

ANÁLISIS DEL FRACASO FINANCIERO EMPRESARIAL DE MICROEMPRESAS  
EN LA CIUDAD DE TULUA DURANTE EL PERÍODO 2011-2013

LINA VIVIANA PORRAS HERNANDEZ  
LINA VANESSA VALENCIA ARCE

UNIDAD CENTRAL DEL VALLE DEL CAUCA  
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONOMICAS Y CONTABLES  
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTADURIA PÚBLICA  
TULUA, VALLE DEL CAUCA  
2015

ANÁLISIS DEL FRACASO FINANCIERO EMPRESARIAL DE MICROEMPRESAS  
EN LA CIUDAD DE TULUA DURANTE EL PERÍODO 2011-2013

LINA VIVIANA PORRAS HERNANDEZ  
LINA VANESSA VALENCIA ARCE

Trabajo de grado para optar al título de:  
CONTADOR PÚBLICO

Director:

UNIDAD CENTRAL DEL VALLE DEL CAUCA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONOMICAS Y CONTABLES  
PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTADURIA PÚBLICA  
TULUA, VALLE DEL CAUCA  
2015

## CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	11
1. PROBLEMA	12
1.1 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	12
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	13
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	14
1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	14
1.5 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	15
2. JUSTIFICACIÓN	16
2.1 TEÓRICA	16
2.2 METODOLÓGICA	16
2.3 PRÁCTICA	16
3. OBJETIVOS	17
3.1 OBJETIVO GENERAL	17
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	17
4. MARCO DE REFERENCIA	18
4.1 MARCO TEÓRICO	18
4.2 MARCO CONCEPTUAL	21
4.3 MARCO LEGAL	22

4.4	MARCO CONTEXTUAL	23
4.4.1	Las microempresas en Colombia	24
4.4.2	Participación de las microempresas en el total de empresas nacional	24
4.4.3	Personal ocupado	25
4.4.4	Composición sectorial de la microempresa	26
4.4.5	Participación de las microempresas según tamaño	26
4.4.6	Participación en los sectores de los tres tamaños de microempresas	28
5.	DISEÑO METODOLÓGICO	30
5.1	TIPO DE ESTUDIO	30
5.2	MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	30
5.3	ENFOQUE	30
5.4	FUENTES DE INFORMACIÓN	31
5.5	POBLACIÓN Y MUESTRA	31
5.6	TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	32
6.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN	34
6.1	CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS PROPIETARIOS DE MICROEMPRESAS QUE HAN FRACASADO EN TULUÁ EN EL PERÍODO 2011-2013	34
6.1.1	Antecedentes sobre las características socioeconómicas de los propietarios de microempresas en Colombia	34
6.1.2	Principales características de los propietarios de microempresas que han fracasado en Tuluá	36
6.1.3	Resumen de resultados sobre las características socioeconómicas de los propietarios de microempresas que han fracasado en Tuluá	40

6.2	CARACTERÍSTICAS ORGANIZACIONALES, DE PROCESOS, DE MERCADO Y DE ANTIGÜEDAD QUE TENÍAN LAS MICROEMPRESAS QUE HAN FRACASADO EN TULUÁ DURANTE EL PERÍODO 2011-2013	40
6.2.1	Antecedentes sobre características de las microempresas en Colombia	41
6.2.2	Principales características de las microempresas que han fracasado en Tuluá	42
6.2.3	Resumen de resultados sobre las características estructurales de las microempresas que han fracasado en Tuluá	55
6.3	CONDICIONES DE ACCESO A LÍNEAS DE CRÉDITO FORMALES DE LAS MICROEMPRESAS QUE HAN FRACASADO EN TULUÁ DURANTE EL PERÍODO 2011-2013	56
6.3.1	Antecedentes de las condiciones de acceso al sistema financiero por parte de las microempresas	56
6.3.2	Principales características de las condiciones de acceso a líneas de crédito formales de las microempresas que han fracasado en Tuluá	64
6.3.3	Resumen de resultados sobre acceso a líneas de crédito formales por parte de las microempresas de Tuluá que han fracasado	66
6.4	INFORMACIÓN FINANCIERA GENERADA Y QUÉ USO SE LE DABA EN LAS MICROEMPRESAS QUE HAN FRACASADO EN TULUÁ DURANTE EL PERÍODO 2011-2013	66
6.4.1	Antecedentes sobre los aspectos relevantes para acceder a crédito	66
6.4.2	Principales características de la información financiera generada por las microempresas que han fracasado en Tuluá	72
6.4.3	Resumen de resultados sobre la información financiera generada por las microempresas fracasadas de Tuluá	75
7.	CONCLUSIONES	78
8.	RECOMENDACIONES	80
	BIBLIOGRAFÍA	81
	ANEXOS	83

## LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Población de empresas canceladas en Tuluá. 2011-2013	31
Cuadro 2. ¿La persona encargada de la administración de la empresa era?	37
Cuadro 3. ¿Cuál es la formación académica del administrador de la microempresa?	38
Cuadro 4. ¿Cuántos años de experiencia tiene el administrador en la actividad que desarrolla?	39
Cuadro 5. ¿Cuál ha sido la principal fuente de aprendizaje para desarrollar la actividad productiva?	40
Cuadro 6. Actividad productiva principal.	42
Cuadro 7. ¿Cuántos años de en el mercado estuvo la microempresa?	43
Cuadro 8. Bajo qué tipo de sociedad estuvo conformada la microempresa.	44
Cuadro 9. Indique cuáles de los siguientes beneficios tenían sus empleados	45
Cuadro 10. De los siguientes documentos reglamentarios, ¿cuáles poseía la microempresa?	46
Cuadro 11. Indique cuál de las siguientes áreas existían en su microempresa: Administrativa	47
Cuadro 12. Indique cuál de las siguientes áreas existían en su microempresa: Contable/financiera	48
Cuadro 13. Indique cuál de las siguientes áreas existían en su microempresa: Comercial	49
Cuadro 14. Indique cuál de las siguientes áreas existían en su microempresa: Producción	50
Cuadro 15. ¿Dónde se encontraban ubicados sus clientes?	51

Cuadro 16. En el último año de existencia de la microempresa, ¿capacitó a sus empleados?	52
Cuadro 17. ¿A cuáles instituciones recurrió para la capacitación de sus empleados o propia?	53
Cuadro 18. ¿En cuáles áreas considera que requirió mayor capacitación?	54
Cuadro 19. ¿Su microempresa obtuvo microcréditos en los últimos años de existencia?	64
Cuadro 20. ¿Para la creación de su microempresa, cuál fue el origen del capital financiero?	65
Cuadro 21. ¿Quién era el encargado de la contabilidad del negocio?	72
Cuadro 22. De los siguientes informes contables, ¿cuáles realizaba el negocio y cuáles no?	73
Cuadro 23. ¿Cuál era el principal uso que le daba a la información contenida en los estados financieros?	74

## LISTA DE GRÁFICOS

	pág.
Gráfico 1. ¿La persona encargada de la administración de la empresa era?	37
Gráfico 2. ¿Cuál es la formación académica del administrador de la microempresa?	37
Gráfico 3. ¿Cuántos años de experiencia tiene el administrador en la actividad que desarrolla?	38
Gráfico 4. ¿Cuál ha sido la principal fuente de aprendizaje para desarrollar la actividad productiva?	39
Gráfico 5. Actividad productiva principal:	42
Gráfico 6. ¿Cuántos años de en el mercado estuvo la microempresa?	43
Gráfico 7. Bajo qué tipo de sociedad estuvo conformada la microempresa	44
Gráfico 8. Indique cuáles de los siguientes beneficios tenían sus empleados:	45
Gráfico 9. De los siguientes documentos reglamentarios, ¿cuáles poseía la microempresa?	46
Gráfico 10. Indique cuál de las siguientes áreas existían en su microempresa: Administrativa	47
Gráfico 11. Indique cuál de las siguientes áreas existían en su microempresa: Contable/financiera	48
Gráfico 12. Indique cuál de las siguientes áreas existían en su microempresa: Comercial	49
Gráfico 13. Indique cuál de las siguientes áreas existían en su microempresa: Producción	50
Gráfico 14. ¿Dónde se encontraban ubicados sus clientes?	51
Gráfico 15. En el último año de existencia de la microempresa, ¿capacitó a sus empleados?	52



Gráfico 16. ¿A cuáles instituciones recurrió para la capacitación de sus empleados o propia?	53
Gráfico 17. ¿En cuáles áreas considera que requirió mayor capacitación?	54
Gráfico 18. ¿Su microempresa obtuvo microcréditos en los últimos años de existencia?	64
Gráfico 19. ¿Para la creación de su microempresa, cuál fue el origen del capital financiero?	65
Gráfico 20. ¿Quién era el encargado de la contabilidad del negocio?	72
Gráfico 21. De los siguientes informes contables, ¿cuáles realizaba el negocio y cuáles no?	73
Gráfico 22. ¿Cuál era el principal uso que le daba a la información contenida en los estados financieros?	74
Gráfico 23. Motivos para cerrar el negocio por parte de los microempresarios de Tuluá.	76

## LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Descripción código CIIU	84
Anexo B. Caso empresa exitosa. Estudio financiero	96

## INTRODUCCIÓN

Dada la importancia que representan las Microempresas a nivel nacional, el Estado colombiano ha intentado a través de la política pública impulsar diferentes programas y estrategias para el fortalecimiento de este grupo de empresas no solo en aspectos productivos, sino a nivel tecnológico, acceso a mercados de factores y acceso al financiamiento.

En Colombia, el apoyo a las mipymes está delimitado por la Ley 905 de 2004, que modificó a la Ley 590 de 2000, conocida como Ley Mipymes; a pesar de su profundidad y buena concepción en general, la tasa de desaparición microempresarial sigue siendo alto.

Específicamente, para el caso de las microempresas de Tuluá el porcentaje de empresas canceladas, con relación a las creadas es alto. En el año 2010 dicho porcentaje correspondió al 70%, en el 2011 al 78.1% y para el 2012 disminuyó al 61.2%. A pesar de esto, es elevada la proporción de empresas canceladas en el área de jurisdicción de la Cámara de Comercio de Tuluá. Adicionalmente, el 95.5% de las empresas canceladas de la Jurisdicción corresponden a Micro Empresas. Ante esta problemática, la Cámara de Comercio de Tuluá tiene el interés de analizar el fracaso empresarial presentado en las microempresas del municipio, tomando como referencia el período 2011-2013.

Para ello, el objetivo de este trabajo es realizar un análisis del fracaso financiero empresarial que se presenta en las microempresas de Tuluá durante el período 2011-2013. Para esto, inicialmente se describen las características socioeconómicas de los propietarios de microempresas que han fracasado en Tuluá, posteriormente, se identifican las características organizacionales, de procesos, de mercado y de antigüedad que tenían estas unidades productivas. Luego, se determinan las condiciones de acceso a líneas de crédito formales y finalmente se verifica el tipo de información financiera generada y qué uso se le daba en las microempresas objeto de estudio.

## 1. PROBLEMA

### 1.1 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

Para iniciar se tuvieron en cuenta algunos antecedentes a nivel regional, con relación a estudios sobre las microempresas y el fracaso empresarial.

En el año 2007, se encuentra un estudio titulado “PLAN DE ACCIÓN PARA EL MEJORAMIENTO DEL IMPACTO DE LOS PROGRAMAS DE APOYO A LAS MICROEMPRESAS EN LA CIUDAD DE GUADALAJARA DE BUGA” desarrollado por Hugolondero González García y Eliana Rojas Soto<sup>1</sup> cuyo objetivo fue diseñar un plan de acción que permitiera optimizar el impacto de los programas de apoyo a las microempresas concebidos en la Ley 905 de 2004, en la ciudad de Guadalajara de Buga. Los autores realizan el trabajo a partir de un estudio de carácter descriptivo que pretende caracterizar una situación concreta como es la relación entre la política pública de fomento a las microempresas y el grado de aprovechamiento de estas políticas por parte de este segmento empresarial.

El método de investigación es deductivo, ya que a partir del diagnóstico sobre el nivel de utilización de los programas de fomento y su aplicación en las microempresas de Buga se plantean una serie de recomendaciones que permitan a este tipo de organizaciones tener una mejor perspectiva hacia el futuro. En sus conclusiones, los autores señalan que existen características particulares de las microempresas por diversas causas asociadas a su problemática, principalmente la falta de capacitación de los microempresarios en diversas áreas como servicio al cliente, gestión empresarial, administrativa y contable, que determina las debilidades de las empresas desde sus inicios, porque nacen producto de necesidades particulares de sus propietarios y no como una solución a demandas insatisfechas en el mercado u oportunidades del mismo. Por esto, la creación de microempresas muchas veces tiende a seguir patrones de “moda” con ausencia de estudios de mercado que conlleven a la identificación de oportunidades de negocio sólidas y sostenibles en el tiempo. El resultado de esto es la tendencia hacia la desaparición de los establecimientos en el corto plazo, lo cual perjudica al empleo que genera, ya que no es estable.

Sobre fracaso empresarial, se encuentra un antecedente en la Universidad del Valle sede Buga, en un estudio titulado “PROPUESTA DE UN SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE PARA DETECTAR LAS SITUACIONES DE RIESGO DE INSOLVENCIA FINANCIERA EN LAS PYMES DEL COMERCIO AL POR MENOR DEL VALLE DEL CAUCA”, realizado por Carlos Mario Giraldo Aristizabal

---

<sup>1</sup> GONZÁLEZ G., Hugolondero y ROJAS S., Eliana. Plan de acción para el mejoramiento del impacto de los programas de apoyo a las microempresas en la ciudad de Guadalajara de Buga. Trabajo de grado. Universidad del Valle, Facultad de Ciencias de la Administración, Programa de Contaduría Pública, Guadalajara de Buga, 2007. 141 p.

y Eduardo Josué Sierra González.<sup>2</sup> En la metodología del estudio, utilizan fuentes secundarias provenientes de los estados financieros emitidos por la Superintendencia de Sociedades de Colombia. Los estudiantes proponen un sistema de información contable, compuesto por variables del entorno externo e interno que juegan un papel importante en la detección del riesgo de fracaso empresarial en las pymes comerciales del Valle del Cauca. Concluyen que el diseño de un sistema de información contable para las Pymes comerciales del Valle del Cauca es importante dada la incertidumbre que se genera en las actuales circunstancias de los mercados y en general de la economía. Adicionalmente, por la gran cantidad de variables que entran en juego y que afectan las decisiones gerenciales de las pymes comerciales, sobre las que se debe tener control y conocimiento.

## 1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Según Delgado y Parra<sup>3</sup> en Colombia, la microempresa se ha considerado como una alternativa de empleo y dentro de esta perspectiva se han diseñado políticas para el mejoramiento de su productividad y posicionamiento en los mercados. Los autores indican que el Consejo Nacional de Política Económica y Social CONPES, formuló el primer plan de desarrollo de la microempresa 1984-88, como un esfuerzo para coordinar las iniciativas públicas y privadas y ampliar la cobertura y calidad de los programas de apoyo al desarrollo de la microempresa y así sucesivamente se formularon planes hasta el período 1994-1998 para el apoyo y promoción de las microempresas.

En un período más cercano, se formuló la Ley 905 de 2004 para la promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, de donde para todos los efectos de este estudio se toma la definición de microempresa, entendida como aquella unidad de producción con un máximo de 10 trabajadores empleados y hasta 500 salarios mínimos de capital.

En el estudio de Delgado y Parra, se indica que la microempresa se ha caracterizado por una serie de problemas de orden estructural como

Presencia de relaciones sociales de producción tradicionales, es decir sin división orgánica y con muy escasa división técnica del trabajo; organización y funcionamiento empresarial relativamente informales; orientación hacia mercados tradicionales de escaso dinamismo y exiguo poder de compra; organización

---

<sup>2</sup> GIRALDO A. Carlos M. y SIERRA G. Eduardo Josué. Propuesta de un sistema de información contable para detectar las situaciones de riesgo de insolvencia financiera en las pymes del comercio al por menor del Valle del Cauca. Universidad del Valle, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, Programa Contaduría Pública, Guadalajara de Buga, 2009

<sup>3</sup> DELGADO WIESNER, Cecilia y PARRA ESCOBAR, Ernesto. Caracterización de la microempresa de punta. [en línea] Informe final. Universidad Externado de Colombia, Facultad de Ciencias Sociales, Centro de Investigaciones sobre Dinámica Social, junio de 2007. [recuperado el 16/03/2013] Disponible en internet: <[www.microempresas.com.co/portal/observatorio/Resumenejecutivo\(microempresadepunta\).doc](http://www.microempresas.com.co/portal/observatorio/Resumenejecutivo(microempresadepunta).doc)>

semiartesanal de la producción; bajo nivel tecnológico; baja intensidad de capital; baja productividad y baja rentabilidad.<sup>4</sup>

Seguidamente, Delgado y Parra indican que el empresario de la microempresa se ha caracterizado por ser una persona:

De edad madura, con nivel bajo a medio de educación y/o formación profesional, con experiencia de varios años en la actividad productiva propia de su empresa, con conocimiento del oficio ganado a través de dicha experiencia, motivado por el deseo de independencia, con expectativas de mantener una empresa modesta, capaz de proporcionarle la subsistencia propia y de su familia.<sup>5</sup>

Estas características son generales para las microempresas en Colombia y a pesar de que en el municipio de Tuluá, no existen estudios específicos que corroboren estas particularidades, se presentan algunos problemas que pueden estar asociados a la presencia de estas debilidades referenciadas. Según Germán Carrillo,<sup>6</sup> coordinador de calidad de la Cámara de Comercio de Tuluá, el porcentaje de empresas canceladas, con relación a las creadas es alto. En el año 2010 dicho porcentaje correspondió al 70%, en el 2011 al 78.1% y para el 2012 disminuyó al 61.2%. A pesar de esto, es elevada la proporción de empresas canceladas en el área de jurisdicción de la Cámara de Comercio de Tuluá. Adicionalmente, el 95.5% de las empresas canceladas de la Jurisdicción corresponden a Micro Empresas.<sup>7</sup>

Ante esta problemática, la Cámara de Comercio de Tuluá tiene el interés de analizar el fracaso empresarial presentado en las microempresas del municipio, tomando como referencia lo corrido del año 2013. Por lo tanto, es importante preguntarse:

### **1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cuáles fueron las causas del fracaso empresarial que se presentaron en las microempresas de Tuluá en el período 2011-2013?

### **1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cuáles son las características socioeconómicas de los propietarios de microempresas que han fracasado en Tuluá durante el período 2011-2013?

---

<sup>4</sup> *Ibíd.* p. 3.

<sup>5</sup> *Ibíd.* p. 3.

<sup>6</sup> CARRILLO, Germán. Comportamiento empresarial a Diciembre de 2012. Ed. 5ta. Tuluá: Cámara de Comercio de Tuluá. Observatorio Socioeconómico, 2013. 21 p.

<sup>7</sup> *Ibíd.* p. 20.

¿Qué características organizacionales, de procesos, de mercado y de antigüedad que tenían las microempresas que han fracasado en Tuluá durante el período 2011-2013?

¿Cómo fueron las condiciones de acceso a líneas de crédito formales de las microempresas que han fracasado en Tuluá durante el período 2011-2013?

¿Qué tipo de información financiera generaba y qué uso se le daba en las microempresas que han fracasado en Tuluá durante el período 2011-2013?

## **1.5 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA**

El problema se encuentra delimitado a las microempresas que se encuentran en la base de datos de la Cámara de Comercio de Tuluá y que han cerrado sus establecimientos durante el período 2011-2013. Esta información será proporcionada por la propia entidad quien contribuye con ello a la realización del presente trabajo. Igualmente, dada la profundidad del concepto “fracaso empresarial”, el trabajo se limita a estudiar el fracaso financiero, relacionado con los problemas de liquidez y su consecuente insolvencia financiera.

## **2. JUSTIFICACIÓN**

### **2.1 TEÓRICA**

En la perspectiva teórica el estudio se justifica porque se requiere de conceptos teóricos asociados al fracaso empresarial, para lo cual se utilizan los aportes de diferentes autores como Fitzpatrick quien realizó los primeros trabajos en una etapa descriptiva, cuyo objetivo fue intentar detectar las quiebras empresariales a través de solo el uso de ratios financieros.<sup>8</sup> También los aportes de Beaver y Altman, los cuales iniciaron la etapa predictiva del fracaso empresarial, desarrollando modelos univariados y multivariados respectivamente. Estos estudios integraron avances en las finanzas, la estadística, la informática y la contabilidad para desarrollar la teoría de la solvencia que buscaba predecir las quiebras.

### **2.2 METODOLÓGICA**

En términos metodológicos, el estudio se justifica porque se requiere el diseño de un estudio de tipo descriptivo con un método deductivo, que pretende caracterizar la situación del fracaso empresarial en las microempresas de Tuluá en el período 2011-2013. Los estudios descriptivos permiten realizar caracterizaciones del objeto de estudio, a partir de métodos como la observación y el análisis estadístico. Por su parte, el método deductivo se aplica, porque se parte de premisas generales relacionadas con las características de las microempresas y el fracaso empresarial, para llegar a particularidades de las empresas en Tuluá.

### **2.3 PRÁCTICA**

Los resultados del estudio lograrán mostrar las principales causas del fracaso empresarial en el segmento micro de Tuluá, teniendo en cuenta características del microempresario y también de las organizaciones en su nivel interno e información contable y financiera. Por lo tanto, los hallazgos son de interés no solo para la Cámara de Comercio que tendrá un documento de diagnóstico de la situación, sino también para la sociedad que se ve afectada por el alto cierre de empresas y la consecuente aparición del desempleo.

---

<sup>8</sup> IBARRA MARES, Alberto. Análisis de las dificultades financieras de las empresas en una economía emergente. Universidad Autónoma de Barcelona. Tesis doctoral, 2001.



### **3. OBJETIVOS**

#### **3.1 OBJETIVO GENERAL**

Realizar un análisis del fracaso financiero empresarial que se presenta en las microempresas de Tuluá durante el período 2011-2013.

#### **3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Describir las características socioeconómicas de los propietarios de microempresas que han fracasado en Tuluá en el período 2011-2013.

Identificar las características organizacionales, de procesos, de mercado y de antigüedad que tenían las microempresas que han fracasado en Tuluá durante el período 2011-2013.

Determinar las condiciones de acceso a líneas de crédito formales de las microempresas que han fracasado en Tuluá durante el período 2011-2013.

Verificar el tipo de información financiera generada y qué uso se le daba en las microempresas que han fracasado en Tuluá durante el período 2011-2013.

## 4. MARCO DE REFERENCIA

### 4.1 MARCO TEÓRICO

Teniendo en cuenta el objetivo general del presente trabajo, se requiere conocer los desarrollos teóricos relacionados con el fracaso empresarial. Según Mures y García<sup>9</sup> las consecuencias de la desaparición de una empresa afecta a un conjunto de agentes económicos, como son los propietarios, empleados y los colectivos con los que mantiene relaciones comerciales o crediticias.

Mures y García indican que “el fracaso empresarial es un concepto amplio que engloba una diversidad de estados que pueden repercutir en forma negativa en la empresa, siendo también varias las causas por las que una empresa entra en crisis, así como los síntomas de deterioro que se pueden apreciar en ella.”<sup>10</sup>

Los autores referenciados señalan además que dada la variedad de situaciones por las que puede atravesar una empresa en crisis, es importante definir el concepto de forma explícita, en función de los objetivos del estudio. Al respecto, distinguen tres estados distintos de fracaso:

- Fracaso económico: cuando los ingresos son insuficientes para cubrir los costos.
- Fracaso financiero: consiste en problemas de falta de liquidez
- Fracaso jurídico: se identifica con la existencia de un patrimonio neto negativo de la empresa, lo que conlleva una sanción legal.

Dadas las características del presente estudio, se opta por el enfoque del fracaso financiero, es decir, los problemas de falta de liquidez que conllevan a la suspensión de pagos en el registro mercantil o la declaración de quiebra.

Definido este enfoque, es importante conocer el desarrollo teórico de los estudios sobre el fracaso empresarial. Según Ibarra<sup>11</sup>, estos estudios, a partir de la utilización de indicadores financieros, métodos estadísticos y análisis financiero se remontan a 1932 cuando Fitzpatrick realizó los primeros trabajos en una etapa descriptiva, cuyo objetivo fue intentar detectar las quiebras empresariales a través de solo el uso de ratios financieros.

---

<sup>9</sup> MURES Q., M. Jesús y GARCÍA G., Ana. Factores determinantes del fracaso empresarial en Castilla y León. [en línea] Universidad de León, Revista de Economía y Empresa No. 51 Vol. XXI, 2004 [recuperado el 16-04-2013] Disponible en internet: <<http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1976597>>

<sup>10</sup> *Ibid.* p. 99.

<sup>11</sup> IBARRA MARES, Alberto. Análisis de las dificultades financieras de las empresas en una economía emergente. [en línea] Universidad Autónoma de Barcelona. Tesis doctoral, 2001. [recuperado el 16-04-2013] Disponible en internet: <<http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2010/aim/aim.zip>>

Más adelante en 1966 y 1968, Beaver y Altman, iniciaron la etapa predictiva del fracaso empresarial, desarrollando modelos univariantes y multivariantes respectivamente. A partir de allí, hasta la actualidad, se han producido innumerables trabajos en el mundo para perfeccionar los modelos descriptivos.

Según Ibarra,<sup>12</sup> a finales de los años sesenta y durante la década de los setenta, se emprendieron la mayor cantidad de estudios sobre la predicción de insolvencia, debido a que en esta época se intensificaron las quiebras masivas tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo. Estos estudios integraron avances en las finanzas, la estadística, la informática y la contabilidad para desarrollar la teoría de la solvencia que buscaba predecir las quiebras, siendo Beaver y Altman los principales precursores.

A pesar de la gran diversidad de modelos que se han desarrollado, el objetivo de todos ha sido identificar aquellos indicadores (o ratios) financieros más relevantes para el pronóstico del fracaso empresarial. De esta forma, Beaver (1966-1968) identificó seis indicadores financieros como los más apropiados para el pronóstico, los cuales se relacionaban con la rentabilidad, la liquidez y la solvencia.<sup>13</sup>

En 1968, Altman con su modelo Z-Score, determinó que los indicadores más relevantes para predecir el fracaso empresarial eran aquellos relacionados con la liquidez (capital circulante/activo total), la rentabilidad (beneficios no distribuidos/activo total y beneficios antes de intereses e impuestos/activo total), la estructura financiera (fondos propios/valor contable de los pasivos) y la tasa de rotación del capital (ventas netas/activo total).<sup>14</sup>

A partir de los estudios de Altman, se han desarrollado diversos modelos aplicables a economías emergentes, como el modelo Baidya y Ribeiro (Brasil, 1979), quienes aplicaron el modelo de la Z-Score, considerando el período 1973-1976, seleccionando una muestra de 23 empresas con problemas financieros, eligiendo como variable dependiente a la empresa fracasada con problemas de solvencia. Se utilizaron los mismos indicadores propuestos por Altman. Los autores concluyeron que el modelo predictivo de Altman, en el caso de economías emergentes presentaba problemas fundamentales en cuanto a la calidad y disponibilidad para obtener bases de datos fiables.

