

	UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA GESTIÓN DE BIBLIOTECAS					   	
	CARTA DE AUTORIZACIÓN						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-06	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	1 de 2

Neiva, 25 de julio 2022

Señores

CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Ciudad

El (Los) suscrito(s):

Jenny Estefani Revelo Mojombay con C.C. No. 1124863030

Libni Daniela Trujillo Ramírez con C.C. No. 1080297730

Autor(es) de la tesis y/o trabajo de grado o Titulado; Variables Internas y Externas Causales de la Liquidación de una Empresa Productora y Comercializadora de Cholupa, Caso Empresa Cholupa del Huila S.A.S – Huila; presentado y aprobado en el año 2022 como requisito para optar al título de Contadora Publica.

Autorizo (amos) al CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN de la Universidad Surcolombiana para que, con fines académicos, muestre al país y el exterior la producción intelectual de la Universidad Surcolombiana, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en los sitios web que administra la Universidad, en bases de datos, repositorio digital, catálogos y en otros sitios web, redes y sistemas de información nacionales e internacionales “open access” y en las redes de información con las cuales tenga convenio la Institución.
- Permita la consulta, la reproducción y préstamo a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato Cd-Rom o digital desde internet, intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer, dentro de los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia.
- Continúo conservando los correspondientes derechos sin modificación o restricción alguna; puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación del derecho de autor y sus conexos.

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.



**UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
GESTIÓN DE BIBLIOTECAS**



CARTA DE AUTORIZACIÓN

CÓDIGO

AP-BIB-FO-06

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

2 de 2

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, “Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: Libni Daniela Trujillo Ramírez

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: Jenny Estefani Revelo Mojomboy

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.

	UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA					   	
	GESTIÓN DE BIBLIOTECAS						
DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO							
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	1 de 4

TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO: Variables Internas y Externas Causales de la Liquidación de una Empresa Productora y Comercializadora de Cholupa, Caso Empresa Cholupa del Huila S.A.S – Huila

AUTOR O AUTORES:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Revelo Mojombay	Jenny Estefani
Trujillo Ramírez	Libni Daniela

DIRECTOR Y CODIRECTOR TESIS:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Rojas Puentes	Felix Armando

ASESOR (ES):

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre

PARA OPTAR AL TÍTULO DE: Contadora Publica

FACULTAD: Economía y administración

PROGRAMA O POSGRADO: Contaduría Publica

CIUDAD: Neiva Huila **AÑO DE PRESENTACIÓN:** 2022 **NÚMERO DE PÁGINAS:** 104

TIPO DE ILUSTRACIONES (Marcar con una X):

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.

	UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA GESTIÓN DE BIBLIOTECAS					   	
	DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	2 de 4

Diagramas__ Fotografías__ Grabaciones en discos__ Ilustraciones en general _X_
 Grabados__ Láminas__ Litografías__ Mapas__ Música impresa__ Planos__
 Retratos__ Sin ilustraciones__ Tablas o Cuadros _x_

SOFTWARE requerido y/o especializado para la lectura del documento: Adobe Acrobat Reader

MATERIAL ANEXO: Estados financieros Cholupa del Huila SAS e indicadores del sector.

PREMIO O DISTINCIÓN (*En caso de ser LAUREADAS o Meritoria*):

PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS:

<u>Español</u>	<u>Inglés</u>
1. Agroindustria	Agro - Industry
2. Variables	Variables
3. Gestión empresarial	business management
4. Producción	Production

RESUMEN DEL CONTENIDO: (Máximo 250 palabras)

En esta investigación se pretende analizar las causales que incidieron en la liquidación de la empresa Cholupa del Huila S.A.S, teniendo en cuenta que son limitados los estudios realizados sobre este tema para las empresas en el sector agroindustrial, por ello, la importancia de este estudio donde a partir de un enfoque real se analiza la gestión administrativa y los factores externos.

El tema central del trabajo de grado es develar las causas que incidieron en la liquidación de la empresa relacionadas con las ventas, mercadeo, producción, financiamiento, toma de decisiones, competencia, oferta y demanda, a través del diagnóstico de variables.

En este estudio se emplea el método explorativo y descriptivo, se recopiló diversas fuentes de



información como documentos estadísticos, tesis, artículos de investigación, información financiera del sector y análisis de los marcos regulatorios que aplican a la liquidación de empresas.

De esta manera, inicialmente se dan a conocer cuáles fueron las variables internas y externas que causaron la liquidación de Cholupa del Huila S.A.S, en consecuencia, se presentan los estados financieros, el análisis y diagnóstico mediante indicadores y la comparación del sector. Luego, se presenta la entrevista realizada a uno de los socios de la empresa y finalmente las conclusiones

Los resultados obtenidos en esta investigación reflejan la importancia de conocer los aspectos esenciales en la creación de una empresa para lograr una buena gestión contable y administrativa, y de este modo contar con las herramientas necesarias para afrontar los riesgos y/o eventualidades que se puedan presentar en el tiempo, siendo de gran relevancia también la gestión financiera para mantener una estabilidad o bienestar económico en los resultados de la misma.

ABSTRACT: (Máximo 250 palabras)

This research aims to analyze the causes that influenced on the liquidation Cholupa del Huila S.A.S company, taking into account that the studies carried out on this subject for companies in the agro-industrial sector are limited. Therefore, the importance of this study where, from a real approach, administrative management and external factors are analyzed.

The final paper central theme is to reveal the causes which led to the liquidation of the company related to sales, marketing, production, financing, decision making, competition, supply and demand. Using the diagnosis of variables.

In this study, the explorative and descriptive method is used, various sources of information such as statistical documents, theses, research articles, financial information of the sector were collected. Additionally, it analyzes the regulatory frameworks that apply to the liquidation of



companies.

Thus, initially the internal and external variables that caused the liquidation of Cholupa del Huila S.A.S are disclosed, consequently, the financial statements, the analysis and diagnosis are presented through indicators and the comparison of the sector. Then, the interview with one of the partners of the company and conclusions are introduced at the end.

The results obtained in this research reflect the importance of knowing the essential aspects in the creation of a company to achieve good accounting and administrative management, and thus have the necessary tools to face the risks and/or eventualities that may arise over time. Financial management is also of great relevance to maintain stability or economic well-being in the results of the same.

APROBACION DE LA TESIS

Wilson Fernando Luna O.
Nombre presidente Jurado:

Firma:

Ferney Forero Sánchez
Nombre Jurado:

Firma:

Nombre Jurado: IGUSCATA MIRAZ CHARRAS

Firma:

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS CAUSALES DE LA LIQUIDACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE CHOLUPA, CASO EMPRESA CHOLUPA DEL HUILA S.A.S - HUILA

Jenny Estefani Revelo Mojomboy

Libni Daniela Trujillo Ramírez

Director

Félix Armando Rojas Puentes

Contador Público

Universidad Surcolombiana – USCO

Facultad de Economía y Administración

Programa de Contaduría Pública

Neiva, 2022

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

RESUMEN

En esta investigación se pretende analizar las causales que incidieron en la liquidación de la empresa Cholupa del Huila S.A.S, teniendo en cuenta que son limitados los estudios realizados sobre este tema para las empresas en el sector agroindustrial, por ello, la importancia de este estudio donde a partir de un enfoque real se analiza la gestión administrativa y los factores externos.

El tema central del trabajo de grado es develar las causas que incidieron en la liquidación de la empresa relacionadas con las ventas, mercadeo, producción, financiamiento, toma de decisiones, competencia, oferta y demanda, a través del diagnóstico de variables.

En este estudio se emplea el método explorativo y descriptivo, se recopiló diversas fuentes de información como documentos estadísticos, tesis, artículos de investigación, información financiera del sector y análisis de los marcos regulatorios que aplican a la liquidación de empresas.

De esta manera, inicialmente se dan a conocer cuáles fueron las variables internas y externas que causaron la liquidación de Cholupa del Huila S.A.S, en consecuencia, se presentan los estados financieros, el análisis y diagnóstico mediante indicadores y la comparación del sector. Luego, se presenta la entrevista realizada a uno de los socios de la empresa y finalmente las conclusiones

Los resultados obtenidos en esta investigación reflejan la importancia de conocer los aspectos esenciales en la creación de una empresa para lograr una buena gestión contable y administrativa, y de este modo contar con las herramientas necesarias para afrontar los riesgos y/o eventualidades que se puedan presentar en el tiempo, siendo de gran relevancia también la gestión financiera para mantener una estabilidad o bienestar económico en los resultados de la misma.

Palabras clave: agroindustria, variables, gestión empresarial, producción

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

ABSTRACT

This research aims to analyze the causes that influenced on the liquidation Cholupa del Huila S.A.S company, taking into account that the studies carried out on this subject for companies in the agro-industrial sector are limited. Therefore, the importance of this study where, from a real approach, administrative management and external factors are analyzed.

The final paper central theme is to reveal the causes which led to the liquidation of the company related to sales, marketing, production, financing, decision making, competition, supply and demand. Using the diagnosis of variables.

In this study, the explorative and descriptive method is used, various sources of information such as statistical documents, theses, research articles, financial information of the sector were collected. Additionally, it analyzes the regulatory frameworks that apply to the liquidation of companies.

Thus, initially the internal and external variables that caused the liquidation of Cholupa del Huila S.A.S are disclosed, consequently, the financial statements, the analysis and diagnosis are presented through indicators and the comparison of the sector. Then, the interview with one of the partners of the company and conclusions are introduced at the end.

The results obtained in this research reflect the importance of knowing the essential aspects in the creation of a company to achieve good accounting and administrative management, and thus have the necessary tools to face the risks and/or eventualities that may arise over time. Financial management is also of great relevance to maintain stability or economic well-being in the results of the same.

keywords: agro-industry, variables, business management, production.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Tabla de contenido

Introducción	9
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	11
1.1 Demografía del departamento del Huila.....	17
1.1.1 Localización	17
1.1.2 Área	18
1.1.3 Límites.....	18
1.1.4 Perfil departamental	19
1.2 Agroindustria	20
1.3 Empresa Cholupa del Huila S.A.S.....	24
1.3.1 Características del producto	25
1.3.2 Metas propuestas	26
1.4 Formulación del problema.....	29
2. OBJETIVOS.....	30
2.1 Objetivo General.....	30
2.2 Objetivos Específicos	30
3. JUSTIFICACIÓN.....	31
4. MARCO REFERENCIAL	38
4.1 Marco teórico.....	38
4.1.1 Tecnificación.....	38

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

4.1.2	La Neuroeconomía	39
4.1.3	Mortalidad empresarial	39
4.1.4	Perdurabilidad o longevidad empresarial	40
4.1.5	Entorno legal	40
4.1.6	Gestión administrativa.....	41
4.1.7	Crisis.....	41
4.1.9	Fracaso empresarial.....	43
4.1.10	Indicadores financieros	44
4.2	Marco normativo o legal.....	46
4.3	Trabajos desarrollados.....	50
5.	METODOLOGÍA	52
5.1	Enfoque.....	52
5.2	Tipo de investigación.....	53
5.3	Método de investigación.....	54
5.4	Población y muestra.....	56
5.5	Técnicas de recolección de datos.....	57
5.6	Operacionalización de variables	58
6.	FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS QUE OCASIONARON EL FRACASO EMPRESARIAL DE CHOLUPA DEL HUILA S.A.S.....	60
6.1	Variables Internas	60

