

ANÁLISIS DE LAS POSIBILIDADES QUE BRINDA EL RÉGIMEN DE INSOLVENCIA
ECONÓMICA A TRAVES DEL DECRETO LEY 560 DE 2020 PARA LAS PYMES DE
GUADALAJARA DE BUGA, FRENTE A LA CRISIS GENERADA POR LA PANDEMIA
DEL COVID-19.

JOAN ALEXANDER CHALARCA SALAZAR - 499480

JESSICA ALEJANDRA OSPINA PÉREZ - 550572

DAVID FERNANDO AROCA MÉNDEZ - 538999

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS - UNIMINUTO
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
INSTITUTO DE EDUCACION VIRTUAL Y A DISTANCIA
REGIONAL VALLE DEL CAUCA

2021

ANÁLISIS DE LAS POSIBILIDADES QUE BRINDA EL RÉGIMEN DE INSOLVENCIA
ECONÓMICA A TRAVÉS DEL DECRETO LEY 560 DE 2020 PARA LAS PYMES DE
GUADALAJARA DE BUGA, FRENTE A LA CRISIS GENERADA POR LA PANDEMIA
DEL COVID-19

JOAN ALEXANDER CHALARCA SALAZAR – 499480

JESSICA ALEJANDRA OSPINA PÉREZ – 550572

DAVID FERNANDO AROCA MÉNDEZ – 538999

TRABAJO DE GRADO PRESENTADO PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

TUTORA:

YAMILEC ALOMIA ANGULO

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS – UNIMINUTO
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
INSTITUTO DE EDUCACION VIRTUAL Y A DISTANCIA
REGIONAL VALLE DEL CAUCA

2021

Tabla de contenido

| | Pág. |
|--|------|
| Introducción..... | 8 |
| 1. Formulación y planteamiento del problema | 10 |
| 1.1 Árbol del problema | 10 |
| 1.2 Descripción del problema | 11 |
| 1.3 Formulación del problema | 13 |
| 1.4 Sistematización del problema..... | 13 |
| 2. Objetivos..... | 14 |
| 2.1 Objetivo general | 14 |
| 2.2 Objetivos específicos | 14 |
| 3. Justificación | 15 |
| 4. Estado del arte..... | 16 |
| 4.1 A nivel internacional..... | 16 |
| 4.2 A nivel nacional..... | 17 |
| 4.3 A nivel regional | 18 |
| 5. Marco de referencia..... | 20 |
| 5.1 Marco teórico | 20 |
| 5.1.1 Perdurabilidad empresarial. | 20 |
| 5.1.2 El riesgo de insolvencia financiera..... | 26 |
| 5.2 Marco legal..... | 28 |
| 6. Diseño metodológico..... | 30 |
| 6.1 Tipo de estudio | 30 |
| 6.2 Método de investigación | 30 |
| 6.3 Fuentes de información..... | 31 |
| 6.4 Desarrollo de objetivos | 31 |
| 6.5 Población..... | 32 |
| 6.5.1 Tamaño de la muestra..... | 36 |
| 6.6 Instrumento para la recolección de información | 37 |

| | | |
|-------|--|----|
| 6.7 | Procesamiento y análisis de la información | 38 |
| 7. | Resultados | 39 |
| 7.1 | Régimen de insolvencia económica contenido en el Decreto Ley 560 de 2020 | 39 |
| 7.1.1 | Decreto Ley 560 de 2020..... | 39 |
| 7.2 | Diagnóstico de la estructura empresarial de las pymes de Guadalajara de Buga frente a los efectos económicos del covid-19 | 41 |
| 7.2.1 | Resultado de trabajo de campo | 42 |
| 7.3 | Identificación de los beneficios de la aplicación del régimen de insolvencia económica en las pymes de Guadalajara de Buga | 52 |
| 8. | Conclusiones | 55 |
| 9. | Recomendaciones..... | 57 |
| | Bibliografía | 58 |
| | Anexos..... | 62 |

Lista de tablas

| | Pág. |
|---|-------------------------------------|
| Tabla 1. Árbol del problema..... | 10 |
| Tabla 2. Matriz Metodológica | 31 |
| Tabla 3. Población empresarial por municipio. 2017-2019 | 33 |
| Tabla 4. Empresas por actividad económica. 2017-2019..... | 34 |
| Tabla 5. Cantidad de empresas por sector económico en Guadalajara de Buga. | 35 |
| Tabla 6. Estructura de la encuesta por dimensiones o categorías de análisis | 37 |
| Tabla 7. Matriz DOFA | Error! Bookmark not defined. |

Lista de figuras

| | Pág. |
|---|------|
| Figura 1. Insolvencia basada en flujos | 12 |
| Figura 2. Niveles en la toma de decisiones | 22 |
| Figura 3. Dimensiones del riesgo según Koprinarov | 24 |
| Figura 4. Distintos tipos de fracaso..... | 26 |
| Figura 5. Población empresarial por municipio. 2019 | 33 |
| Figura 6: Porcentaje de empresas por actividad económica. 2019 | 35 |
| Figura 7. ¿Cuál es la actividad económica que desarrolla su microempresa?..... | 42 |
| Figura 8. ¿Su registro de Cámara de Comercio – Mercantil se encuentra renovado? | 43 |
| Figura 9. ¿Ha actualizado su Rut en el último año?..... | 43 |
| Figura 10. ¿Cuenta con certificaciones de aportes a salud y/o pensiones? | 44 |
| Figura 11. ¿Con qué medios cuenta para el manejo del dinero? | 45 |
| Figura 12. ¿Cómo maneja la contabilidad de su empresa? | 45 |
| Figura 13. ¿Cuáles son sus canales de venta del negocio?..... | 46 |
| Figura 14. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2020 con respecto al primer semestre de 2020?..... | 47 |
| Figura 15. Con respecto al primer semestre de 2020, el volumen de pedidos de su empresa durante el segundo semestre de 2020: | 47 |
| Figura 16. Con respecto al primer semestre de 2020, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2020 | 48 |
| Figura 17. Principal problema que tiene su empresa durante el segundo semestre de 2020..... | 49 |
| Figura 18. Expectativa del desempeño general del negocio para el primer semestre de 2021 | 49 |
| Figura 19. ¿Ha pensado en cerrar su negocio? | 50 |
| Figura 20. ¿Conoce usted la ley de insolvencia? | 51 |
| Figura 21. ¿Ha pensado en declararse en insolvencia?..... | 51 |

Lista de anexos

Pág.

| | |
|---|----|
| Anexo A. Formato de encuesta a microempresarios de Guadalajara de Buga frente a los procesos de acogida al Decreto Ley 560 de 2020 que han implementado. | 62 |
|---|----|

Introducción

La presente investigación se refiere al tema del régimen de insolvencia económica empresarial, que puede definirse como aquella condición en la cual las organizaciones pierden capacidad de responder positivamente ante sus obligaciones corrientes y se incrementa el riesgo de quiebra.

Este régimen de insolvencia económica se estudia en el contexto de la crisis generada por la pandemia del covid-19, especialmente como alternativa de respuesta para las pymes de Guadalajara de Buga, empresas que sintieron con mayor rigor los efectos de los confinamientos decretados por el Gobierno Nacional para reducir los riesgos de contagio en la población.

Para analizar esta problemática de las pymes de Guadalajara de Buga y las posibilidades que brinda el régimen de insolvencia económica como alternativa frente a la crisis del covid-19 es importante mencionar que estas organizaciones presentan mayores riesgos de insolvencia por distintas causas, como el elevado endeudamiento, la reducción en las ventas debido a los efectos de las restricciones al movimiento por las cuarentenas, la disminución de la demanda por crisis económica (desempleo), la incertidumbre y la falta de confianza del consumidor.

El interés por abordar esta problemática se debió a la necesidad de estudiar alternativas de salida a la crisis económica iniciada en el año 2020 en el contexto de la pandemia del covid-19 y que ha afectado especialmente a las pequeñas y medianas empresas de Colombia y en particular de Guadalajara de Buga, considerando que en el país existe un régimen de insolvencia económica al cual pueden acogerse las empresas, buscando aportar al conocimiento de este tipo de herramientas disponibles para los empresarios.

En el ámbito profesional, como Administradores de Empresas, el interés en el estudio se fundamentó en la necesidad de identificar alternativas disponibles en el país para afrontar la crisis referenciada y, de alguna manera, mostrar cómo la administración de una organización debe comprender su entorno en función de los riesgos que existen y de las posibles salidas que deben investigarse para tomar decisiones estratégicas.

Respecto a la metodología que permitió alcanzar los objetivos del trabajo, es importante indicar que se acudió a fuentes primarias constituidas principalmente por los microempresarios de Guadalajara de Buga, los cuales con sus opiniones permitieron, a través de un cuestionario, llevar a cabo el análisis del conocimiento que tienen sobre el régimen de insolvencia económica, utilizando un enfoque cualitativo analizando variables específicas relacionadas con el régimen de

insolvencia económica y su aplicabilidad en las empresas y se plantearon unos beneficios de la aplicación. Se utilizó la encuesta como herramienta de recolección de información.

Entonces, a partir de las anteriores consideraciones, el objetivo del trabajo fue analizar las posibilidades que brinda el régimen de insolvencia económica para las pymes de Guadalajara de Buga, frente a la crisis generada por la pandemia del Covid-19. Inicialmente se describe el régimen de insolvencia económica contenido en el Decreto Ley 560 de 2020 respecto a las alternativas que ofrece a las pymes del municipio referido en el contexto de la actual crisis económica. Luego se realiza un diagnóstico empresarial frente a los procesos de acogida al Decreto Ley 560 de 2020 y, finalmente, se identifican los beneficios de la aplicación del régimen de insolvencia económica en las pymes de Guadalajara de Buga.

El desarrollo de estos objetivos se presenta en este documento, el cual se estructura en nueve (9) capítulos. El capítulo 1 presenta la formulación y planteamiento del problema, su descripción a partir de los síntomas, causas y consecuencias, así como su sistematización.

El capítulo 2 expone los objetivos de la investigación, tanto general como específicos. Luego, el capítulo 3 da cuenta de la justificación del trabajo, mientras que en el capítulo 4 se expone el estado del arte, a partir de investigaciones efectuadas a nivel internacional, nacional y regional, respecto a la insolvencia económica empresarial.

El capítulo 5 trata sobre el marco de referencia, donde se estructura el marco teórico a partir del concepto de perdurabilidad empresarial y el riesgo de insolvencia financiera; también se presenta el marco legal relacionado con la Ley 550 de 1999 y las características del Régimen de insolvencia Empresarial contenido en la Ley 1116 de 2006.

El capítulo 6 presenta el diseño metodológico, donde se relaciona el tipo de estudio, el método de investigación, las fuentes de información y la forma cómo se desarrollaron los objetivos del trabajo.

En el capítulo 7 se hace la presentación de los resultados del trabajo de acuerdo con cada uno de los objetivos específicos referenciados anteriormente. En el capítulo 8 y 9 se exponen las conclusiones y recomendaciones finales.

1. Formulación y planteamiento del problema

1.1 Árbol del problema

Como acercamiento a la problemática objeto de estudio se elabora el árbol del problema en la Tabla 1 el cual permite abordar los elementos esenciales que dan la posibilidad de comprender sus causas y consecuencias, para así tener claridad en el momento de definir la posible alternativa de solución (Méndez, 2008).

Tabla 1.

Árbol del problema

| Síntomas | Causas | Consecuencias (pronóstico) por áreas | Control al pronóstico |
|--|--|--|--|
| Incremento de microempresas liquidadas. Aumento de la cartera morosa de las empresas que afectan su solvencia. Reducción de las ventas de las microempresas. | Elevado endeudamiento de las empresas. La reducción en las ventas se debe a los efectos de las restricciones al movimiento por cuarentenas generadas por la pandemia del covid-19. Disminución de la demanda por crisis económica (desempleo) Incertidumbre, falta de confianza del consumidor. | Área comercial: obstáculos para cumplir metas de ventas, dificultad para ampliar la demanda del mercado. Área de inventarios: acumulación de inventarios, pérdidas por deterioro de productos (alimentos, perecederos). Área financiera: dificultad para cumplir con el pago de préstamos, acreedores (proveedores), nómina. | Las microempresas tienen la posibilidad de acogerse al régimen de insolvencia económica a través del Decreto Ley 560 de 2020, sin embargo, es necesario que cumplan con los requerimientos para hacerlo. |

Fuente: elaboración propia

1.2 Descripción del problema

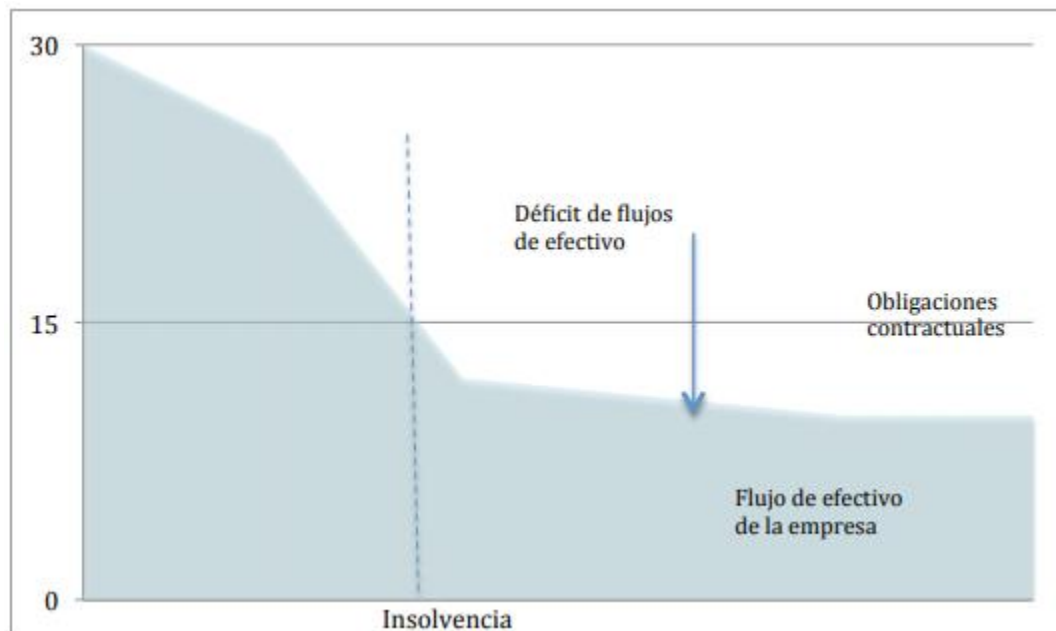
La insolvencia es un concepto asociado a la incapacidad de pago de la deuda y carencia de medios para pagarla. Un negocio cae en insolvencia cuando no cuenta con una cantidad suficiente de efectivo para satisfacer los pagos programados de intereses y de capital, es decir, la empresa no puede servir su deuda y, como consecuencia, debe decidir entre liquidarse o reestructurarse si desea continuar (Besley & Brigham, 2008).

Ovalle y Heredia (2014) citando a Ross, Westerfield y Jaffe, destacan que “se puede presentar insolvencia por capital y por flujos de efectivo. La primera ocurre cuando la empresa tiene un valor neto negativo, mientras que la segunda, se presenta cuando el flujo operativo de efectivo no alcanza para pagar las obligaciones contraídas y, consecuentemente la insolvencia empresarial lleva a la quiebra”.