---

<sup>12</sup> *Ibíd.* Pág. 24

<sup>13</sup> *Ibíd.* Pág. 36

<sup>14</sup> *Ibíd.* Pág. 44

En este desarrollo teórico, Labatut, Pozuelo y Veres<sup>15</sup> afirman que “son muy pocos los trabajos centrados exclusivamente en las pequeñas y prácticamente inexistentes los que consideran también las microempresas, a pesar de que, según se demuestra empíricamente, es en este segmento donde se dan las mayores tasas de fracaso empresarial.”

En lo que respecta a Colombia también han sido pocos los modelos que se han desarrollado para pronosticar el fracaso empresarial; sin embargo, Oscar Martínez Profesional Especializado en Seguimiento Financiero del Departamento de Estabilidad Financiera del Banco de la República, desarrolló un modelo en que se identifican las variables relevantes para pronosticar el fracaso empresarial (o riesgo de insolvencia) de las empresas en Colombia. Los resultados de este modelo confirmaron la importancia de los indicadores de rentabilidad, endeudamiento y liquidez en la solvencia presentada por las empresas, concretamente la utilidad antes de impuestos sobre activo, obligaciones financieras sobre activo y disponible sobre activo respectivamente.<sup>16</sup>

Martínez tuvo en cuenta los indicadores financieros seleccionados por su relevancia en la literatura como determinantes del fracaso empresarial, como son el endeudamiento, la rentabilidad y la liquidez.

Los indicadores de endeudamiento analizados por Martínez fueron:

Pasivo / activo

Obligaciones financieras / activo

Egresos financieros / (ingresos operacionales + ingresos financieros)

Los dos primeros miden el grado de apalancamiento de la empresa, que, en el caso de ser alto, compromete la capacidad de pago a deudores ante choques negativos no esperados. El tercer indicador captura el efecto de los flujos de efectivo necesarios para cumplir con el pago de intereses y que puede dar origen a presiones financieras.<sup>17</sup>

Los indicadores de rentabilidad analizados en el modelo de Martínez fueron:

Ingresos operacionales / activo

Utilidad antes de impuestos / activo

Utilidad antes de impuestos / ingresos operacionales

---

<sup>15</sup> LABATUT S., Gregorio; POZUELO C., José y VERES F., Ernesto. Análisis descriptivo de los procesos de fracaso empresarial en las microempresas de la comunidad valenciana mediante técnicas multivariantes. [en línea] Departamento de Contabilidad, Universidad de Valencia. Facultad de Economía [recuperado el 17-04-2013] Disponible en internet: <[http://www.asepuc.org/banco/anAlisis\\_descriptivo\\_de\\_los\\_procesos\\_de\\_fracaso.pdf?PHPSESSID=aa824bd97627334bcc13151e31279c20](http://www.asepuc.org/banco/anAlisis_descriptivo_de_los_procesos_de_fracaso.pdf?PHPSESSID=aa824bd97627334bcc13151e31279c20)>

<sup>16</sup> MARTINEZ, Oscar. Determinantes de fragilidad en las empresas colombianas. [en línea] Banco de la República, 2004 [recuperado el 20-04-2013] Disponible en internet: <<http://www.banrep.org/docum/ftp/borra259.pdf>>

<sup>17</sup> Ibid. p. 8.

El primero mide la cantidad de ingresos que cada unidad de activo es capaz de generar, mientras que los dos últimos miden la rentabilidad del negocio una vez se han pagado los servicios de deuda y operación.

Los indicadores de liquidez analizados por Martínez en su modelo fueron:

Activo corriente / pasivo corriente  
Disponibile / pasivo corriente  
(Activo corriente - pasivo corriente) / activo  
Disponibile / activos

## 4.2 MARCO CONCEPTUAL

Para el desarrollo del trabajo se considera necesaria la definición de una serie de conceptos que aportan a la comprensión del tema de estudio:

**Fracaso empresarial:** es un concepto amplio que engloba una diversidad de estados que pueden repercutir en forma negativa en la empresa, siendo también varias las causas por las que una empresa entra en crisis, así como los síntomas de deterioro que se pueden apreciar en ella.

**Fracaso financiero:** consiste en problemas de falta de liquidez

**Insolvencia:** incapacidad de la empresa para hacer frente a las obligaciones de pago contraídas, aparecen como un riesgo inherente a la financiación de la actividad empresarial

**Microempresa:** De acuerdo a la LEY No. 905 de 2004, "POR LA CUAL SE DICTAN DISPOSICIONES PARA PROMOVER EL DESARROLLO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS", se presentan las siguientes definiciones:

ARTÍCULO 2º. 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:

- 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 totales.

### **4.3 MARCO LEGAL**

La definición de insolvencia según Supersociedades, toma como referencia la Ley 550 de 1999, la cual estableció un régimen mediante el cual se intentó promover y facilitar la reactivación empresarial, por medio de un acuerdo entre acreedores y deudores.

En diciembre de 2006, la Plenaria de la Cámara de Representantes, aprobó en último debate, el proyecto de ley del Régimen de Insolvencia Empresarial que buscaba modificar la Ley 550 de 1999, relacionada con la prevención para la crisis de las empresas.

Muchas empresas y comerciantes atraviesan situaciones económicas difíciles, pero no siempre la solución es la disolución y liquidación. La Ley 1116 de 2006 facilita la reorganización empresarial.

Características del Régimen de insolvencia Empresarial -Ley 1116 de 2006-

1. Tiene una doble finalidad, proteger al acreedor, pero tratando de conservar la empresa como unidad productiva, o sea, que no sea devorada por los acreedores.
2. Al reorganizarse, se trata de mantener las fuentes de empleo necesarias para el giro ordinario de la empresa, sólo se desvincularía aquellos cargos innecesarios.
3. Es un trámite judicial, o sea, se adelanta ante un Juez, pero que también puede adelantar la Superintendencia de Sociedades según atribuciones jurisdiccionales que le otorga el inciso 3º del artículo 116 de la Constitución Política.
4. Aplica para empresas y comerciantes, excepto personas naturales no comerciantes.
5. La empresa al entrar en la reorganización empresarial, tiene derecho a solicitar la devolución de la retención en la fuente del impuesto sobre la renta que se les hubiere practicado por cualquier concepto desde el mes calendario siguiente a la fecha de confirmación del acuerdo y durante un máximo de 3 años contados a partir de la misma fecha.
6. Por el Régimen de Insolvencia bien se puede reorganizar la empresa, cuyo fin de la norma es lo principal, pero llegado el caso, también se puede efectuar la liquidación judicial de la empresa.

7. Agilidad en el proceso de restructuración, toda vez que el Juez o la Superintendencia de Sociedades apoya toda su labor en auxiliares de la justicia como son el promotor y el liquidador.
8. En caso de tener que vender activos de la empresa, estos se venderán por el valor comercial, según avalúo y no por el valor que quieran los acreedores del acuerdo de restructuración.

La Ley 1116 de 2006, desde un principio presume la buena fe del empresario que entró en dificultades financieras, pues lo que se busca es reactivarlo, no liquidarlo.

#### **4.4 MARCO CONTEXTUAL**

El Municipio de Tuluá se encuentra ubicado en el suroeste colombiano, en el centro del departamento del Valle del Cauca entre las cordillera Central y el Rio Cauca. Sus límites están definidos como se consigna a continuación:<sup>18</sup>

Por el Oriente: desde el nacimiento del río Bugalagrande, quebrada de Montecristo, hasta el nacimiento del río Tuluá, laguna de las mellizas, siguiendo la división entre el Valle del Cauca y el Tolima en la Cordillera Central.

Por el Sur: por el cauce del río Tuluá hasta Puente Zinc, siguiendo hacia el suroeste buscando la división de aguas entre la cuenca de los ríos San Pedro y Tuluá, sigue por esta hacia el Norte hasta encontrar el nacimiento del zanjón del sastre hasta su función con el zanjón de Burriga y por este al río Tuluá.

Por el Norte: por el cauce el Bugalagrande hasta la quebrada la Luisa. Por este hacia el sur buscando el nacimiento de la quebrada Zabaletas en Pardo Alto y por el cauce de la quebrada Zabaletas hasta el río Morales. Por el río Morales hasta su desembocadura en el río Cauca.

Por el Occidente: siguiendo el curso del río Cauca, desde el zangón de Burriga hasta la desembocadura del río Morales.

La extensión territorial total del municipio es de 910,55 kilómetros cuadrados (Km-2) de los cuales el 98,78% corresponde al sector Rural y 1,22 al sector urbano.

El Municipio de Tuluá en el sector urbano se encuentra dividido en 132 Barrios organizados en nueve (9) comunas y en el sector rural en 25 corregimientos con 146 vereda. Los corregimientos se encuentran organizados en 10 unidades funcionales.

---

<sup>18</sup> SÁNCHEZ V., Efraín. Anuario Estadístico de Tuluá, 2010. Publicación del Municipio de Tuluá, 2011. 89 p.

El sector microempresarial ocupa un lugar significativo en la economía colombiana, ya que genera cerca del 18% del PIB urbano y, en promedio, durante las últimas dos décadas, ha representado cerca del 60% de la fuerza de trabajo del país.<sup>19</sup> Su importancia estratégica ha sido apreciada desde tiempo atrás, hasta el punto de que casi cualquier política de desarrollo empresarial y social en Colombia ha tenido vínculos estrechos con su desarrollo.

En el presente capítulo se pretende caracterizar la situación actual del sector microempresarial en Colombia, para luego puntualizar en la situación a nivel municipal. De esta forma, se logra contextualizar el problema relacionado con la política de apoyo a las microempresas.

#### **4.4.1 Las microempresas en Colombia**

A pesar de que la microempresa representa más del 96% de las unidades económicas tanto a nivel nacional como en la mayoría de los departamentos del país, por sus características no ha sido fácil que el sector cuente con información periódica, lo cual dificulta aún más el diseño de políticas, la toma de decisiones y el seguimiento de los impactos de éstas.

Teniendo en cuenta esto, las cifras estadísticas más actualizadas que existen sobre las microempresas, corresponden al año 2005, provenientes del Observatorio Colombiano de la Microempresa, perteneciente a la Corporación para el Desarrollo de las Microempresas.

El Censo General del año 2005 contiene un módulo sobre unidades económicas que ha permitido actualizar el universo microempresarial del país y su participación en el total de unidades económicas, población ocupada, en los sectores y en las regiones. Por las características de dicho censo, los resultados son comparables con otra fuente de información, la cual fue el Censo Nacional Multisectorial de 1990, lo que permite reconocer cómo ha variado el sector en los últimos 15 años, en sus cifras más relevantes.

#### **4.4.2 Participación de las microempresas en el total de empresas nacional**

Con respecto al total de empresas censadas (1.393.712), la microempresa representa el 96%, con 1.338.220 establecimientos, dato que evidencia que no ha habido cambios con respecto a su participación en el Censo de 1990 con el 96.03%

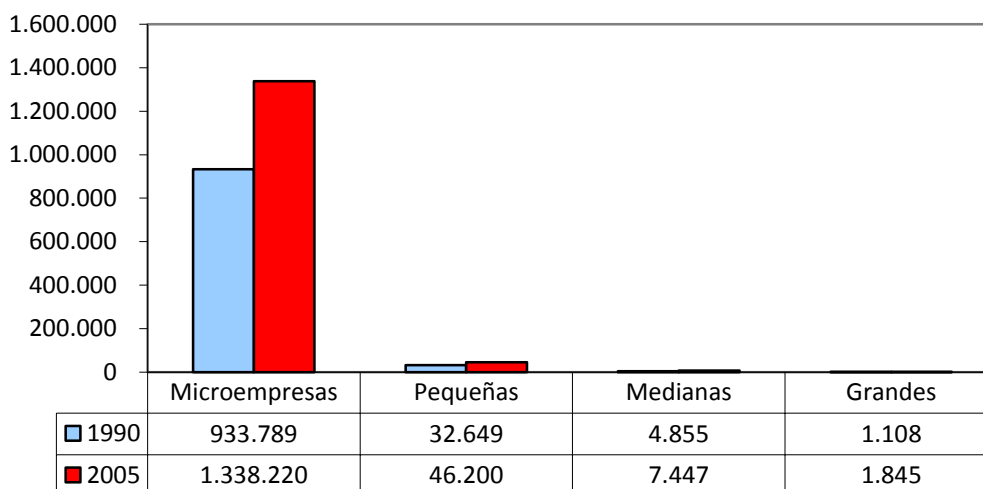
---

<sup>19</sup> CASTAÑEDA, Alberto y CUBILLOS, Rafael. Situación de la microempresa en Colombia programas de apoyo y acceso al crédito. Fundación Corona y Fundación Ford. Colombia, 2002.



(933.789 establecimientos).<sup>20</sup> Le siguen la pequeña y mediana empresa que en conjunto representan el 3.84% y que corresponden a 53.647 organizaciones y las grandes empresas con el 0.13% con 1.845 empresas.

Gráfico 1. Participación de las microempresas en el total de empresas del país. Comparativo 1990-2005



Fuente: CDM; Observatorio Colombiano de la Microempresa, basado en cifras DANE

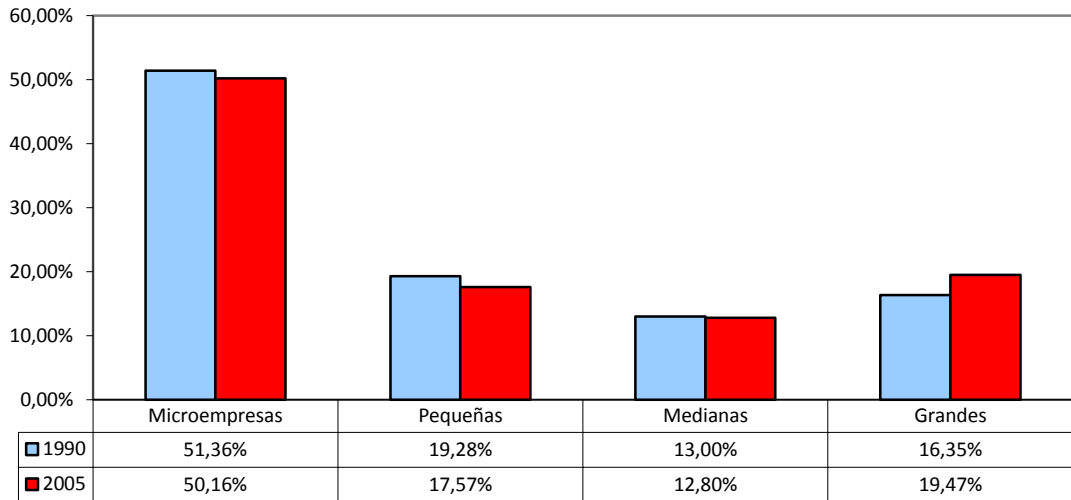
#### 4.4.3 Personal ocupado

El personal ocupado en la microempresa participa con el 50.16% del total nacional y su variación frente a 1990, que era del 51.36% fue de -1.2%. En este mismo sentido, las pequeñas empresas tuvieron una variación del -1.71% pasando de 19.28% en 1990 al 17.57% en 2005. Con relación a la participación de población ocupada en las medianas empresas quedó prácticamente igual (-0.2%) al pasar de 13% en 1990 al 12.8% en el 2005.

Por su parte, las grandes empresas si reflejaron un significativo crecimiento en su participación de población ocupada, con una variación del 3.12% al pasar de 16.35% en 1990 a 19.47% en el 2005.

<sup>20</sup> GIRALDO R., Beatriz Elena. Estadísticas de la microempresa en Colombia. Análisis comparativo 1990-2005. CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS. OBSERVATORIO COLOMBIANO DE LAS MICROEMPRESAS OCM. Bogotá, Abril de 2007.

Gráfico 2. Personal ocupado por tamaño de empresas. Comparativo 1990-2005



Fuente: CDM; Observatorio Colombiano de la Microempresa, basado en cifras DANE

#### 4.4.4 Composición sectorial de la microempresa

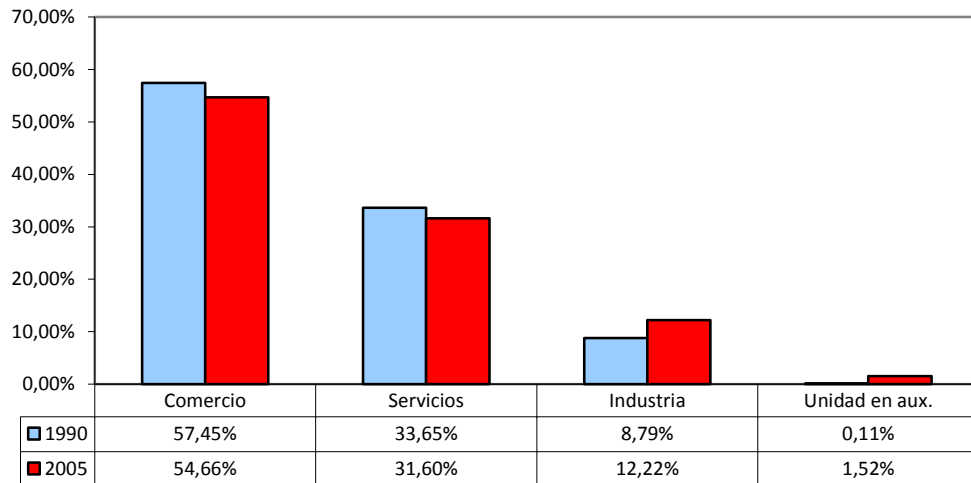
Al analizar la composición de las microempresas en los sectores se encuentra que continua siendo el sector comercio el más representativo en las microempresas con el 54.6% en el 2005, aún cuando se evidencia una reducción de la participación del 2.85% con respecto a 1990 que era de 57.45% (Ver Gráfico 3)

En servicios, que es el segundo en importancia, disminuyó en 2.06% al pasar de 33.65% a 31.60% y en industria se incrementó en 3.42% pasando del 8.79% en 1990 al 12.22% en 2005 (Ver Gráfico 3).

#### 4.4.5 Participación de las microempresas según tamaño

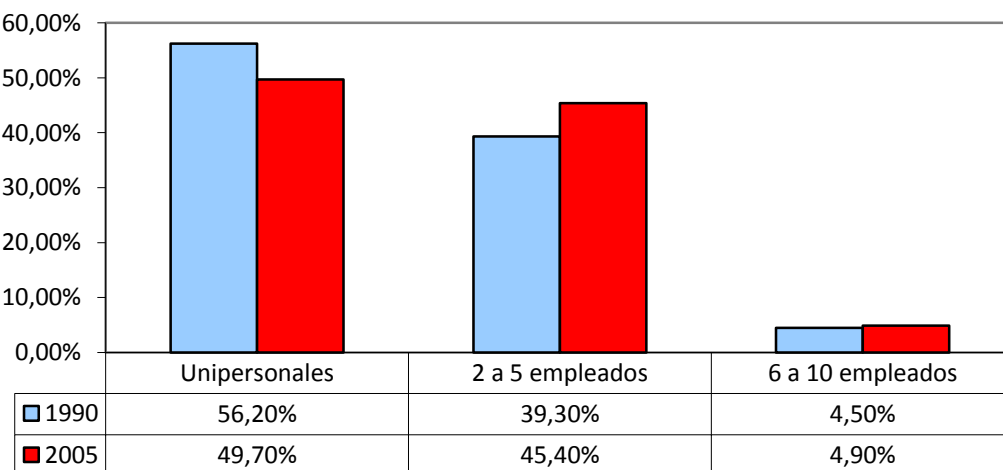
Las microempresas unipersonales siguen siendo las más numerosas dentro del universo microempresarial con el 49.7% para el 2005. Sin embargo su participación total se redujo en 6.54% con respecto a 1990 cuando representaban el 56.2%. Por otro lado, las de 2 a 5 trabajadores subieron su participación en 6.1% pasando de 39.3% en 1990 a 45.4% en 2005 y las de 6 a 10 trabajadores apenas subieron el 0.45% al pasar de 4.45% al 4.9% (Ver Gráfico 4).

Gráfico 3. Distribución de las microempresas por sector. Comparativo 1990-2005



Fuente: CDM; Observatorio Colombiano de la Microempresa, basado en cifras DANE

Gráfico 4. Participación de las microempresas por tamaño. Comparativo 1990-2005



Fuente: CDM; Observatorio Colombiano de la Microempresa, basado en cifras DANE

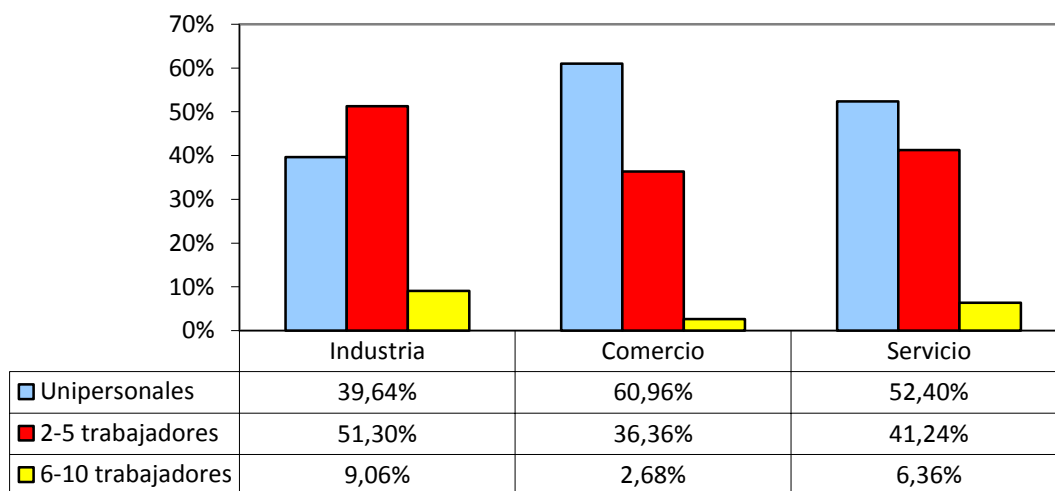
#### 4.4.6 Participación en los sectores de los tres tamaños de microempresas

**Industria:** los tres tamaños de microempresas apenas variaron sus participaciones con respecto al año 90. Para el año 2005 el 40.1% son microempresas unipersonales, cuando en 1990 eran el 39.64%, lo que significa un incremento del 0.46%. Las microempresas de 2-5 trabajadores pasaron del 51.3% al 51.78% el 51% y las de 6-10 trabajadores pasaron del 9.06% al 8.12% reduciéndose su participación en este sector en 0.94% (Ver Gráficos 5 y 6).

**Comercio:** se redujo la participación de las unipersonales en 4.82% al pasar de ser el 60.96% en 1990 al 56.14% en el 2005 y se incrementó la participación de las de 2-5 en 4.65% al pasar de 36.36% a 41.02%. Las de 6-10 se mantuvieron prácticamente estables, con un incremento solo del 0.16% al pasar del 2.68% al 2.84% del total de microempresas en este sector (Ver Gráficos 5 y 6).

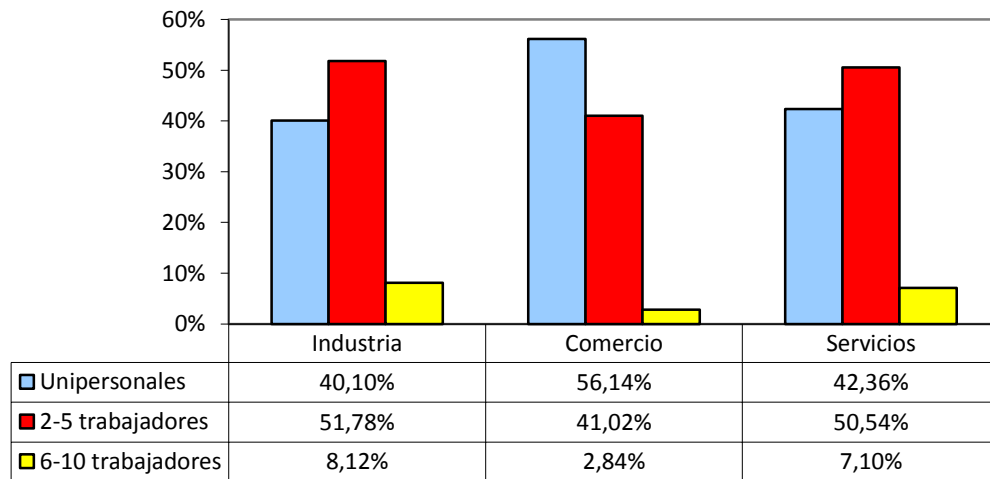
**Servicios:** las unipersonales al pasar de 52.4% al 42.36% bajaron 10.05% en su participación, las de 2-5 se incrementaron en 9.31% al pasar de 41.24% a 50.54% y las de 6-10 tuvieron un incremento de 0.74% pasando de 6.36% al 7.10% (Ver Gráficos 5 y 6).

Gráfico 5. Distribución de los tres tamaños de microempresas por sector. Año 1990.



Fuente: CDM; Observatorio Colombiano de la Microempresa, basado en cifras DANE

Gráfico 6. Distribución de los tres tamaños de microempresas por sector. Año 2005.



Fuente: CDM; Observatorio Colombiano de la Microempresa, basado en cifras DANE

## 5. DISEÑO METODOLÓGICO

### 5.1 TIPO DE ESTUDIO

En el contexto de la metodología de la investigación, los estudios descriptivos tienen como propósito la delimitación de los hechos que conforman el problema de investigación. Según Carlos Méndez, en este tipo de estudios “se identifican características del universo de investigación, se señalan formas de conducta y actitudes del total de la población investigada, se establecen comportamientos concretos y se descubre y comprueba la asociación entre variables de investigación.”<sup>21</sup>

Para esta investigación se requiere un estudio de tipo descriptivo ya que se deben detallar las características socioeconómicas de los propietarios de las microempresas que han fracasado en Tuluá e identificar una serie de elementos organizacionales, mercado y acceso al crédito para analizar el fracaso empresarial.

### 5.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Respecto al método de investigación se encuentran el deductivo, el cual, a partir de “la teoría general acerca de un fenómeno o situación, se explican hechos o situaciones particulares”.<sup>22</sup> De acuerdo con Méndez, a partir de situaciones generales se llegan a identificar explicaciones particulares contenidas explícitamente en la situación general.

Según lo anterior, en la presente investigación se utiliza el método deductivo, ya que a partir de un marco teórico general es posible describir las características del empresario y las microempresas fracasadas en Tuluá.

### 5.3 ENFOQUE

El enfoque del estudio es mixto. El aspecto cuantitativo viene dado por la utilización de estadísticas y medidas de tendencia central para el análisis de las encuestas a realizar. La perspectiva cualitativa se encuentra en la descripción de las características del microempresario y de las empresas fracasadas.

---

<sup>21</sup> MÉNDEZ A., Carlos Eduardo. Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales. Editorial Limusa. México, 2008. p. 231

<sup>22</sup> Ibid. p. 240.

## 5.4 FUENTES DE INFORMACIÓN

Fuentes primarias: Las fuentes primarias corresponden a los microempresarios de empresas que han fracasado en Tuluá en el año 2013. Igualmente los funcionarios de la Cámara de Comercio de Tuluá.