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

6.1.1	Las ventas.....	60
6.1.2	Marketing.....	61
6.1.3	Producción	62
6.1.4	Financiación.....	63
6.1.5	Toma de decisiones.....	63
6.2	Factores externos	65
6.3	Crisis.....	66
6.4	Quiebra CHOLUPA DEL HUILA S.A.S.....	67
7.	DIAGNÓSTICO Y MEDICIÓN DE INDICADORES DE LA EMPRESA CHOLUPA DEL HUILA S.A.S.....	68
7.1	Indicadores de liquidez.....	78
7.2	Indicadores de Rentabilidad	79
7.3	Indicadores de endeudamiento	80
7.4	Indicadores vinculados al margen	81
7.5	Indicadores de Actividad.....	82
8.	ENTREVISTA SOBRE GESTIÓN ADMINISTRATIVA.....	83
8.1	Entrevista.....	83
	CONCLUSIONES	92
	BIBLIOGRAFÍA.....	95
	ANEXOS.....	101

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Índice de Tablas

Tabla 1 Posición países de América Latina por Producto Interno Bruto	3
Tabla 2 Descripción de variables	6
Tabla 3 Supervivencia empresarial en Colombia	8
Tabla 4 Flujo de empresas en Colombia, 2013 - 2017	8
Tabla 5 Flujo de empresas por sectores, 2013 - 2017	15
Tabla 6 Número de empresas registradas en el Departamento del Huila por año	22
Tabla 7 Puntajes índice Departamental de Competitividad	23

Índice de Gráficas

Gráfica 1. Flujo de caja empresa Cholupa del Huila S.A.S	27
Gráfica 2. Estado de situación financiera.....	69
Gráfica 3. Estados de Resultados	70
Gráfica 4. Análisis Vertical Estado de Situación Financiera	70
Gráfica 5. Análisis Vertical Estado de Resultados.....	71
Gráfica 6. Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera	72
Gráfica 7. Análisis Horizontal Estado de Resultados	73
Gráfica 8. Lectura de análisis vertical.....	73
Gráfica 9. Lectura análisis horizontal	75
Gráfica 10. Aspectos a considerar en el informe de lectura de análisis horizontal y vertical.	76
Gráfica 11. Comparación Indicadores financieros.....	77
Gráfica 12. Indicadores de liquidez.....	78

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Gráfica 13. Indicadores de Rentabilidad	79
Gráfica 14. Indicadores de endeudamiento	80
Gráfica 15. Indicadores vinculados al margen	81
Gráfica 16. Indicadores de actividad.....	82

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Introducción

El presente trabajo de grado se refiere al tema de variables internas y externas causales de liquidación de la empresa Cholupa del Huila S.A.S, determinando los aspectos relevantes que ocasionaron el fracaso de la empresa, teniendo en cuenta que las variables externas son aquellas que inciden en el entorno de nicho de mercado de la empresa y de lo cual, no se tiene influencia, entendiendo que el comportamiento varía dependiendo de lo que ocurra en el medio siendo estos factores económicos, socioculturales, legales, entre otros. Las variables internas en cambio, son aquellas en las que la empresa puede tener control, y que permiten tener reacción al entorno de mercado, determinando estrategias, políticas que permitan la adaptación al cambio llevando al logro de objetivos.

Las empresas son un factor importante para el crecimiento de la economía, ya que generan desarrollo de la sociedad, crean riqueza, generan oportunidades, reducen el desempleo, por tal motivo, es importante estudiar y analizar las dificultades que tienen estas empresas para mantenerse, cuáles son las variables que impiden que puedan perdurar en el tiempo, cuáles son los mecanismos o estrategias que se pueden utilizar para mejorar su calidad de vida, el crecimiento de la misma, ante la adversidad y competencia.

La importancia del presente estudio de caso, es que, desde un enfoque real, se puede analizar de cerca la dinámica de la empresa Cholupa del Huila S.A.S, en cuanto a la gestión que tiene la administración, la competencia por calidad del producto más que por su precio, siendo una empresa agroindustrial dedicada a cultivar, procesar y comercializar única y exclusivamente la “Cholupa”.

Por su parte la agroindustria, es el conjunto de actividades económicas donde se relacionan los diferentes tipos de producción como son la pecuaria, acuícola y agrícola, para la

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

industrialización e incorporación de valor agregado con el fin de desarrollar nuevas alternativas de negocio que provean a la demanda nacional e internacional.

Cholupa del Huila S.A.S se ubicaba en el municipio de Rivera, siendo este municipio el de mayor producción de los 14 municipios que la cultivan en el departamento del Huila, lo anterior debido a sus favorables características de suelo y clima para el óptimo desarrollo de este producto, incluyendo la tecnificación, permitiendo que el agricultor renueve o mejore las propiedades de su cultivo, trayendo como consecuencia el aumento de la producción o la disminución de gastos a mediano y largo plazo, esto se obtendrá a través de los métodos y/o herramientas adecuadas.

Con base en lo anterior, el principal objetivo de esta investigación es identificar, mediante indicadores financieros y métodos de recolección de datos, las causas que incidieron en la liquidación de la empresa Cholupa del Huila S.A.S, de manera que se puedan analizar los diferentes puntos de vista, encaminados a hallar una explicación real de lo que llevó a esta empresa a cerrar operaciones.

El trabajo de grado presenta un marco referencial, la metodología de estudio, factores internos y externos que ocasionaron el fracaso empresarial de Cholupa del Huila S.A.S, diagnóstico y medición de indicadores de la empresa Cholupa del HuilaS.AS, entrevista sobre gestión administrativa y, por último, se finaliza con las conclusiones más relevantes sobre el caso.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS CAUSALES DE LA LIQUIDACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE CHOLUPA, CASO EMPRESA CHOLUPA DEL HUILA S.A.S DEL MUNICIPIO DE RIVERA - HUILA

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El Fondo Monetario Internacional (FMI) realizó pronósticos de expansión sobre la economía de América Latina para el año 2018. Al correr dicho año, el FMI analizó la economía y para el mes de octubre, volvió a efectuar un nuevo pronóstico de expansión económica para los países latinoamericanos, en donde hubo ganadores y perdedores si se compara el nuevo resultado con el anterior. Las economías ganadoras del informe son aquellas cuya proyección de crecimiento subieron en esos últimos meses, la lista está liderada por República Dominicana, le sigue Bolivia con 4,3%, Perú 4,1% y Chile 4,0%. Las economías perdedoras fueron las que tuvieron una caída en las predicciones esperadas, la lista está encabezada por Venezuela con -18%, seguido por Argentina con -2,6%, México 2,2% y Brasil 1,4%. Para Colombia, el organismo arrojó expectativas alentadoras que elevaron el crecimiento en 2,8% para el año 2018 y 3,6% para el 2019. (Revista Dinero, 2018)

Según un estudio realizado por el Fondo Monetario Internacional referente al PIB de los países de América Latina, se puede observar que Colombia se encuentra en la cuarta posición, esto quiere decir que tiene un buen desempeño en el crecimiento y desarrollo de su economía. (Fondo Monetario Internacional, 2018) En comparación con el año 2017, tuvo un aumento

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

significativo, pasó de 309.2 miles de millones USD a 748.6 miles de millones USD (Banco Mundial, 2018). Aunque, en contraste con Brasil en el año 2018, se evidencia una gran diferencia en el desarrollo de la economía, lo que significa que a Colombia le falta mejorar y trabajar aún más en pro de esto, ya que, por ejemplo, en los últimos años ha sido muy difícil crear y/o sostener una empresa debido a los tributos empresariales y excesivos trámites.

Tabla 1 Posición países de América Latina por Producto Interno Bruto

POSICIÓN	PAÍS	PIB (PPA)
1	 Brasil	3 370 620
2	 México	2 575 206
3	 Argentina	918 572
4	 Colombia	748 575
5	 Perú	488 399
6	 Chile	480 965
7	 Venezuela	320 138
8	 Ecuador	205 457
9	 República Dominicana	188 320
10	 Guatemala	145 249
11	 Panamá	111 432
12	 Paraguay	95 011
13	 Bolivia	89 352
14	 Costa Rica	88 720
15	 Uruguay	81 573
16	 El Salvador	53 667
17	 Honduras	49 010
18	 Trinidad y Tobago	44 279
19	 Nicaragua	35 757
20	 Jamaica	26 981
21	 Haití	20 848
22	 Bahamas	12 620
23	 Surinam	9 067

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

24	 Guyana	6 668
25	 Barbados	5 313
26	 Belize	3 352
27	 Santa Lucía	2 689
28	 Antigua y Barbuda	2 540
29	 Granada	1 732
30	 San Cristóbal y Nieves	1 629
31	 San Vicente y las Granadinas	1 320
32	 Dominica	688
TOTAL		10 150 002

Nota: Informe para países y temas seleccionados, Fondo Monetario Internacional, 2018. (12,05,2019).

Recuperado de

[https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/weorept.aspx?sy=2018&ey=2018&ssd=1&sort=subject&ds=.&br=1&pr1.x=94&pr1.y=11&c=311%2C336%2C213%2C263%2C313%2C268%2C316%2C343%2C339%2C273%2C218%2C278%2C223%2C283%2C228%2C288%2C233%2C293%2C238%2C361%2C321%2C362%2C243%2C364%2C248%2C366%2C253%2C369%2C328%2C298%2C258%2C299&s=NGDPD%2CPPGDP%2CNGDPDPC%2CPPPPC&grp=0&a=.](https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/weorept.aspx?sy=2018&ey=2018&ssd=1&sort=subject&ds=.&br=1&pr1.x=94&pr1.y=11&c=311%2C336%2C213%2C263%2C313%2C268%2C316%2C343%2C339%2C273%2C218%2C278%2C223%2C283%2C228%2C288%2C233%2C293%2C238%2C361%2C321%2C362%2C243%2C364%2C248%2C366%2C253%2C369%2C328%2C298%2C258%2C299&s=NGDPD%2CPPGDP%2CNGDPDPC%2CPPPPC&grp=0&a=)

“Específicamente, siguiendo las dimensiones propuestas por Gnyawali y Fogel (1994) y adaptándolas a los planteamientos de North (1990 y 2005), fácilmente se puede ver que las políticas y procedimientos gubernamentales, los conocimientos y habilidades emprendedoras, y la asistencia financiera y no financiera se refieren a los factores formales, mientras que las condiciones sociales corresponden a los factores informales.” (Álvarez, 2017)

Según el planteamiento de North, existen instituciones que se dividen en factores del entorno, en instituciones informales y en instituciones formales, que adaptadas a las dimensiones de Gnyawali y Fogel, estas son las condiciones sociales, Políticas y procedimientos de gobierno, Asistencia financiera y no financiera y Conocimientos y habilidades emprendedoras. (Álvarez, 2017)

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

“Teniendo en cuenta que el nivel de desarrollo económico de los países y específicamente la renta per cápita es un factor clave para explicar la creación de empresas (Wennekers et al., 2005; Carree et al., 2007, Acs et al., 2007 y 2008), se utiliza como variable de control el Producto Interno Bruto (PIB) per-cápita, ajustado por la paridad de poder adquisitivo que se obtiene de la base de datos del Fondo Monetario Internacional (IMF), y la tasa de desempleo que se obtiene de la Organización Internacional del Trabajo (ILO). Asimismo, con la finalidad de controlar otras características asociadas al nivel de desarrollo económico, se incluyen variables binarias para agrupar los países según el nivel de ingresos: a) Ingreso alto OCDE, b) ingreso alto NO OCDE, c) ingreso medio-alto, d) ingreso medio bajo y bajo. En el Cuadro 3 se presenta una descripción detallada de las variables usadas en el análisis empírico.”