Son diversas las causas que pueden llevar a una empresa a esta situación de insolvencia y posible quiebra. Al respecto, el fracaso empresarial ha sido estudiado por diferentes autores, como Cardozo (2003) quien desarrolla tres factores asociados al fracaso de una empresa: recursos, fuerzas del entorno y estrategias de decisión. Al no realizar un proceso adecuado de consecución de recursos, no identificar las condiciones de las fuerzas externas y no contar con un buen proceso de toma de decisiones puede llegarse al fracaso (Rivera, 2010).

A través de un estudio de la Superintendencia de Sociedades de Colombia, donde se encuestaron a 409 empresas en liquidación obligatoria y 121 sociedades en acuerdos de reorganización, se logró identificar las posibles causas de las liquidaciones obligatorias: elevado endeudamiento y la reducción en las ventas. Por su parte, para las sociedades en acuerdos de reorganización se identificaron como causas externas de insolvencia la disminución de la demanda por el entorno económico, altas tasas de interés y la pérdida de mercado (Superintendencia de Sociedades, 2012).

De lo anterior es posible indicar que las causas de la insolvencia empresarial en Colombia que tienen como consecuencia el posible riesgo de fracaso (quiebra) se asocian las dificultades para generar flujos de efectivo dado diversos factores, entre los que se encuentran el elevado endeudamiento, la reducción de las ventas, disminución de la demanda por el entorno económico y pérdida de mercado. Esta situación se ilustra en la Figura 1 donde se aprecia que la insolvencia puede ser explicada por el déficit de flujos de efectivo que, dadas unas obligaciones contractuales, llega un momento en el cual es imposible atenderlas llevando a las empresas al riesgo de quiebra.

Figura 1.*Insolvencia basada en flujos*

Fuente: tomado de Ovalle y Heredia, 2014

Es evidente entonces que la crisis por el covid-19 que se presenta actualmente a nivel mundial, es una situación que implica un riesgo de insolvencia financiera para el sector comercial del país y en particular del Valle del Cauca, dado su impacto en los flujos de efectivo de las empresas. En lo referente a las consecuencias económicas, se presenta un efecto sobre los hogares que hacen que se desplome la demanda de numerosos bienes y servicios, surgiendo problemas de liquidez para los negocios y, de no disponer de liquidez suficiente, deberán acudir a préstamos, lo cual no siempre es posible por el alto endeudamiento y las condiciones exigidas por las entidades financieras (González et. al, 2020).

En Colombia, en el contexto de la crisis por el virus y de acuerdo con los cálculos de Fedesarrollo, el consumo ya no será en el 2020 el principal impulsor del PIB como sí lo fue en el año 2019, pues, en el mejor de los escenarios crecerá 2%, aunque se prevé que sea de -0.1% (Leal, 2020).

Por lo tanto, este escenario de crisis en el consumo de bienes y servicios tiene un alto potencial de afectar al sector empresarial, como las pymes principalmente, poniendo alertas sobre las empresas que pueden caer en situación de insolvencia y probable quiebra. Hechas las consideraciones anteriores es pertinente preguntarse lo siguiente:

1.3 Formulación del problema

¿Son pertinentes y suficientes las posibilidades que brinda el régimen de insolvencia económica a través del Decreto Ley 560 de 2020 para las pymes de Guadalajara de Buga, frente a la crisis generada por la pandemia del Covid-19?

1.4 Sistematización del problema

¿Cuáles son las alternativas que ofrece la ley 560 para las Pymes, en el marco de la crisis originada por el Covid-19 y los procedimientos para acceder a estas?

¿Cuál es el estado actual de los procesos de acogida a la ley 560 que han implementados las Pymes de la región y qué resultados han obtenido hasta ahora?

¿Cuáles son los beneficios de la aplicación del régimen de insolvencia económica en las pymes de Guadalajara de Buga?

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

Analizar las posibilidades que brinda el régimen de insolvencia económica para las pymes de Guadalajara de Buga, frente a la crisis generada por la pandemia del Covid-19.

2.2 Objetivos específicos

Describir el régimen de insolvencia económica contenido en el Decreto Ley 560 de 2020 respecto a las alternativas que ofrece a las pymes de Guadalajara de Buga en el contexto de la actual crisis económica.

Realizar un diagnóstico empresarial de las pymes de Guadalajara de Buga frente a los procesos de acogida al Decreto Ley 560 de 2020 que han implementado las Pymes de Guadalajara de Buga y qué resultados han obtenido hasta ahora.

Identificar los beneficios de la aplicación del régimen de insolvencia económica en las pymes de Guadalajara de Buga.

3. Justificación

Uno de los segmentos empresariales más susceptibles de tener problemas de insolvencia son las pymes, esto debido a las características del entorno en la actualidad y la mayor exposición a los riesgos derivados de la crisis económica generada como efecto de la pandemia del covid-19, lo cual ha producido una suerte de incertidumbre que se agudiza frente a la fuerte competencia y la cantidad de variables que debe considerar un empresario para sobrevivir en el mercado.

En este sentido, es posible que todas las empresas se vean expuestas a una determinada probabilidad de insolvencia o fracaso empresarial, sin embargo, comúnmente se identifica que en las pequeñas y medianas empresas es quizás más alta tal probabilidad, debido a los siguientes factores: a) Inmadurez en el mercado: Las pymes se ubican en etapas de desarrollo bajas, es decir, son jóvenes o en proceso de consolidación, b) estructuras administrativas deficientes, c) débiles políticas financieras, d) dificultad de acceso a financiación, entre otros (Banco Interamericano de Desarrollo, 2002).

Considerando esta serie de debilidades propias de las pymes, los eventos exógenos como la crisis económica generada por la pandemia del covid-19, tienen el potencial de afectar con mayor rigor a este tipo de empresas. Debido a esto es importante el análisis de las posibilidades que ofrece el régimen de insolvencia empresarial contenido en el Decreto Ley 560 de 2020 en Colombia, lo cual amerita un estudio de los requisitos y beneficios que trae para este tipo de organización, así como determinar si está al alcance de ellas, es decir, si la estructura y realidad de la pyme de Guadalajara de Buga permite aprovechar el potencial beneficio que ofrece este régimen, porque existen unos lineamientos y requisitos para poder acceder a la Ley de insolvencia, los cuales serán descritos y analizados en función de la realidad de la pyme de este importante municipio del Valle del Cauca.

Por lo tanto, los resultados del estudio beneficiarán a las pymes de Guadalajara de Buga porque se espera recopilar información pertinente que servirá como fuente de consulta para las empresas que, en medio de una de las peores crisis económicas de los últimos tiempos, requieren de salvavidas como parecer ser el régimen de insolvencia a través del Decreto Ley 560 de 2020.

4. Estado del arte

4.1 A nivel internacional

Deloitte Legal Latinoamérica, con plena consciencia de que la pandemia del COVID-19 obstaculiza la viabilidad de las empresas y la realización de su indispensable actividad económica, efectuó un resumen del régimen de insolvencia aplicable en las jurisdicciones de la región. El propósito del documento fue desmitificar los procesos de insolvencia y describir las notas principales de éstos en las distintas jurisdicciones de América Latina, cuyas legislaciones están típicamente inspiradas por la Guía Legislativa de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre el Régimen de la Insolvencia. En la coyuntura actual, los procesos de insolvencia, si bien pueden suponer un alivio financiero para el deudor, también pueden ser un punto de inflexión, que constituya la clave para dar un giro de 180° y regresar a la cumbre del éxito. (Deloitte , 2020).

En el caso de Argentina, la Ley de Concursos y Quiebras no es aplicable a todos los deudores, sino únicamente a los deudores que no tengan liquidez para cubrir las obligaciones vencidas a su cargo. Existen excepciones, por ejemplo, para las aseguradoras y las entidades financieras. En Ecuador, se encuentra la Ley de Concurso Preventivo, se aplica a las compañías mercantiles con activos superiores a \$10.515,60 dólares o a aquellas que en su nómina de empleados consten más de 100 trabajadores permanentes y cuenten con un pasivo mayor a \$5.257,80 dólares. Respecto a México, la Ley de Concursos Mercantiles, no es aplicable a todos los deudores, sino únicamente a quienes tengan el carácter de comerciantes y que no tengan liquidez para cubrir las obligaciones vencidas a su cargo. Existen excepciones en este respecto, por ejemplo, las instituciones de crédito o bancos que, no obstante su condición de comerciantes, tienen un régimen de insolvencia especial (Deloitte , 2020).

En el año 2016 se presenta un artículo sobre la implementación de un régimen especial de insolvencia para las pymes en Perú, en el cual se determina que estas empresas finalidades acordes a la realidad de dichas empresas, y flexibilizar y agilizar la tramitación del procedimiento concursal, como requisitos, plazos, etcétera, para poder acceder a fuentes de financiamiento con bajos intereses (Lizárraga, 2016).

Asimismo, como ha ocurrido en otros países que han diseñado en su ordenamiento jurídico este régimen de insolvencia, es importante destinar los recursos pertinentes para que la autoridad

concurstal vele por su correcto funcionamiento y opere en función a su finalidad e incluso desconcentrar su actividad para no colapsar el sistema concursal actual. Es importante, analizar las diversas experiencias de otros países y, de acuerdo con el desarrollo económico del país, adoptar las diferentes instituciones que componen un régimen de insolvencia de persona natural empresaria (Lizárraga, 2016).

Mongrut et. al. (2011) presentan un artículo en el cual identifican los factores determinantes de la insolvencia empresarial para las empresas peruanas que se beneficiaron con el procedimiento de insolvencia adoptado por el Instituto Nacional para la Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual (Indecopi).

Utilizando un modelo logístico aplicado a 62 empresas con y sin dificultades financieras durante el período 1995-2007, se encontraron algunos de los factores macroeconómicos que afectan la probabilidad de insolvencia empresarial de las empresas peruanas como el crecimiento del producto interno bruto (PIB) de la industria, el crecimiento anual de la inflación y los episodios de crisis financieras.

Así mismo, se encontró que solo dos indicadores financieros, señalados por la literatura actual, afectan la probabilidad de dificultades financieras: el retorno sobre activos (ROA) y el coeficiente de solvencia, lo cual indica que factores económicos y financieros afectan la insolvencia empresarial en el Perú.

4.2 A nivel nacional

En el año 2012 la Superintendencia de Sociedades de Colombia efectuó un estudio sobre las causas de la insolvencia empresarial. Se encontró que las principales 5 causas de las liquidaciones fueron el elevado endeudamiento, la reducción en las ventas, los malos manejos administrativos, la alta competencia y la falta de personal competente. Y con menor incidencia la inseguridad, la corrupción, la terminación de incentivos tributarios y el contrabando.

Las cifras indican que las causas externas que generan la insolvencia empresarial son principalmente la disminución de la demanda por el entorno económico, las altas tasas de interés, el incremento en la competencia, la pérdida de mercado y la dificultad de acceso al crédito. También se mencionan en una menor frecuencia la sobre regulación, las barreras de acceso a los mercados, la inflación y el orden público (Superintendencia de Sociedades, 2012).

Con respecto a las causas internas de la insolvencia, las respuestas del total de las 121 empresas encuestadas señalan que las de mayor relevancia son el alto endeudamiento, la falta de capital de trabajo, la disminución de las ventas, los altos costos y / o gastos operacionales y de ventas y la baja rentabilidad del negocio. Mientras que en una menor frecuencia, los empresarios mencionaron tener problemas con los socios, presentar crecimientos desmedidos en los inventarios y tener conflictos con la administración, entre otras (Superintendencia de Sociedades, 2012).

Otro estudio elaborado por la Superintendencia de Sociedades de Colombia sobre el régimen de insolvencia colombiano, en el cual se indica que acorde con los datos entregados en el Banco Mundial en su informe Doing Business, el régimen colombiano se ubica doceavo en esta materia, y primero en Latinoamérica y el Caribe. La duración de los procedimientos es corta, las tasas de recuperación de los acreedores son altas y el costo del procedimiento es bajo. Se indica que Colombia es el país número uno en América Latina en mejores estándares de insolvencia empresarial, estamos en el puesto número 12 a nivel mundial y tenemos que seguir avanzando hasta ser el número uno (Superintendencia de Sociedades, 2012).

También se encuentra un artículo de Garzón (2014) en el que se describe la evolución normativa del régimen de insolvencia, exponiendo, las principales innovaciones que trajo la entrada en vigencia de la Ley 1116 de 2006, haciendo un análisis comparado de las funciones de la Superintendencia de Sociedades, la finalidad de régimen, los supuestos de admisión, los sujetos de aplicación, así como las modalidades de los procesos de cada régimen, en especial de la Ley 222 de 1995 y de la Ley 550 de 1999.

En este artículo se señala que el régimen de insolvencia ha estado en constante evolución, pues se ha adaptado a diferentes cambios como: la promulgación de la Constitución Política de Colombia de (1991) o las diversas situaciones de crisis económicas en la historia del país, pero que, según el autor, cada vez, se ha estado en busca de dar una verdadera protección a los deudores, que se someten al régimen de insolvencia. (Garzón, 2014).

4.3 A nivel regional

Trujillo y Muñoz (2014) abordan la ley de insolvencia de persona natural no comerciante frente al sobreendeudamiento, explicando que el derecho al trabajo consagrado en el artículo 25 de la Constitución, que goza, en todas sus modalidades, de la especial protección del Estado. Sobre dicha protección y el alcance de la misma, la Corte Constitucional ha considerado en Sentencia C-

645 de 201138 que “(...) esa especial protección se predica no solamente de la actividad laboral subordinada, regulada en el Código Sustantivo del Trabajo, sino que la misma se extiende a otras modalidades, entre las cuales se cuentan aquellas en las que el individuo lo ejerce de manera independiente, puesto que, más que al trabajo como actividad abstracta se protege al trabajador y a su dignidad, este derecho al trabajo se encuentra íntimamente ligado con los principios de libertad económica e iniciativa privada contenidos en los artículos 333 y 334 de la Constitución.

Con base en los derechos y principios de rango constitucional anteriormente expuestos, se puede concebir la estructura del “derecho de volver a empezar”, pues es una oportunidad que la sociedad debe concederle a la persona natural que tiene una crisis económica insuperable, que se encuentra en una situación manifiesta, la cual le ha afectado su calidad de vida, afectando su familia, su entorno económico y social (p. 40).

Los autores concluyen que la ley de Insolvencia de persona natural no comerciante incluida en el Código General del Proceso se torna en un elemento esencial para el tratamiento de la crisis de sobreendeudamiento. Lo dicho permite afirmar por parte de los autores, que ante esta particular situación del deudor persona natural la ley de insolvencia tiene un fin socioeconómico, dicho de otra forma, se obtiene como resultado una armonía social, un equilibrio económico y respeto por los derechos de los demás.

5. Marco de referencia

5.1 Marco teórico

La insolvencia económica de las empresas se antepone a los propósitos de toda organización que, en síntesis, busca la perdurabilidad en el mercado. En este sentido, las posibilidades que brinda el régimen de insolvencia para las pymes pretenden otorgar una serie de posibilidades para que las empresas superen los inconvenientes y problemas que les impiden el logro de tal propósito. Por esto, es importante comprender las bases teóricas de la perdurabilidad empresarial.