Fuentes secundarias: Como fuentes secundarias están los documentos de la Cámara de Comercio de Tuluá, como la base de datos de empresas fracasadas que será proporcionada por la entidad, además los informes de composición empresarial que emite la misma.

## 5.5 POBLACIÓN Y MUESTRA

La población está compuesta por las empresas canceladas, según registros de la Cámara de Comercio de Tuluá, entre los años 2011 y 2013 en todos los sectores económicos. En total suman 2.295 empresas.

Cuadro 1. Población de empresas canceladas en Tuluá. 2011-2013

Sector (código)*	2011	2012	2013	Total
A	10	5	7	22
B	0	0	1	1
C	58	59	81	198
D	14	7	2	23
E		2	2	4
F	11	11	4	26
G	492	332	351	1175
H	15	19	12	46
I	123	112	104	339
J	29	19	26	74
K	17	10	8	35
L	6	3	3	12
M	29	18	15	62
N	23	14	22	59
O	2	6	0	8
P	5	7	7	19
Q	13	17	13	43
R	21	12	11	44
S	40	29	36	105
<b>Total general</b>	<b>908</b>	<b>682</b>	<b>705</b>	<b>2295</b>

\* Ver anexo A. para la descripción del código

Fuente: Cámara de Comercio de Tuluá.

Para la estimación de la muestra se presenta el siguiente diseño muestral:

**Tipo de muestreo:** Muestreo aleatorio estratificado con fijación proporcional,<sup>23</sup> teniendo en cuenta que la población se distribuyen proporcionalmente según sector seleccionado. De acuerdo a la proporción de la población en cada uno de los sectores se estima el número de encuestas requeridas correspondiente.

**Nivel de confianza y error:** El Nivel de Confianza es el Grado de certidumbre sobre la exactitud de la estimación de la muestra. Se fija para este estudio en 95% (Z = 1.96). El error muestral se origina al trabajar una muestra y no un censo. Corresponde al error que se comete al extraer la muestra. Se escoge un nivel de error del 7%

**Tamaño de la muestra:** se estimó con base al muestreo estratificado con fijación proporcional y la población objetivo de la siguiente manera:

p= Probabilidad favorable (éxito) del atributo que se investiga en la población. En este caso se fijó en el 10% como la posibilidad de contactar al expropietario de la microempresa cancelada.

q= Probabilidad desfavorable (1-p)

A partir de estos datos, se aplica la siguiente fórmula de muestreo para poblaciones finitas:

$$n = \frac{z^2 \times p \times q \times N}{(N \times e^2) + (z^2 \times p \times q)}$$

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.1 \times 0.9 \times 2.295}{(2.295 \times 0.07^2) + (1.96^2 \times 0.1 \times 0.9)} = 68$$

De acuerdo al diseño muestral utilizado, se debían realizar 68 encuestas, distribuidas en los diferentes sectores económicos.

## 5.6 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Se utiliza como técnica de recolección de información, la encuesta para la descripción de las características socioeconómicas de los propietarios de las microempresas fracasadas así como la descripción del componente organizacional,

---

<sup>23</sup> HAYES, Bob. Cómo medir la satisfacción del cliente. Diseño de encuestas, uso y métodos de análisis estadístico. Editorial Alfaomega. México, junio de 2006. p. 84



condiciones de acceso al crédito y el tipo de información financiera generada, tabulando los datos en SPSS para su posterior análisis. También se utiliza el Excel para los cálculos estadísticos.

## 6. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Para el análisis del fracaso financiero empresarial que se presentó en las microempresas de Tuluá durante el período 2011-2013 se desarrolló una encuesta aplicada a los propietarios de estos negocios, a partir de la base de datos proporcionada por la Cámara de Comercio de Tuluá. Sin embargo, cabe advertir que la gran limitación que se tuvo al respecto fue la ubicación de estos empresarios para la realización de la encuesta, debido a que los datos de contacto en la mayoría de los casos ya no correspondían a la información proporcionada por la institución, además, en caso de ubicarlos, la falta de disposición de las personas para colaborar con el trabajo fue evidente.

Teniendo en cuenta estos limitantes, el desarrollo del trabajo se realizó a través de los resultados de estas encuestas realizadas, las cuales ascendieron a un total de 41 como muestra finalmente recolectada (de un total de 68 que se requerían según diseño muestral), complementada con información de carácter secundario para cada uno de los aspectos consignados en el desarrollo de los objetivos específicos.

### 6.1 CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS PROPIETARIOS DE MICROEMPRESAS QUE HAN FRACASADO EN TULUÁ EN EL PERÍODO 2011-2013

#### 6.1.1 Antecedentes sobre las características socioeconómicas de los propietarios de microempresas en Colombia

Como antecedente a las características socioeconómicas de los propietarios de microempresas en Colombia, inicialmente se citan los resultados de dos estudios realizados en el país, respecto al perfil del microempresario. El primero de ellos dentro del partnership grant Fundación Ford – Fundación Corona, sobre la dinámica y el comportamiento de las microempresas en Colombia en 1997, la Fundación Corona y el Departamento Nacional de Planeación hicieron una primera evaluación del impacto de los servicios de apoyo a la microempresa, a través de encuestas a usuarios del Plan Nacional de Microempresas en los cinco programas: crédito, formación empresarial, formación técnica, centros de desarrollo productivo y comercialización. De este primer estudio se extractan a continuación algunos elementos de gran importancia.<sup>24</sup>

- La mayoría de los propietarios son jefes de hogar (69%) y tienen unos ingresos mensuales de 4.6 salarios mínimos.

---

<sup>24</sup> GUTIERREZ, María L. y SERRANO R., Javier. Mejoramiento de las condiciones de acceso al crédito para microempresarios perspectivas desde las fundaciones [en línea]. Fundación Corona, Universidad de los Andes y Fundación Ford [citado el 15 de jun., de 2014] Disponible en internet: <[www.fundacioncorona.org.co/bajarDocDos.php?tl=1&per=104](http://www.fundacioncorona.org.co/bajarDocDos.php?tl=1&per=104)>

- La mayoría de los microempresarios tienen oferta de crédito en dos canales: formal e informal. El formal es el otorgado por los intermediarios financieros y las ONG; y el informal es facilitado por amigos, familiares y prestamistas, entre otros.
- El 72% de las microempresas inició su negocio a partir de ahorros propios o de la familia, o préstamos de amigos y familiares (16%), ONG (4%) y entidades financieras (5%).
- El 27% de las empresas no ha tenido acceso a ninguna fuente de crédito formal o informal desde que iniciaron el negocio. El 30% ha accedido a préstamos de la familia o amigos, y el 13% a un prestamista.
- La fuente principal de financiamiento son las ONG (83%), seguidas por los proveedores (59%), familiares y amigos (33%), prestamistas (8%) y bancos (7%).
- El crédito formal es otorgado por los bancos, las entidades financieras y las ONG. Sólo el 22.4% de las microempresas ha recibido préstamos de un banco y el 83,9% de una ONG.

El perfil de los microempresarios que tienen acceso a los créditos de los bancos comerciales es 47% mujeres, 85% con estudios de educación secundaria y universitaria, el 67% tiene entre 30 y 55 años de edad, y el 79% de los hogares tenía como ingreso principal el que provenía del negocio. El 97% de las empresas tenía un local fijo, y el 43% era propietario de éste. El 88% tenía más de tres años de operación. Respecto a los colaterales que se tenían en el momento de pedir el préstamo, se encontró que el 73% tenía cuenta de ahorros, el 58% tenía cuenta corriente y el 47% utilizaba tarjetas de crédito.

El perfil para los que han pedido crédito a ONG es 54% hombres, 74% tenían estudios de secundaria y universidad, el 73% se encontraba entre los 31 y 55 años.

El 72% de los microempresarios prefería pedir prestado a una ONG por la facilidad en obtener el crédito y porque se consideraba más barato que el del crédito bancario. Las microempresas que recurren al crédito en el sector informal (prestamistas, familiares y amigos) tienen un perfil parecido a aquellas que solicitan préstamos a ONG, lo cual sugiere un gran campo de acción para estas entidades. Las ONG destinan su oferta crediticia a los sectores de menores ingresos o a las microempresas de menor tamaño. Los intermediarios financieros atienden a las empresas con un mayor grado de evolución, dadas las garantías que se requieren y el historial crediticio.

Cuando una empresa pasa a ser beneficiaria de un crédito, su probabilidad de cierre se reduce en un 25%; pero cuando se combina crédito y formación empresarial, la probabilidad de cierre desciende al 17%.

Un segundo estudio es el de Delgado y Parra<sup>25</sup> señala que en armonía con las condiciones propias de los procesos productivos, la microempresa se ha caracterizado por:

- Presencia de relaciones sociales de producción tradicionales, es decir sin división orgánica y con muy escasa división técnica del trabajo.
- Organización y funcionamiento empresarial relativamente informales
- Orientación hacia mercados tradicionales de escaso dinamismo y exiguo poder de compra
- Organización semiartesanal de la producción
- Bajo nivel tecnológico
- Baja intensidad de capital
- Baja productividad
- Baja rentabilidad.

Por su parte, el empresario de la microempresa se ha caracterizado por ser una persona:

- De edad madura
- Con nivel bajo a medio de educación y/o formación profesional
- Con experiencia de varios años en la actividad productiva propia de su empresa
- Con conocimiento del oficio ganado a través de dicha experiencia
- Motivado por el deseo de independencia
- Con expectativas de mantener una empresa modesta, capaz de proporcionarle la subsistencia propia y de su familia.

### **6.1.2 Principales características de los propietarios de microempresas que han fracasado en Tuluá**

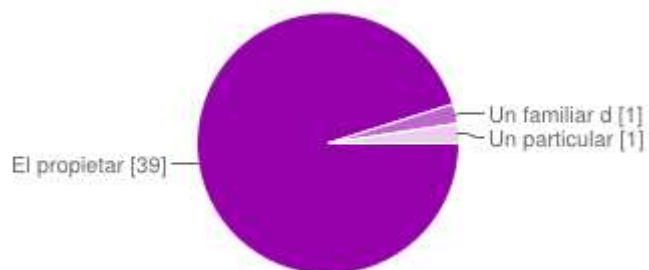
Tomando como base los anteriores referentes investigativos, a continuación se presentan los resultados de las encuestas realizadas a 41 microempresarios de empresas que han fracasado en Tuluá, con relación a las características socioeconómicas de los propietarios.

Inicialmente se preguntó sobre quien erar la persona encargada de la administración de la microempresa. Según los resultados de la encuesta realizada a 41 microempresarios de Tuluá, el 95% de los casos corresponde a microempresas administradas por sus propietarios (ver gráfico 1 y cuadro 2), mientras que solo en dos casos, la administración estaba a cargo de un familiar del propietario o un particular.

---

<sup>25</sup> DELGADO WIESNER, Cecilia y PARRA ESCOBAR, Ernesto. Caracterización de la microempresa de punta. Informe final. Universidad Externado de Colombia, Facultad de Ciencias Sociales. Centro de Investigaciones sobre Dinámica Social. Bogotá, junio de 2007. 37 p.

Gráfico 1. ¿La persona encargada de la administración de la empresa era?



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

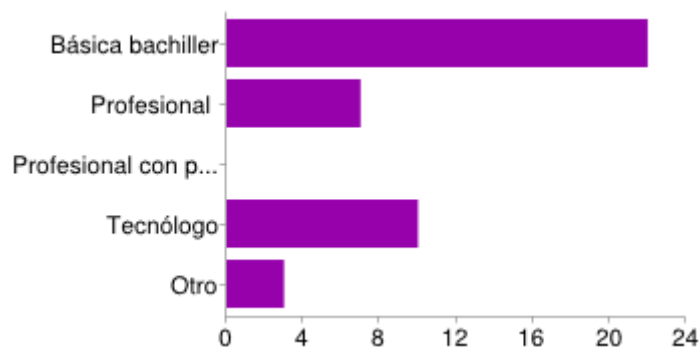
Cuadro 2. ¿La persona encargada de la administración de la empresa era?

Persona encargada	Cant.	%
El propietario	39	95%
Un familiar del propietario	1	2%
Un particular	1	2%
Total	41	100%

Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Seguidamente se preguntó sobre la formación académica del administrador de la microempresa. Al respecto se encontró que el 52% de los encuestados, respondieron que el administrador tenía una educación básica bachiller, mientras que el 24% son tecnólogos y el 17% profesionales (ver gráfico 2 y cuadro 3).

Gráfico 2. ¿Cuál es la formación académica del administrador de la microempresa?



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

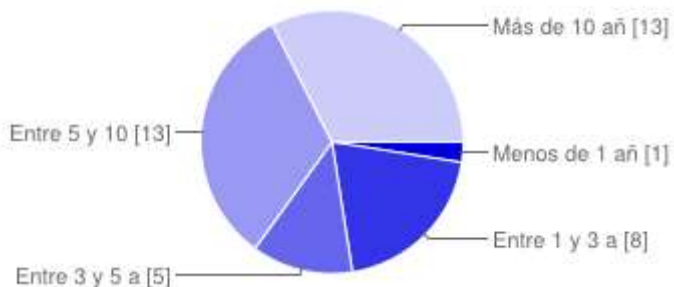
Cuadro 3. ¿Cuál es la formación académica del administrador de la microempresa?

Formación académica	Cant.	%
Básica bachiller	22	52%
Profesional	7	17%
Profesional con postgrado	0	0%
Tecnólogo	10	24%
Otro	2	7%
Total	41	100%

Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

El resultado anterior es similar a los hallazgos del estudio de Delgado y Parra, que encontraron como perfil del microempresario, un nivel bajo a medio de educación y/o formación profesional. Se aprecia que más de la mitad de estos administradores de empresas que fracasaron en Tuluá, tenían un nivel de educación básica bachiller. Igual ocurre con los años de experiencia, la cual, según los resultados del trabajo de campo realizado, corresponde a su mayoría a microempresarios con más de 5 y 10 años de experiencia en la actividad (ver gráfico 3 y cuadro 4).

Gráfico 3. ¿Cuántos años de experiencia tiene el administrador en la actividad que desarrolla?



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

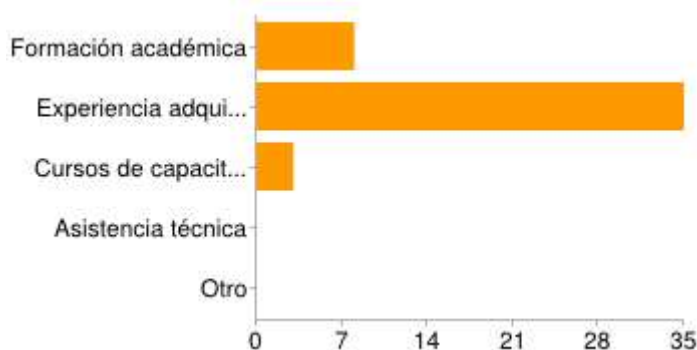
Cuadro 4. ¿Cuántos años de experiencia tiene el administrador en la actividad que desarrolla?

Años de experiencia	Cant.	%
Menos de 1 año	1	3%
Entre 1 y 3 años	8	20%
Entre 3 y 5 años	5	13%
Entre 5 y 10 años	13	33%
Más de 10 años	13	33%
No responde	1	
Total	41	100%

Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Por lo tanto, la experiencia es una de las bases para los empresarios actuar y dirigir a sus microempresas. Según los hallazgos del trabajo de campo, el 76% de los microempresarios encuestados, tuvieron como principal fuente de aprendizaje para desarrollar la actividad productiva la experiencia adquirida a través de los años. Sin embargo, esto no fue suficiente para sobrevivir en el mercado, en el caso particular de los microempresarios encuestados.

Gráfico 4. ¿Cuál ha sido la principal fuente de aprendizaje para desarrollar la actividad productiva?



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Cuadro 5. ¿Cuál ha sido la principal fuente de aprendizaje para desarrollar la actividad productiva?

Principal fuente de aprendizaje	Cant.	%
Formación académica	8	17%
Experiencia adquirida a través de los años	35	76%
Cursos de capacitación	3	7%
Asistencia técnica	0	0%
Total	46	100%

**Nota: en esta pregunta el encuestado podía escoger múltiples respuestas**

Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

### **6.1.3 Resumen de resultados sobre las características socioeconómicas de los propietarios de microempresas que han fracasado en Tuluá**

De acuerdo a los resultados expuestos anteriormente, se logran extraer los principales aspectos de las microempresas que han fracasado en Tuluá, con relación a las características de sus administradores. Según los hallazgos, el 95% de las empresas referenciadas fueron administradas por sus propios propietarios, quienes en su mayoría contaban con una formación básica bachiller o a lo sumo tecnólogo, denotando de esta forma debilidades en cuanto los requerimientos actuales para dirigir exitosamente una empresa. Adicionalmente, el 66% de los encuestados, contaban con más de 5 y 10 años de experiencia como administradores en la actividad, hecho que implica que la principal fuente de aprendizaje para desarrollar dicha actividad era la experiencia, sin embargo, no fue suficiente para sacar a flote estas empresas y terminaron cerrando sus establecimientos.

### **6.2 CARACTERÍSTICAS ORGANIZACIONALES, DE PROCESOS, DE MERCADO Y DE ANTIGÜEDAD QUE TENÍAN LAS MICROEMPRESAS QUE HAN FRACASADO EN TULUÁ DURANTE EL PERÍODO 2011-2013**

Luego de esbozar algunos de los aspectos relacionados con las características socioeconómicas de los propietarios de microempresas que han fracasado en Tuluá, a continuación se detallan las características organizacionales, de procesos, mercado y antigüedad que tenían las microempresas fracasadas de Tuluá durante el período 2011-2013, con base en los hallazgos encontrados en 41 de estas organizaciones. Sin embargo, inicialmente se presentan los antecedentes encontrados, con relación a la problemática de las microempresas en Colombia, que sirve como contexto para comprender la situación de las empresas de Tuluá que fracasaron.



### **6.2.1 Antecedentes sobre las características de las microempresas en Colombia**

Una característica de la estructura productiva del país es la marcada existencia de pequeños establecimientos productivos. Esta caracterización es importante ya que el tamaño de la empresa, bajo determinadas restricciones tecnológicas y competitivas, influye en la capacidad de la empresa para innovar, competir, exportar y financiarse en condiciones óptimas. Las ventajas de una empresa para entrar con éxito al mercado, aunque son de diferente índole, están determinadas por la escala de producción. Las características de oferta, como precio, calidad y oportunidad, al igual que la comercialización no son las mismas para las empresas grandes y pequeñas. Igualmente, el marco legal, social y económico en que desarrollan su actividad productiva empresas de diferente escala no es el mismo.

La literatura especializada muestra las limitaciones que introduce la reducida dimensión de las microempresas en aspectos permanentes como la excesiva dependencia de sus fondos propios, la restricción al acceso del crédito bancario, la utilización más financiera que comercial de los créditos de provisión, y la existencia de costos financieros elevados dada su posición objetiva de riesgo. Además de los problemas financieros se han identificado otras deficiencias estructurales que dificultan el desarrollo de las micro y pequeñas empresas y las limitan para aprovechar las ventajas de la globalización: reducidos mercados, bajo desarrollo tecnológico, baja calificación de la fuerza de trabajo, limitaciones para aplicar nuevas técnicas de gestión, precario diseño organizativo, limitaciones para actividades exportadoras<sup>26</sup>

Al momento de considerar los instrumentos de política se ponen de manifiesto las diferencias, carencias y desfases de competitividad del sector de las microempresas frente a los más nuevos y exigentes requerimientos del entorno económico definidos por las nuevas tecnologías de información y comunicación, la creación de valor, la globalización y los tratados de libre comercio en ciernes.

Con estas premisas, el desarrollo de las Mipyme va a depender de su capacidad para modernizar sus procesos productivos, desarrollar productos atractivos, mejorar el acceso a los mercados y seleccionar sus oportunidades de negocios.

La implementación práctica de estos factores en la Mipyme dependerá de sus propios gestores, pero también de la atención y apoyo que preste la política pública a la cobertura de las restricciones estructurales, como la financiación de largo plazo, adopción de innovaciones tecnológicas y la cooperación estratégica, entre otros.

---

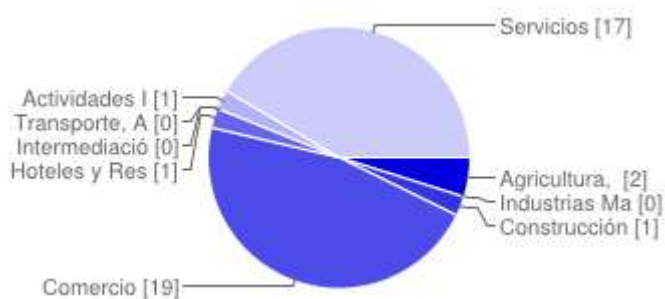
<sup>26</sup> FOPENCOL (Fondo para el Estudio, Promoción y Desarrollo de la Microempresa). Retos y desafíos del sector de la microempresa en Colombia: tres aportes conceptuales. Gente Nueva Editores Ltda. Primera Edición, Colombia, Julio de 2005.

## 6.2.2 Principales características de las microempresas que han fracasado en Tuluá

Una de las características de las microempresas que han fracasado en Tuluá es su concentración principalmente en la actividad comercial. De acuerdo con los resultados del trabajo de campo, el 46% de las 41 microempresas de la muestra corresponden a actividades de este tipo, seguidas por aquellas que pertenecen al sector servicios, con el 41% del total.

Estos dos sectores concentran en conjunto el 87% de la muestra y tienen como una de sus características, las pocas barreras de entrada que presentan para los empresarios dedicarse a sus diferentes actividades.

Gráfico 5. Actividad productiva principal:



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Cuadro 6. Actividad productiva principal.

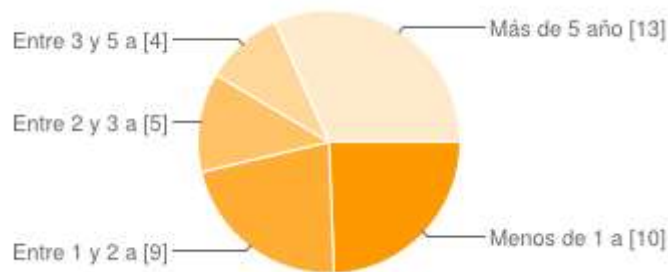
Actividad productiva	Cant.	%
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura, Pesca	2	5%
Construcción	1	2%
Comercio	19	46%
Hoteles y Restaurantes	1	2%
Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler	1	2%
Servicios	17	41%
Total	41	100%

Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Otra de las características de las microempresas encuestadas, que fracasaron en Tuluá, se relaciona con la antigüedad en el mercado. Los resultados del trabajo de campo indicaron que el 24% tenía menos de un año, el 22% entre 1 y 2 años y el 12% entre 2 y 3 años, es decir, el 58% fueron microempresas con una presencia en el mercado inferior a 3 años, es decir, empresas jóvenes con poca experiencia.

Sin embargo, la desaparición de las microempresas no solo pueden asociarse a este factor de tiempo de presencia en el mercado, pues el 42% de la muestra, tenían una experiencia superior a 3 años, incluso, el 32%, que es un porcentaje considerable, fueron microempresas mayores a 5 años.

Gráfico 6. ¿Cuántos años de en el mercado estuvo la microempresa?



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Cuadro 7. ¿Cuántos años de en el mercado estuvo la microempresa?

<b>Años en el mercado</b>	<b>Cant.</b>	<b>%</b>
Menos de 1 año	<b>10</b>	24%
Entre 1 y 2 años	<b>9</b>	22%
Entre 2 y 3 años	<b>5</b>	12%
Entre 3 y 5 años	<b>4</b>	10%
Más de 5 años	<b>13</b>	32%
<b>Total</b>	<b>41</b>	100%

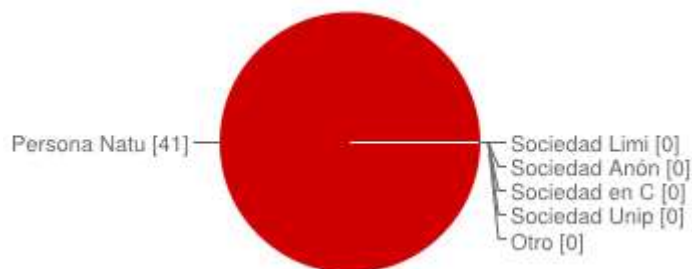
Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Por otra parte, la definición del tipo de sociedad más conveniente para una empresa, dependerá de varios factores: el tipo de empresa y la actividad a desarrollar, la duración, la cantidad de socios, el capital, los riesgos que implica el negocio, los gastos de constitución y más.

En el caso de las microempresas que fracasaron en Tuluá, en el período 2011-2013, se encontró como característica que en su totalidad estaban conformadas como persona natural, que corresponde a una persona humana que ejerce derechos y cumple obligaciones a título personal. Al constituir una empresa como Persona Natural, la persona asume a título personal todas obligaciones de la empresa, lo que implica que la persona asume la responsabilidad y garantiza con todo el patrimonio que posea (los bienes que estén a su nombre), las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa. Si, por ejemplo, la empresa quiebra y es obligada a pagar alguna deuda, la persona deberá hacerse responsable por ella a título personal y, en caso de no pagarla, sus bienes personales podrían ser embargados.

Esta figura jurídica tiene algunas desventajas, como por ejemplo, tiene responsabilidad ilimitada, es decir, el dueño asume de forma ilimitada toda la responsabilidad por las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa, lo que significa que deberá garantizar dichas deudas u obligaciones con su patrimonio o bienes personales. Capital limitado solo a lo que pueda aportar el dueño. Presenta menos posibilidades de acceder a créditos financieros (los bancos o entidades financieras suelen mostrar poca disposición a conceder préstamos a Personas Naturales). Falta de continuidad en caso de incapacidad del dueño.

Gráfico 7. Bajo qué tipo de sociedad estuvo conformada la microempresa



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Cuadro 8. Bajo qué tipo de sociedad estuvo conformada la microempresa.

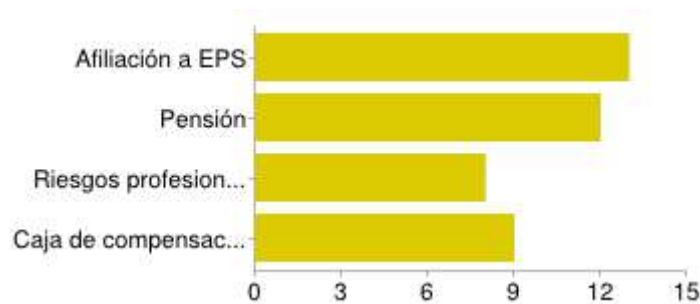
Tipo de sociedad	Cant.	%
Persona Natural	41	100%
Total	41	100%

Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Otra característica de las microempresas que han fracasado en Tuluá en el período 2011-2013, tiene que ver con los beneficios a sus empleados. En este sentido, se encuentra la baja tasa de cumplimiento por parte de estas organizaciones.

En el caso de la afiliación a las EPS, solo el 31% de las microempresas otorgaban este derecho a sus empleados; en cuanto a pensión el porcentaje fue de 29%, mientras que en caja de compensación familiar el 21%. Respecto a los riesgos profesionales, solo el 19% de las microempresas otorgaban a sus empleados este tipo de beneficio.