Tabla 2 Descripción de variables

	Variable	Descripción	Fuente*
Variable dependiente	Creación de empresas (TEA)	Tasa de Actividad Emprendedora (Total Early Stage Entrepreneurial Activity). Logaritmo natural del porcentaje de individuos adultos entre 18 y 64 años, que se hallan inmersos en el proceso de puesta en marcha de un negocio o empresa, del cual van a poseer parte o todo y/o que, actualmente, son propietarios-gerentes de un negocio o empresa joven, incluyendo el autoempleo (Reynolds et al., 2005).	GEM 2004 a 2009
Factores del entorno	Estabilidad Política (EP)	Nivel de estabilidad política y ausencia de violencia, medida como la probabilidad de que el estado esté sujeto a amenazas violentas o cambios. Tiene un rango de unidades que va de -2.5 a 2.5, donde los valores más altos corresponden a mejores resultados de las instituciones (Kaufmann et al., 2008).	WGI 2003 a 2008
Instituciones Informales	Control de la Corrupción (CC)	Abuso del poder público en beneficio del privado, incluyendo la corrupción a pequeña y gran escala y el control del estado por las élites. Tiene un rango de unidades que va de -2.5 a 2.5, donde los valores más altos corresponden a mejores resultados de las instituciones (Kaufmann et al., 2008).	WGI 2003 a 2008
	Modelos de referencia de empresarios (MR)	Porcentaje de individuos que conocen personalmente a alguien que ha comenzado un negocio en los últimos 2 años (Reynolds et al, 2005).	GEM 2004 a 2009
Factores del entorno	Procedimientos creación de empresas (PC)	Logaritmo natural del producto entre el número de procedimientos que se requieren oficialmente para crear formalmente una empresa industrial o comercial y la duración de dichos procedimientos.	Doing Business 2004 a 2009
Instituciones Formales	Acceso al crédito (AC)	Crédito interno provisto por el sector bancario (porcentaje del PIB). Incluye todo el crédito a diversos sectores en términos brutos, con excepción del crédito al Gobierno central, que es neto.	Banco Mundial 2003 a 2008

Nota: Factores del entorno y creación de empresas: un análisis institucional, Revista Venezolana de Gerencia, 2017. (12,05,2019). Recuperado de <https://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=549006098115006006119085126112110064018071056080004037007125081119094124077087118004037020023014049096033103031091126007017098020055059047019086094109086091012021064048036095029004097085099022020018093118127072122091108006103011111121074070095090112022&EXT=pdf>.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Se plantearon varios modelos con la intención de aislar y comparar el efecto de las instituciones formales y las informales sobre la creación de empresas. El modelo 1 incluye las instituciones formales y las variables de control. (Álvarez & Urbano, 2017)

“El primer modelo considerado analiza el efecto de las instituciones formales (número de procedimientos para crear una empresa, formación en gestión y administración y acceso al crédito bancario) sobre la tasa de actividad emprendedora, cuando se controla el PIB-PPP, la tasa de desempleo y el grupo de ingresos del país.” (Álvarez & Urbano, 2017)

“Existe una relación negativa significativa entre el PIB y la actividad emprendedora, relación que se confirma con las variables binarias relacionadas con el ingreso, que indican que la actividad emprendedora es mayor en los países de ingresos medio y bajo.” (Álvarez, 2017)

El Producto Interno Bruto (PIB) se afecta proporcionalmente con el número de empresas que hay en Colombia. A mayor nacimiento empresarial, mayor generación de empleo se presenta, por ende, los hogares tendrán más capacidad de consumo y esto significa más ingresos y mejores utilidades para las empresas. Esto hace que el PIB tenga un crecimiento porque existe mayor consumo y mayor capacidad de adquisición de las personas.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Las empresas dentro de la economía son de gran importancia para el desarrollo nacional, ya que son relevantes para generar empleo y una de sus funciones principales es contribuir a las necesidades de la población generando mejores condiciones de vida.

Una de las funciones de las empresas es aportar tributariamente al Estado para ayudar a obtener recursos, de manera que el Estado pueda disponer de fondos suficientes para su presupuesto de inversión y financiación.

¡Pero hay un problema! La supervivencia empresarial en Colombia es relativamente baja. Según la gráfica, se puede observar que del año 0 al año 1 desaparecen en promedio el 21% de las empresas nacientes. Del año 1 al 3, el porcentaje de bajas fue de 17,3% que, en relación con los siguientes años, el porcentaje es de 18,1% que se encuentra entre los años 3 y 5 en donde se ve un aumento en el fracaso empresarial. Se observa que desde que nacen las empresas hasta los cinco primeros años, sobrevive mucho menos del 50%.

Tabla 3 Supervivencia empresarial en Colombia

País	Supervivencia empresarial en 1 año	Supervivencia empresarial en 3 años	Supervivencia empresarial en 5 años
Colombia	78,3	61,0	42,9

Nota: Determinantes de la supervivencia empresarial en Colombia, Domínguez J, Ramírez C, Murillo M, Restrepo L, Guevara J, 2017., (27,04,2019). Recuperado de http://www.confecamaras.org.co/phocadownload/Cuadernos_de_analisis_economico/Cuaderno_de_An%D0%B0lisis_Economico_N_14.pdf.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Según el estudio realizado por Confecámaras se puede analizar que “Entre 2013 y 2017 entraron al mercado un total de 1.075.908 empresas y desaparecieron 1.011.613, lo que equivale a una tasa de entrada bruta o nacimientos promedio del 19,2% y una tasa de salida bruta promedio del 18,1%, con lo cual la tasa de entrada neta promedio es de 1,1% para este periodo. Es decir, por cada 100 empresas formales, 19 entran al mercado formal y salen aproximadamente 18 (tabla 4).” (Domínguez J, Murillo M, & C., 2018)

Tabla 4 Flujo de empresas en Colombia, 2013 - 2017

Años	Stock de empresas	Nacimientos	Bajas	TEB (%)	TSB (%)
2013	1.313.899	-	-	-	-
2014	1.400.969	285.351	271.479	21,7	20,7
2015	1.440.585	242.211	212.710	17,3	15,2
2016	1.451.718	258.955	262.224	18,0	18,2
2017	1.532.290	289.391	265.200	19,9	18,3

Nota: Nuevos hallazgos de la supervivencia y crecimiento de las empresas en Colombia, Domínguez J, Ramírez C, Murillo M, Restrepo L, Leal C, 2018. (27,04,2019). Recuperado de http://www.confecamaras.org.co/phocadownload/2018/Cuadernos_An%C3%A1lisis_Econ%C3%B3mico/Cuaderno_demografia_empresarial/Cartilla17.pdf.

1.1 Demografía del departamento del Huila

1.1.1 Localización

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

El departamento del Huila está localizado al suroccidente del país entre los 3°55'12" y 1°30'04" de latitud norte (entre el nacimiento del Río Riachón, municipio de Colombia y el pico de la Fragua, municipio de Acevedo), y los 74°25'24" y 76°35'16" de longitud al oeste del meridiano de Greenwich (entre el Alto de Las Oseras, municipio de Colombia y el páramo de Las Papas, municipio de San Agustín.) (Gobernación del Huila, 2017)

1.1.2 Área

Según datos tomados del mapa físico-político de Colombia elaborado por el instituto Geográfico Agustín Codazzi, la superficie del Departamento es de 19.900 Km² que representa tan solo un 1.8% de la superficie total del país. Comparada con la superficie de los demás departamentos, ocupa el 170 lugar, superando a Caldas, Atlántico, Quindío, Risaralda y Sucre. (Gobernación del Huila, 2017)

1.1.3 Límites

Al norte limita con los departamentos de Cundinamarca y el Tolima, al sur con los de Cauca y Caquetá, al oriente con los departamentos de Meta y Caquetá, y hacia el Occidente con los de Cauca y Tolima. (Gobernación del Huila, 2017)

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

1.1.4 Perfil departamental

El departamento del Huila cuenta con una población de 1.197.081 habitantes (año 2018). Su PIB per cápita para el año 2016 fue de (pesos) 13.210.206, su PIB 2016 fue de (miles de millones de pesos) 15.441, su participación en el PIB nacional para el año 2016 fue de 1,79% y tuvo regalías para los años 2017-2018 por (millones de pesos) 401.684. (Rosario Córdoba, 2018)

La capital del departamento del Huila es Neiva. Está ubicada entre la cordillera Central y Oriental, en una planicie sobre la margen oriental del río Magdalena, en el valle del mismo nombre, cruzada por los Ríos Las Ceibas y el Río del Oro. Neiva es un extenso territorio que va desde la Cordillera Central hasta la Cordillera Oriental. Limita al Norte con los municipios de Aipe y Tello; al Sur con los municipios de Rivera, Palermo y Santa María; al Este con el departamento del Caquetá; al Oeste con el departamento del Tolima, Según Mapa Geografico.

Su división política y administrativa se ha estructurado a partir de 10 comunas con 117 barrios y 377 sectores en la zona urbana y 8 corregimientos con 61 veredas y 21 sectores en la zona rural, con un área estimada de 4.594 y 150.706 Hectáreas respectivamente. Cada corregimiento está asociado a un centro poblado rural que se constituye en el epicentro de las actividades económicas, culturales, sociales y políticas de la población circundante. (Alcaldía de Neiva, 2018)

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

1.2 Agroindustria

Al hablar de agroindustria se está haciendo referencia a “la sub-serie de actividades de manufacturación mediante las cuales se elaboran materias primas y productos intermedios derivados del sector agrícola” (FAO d. d., 1997).

De otro lado el desarrollo agroindustrial para la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, ONUDI, conlleva a “la integración vertical del proceso completo de producción desde el campo hasta el consumidor final”. La integración vertical representa que todas las fases del proceso de producción estén planeadas, organizadas y controladas por una organización que tiene una concepción industrial orientada hacia el mercado y planifica su política de producción para satisfacer una demanda probada del mercado para sus productos (Friabustinza, 2010).

Lo anterior expresa que hoy por hoy la agroindustria continúa fabricando productos agrícolas sencillos, al igual que elabora productos industriales especializados que generalmente son el resultado de inversión tecnológica e investigaciones.

Otro de los conceptos plantea que la agroindustria es “uno de los cambios más profundos que se han producido en la economía agroalimentaria de los países en desarrollo es la aparición de empresas agroindustriales como parte de procesos más amplios de desarrollo

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

agroempresarial” (FAO, Henson, & Cranfield, 2013). La agro- industrialización muestra excelentes oportunidades y beneficios para los países en desarrollo, en términos de procesos integrales de industrialización y de progreso económico, utilidad de las exportaciones y calidad alimentarias (FAO, Henson, & Cranfield, 2013).

Las normas de inocuidad y calidad que no solo estipulan las características del producto final, sino que además definen los elementos de los procesos de producción (Spencer Henson, 2005), están cada vez más sujetas a las relaciones establecidas con los proveedores de materias primas y garantizan la sanidad y seguridad de los alimentos que consumimos y disminuyen el número de enfermedades que tienen su origen en alimentos contaminados (Spencer Henson, 2005).

