

**CARACTERIZACION DE EMPRESAS EN LEY 550 DE 1999 EN LA CIUDAD DE
CARTAGENA.
CASO VERA & FUENTES LTDA.**

CAROLINA AMARIS VARELA

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

CARTAGENA

2009

**CARACTERIZACION DE EMPRESAS EN LEY 550 DE 1999 EN LA CIUDAD DE
CARTAGENA.
CASO VERA & FUENTES LTDA.**

CAROLINA AMARIS VARELA

**Trabajo de grado para optar al título de
PROFESIONAL EN FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Asesor
NETTY CONSUELO HUERTAS CARDOZO**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**CARTAGENA
2009**

Nota de aceptación

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

AGRADECIMIENTOS

A Dios por darme el hermoso regalo de la vida.

A mi Madre y mi padre por cultivar su confianza en mí.

A Netty Huertas, por guiarme en todo este proceso.

Carolina Amaris Varela

CONTENIDO

Pág.

INTRODUCCION

0. ANTEPROYECTO

0.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
0.1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.	3
0.1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA:	6
0.2 OBJETIVOS	6
0.2.1 OBJETIVO GENERAL	6
0.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	6
0.3 JUSTIFICACIÓN	7
0.3.1 Perspectiva Teórica	7
0.3.2 Perspectiva Histórica	9
0.4 ANTECEDENTES DE INVESTIGACION	14
0.5 LOGROS ESPERADOS.....	18
0.6 METODOLOGÍA DE TRABAJO	20
0.6.1 Delimitación de la información	23
0.6.2 Tipo de Estudio	23
0.6.3 Población y muestra	25
0.6.4 Fuentes y técnicas de recolección de información	26
0.7 VERA & FUENTES Ltda	27
0.7.1 La empresa	27
0.7.2 Historia.	27
0.7.3 Vision	28
0.7.4 Mision.	28
1. RAZONES DE ENTRADA DE LA EMPRESA EN LA LEY 550	29
1.1 ANTECEDENTES	29

1.1.1 Análisis General.....	29
1.2 QUE SUCEDIÓ.....	38
2. ANALISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA VERA & FUENTES.....	41
2.1. Indicadores Financieros.....	41
3. PROCESO DE APLICACIÓN DE LA LEY 550.....	45
3.1 EL ACUERDO.....	45
3.2 PROCESO DE LIQUIDACION.....	53
4. CONCLUSIONES.....	57
5. RECOMENDACIONES.....	59
BIBLIOGRAFÍA.....	60
ANEXOS	

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfico 1. PIB Real de Colombia 1990-2002.	30
Grafico 2. Colombia: PIB trimestral 1995- 2002.....	31
Grafico 3. Cartagena: inversión neta de capitales 1999- 2002.....	32
Grafico 4. Cartagena: inversión neta de capitales por sector económico.....	33
Grafico 5. Cartagena: capitales en liquidación según sector económico.....	34
Grafico 6. Cartagena: tasas de creación y cierre de empresas.....	36

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Liquidez.....	41
Tabla 2. Actividad.....	42
Tabla 3. Endeudamiento.....	43
Tabla 4. Rentabilidad.....	43

LISTA DE CUADROS

Pág.

Cuadro 1. Metodología de Trabajo	21
---	----

LISTA DE ANEXOS

Anexo A. Balance General Vera & Fuentes Ltda. 2000-2002

Anexo B. Estado de Resultado Vera & Fuentes Ltda. 1999-2002

Anexo C. Determinación de las acreencias y derechos de voto

Anexo D. Negociación del proceso de aplicación de la ley 550 de 1999

Anexo E. Objeciones formuladas por la liquidadora

Anexo F. Balance general en liquidación obligatoria 2002-2003

INTRODUCCION

Al finalizar el siglo XX, y particularmente entre los años 1998- 2000, el empresariado Colombiano experimentó una de las más grandes crisis de su historia. Una crisis que se originó en situaciones por fuera de lo estrictamente empresarial y económico, pero que terminó penetrando las estructuras de las organizaciones al punto de afectar no sólo sus finanzas, sino también de vulnerar su capacidad de reacción independiente para la toma de decisiones, lo que finalmente les impidió actuar de forma adecuada y oportuna en el momento de la crisis.

Para contrastar los efectos de la crisis surgió la Ley 550 de 1.999, o Ley de reactivación económica, la cual planteó un panorama de mayor agilidad en la resolución, estudio y aprobación de las alternativas de viabilidad de los negocios.

El propósito de este proyecto de investigación es revisar los elementos y factores que contribuyeron a ahondar la crisis en referencia, se construye un análisis descriptivo para la empresa **VERA & FUENTES LTDA.**, de Cartagena relacionado con su proceso de acogida a la Ley 550, donde se expresen las diversas circunstancias por las cuales dicha empresa se acogió bajo los amparos de esta ley, con el fin de determinar el éxito o fracaso de su aplicación. Se describe el proceso que vivió la misma durante el tiempo de negociación, así como también el análisis de los estados financieros de la compañía, como lo son el Balance general, Estado de Resultados y flujo de Efectivo.

El desarrollo del caso se fundamenta en la información recolectada de los folios que reposan en las oficinas de la Superintendencia de Sociedades en la ciudad de Cartagena, los cuales contienen información acerca de todo el proceso jurídico de la empresa y los antecedentes de la negociación.

También se acudió a entrevistas, libros, páginas web, y demás fuentes primarias y secundarias, que hicieron posible la realización de este estudio de caso.

0. ANTEPROYECTO

0.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

0.1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA: A finales del siglo XX, Colombia se encontró sumergida en una de sus peores crisis a través de la historia, tanto en las empresas como en el gobierno. La crisis se originó entre los años 1994 y 1998, momento en el que se posesionaba como presidente Ernesto Samper. El país se vio avocado a enfrentar la incertidumbre tanto política como de violencia, marcada por el fortalecimiento y disputa de territorios a nivel nacional por parte del los grupos narcoterroristas.

El desempleo llegó hasta el 17,1% en 1999¹, el mayor en diez años desde 1989, el peso colombiano presentó una considerable devaluación frente al dólar² y para completar, fueron restringidas tanto las exportaciones de café y petróleo, como las líneas de crédito, por parte de los Estados Unidos. En 1997 se agudizó esta problemática, debido a la aprobación de la extradición, en materia de cooperación jurídica; lo cual generó más violencia y más actos terroristas³.

¹http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/empleo/enh/marzo_1999-2000/Enh_TNaI_Cabecera_Resto_marzo00.xls

² http://www.banrep.gov.co/estad/dsbb/sec_ext_016.xls

³

http://books.google.com.co/books?id=Vv1laBLGRy0C&pg=PA427&lpg=PA427&dq=1997+extradici%C3%B3n+en+colombia+consecuencias&source=web&ots=A4G3RSCrxF&sig=7Q_1F4tPiIVoWiP87HxAcyji1P8&hl=es

Llegado el año de 1999, el PIB fue de $-4,20\%$ ⁴ por primera vez en las últimas seis décadas, se inicia además un profundo ajuste fiscal acompañado el Fondo Monetario Internacional. Y nació entonces a finales del mes de diciembre la Ley 550 de 1999 o “Ley de Intervención”, la cual tenía por objetivo, ser el salvavidas de las empresas nacionales que afrontaban dificultades financieras. Esta surgió como una forma de resolver las necesidades de un sistema de insolvencia más eficiente -el sistema anterior fue la ley 222 de 1995- que el ofrecido por el derecho concursal colombiano a las empresas colombianas que se encontraban en una difícil situación económica.

La empresa que se acogía a la Ley 550 de 1999, tenía la opción de renegociar todas sus acreencias con los trabajadores, proveedores y los acreedores de tipo tributario y fiscal. Así mismo, esta Ley estimula los acuerdos de reestructuración, los cuales pueden ser originados por solicitud de los representantes legales de las empresas o por las superintendencias encargadas de la vigilancia de las empresas privadas y de servicios públicos.

A nivel nacional se acogieron 993 empresas, de las cuales 752 llegaron a celebrar el acuerdo. La mayoría de estas empresas se encuentran en la ciudad de Bogotá con un 34,84% de empresas en promoción, luego el departamento de Antioquia con un 17,42%, Valle del Cauca con un 12,89% y Atlántico con un 4,73% de empresas en promoción del total de la lista. El resto del país tiene una participación de 30,4%⁵, proporción en donde se encuentran las empresas acogidas a la Ley 550 de 1999 de la ciudad de Cartagena, ciudad que tuvo 31 empresas aceptadas, de las cuales 11, al día de hoy, ya salieron del acuerdo, 20 firmaron el acuerdo y se encuentran en ejecución.

⁴ http://www.banrep.gov.co/estad/dsbb/srea1_036.xls

⁵ Proyecto de grado Análisis de la ley 550, sus lecciones, aprendizajes y propuesta de reforma. Laura Mercedes Mogollón, Luz Adriana Restrepo. Universidad de los Andes. Facultad de Administración. Bogotá, 2004.P.54

La pregunta a resolver para este grupo de investigación que analiza estos casos de estudios empresariales es: ¿Cómo fue el proceso que se llevó a cabo en la empresa Fuentes & Vera Ltda. de Cartagena al acogerse a la Ley 550 y cuáles son las razones por las que tuvo que acogerse a la misma?

0.1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA:

¿Cuál fue el proceso que llevó a cabo la empresa FUENTES & VERA Ltda. al acogerse a la Ley 550 y las razones por las que debió ampararse a la misma?

0.2. OBJETIVOS DEL PROYECTO

0.2.1. Objetivo General

Construir un análisis de caso para la empresa FUENTES & VERA LTDA. de Cartagena relacionado con su proceso de acogida a la Ley 550 mediante un análisis descriptivo de las causas que la llevaron a esto, con el fin de determinar el éxito o fracaso de su aplicación.

0.2.2. Objetivos Específicos:

- Realizar un análisis de las razones que justificaron la entrada de la empresa a la Ley 550 de 1999.
- Analizar el comportamiento financiero de la empresa Fuentes & Vera Ltda. antes y después de acogerse a la Ley 550 de 1999.
- Describir el proceso que llevó a cabo la empresa Fuentes & Vera Ltda. al acogerse a la Ley 550 de 1999.

0.3. JUSTIFICACIÓN

La investigación se desarrollará en la empresa FUENTES & VERA LTDA., la cual firmó el acuerdo de reestructuración el 18 de noviembre de 2002; perteneciente al sector comercio al por mayor; con 23 empleados directos.

Teniendo en cuenta el carácter de la investigación, esta se justifica desde varias perspectivas, a saber, la perspectiva teórica, histórica, metodológica y práctica.

0.3.1. Perspectiva Teórica

Este trabajo se justifica desde una perspectiva teórica con base en varios métodos de análisis estadístico, herramientas que se pueden utilizar para determinar el éxito o fracaso de una empresa. A grandes rangos son:

- ◆ **El Modelo Discriminante Univariado de Beaver (1966)**, que basa sus conclusiones en determinar si una empresa se encuentra en quiebra, al analizar tres indicadores de Liquidez (1. Flujo de Caja / Deuda Total, 2. Activo Corriente / Pasivo Corriente, 3. Capital de Trabajo / Total Activo), uno de Solidez (1.Total Deuda / Total Activo) y uno de Rentabilidad (1. Ingreso Neto / Total Activo).

- ◆ Por su parte, **el Modelo Discriminante Multivariado de Altman (1968)**, analiza tres indicadores de Liquidez (1. Flujo de Caja / Deuda Total, 2. Activo Corriente / Pasivo Corriente, 3. Capital de Trabajo / Total Activo), uno de Solidez (1.Total Deuda / Total Activo) y tres de Rentabilidad (1. Ingresos Operacionales / Total Activo, 2. EBITDA / Total Activos, 3. Ventas / Total Activo).

- ◆ En contraste **el Modelo Z de Altman, Haldeman y Narayanan (1977)** utiliza un mayor numero de indicadores para determinar cuando una empresa

entrara en crisis: cuatro indicadores de Liquidez (1. Razón Corriente, 2. Capital de Trabajo / Total Activo, 3. Capital de Trabajo / Deuda Largo Plazo, 4. Capital de Trabajo / Gastos en Efectivos), seis indicadores de Rentabilidad (1. EBITDA / Total Activos, 2. Capital Disponible Neto / Capital Total, 3. Ventas / Total Activo, 4. Ventas / Capital total, 5. EBITDA / Ventas, 6. Total de Capital Disponible Neto / Ventas) y quince indicadores de Solidez (1. Cubrimiento de Intereses, 2. Log (Cubrimiento de Intereses), 3. EBIT / Total de Intereses, 4. Cubrimiento de Carga Fija, 5. Utilidad / Deuda, 6. Utilidad (EBITDA / Ventas), 7. Flujo de caja / Total Deuda, 8. Utilidades Retenidas / Total Activo, 9. Utilidades Retenidas / Total Activo, 10. Valor Comercial / Deuda, 11. Valor Comercial / Capital Total, 12. Valor Comercial (5 años) / Capital Total, 13. Valor Comercial / Pasivo Total, 14. Error Standard EBIT / Total Activo, 15. Ventas / Activos Fijos).