Gráfico 8. Indique cuáles de los siguientes beneficios tenían sus empleados:



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Cuadro 9. Indique cuáles de los siguientes beneficios tenían sus empleados

Beneficios de los empleados	Cant.	%
Afiliación a EPS	13	31%
Pensión	12	29%
Riesgos profesionales	8	19%
Caja de compensación familiar	9	21%
Total	42	100%

**Nota: en esta pregunta el encuestado podía escoger múltiples respuestas**

Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Los documentos reglamentarios constituyen elementos relacionados con el nivel de formalización empresarial, con el fin de dotarlas con las herramientas que requieren para su constitución, operación y funcionamiento. La formalización le permite al empresario insertarse en nuevos mercados y relacionarse con otras empresas que forman parte de los diferentes eslabones de las cadenas productivas, las comunidades clúster y las redes de colaboración.

A pesar de su importancia, el nivel de cumplimiento de los documentos reglamentarios por parte de las microempresas de Tuluá que fracasaron era bajo. Solo el 33% poseían certificado de Cámara de Comercio actualizado y el 31% el impuesto de industria y comercio. Otros documentos como el certificado de bomberos, uso de suelo y sanidad, presentaban niveles de cumplimiento bajos.

Gráfico 9. De los siguientes documentos reglamentarios, ¿cuáles poseía la microempresa?



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Cuadro 10. De los siguientes documentos reglamentarios, ¿cuáles poseía la microempresa?

Documento reglamentario	Cant.	%
Cámara de Comercio	41	33%
Certificado de Bomberos	19	15%
Derechos Sayco y Acimpro	6	5%
Industria y Comercio	38	31%
Uso de Suelo	7	6%
Sanidad	13	10%
Total	124	100%

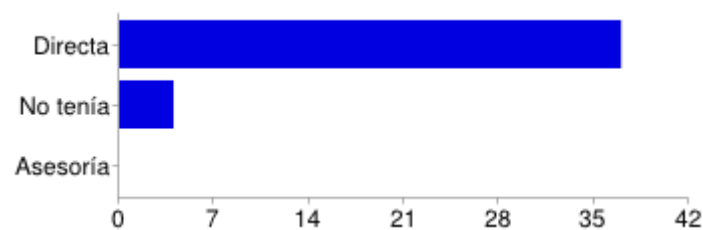
**Nota: en esta pregunta el encuestado podía escoger múltiples respuestas**

Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Respecto a la estructura de las microempresas que han fracasado en Tuluá, es importante conocer cuáles áreas existían en ellas, para conocer cómo estaban conformadas.

El 90% de estas empresas contaban con un área administrativa, sin embargo, el restante 10% no poseía dicha área. Como lo dice su nombre el objetivo de ésta área es administrar o manejar de la mejor forma los recursos de una empresa. El área administrativa tiene como función principal llevar a cabo la planificación estratégica de la empresa (definir misión, visión, políticas, analizar la situación de la empresa y establecer objetivos, estrategias y técnicas para conseguir las metas).

Gráfico 10. Indique cuál de las siguientes áreas existían en su microempresa: Administrativa



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Cuadro 11. Indique cuál de las siguientes áreas existían en su microempresa: Administrativa

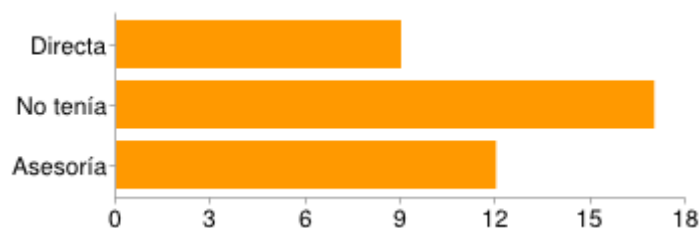
Área administrativa	Cant.	%
Directa	37	90%
No tenía	4	10%
Asesoría	0	0%
Toal	41	100%

Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Respecto al área contable/financiera de las microempresas, se encarga del manejo de la contabilidad, que constituye un sistema de información integrado a la empresa, cuyas funciones son recopilar, ordenar, registrar, clasificar, resumir, analizar, interpretar, evaluar e informar las operaciones de un ente económico, en forma clara, completa y fidedigna. Este sistema mide la actividad en los negocios y procesa dicha medición en informes y estados financieros para comunicar resultados y hallazgos a los encargados de tomar las decisiones.

Considerando lo anterior, la existencia de un área contable o financiera en las microempresas es importante en la medida que permite la generación de datos para la toma de decisiones, respecto a la situación de la empresa y su proyección hacia el futuro. Sin embargo, de acuerdo con las encuestas realizadas, el 45% de las microempresas que fracasaron en Tuluá, no tenían un área de estas características, solo el 24% la poseían directamente mientras que el 32% de forma indirecta, es decir, como asesoría.

Gráfico 11. Indique cuál de las siguientes áreas existían en su microempresa: Contable/financiera



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Cuadro 12. Indique cuál de las siguientes áreas existían en su microempresa: Contable/financiera

Área contable/financiera	Cant.	%
Directa	9	24%
No tenía	17	45%
Asesoría	12	32%
Total	38	100%
No responde	3	

Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

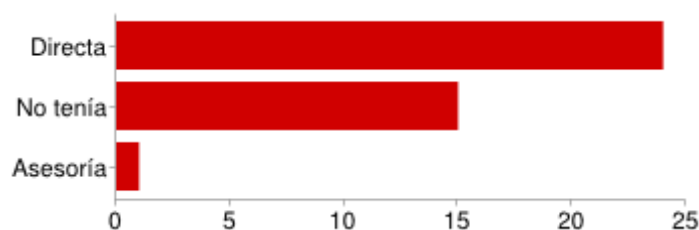


El área comercial en las empresas es una función de primer orden, ya que es la responsable directa de las relaciones con los clientes y de la consecución de los objetivos de venta que son la fuente principal de ingresos de las microempresas.

Vender adecuadamente significa establecer relaciones estables y duraderas con los clientes. Para esto, es necesario la aplicación de disciplinas de gestión como el marketing estratégico, la planificación, la investigación de mercados que resultan ser actividades propias del área comercial de las empresas. No obstante, en el caso de las micro, la actividad comercial se supedita a la relación directa con el cliente, sin profundizar en las anteriores disciplinas.

Por ello, al realizar la pregunta sobre la existencia del área comercial en las microempresas que han fracasado en Tuluá, se obtuvo que el 60% respondieron afirmativamente.

Gráfico 12. Indique cuál de las siguientes áreas existían en su microempresa: Comercial



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Cuadro 13. Indique cuál de las siguientes áreas existían en su microempresa: Comercial

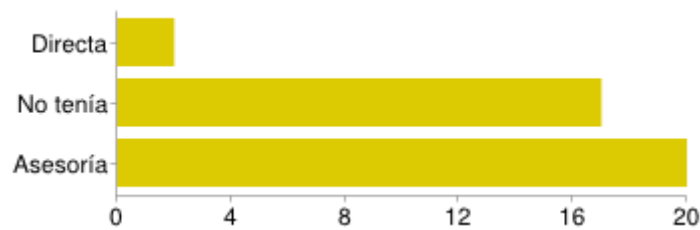
Área comercial	Cant.	%
Directa	24	60%
No tenía	15	38%
Asesoría	1	3%
Total	40	100%
No responde	1	

Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

En cuanto al área de producción, corresponde a aquella encargada de la transformación de materias primas en otros productos para el ofrecimiento a los clientes de las empresas. En este caso, ésta área no necesariamente debe existir en toda microempresa, dado que depende de la actividad que desarrolle la misma, siendo más común en la industrial.

De acuerdo con los resultados de las encuestas, solo el 5% de las microempresas que han fracasado en Tuluá poseían un área de producción, el 44% no tenía y el 51% como asesoría. Esto se debe a que la mayoría de microempresas fracasadas pertenecen a actividades comerciales y de servicios.

Gráfico 13. Indique cuál de las siguientes áreas existían en su microempresa: Producción



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Cuadro 14. Indique cuál de las siguientes áreas existían en su microempresa: Producción

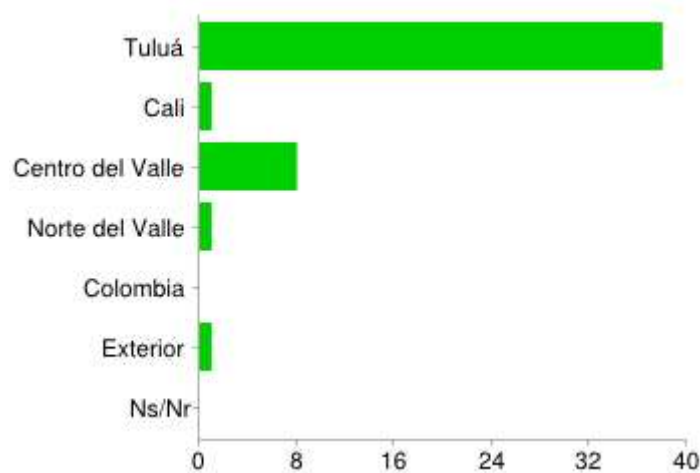
Área de producción	Cant.	%
Directa	2	5%
No tenía	17	44%
Asesoría	20	51%
Total	39	100%
No responde	2	

Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Por otra parte, el mercado de influencia de las microempresas de Tuluá es un elemento de importancia para su sobrevivencia, debido a que de ello depende el tamaño de sus ventas. Para el crecimiento de las empresas, es importante que sus mercados se amplíen, es decir, tener clientes ubicados en la región de influencia y si es posible a nivel regional y nacional, no obstante, para ello se requiere una estructura sólida, que permita atender mercados más extensos.

En el caso de las microempresas que han fracasado en Tuluá, el 78% tenían clientes ubicados en la propia ciudad; el 16% tenía clientes en el centro del Valle del Cauca, mientras que porcentajes inferiores tenían clientes en ciudades como Cali, el norte del Valle incluso el exterior.

Gráfico 14. ¿Dónde se encontraban ubicados sus clientes?



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Cuadro 15. ¿Dónde se encontraban ubicados sus clientes?

Ubicación de los clientes	Cant.	%
Tuluá	38	78%
Cali	1	2%
Centro del Valle	8	16%
Norte del Valle	1	2%
Exterior	1	2%
Total	49	100%

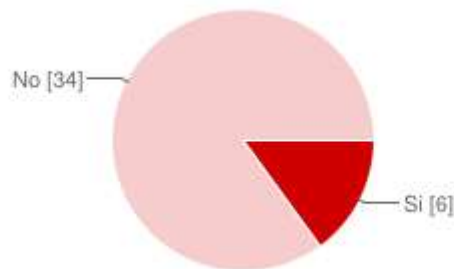
**Nota: en esta pregunta el encuestado podía escoger múltiples respuestas**

Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Con relación a la capacitación laboral, generalmente las empresas se preocupan de capacitar a sus empleados cuando éstos entran a trabajar, con el objeto de que aprendan las tareas que deben llevar a cabo. El objeto principal de los cursos de capacitación es mejorar la eficiencia de los trabajadores para que estos aporten en el incremento de la productividad, lo que implica resultados en el desempeño de los individuos que componen la fuerza laboral.

A pesar de la importancia de los cursos de capacitación, el 85% de las microempresas que fracasaron en Tuluá que hacen parte de esta muestra, no capacitaron a sus empleados, siendo este un elemento negativo para la gestión empresarial. Solo el 15% de microempresas, señaló que logró capacitar a sus empleados.

Gráfico 15. En el último año de existencia de la microempresa, ¿capacitó a sus empleados?



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

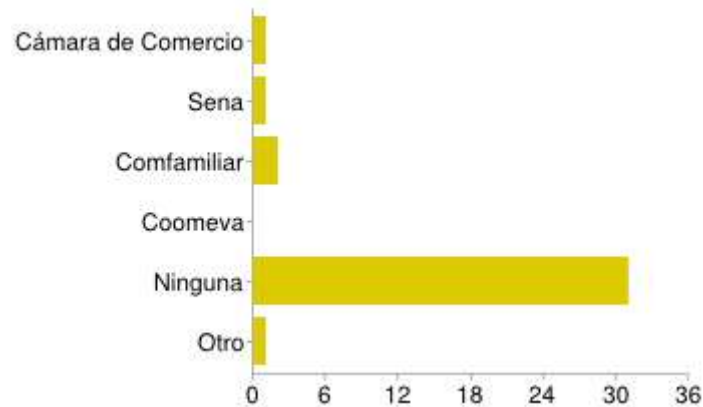
Cuadro 16. En el último año de existencia de la microempresa, ¿capacitó a sus empleados?

Capacitación	Cant.	%
Si	6	15%
No	34	85%
Total	40	100%
No responde	1	

Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

A pesar de la baja tasa de microempresas de Tuluá que capacitaron a sus empleados, se logra percibir algunas instituciones a las cuales recurrieron para estos procesos, como son la Cámara de Comercio, el Sena y Comfamiliar.

Gráfico 16. ¿A cuáles instituciones recurrió para la capacitación de sus empleados o propia?



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

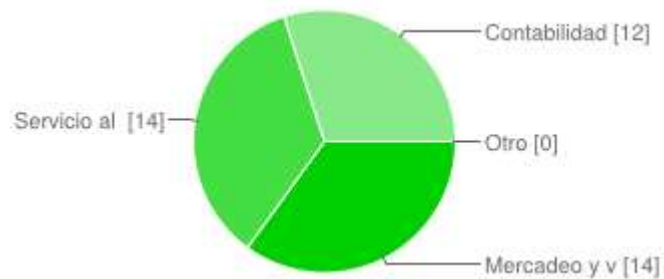
Cuadro 17. ¿A cuáles instituciones recurrió para la capacitación de sus empleados o propia?

Instituciones a las que recurre para la capacitación de empleados	Cant.	%
Cámara de Comercio	1	3%
Sena	1	3%
Comfamiliar	2	6%
Coomeva	0	0%
Ninguna	31	86%
Otro	1	3%
Total	36	100%
No responde	5	

Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Sin embargo, la decisión de no capacitar a los empleados por parte de los microempresarios no implica el desconocimiento de su importancia, pues al indagar sobre las áreas en las cuales se requería mayor capacitación por parte de estos negocios, se destacaron el mercadeo y ventas, el servicio al cliente y la contabilidad y costos, es decir, el área comercial y financiera, dos aspectos centrales en la operatividad de las microempresas de Tuluá.

Gráfico 17. ¿En cuáles áreas considera que requirió mayor capacitación?



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Cuadro 18. ¿En cuáles áreas considera que requirió mayor capacitación?

Áreas para capacitar	Cant.	%
Mercadeo y ventas	14	35%
Servicio al cliente	14	35%
Contabilidad y costos	12	30%
Total	40	100%
No responde	1	

Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

### **6.2.3 Resumen de resultados sobre las características estructurales de las microempresas que han fracasado en Tuluá**

Las microempresas que han fracasado en Tuluá se concentran principalmente en la actividad comercial y el sector servicios, dadas la facilidad de acceso a estas actividades, por las pocas barreras de entrada que se presentan para los empresarios. Además, la mayoría de ellas tuvieron una presencia en el mercado corta, pues el 58% eran menores de 3 años y constituidas como personas naturales, figura jurídica que presenta ciertas desventajas, principalmente la limitación del capital supeditado a lo que pueda aportar el dueño, menores posibilidades de acceder a créditos financieros y la falta de continuidad en caso de incapacidad del propietario.

Desde el punto de vista estructural, las microempresas objeto de estudio presentaron características negativas como una baja tasa de cumplimiento en los beneficios otorgados a los empleados, lo cual sugiere que generaban empleo de baja calidad que finalmente va en contra de los propósitos de consolidarse en el mercado, además, presentaban tendencia hacia la informalidad por un bajo nivel de cumplimiento de los documentos reglamentarios para funcionar formalmente.

Otra característica de tipo estructural tiene que ver con las áreas empresariales, donde la mayoría de microempresas de Tuluá objeto de estudio, adolecían de áreas contables o financieras, fundamentales para el análisis de la situación de las empresas y la toma de decisiones empresariales.

Adicionalmente, eran microempresas con mercados limitados al plano local, dado que el 78% de los encuestados solo atendían la ciudad de Tuluá, factor que limita el crecimiento de las ventas y con ello el desarrollo de los negocios.

Otro aspecto negativo desde el punto de vista organizacional de las microempresas que han fracasado en Tuluá es la falta de capacitación a los empleados de estas unidades económicas, a pesar de la existencia de una serie de instituciones a nivel municipal que brindan apoyo en este aspecto, la tasa de utilización fue baja, lo cual sugiere falta de gestión del microempresario, dado a que en muchos casos, existen programas de capacitación gratuita, de instituciones como la Cámara de Comercio de Tuluá y el Sena.

### **6.3 CONDICIONES DE ACCESO A LÍNEAS DE CRÉDITO FORMALES DE LAS MICROEMPRESAS QUE HAN FRACASADO EN TULUÁ DURANTE EL PERÍODO 2011-2013**

Teniendo en cuenta que el objetivo del trabajo se direcciona hacia el análisis del fracaso financiero por parte de las microempresas en Tuluá en el período 2011-2013 y luego de describir aspectos socioeconómicos del microempresario así como las características organizacionales de estas unidades económicas, a continuación se concentra el análisis en las condiciones de acceso a línea de crédito formales por parte de las microempresas. Siguiendo la estructura de análisis propuesto, en primer lugar se hace referencia a algunos antecedentes sobre el tema a nivel nacional, para luego especificar lo que ocurrió con las microempresas de Tuluá contenidas en este estudio.

#### **6.3.1 Antecedentes de las condiciones de acceso al sistema financiero por parte de las microempresas**

Los mercados de productos y servicios financieros para la empresa constituyen una gran parte de los mercados financieros en cualquier país y en el mundo. En ellos, la demanda es ejercida por la población empresarial y la oferta la llevan a cabo agentes económicos tanto en los mercados financieros no bancarios como en los bancarios.

El tamaño diferente de las empresas da lugar a la denominada pirámide empresarial, en la cual la cuantía de los productos y servicios financieros demandados por cada empresa depende del tamaño de ésta. Esto hace que, en algunos países más que en otros, pululen los tipos de agentes económicos que proveen los productos y servicios financieros a la empresa, desde agentes que operan a nivel internacional hasta agentes informales que operan a nivel local, cada uno enfocándose hacia un segmento específico de la pirámide empresarial.

La demanda de productos y servicios financieros: la pirámide empresarial En cualquier país, y en el globo terrestre como un todo, las empresas se hallan, por su tamaño diferente, conformando una estructura que puede ser visualizada de forma piramidal. En dicha estructura, las empresas grandes ocupan la cúspide de la pirámide, seguidas, de arriba hacia abajo, por las empresas medianas, las pequeñas y finalmente las microempresas en la base (ver Figura 2).<sup>27</sup>

Cuanto mayor sea el tamaño de una empresa, más arriba ella estará ubicada dentro de la pirámide empresarial. Por otro lado, cuanto mayor sea el tamaño de una

---

<sup>27</sup> OSSA BETANCUR, Nicolás. Productos y servicios financieros a gran escala para la microempresa: hacia un modelo viable. Grupo de Investigación en Finanzas y Banca Área de Microfinanzas Departamento de Finanzas Escuela de Administración. Universidad EAFIT. Medellín, 2004.



empresa, menor tiende a ser el número de empresas existentes del mismo tamaño, todas las cuales estarán ubicadas a la misma altura dentro de la pirámide empresarial.

Ahora bien, las dimensiones de la porción de pirámide que ocupa cada tipo de empresa según su tamaño varían de país a país. En países desarrollados las empresas grandes ocupan gran parte de la pirámide, mientras que en países en desarrollo y subdesarrollados son las microempresas las que ocupan la mayor porción.

La base de la pirámide empresarial, es decir, la parte conformada por las microempresas, es entonces en algunos países más voluminosa que en otros. Ella está constituida, en general, por el conjunto de microunidades económicas deficitarias y superavitarias que actúan como protagonistas en los mercados financieros informales.

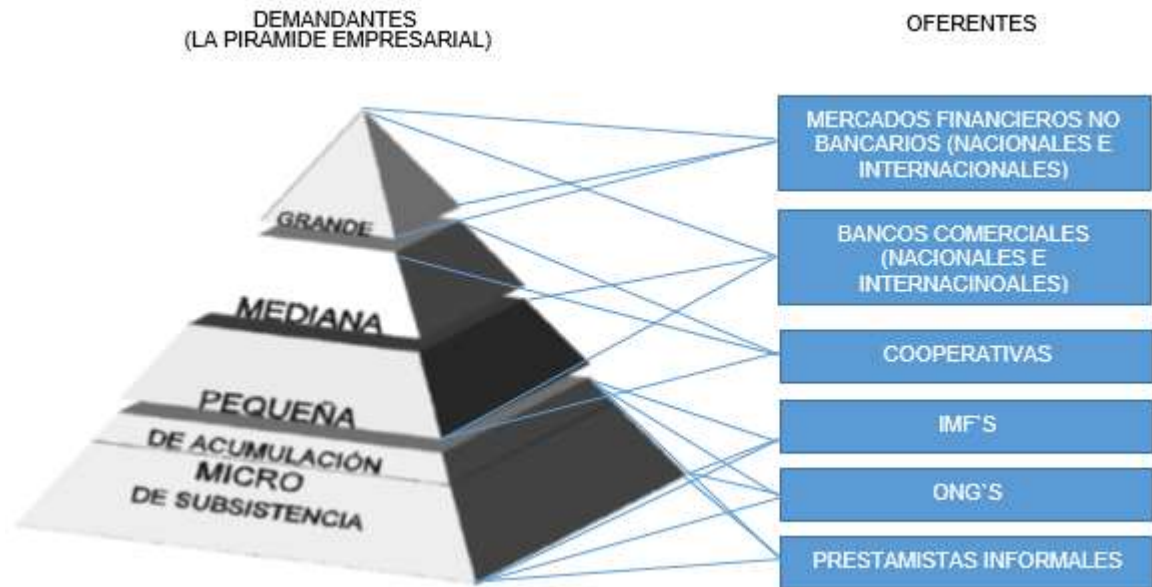
Figura 2. Demandantes, la pirámide empresarial.



Fuente: OSSA (2004)

La gradación que se presenta en la pirámide empresarial en relación con la cuantía de los productos y servicios financieros demandados por las empresas, así como el riesgo crediticio existente en éstas, da lugar a un conjunto de ofertantes. Cada uno de éstos se enfoca hacia una porción (segmento de mercado) específica dentro de la pirámide empresarial (ver Figura 3).

Figura 3. Demandantes y ofertantes de productos y servicios financieros para la empresa



Fuente: OSSA (2004)

Así, agentes económicos que operan en los mercados financieros no bancarios, tanto domésticos como internacionales, están enfocados fundamentalmente hacia el segmento de la empresa grande. La banca comercial, por su parte, también está enfocada hacia la empresa grande, aunque el fenómeno de desintermediación financiera que en general se presenta en la empresa grande, a lo cual se suma un alto grado de competencia en los mercados bancarios de muchos países, permanentemente presionan para que la banca comercial se enfoque también hacia el sector de las PYMES (empresas pequeñas y medianas).

Algunas cooperativas se enfocan en general, en alguna medida, hacia el segmento de las PYMES, mientras las instituciones microfinancieras (IMFs) y las ONGs financieras lo hacen hacia el segmento de la microempresa. Pero estos dos tipos de instituciones no cubren, en general en los distintos países, todo este segmento, lo que hace necesaria la presencia de ofertantes informales (amigos, parientes, agiotistas, etc.), los cuales se enfocan, en general, hacia el segmento más bajo de la pirámide empresarial.

La interacción de ofertantes y demandantes anteriormente descritos da lugar a mercados financieros que pueden ser clasificados como formales e informales. Estas categorías están asociadas a la forma como operan los distintos agentes en los mercados, es decir, si ellos son formales o informales.

Los mercados constituidos por las empresas grandes y las PYMES, de un lado, y por los agentes de los mercados financieros no bancarios (domésticos e internacionales), los bancos comerciales, las cooperativas y las IMFs, del otro lado, son en general mercados financieros formales. Ellos están sometidos a la regulación y supervisión de las autoridades respectivas en los distintos países.

Por su parte, los mercados constituidos por las microempresas, de un lado, y por las ONGs y los agentes informales, del otro, son mercados financieros informales. Ellos no están sometidos, en general, a la regulación y supervisión de las autoridades respectivas en los distintos países.

Este último tipo de mercados opera a base de transacciones financieras informales. Dichas transacciones, que descansan en tecnologías de crédito altamente intensivas en el uso de información privada y de vigilancia directa, han tenido éxito en superar los problemas de información, incentivos y cumplimiento de contratos propios de los mercados financieros, particularmente en el caso de clientelas marginales. Estas transacciones informales no son suficientes, sin embargo, para atender todas las demandas de productos y servicios financieros por parte de las microempresas.

Lo anterior, entre otros aspectos, ha hecho atractivo el segmento de la microempresa para los bancos comerciales. Estos pueden enfocarse adicionalmente hacia dicho segmento de mercado mediante el proceso que ha dado en llamarse *downscaling* en la jerga microfinanciera internacional y cuya equivalencia en el español podría ser “penetración del segmento bajo”.

#### **- La banca microempresarial**

La microempresa es radicalmente diferente a los otros tres tipos de empresas (grandes, medianas y pequeñas). Por esta razón, el segmento microempresarial no puede ser atendido usando la metodología de banca corporativa mediante la cual la banca comercial atiende a los demás segmentos de la pirámide empresarial.

Lo anterior trae consigo la necesidad de una metodología bancaria alternativa. Esta se resume acá bajo el concepto de banca microempresarial.

Todas las instituciones financieras que efectúan operaciones bancarias en pequeña cuantía (fundamentalmente crédito), como las ONGs financieras, las cooperativas, los bancos comerciales y algunos estatales y otras IMFs, hacen, en alguna medida, banca microempresarial. Pero todas ellas tienen en la actualidad un portafolio de productos y servicios financieros incompleto. El concepto de banca microempresarial, como se describe acá, apunta a un portafolio completo de productos y servicios financieros para la microempresa.

## - El microcrédito

El microcrédito debe definirse según los siguientes criterios: es otorgado por una entidad a una persona natural o jurídica o grupo de prestatarios, cuya fuente principal de ingresos es la realización de actividades empresariales de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios; no necesariamente cuenta con documentación o registros formales de respaldo sobre los ingresos y la capacidad de pago del solicitante ni con garantías reales registradas; es otorgado sobre la base de la disposición a repagar del solicitante y a partir de un análisis del flujo de caja combinado con su negocio y con su hogar.<sup>28</sup>

El microcrédito se diferencia significativamente de los préstamos comerciales dado que el tamaño de los créditos es inferior y su plazo de vencimiento es a muy corto plazo. Estos préstamos se basan más en la reputación, que en las garantías económicas.

Varios son los aspectos en los que difiere la banca microempresarial de la banca corporativa. Se resaltan acá las diferencias en cinco aspectos fundamentales, lo que da un nivel suficiente de claridad: mercado, productos y servicios financieros, comercialización de los productos y servicios financieros, cuantía de las operaciones y operaciones activas.