“Existen dos tipos de agroindustria:

- Agroindustria Alimentaria: es el producto resultante del proceso de industrialización aptos para el consumo humano, animal o vegetal, tales como salchichas, quesos, frutas conservadas, entre otros.
- Agroindustria No alimentaria: los procesos industriales que no son aptos para el consumo biológico, como por ejemplo el papel elaborado a partir de la caña de azúcar, entre otros (SECTORIAL, 2022).

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Actualmente la agroindustria no solo es apreciada por su desempeño productivo y económico, sino también por su relación con el medio ambiente, de modo que la defensa de este ya no solo es un requerimiento sujeto a multas o sanciones sino que representa amenazas, oportunidades y hasta conviene su permanencia o salida del mercado, de manera que el buen uso, a bajo costo y ecológicamente racional de estos materiales es cada vez más importante en todos los países, especialmente en vía de desarrollo (Cury R, 2017).

Las agroindustrias más representativas a nivel de Colombia, son: la molinería de arroz, las fábricas de alimentos balanceados para animales, las fábricas de chocolates y derivados, la industria de carnes de bovinos y porcinos, la industria del azúcar, la fabricación de procesados a partir de papa, plátano y yuca, al igual que los procesados a partir de frutas y hortalizas, la industria tabacalera, textiles y confecciones, las fábricas de aceites y grasas, jabones y detergentes, los derivados del caucho y los productos lácteos. Estas Industrias tienen en común el utilizar un bien de origen agropecuario como insumo importante de sus procesos de producción (Martínez Covaleda, 2005).

Por su parte el Huila tiene un gran potencial de producción de productos como el café, tilapia, granadilla, lulo, maracuyá, cholupa, mora, tomate de árbol y uva. Productos que son favorecidos por las condiciones agroclimáticas dadas por su ubicación geográfica. Lo cual convierte al Huila en un productor con la ventaja de sus condiciones ambientales (Montoya, 2013). El Instituto de Tecnología Alimentaria de Medellín destacó que la cholupa del Huila tiene un gran potencial para conquistar mercados internacionales siempre y cuando los

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

productores fortalezcan la producción de dicha pasiflora por medio de procesos agroindustriales.

Las pasifloras como la Cholupa, el maracuyá y la granadilla son apreciadas en los mercados agroindustriales Internacionales principalmente por su sabor y aroma, Según el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura en Colombia (Siabatto, 2008), las aplicaciones principales de passifloras en Agroindustrias Internacionales son:

- Zumos o jugos (generalmente mezclas), que utilizan frutos amarillos.
- Como aportante de sabor, aroma y concepto natural en bebidas energizantes.
- Como aromatizante en la industria de ingredientes.
- Concentrados
- Geles
- Pulpas
- Esencias
- Extractos

Durante los años 2013 a 2017, la Industria colombiana ha tenido un menor crecimiento en comparación con el sector de la Construcción que es el que tiene una mayor demanda en vista de que la Tasa de Entrada Bruta (TEB) del sector Industrial y del sector de la Construcción fue de 17,3% y de 21,4 respectivamente.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Tabla 5 Flujo de empresas por sectores, 2013 a 2017

	Años	Stocks	Nacimientos	Salidas	TEB (%)	TSB (%)	TEN(%)
Industria	2013	173.750					
	2014	184.401	33.668	31.998	19,4	18,4	1,0
	2015	189.934	29.038	25.357	15,7	13,8	2,0
	2016	191.912	31.555	32.750	16,6	17,2	-0,6
	2017	198.074	33.579	33.909	17,5	17,7	-0,2
Promedio					17,3	16,8	0,5
Comercio	2013	566.517					
	2014	591.675	110.067	121.435	19,4	21,4	-2,0
	2015	602.332	95.353	87.551	16,1	14,8	1,3
	2016	599.467	99.313	106.712	16,5	17,7	-1,2
	2017	627.080	111.409	105.911	18,6	17,7	0,9
Promedio					17,7	17,9	-0,2
Construcción	2013	65.587					
	2014	73.484	17.606	11.861	26,8	18,1	8,8
	2015	77.899	14.977	10.811	20,4	14,7	5,7
	2016	79.633	15.547	14.667	20,0	18,8	1,1
	2017	82.685	14.549	15.286	18,3	19,2	-0,9
Promedio					21,4	17,7	3,7
Servicios	2013	508.045					
	2014	551.409	124.010	106.185	24,4	20,9	3,5
	2015	570.420	102.843	88.991	18,7	16,1	2,5
	2016	580.706	112.540	10.095	19,7	19,0	0,8
	2017	624.451	129.854	110.094	22,4	19,0	3,4
Promedio					21,3	18,7	2,6

Nota: Nuevos hallazgos de la supervivencia y crecimiento de las empresas en Colombia, Domínguez J, Ramírez C, Murillo M, Restrepo L, Leal C, 2018., (27,04,2019). Recuperado de http://www.confecamaras.org.co/phocadownload/2018/Cuadernos_An%C3%A1lisis_Econ%C3%B3mico/Cuaderno_demografia_empresa/Cartilla17.pdf.

1.3 Empresa Cholupa del Huila S.A.S

Era una empresa Huilense que nació en el año 2014, por una visión de los hermanos Vanegas, Álvaro, Santiago y María Margarita, secundados por su primo Pedro José Pineda Motta, y en su afán de mostrar las cosas buenas que tiene el Huila, como son sus frutas, decidieron ponerle oficio a un pedazo de tierra que tienen en el municipio de Rivera y lo sembraron de cholupa con la idea de poder procesar la pulpa y dársela a conocer al mundo entero.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

La idea de los Vanegas se convirtió en una empresa agroindustrial que logró posicionar la pulpa en los restaurantes y hoteles más exclusivos de Bogotá y tenía entre sus clientes a sitios como Gaira Café, de propiedad de los hermanos Vives.

Los más prestigiosos sitios de bebidas y helados en Bogotá a donde llevaron muestras les gustó el producto y pensaron utilizarlo tanto en jugos como en granizados y helados.

La denominación de origen de la Cholupa fue otro de los puntos que tuvieron a favor Cholupa del Huila S.A.S para conquistar los mercados más exigentes, sumado al cuidado en el cultivo y proceso para poder ofrecer un producto cien por ciento natural.

1.3.1 Características del producto

Cholupa del Huila S.A.S trabajó con buenas prácticas agrícolas, en el proceso de despulpado solo separaban la semilla y no le agregaban nada, por eso podían ofrecer un producto ciento por ciento natural.

La pulpa de fruta Cholupa del Huila S.A.S era hecha con las mejores frutas del departamento, cultivadas con Buenas Prácticas de Agricultura (BPA) en la finca La Amaca ubicada en el Km 7 Vía al Sur, Vereda Arenoso del Municipio de Rivera, Huila. En esta finca dieron comienzo a este sueño con la fruta más opita de todas: La Cholupa. Contaban con

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

certificación de Invima, código de barras y todo lo que se requiere para llegar a las grandes superficies, para que los colombianos y el mundo entero pudieran degustar la cholupa huilense.

1.3.2 Metas propuestas

Para el cumplimiento de sus objetivos, tenían propuesto la siguiente misión:

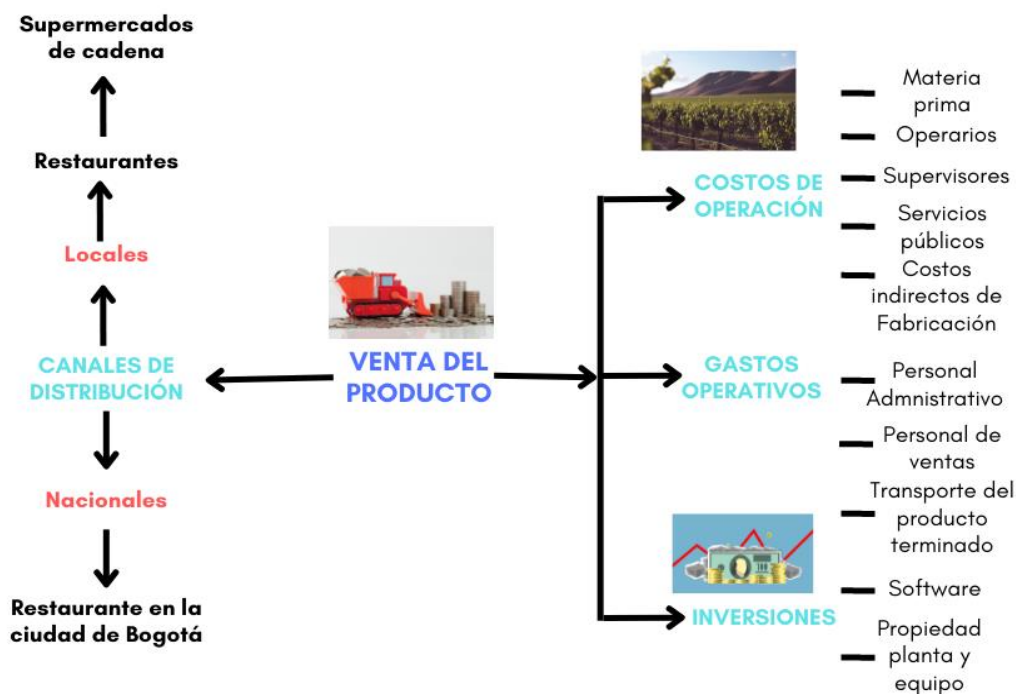
Producir y comercializar productos derivados de las frutas de excelente calidad, 100 % naturales. Impulsar la industria huilense, fomentar el desarrollo agrícola y la generación de empleo. Posicionar al Huila en el mercado nacional como productor de frutas exóticas como la cholupa.

Para iniciar con su cultivo de Cholupa, la empresa contrató a la Corporación Centro de Investigación para la Gestión Tecnológica de Passiflora del Departamento del Huila “CEPASS Huila”, por medio de un paquete productivo con un valor aproximado de \$6.000.000, donde le brindaron la asesoría con ingenieros agrónomos durante un año para conocer los requerimientos necesarios para el establecimiento y manejo adecuado del cultivo. Sin embargo, la empresa consideró que hacía falta un mayor apoyo del gobierno para impulsar este tipo de empresas y solo unos pocos se beneficiaban, y para la adquisición de créditos exigían muchos requisitos.

1.3.2.1 Flujo de Caja

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Gráfica 1. Flujo de caja empresa Cholupa del Huila S.A.S



Fuente: Adaptado de “Agroindustria”, de Sectorial, 2022, *Guía de Conocimiento Sectorial*, p. 14.

1.3.2.2 Productos: Pulpa de Cholupa, granizados y helados.

Esta empresa ofertaba en el mercado fruta congelada, a través de un proceso de despulpado y congelación, que lograba conservar las particularidades organolépticas de la fruta, como: una óptima consistencia, sabor y color sin la utilización de preservantes y aditivos químicos.

1.3.2.3 Comercialización

Cholupa del Huila S.A.S además de conquistar los más exquisitos paladares en ciudades como Bogotá, incursionó en la venta en tráiler, en Neiva estuvieron ubicados en la parte

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

oriental de la ciudad, calle 8 con carrera 49, en todo el corazón de los más exclusivos condominios, ahí además de la pulpa de cholupa también se pueden encontrar los productos preparados a base de esta fruta, como granizados y helados.

Además, estuvieron comercializando directamente en restaurantes y supermercados como el Éxito y el Popular. En Bogotá contaron con un local para venta de pulpa en donde ofrecían el servicio a domicilio.