- ◆ Es preciso mencionar que además de los modelos mencionados anteriormente, existen otros estudios cuantitativos, como el **Modelo de Regresión Logística** desarrollado a partir del 1980 y los **Modelos de Redes Neuronales** desarrollados en 1992 por Wilson & Sharda, Serrano Cinca (1993), Back y otros (1994 y 1996), Tyree (1997) y Reinoso (2001), estaban dirigidos a estudiar la dinámica de clústeres y sectores, por lo tanto, no podrían ser aplicados en este trabajo debido a que el número de empresas bajo Ley 550 en la ciudad de Cartagena, asciende a 31, de las cuales solo se analizarán 17 empresas, entre ellas se pueden encontrar como máximo 3 ó 4 empresas pertenecientes a un mismo sector, por lo tanto el análisis bajo cualquiera de los métodos estadísticos no podría ser aplicado por el tamaño de la muestra.

0.3.2. Perspectiva histórica

a) Ley 222 de 1995. Esta Ley conocida como la Ley de Concordato, reformó el Régimen Concursal, modificando al Decreto 350 de 1999 que hacía más ágiles los procedimientos especificados en el Decreto 410 de 1971 llamado Concordato Preventivo. Este tipo de concordato podía realizarse a través de dos medios: (1) obligatorio por medio de la Superintendencia de Sociedades, (2) facultativo a través de un juez.

La Ley 222 de 1995 creó el Concordato Recuperatorio, eliminando la Quiebra que quedó sustituida por la Liquidación Obligatoria y estaba dirigido a personas jurídicas de derecho privado, comercial o civil, el cual se tramitaba ante la Supersociedades. Por su parte, los jueces civiles tramitaban los procedimientos y lo concerniente a las personas naturales.

b) Ley 550 de 1999. En el año de 1999, año en que el país atravesó la peor crisis económica, el Congreso de la República de Colombia, aprueba la Ley 550 de 1999, mejor conocida como “Ley de Intervención Económica y Reestructuración Empresarial”, por la cual se establece un régimen que promueva y facilite la reactivación empresarial y la reestructuración de los entes territoriales para asegurar la función social de las empresas y lograr el desarrollo armónico de las regiones.

Esta Ley era de viable aplicabilidad “a toda empresa que operara de manera permanente en el territorio nacional, realizada por cualquier clase de persona jurídica, nacional o extranjera, de carácter privado, público o de economía mixta, con excepción de las vigiladas por la Superintendencia de Economía Solidaria que ejercían actividad financiera y de ahorro y crédito, de las vigiladas por la Superintendencia Bancaria, de las Bolsas de Valores y de los intermediarios de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios sujetos a la

vigilancia de la Superintendencia de Valores”⁶. Esta ley se aplicaba igualmente a entidades territoriales y a las sucursales de sociedades extranjeras que desarrollaran actividades permanentes en Colombia.

Con la finalidad de que la intervención estatal fuera efectiva y para facilitar la reactivación económica empresarial, el Estado contempló diferentes instrumentos, como se describen a continuación (algunos de ellos están señalados en negrilla por que fueron los instrumentos de mayor aplicación en el caso estudiado):

1. **La negociación y celebración de acuerdos de reestructuración previstos en esta ley.**
2. La capitalización de los pasivos.
3. La normalización de los pasivos pensionales, mediante mecanismos contemplados en esta ley.
4. La concertación al interior de cada empresa de condiciones laborales temporales especiales.
5. La suscripción de capital y su pago.
6. La transparencia y el profesionalismo en la administración de las empresas.
7. La utilización y la readquisición de bienes operacionales entregados por el empresario a sus acreedores.
8. **La negociación de las deudas contraídas con cualquier clase de personas privadas, mixtas o públicas, entre ellas las deudas parafiscales y las deudas fiscales.**
9. **La inversión en las empresas y la negociación de las obligaciones derivadas de éstas.**
10. La gestión y la obtención de recursos destinados al otorgamiento de crédito a las empresas.⁷

⁶ Congreso de la República. Artículo 1 de la Ley 550 de 1990

⁷ Ibid

En esta Ley se establece la posibilidad de llegar a un acuerdo con los acreedores de la empresa a través del Acuerdo de Reestructuración, con el objeto de **corregir deficiencias que presenten en su capacidad de operación** y para atender obligaciones pecuniarias, de manera que tales empresas puedan recuperarse dentro del **plazo** y en las **condiciones** que se hayan previsto en el mismo.

El acuerdo de reestructuración se debía establecer por escrito, y tendría el plazo que se estipulaba para su ejecución, atendiendo los plazos especiales que se señalaban para la atención de determinadas acreencias y debía ser aprobado por lo menos con el 60% de votos a favor.

Para la solicitud, promoción, negociación y celebración de un acuerdo de reestructuración, el empresario y sus acreedores podrían actuar directamente o por medio de cualquier clase de apoderados, sin que se requiera la intervención a través de abogados. Un solo apoderado podría serlo simultáneamente de varios acreedores.

Los empresarios o los acreedores que decidieran solicitar la promoción del acuerdo, deberían hacerlo ante la Superintendencia de Sociedades o sino, ante la Cámara de Comercio con jurisdicción en el domicilio principal del respectivo empresario.

En las solicitudes de promoción por parte del empresario o del acreedor, se debía acreditar el incumplimiento en el pago por más de noventa (90) días de dos (2) o más obligaciones mercantiles contraídas en desarrollo de la empresa, o la existencia de por lo menos dos (2) demandas ejecutivas para el pago de obligaciones mercantiles. En cualquier caso el valor acumulado de las obligaciones en cuestión debía representar no menos del cinco por ciento (5%) del pasivo corriente de la empresa.

c) Ley 1116 de 2006. El 27 de Junio de 2007, entró en vigencia la Ley 1116 expedida el 27 de Diciembre de 2006, conocida como “Régimen de Insolvencia Empresarial” o “Procesos de Reorganización”. Esta Ley deroga automáticamente la Ley 550 de 1999, aunque se conserva el mismo espíritu que dio origen a la Ley

550 de 1999. De hecho, la empresa o persona natural comerciante, solicita a sus acreedores la aprobación de un acuerdo para la cancelación a largo plazo de las obligaciones en las que ha llegado a tener dificultades en su cubrimiento, comprometiéndose a pagar cumplidamente las nuevas obligaciones que surjan.

Esta Ley 1116, a diferencia con lo que había dispuesto anteriormente el artículo 6 de la Ley 550 de 1999, para que la empresa sea admisible al proceso de Insolvencia debe tener dificultades de pago, ya no del 5% del total de sus pasivos a la fecha de solicitud, sino como mínimo en el 10% de dicho total. En consecuencia, al elevarse el monto mínimo para ingreso a la ley, se restringe la posibilidad de que algunas empresas puedan acogerse a estos procesos.

Por otra parte, la Ley 1116 de 2006 contempla que las empresas que sean aceptadas en un proceso de Insolvencia o de Reorganización, podrán gozar de los mismos beneficios tributarios que estaban contemplados en la Ley 550 de 1999, referentes a estar exoneradas de renta presuntiva y tener derecho a que la DIAN les devuelva trimestralmente las retenciones a títulos de renta que los clientes les practiquen dentro del año fiscal.⁸

Sin embargo, la exoneración de calcular renta presuntiva, ya no se otorgará a lo largo de los primeros 8 años que llegue a durar el acuerdo con los acreedores, sino solo por los primeros 3 años. Las empresas que hayan suscrito acuerdos de reestructuración en los términos de la Ley 550 de 1999 podrán seguir ejecutando tales acuerdos hasta concluirlos con toda la normatividad propia de dicha ley; en otras palabras, no les aplicarían las nuevas modificaciones introducidas con la Ley 1116 de 2006.

⁸ Artículo 1 y 2 de la Ley 1116 de 2006

Finalmente, queda por mencionar que las empresas ya no podrán acogerse a la clásica figura del Concordato, pues la nueva Ley 1116 de 2006 no retoma esa figura y por lo tanto queda eliminada. Y si no se acogen a dicho proceso, o una vez acogido lo incumplen, entonces pasarían al proceso de liquidación obligatoria, inmediatamente.

0.4. ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN

Para un mejor análisis y entendimiento del problema se hace preciso conocer cuáles son los estudios, investigaciones, proyectos y todo trabajo que hubiere lugar con respecto al tema, con el fin de poder tomar como base conocimientos dados y anteriormente estudiados, que nos permitan tomar decisiones futuras y a la vez contribuyan con nuestra investigación. Además de permitirnos conocer el estado de arte acerca del tema que el trabajo pretende abordar, así como también orientarnos en los aspectos metodológicos y de marco referencial que pueden ser utilizados en el desarrollo del proyecto.

Uno de los estudios realizados acerca del tema de la Ley 550 de 1999 tuvo lugar en la ciudad de Bogotá, Colombia, el cual fue realizado con fines de proyecto de grado y que tiene como nombre **ANÁLISIS DE LA LEY 550, SUS LECCIONES, APRENDIZAJES Y PROPUESTAS DE REFORMA**, por Laura Mercedes Mogollón y Luz Adriana Restrepo, Universidad de los Andes, 2004. Esta investigación fue dividida en 6 capítulos diferentes en donde se analizó tanto la importancia de los sistemas de insolvencia para el desarrollo de un país, así como su aplicación en Colombia. El cual tuvo como objetivo aportar al sistema de insolvencia colombiano una serie de propuestas que atacaran solo aquellos aspectos que se consideraban entorpecían el proceso de reestructuración de las empresas y reivindicar aquellos logros obtenidos en la materia. Estas propuestas fueron las siguientes:

“Primero que todo que se incluyan sanciones propias del régimen tradicional de la quiebra a la ley 550, al castigar con la incapacidad para ejercer el comercio, y sanciones penales a las personas que hayan causado intencionalmente la situación de insolvencia al deudor, por otra parte que además de los requisitos actuales de admisión se deba exigir que los flujos de caja de la compañía demuestren la incapacidad de pagar las deudas que ha incumplido el deudor para de esta manera evitar manipulaciones de empresarios que quieran entrar en el proceso de reestructuración y por ultimo que la DIAN debe tener los mismos privilegios y derechos a que se les paguen sus deudas, que los demás acreedores”⁹.

Otro de los estudios acerca de este tema también fue realizado en la ciudad de Bogotá por Daniel Ordóñez y lleva por nombre **ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE ÉXITO y/o FRACASO EN LAS ENTIDADES SUJETAS A LA LEY 550** por motivo de proyecto de grado, Universidad de los Andes, Bogotá, 2004. Este se enfocó en el comportamiento sectorial de las compañías colombianas para entender la evolución que han tenido durante los últimos años y las diferencias entre el desempeño de cada uno de los sectores de la economía con el fin de determinar el éxito o fracaso de estas empresas. Para ello realizó un análisis descriptivo basado en 2 casos diferentes. Estos casos arrojaron los siguientes resultados:

“Para ambos casos(LLOREDA SA e IAASA SA) se pudo concluir que los motivos que llevaron a esta empresas al proceso de reestructuración estaba fundamentado en que el pasivo, es decir las deudas de las empresas habían venido aumentando en los últimos años lo que hizo que el patrimonio de estas empresas haya decrecido y deteriorado de manera significativa, lo que trajo como consecuencia

⁹ LAURA MOGOLLON, LUZ ADRIANA RESTREPO. **Análisis de la ley 550, sus lecciones, aprendizajes y propuestas de reforma.** Universidad de los Andes. **Bogotá. 2004.**

una disminución acelerada en las ventas, pero que al entrar estas empresas en el acuerdo de reestructuración se vieron resultados bastante significativos tal es así que pudieron sobrevivir y no ser liquidadas”¹⁰.

Pero además de las investigaciones mencionadas anteriormente, también existen otras como la de Pablo Cardenal Quintero llamada **MODIFICACION DEL ORDEN DE PRELACION LEGAL DE LOS ACREEDORES EN LA LEY 550 DE 1999** en mayo del 2005, que representan una ayuda muy importante en el proceso de elaboración de este proyecto de investigación.

El señor Cardenal en esta investigación hace una crítica al Art. 34 de la ley 550/99, en donde expresa su inconformismo con dicho artículo alegando que “es contraria a la seguridad jurídica y atenta contra principios capitales de orden constitucional y legal por la razón de que no se puede justificar que la fuerza legal de los derechos reales legalmente constituidos dependa de la voluntad de terceros ya que al modificar sin su consentimiento la prelación para igualarlo en trato a los acreedores quirografarios constituye un reconocimiento de su derecho real que viola la consagración constitucional de la propiedad privada y los derechos adquiridos”¹¹. Para ello propone que lo más conveniente para cumplir con los fines de la reestructuración empresarial sería guiarse por la propuesta que rige a los Estados Unidos, la cual está estipulada en el capítulo 11 del código de bancarrotas.

Así mismo existe otro estudio realizado por Oscar Martínez A. que lleva como nombre **DETERMINANTES DE FRAGILIDAD EN LAS EMPRESAS COLOMBIANAS**, y cuyo objetivo es identificar los determinantes de la insolvencia

¹⁰ DANIEL ORDÓÑEZ. **Análisis de los factores de éxito y/o fracaso en las entidades sujetas a la ley 550**. Universidad de los Andes, Bogotá 2004.