**Mercado:** La banca corporativa se enfoca hacia diferentes empresas que operan en el sector formal de la economía; éstas corresponden, en términos generales, a las empresas grandes y en gran medida a las PYMES. La banca microempresarial, por su parte, se enfoca hacia empresas de relativos bajos ingresos, las cuales operan en gran medida en el sector informal de la economía y manejan poca o ninguna documentación formal.

**Productos y Servicios Financieros:** Los productos y servicios financieros provistos por la banca microempresarial son esencialmente los mismos provistos por la banca corporativa. Sin embargo, la forma como ellos son provistos por la banca microempresarial cambia con respecto a la forma en que la banca corporativa los provee a su respectivo mercado.

**Comercialización de los Productos y Servicios Financieros:** La comercialización de productos y servicios financieros implica, en gran medida, un trabajo de oficina para los ejecutivos de cuenta en la banca corporativa. En la banca microempresarial, por el contrario, la comercialización de productos y servicios financieros implica en gran medida un trabajo de campo para los promotores (éstos son el equivalente a los ejecutivos de cuenta en la banca corporativa).

---

<sup>28</sup> GUTIÉRREZ B., María Lorena y SERRANO RODRÍGUEZ, Javier. Mejoramiento de las condiciones de acceso al crédito para microempresarios. Perspectivas desde las fundaciones. Fundación Corona, Universidad de los Andes. 2004

Cuantía de las Operaciones: La banca corporativa efectúa operaciones de cuantía mediana y alta. La banca microempresarial, por su parte, se especializa en operaciones de baja cuantía. Esto es en términos relativos (los valores que caen dentro de estas categorías difieren de país a país).

Operaciones Activas: En la banca corporativa las operaciones activas están basadas en la presentación de un colateral y en el análisis de documentación formal. En la banca microempresarial, por su parte, no hay colateral en general y las operaciones activas se basan en el análisis del deudor y del flujo de efectivo del negocio y en la inspección del lugar donde éste opera.

#### - **Fortalezas y debilidades de la banca comercial para operar la banca microempresarial**

La banca comercial tradicional cuenta con algunas ventajas sobre las ONGs y las IMFs que prestan algunos servicios financieros a la microempresa. Todas estas ventajas podrían aportar a los bancos una ventaja comparativa con respecto a estas otras instituciones en el momento de vender productos y servicios financieros a la microempresa. Estas ventajas son:

- Los bancos son instituciones reguladas que cumplen con las condiciones de propiedad, declaración financiera e idoneidad de reservas de capital que los ayudan a asegurarse de que su administración sea prudente.
- Muchos de los bancos cuentan con una infraestructura física que abarca una vasta red de sucursales desde las cuales pueden ampliar y desplegar sus productos y servicios hacia un importante número de clientes microempresariales.
- Los bancos cuentan con controles internos y administrativos bien establecidos, así como con sistemas contables que permiten hacer el seguimiento de un gran número de transacciones.
- Las estructuras de propiedad del capital social de los bancos tienden a incentivar sólidas estructuras que las gobiernan y una mayor efectividad de la relación de costo y rentabilidad, todo lo cual conduce a una mayor solidez.
- Debido a que los bancos cuentan con sus propias fuentes de financiamiento (depósitos y patrimonio), no dependen de los escasos y eventuales recursos proporcionados por donantes (como es el caso de las ONGs).
- Los bancos pueden ofrecer productos que incluyen créditos, depósitos y otros productos financieros atractivos para la clientela microempresarial.

Pero los bancos no sólo poseen ventajas comparativas sobre las ONGs y otras IMFs. Desde otro punto de vista, ellos presentan carencias en algunos aspectos claves, como la metodología financiera que les permita llegar a los segmentos poblacionales de escasos recursos.

Los bancos afrontan limitaciones internas que deben superar antes de pensar en operar en el segmento de mercado microempresarial. Un estudio de bancos tradicionales que intervienen en banca microempresarial identificó seis problemas claves que los bancos comerciales deben solucionar antes de incursionar con éxito en el segmento de mercado de la microempresa:

Nivel de compromiso: la preocupación de la banca comercial, especialmente de los bancos grandes, con respecto a la concesión de crédito a la microempresa es a menudo frágil y generalmente depende de uno o dos miembros visionarios de su directiva.

Esta preocupación debe basarse sólidamente en la misión institucional de cada banco.

- Estructura organizacional: la estructura organizacional tradicional que los bancos comerciales poseen es inapropiada para efectuar operaciones de banca microempresarial. Esta estructura es apropiada para efectuar operaciones de altos montos, en términos relativos, que difieren en muchos aspectos de las operaciones en cuantías pequeñas.

Los programas de banca microempresarial deben ser insertados dentro de la gran estructura bancaria de tal manera que tengan una independencia relativa y al mismo tiempo cuenten con la escala que les permitan manejar miles de transacciones pequeñas de forma eficiente y eficaz.

- Metodología financiera: los bancos carecen de una metodología financiera apropiada para vender productos y servicios financieros al sector de la microempresa. La metodología financiera tradicional, sobre la cual está basada la banca corporativa, es inapropiada para atender a este sector.

Los bancos deben adquirir una metodología financiera apropiada que les permita servir al sector de la microempresa. Así mismo, deben acceder a innovaciones financieras que les permita realizar un análisis de costos eficaz para determinar el sujeto de crédito, el seguimiento de un gran número de clientes relativamente pobres y la adopción de sustitutos eficaces para las garantías colaterales que se requieren.

- Recursos humanos: puesto que las operaciones de banca microempresarial difieren tan radicalmente de las correspondientes a la banca corporativa, los

recursos humanos con que cuenta normalmente la banca comercial son inapropiados para manejar las operaciones de banca para la microempresa.

Los bancos deben contratar y retener los servicios de personal especializado que les permita manejar los programas de banca microempresarial. Los temas de contratación, capacitación e incentivos para lograr un buen desempeño precisan de una consideración especial.

- Eficacia en relación con el costo: los bancos no poseen mecanismos y estructuras de costos apropiados para llevar a cabo operaciones de banca microempresarial. Los mecanismos y estructuras de costos tradicionales son inapropiadas para ello.

Los programas de banca microempresarial resultan costosos debido, en primer lugar, al reducido monto de las operaciones y, en segundo lugar, a que los bancos no pueden operar empleando para ello sus mecanismos y estructuras de costos tradicionales. Se debe encontrar estrategias que permitan minimizar los costos de procesamiento, incrementar la productividad del personal y crecer rápidamente la escala del portafolio microempresarial, es decir, incrementar el número de clientes. Los bancos deben cubrir los costos involucrados en las operaciones de banca microempresarial y la inversión en capacitación especializada, recurriendo a economías de escala.

Regulación y supervisión: los requisitos de información y cumplimiento de regulaciones pueden no tener en cuenta la naturaleza peculiar y especializada que entrañan las operaciones de banca microempresarial.

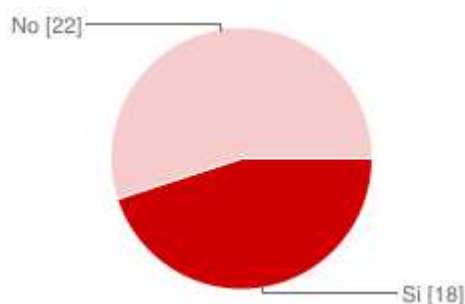
Los bancos deben comunicarse con las autoridades bancarias para asegurarse de que los requisitos de información y cumplimiento de regulaciones tengan en cuenta la naturaleza peculiar y especializada que entrañan los programas de banca microempresarial.

Por lo tanto, el concepto de banca microempresarial se refiere al conjunto de operaciones de intermediación financiera de cuantía baja. En otras palabras, mientras el concepto de banca corporativa apunta hacia el conjunto de operaciones de intermediación financiera en cuantías propias del tamaño de las empresas grandes, medianas y pequeñas, el término banca microempresarial apunta hacia ese mismo conjunto de operaciones, pero adaptadas al tamaño de las microempresas. La banca microempresarial podría entonces ser definida como el conjunto de operaciones de intermediación financiera de cuantía pequeña, tendientes a asistir financieramente a la microempresa. Ella tiene sus inicios en los mercados financieros informales.

### 6.3.2 Principales características de las condiciones de acceso a líneas de crédito formales de las microempresas que han fracasado en Tuluá

Inicialmente se indagó sobre la obtención de microcréditos en los últimos años de existencias de las microempresas que han fracasado en Tuluá. Al respecto, el 45% de los encuestados respondieron afirmativamente, mientras que el 55% de forma negativa. Sin embargo, esta respuesta no implica que este último porcentaje de microempresas hayan tenido problemas de acceso al crédito, porque en muchos casos, el microempresario decide no financiarse con recursos de la banca.

Gráfico 18. ¿Su microempresa obtuvo microcréditos en los últimos años de existencia?



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Cuadro 19. ¿Su microempresa obtuvo microcréditos en los últimos años de existencia?

Obtención de microcréditos	Cant.	%
Si	18	45%
No	22	55%
Total	40	100%
No responde	1	

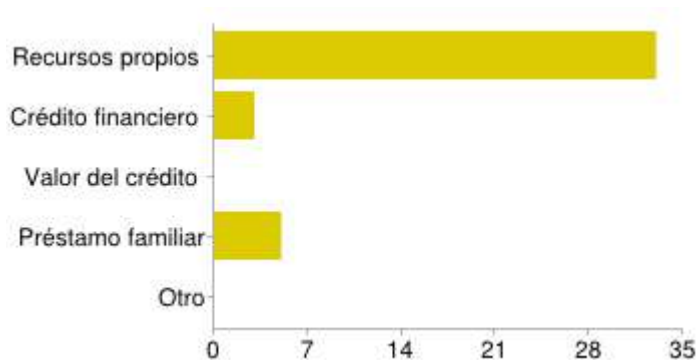
Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.



Uno de los mayores problemas que tienen las personas para crear empresa es la falta de capital financiero, por este motivo, en muchas ocasiones deben acudir al sistema financiero para capitalizarse, siendo éste uno de los principales obstáculos que existen para el segmento microempresarial, pues la falta de garantías impide que muchas personas puedan concretar sus ideas de negocio.

En el caso específico de las microempresas de Tuluá que fracasaron en el período 2011-2013, se encontró que el 80% de ellas fueron creadas con recursos propios, mientras que el 12% lo hicieron con un préstamo familiar. Solo el 7% de los encuestados, indicaron que sus microempresas fueron creadas con crédito financiero.

Gráfico 19. ¿Para la creación de su microempresa, cuál fue el origen del capital financiero?



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Cuadro 20. ¿Para la creación de su microempresa, cuál fue el origen del capital financiero?

Origen del capital financiero	Cant.	%
Recursos propios	33	80%
Crédito financiero	3	7%
Préstamo familiar	5	12%
Total	41	100%

Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

### **6.3.3 Resumen de resultados sobre acceso a líneas de crédito formales por parte de las microempresas de Tuluá que han fracasado**

De acuerdo a estos resultados, se puede observar que las microempresas de Tuluá que fracasaron en el período 2011-2013 tuvieron poco acceso al crédito formal del sistema financiero. Solo el 45% de estas unidades productivas, contaron en los últimos años de existencia con créditos de la banca, mientras que en la creación de las mismas, solo el 7% dispuso de recursos provenientes del sistema financiero.

## **6.4 INFORMACIÓN FINANCIERA GENERADA Y QUÉ USO SE LE DABA EN LAS MICROEMPRESAS QUE HAN FRACASADO EN TULUÁ DURANTE EL PERÍODO 2011-2013**

Los anteriores resultados evidencian que las microempresas que han fracasado en Tuluá en el período 2011-2013 posiblemente tuvieron problemas de acceso al crédito financiero, dado que además, en la mayoría de ellas no se contaba con un área contable/financiera, que hiciese la labor o gestionara recurso de la banca. Debido a esto es importante caracterizar la información financiera generada en estas microempresas y el uso que se le daba, para determinar si los resultados anteriores evidencian obstáculos de acceso al crédito provenientes de la estructura interna de las empresas.

### **6.4.1 Antecedentes sobre los aspectos relevantes para acceder a crédito**

Teniendo en cuenta que según de parte de las instituciones bancarias en general, existe aún una percepción de riesgo entorno a los microempresarios, a continuación se presentan algunas recomendaciones para las mipymes colombianas, realizadas por Bancoldex y de aplicación estándar en los procesos de evaluación de crédito por parte de los diferentes intermediarios financieros, con el propósito de que puedan acceder al crédito de una manera más fácil y eficiente.

El acceso al crédito depende de la percepción de riesgo de la operación evaluada, por lo tanto, el crédito es sinónimo de confianza. Dicho riesgo, conocido como riesgo crediticio es la posibilidad de que una entidad financiera, incurra en pérdidas y se disminuya el valor de sus activos, como consecuencia que sus deudores (Clientes) fallen en el cumplimiento oportuno o incumplan los términos acordados en los respectivos contratos (Créditos).

De acuerdo con Bancoldex, la percepción de los intermediarios financieros es que la demanda de crédito es baja y estas operaciones son de alto riesgo. Además, según ellos se prefieren créditos a corto plazo que permitan recuperar la rentabilidad. Asimismo, existen muchos requisitos y el control es exigente.

Por su parte, la percepción de los empresarios es que acceder a crédito es difícil, además que hay baja disponibilidad de crédito, más aún de recursos a largo plazo. También tienen la percepción de que el costo del crédito sigue siendo alto, además de que se requieren trámites engorrosos.

A su vez, se recomiendan las siguientes actividades a desarrollar por las empresas para generar confianza:

- Administración eficiente y confiable: pues ningún intermediario financiero presta a una empresa inviable.
- Suministrar información financiera clara y transparente: esto es importante pues la verdad es el soporte de la confianza.
- Fortalecimiento patrimonial: si los propietarios invierten significa que también asumen parte del riesgo, por lo tanto, en estas condiciones, la entidad financiera también puede arriesgar.
- Desarrollar vocación exportadora permanente: las exportaciones ayudan a ser más competitivos y a vender más cantidades, por lo cual se beneficia la empresa y da más credibilidad y confianza al intermediario financiero.
- Reconversión industrial y de procesos: dadas las exigencias del mercado en cuanto a innovación y eficiencia, las empresas deben acometer estos procesos para generar más confianza.

Por su parte, los intermediarios financieros buscan conocer de las empresas los siguientes puntos:

Información general:

- En que consiste el negocio, Experiencia y alcances.
- Información Gerencial: Administración, Organización,
- Políticas y experiencia de los directivos.
- Información Financiera: Estados financieros actuales y proyectados, notas explicativas y soportes de operaciones.
- Claridad de sus necesidades y expectativas de desarrollo y crecimiento.
- Gestión Gerencial, Estructura Organizacional, Cumplimiento de Políticas (Misión, Visión, Objetivos, Estrategias).
- SOCIOS (Experiencia y moralidad comercial)
- Gestión Comercial, Relación con proveedores y canales de distribución, Productos, Estrategias de promoción, Ventajas Competitivas, Posición frente a la competencia.

- Gestión Logística y de Producción, Instalaciones, Tecnología de maquinaria y procesos, Flexibilidad de la capacidad productiva, Grado de utilización de la capacidad instalada, Control de inventarios, Control de calidad, Políticas de seguridad industrial.

#### Información financiera:

- Estados Financieros: Mínimo 2 últimos estados financieros firmados por un contador o un revisor fiscal. (Balance General, Estado de Resultados y Flujo de Efectivo como mínimo).
- Notas Complementarias completas y suficientemente explícitas.
- Resumen Situación Financiera Actual (Indicadores de Liquidez, Rentabilidad, Endeudamiento, Generación de Recursos y Eficiencia operacional)
- Destino del crédito e impacto sobre la Empresa: Proyecciones Financieras (Flujos de Caja, Balances y PYG)

#### Cifras que analiza el intermediario financiero de las empresas:

**BALANCE GENERAL:** Activos Corrientes: Entre más activos corrientes, menor riesgo de iliquidez y más flexibilidad de la empresa.

#### Cuentas Claves:

- Cartera (Rotación, Edad, Provisiones y Crecimiento con la actividad de la empresa, manejo de Crédito y Confianza, Sector)
- Inventarios (Crecimiento y Tamaño, Posibilidad de Obsolescencia, Problemas de Comercialización, Alta Competencia)
- Manejo de Excedentes (SalDOS e Inversiones).

#### ACTIVOS DE LARGO PLAZO:

- Un alto nivel de activos fijos ofrece solidez, pero demanda mayor eficiencia financiera para hacerlos rentables.

- Un alto nivel de activos fijos hace menos flexible a la empresa por la dificultad de venderlos.
- Los activos intangibles (Marca y prestigio de la empresa) NO son considerados como activos por los bancos, por ser de subjetiva valoración en el momento de venderlos.

#### PASIVOS DE CORTO PLAZO:

- La concentración de pasivos en el corto plazo, afecta la flexibilidad, la liquidez y la posibilidad de acceder a nuevos créditos.

#### PASIVOS DE LARGO PLAZO:

- Significan Confianza del Sector Financiero hacia la empresa.
- Suponen que la empresa requiere de un mayor tiempo para recuperar inversiones o generar un mayor flujo de caja.

#### PATRIMONIO (Capital aportado por los Socios):

- El patrimonio para empresas nuevas no debe ser inferior al 50% del total de Activos y para consolidadas (Experiencia comercial mayor de 2 años) no debe ser inferior al 30%
- La retención de Utilidades y Capitalización de la empresa, demuestran un compromiso real de los Socios.
- Los ajustes inflacionarios y las valorizaciones No son considerados por los bancos, solo las utilidades retenidas y las reservas efectivas.

#### ESTADO DE RESULTADOS ( P Y G )

- Siempre debe haber utilidad operacional
- Los Bancos nunca tienen en cuenta las utilidades generadas por efectos de ajustes inflacionarios
- Los Ingresos y gastos no corrientes deben ser explicados claramente (Ej. Gastos Financieros, Ventas de Activos fijos)
- Evaluar los Márgenes de rentabilidad operativa y neta para saber qué tan viable es la empresa como inversión.

## FLUJO DE CAJA Y CAPACIDAD DE PAGO

- La Empresa debe demostrar capacidad de pago de las cuotas de su Crédito, esto lo comprueba el Intermediario financiero a través del flujo de caja actual y proyectado.
- La capacidad de pago no parte de la utilidad operativa sino del Flujo de Caja. El plazo del crédito estará sujeto a la permanencia de Flujo de Caja (Ej. vía contratos) y al riesgo del sector.

## FLUJO DE CAJA PROYECTADO

- Su periodicidad se ajusta a los ingresos (Mensual, Trimestral o Semestral) y se sustenta en ingresos y gastos actuales.
- Los supuestos utilizados para incrementar ingresos, costos y gastos deben ser conservadores, basados en Indicadores Económicos, Crecimiento del Mercado, Afectación por la competencia y porcentajes de penetración.
- Se deben presentar como mínimo 2 Flujos de Caja: 1) Optimista y 2) En Punto de Equilibrio.
- Para efectos de presentación a bancos, deberá incluirse los pagos del crédito tomando los supuestos de tasa de interés de mercado (Pueden ser consultadas en los diferentes diarios económicos del país).

## VPN COMO HERRAMIENTA PARA MEDIR LA RENTABILIDAD

- Valor presente Neto (VPN): Es el valor presente de los saldos del proyecto, período tras período, teniendo en cuenta la rentabilidad mínima esperada por los socios (Costo de capital).
- Si el VPN  $>0$  entonces el proyecto renta a una tasa mayor que la exigida por los socios, como costo mínimo de capital y por ende el proyecto es atractivo.

## TIR COMO HERRAMIENTA PARA MEDIR LA RENTABILIDAD

- La Tasa Interna de Retorno (TIR) Es un indicador financiero que mide la rentabilidad del capital invertido en el proyecto.
- En términos generales un proyecto es rentable cuando la TIR es mayor al costo del capital mínimo requerido por los accionistas.

- La TIR del proyecto deberá estimarse sin tener en cuenta los flujos por concepto de capital e intereses, de lo contrario se estaría calculando la TIR del Inversionista.

## PERIODO DE RETORNO COMO HERRAMIENTA PARA MEDIR LA RENTABILIDAD

- Periodo de Retorno: Es el número de periodos requerido para recuperar la inversión.
- El periodo de Retorno no considera el valor de dinero en el tiempo, para eso se pueden descontar los flujos futuros con la tasa de descuento del costo de capital exigido por los socios.
- El Periodo de Retorno es un criterio de análisis limitado y solo deberá usarse como complemento del VPN y la TIR.

Fuentes de recursos más conveniente:

a) Capital propio o de socios:

Costo = Rentabilidad mínima exigida por los socios

¿Cuándo es conveniente? Cuando los socios exigen un rentabilidad más baja que el costo financiero de un crédito o cuando haya incertidumbre sobre el retorno del proyecto y, cuando se busca fortalecimiento patrimonial

b) Financiación:

Costo = Tasa de interés cobrada por el Intermediario financiero. (Alto nivel de riesgo para la empresa (Debido a los compromisos adquiridos)

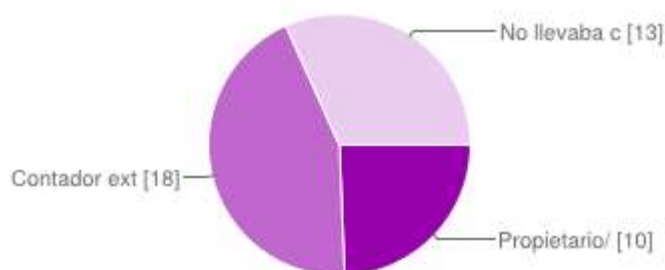
¿Cuándo es conveniente? Cuando la financiación sea menos costosa que la rentabilidad exigida por los socios y cuando genere un apalancamiento financiero por debajo de la rentabilidad del negocio.

#### 6.4.2 Principales características de la información financiera generada por las microempresas que han fracasado en Tuluá

Considerando los anteriores aspectos, a continuación se exponen los resultados del trabajo de campo, en función de las características de la información financiera generada por las microempresas fracasadas en Tuluá en el período 2011-2013.

Se aprecia en el gráfico 20 que para el 44% de las microempresas de la muestra, el encargado de la contabilidad del negocio era un contador externo; esta figura de staff es común en este tipo de empresas, debido a que por sus limitantes presupuestales, no se cuenta con los recursos para tener un contador de planta. Adicionalmente, la simpleza de las operaciones no lo amerita. Sin embargo, es preferible tener un contador externo a no tenerlo, esto dado que el 32% de las microempresas de Tuluá que fracasaron en el período 2011-2013 no llevaban contabilidad, mientras que el 24% tenían como encargado al propietario del negocio, los cuales, según el perfil encontrado en el punto 6.1 de este trabajo, no se ajusta a las necesidades o requerimientos para esta labor.

Gráfico 20. ¿Quién era el encargado de la contabilidad del negocio?



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Cuadro 21. ¿Quién era el encargado de la contabilidad del negocio?

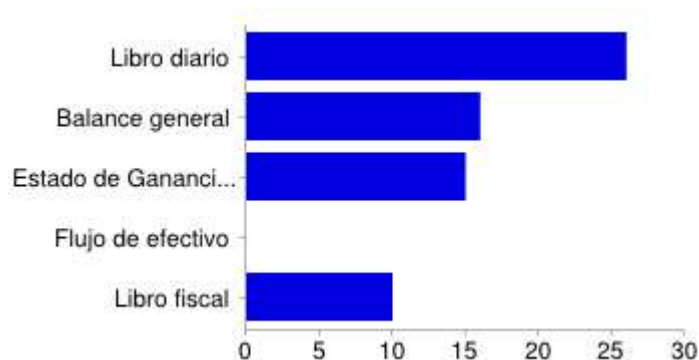
Persona encargada de la contabilidad	Cant.	%
Propietario/Administrador	10	24%
Contador externo	18	44%
No llevaba contabilidad	13	32%
Total	41	100%

Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.



Debido a lo anterior, la tasa de generación de informes contables era muy baja, pues solo el 39% de las microempresas llevaban un libro diario, el 24% emitían un balance general, el 22% el estado de ganancias y pérdidas y el 15% el manejaban el libro fiscal. En cuanto al flujo de efectivo, un estado financiero fundamental, ninguna de las microempresas lo generaba.

Gráfico 21. De los siguientes informes contables, ¿cuáles realizaba el negocio y cuáles no?



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Cuadro 22. De los siguientes informes contables, ¿cuáles realizaba el negocio y cuáles no?

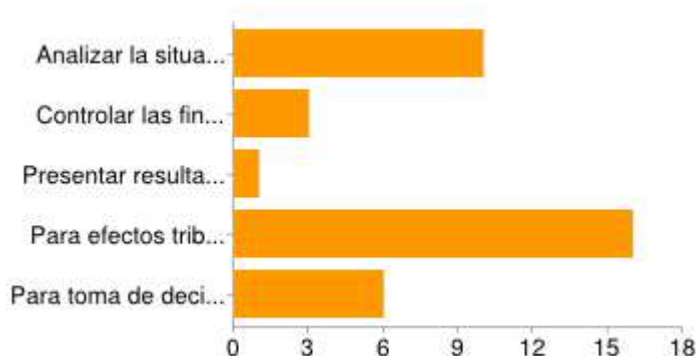
Informes contables	Cant.	%
Libro diario	26	39%
Balance general	16	24%
Estado de Ganancias y Pérdidas	15	22%
Flujo de efectivo	0	0%
Libro fiscal	10	15%
Total	67	100%

**Nota: en esta pregunta el encuestado podía escoger múltiples respuestas**

Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Dado lo anterior, el uso que se daba a la información contenida en los estados financieros de las microempresas fracasadas de Tuluá era inadecuado. El 28% lo utilizaba para analizar la situación financiera de la empresa, sin embargo, como se observó anteriormente, la información generada era insuficiente para este propósito. Para el 44%, la información se utilizaba para efectos tributarios, mientras que solo el 17% para la toma de decisiones.

Gráfico 22. ¿Cuál era el principal uso que le daba a la información contenida en los estados financieros?



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Cuadro 23. Cuál era el principal uso que le daba a la información contenida en los estados financieros

Principal uso	Cant.	%
Analizar la situación financiera de la empresa	10	28%
Controlar las finanzas de la empresa	3	8%
Presentar resultados a los propietarios	1	3%
Para efectos tributarios	16	44%
Para toma de decisiones	6	17%
Total	36	100%
No responde	5	

Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

### **6.4.3 Resumen de resultados sobre la información financiera generada por las microempresas fracasadas de Tuluá**

De acuerdo a los anteriores resultados, se logra precisar que las microempresas de Tuluá en un elevado porcentaje no llevaban contabilidad o ésta era manejada por sus propietarios, los cuales, según el perfil detallado inicialmente, no cuentan con la formación y capacidad para hacerlo. Por esto, la tasa de generación de información financiera es bajo y de mala calidad, motivo por el cual no se contaba con los elementos indispensables para analizar la situación financiera de las microempresas y mucho menos para tomar decisiones.