1.3.2.4 Eventos

Para dar a conocer sus productos la empresa Cholupa del Huila S.A.S estuvo presente en los siguientes eventos:

- Muestra Nacional Agroindustrial en el Ministerio de Agricultura en 2016, Bogotá Colombia.
- Expo Agro Huila 2016
- Festival Folclórico y Reinado Nacional del Bambuco 2016-Desfile de traje de baño, en el Club Campestre de Neiva
- III Congreso Latinoamericano y I Congreso Mundial de Pasifloras
-

1.3.2.5 Ubicación:

Estuvieron ubicados en los siguientes sitios con los horarios que aparecen a continuación:

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

- Sede en Neiva: Calle 21A N° 5-45. Horario lunes a viernes de 8 a.m.-6p.m.
- Sede en Bogotá: Desde junio de 2016, en la Carrera 9 N° 100-07, Edificio Round Point (El famoso edificio de la 100 con 15)-Local 116 (Interior). Horario martes, jueves y viernes de 2:00 p.m.-5:00 p.m.

1.3.2.6 Disolución

La empresa Cholupa del Huila S.A.S terminó sus operaciones en el año 2017, duró tan solo tres años en el mercado.

1.4 Formulación del problema

Como producto de la contextualización se determina la pregunta que define de forma clara y precisa el enfoque de la investigación a realizar. ¿Cuáles son las variables internas y externas causales de la liquidación en la empresa Cholupa del Huila S.A.S del municipio de Rivera - Huila?

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo General

- Identificar las causas generadoras de liquidación de la empresa Cholupa del Huila S.A.S del Municipio de Rivera – Huila, que se dedicaba a la producción y comercialización de Cholupa, mediante el diagnóstico de las variables y causales de su disolución para contribuir como experiencia positiva para futuros empresarios aplicando las competencias adquiridas durante el pregrado.

2.2 Objetivos Específicos

- Verificar cuales son las causales internas y externas que ocasionaron el fracaso empresarial.
- Determinar el estado de la empresa Cholupa del Huila S.A.S, mediante indicadores financieros que midan elementos que aporten para ser causa en la liquidación de la misma.
- Realizar entrevista sobre la gestión de la empresa Cholupa del Huila S.A.S con el fin de alimentar la literatura en la formación para el emprendimiento y la toma de decisiones empresariales.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

3. JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto se realiza con el fin de dar a conocer las causales de liquidación en la empresa Cholupa del Huila S.A.S del municipio de Rivera - Huila y las implicaciones que trajo consigo en los diferentes aspectos, uno de ellos laborales para las personas que hicieron parte de la etapa de cese de actividades de la empresa.

Actualmente el sector empresarial genera relevantes aportes al sector de la economía debido a la importante contribución en el desarrollo de una nación para reducir los niveles de desempleo, incrementar la renta per cápita y para mejorar la calidad de vida de las personas.

De acuerdo al Índice Global de Innovación (IGI) calculado anualmente por la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI), la Universidad de Cornell y la Escuela de Negocios INSEAD, Colombia se ubica en el puesto 63 de 126 países en materia de innovación y el quinto en Latinoamérica por debajo de Chile, Costa Rica, México y Uruguay (Departamento Nacional de Planeación, 2018).

Colombia, según el Índice Global de Competitividad (IGC) del Foro Económico Mundial, es la quinta economía más competitiva de América Latina, por debajo de Chile, México, Uruguay y Costa Rica (Gutiérrez, 2018). La economía colombiana consta de cuatro sectores,

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

industria, comercio, construcción y servicios, siendo el sector de la construcción el más representativo.

Tabla 6 Número de empresas registradas en el Departamento del Huila por año

NÚMERO DE EMPRESAS REGISTRADAS EN EL DEPARTAMENTO DEL HUILA POR AÑO	
AÑO	CANTIDAD
2014	852
2015	802
2016	1.018
2017	825
2018	789
2019	911
TOTAL	5.197

Fuente: Cámara de comercio de Neiva.

El departamento del Huila contaba para el periodo entre 2014-2019 (Cámara de Comercio de Neiva, 2019) con un total de 5.197 empresas, de las cuales, según un estudio realizado por (CONFECÁMARAS, 2017) más de la mitad fracasan durante sus primeros cinco años de vida. De aquellas empresas constituidas tan solo en el primer año desaparecen aproximadamente un 20 y 30% de cada 10 empresas creadas en Colombia, después de esos cinco años 4 siguen activas.

Una de las razones por las que estas empresas entran en crisis y no tienen perdurabilidad en el mercado, es porque no cuentan con la asesoría jurídica, administrativa y financiera adecuada, además, pueden incidir elementos como son los factores climáticos, emocionales, la capacidad de innovación y el entorno económico local y nacional en el que se vaya a desenvolver la empresa.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Para el año 2018, el departamento del Huila obtuvo los siguientes puntajes y posiciones en tres pilares en el Índice Departamental de Competitividad:

Tabla 7 Puntajes índice Departamental de Competitividad

PILARES	PUNTAJE (0 A 10)	POSICIÓN (ENTRE 27)
Tamaño del Mercado	5,51	13
Eficiencia de los Mercados	4,89	12
Innovación y Dinámica Empresarial	1,22	23

Nota: Índice Departamental de Competitividad 2018, Consejo Privado de Competitividad (CPC), Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas de la Universidad del Rosario (CEPEC), 2018, (01,05,2019). Recuperado de https://compite.com.co/wp-content/uploads/2019/03/LIBRO-CPC_IDC_2018_WEB.pdf.

Se evidencia que, en comparación con los demás departamentos escogidos para el filtro de la investigación, el Huila no se encuentra en un nivel óptimo de eficiencia y productividad, lo que conlleva a una economía decreciente ya que no registra una buena puntuación en lo concerniente al ámbito de desarrollo empresarial.

Se puede analizar que en el departamento del Huila no existe interés de inversión y apoyo suficiente a las nacientes empresas por parte de la administración municipal y departamental.

Es por esto que centramos nuestra investigación en la empresa Cholupa del Huila S.A.S del municipio de Rivera-Huila, que por su ubicación contaba con las condiciones edafoclimáticas, de suelo, herramientas y estándares de calidad necesarias para la producción y comercialización del cultivo de la cholupa. Sin embargo, presentó dificultades administrativas

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

y financieras que no les permitieron continuar con su sueño empresarial de lograr extender el comercio de esta fruta a todo el país y a nivel internacional, haciendo énfasis en conocer las variables internas y externas causales de su insolvencia.

Cholupa del Huila S.A.S era una empresa dedicada única y exclusivamente al cultivo, proceso y comercialización de cholupa que contaba con toda la tecnificación y capacitación de personal para llevar a cabo el proceso de cultivo y producción donde las pulpas tenían la capacidad de conservar sus características organolépticas, físicas y químicas.

Cholupa del Huila S.A.S generó nuevos empleos directos e indirectos, beneficios económicos y alimenticios para los productores y consumidores.

Al empezar el proceso de liquidación, la empresa dejó de generar oportunidades laborales, lo que incidió en el despido del personal que estaba a cargo del proceso productivo y transformación del producto. Por ejemplo, el proceso artesanal era asumido por madres cabeza de familia que se vieron afectadas debido a que la empresa ya no tenía la solvencia suficiente para seguir operando.

Por esta razón, se toma en consideración el estudio de las diferentes variables que ocasionaron la liquidación de la empresa, una de las posibles razones internas de la liquidación se basa en la decisión personal, que influyó en la decisión por parte del gerente de

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

la empresa, es importante que también se estudie bajo qué circunstancia tomó la decisión el gerente, según estudios de psicólogos especialistas este tipo de situaciones se pueden estudiar mediante la neuroeconomía.

En la neuroeconomía se estudian los factores del medio que intervienen en las decisiones psicológicas para la toma de decisiones en los individuos, determinando el riesgo o incertidumbre de sus decisiones, es decir, que, teniendo toda la información disponible para analizar y optar por mejores decisiones, a veces, las influencias del medio en las emociones interfieren para decidir lo que posiblemente sería mejor,

Existen diferentes variables que pueden intervenir en la toma de decisiones, debido a que las personas buscan tener un beneficio al momento de optar por si algo es bueno para ellos, determinando si concuerda con su capacidad económica y si les genera utilidades. Aquellas que tienen conocimiento sobre cómo opera el entorno económico donde se desenvuelve, tienen la capacidad de clasificar sus preferencias según el tipo de necesidades que posea. No obstante, los sentimientos y las emociones también representan un papel importante a la hora de determinar nuestro comportamiento económico. Por ejemplo, un empresario que posee gran experiencia a lo largo de su trayectoria, puede encontrarse con un momento de mucha presión en donde tiene que tomar una decisión que es crucial para la empresa porque de ella depende si se continúan o no, con las operaciones de la misma.

Según un modelo elaborado por el Colegio Oficial de Psicólogos de Catalunya sobre la toma de decisiones económicas de carácter emocional, indica que cuando una persona tiene

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

que decidir sobre algún aspecto económico pasa por diez valores, aunque unos influyen más que otros en función de la circunstancia específica. Los diez valores son los siguientes:

“1. Personalidad: Dependiendo de los valores, creencias y niveles aspiraciones se toman las decisiones de un modo u otro.

2. Actitud: La que uno toma frente a la decisión económica a tomar.

3. Aptitud: Hasta qué punto tengo las capacidades necesarias para saber lo que me conviene y lo que no me conviene o si me dejo llevar de forma excesiva por la emoción.

4. Expectativas vinculadas al proceso: Es decir, es muy diferente comprarte una camiseta que una casa. También entra aquí saber o dudar si uno sabe si está frente a una gran oportunidad o es confusión.

5. Estado de ánimo: Dependiendo del tiempo en el que se produzca la acción mi estado de ánimo puede influir.

6. Lo que está en juego: Si me tengo que hipotecar mucho -y voy justo- lo que está en juego puede afectar mucho a la decisión económica.

7. Entorno: Una cosa es estar solo y la otra que tu proyecto de vida se realice junto a tu pareja, se tengan hijos en común, etcétera. Hay que calibrar las diferentes influencias de los demás.

8. El otro: Quién es la persona a la que le compro o con la que negocio una acción económica, qué grado de empatía o confianza tengo con él. Hasta qué punto puedo negociar o no.

9. Escenario: El lugar en el que se está dirimiendo la decisión económica.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

10. Tiempo real: Los márgenes temporales en los que se toma la decisión” (Vida Caixa, 2015)

Desde el momento en que fue constituida Cholupa del Huila S.A.S, estos diez valores influyeron durante todo el proceso en el que el gerente estuvo a cargo de las operaciones de la empresa, debido a que en el entorno en el que se desarrolló el contexto de negocio el gerente debía tener habilidades en la toma de decisiones frente al mercado, frente a la competencia e inversión y cumplía con un perfil de conocimiento que le permitía dirigir las actividades de la misma aun siendo una empresa familiar porque estaba conformada por tres hermanos y un socio particular.

Para entender mejor el contexto se define el concepto de empresa familiar; *“que es la que cuenta con la participación de uno o varios parientes en la conducción y nómina, son legalmente propietarios y, a su vez, influyen en el destino de la empresa considerándola parte del patrimonio económico y cultural de la familia”* (Bronzino, 2016).