¹¹ PABLO CARDENAL QUINTERO. **Modificación del orden de prelación legal de los acreedores en la ley 550 de 1999**. Mayo del 2005.

presentada en el año 2001, a partir de los estados financieros que cada empresa reportó en el año 2004. La heterogeneidad en la estructura institucional, en las prácticas contables y en el comportamiento de las variables macroeconómicas a lo largo del tiempo, no permite una generalización de los resultados llevados a cabo en otros países.

“Este trabajo trata de suplir la ausencia de estimaciones para el caso colombiano utilizando una muestra representativa de la población de empresas. Este estudio permite identificar las razones financieras relevantes a la hora de pronosticar un deterioro en el estado legal de las empresas. Sin embargo, el modelo utilizado es de corte transversal y no es conveniente hacer análisis de carácter ínter temporal a partir de estos resultados. Variables relevantes en estudios anteriores como edad y valor de mercado de la firma no se incluyeron por su falta de disponibilidad. Futuros trabajos en esta área permitirán saber si las razones financieras aquí presentadas siguen siendo determinantes a pesar de los cambios macroeconómicos de la economía”¹².

0.5 LOGROS ESPERADOS

En relación con los logros esperados por este proyecto, primordialmente podemos destacar la importancia de determinar cada uno de los factores situacionales, externos e internos, que afectaron a la empresa que se encuentra bajo el manto de la Ley 550 de 1999, (que como ya hemos mencionado, principalmente busca ante todo la reactivación de la economía, el uso eficiente de los recursos vinculados a la actividad empresarial y procurar una óptima estructura administrativa, financiera y contable de las empresas reestructuradas).

¹² Oscar Martínez A. Determinantes de fragilidad en las empresas colombianas. Bogotá. 2004.

En este proyecto se espera suministrar una visión clara de la puesta en marcha de esta ley, y como ha afectado a la empresa; esperamos recoger toda la información posible en cuanto a: estados financieros, estructura contable, análisis del sector, análisis interno, motivo por el cual la empresa se acogió a esta ley, beneficios reales adquiridos hasta el momento, situación actual de dicha empresa, y primordialmente demostrar con base en toda esta información el éxito o fracaso de esta.

Se espera que con la ejecución de este proyecto se deje con claridad el funcionamiento o no de la ley, es decir, si en realidad esta ley en la práctica es de vital ayuda para aquellas empresas que están en acuerdo de reestructuración; obviamente basándonos en datos claros y concisos que demuestren este hecho, además notificar la manera de cómo se deben comportar esas empresas para llegar a el éxito esperado.

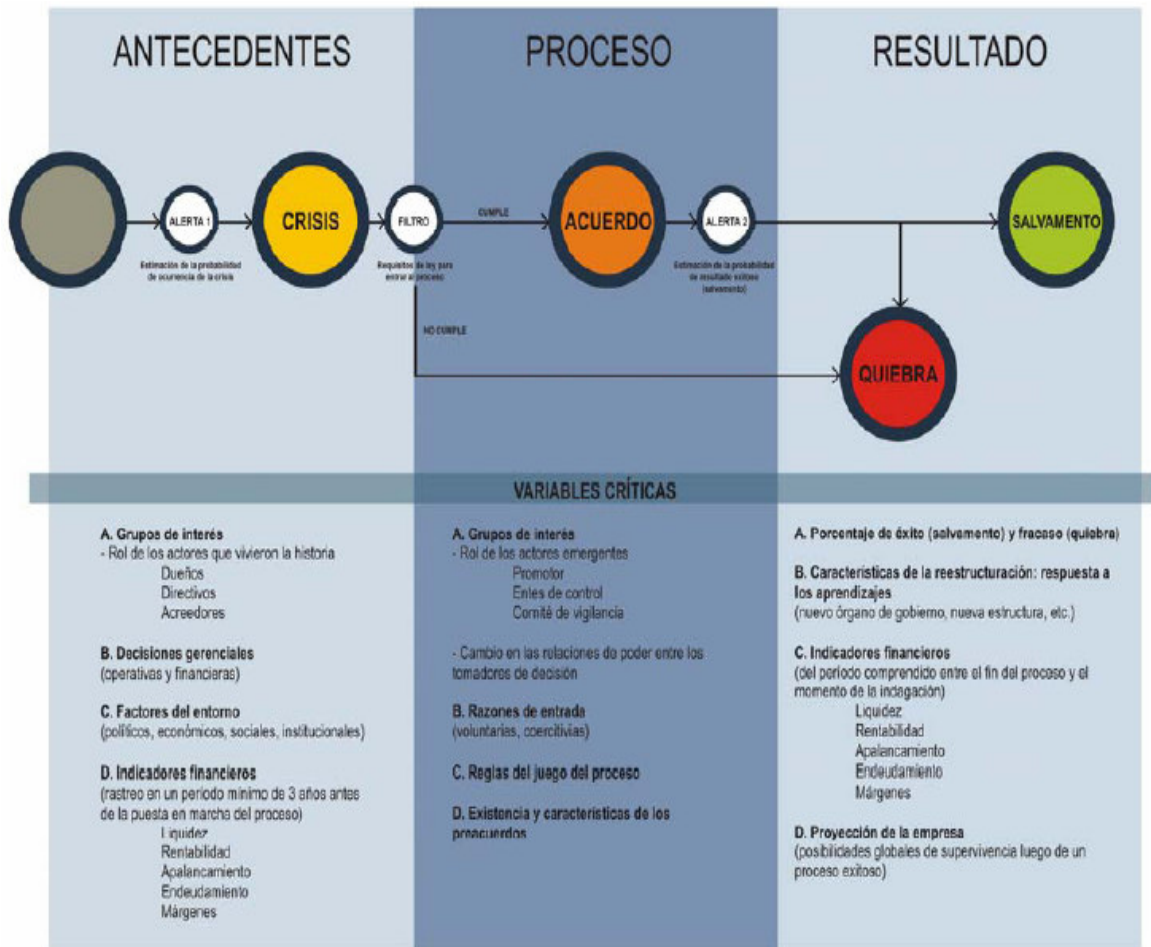
Adicionalmente se espera que la realización de este trabajo contribuya al proyecto de investigación realizado por la Universidad Tecnológica de Bolívar en convenio con la Universidad de los Andes, al realizar un análisis de caso de la empresa VERA & FUENTES LTDA., que les sirva de base para las generalizaciones necesarias que se realicen en el trabajo por parte de estas dos Universidades.

0.6 METODOLOGÍA DEL PROYECTO

Este trabajo hace parte de la investigación que adelanta el Instituto de Estudios para el Desarrollo de la Universidad Tecnológica de Bolívar en convenio con la Universidad de los Andes, específicamente en las líneas de investigación de Desarrollo organizacional y Empresas en crisis, respectivamente; es por ello que todos los estudios de caso son similares sino iguales en cuanto al proceso y metodología, mas los resultados serán diferentes de acuerdo con lo que se encuentre en la información analizada para cada una de las empresas.

De manera gráfica la metodología de estudio de caso que se utilizó es la que se representa en la figura siguiente, la cual fue tomada de la capacitación dictada por los investigadores de la Facultad de Administración de Universidad de los Andes, Eric Rodríguez, Diana Trujillo e Iván Darío Lobo los días 21 y 22 de mayo de 2008 en las instalaciones de la Universidad Tecnológica de Bolívar de la sede de Manga:

Cuadro 1. Metodología de Trabajo



Fuente: Tomada de la capacitación dictada por los investigadores de la Facultad de Administración de Universidad de los Andes, Eric Rodríguez, Diana Trujillo e Iván Darío Lobo los días 21 y 22 de mayo de 2008 en las instalaciones de la Universidad Tecnológica de Bolívar de la sede de Manga.

Por otra parte, para el desarrollo de las tres fases, se llevaron a cabo las siguientes actividades:

- ◆ **Preparación del proyecto de investigación y búsqueda de información bibliográfica:** En estas dos etapas abarcaremos y conseguiremos toda la información relevante para el desarrollo y la elaboración del proyecto de investigación que nos permita obtener el conocimiento necesario y relevante que necesitaremos.

- ◆ **Búsqueda de Estados Financieros:** Debido a los temas que abarcaremos durante la investigación, es necesario trabajar con los Estados financieros, previa autorización de la empresa, de los años anteriores al acuerdo.

- ◆ **Realización de análisis descriptivo:** Una vez obtenidos los Estados Financieros, elaboraremos un análisis veraz de la información que se posea que nos muestren claramente los problemas de las empresas antes de acogerse a la Ley 550.

- ◆ **Búsqueda de folios concernientes al acuerdo:** Son importantes para la investigación que se va a desarrollar. Nos permitirá conocer más a fondo el proceso que llevaron a cabo para acogerse a la Ley.

- ◆ **Visita y realización de entrevistas a las empresas:** Se realizarán unas encuestas estandarizadas con los puntos relevantes de estudio que sean importantes para llevar a cabo la investigación.

- ◆ **Búsqueda de información financiera:** Posterior a la entrevista, es necesario obtener los Estados Financieros de los años posteriores al acuerdo y hacer el análisis necesario que nos de certeza del éxito o fracaso de la acogida a la Ley 550 de las empresas estudiadas

- ◆ **Escritura del trabajo de Investigación:** Una vez se tenga la información necesaria para el análisis, finalmente procedemos a plasmar las conclusiones y los aspectos relevantes de la investigación por escrito.

La investigación se apoya en la aplicación de técnicas de investigación validas en el medio, como la recopilación de datos y su respectiva tabulación y análisis. La organización del trabajo y las etapas correspondientes serán las siguientes:

0.6.1 Delimitación de la información

- ◆ **Espacial**

El estudio de este trabajo se hará con base en las empresas que se acogieron a la Ley 550 de 1999 en la ciudad de Cartagena, en caso específico VERA & FUENTES LTDA.

- ◆ **Temporal**

La información se tomara desde momentos previos a la aplicación de la ley 550 dentro de la empresa hasta el presente año.

0.6.2 Tipo de Estudio

El tipo de Investigación es, **Descriptiva-Analítica** debido a que mediante la aplicación del método científico, procura obtener información relevante y fidedigna, para entender, verificar, corregir o aplicar el conocimiento permitiendo establecer contacto con la realidad a fin de que la conozcamos mejor¹³. Además se realizará un análisis descriptivo de la información financiera de las empresas antes y

¹³ William Jhoel Murillo Hernández
<http://www.lafacu.com/apuntes/educacion/Metodologiadeinvestigacion/default.htm>

después de su ingreso al acuerdo, tamaño de la empresa, el tipo de negocio en el que se desenvuelven, la estructura de su deuda, la participación de acreedores que tienen y la información del acuerdo en particular (folios).

0.6.3. Población y muestra

	Nombre	Sector
1	L ENOTECA VINERIA ITALIANA S. A.	HOTELES Y RESTAURANTES
2	C I AQUACULTIVOS DEL CARIBE S A.	AGROPECUARIO
3	COMPUTADORES SISTEMAS Y CAPACITACION S A.	COMERCIO AL POR MENOR
4	SOCIEDAD TRUJILLO DEL CASTILLO Y CIA LIMITADA	INTERMEDIACION FINANCIERA
5	CONSTRUIR S.A.	CONSTRUCCION
6	AGROMUR S.A.	AGROPECUARIO
7	INDUSTRIAS LEQUERICA S.C.A INDUVENTAS	MADERA Y SUS PRODUCTOS
8	URBANIZADORA GABON S.A	CONSTRUCCION
9	ALVARO SUAREZ BUSTAMANTE Y CIA LTDA	COMERCIO AL POR MENOR
10	VERA & FUENTES LTDA	COMERCIO AL POR MAYOR
11	BODEGA DEL PUEBLO S.A.	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS
12	INGENERIA Y MONTAJES INDUSTRIALES LTDA I.M.I. LTDA	CONSTRUCCION
13	INVERSIONES JC LTDA	HOTELES Y RESTAURANTES
14	C.I. ASTURIANA LIMITADA. -	(N/D)
15	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL ABARCOL S.A. -	COMERCIO AL POR MAYOR

16	ROTOFIBRA LTDA	PLASTICO
17	ESPITIA IMPRESORES S. EN C. HELIOGRAFO MODERNO	EDITORIAL E IMPRESION
18	ASISTENCIA TECNICA Y MATERIALES DE CONSTRUCCION LTDA	COMERCIO AL POR MAYOR
19	MOVIMIENTO DE TIERRA VIAS Y CONSTRUCCIONES S A	CONSTRUCCION
20	ESPINOSA FACIO LINCE Y CIA S C	COMERCIO AL POR MENOR
21	PANIFICADORA DEL CARIBE LTDA	PRODUCTOS ALIMENTICIOS
22	PROMOTORA DE ENERGIA ELECTRICA DE CARTAGENA Y COMPAÑIA SOCIEDAD EN COMANDITA POR	ELECTRICIDAD GAS Y AGUA
23	RUMIE E HIJOS Y CIA	CONSTRUCCION
24	HOTEL SANTA CLARA S A EN ACUERDO	HOTELES Y RESTAURANTES
25	MIDEPLAST LTDA	PLASTICO
26	I N G INGENIERIA S A	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS
27	C.I. DISTRICANDELARIA LTDA	COMERCIO DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES
28	ELECTRICA S A EN ACUERDO	COMERCIO AL POR MENOR
29	DEPARTAMENTO DE BOLIVAR.	N/D
30	TUVINIL DE COLOMBIA S A	PLASTICO
31	SUAREZ BETANCOURT LTDA	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS

◆ Muestra

Total son 31 empresas pero la muestra que se tomara es de 1, la cual corresponde a la empresa FUENTES & VERA LTDA.