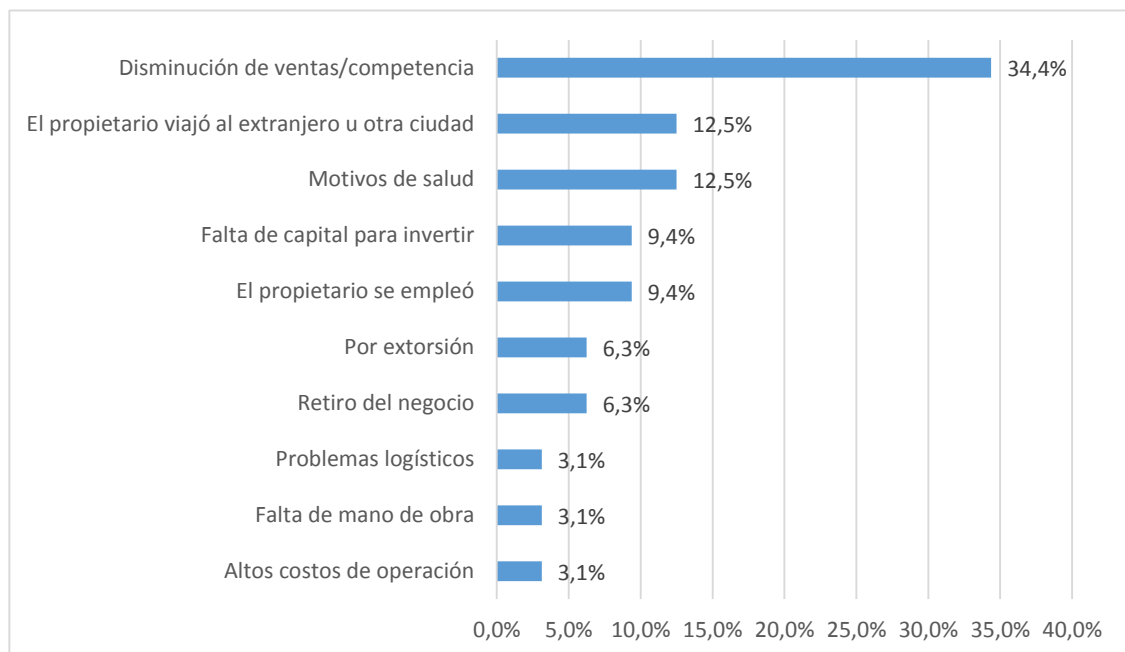
Teniendo en cuenta los resultados, se logra percibir que el fracaso financiero de las microempresas de Tuluá se debe a un conjunto de condiciones negativas que operaron en estas unidades productivas, como el propio perfil y formación del microempresario, la estructura de estas empresas y los obstáculos al sistema financiero provenientes de las mismas características internas de ellas, como la falta de un manejo adecuado de la información financiera.

Por ello, es importante finalizar esbozando las razones que según los microempresarios determinaron el fracaso financiero de sus negocios. A continuación se listan dichas razones registradas según la encuesta desarrollada en Tuluá:

- La competencia creció y las ventas disminuyeron
- El propietario se empleó con una empresa privada
- Cerró su microempresa por motivos de salud
- Cerró porque las ventas estaban muy bajas
- Le dejó la micro empresa a su hijo.
- El propietario se retiró del negocio
- Cerró porque empezaron a bajar las ventas y ya no pudo sostener más.
- Cerró porque muchos de sus clientes se retiraron.
- Cerró para viajar al extranjero
- Cerró porque se necesitaba mucho capital para invertir y él no contaba con ese capital
- Cerró porque le incrementaron el arrendo y no tenía como cubrirlo.
- Cerró por cuestiones de salud
- Cerró porque se radicó en otra ciudad
- Cerró su negocio por cuestiones de salud.
- Por terminación del contrato de su proveedor
- Cerró porque no tenía la suficiente mano de obra para el servicio eléctrico. Espera volver a abrir más adelante.
- Cerró el negocio por falta de capital para surtir
- El propietario del establecimiento murió

- Cerró porque le hacían muchas devoluciones y estos momentos distribuye de forma minoritaria
- Se cerró la licorera porque hubo una disminución significativa en las ventas.
- El dueño se empleó con la Alcaldía Municipal
- Cerro por extorsión
- Ventas muy bajas, recesión económica
- La propietaria se fue para el exterior
- La mayoría de sus clientes compraba en Cali así que las ventas disminuyeron y tuvo que cerrar.
- Cerró por motivos de salud
- Cerró para abrir otra razón social
- Cerró porque se empleó en una empresa privada
- Disminuyeron las ventas ya que habían muchos negocios de los mismos
- Cerró por falta de capital para invertir en maquinaria y demás
- Cerro por ventas bajas ya que no era la mejor ubicación para el negocio
- Cerró porque lo extorsionaron
- Cerró por viaje al exterior
- Cerró porque la competencia era muy alta y no conseguía buenos clientes

Gráfico 23. Motivos para cerrar el negocio por parte de los microempresarios de Tuluá.



Fuente: resultados trabajo de campo elaborado por las autoras.

Como se logra observar en el gráfico anterior, el principal motivo para el cierre de las microempresas de Tuluá ha sido la disminución de ventas producto de la mayor competencia en el mercado, sin embargo, a pesar de que los microempresarios consideran que los motivos de cierre se originan en el entorno externo de la empresa, lo cierto es que las bajas ventas más allá de significar que existen problemas de competencia alta, lo que revelan es problemas de competitividad de las microempresas, producto de sus debilidades estructurales relacionadas además con el perfil del microempresario, el bajo acceso al sistema financiero y el inadecuado manejo de la gestión financiera.

Existen otros motivos que determinaron el cierre de los negocios, como son el viaje de los propietarios hacia el extranjero u otra ciudad y los problemas de salud del propietario. Ambos casos corroboran una de las desventajas de la figura jurídica de la persona natural, como se veía, tenía que ver con la continuidad del negocio por ausencia del propietario. Las microempresas tienen esa característica negativa, la cual implica que el funcionamiento y supervivencia de la unidad productiva depende casi en su totalidad del gestor, motivo por el cual, al faltar por alguna razón, el negocio desaparece.

Otros motivos que se evidenciaron en la encuesta para el cierre de los negocios en Tuluá en el período 2011-2013 son la consecución de empleo por parte del propietario, lo que indica que quizá eran microempresas creadas como un mecanismo de auto sostenimiento temporal, motivo por el cual al presentarse una opción laboral, el propietario decide reincorporarse al mercado de trabajo y cesar su negocio.

También se encontraron motivos operacionales, como son la falta de capital para invertir, problemas logísticos y falta de mano de obra para el desarrollo de actividades productivas específicas.

Un elemento adicional que se encontró tiene que ver con problemas de orden social, como es la extorsión, a pesar de su bajo impacto en la tasa de cierre de microempresas en Tuluá en el período 2011-2013, no deja de ser un motivo preocupante, por su incidencia actual a nivel empresarial, que en muchos casos no se denuncia por temor a represalias. La extorsión puede incluso ser un motivo para que los propietarios abandonen la ciudad e incluso tengan problemas de salud.

## 7. CONCLUSIONES

Los resultados encontrados permiten obtener las siguientes conclusiones. Con relación a las características de los administradores de las microempresas fracasadas de Tuluá, los hallazgos indican que el 95% fueron administradas por sus propios propietarios, quienes en su mayoría contaban con una formación básica bachiller o a lo sumo tecnólogo, denotando de esta forma debilidades en cuanto los requerimientos actuales para dirigir exitosamente una empresa. Adicionalmente, el 66% de los encuestados, contaban con más de 5 y 10 años de experiencia como administradores en la actividad, hecho que implica que la principal fuente de aprendizaje para desarrollar dicha actividad era la experiencia, sin embargo, no fue suficiente para sacar a flote estas empresas y terminaron cerrando sus establecimientos. Esto implica que el éxito empresarial es una mezcla entre la capacidad formativa del empresario obtenida a través de sus estudios y capacitación, y la experiencia adquirida a través de los años de actividad. Esto se debe a que actualmente dirigir una empresa, por sencilla que sea requiere un conjunto de competencias por la elevada competencia existente en el mercado.

Con relación a la estructura de las microempresas que han fracasado en Tuluá se encontró que éstas se concentran principalmente en la actividad comercial y el sector servicios, dadas la facilidad de acceso a estas actividades, por las pocas barreras de entrada que se presentan para los empresarios. Sin embargo, esto también significa que las barreras de salida son pocas, hecho que facilita de una u otra forma que el empresario tome la decisión de salir del mercado.

Además, la mayoría de las microempresas del estudio tuvieron una presencia en el mercado corta, pues el 58% eran menores de 3 años y constituidas como personas naturales, figura jurídica que presenta ciertas desventajas, principalmente la limitación del capital supeditado a lo que pueda aportar el dueño, menores posibilidades de acceder a créditos financieros y la falta de continuidad en caso de incapacidad del propietario. De esta forma, la microempresa se convierte en un negocio que depende casi en su totalidad del dueño, centralizando no solo las decisiones, sino también su desarrollo y crecimiento. Por lo tanto, ante eventuales sucesos como la consecución de un empleo formal, la posibilidad de viajar o los problemas de salud que impidan continuar en el negocio, la microempresa se ve supeditada al cierre, elevando así las probabilidades de fracaso.

Desde el punto de vista estructural, las microempresas objeto de estudio presentaron características negativas como una baja tasa de cumplimiento en los beneficios otorgados a los empleados, lo cual sugiere que generaban empleo de baja calidad que finalmente va en contra de los propósitos de consolidarse en el mercado, además, presentaban tendencia hacia la informalidad por un bajo nivel de cumplimiento de los documentos reglamentarios para funcionar formalmente.

Otra característica de tipo estructural tiene que ver con las áreas empresariales, donde la mayoría de microempresas de Tuluá objeto de estudio, adolecían de áreas contables o financieras, fundamentales para el análisis de la situación de las empresas y la toma de decisiones empresariales. En la actualidad la elevada competencia requiere que las empresas, por sencillas que sean, cuenten con los elementos básicos para poder conocer su situación en el mercado.

Además de lo anterior, se encontró que los negocios que fracasaron eran microempresas con mercados limitados al plano local, dado que el 78% de los encuestados solo atendían la ciudad de Tuluá, factor que limita el crecimiento de las ventas y con ello el desarrollo de los negocios.

Otro aspecto negativo desde el punto de vista organizacional de las microempresas que han fracasado en Tuluá es la falta de capacitación a los empleados de estas unidades económicas, a pesar de la existencia de una serie de instituciones a nivel municipal que brindan apoyo en este aspecto, la tasa de utilización fue baja, lo cual sugiere falta de gestión del microempresario, dado a que en muchos casos, existen programas de capacitación gratuita, de instituciones como la Cámara de Comercio de Tuluá y el Sena.

Con relación al acceso al crédito formal, se logró observar que las microempresas de Tuluá que fracasaron en el período 2011-2013 tuvieron poco acceso al crédito formal del sistema financiero. Solo el 45% de estas unidades productivas, contaron en los últimos años de existencia con créditos de la banca, mientras que en la creación de las mismas, solo el 7% dispuso de recursos provenientes del sistema financiero. Esta baja integración entre microempresa y banca se origina más en aspectos internos de las empresas que en falencias del sistema financiero, debido a que hoy día existen múltiples opciones de financiación en el sector, desde cooperativas hasta bancos que atienden al segmento microempresarial.

Las falencias internas de las que se habla necesariamente están ligadas a lo inapropiado del manejo financiero. Se encontró que las microempresas de Tuluá en un elevado porcentaje no llevaban contabilidad o ésta era manejada por sus propietarios, los cuales, según el perfil detallado inicialmente, no cuentan con la formación y capacidad para hacerlo. Por esto, la tasa de generación de información financiera es bajo y de mala calidad, motivo por el cual no se contaba con los elementos indispensables para analizar la situación financiera de las microempresas y mucho menos para tomar decisiones.

Teniendo en cuenta los resultados, se logra percibir que el fracaso financiero de las microempresas de Tuluá se debe a un conjunto de condiciones negativas que operaron en estas unidades productivas, como el propio perfil y formación del microempresario, la estructura de estas empresas y los obstáculos al sistema financiero provenientes de las mismas características internas de ellas, como la falta de un manejo adecuado de la información financiera.

## 8. RECOMENDACIONES

Se recomiendan las siguientes actividades a desarrollar por las microempresas para generar confianza en la Banca y tener mayor probabilidad de acceder a los microcréditos:

- Administración eficiente y confiable: pues ningún intermediario financiero presta a una empresa inviable.
- Suministrar información financiera clara y transparente: esto es importante pues la verdad es el soporte de la confianza.
- Fortalecimiento patrimonial: si los propietarios invierten significa que también asumen parte del riesgo, por lo tanto, en estas condiciones, la entidad financiera también puede arriesgar.
- Acceder a capacitación empresarial: existen en el mercado instituciones que brindan programas de capacitación en diferentes modalidades para las microempresas sin costos adicionales, como son la Cámara de Comercio de Tuluá y el Sena, a las cuales pueden acudir los microempresarios.
- Desarrollar vocación exportadora permanente: las exportaciones ayudan a ser más competitivos y a vender más cantidades, por lo cual se beneficia la empresa y da más credibilidad y confianza al intermediario financiero.
- Reconversión industrial y de procesos: dadas las exigencias del mercado en cuanto a innovación y eficiencia, las empresas deben acometer estos procesos para generar más confianza.



## BIBLIOGRAFÍA

CARRILLO, Germán. Comportamiento empresarial a Diciembre de 2012. Ed. 5ta. Tuluá: Cámara de Comercio de Tuluá. Observatorio Socioeconómico, 2013. 21 p

DELGADO WIESNER, Cecilia y PARRA ESCOBAR, Ernesto. Caracterización de la microempresa de punta. [en línea] Informe final. Universidad Externado de Colombia, Facultad de Ciencias Sociales, Centro de Investigaciones sobre Dinámica Social, junio de 2007. [recuperado el 16/03/2013] Disponible en internet: <[www.microempresas.com.co/portal/observatorio/Resumenejecutivo\(microempresasadeputa\).doc](http://www.microempresas.com.co/portal/observatorio/Resumenejecutivo(microempresasadeputa).doc)>

GIRALDO A. Carlos M. y SIERRA G. Eduardo Josué. Propuesta de un sistema de información contable para detectar las situaciones de riesgo de insolvencia financiera en las pymes del comercio al por menor del Valle del Cauca. Universidad del Valle, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, Programa Contaduría Pública, Guadalajara de Buga, 2009

GONZÁLEZ G., Hugolondero y ROJAS S., Eliana. Plan de acción para el mejoramiento del impacto de los programas de apoyo a las microempresas en la ciudad de Guadalajara de Buga. Trabajo de grado. Universidad del Valle, Facultad de Ciencias de la Administración, Programa de Contaduría Pública, Guadalajara de Buga, 2007. 141 p.

IBARRA MARES, Alberto. Análisis de las dificultades financieras de las empresas en una economía emergente. [en línea] Universidad Autónoma de Barcelona. Tesis doctoral, 2001. [recuperado el 16-04-2013] Disponible en internet: <<http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2010/aim/aim.zip>>

LABATUT S., Gregorio; POZUELO C., José y VERES F., Ernesto. Análisis descriptivo de los procesos de fracaso empresarial en las microempresas de la comunidad valenciana mediante técnicas multivariantes. [en línea] Departamento de Contabilidad, Universidad de Valencia. Facultad de Economía [recuperado el 17-04-2013] Disponible en internet: <[http://www.asepuc.org/banco/anAlisis\\_descriptivo\\_de\\_los\\_procesos\\_de\\_fracaso.pdf?PHPSESSID=aa824bd97627334bcc13151e31279c20](http://www.asepuc.org/banco/anAlisis_descriptivo_de_los_procesos_de_fracaso.pdf?PHPSESSID=aa824bd97627334bcc13151e31279c20)>

MARTINEZ, Oscar. Determinantes de fragilidad en las empresas colombianas. [en línea] Banco de la República, 2004 [recuperado el 20-04-2013] Disponible en internet: <<http://www.banrep.org/docum/ftp/borra259.pdf>>

MÉNDEZ A., Carlos Eduardo. Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales. Editorial Limusa. México, 2008. p. 231

MURES Q., M. Jesús y GARCÍA G., Ana. Factores determinantes del fracaso empresarial en Castilla y León. [en línea] Universidad de León, Revista de Economía y Empresa No. 51 Vol. XXI, 2004 [recuperado el 16-04-2013] Disponible en internet: <<http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1976597>>

SÁNCHEZ V., Efraín. Anuario Estadístico de Tuluá, 2010. Publicación del Municipio de Tuluá, 2011. 89 p.

## **ANEXOS**

## Anexo A. Descripción código CIIU

	<b>CIIU</b>	<b>DESCRIPCIÓN CIIU</b>
A	000220	EXPLOTACION DE MADERA Y PRODUCCION DE MADERA EN BRUTO
A	000161	ACTIVIDADES DE APOYO A LA AGRICULTURA
A	000144	CRÍA ESPECIALIZADA DE GANADO PORCINO
A	000145	CRÍA ESPECIALIZADA DE AVES DE CORRAL
A	000144	CRÍA DE GANADO PORCINO
A	000130	PROPAGACIÓN DE PLANTAS (ACTIVIDADES DE LOS VIVEROS, EXCEPTO VIVER
A	000121	PRODUCCION ESPECIALIZADA DE FRUTAS, NUECES, PLANTAS BEBESTIBLES Y
A	013000	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
A	014008	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
A	014000	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
A	000161	SERVICIO DE FUMIGACION AEREA O TERRESTRE
A	000113	PRODUCCION ESPECIALIZADA DE HORTALIZAS Y LEGUMBRES
A	011800	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
A	000124	PRODUCCION ESPECIALIZADA DE CAÑA DE AZUCAR
B	000722	EXTRACCION DEL ORO
C	001081	ELABORACION DE PRODUCTOS DE PANADERIA
C	001620	FABRICACION DE HOJAS DE MADERA PARA ENCHAPADO; FABRICACION DE TAB
C	002310	FABRICACIÓN DE VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO
C	001089	ELABORACIÓN DE OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS N.C.P.
C	001521	FABRICACION DE CALZADO DE CUERO PARA HOMBRE
C	002593	FABRICACION DE ARTICULOS DE CUCHILLERIA, HERRAMIENTAS DE MANO Y A
C	001410	CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO PRENDAS DE PIEL.
C	001089	ELABORACION DE OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS NCP
C	001081	ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE PANADERÍA
C	001040	ELABORACION DE PRODUCTOS LACTEOS
C	001522	FABRICACION DE CALZADO SINTETICO E IMITACION DE CUERO CON CUALQUI
C	001392	CONFECCION DE CORTINAS Y ARTICULOS DE ORNAMENTACION EN TEXTILES
C	003110	FABRICACION DE MUEBLES PARA EL HOGAR
C	002511	FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS PARA USO ESTRUCTURAL
C	002591	FORJA, PRENSADO, ESTAMPADO Y LAMINADO DE METAL; PULVIMETALURGIA
C	001690	FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS DE MADERA; FABRICACIÓN DE ARTÍCULO
C	003312	MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO
C	003120	FABRICACION DE COLCHONES Y SOMIERES
C	002593	FABRICACION DE ARTICULOS DE FERRETERIA Y CERRAJERIA Y SUS PARTES
C	002396	TALLA DE MARMOL Y PRODUCTOS DE MARMOL TALLADO
C	001392	CONFECCIÓN DE ARTÍCULOS CON MATERIALES TEXTILES, EXCEPTO PRENDAS
C	001513	FABRICACIÓN DE ARTÍCULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO Y ARTÍCULOS SIM
C	001521	FABRICACIÓN DE CALZADO DE CUERO Y PIEL, CON CUALQUIER TIPO DE SUE
C	001512	FABRICACIÓN DE ARTÍCULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO Y ARTÍCULOS SIM

	<b>CIU</b>	<b>DESCRIPCIÓN CIU</b>
C	002023	FABRICACIÓN DE JABONES Y DETERGENTES, PREPARADOS PARA LIMPIAR Y P
C	001051	ELABORACION DE PRODUCTOS DE LA MOLINERIA
C	002229	FABRICACION DE FORROS PLASTICOS
C	001410	FABRICACION DE ROPA INTERIOR PARA MUJER Y NIÑA EXCEPTO TEJIDO DE
C	001410	CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO PRENDAS DE PIEL
C	002395	FABRICACION DE ARTICULOS DE HORMIGON, CEMENTO Y YESO
C	002013	FABRICACION DE PLASTICOS EN FORMAS PRIMARIAS
C	003110	FABRICACIÓN DE MUEBLES
C	001410	FABRICACION DE ROPA PARA DEPORTE
C	001812	ACTIVIDADES DE SERVICIOS RELACIONADAS CON LA IMPRESION
C	003290	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS N.C.P.
C	001084	ELABORACIÓN DE COMIDAS Y PLATOS PREPARADOS
C	001392	FABRICACION DE CARPAS
C	002391	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS REFRACTARIOS
C	001820	PRODUCCIÓN DE COPIAS A PARTIR DE GRABACIONES ORIGINALES
C	001392	CONFECCION DE ARTICULOS CON MATERIALES TEXTILES NO PRODUCIDOS EN
C	003290	FABRICACION DE ATAUTES, URNAS FUNERARIAS
C	002395	FABRICACION DE ARTICULOS DE CEMENTO
C	001089	ELABORACION DE PASABOCAS FRITOS (PAPAS, PATACON, YUCA ) Y OTROS P
C	002829	FABRICACION DE OTROS TIPOS DE MAQUINARIA DE USO ESPECIAL NCP
C	002910	FABRICACION DE MOTORES DE COMBUSTION INTERNA ENCENDIDO POR CHISPA
C	001030	ELABORACION DE ACEITES Y GRASAS DE ORIGEN VEGETAL Y ANIMAL
C	001410	FABRICACION DE ROPA DE TRABAJO
C	002829	FABRICACION DE TIOVIVOS, COLUMPIOS, BARRACAS DE TIRO AL BLANCO Y
C	002023	FABRICACION DE LOCIONES, PERFUMES
C	002429	FABRICACION DE PRODUCTOS DE CINC Y SUS ALEACIONES EN FORMAS BASIC
C	003312	MANTENIMIENTO Y REPARACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO DE USO INDUSTRI
C	002511	FABRICACION DE ELEMENTOS METALICOS PARA ARQUITECTURA Y ORNAMENTAC
C	002920	FABRICACION DE CARROCERIAS PARA VEHICULOS AUTOMOTORES
C	001690	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS DE MADERA; FABRICACION DE ARTICULO
C	001011	PRODUCCIÓN, PROCESAMIENTO Y CONSERVACIÓN DE CARNE Y PRODUCTOS CÂR
C	002599	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS ELABORADOS DE METAL NCP
C	001521	FABRICACION DE CALZADO DE CUERO Y PIEL; CON CUALQUIER TIPO DE SUE
C	003290	FABRICACION DE VELAS, VELADORAS, CIRIOS, ESPERMAS
C	001410	CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO PRENDAS DE PIEL.
C	001610	ASERRADO, CEPILLADO E IMPREGNACION DE LA EMPRESA
C	002821	FABRICACION DE TRACTORES Y MAQUINAS SIMILARES PARA PREPARAR LOS S
C	003312	MANTENIMIENTO Y REPARACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO AGROPECUARIO
C	001020	PROCESAMIENTO Y CONSERVACIÓN DE FRUTAS, LEGUMBRES Y HOTALIZAS.
C	003250	FABRICACION DE EQUIPO MEDICO Y QUIRURGICO Y DE APARATOS ORTESICOS
C	001513	FABRICACION DE ARTICULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO Y ARTICULOS SIM

	<b>CIUU</b>	<b>DESCRIPCIÓN CIUU</b>
C	001313	ACABADO DE PRODUCTOS TEXTILES NO PRODUCIDOS EN LA MISMA UNIDAD DE
C	001620	FABRICACION DE MADERAS CONTRACHAPADAS
C	001072	FABRICACIÓN DE PANELA.
C	002023	FABRICACION DE JABONES Y DETERGENTES, PREPARADOS PARA LIMPIAR Y P
C	003290	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NCP
C	003312	REPARACION Y SERVICIO DE MAQUINAS DE ESCRIBIR Y DEMAS EQUIPOS DE
C	001410	FABRICACION DE ROPA EXTERIOR, PARA HOMBRE Y NIÑO
C	001104	ELABORACION DE BEBIDAS NO ALCOHOLICAS; PRODUCCION DE AGUAS MINERA
C	003250	FABRICACION DE CALZADO ORTOPEDICO
C	002229	FABRICACION DE ARTICULOS DE PLASTICO NCP
C	001701	FABRICACION DE PAPELES ESPECIALES SATINADOS, ENGERADOS, LAMINADOS
C	001690	FABRICACION DE UTENSILIOS Y ARTICULOS DECORATIVOS DE MADERA PARA
C	001702	FABRICACION DE PAPEL Y CARTON ONDULADO, FABRICACION DE ENVASES, E
C	001640	FABRICACION DE RECIPIENTES DE MADERA
C	001040	PRODUCCION DE QUESO, CUAJADA, REQUESON
C	003250	FABRICACION DE APARATOS DE PROTESIS DENTAL, OCULAR Y OTROS
C	002821	FABRICACION DE MAQUINARIA AGROPECUARIA Y FORESTAL
D	192900	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
D	003530	PRODUCCION DE HIELO COMUN
D	223201	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
D	289204	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
D	180000	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
D	360000	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
D	223200	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
D	223202	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
D	193900	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
D	223300	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
D	158200	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
D	261017	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
D	289303	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
D	369912	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
E	003811	RECOLECCION DE DESECHOS NO PELIGROSOS
E	003822	TRATAMIENTO Y DISPOSICIÓN DE DESECHOS PELIGROSOS
E	003830	RECICLAJE DE DESPERDICIOS Y DE DESECHOS METALICOS
F	004321	TRABAJOS DE ELECTRICIDAD
F	004329	OTRAS INSTALACIONES ESPECIALIZADAS
F	004290	CONSTRUCCION DE OBRAS DE INGENIERIA CIVIL
F	004321	INSTALACIONES ELÉCTRICAS
F	004111	OTRAS ACTIVIDADES DE LA CONSTRUCCION DE VIVIENDA NUEVA PARA USO R
F	453002	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
F	004330	OTROS TRABAJOS DE TERMINACION Y ACABADO