5.1.1 Perdurabilidad empresarial.

El estudio del ciclo de vida empresarial representa la dinámica del surgimiento y desaparición de firmas en el tiempo (Cardona & Cano, 2004). El proceso comprende una intensa entrada de nuevas empresas que buscan crearse un espacio en una industria, introduciendo innovaciones en productos y procesos que le permiten eliminar las barreras de entrada al sector. Con el tiempo el surgimiento de empresas se desacelera, mientras la desaparición aumenta para aquellas que no logran consolidarse en el mercado. Bajo este planteamiento, se presentan las principales características del ciclo de vida de las firmas, su conceptualización y sus determinantes, desde el punto de vista de las variables de organización empresarial, geográficas y sociales. El ciclo de vida de las firmas representa un período en el tiempo, en el que consolidan sus procesos productivos o ingresan en períodos de declive lo que luego se traduce en la liquidación.

Es posible distinguir grupos empresariales en función de la edad: infantes (0 a 2 años), adolescentes (3 a 4 años), mediana edad (5 a 24 años) y viejas (más de 25 años). Otra clasificación alternativa propone otros rangos como > 6 años; entre 6 y 10 años; entre 10 y 20 años y > 20 años (Berger & Udell, 1998).

Por su parte, García (2001) cita algunos autores que abordan el concepto de edad empresarial: Lane y Schary (1991) sugieren que la edad de la empresa tiene una implicación espacial para el flujo de entradas y salidas de empresas en un sector económico, que la probabilidad de fracaso decrece con la edad y que la distribución por edad de la población de empresas será un determinante importante de la tasa de fracaso sectorial. Markman y Gartner (2002) muestran que la edad de la empresa está significativa e inversamente relacionada con la rentabilidad. Thornhill y

Amit (2003) sobre una muestra de 339 empresas canadienses en bancarrota sugieren que el fracaso de las empresas más jóvenes puede estar atribuido a las deficiencias en dirección, mientras que el fracaso entre las empresas más maduras es debido a deficiencias en gestión financiera. Derivado de este estudio, las empresas se clasifican en rangos de edades según su etapa de desarrollo: < 5 años; entre 5 y 15 años y > 15 años (García, 2001).

Vélez, et. al. (2005) autores citados por Rivera (2012) indican que una empresa perdurable es aquella que “a través del tiempo presenta resultados financieros superiores, se adapta a las condiciones del entorno y del mercado, se enfoca en espacios no explotados por la competencia, se desempeña eficientemente y evita la obsolescencia, además alinea a las personas con la empresa, construye conocimiento e interactúa con la sociedad.” (Rivera, 2012)

Adicionalmente, para el estudio de la perdurabilidad se han tenido diferentes categorías para explorar este concepto. Según Rivera (2012) autores como Peters y Waterman en 1982 estudiaron las categorías estrategia, estructura, sistema, valores compartidos, habilidades, estilo, staff; Collins en el año 2001 se centró en las disposiciones de la organización, factores sociales, estrategia comercial, proceso estratégico, mercados, competencia y ambiente, liderazgo, productos y servicios, localización, tecnología, visión. En Colombia, la Universidad Externado en un estudio del período 1997-2000, se enfocó en la historia, entorno, proceso estratégico, producto, tecnología, mercado, aspectos, financieros, organización, humano cultural, responsabilidad social.

En un estudio de Restrepo y otros (2009) sobre las condiciones para la perdurabilidad de las empresas colombianas, se indicaba que en el país, la pequeña y la mediana empresa difícilmente sobreviven sus primeros años. El 41% no alcanzan al primero y el 76% al quinto año. La perdurabilidad de las empresas familiares no es mejor. El 35% sobreviven a la primera generación y el 13% a la tercera.

La búsqueda de respuestas a este hecho conduce a una hipótesis preliminar de los autores referenciados: las empresas colombianas, en su administración, no sólo adolecen de una gestión eficiente de su productividad, sino que además es evidente la ausencia del componente estratégico en el pensamiento de sus dirigentes (Restrepo et. al. 2009).

Esto significa, según Restrepo y otros (2009, p. 13.) que las empresas colombianas tienen vacíos estructurales en su administración. Situación extensiva a otras empresas que superan en tamaño a la pequeña y a la mediana. Información pertinente al respecto, y como indicador de la mortalidad, señala que de cuarenta de las empresas más importantes en Colombia constituidas durante la

década de los setenta sólo once sobreviven. La calidad estratégica de la gerencia en Colombia ocupa el puesto 68 entre setenta y dos economías analizadas (Grupo de Competitividad y Productividad de la Universidad de Harvard). La calidad de la gerencia ocupa uno de los últimos cinco puestos (GCPUH). En Colombia la utilidad se consigue en detrimento de los ingresos; además, el número de empresas que desaparecen es mayor que el número de empresas que nacen.

Restrepo y otros (2009, p. 13.) afirman que la perdurabilidad de la empresa está influenciada por componentes que se explican en el marco de la dirección y la gerencia, elementos fundamentales en la lógica de la administración. La primera incluye la estrategia y el gobierno; la segunda, el mejoramiento continuo de sus procesos y otros aspectos como su cultura y la gestión del conocimiento.

La perdurabilidad de las empresas requiere continuamente una correcta toma de decisiones por parte de los directivos o administradores. En este sentido, Sáez et. al. (2012) indican que la moderna contabilidad de gestión centra toda su atención en proporcionar la suficiente información para facilitar la adopción de decisiones, teniendo en cuenta que en el ámbito empresarial no siempre son las mismas, ni pretenden alcanzar los mismos objetivos, ni incluso se toman con la misma periodicidad. Cada nivel de la estructura jerárquica de la empresa tiene asignado, generalmente, objetivos particulares de actuación distintos entre sí, aun cuando todos ellos confluyan en la consecución de un fin común. Por lo tanto, las decisiones para alcanzarlos varían, razón por la cual es conveniente contemplar la toma de decisiones en tres niveles (ver Figura 2):

Figura 2.

Niveles en la toma de decisiones



Según los autores referenciados, las decisiones estratégicas pretenden relacionar a la empresa con su entorno y tienen como finalidad establecer los objetivos generales de la organización, considerada como un todo unitario. En este nivel de toma de decisiones se intenta actuar sobre la identidad profunda de la empresa, es decir, determinar el modelo de empresa. Estas decisiones buscan provocar cambios cualitativos, generando una dinámica que comprometa a toda la organización. Decisiones tales como las de crecer o consolidarse en el mercado, salvaguardar la independencia de la empresa o asociarse con otras, operar en mercados nacionales o internacionales, hacen parte de este nivel de toma de decisiones.

Por lo anterior, las decisiones estratégicas suelen corresponder a un horizonte temporal encuadrado en el largo plazo y, por su propia naturaleza, la información requerida para poder tomarlas comprende aspectos relacionados con el entorno que las rodea, como son la situación de la competencia, las preferencias de los clientes, su cuota de participación en el mercado o los recursos puestos a su disposición entre otros.

Respecto a las decisiones tácticas, Sáez et al. señalan que “están subordinadas por las decisiones estratégicas y se sitúan ya en la puesta en práctica de la política de actuación concreta de la empresa, e implica tanto la formulación de un conjunto de opciones como la elección de las más convenientes para alcanzar los objetivos estratégicos.” (p. 7.)

Estos autores indican que con las decisiones tácticas se persigue una doble finalidad: por una parte, actuar sobre los factores estructurales de la organización a fin de provocar cambios cuantitativos relacionados con el medio y largo plazo, que tengan por finalidad modificar la capacidad productiva de la empresa o potenciar alguna de las funciones que en ella se realizan, Por otra parte, señalan que mediante las decisiones tácticas se puede también actuar sobre los factores productivos que intervienen en el proceso de explotación de la empresa, considerando criterios para su uso más racional. Los encargados de tomar las decisiones tácticas se encuentran en niveles jerárquicos inferiores a la alta dirección, entre los que pueden estar incluidos los mandos intermedios.” (Sáez e. al. 2004, p. 7.)

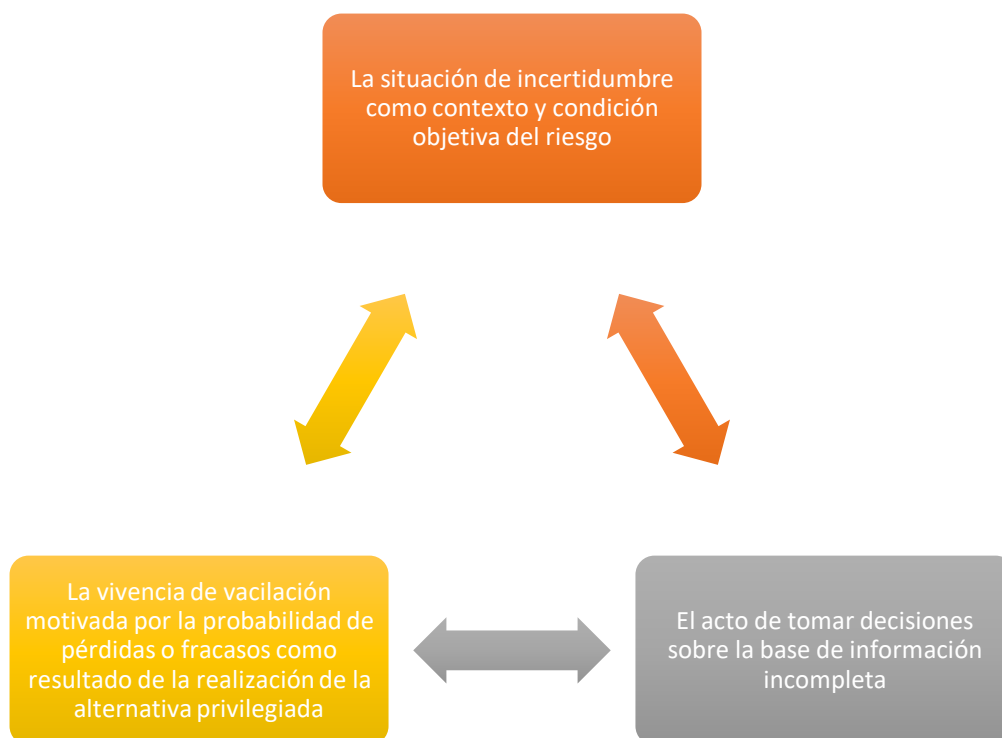
Finalmente, las decisiones operativas, según Sáez, Fernández y Gutierrez están “relacionadas con las tareas específicas que tienen lugar en el desarrollo diario de la actividad de la organización y van encaminadas, tanto a conseguir que el proceso productivo se lleve a cabo de una manera efectiva y eficiente, como a asegurar que con ellas se alcanzarán los objetivos tácticos y estratégicos previamente señalados.” (Sáez et. al. 2004, p. 7)

Según se deriva de lo anterior relacionado con la toma de decisiones en sus niveles estratégico, táctico y operativo, la información es fundamental para apoyar este proceso y es aquí donde la contabilidad de gestión toma relevancia, como medio para sistematizar información y proporcionar datos relevantes en el ámbito empresarial. Así mismo, la relación entre la contabilidad de gestión y el cuadro de mando integral encuentra un punto común en el desarrollo adecuado del proceso decisorio en sus tres niveles, estratégico, táctico y operativo.

La teoría del riesgo: Según Koprinarov (2005) desde el punto de vista teórico, el riesgo se presenta como un fenómeno complejo, de carácter objetivo y a la vez subjetivo, que incluye las dimensiones que se presentan en la Figura 3:

Figura 3.

Dimensiones del riesgo según Koprinarov



Fuente: elaboración propia con base en Koprinarov

Por lo tanto, el fenómeno del riesgo implica un contexto, una toma de decisiones y una probabilidad de pérdidas.

En este sentido los niveles de incertidumbre a los que se encuentra expuesta la sociedad, debido a la falta de información, certeza y seguridad sobre una situación, hacen que emerja el concepto

de riesgo, definido como un evento aleatorio, con probabilidades conocidas, susceptible de medición, y que se manifiesta cuando no existe seguridad. Así, a nivel empresarial, se entiende como la posibilidad de ocurrencia de un evento que puede afectar la consecución de objetivos a cualquier nivel y como el efecto que puede llegar a tener la incertidumbre sobre dichos propósitos organizacionales. (Mejía et. al., 2017)

Las situaciones de riesgo pueden representar un impacto negativo o positivo para una organización. Los eventos con impacto negativo pueden dificultar la creación de valor o deteriorar el valor existente de la empresa, mientras que los eventos con impacto positivo representan oportunidades que favorecen la creación o conservación de valor (Mejía et. al. 2017, p. 29.).

A partir de la teoría del riesgo es posible reconocer su tipología a nivel organizacional. Así, el riesgo puede manifestarse en la organización desde diferentes perspectivas: a nivel estratégico, a nivel táctico y a nivel operativo, y en cada nivel puede aproximarse desde variables internas o externas. (Mejía et. al. 2017, p. 29.)

Es así como pueden concebirse riesgos de carácter estratégico, contemplados durante el diseño, la ejecución y la modificación de la estrategia organizacional, los cuales tienen elementos, atributos y características asociados con los objetivos, el plan de negocio definido, el desarrollo de nuevos negocios, el manejo de las variables financieras, las partes interesadas, la experiencia corporativa y la reputación.

También pueden presentarse riesgos de carácter táctico y operativo, manifestados en el desarrollo de las actividades diarias de la empresa, en los cuales pueden ubicarse los riesgos laborales, físicos, naturales y otro tipo de eventos originados en los procesos de la organización.

Según Mejía et. al. (2017) dichos riesgos pueden provenir de variables internas de la empresa, como la definición de elementos estratégicos y operativos, el desempeño del portafolio de productos y servicios, la gestión del talento humano, el manejo de recursos, infraestructura, maquinaria, materiales, contratos y proyectos, entre otros.

Así mismo, pueden originarse por variables externas, como las contempladas desde el ámbito político, económico, sociocultural, tecnológico, legal/regulatorio y del medio ambiente, así como por variables asociadas a la industria, donde intervienen el poder de negociación de los clientes, la rivalidad de los competidores existentes, la amenaza de nuevos competidores, el poder de negociación de los proveedores y la amenaza de nuevos productos sustitutos.

En síntesis, la teoría del riesgo establece la relación entre las dimensiones en las que se pueden presentar los riesgos y su origen. En cuanto a las dimensiones, se encuentran la estratégica, táctica y operativa, mientras que el origen contiene variables internas y externas. Estas relaciones son fundamentales para comprender la administración del riesgo.