0.6.4 Fuentes y técnica de recolección de información

- ◆ **Fuentes primaria:** Entrevistas a personal administrativo de las empresas.

- ◆ **Técnica de recolección:** Visita a las empresas mencionada en la muestra con sucursales en Cartagena, para la realización de las entrevistas.

- ◆ **Fuentes secundaria:** Informe de la Superintendencia de Sociedades, estudios específicos de la empresa, artículos emitidos por la empresa, artículos de revistas e Internet, tesis, material expuesto por la Cámara de Comercio de la ciudad de Cartagena.

- ◆ **Técnica de recolección:** Análisis de los informes presentados.

0.7 VERA & FUENTES LTDA

0.7.1. La empresa

VERA & FUENTES LTDA. fue una empresa netamente familiar que, aprovechando los crecientes contactos del señor Bernabé con diferentes proveedores se constituyó como una sociedad de naturaleza comercial, destinada a la distribución de productos agrícolas y ganaderos, productos textiles, metalmecánicos, productos alimenticios, licores, farmacéuticos, productos de consumo populares, productos destinados para uso de supermercados, autoservicio, tiendas, graneros, farmacias, droguerías, clientes mayoristas, ferreterías y en general establecimientos de la misma índole.

0.7.2. Historia

LA SOCIEDAD VERA & FUENTES LTDA., nació en 1998 en la ciudad de Cartagena de Indias como apuesta personal de su gerente, el Señor Bernabé Vera Díaz, basada en la intensa experiencia acumulada al haber laborado en distintas empresas del sector comercio, y poniendo en práctica su carrea como administrador de empresas decidió independizarse y comenzar sus actividades constituyendo la sede en el municipio de Turbaco, Bolívar. La empresa desde su constitución se encontró al mando del señor Bernabé Vera Díaz y su esposa la señora Doris Fuentes de Vera, quienes con mucho esfuerzo y dedicación fueron generándole empleo a 23 trabajadores¹⁴.

¹⁴ Datos obtenidos de la empresa, en la entrevista con el Señor Bernabé Vera, gerente Vera & Fuentes Ltda., el día 7 de Octubre de 2008.

0.7.3. MISION

La misión de Vera & Fuentes Ltda., es otorgar servicios de distribución de productos populares de consumo masivo, a través de canales de comercialización en los cuales se brinda a los clientes atención personalizada, evaluando permanentemente sus oportunidades y necesidades, para así cumplir con sus expectativas y demandas eficientemente.

0.7.4. VISION

Ser la empresa líder en comercialización de productos de consumo masivo, ser reconocidos por nuestros clientes y proveedores por nuestra eficiencia, calidad en el servicio y la respuesta a los cambios y necesidades del entorno comercial y social¹⁵.

¹⁵ Ibid.

1. RAZONES QUE JUSTIFICARON LA ENTRADA DE LA EMPRESA A LA LEY

550

1.1 ANTECEDENTES

1.1.1. Análisis general

a) Análisis del país durante el periodo (1999-2002). El desempeño macroeconómico colombiano después de las relativamente altas tasas de crecimiento en la primera mitad de la década de 1990, comenzó desde 1996 un fuerte proceso de desaceleración que culminó en una de las crisis más agudas del siglo XX.

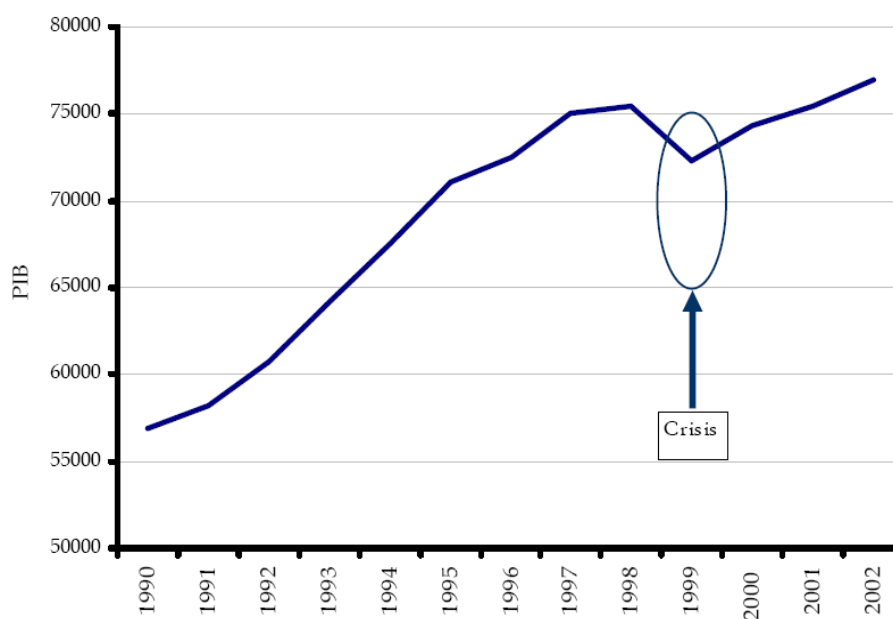
La crisis económica que vivió el país entre 1999 y 2002 ha sido la más severa en la historia reciente de Colombia. “Una caída del producto de 4.2% en 1999 (ver grafico 1.) ocasionó que buena parte de los indicadores sociales del país se deterioraron de manera drástica”¹⁶, reflejo de esto fue el aumento de la pobreza, fuertes ataques cambiarios, alzas drásticas en las tasas de interés, incremento de la tasa de desempleo, disminución del ingreso medio y el aumento de la población subsidiada en salud.

Este hecho, como ya se dijo, tuvo consecuencias graves sobre el desempeño y resultado del sector social en Colombia.

¹⁶ Navarro España Jorge Luis, Cobertura en salud y la crisis económica de 1999: Así ocurrió en el Caribe Colombiano, Cartagena, abril de 2005

“El comportamiento de los incrementos en los precios tanto para los consumidores (ipc), como para los productores (ipp), ha venido creciendo a una tasa cada vez menor, pasando incluso a tasas de un dígito para el caso del IPC en el año 1999 y para el IPP en el 2001”.

Gráfico 1. PIB Real de Colombia 1990-2002. (Miles de Millones de 1994)



Fuente: Cobertura en salud y la crisis económica de 1999: Así ocurrió en el Caribe Colombiano, Cartagena, abril de 2005

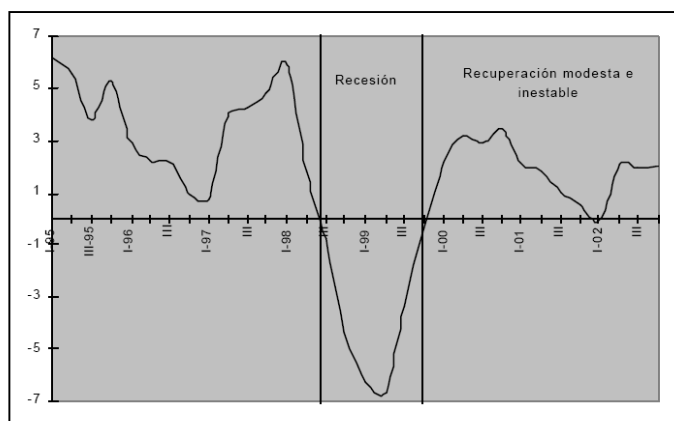
La primera fase 1998-1999, estuvo caracterizada por una fuerte contracción de la actividad económica: el producto global cayó durante seis trimestres consecutivos (III/1998-IV/1999), caídas que oscilaron, en términos anuales, entre 0,8% y 6,6%. (Gráfico 2.)

La segunda, 2000-2002 puede caracterizarse como una fase de recuperación modesta, frágil, e inestable: el crecimiento del producto fue de solamente 1,9%

anual y sus ritmos anuales fluctuaron entre 3,4% en el cuarto trimestre de 2000 y – 0,1% en el primer trimestre de 2002. En términos generales puede afirmarse que los cambios más importantes en la política macroeconómica en este período fueron las modificaciones en el manejo monetario y cambiario y el programa de ajuste fiscal acordado con el FMI.¹⁷ A finales del 2002, la economía crecía aproximadamente en 2% anual.

Grafico 2.

**Colombia: PIB trimestral 1995 2002
(Tasa de variación anual)**



Fuente: DANE.

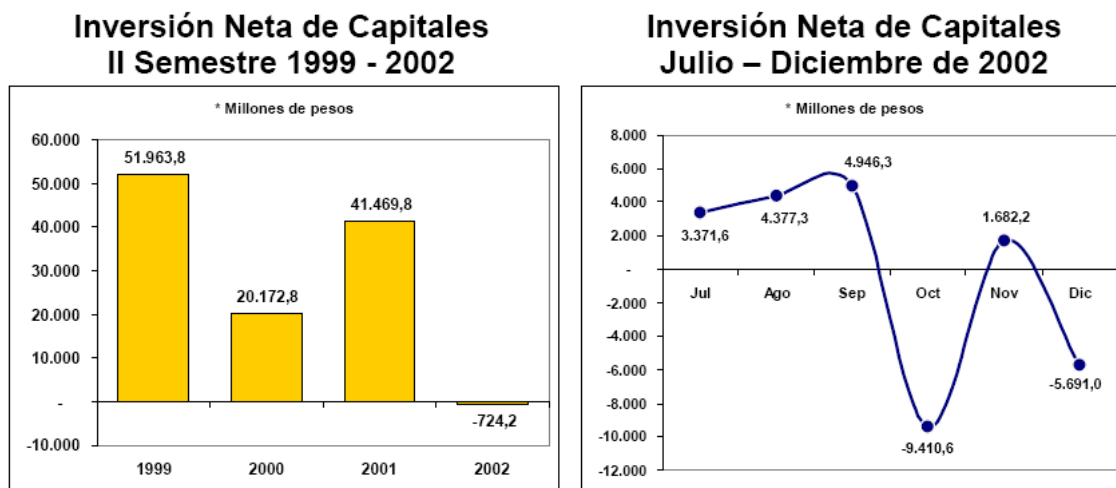
b) Situación económica de Cartagena durante el periodo 1999- 2002. La inversión neta de capitales en Cartagena “presentó un decrecimiento durante el segundo semestre de 2002, registrando un valor negativo de \$724,2 millones (m), es decir, la inversión más baja que se halla presentado en la ciudad desde 1999”¹⁸. Este resultado se debe fundamentalmente al capital perdido en sociedades disueltas (liquidaciones). Igualmente, estuvo apoyado por la caída en el crecimiento en los niveles de inversión de capitales en empresas existentes

¹⁷ Perfil de coyuntura Económica, Grupo de Macroeconomía Aplicada Centro de Investigaciones Económicas -CIE-, Facultad de Ciencias Económicas Universidad de Antioquia. No. 2 octubre 2003.

¹⁸ Tomado de : www.dane.gov.co

(reformas) y los capitales invertidos en nuevas sociedades (constituciones).

Grafico 3.



Fuente: Cámara de Comercio de Cartagena

De otro lado, durante el segundo semestre de 2002 se crearon en la ciudad 487 sociedades, que generaron 830 nuevos puestos de trabajo, de igual forma se cerraron 118 sociedades, las cuales representaron la pérdida de 195 empleos.

El sector líder en cuanto al movimiento de inversión fue el comercio al por mayor y al por menor, la inversión neta reportada por el comercio prácticamente duplicó la del segundo semestre de 2001 creciendo de \$3.334,9 millones (m) a \$6.607,1 m, en 2002.

Grafico 4.