Según las observaciones realizadas en la empresa, las decisiones finales eran tomadas en conjunto por los cuatro integrantes, los cuales se veían influenciados por algunos valores como la actitud, la aptitud, las expectativas vinculadas al proceso y el escenario en el que desarrollaron su actividad comercial, teniendo en cuenta la situación financiera en cuanto a falta de liquidez por la cual estaba atravesando la empresa. Todo esto en conjunto intervino para que se lleve a cabo el proceso de liquidación, además no contaban con asesoría adecuada.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Actualmente son pocos los estudios que se presentan en esta región sobre la liquidación de empresas de este sector de la economía, pensando en esto, esta investigación proyectada a lo académico puede generar experiencia que servirá a personas que tengan empresa o piensen crearla, para que no cometan los mismos errores, así, retroalimentar procesos de emprendimiento, apoyo, acompañamiento y formulación de planes de negocio y para futuras investigaciones que se puedan realizar en este ámbito.

4. MARCO REFERENCIAL

4.1 Marco teórico

4.1.1 Tecnificación

La tecnificación permite que el agricultor y/o productor modernice u optimice la calidad de sus procesos, que además generan un aprovechamiento más amplio de la fruta, obteniendo como consecuencia el aumento de la producción o la reducción de costos a mediano y largo plazo, todo esto a través de la utilización de técnicas de producción, equipos y herramientas adecuadas.

Lo anterior de la mano con la agroindustria permite la transformación de productos en donde existen muchas variables que influyen permanentemente en el éxito o fracaso de la empresa, desde el proceso productivo (pre-cosecha), pasando por la cosecha, tratamiento

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

postcosecha, embalaje, transporte y almacenamiento refrigerado o frigorífico y controles de calidad en diferentes etapas de la distribución.

4.1.2 La Neuroeconomía

La neuroeconomía es una ciencia que estudia la actividad cerebral durante la toma de decisiones económicas (Guillermo, Monzani, & Muñoz, 2017). Los procesos de toma de decisiones han desconcertado a los investigadores durante décadas: varias áreas de investigación, como la psicología, la gestión empresarial o la economía (Bertrand, Mullainathan y Shafir, 2006), entre otras, los han estudiado. Cuestiones como por qué los humanos escogemos una determinada opción de entre dos iguales o bien por qué nuestro comportamiento económico difiere a pesar de existir modelos racionales que pueden guiar nuestras decisiones (Guillermo, Monzani, & Muñoz, 2017)

4.1.3 Mortalidad empresarial

La mortalidad empresarial hace referencia al proceso mediante el cual se presenta un descenso en la actividad comercial de las entidades, esto debido a los deficientes estudios de mercado o análisis estratégico, insuficiente capital y pocas fuentes de financiamiento . En este sentido, la empresa no recoge los frutos esperados (Martel C, 2017). Esto conlleva a presentar una cantidad de empresas que detienen sus operaciones de forma definitiva, es decir que mueren.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Esta “cantidad” es representada mayormente por tasas que son reportadas por cada país o región donde se expresa las diferentes circunstancias que conllevan a la liquidación, de esta manera se logra identificar los comportamientos de las empresas que no logran perdurar en el tiempo (Farfán B, 2014).

4.1.4 Perdurabilidad o longevidad empresarial

La perdurabilidad es la capacidad que tienen las empresas de persistir o mantenerse a pesar de las dificultades y la forma en que éstas han podido crecer, adaptarse y reinventarse a los cambios. Una empresa longeva es aquella que tiene más de 25 años de vida, se refiere al tiempo que ha perdurado, además de que incluyen generaciones. Estas empresas se mantienen debido al compromiso por parte de sus fundadores, así como también la perseverancia y dedicación en los negocios con sus stake holders (grupos de interés) (Rivera & Malaver, 2011).

4.1.5 Entorno legal

Es el conjunto de normas y leyes gubernamentales que regulan la capacidad de la organización y objeto de la empresa en cuanto a aspectos como reglamentación sobre lo social, económico, político y ambiental, permitiendo delimitar correctamente las actividades y planificar el desarrollo de la empresa por parte del gerente.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

4.1.6 Gestión administrativa

Son aquellas acciones y mecanismos que utilizan los gerentes para generar beneficios en la empresa, ya que si no está en la capacidad de generarlos pierde la oportunidad de crecer y desarrollarse, a pesar de tener la voluntad de sus gestores tiene que gestionar perfectamente sus recursos humanos, materiales y financieros, tratando de encontrar un óptimo equilibrio entre los mismos. Esta gestión conforma las bases sobre las cuales se ejecutan las tareas propias de la organización dependiendo de esto, el éxito que tenga la empresa y el logro de sus objetivos, además de esto se logra la optimización de recursos, minimizar riesgos y un alto nivel de seguridad en la toma de decisiones (Rubio D, 2008).

4.1.7 Crisis

Representa una ruptura en el funcionamiento de las actividades económicas y en la estructura de una organización que llega a alterar la estabilidad en aspectos como financieros, administrativos y pone en duda la capacidad de que el negocio siga en marcha. En base a esto se obtiene una consecuencia en sentido negativo o positivo, teniendo en cuenta que en sentido negativo la empresa puede llegar a dejar de funcionar y en sentido positivo puede ser una oportunidad de mejora.

En el caso de la empresa Cholupa del Huila S.A.S, la crisis que se presentó trajo consigo pérdidas sustanciales para los miembros directivos y empleados que perdieron su trabajo como una de las consecuencias al cerrar la empresa.

La crisis de insolvencia financiera de la empresa Cholupa del Huila S.A.S se generó por diferentes factores como, por ejemplo:

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

- Pérdidas operativas, en cuanto a que los gastos de operación de la empresa eran mayores a los ingresos esperados.
- Competencia desleal por parte de las empresas del mismo sector
- Flujos de caja negativos
- Fondos propios insuficientes, entre otros.

En base al autor (Díaz, 2014) Dentro de la crisis empresarial se presentan tres fases:

1. **Indicios o síntomas:** Se presenta cuando la empresa ya no tiene autonomía financiera, la empresa no cuenta con suficientes reservas ni se encuentra preparada para una larga crisis.
2. **Intensificación de los problemas:** se presenta un retraso en el crecimiento y economía de la entidad, se deben realizar ajustes en cuanto a objetivos gerenciales que busquen mantener y recuperar el flujo de efectivo para que la entidad pueda salir a flote. A demás se debe pensar en una reestructuración integral a nivel estratégico, organizativo y financiero.
3. **Incapacidad de detener el deterioro:** en esta etapa la empresa sigue disminuyendo su capacidad de solvencia económica, así que debe optar por procesos, ya sea; Reestructuración por Insolvencia, liquidación o quiebra.

4.1.8 Liquidación

Es un proceso legal en el que incurre una empresa cuando se declara en quiebra debido a que no logra sostener su actividad económica y no se presenta la liquidez suficiente para continuar operando, esto a cargo del liquidador, el cual es la persona que se encarga de vender

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

todos los bienes y derechos de la empresa con el fin de obtener dinero y pagar a los acreedores y deudas que la empresa debe asumir.

La mayor parte de las empresas deciden el cierre definitivo de estas por problemas financieros relacionados con bajas ventas y por lo tanto pocas ganancias, en algunos casos se suma que los administradores acuden a su propio capital para cubrir los gastos de la empresa tomando la decisión de cerrar las operaciones como forma de no continuar afectando más su propio capital (CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, 2018).

4.1.9 Fracaso empresarial

Por fracaso empresarial se refiere a “quiebra o suspensión de pagos” (Espinosa, Molina, & Vera, 2015), que es cuando la empresa no tiene la capacidad para responder a obligaciones que tiene con sus acreedores por insolvencia o iliquidez, de esta manera no pueden llevar a cabo las actividades que realiza y no puede dar cumplimiento de los objetivos trazados en ella, además de que los ingresos obtenidos de las operaciones no son suficientes para cubrir los gastos.

Las empresas son un factor fundamental para el crecimiento de la economía y progreso del país, quien decide emprender debe conocer los factores de éxito y fracaso de las nuevas empresas, realizar estudios de mercado para reconocer su competencia, estudiar las

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

desventajas que presentan frente a las empresas establecidas por la experiencia que poseen en el medio en que realizan sus operaciones, generalmente las nuevas empresas entran en quiebra durante sus primeros tres años de existencia (García, Bartolomé, & al, 1999).

4.1.10 Indicadores financieros

Es un instrumento utilizado para determinar la situación financiera y las condiciones en las que se encuentra una empresa, esta herramienta permite el cálculo a través de fórmulas las cuales aplicando las cifras reales que la empresa registra se logra obtener un análisis detallado el cual es indispensable para la toma de decisiones y prever las situaciones a las que futuramente se enfrentara la empresa.

Además de esto, mediante la interpretación de los resultados de este análisis los directivos de la empresa, obtienen visualizar el desempeño operativo, determinando las áreas que en la empresa se registra mayor rendimiento y en las cuales el desarrollo es ineficiente logrando la mejora de estas a través de los cambios que la empresa debe asumir teniendo en cuenta los resultados obtenidos.

Los indicadores financieros están conformados principalmente por los siguientes grupos: liquidez, rentabilidad y endeudamiento.

- La Liquidez hace referencia generalmente a la capacidad que posee la empresa para

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

asumir sus obligaciones a corto plazo, es decir la facilidad que tiene la empresa para pagar sus obligaciones de forma inmediata. Esto para la empresa representa la capacidad de convertir un activo en efectivo sin que esto represente pérdida de su valor (Nava, 2014).

En este grupo de indicadores se encuentran:

- **Razón corriente** = $\text{Activos circulantes} / \text{Pasivos circulantes}$
- **Capital de trabajo** = $\text{Activos circulantes} - \text{Pasivos circulantes}$
- **Prueba ácida** = $\text{Activos circulantes} - \text{Inventarios} / \text{Pasivos circulantes}$

Estos en conjunto reflejan la capacidad de pago de la deuda.

- La Rentabilidad se ve reflejada según la gestión gerencial y la capacidad de tomar decisiones que favorezcan el rendimiento de la empresa, se refleja en la utilidad o beneficio que aportan los activos según su uso en los procesos productivos.

Este indicador determina la eficiencia de la empresa en la utilización de activos, en el rendimiento de ventas, la viabilidad de realizar inversión para generar ganancias sobre el capital aportado por los propietarios o accionistas (Nava Rosillón, 2014).

De los indicadores de rentabilidad mencionados por el autor (Ortíz Anaya, 2011) los más utilizados son los siguientes:

- **Margen bruto** = $\text{Utilidad bruta} / \text{Ventas netas}$
- **Rendimiento del patrimonio (ROE)** = $\text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio}$
- **Rendimiento del activo total (ROA)** = $\text{Utilidad neta} / \text{Activo total bruto}$

- Los indicadores de endeudamiento determinan el nivel de participación que tienen los acreedores en la empresa (Ortíz Anaya, 2011), es decir, el porcentaje del activo financiado por terceros.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

De manera que si en una entidad aumenta el nivel de endeudamiento disminuye la participación de los accionistas, además de que podría tornarse deficiente en la capacidad de pago a terceros tanto a corto como a largo plazo.

Los indicadores de endeudamiento más destacados, de los mencionados por (Ortíz Anaya, 2011) son:

- **Nivel de endeudamiento** = Total pasivo con terceros/ Total activo
- **Endeudamiento financiero** = Obligaciones financieras/Ventas netas
- **Impacto carga financiera** = Gastos financieros/Ventas
- **Cobertura de intereses** = Utilidad de operación/Intereses pagados

Estos indicadores permiten ejercer un control sobre la capacidad de endeudamiento de una entidad y los riesgos que asumen al otorgarse créditos por parte de los acreedores.