5.1.2 El riesgo de insolvencia financiera

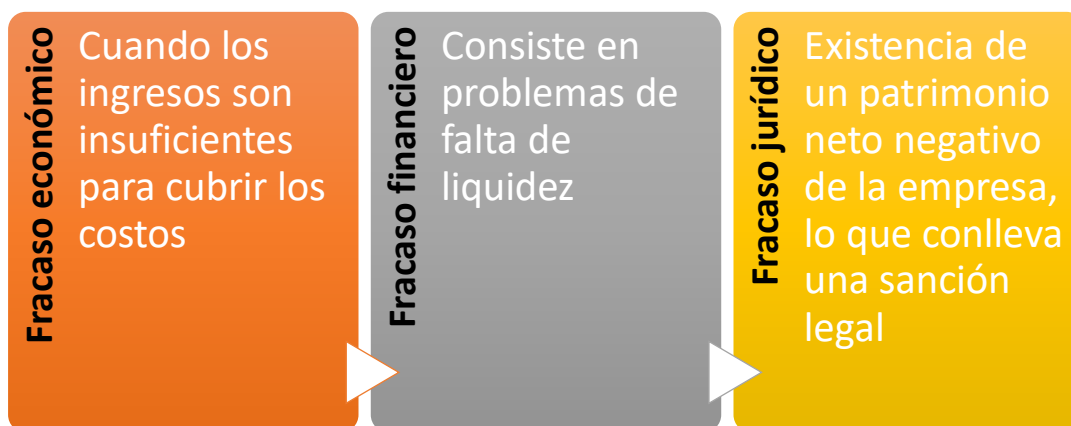
Es importante conocer los desarrollos teóricos relacionados con el fracaso empresarial, al estar relacionadas con el riesgo de insolvencia. Las consecuencias de la desaparición de una empresa afectan a un conjunto de agentes económicos, como son los propietarios, empleados y los colectivos con los que mantiene relaciones comerciales o crediticias (Mures y García, 2004).

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.” (p. 99.)

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 (ver Figura 4):

Figura 4.

Distintos tipos de fracaso



Fuente: elaboración propia con base en Mures & García (2004)

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 (Martínez, 2004).

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 (Martínez, 2004, pág. 8).

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

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
- Disponible / pasivo corriente
- (Activo corriente - pasivo corriente) / activo

- Disponible / activos

5.2 Marco legal

La definición de insolvencia de acuerdo con la Superintendencia de Sociedades 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-

- 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.
- Al reorganizarse, se trata de mantener las fuentes de empleo necesarias para el giro ordinario de la empresa, sólo se desvincularía aquellos cargos innecesarios.
- 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 3° del artículo 116 de la Constitución Política.
- Aplica para empresas y comerciantes, excepto personas naturales no comerciantes.
- 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.

- 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.
- 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.
- 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.

Como parte integral de la misma se debe también mencionar la modificación impulsada en la ley 1429 de 2010, que fue resultado de una comisión de expertos presidida por el doctor Francisco Reyes Villamizar y conformada por Juan José Rodríguez Espitia, Angela María Echeverri, Alberto Echavarría y José Manuel Gómez, con la secretaria técnica de Diana Talero. La reforma de 2010 tuvo como propósito hacer más flexible, más económico y rápido el trámite concursal, lo cual se logró ampliamente. Pero además, la norma ha sido objeto de diez decretos reglamentarios, entre ellos el de insolvencia de grupos empresariales que coloca a Colombia, a la fecha de escribir estas líneas, como el primer país del mundo en incorporar a su legislación los estándares internacionales promovidos por el Banco Mundial en esta materia (Vélez, 2018).

6. Diseño metodológico

6.1 Tipo de estudio

Los estudios descriptivos tienen como propósito la delimitación de los hechos que conforman el problema de investigación. Según Méndez (2008), 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.” (p. 231) Debido a esto, la investigación que se presenta es de carácter descriptivo, pues fue necesario identificar las características del régimen de insolvencia económica y su aplicabilidad a las pymes de Guadalajara de Buga en el contexto de la actual crisis económica.

6.2 Método de investigación

Respecto al método de investigación se encuentra el inductivo, el cual, según Méndez (2008, p. 240), es aquel método científico que obtiene conclusiones generales a partir de premisas particulares. Se trata del método científico más usual, en el que pueden distinguirse cuatro pasos esenciales: la observación de los hechos para su registro; la clasificación y el estudio de estos hechos; la derivación inductiva que parte de los hechos y permite llegar a una generalización; y la contrastación.

Según lo anterior, en el presente trabajo se utilizó el método inductivo, realizando un análisis que va de lo particular, es decir las características del régimen de insolvencia, a lo general, que es su aplicabilidad para las pymes de Guadalajara de Buga. Se inicia con el diagnóstico de la estructura empresarial en este municipio y se derivan los beneficios de la aplicación del régimen referenciado.

En este sentido, el enfoque del estudio fue de carácter cualitativo, en el cual se realizó un análisis de variables específicas relacionadas con el régimen de insolvencia económica y su aplicabilidad en las empresas y se plantearon unos beneficios de la aplicación. Se utilizó la encuesta como herramienta de recolección de información.

6.3 Fuentes de información

Según Méndez (2008, p. 249), la información es la materia prima por la cual puede llegarse a explorar, describir y explicar hechos o fenómenos que definen un problema de investigación. En el caso del presente trabajo se recurrió a fuentes primarias y secundarias.

Fuentes primarias:

Se acudió a fuentes primarias constituidas principalmente por los microempresarios de Guadalajara de Buga, los cuales con sus opiniones permitieron, a través de un cuestionario, llevar a cabo el análisis del conocimiento que tienen sobre el régimen de insolvencia económica.

Fuentes secundarias

Como fuentes secundarias están libros, documentos y estudios relacionados con el régimen de insolvencia económica.

6.4 Desarrollo de objetivos

En la Tabla 2 se presenta la matriz metodológica, que permite relacionar los objetivos específicos del trabajo con las actividades, fuentes de información y las técnicas de recolección de información.

Tabla 2.

Matriz Metodológica

| Objetivo específico | Actividades | Fuentes de información | Técnicas de recolección de información |
|---|--|---|--|
| Describir el régimen de insolvencia económica contenido en el Decreto Ley 560 de 2020 respecto a las alternativas que ofrece a las pymes de Guadalajara de Buga en el contexto de la actual crisis económica. | Recopilación de datos sobre régimen de insolvencia económica Descripción del régimen de | Secundaria: Superintendencia de Sociedades de Colombia | Análisis documental. |

| Objetivo específico | Actividades | Fuentes de información | Técnicas de recolección de información |
|--|---|---|--|
| | insolvencia económica | | |
| Realizar un diagnóstico empresarial de las pymes de Guadalajara de Buga frente a los procesos de acogida al Decreto Ley 560 de 2020 que han implementado las Pymes de Guadalajara de Buga y qué resultados han obtenido hasta ahora. | Recopilación de datos de Cámara de Comercio de Buga Presentación de estructura empresarial de Buga Diseño de la encuesta Aplicación de la encuesta Análisis de resultados | Primarias: microempresarios comerciales de Guadalajara de Buga. | Encuesta |
| Identificar los beneficios de la aplicación del régimen de insolvencia económica en las pymes de Guadalajara de Buga | Identificación de beneficios. Revisión de requerimientos para el régimen de insolvencia. Contrastación de resultados de la encuesta contra requisitos exigidos. | Secundarias: resultados de la encuesta (objetivo 2) y requerimientos identificados (objetivo 1) | Análisis de resultados, verificando cumplimiento de requisitos y posibilidades del régimen de insolvencia para las microempresas de Guadalajara de Buga. |

Fuente: elaboración propia.

6.5 Población

La población empresarial de la región presenta a Buga como el municipio con el mayor porcentaje de empresas existentes, con un total de 4609 en el 2019, representando el 53.56%, seguido de El Cerrito que contiene el 16,94%. Sin embargo, en términos relativos la mayor

dinámica de crecimiento se presentó en Yotoco con una variación anual de 14,23% respecto al año 2018, mientras que Buga creció en 5.32% su base empresarial, porcentaje que estuvo por debajo de la media, que se ubicó en 7.25% en toda la jurisdicción (ver **Tabla 3**).

Tabla 3.

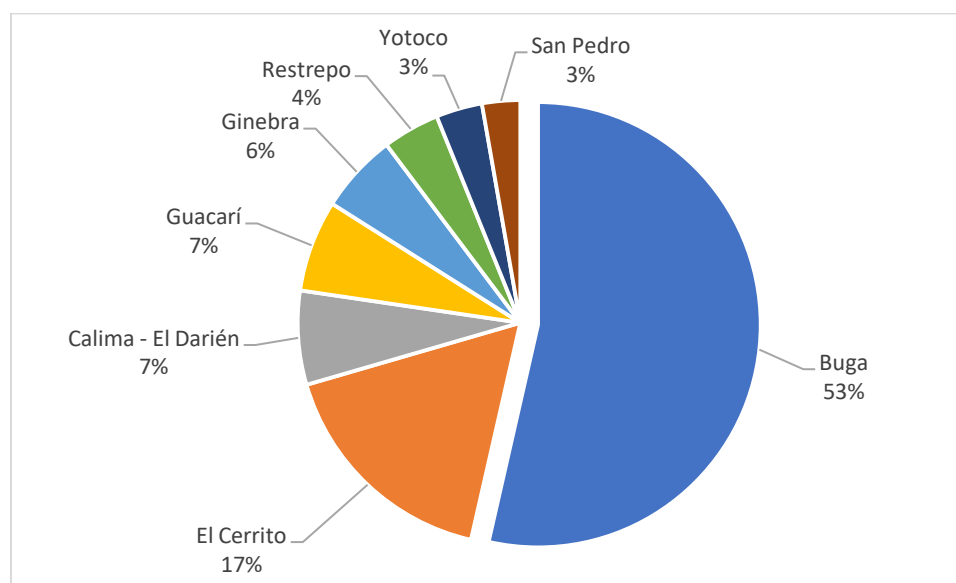
Población empresarial por municipio. 2017-2019

| MUNICIPIO | 2017 | | 2018 | | 2019 | | VARIACIÓN |
|---------------------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| | CANT. | % | CANT. | % | CANT. | % | |
| Buga | 4155 | 54,57 | 4376 | 54,54 | 4609 | 53,56 | 5,32 |
| El Cerrito | 1274 | 16,73 | 1366 | 17,03 | 1458 | 16,94 | 6,73 |
| Calima - El Darién | 469 | 6,16 | 523 | 6,52 | 587 | 6,82 | 12,24 |
| Guacarí | 508 | 6,67 | 516 | 6,43 | 572 | 6,65 | 10,85 |
| Ginebra | 412 | 5,41 | 435 | 5,42 | 496 | 5,76 | 14,02 |
| Restrepo | 325 | 4,27 | 332 | 4,14 | 356 | 4,14 | 7,23 |
| Yotoco | 251 | 3,30 | 253 | 3,15 | 289 | 3,36 | 14,23 |
| San Pedro | 220 | 2,89 | 222 | 2,77 | 238 | 2,77 | 7,21 |
| TOTAL | 7614 | 100 | 8023 | 100 | 8605 | 100 | 7,25 |

Fuente: elaboración a partir de información de la Cámara de Comercio de Guadalajara de Buga, 2019

Figura 5.

Población empresarial por municipio. 2019



Fuente: elaboración a partir de información de la Cámara de Comercio de Guadalajara de Buga, 2019

Por actividad económica, el área de jurisdicción presenta una mayor concentración de empresas en el sector comercio, con el 45.81% para el año 2019 y una variación de 5.83% respecto al año 2018. Le sigue en importancia el sector alojamiento con el 14.47% y una interesante dinámica de 13.7% como variación respecto al año 2018 (ver Tabla 4), superior al promedio total que fue de 7.25%. Con relación a la industria manufacturera, se observa que en el año 2019 representó el 9.2% del total, con 792 unidades, cifra superior a las 769 que se reportaron en el año 2018, período en el cual representó el 9.58% del total (ver Tabla 4).

Tabla 4.

Empresas por actividad económica. 2017-2019

| Actividad Económica | 2017 | | 2018 | | 2019 | | Variación |
|----------------------------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|-------------|
| | CANT. | % | CANT. | % | CANT. | % | |
| DESCRIPCION | CANT. | % | CANT. | % | CANT. | % | % |
| Comercio | 3.592 | 47,18 | 3.725 | 46,43 | 3942 | 45,81 | 5,83 |
| Alojamiento y Svs Comida | 974 | 12,79 | 1.095 | 13,65 | 1245 | 14,47 | 13,70 |
| Industria Manufacturera | 718 | 9,43 | 769 | 9,58 | 792 | 9,20 | 2,99 |
| Transporte | 351 | 4,61 | 379 | 4,72 | 417 | 4,85 | 10,03 |
| Otros Servicios | 292 | 3,84 | 310 | 3,86 | 348 | 4,04 | 12,26 |
| Agricultura | 310 | 4,07 | 300 | 3,74 | 312 | 3,63 | 4,00 |
| Servicios Administrativos | 249 | 3,27 | 250 | 3,12 | 295 | 3,43 | 18,00 |
| Profesionales | 203 | 2,67 | 223 | 2,78 | 248 | 2,88 | 11,21 |
| Comunicaciones | 188 | 2,47 | 192 | 2,39 | 192 | 2,23 | 0,00 |
| Construcción | 153 | 2,01 | 167 | 2,08 | 178 | 2,07 | 6,59 |
| Artística y Recreación | 135 | 1,77 | 160 | 1,99 | 172 | 2,00 | 7,50 |
| Financieras | 142 | 1,86 | 131 | 1,63 | 142 | 1,65 | 8,40 |
| Salud | 136 | 1,79 | 128 | 1,60 | 128 | 1,49 | 0,00 |
| Inmobiliarias | 70 | 0,92 | 79 | 0,98 | 83 | 0,96 | 5,06 |
| Educación | 54 | 0,71 | 56 | 0,70 | 57 | 0,66 | 1,79 |
| Tratamiento aguas | 32 | 0,42 | 43 | 0,54 | 38 | 0,44 | -11,63 |
| Minas | 3 | 0,04 | 4 | 0,05 | 7 | 0,08 | 75,00 |
| Administración Pública | 7 | 0,09 | 7 | 0,09 | 5 | 0,06 | -28,57 |
| S. Eléctrico | 5 | 0,07 | 5 | 0,06 | 4 | 0,05 | -20,00 |
| TOTAL | 7.614 | 100 | 8023 | 100 | 8605 | 100 | 7,25 |

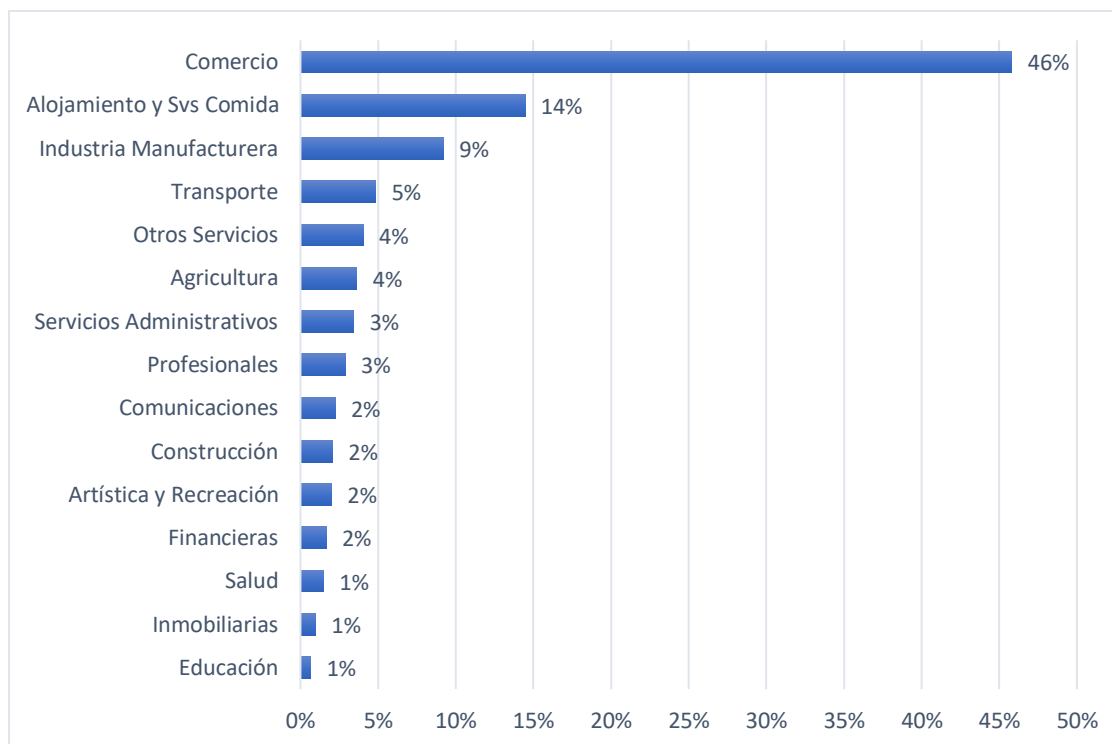
Fuente: elaboración a partir de información de la Cámara de Comercio de Guadalajara de Buga, 2019

En la Figura 6 se aprecia la distribución de empresas por actividad económica para el año 2019 en el área de jurisdicción de la Cámara de Comercio de Buga. Como puede observarse, el 60% del total empresarial se concentra en dos actividades económicas, como son el comercio con el 46% y alojamiento y comidas con el 14%. La industria manufacturera representó en el año 2019 el 9%

del total empresarial del área de jurisdicción. Las demás actividades económicas presentan participaciones inferiores al 5%.