Cartagena. Inversión Neta de Capitales, Segundo semestre 2001 - 2002

Sectores económicos	II Semestre de 2002		II Semestre de 2001		VAR. %	
	Empresas	Capital	Empresas	Capital	Empres	Capital
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura	10	271,1	9	27,8	11	875
Pesca	8	1.745,3	14	1.865,1	-43	-6
Explotación de minas y cantera	12	698,0	-	-1,5	-	-46631
Industria manufactureras	32	1.031,6	37	7.502,3	-14	-86
Suministros de electricidad, gas y agua	5	71,0	1	71,0	400	0
Construcción	22	523,3	13	20,2	69	2491
Comercio al por mayor y al por menor	168	6.607,1	147	3.334,9	14	98
Hoteles y restaurantes	13	132,7	16	481,7	-19	-72
Transporte, almacenamiento y comunicación	75	3.475,9	54	2.934,3	39	18
Intermediación financiera	19	-3.522,6	2	20,8	850	-17076
Actividades inmobiliarias, empresariales y alquiler	63	-13.565,5	87	24.223,9	-28	-156
Admón. Pública y defensa; Seguridad social	-	-	-	-	-	-
Educación	5	12,5	6	58,6	-17	-79
Servicios sociales y salud	37	446,8	44	668,1	-16	-33
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	20	1.348,8	14	262,6	43	414
Total	489	-724,2	444	41.469,8	10	-102

Fuente: Cámara de Comercio de Cartagena – Investigaciones Económicas

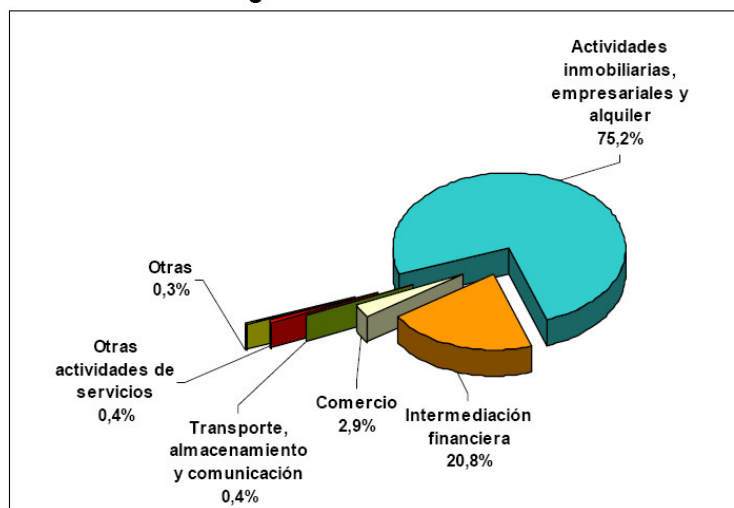
“El comercio fue el sector de mayor participación dentro del total (23%), al alcanzar \$924,7 m, sin embargo, este resultado decreció en 5% frente a los \$976,1 m registrados en el 2001. De igual forma, el comercio fue la actividad que más empleo generó con la creación de 271 nuevos puestos de trabajo, correspondientes al 32% del empleo total generado durante el periodo del 2002”¹⁹.

c) Liquidaciones (1999- 2002). Durante el segundo semestre de 2002, en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Cartagena aparecen liquidaciones por valor de \$20.725,5 m. Este resultado fue el principal factor que influyó en el balance negativo de la inversión neta de capitales en Cartagena de Indias.

¹⁹ Informe de Coyuntura Económica Regional, ICER, No. 14, II semestre de 2002

Grafico 5.

Capitales en liquidaciones según sector económico,
Segundo semestre de 2002



Fuente: Cámara de Comercio de Cartagena – Investigaciones Económicas

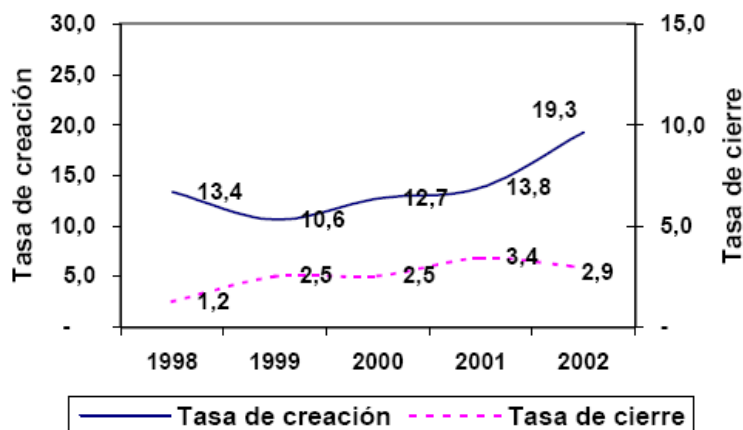
El mes de octubre fue el mes que mayor salida de capital registró, con cerca de \$12.628 m⁹. El 75,2% corresponde al cierre de empresas dedicadas a la actividad Inmobiliaria, empresariales y alquiler, y el 20,8% a empresas de intermediación financiera. El **sector comercio** no tuvo un porcentaje relevante (2,9 %) dentro del número de liquidaciones totales.

En Cartagena, en el período 1998- 2002, salieron en promedio 216 empresas cada año, en el periodo se registra una tasa de cierre promedio de empresas de 2,5%. Entre los años 1998 y 2001 se produjo un incremento gradual de la tasa de salida, que pasó del 1,2 % en 1998 a 2,5% en 1999 y 2000, finalmente, se situó en un 3,4% en el 2001, momento en el cual alcanzo su pico más alto. En el año 2002, la tasa de cierre de empresas se redujo, hasta alcanzar el valor de 2,9%.²⁰ (Gráfico 6.)

²⁰ Ibid.

Grafico 6.

Cartagena. Tasas de creación y cierre de empresas, 1998 - 2002



Fuente: Cámara de Comercio de Cartagena – Investigaciones Económicas

Al analizar la creación y cierre de empresas por tamaño se advierten disparidades que conviene subrayar. En cuanto a la creación de empresas, las microempresas reportaron un comportamiento estable durante el periodo de 1998- 2002, al registrar una reducción leve en su tasa de creación, “pasando de 8,3% en 1998 a 7,9% en el 2002”²¹; las empresas de mayor tamaño también registraron reducciones en la tasa de creación, pero con mayores detrimentos.

La mediana empresa fue la de mayor reducción en cuanto a la creación de empresas, al registrar 15,2% en 1998, llegando a 1,7% en el 2002. Seguidamente la pequeña empresa registró una variación igualmente crítica, al pasar de una tasa de creación de 7% en 1998 a tan solo 0,9% en el 2002. El panorama es poco alentador si miramos que uno de los sectores más fuertes de la ciudad, como lo es la gran empresa, redujo su tasa de creación de 2,1% a cero.

²¹ Cámara de comercio de Cartagena

Se puede concluir que las empresas de menor tamaño siguen siendo las más vulnerables ante las difíciles condiciones cíclicas de la economía nacional, las cuales no solo han disminuido su crecimiento desde el quiebre de la economía nacional en 1998, sino que a partir de ahí se ha incrementado el cierre de estas. Esto debido a diversos factores que no están permitiendo un mayor dinamismo, como el acceso a la financiación, las oportunidades de negocios existentes, la inversión en activos productivos y la incursión en mercados internacionales.

1.2 QUÉ SUCEDIÓ

La empresa Vera & Fuentes Ltda. se vio afectada por la crisis de 1999 explicada anteriormente, aunque esta no fue la principal causa para acogerse a la Ley 550, pues, para el año 2002 (año en el cual la empresa entro en ley 550) ya se presentaba una leve recuperación de la economía nacional (Gráfico 1. PIB Real de Colombia 1990-2002).

Una característica común de las pequeñas y medianas empresas de la década de los 90, es que “se encontraban hechas a pulso en su gran mayoría, es decir, existía una excesiva confianza de los gerentes en su olfato para los negocios y poca credibilidad en la información contable, la cual se veía más como un requisito legal y un departamento generador de gastos, que como un apoyo para la toma de decisiones”²².

Entre tanto, el olfato empresarial era cada vez más insuficiente para resolver la creciente problemática, y los empresarios terminaron sepultados bajo la avalancha

²²Villegas Astudillo Ricardo, crisis empresarial de los 90 en Colombia: RAZONES Y RETOS

de estas situaciones incontrolables, resumiendo esto, en un mal manejo administrativo.

El gerente y dueño de la empresa, el señor Bernabé Vera Díaz, tenía una buena relación con sus proveedores al iniciar la sociedad en 1998, estos le otorgaban la mercancía con gran facilidad de pago; rotación de cuentas por pagar (proveedores) hasta de 140 días (ver análisis financiero), confiado totalmente por tal facilidad de pago, empezó a destinar y hacer un mal uso de las utilidades obtenidas como resultado del ejercicio.

Los gastos operacionales de la empresa eran exageradamente altos, superando en todos los años analizados (1999-2002) la utilidad bruta en venta, y, ocasionando que la utilidad operacional en los años analizados presentara rubro negativo. **(Ver anexo B.)**

Por otro lado, el empresario encontraba confortable la relación con el sector financiero, pues en lugar de desgastarse cobrando su cartera, resultaba muy fácil conseguir igual cantidad de dinero con una sola llamada a cualquiera de los bancos con los que mantenía operaciones.

Lo que llevo a la empresa a recurrir a nuevos endeudamientos de corto plazo y mucho más costosos como son los sobregiros (a 30 días), créditos sin garantía real, préstamos aprobados inmediatamente, sobregiros permanentes, y otra serie de “productos” que pretendían la permanencia del cliente en la entidad financiera, eso sí con tasas de interés nominal anual que por la época rondaban el 43% de carácter ordinario y hasta el 52% moratorio o para sobregiros. Todo esto desatendiendo y descuidando a su vez los pagos a los proveedores corrientes de la compañía, aumentando también su pasivo corriente. **(Ver anexo A).**

Llego un momento en que la empresa ya no contó con el crédito financiero para poder continuar con sus operaciones de carrusel (“destapar un hueco para tapar

otro”) y al volver la vista a sus inventarios y cartera los encuentra en niveles de rotación de 100 a 130 días y sin posibilidad de retorno para cubrir siquiera los altos intereses y mucho menos los considerables capitales adeudados lo que precipita la crisis y la iniciación de los procesos concordatarios.

A pesar de esto, la empresa Vera y Fuentes logro pagar los préstamos a los Bancos, no siendo estos motivos de disputa, utilizando el capital de trabajo de la compañía, y produciendo una disminución en las utilidades de la compañía, tanto neta como operativamente, así como también en sus ventas ya que sus proveedores comenzaron a desconfiar de la capacidad de pago y de la confianza de la empresa.

La empresa llego a tal punto en que le tocaba comprar la mercancía de contado a sus proveedores y venderla a 30 y 60 días, perdió en el año 2002 la suma aproximada de \$ 289 millones de pesos y el capital de trabajo se encontraba negativo en \$ 160 millones de pesos y así no pudo continuar...

2. ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA FUENTES & VERA LTDA.

2.1 Indicadores financieros

A continuación se anotaran algunos comentarios con respecto a la información financiera comprendida desde el año 2000 a 2002, de la empresa Fuentes & Vera Ltda.

Tabla 1. Liquidez

RAZONES DE LIQUIDEZ	2000	2001	2002
razón corriente	1,22	1,24	0,73
capital de trabajo neto MM	182.927.382	194.301.824	-159.177.903
prueba acida	0,93	0,85	0,54

Fuente: autor con base en los folios tomados de la superintendencia de sociedades, Cartagena.

Al observar los índices de liquidez de la empresa se observa que estos se han venido deteriorando en el transcurso de los periodos estudiados. En el año 2000 la razón corriente era de 1.22, pasando a 0.73 en el año 2002; esto nos indica que la empresa no tenía capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo. En el año 2002 el capital de trabajo neto se encontraba negativo, un capital de trabajo insuficiente o la mala administración del mismo es una causa importante del fracaso de los negocios.

Tabla 2. Actividad

RAZONES DE ACTIVIDAD	2000	2001	2002
Rotación de cuentas por cobrar	3,50	4,22	9,35
Días	103	85	39
Rotación de inventario	8,15	6,58	14,01
Días	44	55	26
Rotación de cuentas por pagar	2,6	2,6	2,7
Días	139	141	135
Ciclo operativo	9,06	8,24	20,69

Fuente: autor con base en los folios tomados de la superintendencia de sociedades, Cartagena.

La rotación de cartera empezó a disminuir notablemente pasando de 103 días a 39 días, en los años 2000 a 2002 respectivamente, la empresa empezó a recaudar la cartera que tenía dispersa, esto debido a la iliquidez en que se encontraba ya que estaba acostumbraba a otorgarle largos plazos de pago a sus clientes.

La rotación de cuentas por pagar disminuyó al pasar de 141 días en el 2001 a 135 días en el 2002, no fue tan relevante debido a que la empresa se encontraba ilíquida y no tenía como responderle a sus proveedores. La rotación de inventarios disminuyó notablemente al llegar en el 2002 a 26 días, esto se debe a la rápida recuperación de utilidad que necesita la empresa.

Tabla 3. Endeudamiento

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO	2000	2001	2002
Nivel de endeudamiento	91%	89%	147%
Concentración de endeudamiento	6,47	6,65	6,76
Cobertura de intereses	225%	5%	239%
Cobertura del activo	8,83%	11,08%	46,89%

Fuente: autor con base en los folios tomados de la superintendencia de sociedades, Cartagena.

El nivel de endeudamiento aumento notablemente en los años 2001 al 2002, pasando de 89% a 147% respectivamente, la concentración de endeudamiento aumento de 6.47% en el año 2000 a 6.76% en el 2002.

Tabla 4. Rentabilidad

RAZONES DE RENTABILIDAD	2000	2001	2002
Margen bruto	11%	15%	15%
Margen operacional	-2%	-2%	-1%
Margen neto	2%	0%	2%
RSP	48%	1%	21%
ROPA	4%	0%	10%
CONTRIB. FINANCIERA	44%	1%	12%

Fuente: autor con base en los folios tomados de la superintendencia de sociedades, Cartagena.

La empresa Vera & fuentes Ltda., presenta un margen bruto del 15% en los años 2001 y 2002, es decir el porcentaje determinado de utilidad bruta que se está generando por cada peso vendido. El margen operacional es negativo indicando que la empresa no es lucrativa, en sí misma, independientemente de la forma como haya sido financiada.