	<b>CIU</b>	<b>DESCRIPCIÓN CIU</b>
F	004329	OTROS TRABAJOS DE ACONDICIONAMIENTO
F	004330	TRABAJOS DE PINTURA Y TERMINACION DE MUROS Y PISOS
F	454300	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
F	450000	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
F	004112	AMPLIACIONES, MANTENIMIENTO Y REFORMAS COMPLETAS DE EDIFICACIONES
F	004111	CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES PARA USO RESIDENCIAL
F	453012	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	004723	COMERCIO AL POR MENOR DE VENTA DE PESCADO DE MAR Y RIO INCLUYE MA
G	004754	COMERCIO AL POR MENOR DE MUEBLES PARA EL HOGAR, EN ESTABLECIMIENT
G	004773	COMERCIO AL POR MENOR EN DROGUERIAS Y PERFUMERIAS
G	004711	COMERCIO AL POR MENOR EN ESTABLECIMIENTOS NO ESPECIALIZADOS CON S
G	004771	COMERCIO AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR Y SUS ACCESORIOS (INCL
G	004711	COMERCIO AL POR MENOR, EN ESTABLECIMIENTOS NO ESPECIALIZADOS, CON
G	004752	COMERCIO AL POR MENOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE
G	004721	COMERCIO AL POR MENOR DE FRUTAS Y VERDURAS, EN ESTABLECIMIENTOS E
G	004752	COMERCIO AL POR MENOR DE PILAS, CABLES ELECTRICOS CON AISLAMIENTO
G	004775	COMERCIO AL POR MENOR DE MUEBLES USADOS EN ESTABLECIMIENTOS ESPEC
G	004711	COMERCIO AL POR MENOR EN TIENDAS PEQUEÑAS Y GRANEROS
G	004759	COMERCIO AL POR MENOR DE PRODUCTOS NUEVOS DE CONSUMO DOMÉSTICO NC
G	004724	COMERCIO AL POR MENOR DE BEBIDAS Y PRODUCTOS DEL TABACO, EN ESTAB
G	004759	COMERCIO AL POR MENOR DE ANIMALES DOMESTICOS Y ALIMENTOS CONCENTR
G	522500	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	004719	COMERCIO AL POR MENOR EN CACHARRERIAS
G	004719	COMERCIO AL POR MENOR EN ESTABLECIMIENTOS NO ESPECIALIZADOS CON S
G	004751	COMERCIO AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES EN ESTABLECIMIENTOS E
G	004754	COMERCIO AL POR MENOR DE ELECTRODOMESTICOS, EN ESTABLECIMIENTOS E
G	004774	COMERCIO AL POR MENOR DE OTROS NUEVOS PRODUCTOS DE CONSUMO NCP EN
G	004729	COMERCIO AL POR MENOR DE PRODUCTOS DE CONFITERIA EN ESTABLECIMIEN
G	004723	COMERCIO AL POR MENOR DE CARNES (INCLUYE AVES DE CORRAL), PRODUCT
G	004773	COMERCIO AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS, MEDICINALES Y O
G	004719	COMERCIO AL POR MENOR EN MISCELANEAS
G	004761	COMERCIO AL POR MENOR DE PAPELERIA, TARJETERIAS, ACCESORIOS PARA
G	004774	COMERCIO AL POR MENOR DE OTROS PRODUCTOS NUEVOS EN ESTABLECIMIENT
G	004541	COMERCIO, MANTENIMIENTO Y REPARACION DE MOTOCICLETAS Y DE SUS PAR
G	004620	COMERCIO AL POR MAYOR DE GANADO
G	004761	COMERCIO AL POR MENOR DE LIBROS, PERIODICOS, MATERIALES Y ARTICUL
G	004774	COMERCIO AL POR MENOR DE EQUIPO OPTICO Y DE PRECISION EN ESTABLEC
G	004723	COMERCIO AL POR MENOR DE VENTAS DE SALSAMENTARIAS
G	004752	COMERCIO AL POR MENOR DE PINTURAS EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZA
G	004761	COMERCIO AL POR MENOR DE LIBROS Y TEXTOS EN ESTABLECIMIENTOS ESPE
G	004769	COMERCIO AL POR MENOR DE OTROS ARTÍCULOS CULTURALES Y DE ENTRETEN

	<b>CIU</b>	<b>DESCRIPCIÓN CIU</b>
G	004773	COMERCIO AL POR MENOR DE PERFUMES, ARTICULOS, COSMETICOS, JABONES
G	004722	COMERCIO AL POR MENOR DE VENTAS DE DERIVADOS DE LA LECHE EN ESTAB
G	004775	COMERCIO AL POR MENOR REALIZADO POR LAS COMPRAVENTAS
G	004751	COMERCIO AL POR MENOR DE TELAS, PAÑOS, ETCETERA, EN ESTABLECIMIEN
G	004772	COMERCIO AL POR MENOR DE PARTES DE CALZADO, (PLANTILLAS, TALONERA
G	004755	COMERCIO AL POR MENOR DE EQUIPO Y ARTICULOS DE USO DOMESTICO DIFE
G	004530	COMERCIO DE PARTES, PIEZAS (AUTOPARTES) Y ACCESORIOS (LUJOS) PARA
G	004641	COMERCIO AL POR MAYOR DE TELAS, PAÑOS DE FIBRAS NATURALES Y SINTE
G	004773	COMERCIO AL POR MENOR DE PAÑALES, EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZA
G	004631	COMERCIO AL POR MAYOR DE DULCES, AZUCAR Y DERIVADOS
G	004775	COMERCIO AL POR MENOR DE ARTICULOS USADOS EN ESTABLECIMIENTOS ESP
G	004754	COMERCIO AL POR MENOR DE MUEBLES PARA OFICINA, MAQUINARIA Y EQUIP
G	004759	COMERCIO AL POR MENOR DE OTROS ARTÍCULOS DOMÉSTICOS EN ESTABLECIM
G	004772	COMERCIO AL POR MENOR DE TODO TIPO DE CALZADO, ARTICULOS DE CUERO
G	004754	COMERCIO AL POR MENOR DE APARATOS DE ILUMINACION
G	004799	COMERCIO AL POR MENOR MEDIANTE MAQUINAS EXPENDEDORAS
G	004530	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR DE REPUESTOS Y ACCESORIOS PA
G	004771	COMERCIO AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR EXTERIOR PARA DAMA EN
G	004719	COMERCIO AL POR MENOR EN ESTABLECIMIENTOS NO ESPECIALIZADOS, CON
G	004761	COMERCIO AL POR MENOR DE LIBROS, PERIÓDICOS, MATERIALES Y ARTÍCUL
G	004663	COMERCIO AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, VIDRIO, ARTÍ
G	004789	OTROS TIPOS DE COMERCIO AL POR MENOR NO REALIZADO EN ESTABLECIMIE
G	004645	COMERCIO AL POR MAYOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS, MEDICINALES, CO
G	004631	COMERCIO AL POR MAYOR DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS, EXCEPTO CAFE TRI
G	004512	COMERCIO DE VEHICULOS AUTOMOTORES USADOS
G	004520	MANTENIMIENTO Y REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES
G	004753	COMERCIO AL POR MENOR DE TAPICES, ALFOMBRAS Y RECUBRIMIENTOS PARA
G	004632	COMERCIO AL POR MAYOR DE BEBIDAS ALCOHOLICAS
G	004729	COMERCIO AL POR MENOR DE VENTAS DE PANADERIAS, BIZCOCHERIAS Y SIM
G	004772	COMERCIO AL POR MENOR DE TODO TIPO DE CALZADO Y ARTÍCULOS DE CUER
G	004741	COMERCIO AL POR MENOR DE COMPUTADORES, EQUIPOS PERIFÉRICOS, PROGR
G	004752	COMERCIO AL POR MENOR DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA, PINTURAS Y PROD
G	004773	COMERCIO AL POR MENOR DE PRODUCTOS HOMEOPATICOS EN ESTABLECIMIEN
G	004632	COMERCIO AL POR MAYOR DE BEBIDAS NO ALCOHOLICAS -GASEOSAS-
G	004631	COMERCIO AL POR MAYOR DE FRUTAS LEGUMBRES Y TUBERCULOS
G	004632	COMERCIO AL POR MAYOR DE BEBIDAS Y PRODUCTOS DEL TABACO
G	004773	COMERCIO AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS Y MEDICINALES, C
G	004541	COMERCIO DE MOTOCICLETAS Y DE SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS
G	004741	COMERCIO AL POR MENOR DE EQUIPO DE INFORMATICA, PROGRAMAS DE COMP
G	004721	COMERCIO AL POR MENOR DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS PARA EL CONSUMO EN E
G	004771	COMERCIO AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR INTERIOR Y EXTERIOR PA



	<b>CIUU</b>	<b>DESCRIPCIÓN CIUU</b>
G	004729	COMERCIO AL POR MENOR DE OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS NCP. EN EST
G	004771	COMERCIO AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR PARA BEBES Y NIÑOS EN
G	004774	COMERCIO AL POR MENOR DE MONTURAS Y ARMADURAS PARA GAFAS, ANTIPAR
G	004772	COMERCIO AL POR MENOR DE ARTICULOS DE TALABARTERIA Y GUARNICIONER
G	004722	COMERCIO AL POR MENOR DE LECHE, PRODUCTOS LÁCTEOS Y HUEVOS, EN ES
G	004755	COMERCIO AL POR MENOR DE INSTRUMENTOS AFINES DE LA MUSICA, INSTRU
G	004520	ACTIVIDADES DE MONTAJE Y DESPINCHADO DE LLANTAS
G	004799	OTROS TIPOS DE COMERCIO AL POR MENOR NO REALIZADO EN ESTABLECIMIE
G	004729	COMERCIO AL POR MENOR DE OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS N.C.P., EN
G	004631	COMERCIO AL POR MAYOR DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS
G	004520	MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES
G	004659	COMERCIO AL POR MAYOR DE PRODUCTOS DIVERSOS NCP
G	004542	MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE MOTOCICLETAS Y DE SUS PARTES Y PIEZ
G	004722	COMERCIO AL POR MENOR DE LECHE, PRODUCTOS LACTEOS Y HUEVOS EN EST
G	004752	COMERCIO AL POR MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA Y DE USO DOMESTI
G	004752	COMERCIO AL POR MENOR DE MAQUINAS Y HERRAMIENTAS DE MANO EN ESTAB
G	521102	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	004620	COMERCIO AL POR MAYOR DE CAFE PERGAMINO
G	004775	COMERCIO AL POR MENOR DE ANTIGUEDADES EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIA
G	004752	COMERCIO AL POR MENOR DE PINTURA, BARNICES, LACAS, VINILOS Y MASI
G	524402	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	521100	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	004620	COMERCIO AL POR MAYOR DE GRANOS Y CEREALES
G	004752	COMERCIO AL POR MENOR DE MATERIALES PARA CONSTRUCCION EN ESTABLE
G	004772	COMERCIO AL POR MENOR DE ARTICULOS DE VIAJE, MALETAS, BOLSOS DE M
G	004771	COMERCIO AL POR MENOR DE ROPA INDUSTRIAL Y TRABAJO EN ESTABLECIMI
G	004662	COMERCIO AL POR MAYOR DE PRODUCTOS QUIMICOS BASICOS, PLASTICOS Y
G	004762	COMERCIO AL POR MENOR DE BICICLETAS Y OTROS VELOCIPEDOS SIN MOTOR
G	516903	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	004761	COMERCIO AL POR MENOR DE REVISTAS Y PERIODICOS EN ESTABLECIMIENTO
G	004520	ACTIVIDADES DE LAVADO Y LUSTRADO DE VEHICULOS AUTOMOTORES
G	004755	COMERCIO AL POR MENOR DE COFRES, ESTUCHES, ADORNOS DE MADERA Y AR
G	004772	COMERCIO AL POR MENOR DE TODO TIPO DE CALZADO EN ESTABLECIMIENTOS
G	004781	COMERCIO AL POR MENOR EN PUESTOS MOVILES DE DULCES, FRUTAS Y OTRO
G	004732	COMERCIO AL POR MENOR DE LUBRICANTES (ACEITES, GRASAS), ADITIVOS
G	523903	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	004773	COMERCIO AL POR MENOR EN DROGUERIAS VETERINARIAS
G	004759	COMERCIO AL POR MENOR DE ARTICULOS DE ASEO EN GENERAL EN ESTABLEC
G	524400	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	004649	COMERCIO AL POR MAYOR DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA DE USO DOMESTICO
G	004769	COMERCIO AL POR MENOR DE JUGUETERIA EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALI

	<b>CIUU</b>	<b>DESCRIPCIÓN CIUU</b>
G	004759	COMERCIO AL POR MENOR DE FLORES CORTADAS, ARREGLOS FLORALES; FLOR
G	004775	ACTIVIDADES DE COMPRAVENTA CON PACTO DE RETROVENTA
G	004651	COMERCIO AL POR MAYOR DE COMPUTADORES, EQUIPO PERIFÉRICO Y DE PRO
G	004665	COMERCIO AL POR MAYOR DE DESPERDICIOS Y DESECHOS DE PLASTICOS Y
G	515400	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	526200	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	004665	COMERCIO AL POR MAYOR DE DESPERDICIOS O DESECHOS INDUSTRIALES Y M
G	523905	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	004731	COMERCIO AL POR MENOR EN ESTACIONES, BOMBAS DE SERVICIO Y ESTABLE
G	502001	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	004752	COMERCIO AL POR MENOR DE VIDRIOS Y ESPEJOS EN ESTABLECIMIENTOS ES
G	523300	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	004731	COMERCIO AL POR MENOR DE COMBUSTIBLE PARA AUTOMOTORES
G	523912	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	004773	COMERCIO AL POR MENOR DE APARATOS, ARTICULOS Y ACCESORIOS DE MEDI
G	004620	COMERCIO AL POR MAYOR DE MATERIAS PRIMAS, PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y P
G	004799	COMERCIO AL POR MENOR REALIZADO POR VENDEDORES A DOMICILIO
G	004663	COMERCIO AL POR MAYOR DE MADERA, PIEDRA, ARENA, GRAVA, LADRILLO,
G	004620	COMERCIO AL POR MAYOR DE PASILLA DE FINCA
G	004759	COMERCIO AL POR MENOR DE PREPARADOS PARA LIMPIAR Y PULIR, PARA PE
G	004771	COMERCIO AL POR MENOR DE ACCESORIOS DEL VESTIDO EN ESTABLECIMIENT
G	004664	COMERCIO AL POR MAYOR DE ABONOS, PLAGUICIDAS Y OTROS PRODUCTOS QU
G	004665	COMERCIO AL POR MAYOR DE DESPERDICIOS Y DESECHOS METALICOS (ACERO
G	004771	COMERCIO AL POR MENOR DE ROPA DEPORTIVA EN ESTABLECIMIENTOS ESPEC
G	524300	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	004511	COMERCIO DE VEHICULOS AUTOMOTORES NUEVOS
G	004711	COMERCIO AL POR MENOR EN SUPERMERCADOS Y ALMACENES DE CADENA
G	524100	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	004631	COMERCIO AL POR MAYOR DE PRODUCTOS DE PANADERIA Y BIZCOCHERIA
G	004771	COMERCIO AL POR MENOR DE ROPA INTERIOR PARA DAMA EN ESTABLECIMIENT
G	524601	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	523910	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	510000	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	004631	COMERCIO AL POR MAYOR DE ALIMENTOS PARA ANIMALES
G	004644	COMERCIO AL POR MAYOR DE APARATOS, ARTICULOS Y EQUIPOS DE USO DOM
G	517003	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	004664	COMERCIO AL POR MAYOR DE PLASTICOS EN FORMAS PRIMARIAS
G	004643	COMERCIO AL POR MAYOR DE TODO TIPO DE CALZADO INCLUSIVE CALZADO D
G	004649	COMERCIO AL POR MAYOR DE PRODUCTOS A BASE DE PAPEL Y CARTON - CUA
G	004761	COMERCIO AL POR MENOR DE PAPEL Y MATERIAL IMPRESO PARA OFICINA, E
G	004653	COMERCIO AL POR MAYOR DE MAQUINARIA AGRICOLA

	<b>CIU</b>	<b>DESCRIPCIÓN CIU</b>
G	523707	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
G	004669	COMERCIO AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS DE CONSUMO NCP
H	004921	SERVICIOS DE TRANSPORTE PARA EXCURSIONES Y TURISMO
H	005221	ESTACIONAMIENTO O PARQUEADEROS
H	004923	TRANSPORTE INTERMUNICIPAL DE CARGA POR CARRETERA
H	551100	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
H	005310	ACTIVIDADES POSTALES NACIONALES
H	005224	MANIPULACIÓN DE CARGA
H	004921	TRANSPORTE DE PASAJEROS
H	005223	ACTIVIDADES DE AEROPUERTOS, SERVICIOS DE NAVEGACIÓN AÉREA Y DEMÁS
H	005320	ACTIVIDADES DE MENSAJERÍA
H	004921	TRANSPORTE NO REGULAR COLECTIVO DE PASAJEROS
H	553000	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
H	005221	ESTABLECIMIENTOS PARA LA VENTA DE TIQUETES
H	552202	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
H	005210	ALMACENAMIENTO Y DEPOSITO
H	004923	TRANSPORTE MUNICIPAL DE CARGA POR CARRETERA
H	004923	TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA
H	004921	TRANSPORTE METROPOLITANO COLECTIVO REGULAR DE PASAJEROS
H	005320	ACTIVIDADES DE CORREO DISTINTAS DE LAS ACTIVIDADES POSTALES NACIO
H	004921	TRANSPORTE NO REGULAR INDIVIDUAL DE PASAJEROS
H	552900	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
H	552200	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
I	005613	EXPENDIO A LA MESA DE COMIDAS PREPARADAS, EN CAFETERIAS Y LONCHER
I	005619	OTROS TIPOS DE EXPENDIO NCP DE ALIMENTOS PREPARADOS
I	005613	EXPENDIO A LA MESA DE COMIDAS PREPARADAS, EN CAFETERIAS
I	005630	EXPENDIO DE BEBIDAS ALCOHOLICAS PARA EL CONSUMO DENTRO DEL ESTABL
I	005611	EXPENDIO A LA MESA DE COMIDAS PREPARADAS, EN RESTAURANTES
I	005619	HELADERIAS Y FRUTERIAS
I	005630	DISCOTECAS Y TABERNAS
I	642204	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
I	005530	ALOJAMIENTO EN RESIDENCIAS, MOTELES Y AMOBLADOS
I	005630	BARES Y CANTINAS
I	005530	ALOJAMIENTO EN MOTELES
I	005613	EXPENDIO A LA MESA DE COMIDAS PREPARADAS, EN SALONES DE ONCES, TE
I	005619	FUENTES DE SODA
I	005613	EXPENDIO DE COMIDAS PREPARADAS EN CAFETERÍAS
I	005530	SERVICIO POR HORAS
I	005630	EXPENDIO DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS PARA EL CONSUMO DENTRO DEL ESTABL
I	005619	OTROS TIPOS DE EXPENDIO DE COMIDAS PREPARADAS N.C.P.
I	005511	ALOJAMIENTO EN HOTELES

	<b>CIU</b>	<b>DESCRIPCIÓN CIU</b>
I	005611	EXPENDIO A LA MESA DE COMIDAS PREPARADAS
I	005621	CATERING PARA EVENTOS
I	005530	ALOJAMIENTO EN RESIDENCIAS
I	005590	ALOJAMIENTO EN CASA DE HUESPEDES O RESIDENCIAS ESTUDIANTILES
I	642104	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
I	642100	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
I	005630	GRILES, WHISKERIAS Y COREOGRAFICOS
I	005612	EXPENDIO POR AUTOSERVICIO DE COMIDAS PREPARADAS EN RESTAURANTES
I	642600	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
I	602200	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
I	005590	OTROS TIPOS DE ALOJAMIENTO NCP
I	642900	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
I	633104	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
I	642200	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
I	642300	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
J	006110	SERVICIOS TELEFÓNICOS Y BÁSICOS
J	006120	ACTIVIDADES DE TELECOMUNICACIONES INALÁMBRICAS
J	006190	OTRAS ACTIVIDADES DE TELECOMUNICACIONES
J	006202	CONSULTORES EN PROGRAMAS DE INFORMÁTICA, ELABORACIÓN Y SUMINISTRO
J	006110	ACTIVIDADES DE TELECOMUNICACIONES ALÁMBRICAS
J	006311	PROCESAMIENTO DE DATOS, ALOJAMIENTO (HOSTING) Y ACTIVIDADES RELAC
J	006110	SERVICIOS DE TELEFONO
J	006120	TELEFONIA CELULAR
J	005813	EDICION DE PERIODICOS, REVISTAS Y PUBLICACIONES PERIODICAS
J	005911	PRODUCCION DE PELICULAS CINEMATOGRAFICAS
J	006391	ACTIVIDADES DE AGENCIAS DE NOTICIAS
J	006311	PROCESAMIENTO DE DATOS
J	006190	OTROS SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES NCP
J	672100	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
J	650000	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
K	006621	ACTIVIDADES DE AGENTES Y CORREDORES DE SEGUROS
K	006612	SERVICIOS DE COMISIONISTAS
K	006621	ORGANIZACIONES DE SERVICIOS A LOS ASEGURADORES
K	006499	OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIO FINANCIERO, EXCEPTO LAS DE SEGUROS
K	006511	PLANES DE SEGUROS DE GENERALES
K	006511	SEGUROS GENERALES
K	702000	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
K	701001	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
K	725000	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
K	006621	AGENTES Y CORREDORES DE SEGUROS
K	006512	PLANES DE SEGUROS DE VIDA

	<b>CIU</b>	<b>DESCRIPCIÓN CIU</b>
K	749903	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
K	712100	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
K	722000	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
K	700000	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
K	712200	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
K	006612	ACTIVIDADES BURSÁTILES
K	725001	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
K	742112	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
K	749900	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
L	006810	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS REALIZADAS CON BIENES PROPIOS O ARRENDA
L	006820	COMPRA, VENTA, ALQUILER Y ADMINISTRACION DE BIENES INMUEBLES A CA
L	006820	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS REALIZADAS A CAMBIO DE UNA RETRIBUCIÓN
L	006810	URBANIZACION Y SUBDIVISION DE INMUEBLES EN LOTES.
L	006810	ARRENDAMIENTO Y EXPLOTACION DE BIENES INMUEBLES.
M	007020	SERVICIOS DE ASESORAMIENTO, ORIENTACION Y DE ASISTENCIA COMERCIAL
M	007310	PUBLICIDAD
M	006910	ACTIVIDADES JURIDICAS
M	007010	ACTIVIDADES DE ADMINISTRACIÓN EMPRESARIAL
M	007020	ACTIVIDADES DE CONSULTORÍA DE GESTIÓN
M	007020	ACTIVIDADES DE ASESORAMIENTO EMPRESARIAL Y EN MATERIA DE GESTION
M	806000	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
M	007310	PREPARACION Y EXPOSICION DE CARTELES DE PUBLICIDAD PINTADOS Y LUM
M	806008	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
M	007110	ACTIVIDADES DE ARQUITECTURA E INGENIERIA Y ACTIVIDADES CONEXAS DE
M	006920	ACTIVIDADES DE REGISTRO CONTABLE
M	007320	ESTUDIO DE MERCADOS Y REALIZACIÓN DE ENCUESTAS DE OPINIÓN PÚBLICA
M	804100	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
M	007420	ACTIVIDADES DE FOTOGRAFIA
M	007500	ACTIVIDADES VETERINARIAS
M	007310	EJECUCION DE TRABAJOS DE ARTE PUBLICITARIO.
M	006920	ACTIVIDADES DE CONTABILIDAD, TENEDURIA DE LIBROS Y AUDITORIA; ASE
M	007110	ACTIVIDADES DE INGENIERIA CIVIL
M	007110	ACTIVIDADES GEOLOGICOS O DE PROSPECCION
M	804300	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
M	806006	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
M	007310	ORGANIZACION Y PUBLICACION DE ANUNCIOS
N	008129	LIMPIEZA AL IN TERIOR DE EDIFICIOS, CHIMENEAS Y VENTANAS
N	007729	ALQUILER DE APARATOS ELECTRICOS Y DE USO DOMESTICO
N	007830	OBTENCION Y SUMINISTRO DE PERSONAL
N	007729	ALQUILER DE MUEBLES
N	008230	ACTIVIDADES DE CONTRATACION PARA EVENTOS ESPECIALES

	<b>CIIU</b>	<b>DESCRIPCIÓN CIIU</b>
N	007730	ALQUILER Y ARRENDAMIENTO DE OTROS TIPOS DE MAQUINARIA, EQUIPO Y B
N	007722	ALQUILER DE PELICULAS Y CINTAS CINEMATOGRAFICAS.
N	008219	SERVICIOS DE REPRODUCCION, IMPRESION HELIOGRAFICA, FOTOCOPIAS, EN
N	008299	OTRAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES NCP
N	007911	ACTIVIDADES DE AGENCIAS DE VIAJES Y ORGANIZADORES DE VIAJES; ACTI
N	007730	ARRENDAMIENTO DE BIENES MUEBLES
N	008010	SERVICIOS DE SEGURIDAD - CELADURIAS
N	007729	ALQUILER DE EFECTOS PERSONALES Y ENSERES DOMESTICOS NCP
N	007990	SERVICIO DE ASISTENCIAS A TURISTAS
N	008010	SERVICIO DE TRANSPORTE DE VALORES
N	008299	OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIO DE APOYO A LAS EMPRESAS N.C.P.
N	008129	ACTIVIDADES DE LIMPIEZA DE EDIFICIOS Y DE LIMPIEZA INDUSTRIAL
N	008129	LIMPIEZA DE ESTRUCTURAS METALICAS Y MAQUINARIA INDUSTRIAL.
N	853201	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
N	851203	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
N	007729	ALQUILER DE PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO
N	850000	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
N	008292	ACTIVIDADES DE ENVASE Y EMPAQUE
N	007810	AGENCIAS DE EMPLEO DE TRABAJADORES PARA EL MANTENIMIENTO DE HOGAR
O	921900	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
O	924200	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
O	924900	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
O	921901	CÓDIGO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA NO HOMOLOGADA A LA VERSIÓN 4 APROBA
P	008512	EDUCACION PREESCOLAR
P	008553	SERVICIOS DE SALAS DE BAILE Y ACADEMIAS DE BAILE
P	008551	FORMACIÓN ACADÉMICA NO FORMAL
P	008559	OTROS TIPOS DE EDUCACIÓN N.C.P.
P	008521	EDUCACION BASICA SECUNDARIA
P	008559	OTROS TIPOS DE EDUCACIÓN
P	008543	CENTROS DE CAPACITACION, ESCUELAS TECNICAS
P	008513	EDUCACION BASICA PRIMARIA
Q	008810	ACTIVIDADES DE ASISTENCIA SOCIAL SIN ALOJAMIENTO PARA PERSONAS MA
Q	008699	OTRAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA SALUD HUMANA
Q	008691	LABORATORIOS DE ANALISIS CLINICOS
Q	008622	ACTIVIDADES DE LA PRÁCTICA ODONTOLÓGICA
Q	008621	CENTROS MEDICOS Y CONSULTORIOS PRIVADOS DE MEDICINA GENERAL Y ESP
Q	008890	OTRAS ACTIVIDADES DE ASISTENCIA SOCIAL SIN ALOJAMIENTO
Q	008691	ACTIVIDADES DE APOYO DIAGNÓSTICO
Q	008699	OTRAS ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA
Q	008691	ACTIVIDADES DE APOYO DIAGNOSTICO
Q	008622	ACTIVIDADES DE LA PRACTICA ODONTOLOGICA

	<b>CIUU</b>	<b>DESCRIPCIÓN CIUU</b>
Q	008730	ASILOS DE ANCIANOS
Q	008890	CENTROS DE ATENCION PSICOLOGICA Y CONCEJERIA SOCIAL
Q	008621	ACTIVIDADES DE LA PRACTICA MEDICA
Q	008692	ACTIVIDADES DE APOYO TERAPEUTICO
Q	008692	CENTROS DE OPTOMETRIA
Q	008610	ACTIVIDADES DE LAS INSTITUCIONES PRESTADORAS DE SERVICIOS DE SALU
Q	008890	SERVICIOS SOCIALES SIN ALOJAMIENTO
R	009329	OTRAS ACTIVIDADES DE ESPARCIMIENTO
R	009006	ACTIVIDADES TEATRALES Y MUSICALES Y OTRAS ACTIVIDADES ARTISTICAS
R	009200	ACTIVIDADES DE JUEGOS DE AZAR
R	009311	SERVICIOS DE EXPLOTACION INSTALACIONES DEPORTIVAS PARA LA PRACTIC
R	009329	OTRAS ACTIVIDADES RECREATIVAS Y DE ESPARCIMIENTO N.C.P.
R	009311	ACTIVIDADES DEPORTIVAS
R	009007	ACTIVIDADES DE ESPECTÁCULOS MUSICALES EN VIVO
R	009200	AGENCIAS DE LOTERIA Y APUESTAS
R	009321	PARQUES DE DIVERSION Y SIMILARES
S	009602	SALAS DE BELLEZA
S	009609	OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS NCP
S	009529	REPARACION DE PRENDAS DE VESTIR, CALZADO Y OTROS ARTICULOS DE CUE
S	009524	REPARACION Y EL RETAPIZADO DE TODO TIPO DE MUEBLES PARA EL HOGAR
S	009602	PELUQUERIA Y OTROS TRATAMIENTOS DE BELLEZA
S	009522	REPARACION DE ELECTRODOMESTICOS Y ARTICULOS DE USO DOMESTICO
S	009603	ALQUILER Y VENTA DE TUMBAS, ATAUDES Y OTRAS ACTIVIDADES CONEXAS
S	009602	SERVICIOS DE PELUQUERIAS Y BARBERIAS
S	009529	REPARACION DE ENSERES DOMESTICOS
S	009603	POMPAS FUNEBRES Y ACTIVIDADES CONEXAS
S	009511	MANTENIMIENTO DE COMPUTADORAS
S	009511	MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE COMPUTADORES Y DE EQUIPO PERIFÉRICO
S	009609	PELUQUERIA Y SALAS DE CUIDADO PARA ANIMALES
S	009602	PELUQUERÍA Y OTROS TRATAMIENTOS DE BELLEZA
S	009601	LAVADO Y LIMPIEZA DE PRENDAS DE TELA Y DE PIEL, INCLUSO LA LIMPIE
S	009603	POMPAS FÚNEBRES Y ACTIVIDADES RELACIONADAS
S	009529	REPARACION DE EFECTOS PERSONALES
S	009603	FUNERARIAS Y SALAS DE CREMACION
S	009499	ACTIVIDADES DE OTRAS ORGANIZACIONES NCP
S	009601	LAVANDERIAS MECANICAS Y MANUALES
S	009601	LAVADO DE ALFOMBRAS, TAPETES Y ESTERAS
S	009609	SERVICIOS PERSONALES DIRECTOS
S	009529	REPARACION DE TODO TIPO BICICLETAS, TRICICLOS, PATINES Y OTROS
S	009609	SALONES DE ADELGASAMIENTO, MASAJES Y TATUAJES

Fuente: Cámara de Comercio de Tuluá.