Figura 6.

Porcentaje de empresas por actividad económica. 2019



Fuente: elaboración a partir de información de la Cámara de Comercio de Guadalajara de Buga, 2019

Según la información anterior, la población en estudio está constituida por las microempresas de Buga de los tres principales sectores económicos, como son Comercio, Alojamiento y servicios de comida y la industria manufacturera (ver Tabla 5).

Tabla 5.

Cantidad de empresas por sector económico en Guadalajara de Buga.

| Sector | Población | Peso relativo |
|---|-----------|---------------|
| Sector Comercio Buga | 2.111 | 65,93% |
| Sector Alojamiento y servicios de comida Buga | 667 | 20,83% |
| Sector Industria manufacturera Buga | 424 | 13,24% |
| TOTAL | 3.202 | 100,00% |

Fuente: Cámara de Comercio de Buga, 2020

6.5.1 Tamaño de la muestra

Utilizando los datos de la población objeto de estudio, se seleccionó la muestra a través de una fórmula estadística de muestreo aleatorio simple que se relaciona a continuación:

Universo: propietarios de pymes de Guadalajara de Buga.

Tipo de muestreo: Muestreo aleatorio simple (Martínez y Levin, 2011)

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 5%.

Tamaño de la muestra: se estima con base al muestreo aleatorio simple y la población objetivo de la siguiente manera:

p = Probabilidad favorable (éxito) del atributo que se investiga en la población. Porcentaje de microempresas que cuentan con el registro de Cámara de Comercio (Supuesto basado en prueba piloto realizada con 20 encuestas iniciales, para determinar el funcionamiento de la encuesta).

Resultado: 55%

q = Probabilidad desfavorable ($1-p$): 45%

A partir de estos datos, se aplica la siguiente fórmula de muestreo para poblaciones finitas, dando como resultado un total de 340 encuestas a realizar.

$$n = \frac{z^2 \times p \times q \times N}{(N \times e^2) + (z^2 \times p \times q)} = \frac{1.96^2 \times 0.55 \times 0.45 \times 3.202}{(3.202 \times 0.05^2) + (1.96^2 \times 0.55 \times 0.45)} = 340$$

Convenciones: n = tamaño de la muestra; Z = nivel de confianza; p = probabilidad de éxito; q = probabilidad desfavorable; N = universo; e = error muestral.

6.6 Instrumento para la recolección de información

Para la recolección de información se diseñó una encuesta que fue utilizada como instrumento para este propósito.

Objetivo de la encuesta: realizar un diagnóstico empresarial de las pymes de Guadalajara de Buga frente a la situación económica, los efectos de la pandemia generada por el covid-19 y las perspectivas frente a la ley de insolvencia económica.

Estructura de la encuesta: el diseño de la encuesta tuvo en cuenta siete (7) dimensiones o categorías de análisis, las cuales se exponen en la Tabla 6:

Tabla 6.

Estructura de la encuesta por dimensiones o categorías de análisis

| CATEGORÍA | DESCRIPCIÓN |
|---|--|
| Actividad económica | Se buscó efectuar un diagnóstico que recogiera a los tres principales sectores económicos donde se concentran las pymes de Guadalajara de Buga |
| Cumplimiento de requisitos para el funcionamiento | Esta dimensión pretende establecer el nivel de cumplimiento de requisitos formales que deben tener las empresas, aspecto fundamental para poder acogerse a la ley de insolvencia |
| Aspectos relacionados con la gestión contable y financiera | A través de esta dimensión se busca conocer el grado de formalidad o informalidad de las pymes respecto al manejo contable y financiero |
| Percepción sobre la situación económica | En esta dimensión se establece la manera como la crisis ha afectado a las empresas en estudio, en distintos aspectos como la situación económica, el volumen de pedidos y ventas |
| Principales problemas en la actualidad | Es importante identificar las causas de la problemática de las empresas en estudio, para poder determinar posibles diferencias entre las tres actividades económicas en estudio |
| Expectativas de los microempresarios | Se buscó establecer qué esperan los microempresarios en el futuro próximo, respecto al desempeño de la empresa |
| Conocimiento de la ley de insolvencia | Finalmente se indagó sobre el conocimiento que tienen los microempresarios de la ley de insolvencia y su posibilidad de declararse en este estado |

Fuente: elaboración propia

Personas a las cuáles fue dirigida la encuesta: dado que el objeto de estudio corresponde a las microempresas, es importante comprender que éstas en términos generales no cuentan con una estructura compleja y las decisiones son tomadas por el propietario, quien es el conocedor de la situación y funcionamiento de su negocio. Por ello, las preguntas fueron dirigidas principalmente a los propietarios.

El modelo de encuesta se presenta en el Anexo A, considerando las distintas categorías de análisis.

6.7 Procesamiento y análisis de la información

La información fue procesada en la hoja electrónica de Excel, se tabularon los resultados y realizaron los gráficos para cada pregunta, lo cual permitió el análisis de la información.

7. Resultados

A continuación se presentan los resultados con base a los objetivos planteados inicialmente, los cuales conducen a responder la pregunta de investigación.

7.1 Régimen de insolvencia económica contenido en el Decreto Ley 560 de 2020

En relación con la descripción del régimen de insolvencia económica contenido en el Decreto Ley 560 de 2020 respecto a las alternativas que ofrece a las pymes de Guadalajara de Buga en el contexto de la actual crisis económica, en el siguiente apartado se exponen los principales elementos, como las negociaciones expeditas, los mecanismos de alivio financiero y reactivación, los beneficios tributarios y la suspensión de normas.

7.1.1 Decreto Ley 560 de 2020

El nuevo Decreto 560 de 2020 prevé una serie de medidas de flexibilización y celeridad en los procesos de reorganización, con el fin de afrontar el escenario de alto riesgo de insolvencia que se presenta en el país como consecuencia del Estado de Emergencia Económica, Social y Ecológica (Acevedo & Rueda, 2020).

Este decreto sobre Insolvencia vigente por dos años es una de las apuestas del Gobierno para ayudar al sector privado frente al Covid-19 y se divide en 4 grandes temas (Mora, 2020):

- i) Negociaciones expeditas
- ii) Mecanismos de alivio financiero y reactivación
- iii) Beneficios tributarios
- iv) Suspensión de normas.

7.1.1.1 Negociaciones expeditas

Las negociaciones expeditas son trámites Fast-Track que permiten reorganizar al deudor sin agotar la reorganización clásica que dura 20 meses en promedio. El proceso de mediación (de 3 meses) ante Cámaras de Comercio concluye con un acuerdo que será validado por un Juez, por la Superintendencia de Sociedades o por un árbitro siempre que se cuente con pacto arbitral (Mora, 2020).

También está la negociación de emergencia de acuerdos de reorganización donde el deudor tendrá 3 meses para allegar el Acuerdo y los acreedores presentarán sus inconformidades sobre los créditos y votos. El Juez del concurso convocará a audiencia donde resolverá inconformidades sobre los créditos y los reparos a provisiones del Acuerdo. Durante la negociación aplica el Artículo 17 de la Ley 1116, la suspensión de cobros el aplazamiento del pago de gastos de administración no laborales.

7.1.1.2 Mecanismos de alivio financiero y reactivación

Respecto a los mecanismos de alivio financiero y reactivación, lo que se pretende es buscar liquidez y proporcionar salidas para sacar adelante los acuerdos de reorganización, por ello la venta de activos fijos no necesarios para la operación y el pago sin autorización de pequeñas acreencias laborales y de proveedores son una realidad (Mora, 2020). Cabe subrayar que el proceso de reorganización pretende, a través de un acuerdo, preservar empresas viables y normalizar sus relaciones comerciales y crediticias, mediante su reestructuración operacional, administrativa, de activos o pasivos (Superintendencia de Sociedades, 2018).

También hacen parte de estos mecanismos, la capitalización de acreencias donde los acreedores pueden convertirse en accionistas de la concursada, respetando, sin embargo, el derecho de preferencia. Igualmente, está la descarga de pasivos para evitar proyecciones de pagos en acuerdos con plazos demasiado amplios; se implementaron los pactos de deuda sostenible a favor de acreedores financieros, donde el deudor emite papeles negociables que hagan las veces de pago; y con base en el Debtor-in-Possession Financing (deudor en posesión de financiación), el deudor buscará financiación para el desarrollo del giro ordinario de los negocios, el cual tendrá preferencia en el pago y no requerirá autorización del Juez (Mora, 2020).

En el caso de que el deudor no obtenga financiación en los términos iniciales, podrá ofrecer activos en garantía al financiador con autorización del Juez del concurso e igualmente durante el trámite de autorización, otros terceros financiadores pueden hacer una mejor oferta al deudor para financiar su operación (Mora, 2020).

7.1.1.3 Beneficios tributarios

El Decreto Ley 560 de 2020 otorgó beneficios como la no retención en la fuente, la reducción del 50% de retención en la fuente al IVA, y la no liquidación de renta presuntiva por el año gravable 2020 a sociedades en reorganización o en ejecución de Acuerdo.

La suspensión de la causal de incapacidad de pago inminente evita que toda compañía ingrese a Insolvencia y la suspensión del trámite de liquidación por adjudicación también le da tranquilidad a quienes están negociando acuerdos de reorganización.

7.1.1.4 Suspensión de normas.

Se suspenden por el término de 2 años (Acevedo & Rueda, 2020):

- La causal de reorganización por incapacidad de pago inminente, salvo en los procesos de negociación de emergencia y de recuperación empresarial.
- El trámite de procesos de liquidación por adjudicación, salvo los que ya se encuentren en trámite.
- La configuración de la causal de disolución por pérdidas.
- La denuncia de cesación en el pago de obligaciones cuando sea consecuencia directa del Estado de Emergencia.

7.2 Diagnóstico de la estructura empresarial de las pymes de Guadalajara de Buga frente a los efectos económicos del covid-19

El diagnóstico empresarial se efectúa sobre la base de un trabajo de campo efectuado con los microempresarios de Guadalajara de Buga, en el que se tratan aspectos relacionados con la actividad económica, el cumplimiento de requisitos para el funcionamiento, los aspectos relacionados con la gestión contable y financiera, la percepción sobre la situación económica, las expectativas de los microempresarios y el conocimiento de la ley de insolvencia económica.

7.2.1 Resultado de trabajo de campo

7.2.1.1 Actividad Económica

La realización de las encuestas se concentró en las pymes del sector comercial de Guadalajara de Buga. En la Figura 7 se aprecia que estas se concentraron el 66.7% del total de 340 efectuadas, mientras que las pymes del sector servicio participaron con el 30.3% y la industria con el 3%

Figura 7.

¿Cuál es la actividad económica que desarrolla su microempresa?



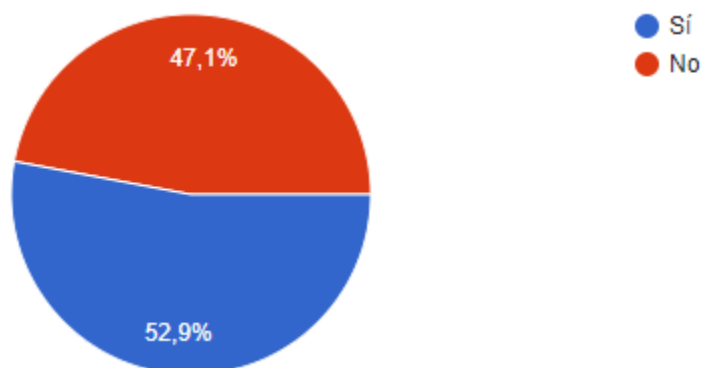
Fuente: trabajo de campo efectuado por los autores, 2021

7.2.1.2 Cumplimiento de requisitos para el funcionamiento

Inicialmente se indagó sobre el cumplimiento de los requisitos para el funcionamiento de las pymes en lo concerniente al registro de Cámara de Comercio, el RUT y los certificados de aportes a salud y pensiones, es decir, aspectos relacionados con la formalización empresarial, teniendo en cuenta que estos son fundamentales para poder acceder a los beneficios de la Ley de Insolvencia en Colombia. Al respecto se encontró que el 47.1% de las pymes encuestadas en Guadalajara de Buga a la fecha de realización del trabajo de campo no habían efectuado la renovación del registro de Cámara de Comercio, dadas las dificultades económicas que impidieron absorber este costo (ver Figura 8).

Figura 8.

¿Su registro de Cámara de Comercio – Mercantil se encuentra renovado?

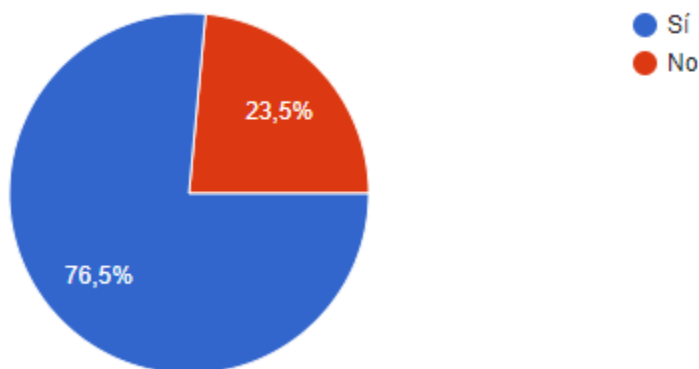


Fuente: trabajo de campo efectuado por los autores, 2021

Con relación a la actualización del Rut, se encontró que el 76.5% de los empresarios pyme de Guadalajara de Buga encuestados sí tenía actualizado su documento, esto a razón de que el mismo actualmente puede efectuarse de manera gratuita a través de la página web de la DIAN (ver Gráfico 3). No obstante, el 23.5% de encuestados no tenía actualizado su Rut, dado que no lo han requerido.