3. PROCESO DE APLICACIÓN DE LA LEY 550

3.1 EL ACUERDO

El día 18 de noviembre de 2002, se dio´ la entrada de la empresa VERA & FUENTES LTDA. en ley 550 de 1999. “Se manifiestan las dificultades por las que pasaba la empresa para cumplir sus obligaciones mercantiles por más de 90 días, representando no menos del 5% el pasivo corriente de la empresa. Se considera conveniente someter a la compañía a un acuerdo de reestructuración, con el objetivo de recuperar o restablecer su capacidad financiera que le permita adecuadamente atender su objetivo social y los compromisos que deriven del mismo”²³.

En Cartagena, el día 17 de marzo de 2003, siendo las 9:30 de la mañana, en el salón de juntas de la sala de comercio de Cartagena, ubicada en el centro amurallado, calle Santa Teresa carrera 3 No. 32-41, mediante el Acta 001, se reunieron las personas y entidades (**ver anexo C.**) para efectos de llevar a cabo **la reunión de determinación de las acreencias y derechos de voto dentro del trámite del proceso de aplicación de la ley 550 de 1999 a VERA & FUENTES LTDA**, de conformidad con la convocatoria realizada por el promotor el día 7 de marzo de 2003 en el diario El Universal y mediante carta dirigida a la dirección de cada uno de los acreedores, e inscrito en la cámara de comercio de Cartagena de acuerdo con lo dispuesto en la ley 550 de 1999.

²³ Folios Superintendencia de Sociedades. Empresa Vera & Fuentes Ltda., en liquidación por fracaso de negociación. Cartagena .2003.

El señor **promotor JOSÉ VICENTE LOZANO PAREJA**, asumió la presidencia o dirección de la reunión, solicitándole a la doctora SAIDA BUELVAS DE LA ESPRIELLA, que asumiera a la secretaria Ad- hoc de la misma.

Asistieron como invitados, HECTOR HERNANDEZ AYAZO, asesor jurídico del promotor, JAVIER SANCHEZ, Revisor Fiscal de la empresa y HERNANDO FUENTES MOGOLLON, como representante legal de la empresa.

EL PROMOTOR, se refirió al procedimiento empleado para determinar las acreencias y derechos de voto en el proceso, habiendo enviado anticipadamente comunicaciones relativas a la determinación y que en su momento no recibió objeciones de ningún acreedor a la información remitida. Preguntó en la reunión si algún acreedor tenía alguna duda, opinión y objeción sobre la determinación de las acreencias que se reflejarían en los derechos de voto, presentada en una relación donde aparecen todos los acreedores mostrándose en la pantalla por intermedio de un video beam.

La representante de FRIGORIFICO DE LA COSTA, objetó su acreencia manifestando que falta por incluir unas facturas que en su totalidad representan la suma de de \$ 8.408.717.

El señor CARLOS VELASQUEZ, objetó indicando que no figura en la lista de acreedores pues allí se señala MERISANT COLOMBIA LTDA., y esta sociedad le cedió a él la totalidad de sus acreencias, cuyo valor total es la suma de \$ 31.310.936 y no \$ 28.310.936 como se señala en la relación.

El representante de MOLINO FLOR HUILA, también presentó objeción de su acreencia indicando que hay una diferencia de \$ 2.130.845. Acto seguido, se

presentó al señor Germán Lemaitre Noero, representante legal de la LICORERA COLOMBIANA LTDA., quien manifestó y mostró por intermedio de unos documentos, que en la relación de acreedores no se encontraba indicada la acreencia a nombre de dicha sociedad con una suma total de \$ 16.921.230.

Dado lo anterior, se incluyó dentro de la relación de los acreedores comerciales esta acreencia, quedando en virtud de ello modificado tanto el monto total de acreencias como los porcentajes asignados inicialmente a estas. Como se muestra a continuación:

	Vir. Dado	Monto a corregir	Vir. Total
Financieros	31.250.000	0	31.250.000
Comerciales y proveedores	501.929.180	0	509.506.750
Fiscales y parafiscales	0	0	0
Laborales (24 trabajadores)	33.178.285	268.865	33.447.150
TOTAL VOTACION	566.357.467	7.846.439	574.203.906

El promotor manifestó que la empresa en forma inmediata procedería a revisar las objeciones presentadas, a fin de constatar si los acreedores tenían razón en cuanto a los montos indicados.

El promotor haciendo uso de la palabra informó que la empresa perdió en el año 2002 la suma aproximada de \$ 289 millones de pesos y que el capital de trabajo de esta se encontraba negativo en \$ 180 millones de pesos, y que además todos los acreedores no estaban despachando mercancías **sino con pago de contado**.

El promotor hace hincapié que si la empresa se fuera a liquidación las acreencias

se recuperarían solo en un 44% del valor. Si por el contrario, le dieran la oportunidad de una reestructuración de las deudas con los plazos requeridos podrían recuperar las deudas en un 96% a una tasa de recuperación del 12%, pero los acreedores tendrían que darle financiación de mínimo 30 días. Así mismo la empresa se comprometería a lo siguiente: mantener el margen bruto del 15%, mantener ventas mensuales mínimas de \$ 217 millones de pesos y hacer una reestructuración disminuyendo sus costos administrativos y de venta, reestructurando su deuda a 120 meses, a una tasa de interés DTF, con un año muerto, haciendo la salvedad que la empresa no tiene activos para garantizar el total de las acreencias adeudadas hasta el momento.

El señor Carlos Velásquez preguntó qué pasa con la empresa para pagar a sus acreedores, si tenía una denuncia penal interpuesta por él, por fraude procesal y estafa. El promotor contesta que la Ley debía decidir sobre ello y que de todas formas debería primar el factor económico, pues consideraba que si hay un acuerdo de pago, debe primar sobre cualquier otra decisión, en todo caso, si existieran factores jurídicos de esta categoría recomendaría que la empresa entre a liquidación inmediatamente. El promotor presentó la anterior fórmula para su estudio y los acreedores debían decidir si priman los factores jurídicos o la recuperación de sus deudas.

Los representantes de COMESPEL y MULTIDIMENSIONAL S.A manifestaron que ya habían tratado de ayudar otorgando plazos anteriormente, los cuales no se habían cumplido. El representante de Comespel insiste en que la empresa ya no tenía credibilidad. El señor Carlos Velásquez también insistió en que no hay credibilidad, porque la empresa giró cheques pidiendo plazos hasta noviembre de 2002, a sabiendas de que para esa fecha estaría en Ley 550.

El promotor se defendió de todo diciendo que desconocía las situaciones anteriores de la empresa, que el manejo de la empresa y su control no lo tiene el PROMOTOR.

El representante de Comespel preguntó si la empresa cuando se declaró en Ley 550, tenía los mismos activos que ahora; el promotor manifestó que él miró el por qué la empresa se vino a Ley 550 y no realizó inspección de activos. “En el evento de una liquidación, hay que castigar la cartera en un 50%, las deudas laborales crecen, por ello, la idea es no parar la empresa para que no haya tanta pérdida”.

El representante del grupo El Rey S.A. preguntó qué ofrece la empresa, qué tenía para saber que se decidiera respecto si continúa o no. Al respecto, el promotor propuso una nueva reunión trayendo cifras más recientes, especialmente las de febrero 28 de 2003 y la relación de activos a esa fecha; para que los acreedores tomaran la determinación de si seguían o no la empresa, con base en cifras actualizadas, con el fin de determinar si la empresa estaba por debajo del punto de equilibrio en el momento en que los acreedores le están exigiendo el pago de contado. Además, que en dichos momentos se podían tomar decisiones a la ligera, sin tener las bases suficientes, razón por la cual se exigen nuevos estados financieros.

El revisor fiscal manifestó que puede dar fe de los estados financieros, que los tendría listos para el viernes 21 de marzo de 2003, a disposición de todos los acreedores de la empresa, e igualmente se los haría llegar a cada uno de ellos.

El promotor manifestó que no solamente debe mirarse los activos pasivos, sino también la proyección de la empresa, pues si fuera su liquidación, no habría activos con que responder, teniendo en cuenta de que al momento de entrar en liquidación todos los activos corrientes de la empresa se volverían irrecuperables casi en un 50% y los activos fijos disminuirían en un 60%, por lo que recomendó que se estudiaran formulas para mantener la empresa operando. Haciendo la salvedad que los niveles de venta en que se encontraba en este instante la empresa, por falta de mercancía estaba operando por debajo de su punto de

equilibrio, por lo tanto, el poco capital de trabajo que le quedaba se lo iba a gastar en una operación deficitaria, sin generación de efectivo.

El representante de Comespel preguntó si la empresa vendiera y se comiera sus activos, le asaltaba la duda sobre si desaparecerían los activos y no tuvieran nada con que responder.

El promotor señaló que él no estaba administrando, solo sabía que la empresa estaba comprando de contado y vendiendo a 30 y 60 días y así no podía continuar. “Es por ello que en la próxima reunión debe decidirse si sigue o no funcionando, tomando una decisión urgentemente, en el sentido si se liquida o apoya la empresa, porque si hay demoras en la toma de decisiones, ello repercutirá notablemente en el desmerito de todas las acreencias aceptadas.” Debido a la recomendación del promotor todos los acreedores estuvieron de acuerdo en realizar una reunión antes de 5 de abril de 2003, incluyendo a la doctora María Cristina Pareja Crismatt en su condición de Nominadora.

En Cartagena, el día 6 de mayo de 2003, siendo las 9.30 de la mañana, en el salón de juntas de la sala de comercio de Cartagena, mediante el Acta 002 , se reunieron las personas y entidades (**ver anexo D.**) para efecto de llevar a cabo **la reunión de negociación del proceso de aplicación de la ley 550 de 1999 a VERA & FUENTES** LTDA, de conformidad con la convocatoria realizada por el promotor con fecha 4 de abril de 2003 en el diario El Universal e inscrito en la Cámara de Comercio de Cartagena de acuerdo con lo dispuesto en la ley 550 de 1999. El promotor, junto con el doctor Carlos Arturo Giraldo Gómez, quien actuó como secretario ad hoc, verificó la asistencia de las personas, quienes representan a los distintos acreedores. El porcentaje de los asistentes fue de 14.12%, acompañados de la Doctora JULIA EVA PRETELT VARGAS, como entidad nominadora por la Cámara de Comercio de Cartagena, con poder de la delegación y LUZ HELENA PADILLA, representante de la DIAN.

La doctora Julia Eva Pretelt interviene para explicar el alcance del artículo 28 de la Ley 550 de 1999, que en su aparte dice: *“la reunión se llevara a cabo en la oficina del nominador, y podrá adelantarse cualquiera que sea el numero de sus asistentes”*. , por lo tanto la reunión es totalmente viable porque existe un quórum según la Ley, despejando así toda duda que quede en relación a esta.

El promotor explica a los asistentes los estados financieros y las proyecciones financieras en diferentes escenarios. La propuesta más viable es el escenario 4, donde las ventas mensuales promedio serian de \$ 233.000.000, un margen neto del 15%, gastos de venta 4.5% del total de las ventas, la restructuración de las deudas con un periodo de gracia de 15 meses y la amortización a 120 meses, el recaudo de la cartera a 60 días y pago a proveedores a 30 días.

A continuación el promotor leyó una carta del doctor Roberto de Koller Velez, donde informa que como representante legal de la compañía PRODUCTOS ALIMENTICIOS BARY S.A., dice que la empresa VERA & FUENTES LTDA. debería entrar en liquidación. Todos los asistentes viendo que uno de los principales proveedores y acreedores con un porcentaje del 15% de la deuda no apoya la empresa, y analizando el escenario 4, consideraron que era muy riesgoso seguir apoyando la empresa según las proyecciones presentadas por el promotor. Por lo tanto, por unanimidad de los presentes se vota por su liquidación.

Posteriormente, mediante el auto 650-000171 del 4 de junio de 2003, ***se decreto la apertura del trámite de la liquidación obligatoria de los bienes que conformaban el patrimonio de la sociedad VERA & FUENTES LTDA.***, con domicilio en el municipio de Turbaco Bolívar, designándose como liquidadora de la concursada la doctora Carmen Judith Vásquez Vásquez, quien se posesiono del cargo el 5 de junio de 2003, ese mismo día se fijo el edicto emplazatorio a los acreedores y se desfijo el 18 de junio del mismo año, fue publicado en los diarios

EL TIEMPO Y EL UNIVERSAL.

3.2 PROCESO DE LIQUIDACIÓN

En Cartagena, siendo las 15:30 horas del día 24 de julio de 2003, mediante el Acta 001, se reunieron los miembros de la junta asesora del liquidador de la sociedad Vera & Fuentes Ltda. En liquidación Obligatoria. Fueron postulados para desempeñar los cargos de presidente y secretaria de la junta en señor Germán Lemaitre y la Sra. Dunis Madrid respectivamente. El quórum estuvo conformado por seis votos lo cual es legal y reglamentario para tomar decisiones.