Anexo B. Caso empresa exitosa. Estudio financiero

## ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA MICROEMPRESA DIXTRITAL DE TULUÁ

La microempresa Dixtrital se dedica a la comercialización de prendas de vestir para hombre y accesorios: camisas, zapatos, bóxer, camisetas, polos, jeans, bermudas, driles, medias, gorras, lociones, gafas, bolsos, billeteras, camándulas y relojería en la ciudad de Tuluá.

Categoría: Boutiques

Dirección:Cr 26 28-75, Tuluá, Valle del Cauca, Colombia Teléfono:(57) (2) 2254270

### ANÁLISIS DEL BALANCE GENERAL PROYECTADO

La empresa DIXTRITAL presenta una estructura de sus activos con mayor concentración en los corrientes (ver cuadro 1). Para el año 2013 (año uno), la empresa concentraba el 80% de sus activos en este tipo, mientras que los fijos representaban el 20%, consecuente con la naturaleza de la empresa que está dedicada a la comercialización, es decir, es de base comercial.

Dentro de los activos corrientes, al finalizar el primer año, la mayor proporción correspondían a Caja, que representan el 44% del total de activos de la empresa, mientras que el inventario se destaca por su participación con el 18% similar a las cuentas por cobrar.

El activo corriente crece un 76%, especialmente por el comportamiento de la caja, cuyo crecimiento relativo es de 135%. Las otras cuentas del activo corriente crecen un 4%.

Con respecto a los activos fijos, la cuenta más representativa la constituyen los muebles y enseres que representa el 19% del total de activos.



Cuadro 1. Balance general comparativo Dixtrital. Cuentas del activo.

ACTIVOS	AÑO UNO	Año 2 proyectado con base a la inflación causada	Año 3 proyectado con base a la inflación estimada	Análisis Vertical Año 1	Análisis vertical Año 2	Análisis Horizontal Año 2	
Caja	35.110.118	82.448.510	90.785.814	44%	67%	47.338.392	135%
Cuentas Por Cobrar	14.518.650	15.060.196	15.662.603	18%	12%	541.546	4%
Deudas de difícil recaudo	435.560	451.806	469.878	1%	0%	16.246	4%
Inventario	14.518.650	15.060.196	15.662.603	18%	12%	541.546	4%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>63.711.858</b>	<b>112.117.095</b>	<b>121.641.143</b>	<b>80%</b>	<b>91%</b>	<b>48.405.237</b>	<b>76%</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>							
Maquinaria	-	-	-	0%	0%	-	
Vehículos	-	-	-	0%	0%	-	
Muebles y enseres	15.000.000	15.000.000	15.000.000	19%	12%	-	0%
Equipo de computo	5.500.000	5.500.000	5.500.000	7%	4%	-	0%
Edificio	-	-	-	0%	0%	-	
(-) depreciación Acumulada	4.833.333	9.666.667	14.500.000	6%	8%	4.833.333	100%
Terreno	-	-	-	0%	0%	-	
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>15.666.667</b>	<b>10.833.333</b>	<b>6.000.000</b>	<b>20%</b>	<b>9%</b>	<b>(4.833.333)</b>	<b>-31%</b>
<i>Inversiones a largo plazo</i>	-	-	-	0%	0%	-	
<i>Diferidos</i>	-	-	-	0%	0%	-	
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>79.378.525</b>	<b>122.950.429</b>	<b>127.641.143</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>43.571.904</b>	<b>55%</b>

Fuente: Dixtrital, cálculos de las autoras.

El pasivo y el patrimonio (ver cuadro 2), permite ver la forma como se está financiando la empresa. DIXTRITAL presenta una estructura concentrada principalmente en el patrimonio con el 81% del total en el año 2014 (año 2), superior a la del 2013 (año 1) que fue de 70%. Mientras que el pasivo representa el 30% en

el mismo 2013. Esto se convierte en una estructura desequilibrada y de acuerdo a su composición el mayor riesgo está a cargo de los propietarios, por tener una mayor cantidad de recursos invertidos en la empresa.

Cuadro 2. Balance general comparativo Dixtrital. Cuentas del pasivo.

PASIVOS	AÑO UNO	Año 2 proyectado con base a la inflación causada	Año 3 proyectado con base a la inflación estimada	Análisis Vertical Año 1	Análisis vertical Año 2	Análisis Horizontal Año 2	
Proveedores	5.807.460	6.024.078	6.265.041	7%	5%	216.618	4%
Prestaciones por Pagar	350.880	363.968	378.527	0%	0%	13.088	4%
Impuestos por Pagar	17.976.237	17.493.962	18.247.853	23%	14%	(482.275)	-3%
Obligaciones Financieras a corto plazo	-	-	-	0%	0%	-	
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>24.134.577</b>	<b>23.882.008</b>	<b>24.891.421</b>	<b>30%</b>	<b>19%</b>	<b>(252.569)</b>	<b>-1%</b>
<b>PASIVO DE LARGO PLAZO</b>				<b>0%</b>	<b>0%</b>		
<i>obligaciones Financieras a Largo Plazo</i>	-	-	-	0%	0%	-	
<b>PASIVO DE LARGO PLAZO</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>24.134.577</b>	<b>23.882.008</b>	<b>24.891.421</b>	<b>30%</b>	<b>19%</b>	<b>(252.569)</b>	<b>-1%</b>
<b>PATRIMONIO</b>							
Capital	13.162.197	13.162.197	13.162.197	17%	11%	-	0%
Utilidad del ejercicio neta a distribuir	42.081.751	43.824.473	45.763.052	53%	36%	1.742.721	4%
Utilidades retenidas		33.665.401	26.643.228	0%	27%	33.665.401	
Reserva Legal		4.208.175	8.590.622	0%	3%	4.208.175	
Provisiones		4.208.175	8.590.622	0%	3%	4.208.175	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>55.243.948</b>	<b>99.068.421</b>	<b>102.749.721</b>	<b>70%</b>	<b>81%</b>	<b>43.824.473</b>	<b>79%</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>79.378.525</b>	<b>122.950.429</b>	<b>127.641.143</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>43.571.904</b>	<b>55%</b>

Fuente: Dixtrital, cálculos de las autoras.

Al interior del patrimonio, se destaca el capital social con el 17%, y las utilidades del ejercicio con el 53% respecto del total pasivo + patrimonio. Por su parte, el pasivo se concentra principalmente en las deudas de corto plazo, que representan el 30% del total, dentro de las cuales están principalmente los impuestos por pagar. Con relación al crecimiento, los datos permiten observar que mientras el pasivo está decreciendo, el patrimonio se incrementa, especialmente por el comportamiento de las utilidades del ejercicio.

## **ANÁLISIS DEL ESTADO DE INGRESOS Y EGRESOS**

El Estado de Ingresos y Egresos de la empresa DIXTRITAL de Tuluá, indica que el costo de las ventas representa el 72% del total de ingresos, motivo por el cual la utilidad bruta es correspondiente al 28% (Ver cuadro 3).

De acuerdo con esto, se observa que el costo de las ventas es representativo para Dixtrital, debido al tipo de negocio, es decir, a que se comercializan productos y los márgenes en esta actividad son reducidos. Por ello, el control de costos y gastos administrativos es fundamental para lograr obtener finalmente rentabilidades netas positivas.

En el caso de los gastos, el rubro más representativo son los salarios, que representan el 4% del total de ventas. No obstante, al restar los gastos operacionales, la empresa muestra un margen operativo del 15%, lo cual, ante los bajos gastos financieros, que representan el 0%, queda una alta disponibilidad para el pago de impuestos.

Al descontar este gasto impositivo, la empresa obtiene un margen neto del 11%. Por lo tanto, la estructura de gastos operacionales reducen significativamente las utilidades de la empresa, pasando de un margen bruto de 28% a un margen neto de 11%.

El estado de ingresos y egresos también permite observar que tanto las ventas como los gastos crecen en el año 2, en un promedio del 4%, lo cual determina que la utilidad neta sea superior en un 4%.

Cuadro 3. Estado de ingresos y egresos de Dixtrital

	31 de Diciembre	Análisis Vertical	Estado de Ingresos y Egresos proyectado Año Dos	Análisis Horizontal		Estado de Ingresos y Egresos proyectado Año Tres
TOTAL VENTAS	398.774.550	100%	413.648.841	14.874.291	4%	430.194.794
TOTAL COSTO DE VENTA	287.117.676	72%	297.827.165	10.709.489	4%	309.740.252
UTILIDAD BRUTA	111.656.874	28%	115.821.675	4.164.801	4%	120.454.542
<b>GASTOS</b>						
Arriendo	7.800.000	2%	8.090.940	290.940	4%	8.414.578
Servicios Públicos	4.680.000	1%	4.854.564	174.564	4%	5.048.747
Publicidad	2.640.000	1%	2.738.472	98.472	4%	2.848.011
Gastos Generales	4.944.000	1%	5.128.411	184.411	4%	5.333.548
Depreciación	4.833.333	1%	4.833.333	-	0%	4.833.333
Salarios	16.512.000	4%	17.127.898	615.898	4%	17.813.014
Prestaciones Sociales	10.189.553	3%	10.569.623	380.070	4%	10.992.408
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>51.598.886</b>	<b>13%</b>	<b>53.343.241</b>	<b>1.744.355</b>	<b>3%</b>	<b>55.283.637</b>
UTILIDAD OPERACIONAL (UAI)	60.057.988	15%	62.478.434	2.420.446	4%	65.170.905
Gastos Financieros	-	0%	-	-		-
Otros Ingresos	-	0%	-	-		-
Otros Egresos	-	0%	-	-		-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	60.057.988	15%	62.478.434	2.420.446	4%	65.170.905
Impuesto de renta de Industria y Comercio y Legalización	17.976.237	5%	18.653.962	677.725	4%	19.407.853
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>42.081.751</b>	<b>11%</b>	<b>43.824.473</b>	<b>1.742.721</b>	<b>4%</b>	<b>45.763.052</b>

Fuente: Dixtrital, cálculos de las autoras.

## **ANÁLISIS DEL FLUJO DE CAJA**

De acuerdo con los datos del flujo de caja mensual de la empresa DIXTRITAL, los ingresos en efectivo son superiores a los gastos o salidas en efectivo en el segundo semestre del año, especialmente a partir del mes de agosto (ver cuadro 4).

Esto implica que al final del año la empresa cuente con un importante flujo de efectivo, por la acumulación de saldos positivos mes a mes. Los excedentes de efectivo generados al final del año se constituyen en exceso de liquidez, teniendo en cuenta que la empresa, en su primer año de proyección no planea realizar inversiones de capital ni reparto de utilidades.

Cuadro 4. Flujo de caja de Dixtrital

DIXTRITAL												
FLUJO DE CAJA												
ENTRADAS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
VENTAS TOTALES	10.037.260	5.690.450	11.100.040	21.863.500	17.397.000	34.824.000	18.436.000	39.667.000	33.245.000	30.735.000	30.592.800	145.186.500
AUMENTO DE PASIVOS	752.370	(77.206)	313.050	527.205	(81.993)	793.747	(558.853)	945.907	(160.213)	(3.733)	90.979	21.593.318
APORTE DE CAPITAL	13.162.197	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL ENTRADAS	23.951.827	5.613.244	11.413.090	22.390.705	17.315.007	35.617.747	17.877.147	40.612.907	33.084.787	30.731.267	30.683.779	166.779.818
SALIDAS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
COSTO DE VENTA	7.226.827	4.097.124	7.992.029	15.741.720	12.525.840	25.073.280	13.273.920	28.560.240	23.936.400	22.129.200	22.026.816	104.534.280
GASTOS (Sin incluirl depreciación)	3.993.796	3.993.796	3.993.796	3.993.796	3.993.796	3.993.796	3.993.796	3.993.796	3.993.796	3.993.796	3.993.796	20.810.033
AUMENTO DE ACTIVOS	22.477.340	(856.322)	1.065.689	2.120.402	(879.900)	3.433.119	(3.228.436)	4.182.507	(1.265.134)	(494.470)	(28.013)	22.574.959
REPARTO DE UTILIDADES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL SALIDAS	33.697.963	7.234.598	13.051.514	21.855.918	15.639.736	32.500.195	14.039.280	36.736.543	26.665.062	25.628.526	25.992.599	147.919.272
FLUJO DE CAJA DEL PERIODO	(9.746.136)	(1.621.354)	(1.638.424)	534.787	1.675.271	3.117.552	3.837.867	3.876.364	6.419.725	5.102.741	4.691.180	18.860.546
SALDO INICIAL DE CAJA	-	(9.746.136)	(11.367.490)	(13.005.914)	(12.471.127)	(10.795.856)	(7.678.304)	(3.840.437)	35.926	6.455.651	11.558.391	16.249.571
SALDO NETO DE CAJA	(9.746.136)	(11.367.490)	(13.005.914)	(12.471.127)	(10.795.856)	(7.678.304)	(3.840.437)	35.926	6.455.651	11.558.391	16.249.571	35.110.118

Fuente: Dixtrital, cálculos de las autoras.

## **ANÁLISIS DE LOS INDICADORES FINANCIEROS**

A partir de los datos suministrados al simulador financiero, se calcularon los principales indicadores para la empresa DIXTRITAL, los cuales permiten realizar un diagnóstico de la situación de la organización en estudio

### **Indicadores de liquidez**

Con relación a la liquidez (Ver Cuadro 5) se obtuvo un valor de 2,6 en el año 1, cifra que está dentro del parámetro ideal (entre 1 y 3), el cual indica que la empresa tiene buena situación de liquidez en el primer año de proyección. Esto se debe a que la concentración de los activos corrientes es superior con relación al total y en la estructura financiera, el patrimonio resulta más elevado en términos relativos respecto a los pasivos corrientes.

Debido a esto, la relación activo corriente/pasivo corriente es elevada (2,6), indicando que por cada peso que la empresa debe en el corto plazo, tiene 2,6 pesos en activos corrientes para hacer frente a sus obligaciones respectivas.

Al descontar los inventarios para calcular la prueba ácida, se obtiene una liquidez menor, pero continúa presentando altos niveles por encima del rango ideal en los años 2 y 3, que induce a afirmar que existe exceso de liquidez. Esto está en coherencia con la concentración del activo corriente, porque según se veía en la estructura del balance, el mayor porcentaje es explicado por la caja seguido de los inventarios.

Efectivamente, al calcular la prueba superácida, que tiene en cuenta solo los activos con mayor liquidez (Caja), la empresa sigue mostrando una buena condición (1.4 en el año 1) (parámetro ideal entre 0.3 y 0.5), que significa que por cada peso que la empresa debe en el corto plazo, cuenta con 1.4 pesos en caja para cubrir sus obligaciones corrientes.

Esta situación paradójicamente es negativa, especialmente en los años 2 y 3 dado que los excesos de liquidez significan que la empresa está desaprovechando oportunidades para generar beneficios por otra vía, bien sea pagando pasivos de largo plazo o actualizando tecnología o invirtiendo en otras alternativas.

El exceso de liquidez también se observa a través del capital de trabajo, teniendo en cuenta que representa el 164% del pasivo corriente, cifra que resulta excesiva, considerando que el parámetro ideal es el 30% como mínimo.

Cuadro 5. Indicadores financieros de liquidez de Dixtrital

DIXTRITAL				
DETALLE		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INDICADORES DE LIQUIDEZ	Liquidez	2,6	4,7	4,9
	Prueba Acida	2,0	4,1	4,3
	Prueba Súper Acida	1,4	3,4	3,6
	Recomendación sobre el exceso de liquidez	<b>NO INVERTIR A LARGO PLAZO</b>	<b>NO INVERTIR A LARGO PLAZO</b>	<b>NO INVERTIR A LARGO PLAZO</b>
	Capital de Trabajo	39.577.282	88.235.088	96.749.721
	Participación del Capital de Trabajo	164%	369%	389%
	KTNO	22.878.960	23.732.345	24.681.639
	Variación Constante del KTNO		853.385	949.294
	Variación Relativa del KTNO		4%	4%
	Productividad del KTNO	5,74%	5,74%	5,74%
	Variación Constante de las Ventas		14.874.291	16.545.954
	Variación % de las Ventas		3,7%	4,0%
	Comportamiento del KTNO con respecto a la variación de las ventas		0,00%	0,00%
			(14.020.906)	(15.596.660)

Fuente: Dixtrital, cálculos de las autoras

### Indicadores de endeudamiento

Por otra parte, los indicadores de endeudamiento (cuadro 6) muestran que la empresa tiene unos niveles bajos de deuda, incluso, que implica capacidad de endeudarse, especialmente con el sector financiero.

El endeudamiento total en el primer año de proyección es del 30%, inferior al máximo permitido que es del 50%. Respecto a la deuda financiera, la empresa finalizando el primer año obtiene un nivel del 0%, ya que no utiliza este recurso para financiarse. Esto evidencia que existen posibilidades de adquirir deuda, principalmente de tipo financiera de ser requerida por parte de los propietarios, pero el exceso de liquidez indica que seguramente no es necesario.

Debido a esto, la empresa se encuentra financieramente desapalancada, con un impacto nulo de la carga financiera y con un apalancamiento financiero de cero, lo que significa que está siendo financiada por los propietarios, situación que incrementa el riesgo para ellos.



Cuadro 6. Indicadores financieros de endeudamiento de Dixtrital

DIXTRITAL				
DETALLE		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INDICADORES DE SOLVENCIA	Endeudamiento Total	30%	19%	20%
	Endeudamiento Financiero	0%	0%	0%
	Concentración del Endeudamiento a Corto Plazo	100%	100%	100%
	Impacto de la Carga Financiera	0%	0%	0%
	Cobertura de Interés I			
	Cobertura de Interés II			
	Indicador de Leverage o Apalancamiento	44%	24%	24%
	Leverage a Corto Plazo	44%	24%	24%
	Leverage Financiero Total	0%	0%	0%

Fuente: Dixtrital, cálculos de las autoras

### Indicadores de actividad

Por otra parte, los indicadores de rotación (ver cuadro 7) calculados muestran la siguiente situación para la empresa DIXTRITAL. Su rotación de cartera es de 27 días, inferior al parámetro ideal fijado en 100 días máximo.

La rotación de inventarios es de 18 días, lo cual corresponde a una situación en la cual la empresa mantiene existencias de productos terminados para la comercialización, dado que se trata de productos no perecederos.

Con relación al ciclo de efectivo, que es el tiempo que tarda los activos en convertirse en el activo más líquido, la empresa obtiene 112.9 días, situación que muestra eficiencia por parte de la empresa en su ciclo de efectivo.

Respecto al activo total, la rotación indica que la empresa es eficiente, con un valor de 5.02 en el primer año de proyección y de 3.37 en el tercero, muestra que por cada peso invertido en activos totales, la empresa genera 5.02 pesos en ventas y 3.37 en el primero y tercer año respectivamente.

Cuadro 7. Indicadores financieros de actividad o rotación de Dixtrital

DIXTRITAL				
DETALLE		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INDICADORES DE ACTIVIDAD	Rotación de Cartera	131	131	131
	Rotación de Cartera II	27	27	27
	Rotación de Inventarios	18	18	18
	Rotación de Proveedores ó de Pago	36	36	36
	Ciclo Operativo	149	149	149
	Ciclo de Efectivo	112,9	112,9	112,9
	Rotación de caja	3,2	3,2	3,2
	Rotación de Activos Fijos	25	38	72
	Rotación de Activos Operacionales	32	44	51
	Rotación del Activo Total	5,02	3,36	3,37

Fuente: Dixtrital, cálculos de las autoras

### Indicadores de rentabilidad

Otros de los indicadores para analizar son los de rentabilidad (ver cuadro 8). En el caso de la empresa DIXTRITAL de Tuluá, presenta un margen de contribución del 28%, es decir, el costo de las ventas absorbe el 72% del total de ingresos operacionales. Esto evidencia que la empresa cuenta con un 28% de sus ingresos para cubrir sus costos y gastos operacionales, financieros y tributarios.

La empresa posee una estructura administrativa que resulta un poco más costosa que el costo de las ventas, sin embargo, al final obtiene una utilidad neta correspondiente al 10.553% aproximadamente.

El indicador ROE mide la rentabilidad obtenida por la empresa sobre sus fondos propios. Este es uno de los indicadores más seguidos por los inversores. En el caso de la empresa en estudio, la rentabilidad sobre el patrimonio es de 76% en el año 1.

Por su parte, el ROA que mide el retorno sobre los activos, muestra un resultado de 53%, igualmente positivo para la empresa, que demuestra eficiencia en el manejo de los activos totales.

Cuadro 8. Indicadores financieros de rentabilidad de Dixtrital

DIXTRITAL				
DETALLE		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INDICADORES DE RENTABILIDAD	Margen Bruto o Margen de Contribución	28%	28%	28%
	Margen Operacional	15%	15%	15%
	Margen Neto	10,553%	10,595%	10,638%
	Utilidad Neta del proyecto	42.081.751	43.824.473	45.763.052
	ROE	76%	44%	45%
	ROA	53%	36%	36%
	APALANCAMIENTO FINANCIERO	4,23	6,55	6,81
		Conviene financiarse con deuda	Conviene financiarse con deuda	Conviene financiarse con deuda
	ANALISIS DUPONT	0,236	0,247	0,260
	EBITDA	64.891.321	67.311.768	70.004.238
	Margen EBITDA	16%	16%	16%

Fuente: Dixtrital, cálculos de las autoras

En el caso del indicador DUPONT, es una de las razones financieras de rentabilidad más importantes en el análisis del desempeño económico y operativo de una empresa. El sistema DUPONT integra o combina los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador de capital (Apalancamiento financiero).

Partiendo de la premisa que la rentabilidad de la empresa depende de dos factores como lo es el margen de utilidad en ventas, la rotación de los activos y del apalancamiento financiero, se puede entender que el sistema DUPONT lo que hace es identificar la forma como la empresa está obteniendo su rentabilidad, lo cual le permite identificar sus puntos fuertes o débiles.

En el cálculo el primer factor corresponde a la primera variable (Margen de utilidad en ventas), el segundo factor corresponde a la rotación de activos totales (eficiencia en la operación de los activos) y el tercer factor corresponde al apalancamiento financiero.

En el caso de DIXTRITAL, el Análisis Dupont arrojó un valor del 0.236 en el año 1, compuesto de los siguientes datos:

(Utilidad neta/ventas)\*(ventas/activo total)\*(Multiplicador del capital)

$$10.553\% \times 53\% \times 4,23 = 0.236$$

Se puede concluir que el rendimiento más importante fue debido a la eficiencia en la operación de activos, tal como se puede ver en el cálculo independiente del segundo factor de la fórmula DUPONT.

## **CONCLUSIONES SITUACIÓN FINANCIERA**

La empresa Dixtrital presenta una estructura económica consecuente con su naturaleza, por ser una empresa perteneciente al sector comercial, específicamente comercio de prendas de vestir y accesorios, concentrando sus activos en los de corto plazo, en caja, cuentas por cobrar e inventarios. Con relación a los activos corrientes, se destaca especialmente en la cuenta Caja, sin embargo, su elevada concentración se traduce en un exceso de liquidez que resulta ser nocivo para la empresa, porque se trata de recursos que están siendo desaprovechados y que podrían generar beneficios financieros o económicos a los propietarios.

La empresa muestra fortalezas en el manejo de sus activos, en el sentido de que los indicadores muestran eficiencia en su utilización, a partir de una alta rotación, base de las utilidades. Adicionalmente, su estructura de costos representa fortalezas que se convierten en la principal causa de generación de utilidades netas.

Una fortaleza adicional es el comportamiento de los flujos de efectivo, teniendo en cuenta que existe una buena dinámica de generación de flujos positivos, que conlleva a su acumulación y es la base para la viabilidad financiera del proyecto. Debido a estos flujos de efectivo, la empresa recupera su inversión y al cabo de tres años genera riqueza para los propietarios.

Entre sus debilidades, además del exceso de liquidez, se encuentra su bajo nivel de deuda, que tiene como consecuencia que el nivel de riesgo sea mayor para los propietarios y menor para los acreedores. Esta situación no es conveniente, porque es importante distribuir dichos riesgos.