Figura 9.

¿Ha actualizado su Rut en el último año?



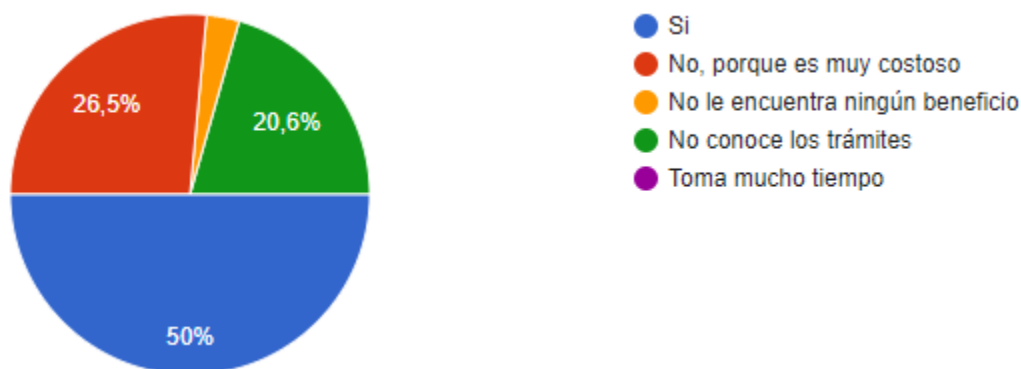
Fuente: trabajo de campo efectuado por los autores, 2021

Por su parte, las pymes de Guadalajara de Buga en un porcentaje de 50% afirmó que cuentan con certificaciones de aportes a salud y/o pensiones, cumpliendo con este requisito de formalización empresarial. Sin embargo, el 26.5% de la muestra indicó que no cuenta con dicha certificación

dado su elevado costo en medio de la crisis económica por la que atraviesan. El 20.6% de encuestados aduce que no tiene conocimiento de los trámites, porcentaje que corresponde a empresarios que de alguna manera no han sido bien asesorados o no cuentan con las habilidades para gestionar este tipo de obligaciones.

Figura 10.

¿Cuenta con certificaciones de aportes a salud y/o pensiones?



Fuente: trabajo de campo efectuado por los autores, 2021

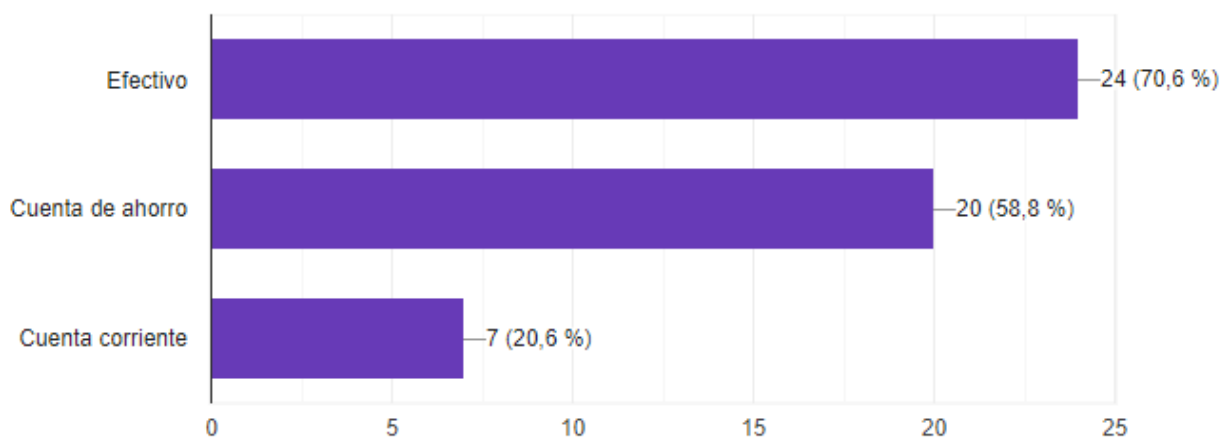
7.2.1.3 Aspectos relacionados con la gestión contable y financiera

Otro grupo de preguntas efectuadas en la encuesta se clasificaron en la categoría de la gestión contable y financiera. En principio se indagó sobre los medios con que cuenta para el manejo del dinero, buscando establecer si existe algún grado de inclusión financiera de las pymes de Guadalajara de Buga.

Dado que los encuestados podían escoger múltiples respuestas a la pregunta, se encontró que el 70.6% de los empresarios pyme hacen uso del efectivo para el manejo del dinero, frente al 58.8% que posee cuenta de ahorro y un 20.6% que tiene cuenta corriente (ver Figura 11).

Figura 11.

¿Con qué medios cuenta para el manejo del dinero?

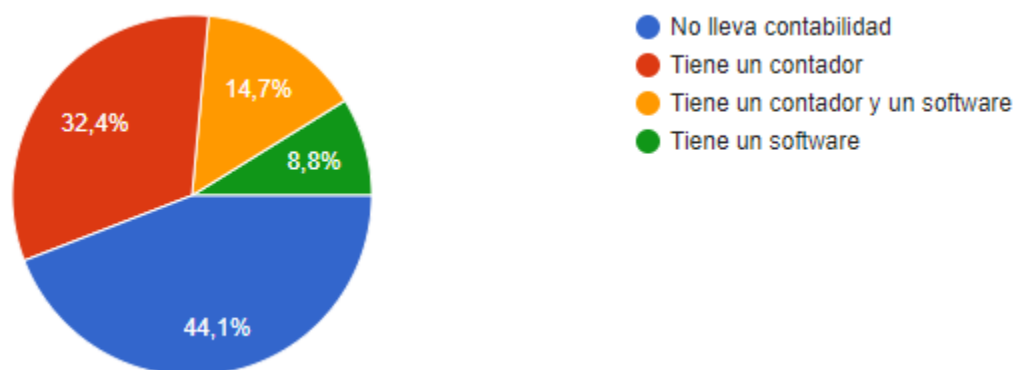


Fuente: trabajo de campo efectuado por los autores, 2021

Con relación al manejo de la contabilidad, resulta preocupante que un elevado porcentaje, correspondiente al 44.1% de los encuestados señaló que no realiza informes contables, mostrando informalidad en esta importante área organizacional. El restante porcentaje de empresarios sí cuentan con un contador público y/o software contable que apoya estos procesos al interior de las pymes de Guadalajara de Buga (ver Figura 12).

Figura 12.

¿Cómo maneja la contabilidad de su empresa?

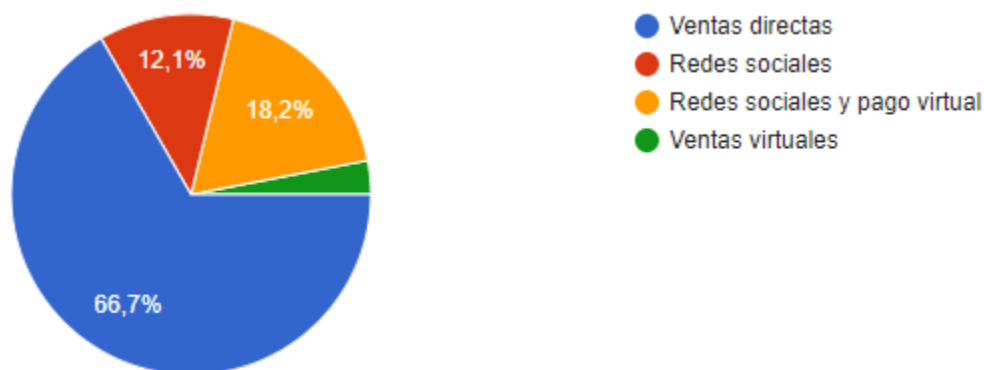


Fuente: trabajo de campo efectuado por los autores, 2021

También se preguntó sobre los canales de venta del negocio, teniendo en cuenta que son importantes para la generación de ingresos y la consistencia de los volúmenes que requieren efectuar (ver Figura 13). Para el 66.7% de los empresarios pyme encuestados, el canal de venta directa es el más importante y utilizado, mientras que el 12.1% hace uso de los medios virtuales o redes sociales. El 18.2% utiliza las redes sociales y pagos virtuales.

Figura 13.

¿Cuáles son sus canales de venta del negocio?



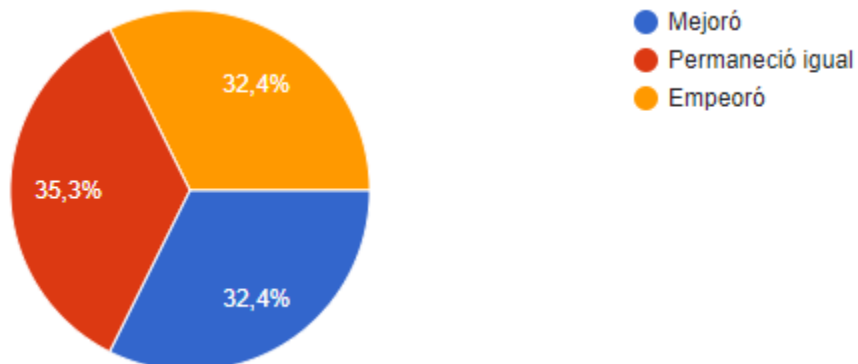
Fuente: trabajo de campo efectuado por los autores, 2021

7.2.1.4 Percepción sobre la situación económica

Otro aspecto que se consideró en el trabajo de campo fue la percepción de los microempresarios de Guadalajara de Buga respecto a la situación económica general de la empresa en el segundo semestre de 2020 respecto al primer semestre, de tal forma que se capte el impacto de la emergencia sanitaria por el covid-19. Al respecto, el 32.4% de los encuestados afirmó que esta situación empeoró, mientras que el 35.3% indicó que la situación permaneció igual, es decir, continuaron los efectos negativos del primer semestre. El otro 32.4% percibió una mejoría. Esto se puede apreciar en la Figura 14.

Figura 14.

¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2020 con respecto al primer semestre de 2020?

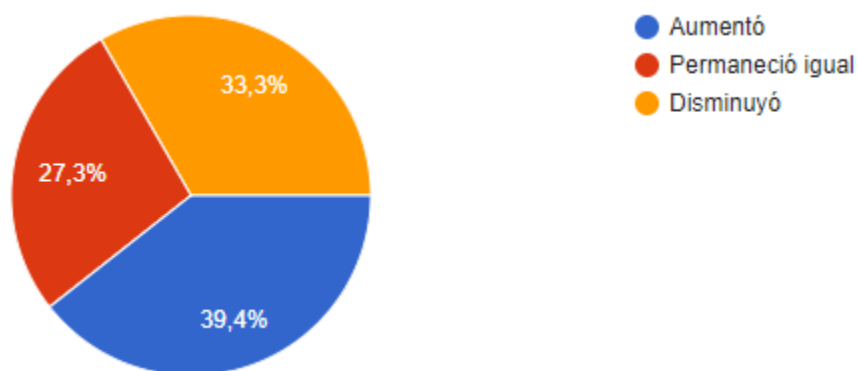


Fuente: trabajo de campo efectuado por los autores, 2021

Cifras similares se presentaron en cuanto al volumen de pedidos de las empresas encuestadas (ver Figura 15), sin embargo, se percibió que durante el segundo semestre una mayor proporción de microempresarios vieron sus pedidos incrementarse (39.4%), gracias a la apertura gradual de la economía, en especial para el comercio, luego de la etapa de confinamiento estricto.

Figura 15.

Con respecto al primer semestre de 2020, el volumen de pedidos de su empresa durante el segundo semestre de 2020.

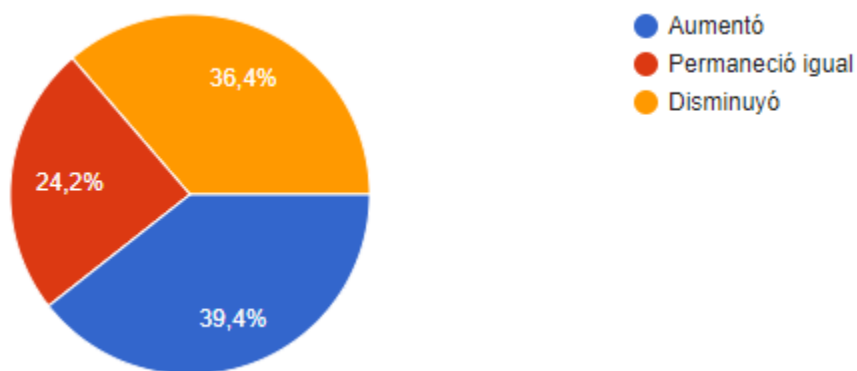


Fuente: trabajo de campo efectuado por los autores, 2021

Esto se tradujo en mayores ventas para el 39.4% de los microempresarios encuestados, aunque un 36.4% afirma que sus ventas disminuyeron en este periodo del segundo semestre del año 2020, evidenciando los efectos de la crisis económica (ver Figura 16).

Figura 16.

Con respecto al primer semestre de 2020, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2020



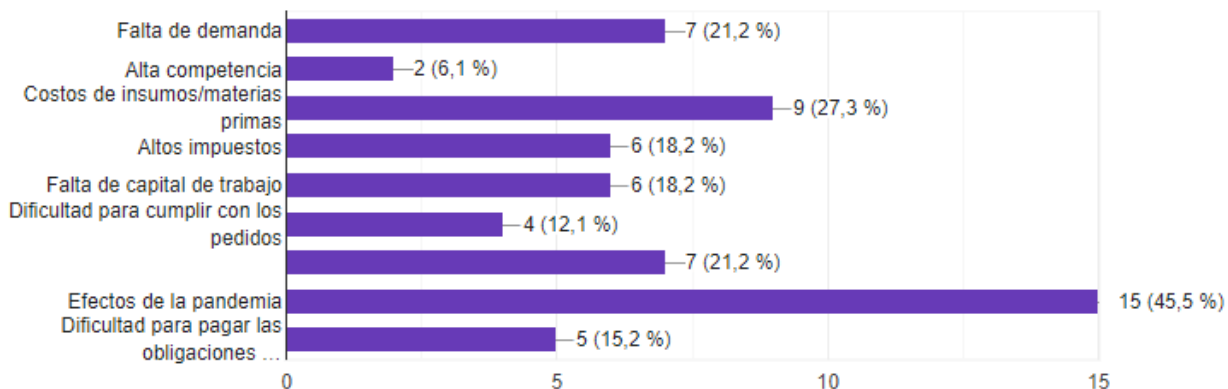
Fuente: trabajo de campo efectuado por los autores, 2021

7.2.1.5 Principales problemas para las empresas

También se indagó sobre los principales problemas que tuvieron las microempresas de Guadalajara de Buga durante el segundo semestre de 2020. En la Figura 17 se aprecia que el 45.5% de los encuestados señaló que el principal problema fueron los efectos asociados a la pandemia del covid-19, siendo el problema más representativo en la muestra. Le siguió en importancia el costo de los insumos y materias primas con el 27.3% y la falta de demanda con el 21.2%. Se aprecia que el 15.2% de la muestra afirmó haber tenido dificultades para pagar sus obligaciones, es decir, tuvieron problemas de liquidez.