La liquidadora tomó la palabra para informar que el proceso de liquidación obligatoria en cuanto a los activos se encontraba en trámite la etapa de aprobación del inventario por parte de la junta asesora, que se estaban realizando gestiones de recuperación de la cartera la cual al corte del 30 de Abril de 2003 ascendía a \$150.000.000, que es prematuro emitir un juicio sobre el particular, pero que no es muy optimista con los resultados que se obtendrían, que comparando el inventario que se encontró al iniciar el proceso de restructuración con el inventario que se realizó al iniciarse el proceso de liquidación obligatoria se encontraron unos faltantes los cuales se les corrió traslado al representante legal para que presentara las explicaciones que a bien tuviera o indicara quien tenía estos bienes en su poder para proceder a realizar las acciones correspondientes.

La liquidadora presentó un listado de los inventarios de bienes muebles que integran el patrimonio a liquidar.

El día 31 de julio del año 2003, mediante el Acta 002, el presidente de la junta puso a consideración de la plenaria la aprobación del inventario con base al informe presentado por la comisión verificadora de inventario, no habiendo

objeciones, se protocolizó la votación resultando aprobado por unanimidad el inventario que conforman el patrimonio a liquidar de la sociedad.

La liquidadora tomó la palabra para presentar a la junta un avalúo realizado por la sociedad Avaluar Ltda., el cual fue ordenado por la liquidadora al iniciarse el proceso de liquidación obligatoria, para que fuera teniendo en cuenta o en su defecto la junta escogiera un nuevo perito.” El avalúo realizado por la sociedad Avaluar Ltda. Por valor total de \$ 20.442.000 (**VEINTE MILLONES CUATROCIENTOS CUARENTA Y DOS MIL M. L.**), es aprobado por el presidente sin presentar ninguna objeción, procediendo a protocolizar la votación resultando aprobado por unanimidad”²⁴.

El día 18 de septiembre de 2003, se ordenó correr traslado a los créditos presentados, el cual se surtió durante los días 22 al 26 de septiembre de 2003 en la Secretaria de la Intendencia Regional de Cartagena, mediante traslado 650-0024 del 19 de septiembre de 2003, término dentro del cual fueron formuladas objeciones por la liquidadora de la concursada por reclamación de los acreedores laborales; Hernando Fuentes Mogollón, Doris Fuentes de Vera, Amaury Bertel Torres, Bernabé Vera Díaz, Robinson Zambrano Sarmiento, Rafael Torres Bedoya, Armando Barreto Pitalva, Carlos Hermosilla García. Los cuales fueron calificados y graduados por la liquidadora. (**Ver anexo E**).

El 30 de marzo de 2004 en una reunión de la junta del liquidador, tomó la palabra el Señor Gerardo Verbel para preguntar si era verdad que a los trabajadores no se les había pagado, interviene la liquidadora diciendo que a los trabajadores no se les había pagado en razón principalmente a que se estaba esperando que la Superintendencia de Sociedades calificara y graduara los créditos, que sin este

²⁴ Folios Superintendencia de Sociedades. Empresa Vera & Fuentes Ltda., en liquidación por fracaso de negociación. Cartagena .2003.

auto es imposible hacer cualquier pago a los acreedores.

Seguido la liquidadora presentó a los miembros informes con las cuentas del año 2003 (**ver anexo F.**), con respecto al disponible que aparecía en caja por valor de \$28.000.000 no existe, la cuenta de deudores no era recuperable, los clientes no se encontraron y otros eran ficticios, el inventario de mercancía que aparecía en saldo en libros por \$28.000.000 solamente se podían recuperar \$5.000.000 el resto de la mercancía estaba en mal estado, dañada y vencida, y aun así no alcanzaba la cifra anotada en el balance; en cuanto a los bienes muebles, equipo y vehículo la cifra tampoco concordaba con la realidad, estaba contabilizado un vehículo furgón Mazda T- 45 por valor de \$25.000.000 que tampoco se encontró.

Los asistentes manifiestan sus inquietudes sobre el tema, los acreedores quirografarios que correspondían a los proveedores de mercancías consideraron que fueron engañados y que la Ley 550 solo fue una distracción, preguntan qué papel desempeñó el promotor, la liquidadora explicó que el promotor no tuvo nada que ver con todo este descalabro administrativo ya que sus funciones se limitan a negociar los acuerdos con los acreedores y no tiene injerencia en la parte administrativa, y que sin embargo fue el promotor quien sugirió la liquidación de la sociedad por que las proyecciones financieras no mostraban ningún índice de recuperación; la liquidadora informó que requirió al anterior Representante Legal para que presentara información sobre los faltantes de caja, inventarios y recaudos de cartera y no había respondido, y que los socios no se habían podido contactar en el domicilio anotado, que se estaba esperando la calificación de los créditos para establecer el faltante real de la sociedad y proceder con los procesos de responsabilidad que se requirieran.

4. CONCLUSIONES

De este análisis se puede concluir que la empresa Vera & Fuentes Ltda. se vio afectada por la crisis de 1999 explicada anteriormente, aunque esta no fue la principal causa para acogerse a la Ley 550, pues, para el año 2002 (año en el cual la empresa entro en ley 550) ya se presentaba una leve recuperación de la economía nacional.

Una característica común de las pequeñas y medianas organizaciones de la época, como es el caso de dicha empresa, es que se encontraba hecha a pulso en su gran mayoría, es decir, existía una excesiva confianza del gerente en su olfato para los negocios y poca credibilidad en la información contable. Entre tanto, el olfato empresarial era cada vez más insuficiente para resolver la creciente problemática, y los empresarios terminaron sepultados bajo la avalancha de estas situaciones incontrolables, resumiendo esto, en un mal manejo administrativo.

Por otro lado, el empresario encontraba comfortable la relación con el sector financiero, pues en lugar de desgastarse cobrando su cartera, resultaba muy fácil conseguir igual cantidad de dinero con una sola llamada a cualquiera de los bancos con los que mantenía operaciones.

Lo que llevo a la empresa a recurrir a nuevos endeudamientos de corto plazo y mucho más costosos como son los sobregiros (a 30 días), créditos sin garantía real, préstamos aprobados inmediatamente, sobregiros permanentes, y otra serie de “productos” que pretendían la permanencia del cliente en la entidad financiera, eso sí con tasas de interés nominal anual que por la época rondaban el 43% de carácter ordinario y hasta el 52% moratorio o para sobregiros. Todo esto

desatendiendo y descuidando a su vez los pagos a los proveedores corrientes de la compañía, aumentando también su pasivo corriente.

Los gastos operacionales de la empresa eran exageradamente altos, superando en todos los años analizados (1999-2002) la utilidad bruta en venta, y, ocasionando que la utilidad operacional en los años analizados presentara rubro negativo.

La empresa llegó a tal punto en que le tocaba comprar la mercancía de contado a sus proveedores y venderla a 30 y 60 días, perdió en el año 2002 la suma aproximada de \$ 289 millones de pesos y el capital de trabajo se encontraba negativo en \$ 160 millones de pesos y así no pudo continuar, llegando finalmente a su liquidación definitiva.

5. RECOMENDACIONES

Después de haber analizado y estudio el caso de la empresa Vera & Fuentes en liquidación obligatoria me permito a hacer las recomendaciones siguientes.

Primero, Vera & Fuentes así como también las organizaciones pequeñas y medianas de cualquier índole, no importando su razón social o denominación, deben tener mucho cuidado con un mal manejo administrativo; es decir, con la excesiva confianza del gerente en su olfato para los negocios y poca credibilidad en la información contable. Pues el olfato empresarial se torna cada vez más insuficiente para resolver la creciente problemática, y la avalancha situaciones incontrolables

Segundo, no necesariamente los sobregiros son la única alternativa de financiación a corto plazo, sobre todo cuando la mayoría de el pasivo también esta concentrado en el corto plazo, esto lo que hace es que las compañías y organizaciones se endeuden mas de lo que ya están, ya que al querer cubrir una deuda con la otra, esta se hace mas grande y por ende imposible de pagar. Hay que tener cuidado con los sobregiros y analizar bien cuando es el mejor momento en que se deben utilizar.

BIBLIOGRAFÍA

- GARCIA Serna, Oscar León. Administración Financiera: Fundamentos y aplicaciones. 3 Edición. Cali.1999
- **Ley 550** de Diciembre 30 de 1999. Diario Oficial No. 43.940, de 19 de Marzo de 2000.
- Folios y Estados Financieros de la empresa fuentes & vera Ltda. obtenidos de la Superintendencia de Sociedades.
- Congreso de la República. Artículo 1 de la Ley 550 de 1990
- MOGOLLON Laura, RESTREPO Luz Adriana. Análisis de la ley 550, sus lecciones, aprendizajes y propuestas de reforma. Universidad de los Andes. Bogotá. 2004.
- ORDÓÑEZ Daniel. Análisis de los factores de éxito y/o fracaso en las entidades sujetas a la ley 550. Universidad de los Andes, Bogotá 2004.
- CARDENAL QUINTERO Pablo. Modificación del orden de prelación legal de los acreedores en la ley 550 de 1999. Mayo del 2005.
- MARTÍNEZ A. Oscar. Determinantes de fragilidad en las empresas colombianas. Bogotá. 2004.
- MURILLO HERNÁNDEZ William Jhoel
<http://www.lafacu.com/apuntes/educacion/Metodologiadeinvestigacion/default.htm>
- UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA. Centro de Investigaciones Económicas CIE. Número 2, octubre 2003.
[://www.eumed.net/cursecon/ecolat/co/perfil2.pdf](http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/co/perfil2.pdf)
- RADI SAGBINI Zuleima, BOLÍVAR SILVA Álvaro. Creación de valor de las empresas colombianas durante el período 2000– 2005.
http://ciruelo.uninorte.edu.co/pdf/pensamiento_gestion/22/2_creacion%20de%20valor.pdf

- ENTREVISTA. VERA, Díaz Bernabé. Gerente y dueño VERA & FUENTES LTDA. . Cartagena, Junio de 2008.
- MURILLO Hernández, William
Jhoel.<http://www.lafacu.com/apuntes/educacion/Metodologiadeinvestigacion/default.htm>
- www.dane.gov.co
- http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/empleo/enh/marzo_1999-2000/Enh_TNal_Cabecera_Resto_marzo00.xls
- http://www.banrep.gov.co/estad/dsbb/sec_ext_016.xls
- http://books.google.com.co/books?id=Vv1laBLGRy0C&pg=PA427&lpg=PA427&dq=1997+extradici%C3%B3n+en+colombia+consecuencias&source=web&ots=A4G3RSCrxF&sig=7Q_1F4tPilVoWiP87HxAcyji1P8&hl=es
- http://www.banrep.gov.co/estad/dsbb/srea1_036.xls

ANEXOS

Anexo A. Balance General VERA & FUENTES

Balance General Vera & Fuentes Ltda.	2000	2001	2002
ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE			
DISPONIBLE	26.720.058	17.128.973	11.713.798
inversiones	4.481.673	2.972.865	
bonos de seguridad	38.000	80.700	80.700
CLIENTES			
cuentas por cobrar	625.663.135	555.765.226	259.679.257
cuentas por cobrar socios	89.645.641	25.837.835	25.837.835
cuentas por cobrar trabajadores	20.057.107	24.228.781	14.166.956
deudores varios	0	10.212.257	7.719.943
provisiones	2.634.152	7.721.111	8.223.184
ANTICIPOS Y AVANCES	0	1.192.420	
anticipos de impuestos	19.686.000	45.495.542	14.871.097
Inventario	0		0
inventario de mercancía	244.546.408	313.251.132	114.064.764
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1.028.203.870	988.444.620	439.911.166
PROP PLANTA Y EQUIPOS			
equipos de oficina	18.383.205	19.809.742	40.463.265
Equipos de comunicación y comp.	18.263.956	19.966.803	2.917.141
flota y equipo de transporte	15.501.792	16.704.731	10.704.731
depreciación acumulada	9.953.145	17.511.636	25.804.168
TOTAL PROP. PLANTA Y EQUI	42.195.808	38.969.640	28.280.969
OTROS ACTIVOS			
gastos diferidos	0	0	0
TOTAL ACTIVOS	1.070.399.678	1.027.414.260	468.192.135
PASIVOS			
sobregiros		52.555.017	
obligaciones Financieras c.p	27.879.458		
PROVEEDORES	796.153.520	727.130.000	556.409.799
CUENTAS POR PAGAR			

costos y gastos por pagar	10.080.817		
retenciones y aportes de nomina	800.084	5.037.889	4.182.884
acreedores varios			25.181.600
IMPUESTOS POR PAGAR			
retención en la fuente	6.999.370	9.367.089	1.997.166
impuestos de renta y complementa	862.000		
IVA por pagar	2.463.035	14.597	
impuesto para seguridad democ			560.756
impuesto de industria y comercio	38.204	38.204	1.871.204
OBLIGACIONES LABORALES C.P			
cesantías			4.424.036
intereses sobre cesantías			757.925
vacaciones			1.555.268
pensiones por pagar			2.148.431
TOTAL PASIVO CORRIENTE	845.276.488	794.142.796	599.089.069
PASIVOS A LARGO PLAZO			
obligaciones financieras	0	50.000.000	31.250.000
cuentas por pagar a socios	130.595.023	60.305.044	57.385.189
obligaciones laborales	0	9.084.041	
TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO	130.595.023	119.389.085	88.635.189
TOTAL PASIVOS	975.871.511	913.531.881	687.724.258
PATRIMONIO			
capital social	21.000.000	21.000.000	21.000.000
reserva legal	0	4.118.062	4.118.062
superávit de capital	33.597.926		
revalorización del patrimonio	7.970.344	10.218.442	14.698.126
utilidades de ejercicios anteriores	30.836.096	31.959.898	25.432.730
resultado del ejercicio	1.123.802	46.585.977	284.781.041
TOTAL PATRIMONIO	94.528.168	113.882.379	219.532.123
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1.070.399.679	1.027.414.260	468.192.135