4.2 Marco normativo o legal

En nuestro país el proceso de liquidación y disolución de una empresa está reglamentado por un conjunto de leyes y normas, que permiten el debido proceso y desarrollo de la liquidación de la empresa, así como otras leyes para evitar que una empresa llegue al límite de ser liquidada, teniendo en cuenta las disposiciones legales reglamentados por la legislación colombiana que deben ser asumidas por los empresarios, cuyas leyes deben ser asumidas por todas y cada una de las empresas que inician el proceso, logrando el correspondiente orden y control por parte del estado.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

A continuación, se presenta una tabla de resumen sobre la normatividad que reglamenta la liquidación de empresas y que será base para el trabajo de grado a desarrollar:

NORMA	AUTOR	DESCRIPCIÓN
Ley 550 de 30/diciembre/1999	(CONGRESO DE LA REPÚBLICA, 1999)	<i>Por la cual se establece un régimen que promueva y facilite la reactivación empresarial y la reestructuración de los entes territoriales para asegurar la función social de las empresas y lograr el desarrollo armónico de las regiones y se dictan disposiciones para armonizar el régimen legal vigente con las normas de esta ley.</i> Es una de las leyes creada con el fin de evitar que las empresas inicien el proceso de liquidación, es una de las leyes que impulsa el levantamiento de las empresas, para que logren salir a flote y prevenir el cierre definitivo.
Ley 1429 del 29/diciembre/2006	CONGRESO DE LA REPÚBLICA	Es la encargada de establecer el régimen de insolvencia empresarial en Colombia. El cual protege la recuperación y conservación de la empresa como unidad económica, a través de un proceso de reorganización, para lograr la preservación de empresas viables y normalizar sus relaciones comerciales y crediticias, mediante su reestructuración, además en este régimen, se establece el proceso de liquidación judicial que tiene como objetivo lograr una liquidación ordenada y obtener el mayor aprovechamiento del patrimonio.
Ley 1116 de 2006 (diciembre 27)	CONGRESO DE LA REPÚBLICA	<i>Por la cual se establece el Régimen de Insolvencia Empresarial en la República de Colombia y se dictan otras disposiciones.</i>
En la ley 1429 de 2010		<i>“Por la cual se expide la Ley de Formalización y Generación de Empleo. Capítulo II. Simplificación de trámites comerciales.</i>
ley 1429 de 2010, ART. 24		Cuando la disolución requiera de declaración por parte de la asamblea general de accionistas o de la junta de socios, los asociados, por la mayoría establecida en los estatutos o en la ley, deberán declarar disuelta la sociedad por ocurrencia de la causal respectiva e inscribirán el acta en el registro mercantil.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Los asociados podrán evitar la disolución de la sociedad adoptando las modificaciones que sean del caso, según la causal ocurrida, siempre que el acta que contenga el acuerdo se inscriba en el registro mercantil dentro de los dieciocho meses siguientes a la ocurrencia de la causal.

Cuando agotados los medios previstos en la ley o en el contrato para hacer la designación de liquidador, esta no se haga, cualquiera de los asociados podrá acudir a la Superintendencia de Sociedades para que designe al liquidador. La designación por parte del Superintendente procederá de manera inmediata, aunque en los estatutos se hubiere pactado cláusula compromisoria. La referida designación se hará de conformidad con la reglamentación que para el efecto expida el Gobierno Nacional.

ley 1429 de 2010 **Artículo 25**

liquidación privada de sociedades sin pasivos externos. En aquellos casos en que, una vez confeccionado el inventario del patrimonio social conforme a la ley, se ponga de manifiesto que la sociedad carece de pasivo externo, el liquidador de la sociedad convocará de modo inmediato a una reunión de la asamblea general de accionistas o junta de socios, con el propósito de someter a su consideración tanto el mencionado inventario como la cuenta final de la liquidación. En caso de comprobarse que, en contra de lo consignado en el inventario, existen obligaciones frente a terceros, los asociados se harán solidariamente responsables frente a los acreedores.

ley 1429 de 2010 **Artículo 28**

acciones contra socios y liquidadores en la liquidación voluntaria. La Superintendencia de Sociedades, en uso de funciones jurisdiccionales, conocerá de las acciones de responsabilidad contra socios y liquidadores según las normas legales vigentes. Dichas acciones se adelantarán en única instancia a través del procedimiento verbal

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Artículo 189 Código de Comercio	CÓDIGO DE COMERCIO	sumario regulado en el Código de Procedimiento Civil. “Constancia en actas de decisiones de la junta o asamblea de socios. Las decisiones de la junta de socios o de la asamblea se harán constar en actas aprobadas por la misma, o por las personas que se designen en la reunión para tal efecto, y firmadas por el presidente y el secretario de la misma, en las cuales deberá indicarse, además, la forma en que hayan sido convocados los socios, los asistentes y los votos emitidos en cada caso. La copia de estas actas, autorizada por el secretario o por algún representante de la sociedad, será prueba suficiente de los hechos que consten en ellas, mientras no se demuestre la falsedad de la copia o de las actas. A su vez, a los administradores no les será admisible prueba de ninguna clase para establecer hechos que no consten en las actas”.
Artículo 247 Código de Comercio	CÓDIGO DE COMERCIO	“distribución de remanente entre socios - procedimiento. Pagado el pasivo externo de la sociedad, se distribuirá el remanente de los activos sociales entre los asociados, conforme a lo estipulado en el contrato o a lo que ellos acuerden. La distribución se hará constar en acta en que se exprese el nombre de los asociados, el valor de su correspondiente interés social y la suma de dinero o los bienes que reciba cada uno a título de liquidación. Tal acta se protocolizará en una notaría del lugar del domicilio social, junto con las diligencias de inventario de los bienes sociales y con la actuación judicial en su caso. PARÁGRAFO. Cuando se hagan adjudicaciones de bienes para cuya enajenación se exijan formalidades especiales en la ley, deberán cumplirse éstas por los liquidadores. Si la formalidad consiste en el otorgamiento de escritura pública, bastará que se eleve a escritura la parte pertinente del acta indicada”.
Artículo 248 del Código de Comercio	CÓDIGO DE COMERCIO	“Distribución o prorrateo de remanente. La distribución o prorrateo del remanente de los activos sociales entre los asociados se hará al tiempo para todos, si no se ha estipulado el reembolso preferencial de sus partes de

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

interés, cuotas o acciones para algunos de ellos, caso en el cual sólo se dispondrá del remanente una vez hecho dicho reembolso.

Hecha la liquidación de lo que a cada asociado corresponda en los activos sociales, los liquidadores convocarán a la asamblea o a la junta de socios, para que aprueben las cuentas de los liquidadores y el acta de que trata el artículo anterior. Estas decisiones podrán adoptarse con el voto favorable de la mayoría de los asociados que concurran, cualquiera que sea el valor de las partes de interés, cuotas o acciones que representen en la sociedad.

Si hecha debidamente la convocatoria, no concurre ningún asociado, los liquidadores convocarán en la misma forma a una segunda reunión, para dentro de los diez días siguientes; si a dicha reunión tampoco concurre ninguno, se tendrán por aprobadas las cuentas de los liquidadores, las cuales no podrán ser posteriormente impugnadas”.

Fuente: elaboración propia.

4.3 Trabajos desarrollados

A continuación, se muestran algunas investigaciones que se han realizado en cuanto al nivel de disolución de las empresas.

NACIONAL INTERNACIONAL	NOMBRE INVESTIGACIÓN	MEDIO DIFUSIÓN	AUTORES	CIUDAD	AÑO
Nacional	<i>Fracasos empresariales en la ciudad de Neiva 2004-2010</i>	Base de datos Universidad Sur colombiana	Antony Garcés Pascuas Andrés Felipe Acero Cebay	Neiva - Huila	2014
Internacional	<i>Etapas de transición de</i>	The Accounting Review	Paul J. Fitzpatrick	Estados Unidos	1934

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

	<i>un fracaso empresarial</i>				
Nacional	<i>Una empresa en Colombia vive en promedio 12 años</i>	Revista Dinero	Confederación Colombiana de Cámaras		2014
Nacional	<i>Determinantes de la supervivencia empresarial en Colombia</i>	www.confecamaras.org.co/	Confecámaras	Bogotá D.C	2017
Nacional	<i>Vida y muerte empresarial, estudios empíricos de perdurabilidad</i>	Base de datos Universidad del Rosario.	Irma M. Olis, Andrés Mauricio Castro, Yolima Farfán B.	Bogotá D.C	2013
Nacional	<i>Lecciones del fracaso gerencial (Investigación realizada con gerentes de empresas que entraron en acuerdos de reestructuración y liquidación sobre la base de crisis en Colombia y la ley 550 del 99)</i>	Base de datos Universidad del Rosario	Abella Briceño, Jaime Pulido	Bogotá D.C	2010
Nacional	<i>Causas e impacto socio-económico por liquidación de empresas comerciales y de servicios de la ciudad de</i>	Revistas Unipamplona	Olga Lucia Pinzón	Barrancabermeja	2017

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

<i>Barrancabermeja durante el período 2009-2013</i>					
Internacional	<i>Principales causas de mortalidad de las compañías de comercio en la región central de Ecuador</i>	Base de datos Dialnet	Jorge Vladimir Núñez. Verónica Peñaloza, Edwin Velasco	Ecuador	2015
Internacional	<i>¿Por qué hay pocas empresas longevas?</i>	Bepress.com	Guillermo Arosemena	Ecuador	2013

Fuente: elaboración propia.

5. METODOLOGÍA

5.1 Enfoque

El enfoque a utilizarse en esta investigación es mixto (cualitativo y cuantitativo), para poder alcanzar los objetivos propuestos adquiriendo información que nos permitan elegir las herramientas que más fundamenten la comprensión de la problemática de la investigación.

La investigación cualitativa se enfoca a comprender y profundizar los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en un ambiente natural y en relación con el contexto. El enfoque cualitativo se selecciona cuando se busca comprender la perspectiva de los participantes (individuos o grupos pequeños de personas a los que se

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

investigará) acerca de los fenómenos que los rodean, profundizar en sus experiencias, perspectivas, opiniones y significados, es decir, la forma en que los participantes perciben subjetivamente su realidad. (Sampieri R. F., 2010)

El enfoque cuantitativo es aquél que se basa preferentemente en el uso de datos cuantitativos o cuantificables, es decir que se pueden medir (examina los datos de forma numérica). Para esto es necesario la recolección y el análisis de la información obtenida durante el estudio y de esta manera dar respuesta a las preguntas de investigación y probar las hipótesis establecidas determinando la asociación y correlación entre variables (Hernández Sampieri, 2004), lo anterior se puede evidenciar al conocer las variables internas y externas causales de liquidación de la empresa productora y comercializadora de cholupa, caso empresa Cholupa del Huila S.A.S del Municipio de Rivera – Huila.

5.2 Tipo de investigación

La estrategia metodológica para esta investigación se elaborará mediante la investigación de estudio de caso, que será de gran relevancia para llevar a cabo un proceso de indagación, y comprensión sobre la realidad del problema y explicación para los fenómenos, variables a estudiar dentro del contexto. Para (Stake, 1998) es el estudio de la particularidad y de la complejidad de un caso singular, para comprender su actividad en circunstancias importantes.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Robert Yin (2002) lo define como un diseño empírico que investiga un fenómeno social contemporáneo dentro del contexto de realidad social, cuando los límites de un contexto no son claramente evidentes y en los cuales existen múltiples fuentes de evidencia que pueden usarse” (Yin, 2002).