Figura 17.

Principal problema que tiene su empresa durante el segundo semestre de 2020



* Pregunta de opción de respuesta múltiple.

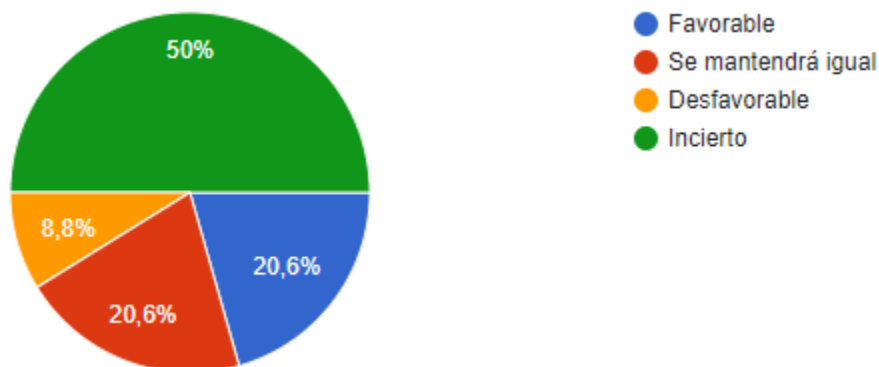
Fuente: trabajo de campo efectuado por los autores, 2021

7.2.1.6 Expectativas de los microempresarios

Respecto a las expectativas de los microempresarios con relación al desempeño general de sus negocios para el primer semestre de 2021, la encuesta permitió establecer que el 50% asegura que es incierto el panorama para ellos (ver Figura 18). El 20.6% considera que se mantendrá igual y otro 20.6% piensa que será favorable. Solo el 8.8% de la muestra señaló que las expectativas son desfavorables.

Figura 18.

Expectativa del desempeño general del negocio para el primer semestre de 2021

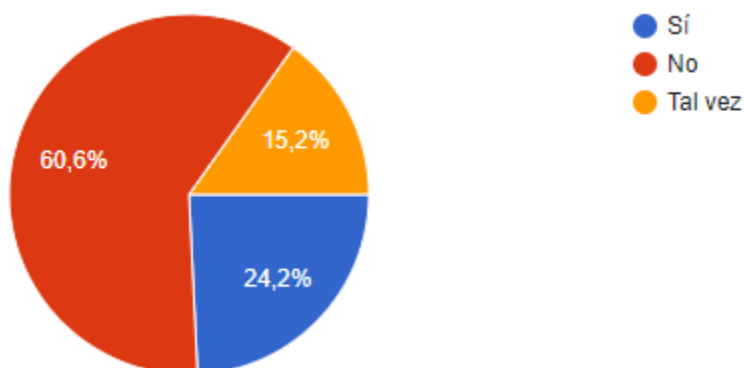


Fuente: trabajo de campo efectuado por los autores, 2021

Al preguntarse concretamente a los microempresarios de Guadalajara de Buga en estudio, sobre el hecho de pensar en cerrar su negocio, el 60.6% lo negó, mientras que un porcentaje correspondiente al 24.2% sí ha considerado esta posibilidad y el 15.2% está inseguro de no hacerlo, cifras que permiten comprender la magnitud de la crisis económica por la cual atraviesa el sector microempresarial del municipio (ver Figura 19).

Figura 19.

¿Ha pensado en cerrar su negocio?



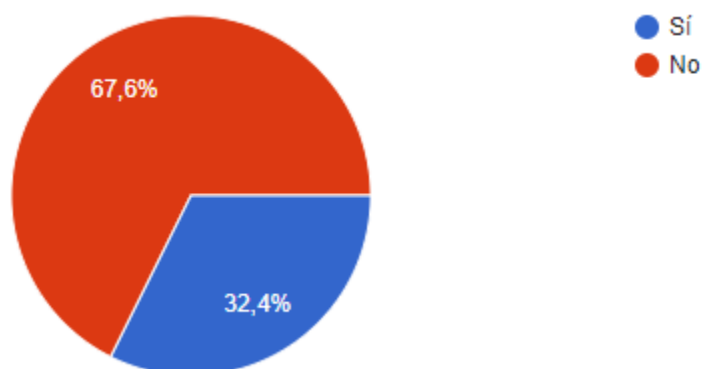
Fuente: trabajo de campo efectuado por los autores, 2021

7.2.1.7 Conocimiento de la Ley de Insolvencia

Considerando el elevado porcentaje de microempresarios que ha pensado en cerrar su negocio y los que están indecisos, que suman un porcentaje de 39.4% de la muestra, es importante verificar si conocen la ley de insolvencia. Al respecto es preocupante que el 67.6% de los microempresarios de Guadalajara de Buga encuestados no tiene conocimiento de esta ley, solo el 32.4% ha escuchado sobre ella (ver Figura 20).

Figura 20.

¿Conoce usted la ley de insolvencia?

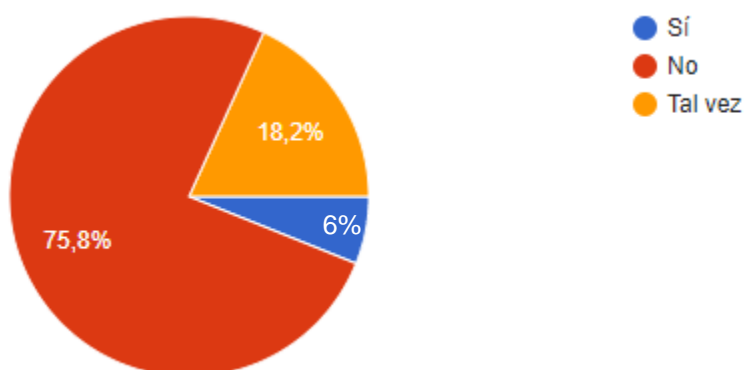


Fuente: trabajo de campo efectuado por los autores, 2021

Producto de lo anterior, solo el 6% ha pensado en declararse en estado de insolvencia y acogerse a la ley correspondiente. Aunque el 18.2% ha considerado esta posibilidad pero está indeciso. No obstante, la gran mayoría de los encuestados, es decir, el 75.8% no ha pensado en declararse en esta condición (ver Figura 21).

Figura 21.

¿Ha pensado en declararse en insolvencia?



Fuente: trabajo de campo efectuado por los autores, 2021

7.3 Identificación de los beneficios de la aplicación del régimen de insolvencia económica en las pymes de Guadalajara de Buga

Para determinar los beneficios de la aplicación del régimen de insolvencia económica en las pymes de Guadalajara de Buga, es importante tener en cuenta que para llevar a cabo este proceso de insolvencia en medio de la pandemia, una empresa podría tener en cuenta cinco pasos. Además, no hay que olvidar que ante la situación actual, el Gobierno decidió expedir el Decreto Ley 560, con la única finalidad de aplicar mecanismos extraordinarios que permitan a las empresas ingresar de forma más eficiente en un proceso de insolvencia y en menor tiempo (Rojas, 2020).

Como se indicó en el primer apartado, la idea es facilitar la preservación de la empresa y el empleo, mediante una serie de herramientas, tales como la negociación de emergencia de acuerdos de reorganización y el procedimiento de recuperación empresarial en las Cámaras de Comercio, así como mecanismos que faciliten la realización de acuerdos y beneficios tributarios (Rojas, 2020).

Las empresas que prevén una incapacidad inminente de pago o que ya se encuentran en mora en sus créditos, podrían acogerse al proceso de reorganización para salvarse. Para eso se creó la ley de insolvencia empresarial: para salvar empresas. El proceso de reorganización de pasivos constituye una poderosa herramienta altamente eficaz que permite la continuidad de la empresa en dificultades, le protege de demandas y embargos, congela todos sus créditos, incluso los impuestos y arrendamientos vencidos, de tal forma que podrá seguir trabajando y sobrevivir a la crisis y recuperar su equilibrio financiero (Portafolio, 2020)

Entonces, el mayor beneficio que trae el Decreto es que hay dos procedimientos de negociación directa entre los deudores y los acreedores, para que de manera extraprocesal, sin intervención del juez se solucionen los conflictos económicos. Según el Superintendente de Sociedades, “se establecieron unos mecanismos que permite la consecución de recursos al permitirse una mayor libertad en el establecimiento de garantías y protecciones a los acreedores que pongan recursos frescos, al igual que se dan unos alivios tributarios de caja” (Rojas, 2020)

Es importante tener en cuenta que ante un supervisor se debe mostrar los cinco estados financieros básicos de los últimos tres años de la compañía, el inventario de sus activos y pasivos, el plan de negocio para la reorganización y un proyecto de calificación de créditos.

Un trámite de insolvencia pasa por tres aspectos primordiales: el primero es dar una clara precisión en la información financiera que presenta el deudor, puesto que le servirá de base para

que sus acreedores conozcan su situación. Tener en cuenta el plan de negocios que presenta el deudor, pues allí se encuentra la forma en la que se puede superar la crisis. También es importante la comunicación fluida que debe haber entre el deudor y sus acreedores. Es de vital importancia que unos y otros participen del proceso de insolvencia para encontrar la mejor manera de reorganizar las obligaciones del empresario (Rojas, 2020).

Lo segundo que hay que tener en cuenta es que luego de la admisión al proceso por parte de la Supersociedades, comienza la etapa de determinación, publicidad y objeción y fijación de los créditos objeto de la reorganización (Rojas, 2020).

Tras eso pasa al tercer paso que es cuando la Superintendencia pone el proyecto en conocimiento de los acreedores, y estos pueden presentar objeciones. Las mismas son definidas en una audiencia especialmente citada para ello. Terminada esta audiencia, y definidos los créditos que serán objeto del acuerdo de reorganización, se pasa al cuarto paso que es cuando empieza la etapa de negociación del acuerdo. (Rojas, 2020).

Es importante tener en cuenta que solo los deudores afectados, destinatarios del Régimen de Insolvencia, podrán celebrar acuerdos de reorganización, a través del trámite expedito de admisión a reorganización o de negociación de emergencia en Supersociedades o ante jueces civiles. También, ello les permitirá iniciar un procedimiento de recuperación en las Cámaras de Comercio.

Es necesario para eso tener en cuenta el último paso, ya que quienes se quieran acoger al Decreto deberán acreditar que se encuentran afectados como consecuencia de la pandemia y de las medidas adoptadas por el Gobierno (Rojas, 2020).

El Decreto permitirá la posibilidad de negociar con todos o una parte de sus acreedores por un término de tres meses, para lograr un acuerdo. Durante este término, se suspenden los procesos ejecutivos o de cobro coactivo, y se podrá aplazar los pagos de obligaciones por conceptos de gastos de administración que estime necesarios, excluyendo salarios, aportes parafiscales o de seguridad social. Si no se logra celebrar el acuerdo o no se confirma, el deudor podrá acudir al procedimiento ordinario de reorganización (Rojas, 2020).

Algunas de las ventajas que obtiene la empresa al declararse insolvente es que ningún acreedor con deudas pendientes a su favor puede ejecutar a la empresa o los bienes que le han sido entregados en garantía del pago de sus créditos y no se le suspenderá el suministro de insumos necesarios.

Además, una de las principales ventajas introducidas por el Decreto 560 es que le permite a negociar parcialmente sus deudas. Esto quiere decir que la empresa puede negociar acuerdos de pago con aquellos grupos de interés que pueden decidir si la empresa se liquida o sigue en funcionamiento.

Respecto a los beneficios tributarios que la medida trae, se establece hasta el 31 de diciembre de 2021 que las multas, sanciones o intereses que practiquen los acreedores sobre sus deudores, como parte de cualquier acuerdo de reorganización empresarial, serán considerados para los deudores como ganancia ocasional para los años 2020 y 2021, que podrán compensar con las pérdidas ordinarias u ocasionales de acuerdo con las disposiciones del artículo 147 del ET (Actualícese, 2020).

7.4 Matriz DOFA

A partir de los resultados encontrados, es posible sintetizar las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas relacionadas con las posibilidades que brinda el régimen de insolvencia económica para las pymes de Guadalajara de Buga, frente a la crisis generada por la pandemia del Covid-19. En la Tabla 7 se efectúa una síntesis de estos elementos.

Tabla 7.

Matriz DOFA

| Oportunidades | Amenazas |
|---|--|
| Flexibilización y aceleración de los procesos de reorganización. | Obstáculos para renovar los registros de Cámara y Comercio por la crisis económica. |
| Alivios financieros y mecanismos de reactivación para las empresas. | Informalidad que existe en el municipio de Guadalajara de Buga. |
| Posibilidad de negociación con los acreedores. | Alto endeudamiento de las pymes. |
| Posibilidad para el deudor de ofrecer activos en garantía. | Falta de demanda. |
| Suspensión de procesos de embargo. | Alto costo de los insumos o materias primas. |
| Fortalezas | Debilidades |
| Alto porcentaje de microempresarios que no ha pensado en cerrar los negocios. | Desconocimiento general de la Ley. |
| | Inadecuada gestión contable y financiera. |
| | Falta de conocimiento para elaborar plan de negocio que demuestre las estrategias para salir de la crisis. |

Fuente: elaboración de los autores.

8. Conclusiones

De acuerdo con los hallazgos presentados en este trabajo, es importante concluir lo siguiente:

- El Decreto 560 de 2020 tiene importantes oportunidades para las microempresas en el propósito de proteger la supervivencia de los negocios al flexibilizar y acelerar los procesos de reorganización, que conduzcan a enfrentar el escenario de alto riesgo de insolvencia que se presenta en el país.
- Una importante conclusión es que este régimen está orientado a proveer alivios financieros y mecanismos de reactivación para las empresas, de especial importancia para las micro, dado que los alivios ofrecidos por el gobierno y la banca no han sido suficientes, mientras que este Decreto 560 de 2020 se enfoca específicamente en proporcionar liquidez a los negocios afectados por la pandemia, permitiendo negociar con los acreedores y ampliando los beneficios hasta dos años adicionales.
- También es importante el hecho de que el deudor (microempresario) puede ofrecer activos en garantía, en el caso de que no obtenga financiación en los términos iniciales.
- Por su parte, al efectuar el trabajo de campo, se logró confirmar el desconocimiento general que tienen los microempresarios respecto a esta importante solución que ofrece el Estado para darle una mano en medio de esta crisis, lo que quizá pone en evidencia la falta de difusión de la ley o, en el peor de los casos, las debilidades de los microempresarios para informarse e investigar soluciones que están a su alcance.
- Una preocupante limitante para los microempresarios de Guadalajara de Buga, para hacer uso del régimen de insolvencia está asociado, además del desconocimiento general de la Ley, a su situación respecto a la gestión contable y financiera, considerando que uno de los requisitos es tener información financiera de los últimos tres años. Esto porque se encontró que un elevado porcentaje de microempresarios no maneja contabilidad (44.1%), situación que dificultaría alcanzar los beneficios de acogerse a la ley de insolvencia.
- Adicionalmente, las dificultades que han tenido los microempresarios para renovar sus registros de Cámara de Comercio se convierten en un obstáculo adicional para ingresar al régimen.
- También, se requiere de conocimientos para elaborar el plan de negocios que le permita al microempresario demostrar que cuenta con estrategias para salir de la crisis y afrontar el

proceso de régimen de insolvencia. Esto porque en muchos casos los microempresarios son personas con conocimientos de su actividad, pero poca pericia para desarrollar este tipo de documentos.