Anexo B. ESTADO DE RESULTADO

Estado de Resultado Vera & Fuentes Ltda.	1999	2000	2001	2002
ingresos operacionales				
ventas bru	2.370.585.353	2.533.096.602	2.626.229.059	2.047.227.442
(-)devoluciones y desc en venta	181.626.266	186.620.270	199.052.658	161.338.856
TOTALINGRESOS OPERACIONALES vn	2.188.959.087	2.346.476.332	2.427.176.401	1.885.888.586
(-)costo de la mercancía vendida cv	1.958.334.475	1.994.217.096	2.060.951.788	1.597.945.325
UTILIDAD BRUTA EN VENTA	230.624.612	352.259.236	366.224.613	287.943.261
GASTOS operacionales				
de administración	134.980.327	128.557.977	214.249.746	250.964.066
de venta	128.596.618	273.973.776	178.681.924	289.769.491
(-)TOTAL GASTOS OPERACIONALES	263.576.945	402.531.753	392.931.670	540.733.557
UTILIDAD OPERACIONAL	-32.952.333	-50.272.517	-26.707.057	-252.790.296
INGRESOS NO OPERACIONALES				
financieros	62.374.881	22.325.898	26.354.651	31.286.476
recuperaciones	7.605.228	23.178.108	17.380.015	46.180.926
diversos	22.815.000	29.336.994	38.492.435	1.510.281
corrección monetaria	2.803.150	2.275.343	10.535.399	3.397.776
utilidad en venta de propiedades	3.425.056			
(+)TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	99.023.315	72.565.657	92.762.500	75.579.907
GASTOS NO OPERACIONALES				
financieros	20.308.055	21.019.338	19.469.467	37.473.457
extraordinarios	0	0	0	69.765.536
diversos	0	150.000	0	2.331.659
(-)TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	20.308.055	21.169.338	19.469.467	109.570.652
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES DE IMPUES	45.762.927	1.123.802	46.585.976	-286.781.041
(-)PROVISION DE IMPUESTOS	0	0	0	0
RESULTADOS DEL EJERCICIO	45.762.927	1.123.802	46.585.976	-286.781.041

Anexo C. Determinación de las acreencias y derechos de voto

- **Financieros, proveedores y acreedores en general**

Comerciantes y proveedores	Representado por	%
Banco de occidente	Edgardo Gómez, conforme poder conferido por el representante legal	5.6%
Cellux de Colombia S.A.	Alfonso Gonzáles Ortega , mediante poder otorgado por Magali Sánchez, representante legal.	0.52%
Comercializadora Especial S.A. “COMESPEL”	Cesar Cepeda Romero, Gerente General	4.52%
Comestibles Italo S.A	Ricardo Restrepo Aguirre, mediante poder otorgado por el señor Hugo Goggel, representante legal	2.74%
Cía. Fosforera de Risaralda Ltda.	Luciberto Andrés Hernández, mediante el poder que le confirió el señor Eduardo Levy Appe, representante legal	1.95%
Destilería Nacional S.A.	Gerardo Verbel Pérez, en su condición de Gerente de la sucursal Cartagena.	1.41%
Eterna S.A.	María del Rosario Vega, conforma poder otorgado por Rafael Niño Reyes,	3.16%

	representante legal	
Eusse Jiménez e Hijos S. en C.	Jacqueline Gutiérrez Albor, conforme poder conferido por Jesús Alberto Eusse , representante legal	0.34%
Fábrica Nacional de Vinagre y Cía. Ltda.	Aida Patricia Huyke Taboada, en su condición de representante legal	0.04%
Fruver y Cía. Ltda.	José Alejandro Torres García, conforme poder de Horacio Danilo Nieto Flórez, representante legal	5.62%
Fábrica de Especies y productos El Rey S.A.	Jaime Enrique Laverde, conforme poder otorgado por Adriana Aguilar García , representante legal	2.04%
Importaciones D.T.G. S.A.	Jorge Enrique Barreto Rojas, conforme poder otorgado por Alberto Cárdenas Alejo, representante legal.	5.55%
Industria Colombiana de Carne S.A. “Incolcar S.A.”	Mauricio Prada Granados, conforme poder otorgado por Juan Álvaro Uribe Ángel, representante legal	0.48%
Industria y Comercializadora de maderas Incomad Ltda.	Damaris Barbosa, conforme poder otorgado por el señor William Barbosa, representante legal	0.70%
Industria Técnica de Maderas S.A. “intecma”	Paulina Fandiño Álvarez, conforme poder conferido por Araceli Bermúdez, segunda suplente del Gerente	1.29%

Laboratorios Cosméticos y Químicos S.A. “Cosquin S.A.”	Luis Guerrero Regino, conforme poder otorgado por el señor Peter K. Valldejuli	1.36%
Cía. Nacional de Levaduras Levapan S.A.	Jaime Pico Pico, conforme poder otorgado por Adriana María Suescun, apoderada general	5.06%
Liebre Distribuciones S.A.	Manuel Guillermo Jiménez Pérez. conforme poder otorgado por Juan Carlos Sanmiguel, representante legal	1.48%
Carlos Velásquez	En su condición de cesionario de las acreencias de MERISANT COLOMBIA LTDA., acreditado ante la empresa.	5.08%
Marchen Colombia Ltda.	Javier Humberto Salazar, conforme poder conferido por Eduardo Lara Salcedo, subgerente de la sociedad	2.98%
Molino Flor Huila S.A.	Pablo Julio Gutiérrez, conforme poder otorgado por Hernando Rodríguez Rodríguez, primer suplente del gerente	3.36%
Multidimensionales S.A.	Edgar Raúl Páez López, conforme poder otorgado por Morris Eidelman, apoderado general	0.97%
Sanofi Synthelabo de Colombia S.A.	Silvio Alberto Abonance Uribe, conforme poder otorgado por Marcos Aguirre, primer suplente del Gerente	2.02%
Tridez Farmacéutica S.A.	No acreditan el poder, presentaron factura	0.46%

	reclamada	
Vogue S.A.	Carlos Arturo Giraldo Gómez, conforme poder otorgado ´por Carlos Chaves Cortes, representante legal	1.63%
SUBTOTAL		60.36%

- **Laborales**

Eladio Avila Barrios	Amaury Bertel Torres, conforme poder especial	0.0
----------------------	---	-----

- **Acreeedores internos:**

Doris Cecilia Fuentes de Vera	Hernando Fuentes Mogollón, conforme poder especial	0.0%
TOTAL VOTOS		60.36%

Anexo D. Negociación del proceso de aplicación de la ley 550 de 1999

- **Financieros, proveedores y acreedores en general**

Comerciantes y proveedores	Representado por	%
Banco de Occidente	Edgardo Gómez, conforme poder conferido por el representante legal	5.6%
Fabrica de Especies y productos EL REY	Jaime Enrique Leverde, conforme poder otorgado por Adriana Aguilar García, representante legal	2.04%
Industria Técnica de Maderas S.A. "Intecma"	Paulina Fandiño Álvarez, conforme poder conferido por Araceli Bermúdez, segundo suplente del gerente	1.24%
Licorera Colombiana Ltda.	Germán Lemaitre Noero, representante legal	3%
Vogue S.A.	Carlos Arturo Giraldo Gomez, conforme poder otorgado por Carlos Chaves Cortes, representante legal	1.63%
John Restrepo a & Cia S.A.	Jorge Enrique Orrego Nieto, conforme poder otorgado por Miguel Antonio Celin Márquez	6%
SUBTOTAL		14.12%

- **Laborales**

		0.00
--	--	-------------

- **Acreedores internos:**

		0.0%
TOTAL VOTOS		14.42%

Anexo E. Objeciones formuladas por la liquidadora

Pertencen a la **Primera clase de créditos**, de conformidad con el artículo 2495 del Código

Civil los siguientes:

No. crédito	Acreedor	Vr. Solicitado	Vr. Reconocido
05	Hernando Fuentes Mogollón	\$ 4.043.908	\$ 4.043.908
06	Doris Fuentes de Vera	\$ 2.796.056	\$907.167
07	Amaury Bertel Torres	\$1.749.261	\$388.103
09	Bernabé Vera Díaz	\$11.082.222	\$3.526.668
11	Dunis Madrid Castro	\$2.314.880	\$2.314.880
12	Érica Cogollo Matos	\$1.797.649	\$1.797.649
13	Eladio Ávila Barrios	\$1.797.649	\$1.797.649
15	Robinson Zambrano Sarmiento	\$599.731	\$267.731
18	Rafael Torres Bedoya	\$1.477.780	\$444.928
19	Gerardo Padilla de los Rios	\$599.731	\$599.731
20	Hilario Madera Buelvas	\$1.966.067	\$1.966.067
21	Armando Barreto Pitalua	\$599.731	\$267.731
22	Carlos Hermosilla García	\$2.071.393	\$2.071.393
24	Jairo Escudero Cassiani	\$1.197.527	\$1.197.527
25	Railtmon Cortes Castro	\$677.611	\$677.611
26	Nasly Fuentes Mogollón	\$1.642.687	\$1.642.687
14	Seguro Social	\$1.019.932	\$1.019.932

38	BBVA horizonte	\$3.418.954	\$2.392.873
55	DIAN	\$130.000	\$130.000

- No se califican y gradúan acreencias de **SEGUNDA CLASE**, de conformidad con el artículo 2497 del Código Civil, por cuanto no se presentaron a este tramite liquidatorio.
- No se califican y gradúan acreencias de **TERCERA CLASE**, de conformidad con el artículo 2497 del Código Civil, por cuanto no se presentaron a este tramite liquidatorio.
- Se califican y gradúan acreencias de **QUINTA CLASE**, de créditos, de conformidad con el artículo 2509 del Código Civil.

01	INDUSTRIA COLOMBIANA DE CAE S.A.	\$ 3.096.200	\$ 3.096.200
02	DESTILERIA NACIONAL S.A.	\$ 8.060.592	\$ 8.060.592
03	COMPAÑÍA NACIONAL DE LEVADURAS- LEVAPAN S.A.	\$ 27.881.109	\$ 27.881.109
04	JEANETH URQUIJO BUELVAS	\$ 380.000	\$ 366.500
10	JHON RESTREPO A. Y CIA, SA.	\$ 6.426.398	\$6.426.398
27	COMESTIBLES ITALO S.A.	\$ 15.113.666	\$ 15.113.666
29	FUVER & CIA LTDA.	\$ 28.821.684	\$ 28.821.684
31	VINAGRE Y CIA. LTDA.	\$4.653.393	\$4.653.393

33	FOSFORERA DE RISARALDA LTDA.	\$ 10.667.475	\$ 10.667.475
35	VOGUE S.A.	\$9.044.765	\$9.044.765
36	LICORERA COLOMBIANA LTDA	\$16.921.230	\$16.921.230
39	FABRICA DE ESPECIAS EL REY S.A.	\$ 11.567.332	\$ 11.567.332
40	INDUSTRIA TECNICA DE MADERA	\$ 6.140.712	\$ 6.140.712
41	MARCHEN EN COLOMBIA LTDA.	\$16.688.682	\$6.553.147
42	SONOFI	\$ 11.061.420	\$ 11.061.420
45	MULTIDIMENSIONALES S.A.	\$ 7.690.138	\$7.690.138
46	FUMIGACIONES COPLA E.U	\$238.781	\$238.781
49	IMPORTACIONES D.T.G. S.A	\$37.486.777	\$9.699.669

Anexo F. Balance general en liquidación obligatoria 2002-2003

	2003	2004
ACTIVO		
DISPONIBLE		
caja y bancos	28.868.858	31.759.126
inversiones	80.700	80.700
deudores	174.540.730	173.091.897
inventario	28.048.742	27.262.742
total activos disponibles	231.539.030	232.194.465
PROP. PLANTA Y EQUIPOS		
equipos de oficina y transporte	49.913.258	48.617.258
total prop. Planta y equipos	49.913.258	48.617.258
OTROS ACTIVOS		
gastos diferidos	0	0
total otros activos	0	0
TOTAL ACTIVOS	281.452.288	280.811.723
PASIVO		
obligaciones financieras	31.250.000	0
proveedores	518.687.760	184.004.211
cuentas por pagar	13.503.724	10.913.687
imp. Gravámenes y tasas	1.074.471	3.542.805
deuda laboral	6.102.919	23.911.430
pasivos esti. Y provisiones	2.104.243	0
TOTAL PASIVO	572.723.117	222.372.133
PATRIMONIO		
capital social	21.000.000	21.000.000
reservas	4.118.062	4.118.062
revalorización del patrimonio	11.825.806	11.825.806
utilidades (-) pérdidas acumuladas	-328.214.897	21.495.722
TOTAL PATRIMONIO	-291.271.029	58.439.590
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	281.452.088	280.811.723