- Con relación a los beneficios que se perciben de la aplicación del régimen de insolvencia económica para las microempresas de Guadalajara de Buga, estas están documentadas por diferentes autores y podrían sintetizarse en la posibilidad que otorga la ley de negociar las deudas con los acreedores, situación que generaría alivios para la caja y ayudaría a superar los problemas de liquidez. La posibilidad de negociar parte de las deudas también resulta importante, además de la suspensión de los procesos de embargo y situaciones que ponen en mayores dificultades a los microempresarios.
- No obstante, uno de los principales obstáculos que se perciben es la informalidad que sigue existiendo en el municipio de Guadalajara de Buga, dado que, evidentemente, en esta situación no podrán acogerse al régimen de insolvencia, lo que induce a pensar que, a pesar de la importancia de la Ley y sus numerosos beneficios, no es suficiente para salvaguardar el empleo y la supervivencia de los comerciantes que se encuentran en la informalidad.

9. Recomendaciones

Considerando las anteriores conclusiones, es importante formular las siguientes recomendaciones generales.

- Generar mecanismos de mayor difusión de la Ley de Insolvencia Económica por parte de las entidades como la Cámara de Comercio de Buga, para tener un mayor impacto de estas medidas.
- Brindar asesorías en el ámbito legal a los microempresarios, así como de tipo académico para ayudar a elaborar los planes de negocio para fijar las estrategias que conducirán a las microempresas a iniciar el proceso de reorganización al acogerse a la ley de insolvencia.
- Motivar a los microempresarios a que conozcan la ley y sus beneficios, el régimen de flexibilidad porque, además del desconocimiento, culturalmente los microempresarios son reacios a iniciar procesos que perciben como dificultosos.
- Generar más información estadística referente a los resultados de la aplicación y al grado de acogimiento de las microempresas a este tipo de leyes, para poder efectuar análisis complementarios a este estudio.

Bibliografía

- Acevedo, A., & Rueda, Á. (2020). *COVID-19: Colombia flexibiliza el régimen de insolvencia*. Obtenido de Garrigues Comunica: https://www.garrigues.com/es_ES/noticia/covid-19-colombia-flexibiliza-el-regimen-de-insolvencia
- Actualicese. (2020). *Insolvencia en micro y pequeñas empresas: ¿cuáles son las medidas especiales decretadas?* Obtenido de Artículo digital: <https://actualicese.com/insolvencia-en-micro-y-pequenas-empresas-cuales-son-las-medidas-especiales-decretadas/>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2002). *Guía operativa para programas de competitividad para la pequeña y mediana empresa*. México: BID.
- Berger, A., & Udell, G. (1998). The economics of Small Business Finance: the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*, 22, 613-673. Obtenido de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=137991
- Besley, S., & Brigham, E. (2008). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Cengage Learning Editores.
- Cardona, M., & Cano, C. (2004). *Ciclo de vida y localización espacial de las firmas en Colombia: algunos elementos para la conceptualización*. Obtenido de Observatorio de la Economía Latinoamericana: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/co/>
- Deloitte . (2020). *Aspectos generales a considerar con respecto a los procedimientos de insolvencia en América Latina*. Obtenido de Deloitte Legal Latinoamérica: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pe/Documents/legal/R%C3%A9gimen%20de%20insolvencia%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina.pdf>
- García, M. (2001). *Tamaño, antigüedad y fracaso empresarial*. Obtenido de http://www.uv.es/catedra-acea/workshop/files/files/SP1_Calvo_Garcia_Madrid.pdf
- Garzón, D. (2014). *Los procesos de insolvencia en Colombia: análisis comparado de los requisitos y condiciones*. Obtenido de Universidad Católica de Colombia: <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/2645/1/ARTICULO%20REFLEXION%20KARINA%20GARZ%C3%92N.pdf>
- González, F., Armesto, J., Lago, S., & Sánchez, P. (2020). *Impacto económico del covid-19 en una economía regional: el caso del confinamiento para Galicia*. Obtenido de Foro

- Económico de Galicia. Campus Universitario: https://mpa.ub.uni-muenchen.de/100002/1/MPRA_paper_100002.pdf
- Koprinarov, B. (2005). *El riesgo empresarial y su gestión*. Obtenido de Analítica: <https://www.analitica.com/economia/el-riesgo-empresarial-y-su-gestion-2/>
- Leal, A. (2020). *Las cinco consecuencias de la pandemia en la economía*. Obtenido de La República: <https://www.larepublica.co/economia/cinco-impactos-en-la-economia-local-que-son-consecuencia-de-la-pandemia-2984759>
- Lizárraga, A. (2016). La implementación de un régimen especial de insolvencia para las Mype. *Derecho PUCP(77)*, 323-347. Obtenido de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechopucp/article/download/15639/16076/>
- Martínez, C., & Levin, R. (2011). *Estadística Aplicada*. Bogotá: Pearson Educación.
- Martínez, O. (2004). *Determinantes de fragilidad en las empresas colombianas*. Obtenido de Banco de la República: <http://www.banrep.org/docum/ftp/borra259.pdf>
- Mejía Q., R., Nuñez P., M. A., & Martins, I. (2017). *Administración de riesgos empresariales en Colombia, México y Argentina*. Obtenido de Editorial Eafit, Uduel, Alafec: https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/11721/administracion_riesgos_empresariales_colombia_mexico_argentina.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Méndez, C. (2008). *Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales*. México: Limusa.
- Mongrut, S., Fuenzalida, D., Alberti, F., & Akamine, M. (2011). Determinantes de la insolvencia empresarial en el Perú. *Academia, Revista Latinoamericana de Administración(47)*, 126-139. Obtenido de <http://srvnetappseg.up.edu.pe/siswebciup/Files/DD1119%20-%20Mongrut.pdf>
- Mora, J. (2020). *Decreto 560 de 2020: ¿Qué sigue en Insolvencia?* Obtenido de Asuntos Legales: <https://www.asuntoslegales.com.co/consultorio/decreto-560-de-2020-que-sigue-en-insolvencia-2995363>
- Mures, J., & García, A. (2004). Factores determinantes del fracaso empresarial en Castilla y León. (U. d. León, Ed.) *Revista de Economía y Empresa, XXI(51)*. Obtenido de Universidad de León: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1976597>
- Ovalle, O., & Heredia, I. (2014). *Predicción de insolvencia empresarial en Colombia*. Obtenido de Colegio de Estudios Superiores de Administración CESA:

- <https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/1416/TMF00324.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Portafolio. (2020). *Ley de insolvencia, un salvavidas para empresas en medio de la crisis*.
Obtenido de Artículo digital: <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/insolvencia-empresarial-una-herramienta-para-salvar-empleos-543063>
- Restrepo, L., Vélez, R., Méndez, C., Rivera, H., & Mendoza, L. (2009). Aproximación a una metodología para la identificación de componentes que crean condiciones para la perdurabilidad en empresas colombianas. (G. d. Empresarial, Ed.) *Documentos de Investigación*(39), 1-80. Obtenido de <https://repository.urosario.edu.co/handle/10336/3781>
- Rivera, H. (2010). Éxito, fracaso y entrepreneurship. *Documento de Investigación, Universidad del Rosario*(73), 1-29. Obtenido de Universidad del Rosario: <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/3297/%C3%89xito.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Rivera, H. (2012). Perdurabilidad empresarial: concepto, estudios, hallazgos. *Cuadernos de Administración*, 28(47), 105-115. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/cuadm/v28n47/v28n47a09.pdf>
- Rojas, D. (2020). *Cinco pasos para acogerse a un proceso de insolvencia en medio de la pandemia*. Obtenido de Asuntos Legales: <https://www.asuntoslegales.com.co/consumidor/cinco-pasos-para-acogerse-a-un-proceso-de-insolvencia-en-medio-de-la-pandemia-3003627>
- Sáez, Á., Fernández, A., & Gutiérrez, G. (2004). *Contabilidad de costos y contabilidad de gestión*. España: McGraw Hill.
- Superintendencia de Sociedades. (2012). *Causas de la Insolvencia Empresarial* . Obtenido de Edición No 4: https://www.supersociedades.gov.co/prensa/Documentos_publicaciones/4-Causas-de-la-Insolvencia-en-Colombia.pdf
- Superintendencia de Sociedades. (2012). *Régimen de insolvencia colombiano, un ejemplo a seguir*. Obtenido de Revista Supersociedades: http://www.supersociedades.gov.co/prensa/Documentos_publicaciones/2-Regimen-de-Insolvencia-Colombiano.pdf

Superintendencia de Sociedades. (2018). *Reorganización Empresarial*. Obtenido de Delegatura Insolvencia:

https://supersociedades.gov.co/delegatura_insolvencia/Documents/Informes_Periodicos_Marzo_31_2018/Reorganizacion_Empresarial_Validacion_Judicial_Acumulado_31Marzo2018.htm#:~:text=El%20proceso%20de%20reorganizaci%C3%B3n%20pretende,administrativa%2C%20de%20

Trujillo, G., & Muñoz, A. (2014). *Ley de insolvencia de persona natural no comerciante frente al sobreendeudamiento*. Obtenido de Maestría en Derecho Empresarial. Pontificia Universidad Javeriana:

http://vitela.javerianacali.edu.co/bitstream/handle/11522/3084/Ley_insolvencia_persona.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Vélez, L. G. (2018). *Régimen de Insolvencia Empresarial colombiano*. Obtenido de Superintendencia de Sociedades:

https://www.supersociedades.gov.co/imagenes/comunicaciones/Oficio_%20Nuevo_%20libro.pdf

Anexos

Anexo A. Formato de encuesta a microempresarios de Guadalajara de Buga frente a los procesos de acogida al Decreto Ley 560 de 2020 que han implementado.

I. ACTIVIDAD ECONÓMICA

1. ¿Cuál es la actividad económica que desarrolla su microempresa?

| | |
|-----------|--------------------------|
| Comercio | <input type="checkbox"/> |
| Servicios | <input type="checkbox"/> |
| Industria | <input type="checkbox"/> |

II. CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS PARA EL FUNCIONAMIENTO

2. ¿Su registro de Cámara de comercio – Mercantil se encuentra renovado?

| | |
|----|--------------------------|
| Si | <input type="checkbox"/> |
| No | <input type="checkbox"/> |

3. ¿Ha actualizado su Rut en el último año?

| | |
|----|--------------------------|
| Si | <input type="checkbox"/> |
| No | <input type="checkbox"/> |

4. ¿Cuenta con certificaciones de aportes a salud y/o pensiones?

| | |
|----------------------------------|--------------------------|
| Si | <input type="checkbox"/> |
| No, porque es muy costoso | <input type="checkbox"/> |
| No le encuentra ningún beneficio | <input type="checkbox"/> |
| No conoce los trámites | <input type="checkbox"/> |
| Toma mucho tiempo | <input type="checkbox"/> |

III. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA GESTIÓN CONTABLE Y FINANCIERA

5. ¿Con qué medios cuenta para el manejo del dinero?

| | |
|------------------|--------------------------|
| Efectivo | <input type="checkbox"/> |
| Cuenta de ahorro | <input type="checkbox"/> |
| Cuenta corriente | <input type="checkbox"/> |

6. ¿Cómo maneja la contabilidad de su empresa?

- | | |
|---------------------------------|--------------------------|
| No lleva contabilidad | <input type="checkbox"/> |
| Tiene un contador | <input type="checkbox"/> |
| Tiene un contador y un software | <input type="checkbox"/> |
| Tiene un software | <input type="checkbox"/> |

7. ¿Cuáles son sus canales de venta del negocio?

- | | |
|-------------------------------|--------------------------|
| Ventas directas | <input type="checkbox"/> |
| Redes sociales | <input type="checkbox"/> |
| Redes sociales y pago virtual | <input type="checkbox"/> |
| Ventas virtuales | <input type="checkbox"/> |

IV. PERCEPCIÓN SOBRE LA SITUACIÓN ECONÓMICA

8. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2020 con respecto al primer semestre de 2020?

- | | |
|------------------|--------------------------|
| Mejóro | <input type="checkbox"/> |
| Permaneció igual | <input type="checkbox"/> |
| Empeoró | <input type="checkbox"/> |

9. Con respecto al primer semestre de 2020, el volumen de pedidos de su empresa durante el segundo semestre de 2020:

- | | |
|------------------|--------------------------|
| Aumentó | <input type="checkbox"/> |
| Permaneció igual | <input type="checkbox"/> |
| Disminuyó | <input type="checkbox"/> |

10. Con respecto al primer semestre de 2020, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2020

- | | |
|------------------|--------------------------|
| Aumentó | <input type="checkbox"/> |
| Permaneció igual | <input type="checkbox"/> |
| Disminuyó | <input type="checkbox"/> |

V. PRINCIPALES PROBLEMAS PARA LAS EMPRESAS

11. Cuál es el principal problema que tiene su empresa durante el segundo semestre de 2020

| | |
|--|--------------------------|
| Falta de demanda | <input type="checkbox"/> |
| Alta competencia | <input type="checkbox"/> |
| Costos de insumos/materias primas | <input type="checkbox"/> |
| Altos impuestos | <input type="checkbox"/> |
| Falta de capital de trabajo | <input type="checkbox"/> |
| Dificultad para cumplir con los pedidos | <input type="checkbox"/> |
| Problemas para recaudar las cuentas por cobrar | <input type="checkbox"/> |
| Efectos de la pandemia | <input type="checkbox"/> |
| Dificultad para pagar las obligaciones de la empresa | <input type="checkbox"/> |

VI. EXPECTATIVAS DE LOS MICROEMPRESARIOS

12. Expectativa del desempeño general del negocio para el primer semestre de 2021

| | |
|--------------------|--------------------------|
| Favorable | <input type="checkbox"/> |
| Se mantendrá igual | <input type="checkbox"/> |
| Desfavorable | <input type="checkbox"/> |
| Incierto | <input type="checkbox"/> |

13. ¿Ha pensado en cerrar su negocio?

| | |
|----|--------------------------|
| Si | <input type="checkbox"/> |
| No | <input type="checkbox"/> |

VII. CONOCIMIENTO DE LA LEY DE INSOLVENCIA

14. ¿Conoce usted la ley de insolvencia?

| | |
|----|--------------------------|
| Si | <input type="checkbox"/> |
| No | <input type="checkbox"/> |

15. ¿Ha pensado en declararse en insolvencia?

| | |
|-------|--------------------------|
| Si | <input type="checkbox"/> |
| No | <input type="checkbox"/> |
| Quizá | <input type="checkbox"/> |