En este sentido, (Chetty, 1996), citado en (Martinez, 2006) indica que el método de estudio de caso es una metodología rigurosa que: (a) Es adecuada para investigar fenómenos en los que se busca dar respuesta a cómo y por qué ocurren; (b) Permite estudiar un tema determinado; (c) Es ideal para el estudio de temas de investigación en los que las teorías existentes son inadecuadas; (d) Permite estudiar los fenómenos desde múltiples perspectivas y no desde la influencia de una sola variable; (e) Permite explorar en forma más profunda y obtener un conocimiento más amplio sobre cada fenómeno, lo cual permite la aparición de nuevas; y (f) señales sobre los temas que emergen, y juega un papel importante en la investigación, por lo que no debería ser utilizado meramente como la exploración inicial de un fenómeno determinado.

5.3 Método de investigación

En nuestra investigación se emplea el método de investigación explorativo y descriptivo. “Los estudios exploratorios sirven para preparar el terreno y, por lo común, anteceden a investigaciones con alcances descriptivos, correlacionales o explicativos.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas. (Sampieri R. F., 2010)

En primer lugar, para iniciar nuestra investigación exploratoria, se recopiló diversas fuentes de información más relevantes de acuerdo a criterios que permitieron un mayor conocimiento sobre el mismo, como documentos estadísticos, tesis, y artículos de investigación. Se buscó obtener información que permitiera un conocimiento y análisis de los marcos regulatorios que aplican a la liquidación de las empresas, así como también la importancia que representan en el entorno económico y la sociedad.

Para la indagación de la información se dio alcance a las fuentes de acceso cómo las páginas web que hacen referencia a datos estadísticos e información oficial. Para la compilación de información se ejecutó la selección en bases electrónicas donde se encontraron documentos de gran utilidad como: artículos de revistas científicas, tesis, reportes estadísticos, libros y otro tipo de información válida en las cuales se confirma que la información es de tipo informativo, histórico y estadístico ya que todos los días la información se va renovando en lo relacionado a cifras y datos sobre el mismo.

Se utilizaron las siguientes Páginas Web

- Banco Mundial
- Alcaldía de Neiva

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

- Gobernación del Huila
- Base de datos Redalyc y Scielo
- Fondo monetario internacional
- Departamento Nacional de Planeación
- Superintendencia de Industria y comercio
- Cholupa del Huila S.A.S
- Ministerio de Agricultura
- Confecámaras
- Entre otras

Para la investigación descriptiva se darán a conocer el proceso y principales causales de liquidación de la empresa Cholupa del Huila S.A.S, cuáles fueron las variables internas y externas que incidieron en la toma de decisiones por parte del gerente para cerrar la empresa.

5.4 Población y muestra

Una vez que se ha definido cuál será la unidad de muestreo/análisis, se procede a delimitar la población que va a ser estudiada y sobre la cual se pretende generalizar los resultados. (Sampieri R. F., 2010). Así, una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones (Lepkowski, y otros, 2008).

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

La Muestra (es un subgrupo de la población o universo). Se utiliza por economía de tiempo y recursos. Implica definir la unidad de muestreo y de análisis. Requiere delimitar la población para generalizar resultados y establecer parámetros. (Sampieri R. F., 2010)

El tipo de muestra es Probabilística en la que todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos para la muestra y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de muestreo/análisis. (Sampieri R. F., 2010), y la técnica que utilizamos es Muestreo aleatorio simple.

Nuestra población comprende a un socio de la empresa, un gerente, contador público y asesor técnico de la empresa Cholupa del Huila S.A.S, con un total de 4 personas.

5.5 Técnicas de recolección de datos

Recolección de datos: Implica elaborar un plan detallado de procedimientos que nos conduzcan a reunir datos con un propósito específico. (Sampieri R. F., 2010)

La obtención de datos se realizará mediante los siguientes instrumentos de recolección de la información: la entrevista personal no estructurada.

El estudio de caso es muy adecuado para la utilización de entrevistas informales. Para este método, la persona con quien conversa el entrevistador por lo general no se da cuenta que se está llevando a cabo una entrevista. La mayoría de las preguntas provienen del contexto

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

inmediato de la conversación. Por lo tanto, las preguntas utilizadas podrían ser diferentes para cada participante utilizado. En este caso, la utilización de preguntas guías es de muy poca utilidad, aunque podrían ofrecer una idea general al encuestador. Es posible entrevistar a la misma persona en varias ocasiones. La ventaja del mencionado contexto es que permite al entrevistador el responder a las diferencias individuales y cambios en la situación (Patton, 1987).

El propósito de la observación es la de describir las actividades del programa a las personas que participaron en el mismo, y el significado que ha tenido el programa para los participantes. (Huerta, 2005)

5.6 Operacionalización de variables

Es un proceso que se inicia con la definición de las variables en función de factores estrictamente medibles a los que se les llama indicadores. (Ferrer, 2010)

Variable: Cualquier característica de la realidad que pueda ser determinada por observación y que pueda mostrar diferentes valores de una unidad de observación otra. (Ferrer, 2010).

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Fuente: Elaboración propia.								
OPERALIZACIÓN DE VARIABLES								
Título: Variables Internas y Externas Causales de Liquidación de una Empresa Productora y Comercializadora de Cholupa, Caso Empresa Cholupa del Huila SAS del Municipio de Rivera								
Objetivo General: Identificar las causas generadoras de liquidación de la empresa Cholupa del Huila SAS del Municipio de Rivera que se dedicaba a la producción y comercialización de Cholupa, mediante el diagnóstico de las variables y causales de su disolución para contribuir como experiencia positiva para futuros empresarios aplicando las competencias adquiridas durante el pregrado.								
Objetivos Específicos	Conceptualización	Definición	Dimensión	Indicadores	Ítems	Fuentes	Instrumentos	
Realizar un estudio y crítica de la información obtenida para esta investigación llevada a cabo en la empresa Cholupa del Huila SAS a través del análisis, con lo cual sea posible verificar cuales son las causales internas y externas que ocasionaron el fracaso empresarial.	Causas de mortalidad		Causales internas y externas de liquidación	Competencia	comercial de la región para el acceso al mercado y su competencia?. 2. ¿Se identificaron competidores?	Gerente Contador(a) Fundadores (socios) Asesor Técnico Financiero	Entrevista y observación	
Fuentes de Financiación				consideraron en tiempo de operación? ¿Qué proporción era capital propio?				
Ventas				4. ¿Conocía de los niveles óptimos de ingreso para alcanzar el punto de equilibrio?				
Capital				¿El capital de la empresa era cada vez mayor o sus utilidades variaban a través del tiempo?				
Ingresos				6. ¿Qué tipo de prácticas de seguimiento al comportamiento financiero realizaron en el tiempo de operación? ¿Los ingresos de la empresa eran suficientes para asumir los costos y gastos?				
Costos				7. ¿los costos que asumía la empresa eran inferiores o superiores al nivel de ventas que se presentaba?				
Entorno Legal				8. ¿Se detectaron riesgos de tipo legal que afectarán la continuidad del negocio?				
Determinar el estado de la empresa Cholupa del Huila SAS, mediante indicadores financieros que midan elementos que aporten para ser causa en la liquidación de la misma.				Perdurabilidad	Gestión administrativa			Indicadores Financieros
Identificar conclusiones sobre la gestión de la empresa Cholupa del Huila SAS a través de la realización de entrevistas, con el fin de alimentar la literatura en la formación para el emprendimiento y la toma de decisiones empresariales.		Crisis	Fracaso empresarial	Áreas de decisión para la mortalidad empresarial		Gestión de empresa	10. ¿Cómo era la gestión empresarial en cuanto a el control del presupuesto, la gestión financiera, de recursos y capital de la empresa?	
		Liquidación			Estudios de Mercado	11. ¿Se realizaron los estudios de mercado para determinar la viabilidad del producto? 12. ¿Cómo se manejaron los precios frente a la competencia?		
					Planificación	13. ¿Qué herramientas, medios, recursos fueron necesarios para llevar a cabo el negocio? 14. ¿Cuál era el objetivo principal detrás del plan de negocio?		
					Nivel de Tecnificación	15. ¿La empresa Cholupa del Huila SAS contaba con todos los equipos necesarios para el proceso de despulpado de cholupa? 16. ¿Cuáles fueron las principales dificultades para adquirir los equipos y herramientas para el despulpado de cholupa?		
			Producción		17. ¿Contaban con los recursos y capacidad de demanda a nivel local y nacional? 18. ¿Cuál era el proceso aplicado en la producción de pulpa de Cholupa? 19. ¿El personal operativo de la empresa contaba con la capacitación necesaria para realizar el proceso de producción de la pulpa?			

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

6. FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS QUE OCASIONARON EL FRACASO EMPRESARIAL DE CHOLUPA DEL HUILA S.A.S

Una vez realizado el respectivo análisis sobre las causales internas y externas de disolución de la empresa Cholupa del Huila S.A.S, se determinan las principales variables que incidieron en el fracaso de la empresa, las cuales se mencionan a continuación;

6.1 Variables Internas

6.1.1 Las ventas

Según entrevista con el gerente, uno de los aspectos importantes y determinantes de la crisis se presentó en las ventas generadas inicialmente, en la creación de la empresa, se tuvo en cuenta la gran calidad y acogida dentro del sector fructífero que presentaba la pulpa de fruta, la empresa mantuvo suficiente rotación del producto y obtenía ingresos diarios procedentes de los acuerdos establecidos con los diferentes clientes, sin embargo, después de un alza en los costos de producción, se generó un incremento al precio en el mercado de la mercancía elaborada por Cholupa del Huila S.A.S, ocasionando un impacto desfavorable a las ventas, ya que los clientes optaron por no seguir abasteciéndose de esta pulpa de fruta.

Debido a esto, al no tener los clientes suficientes para poder vender las cantidades de pulpa de fruta que se producía sus ingresos eran muy bajos, por lo tanto, el stock de producto de inventario permanecía sobre la demanda del producto. Esto ocasionó la suspensión de la compra de materias primas, e insumos a los diferentes proveedores de las asociaciones de choluperos y su producción disminuyó.

Las ventas son un pilar fundamental en la vida de la empresa, en las cuales se debe trabajar y fortalecer mediante métodos y estrategias que permitan mantener e incrementar el número

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

de clientes potenciales para el crecimiento y posicionamiento en el mercado de la empresa, además crear medidas que ayuden a asumir los riesgos que se puedan presentar teniendo en cuenta factores como la competencia del sector, las variaciones en los costos de materias primas e insumos, cambios en los indicadores económicos y demás hechos que se pueden presentar en un momento dado.

6.1.2 Marketing

En la actualidad el marketing tiene un roll muy importante, es una ventana al mundo para mostrar la empresa y ofrecer los productos, y la marca que se está desarrollando, asimismo, si se sabe planear y llevar a cabo las estrategias de marketing, teniendo en cuenta el conocimiento previo del medio en el cual incidir, a quiénes dirigir el producto que se ofrece, y se realiza una gestión adecuada, entonces, se puede llegar a posicionar la marca y dar valor agregado a esta, obteniendo clientes potenciales regionales, nacionales e incluso llegar a un mercado internacional, lo que nos lleva a permitir el logro de los objetivos y metas de la empresa (Hartline D & O.C., 2006).

El marketing tiene un enfoque en relación empresa – cliente, en el cual se trabaja en conjunto para mejorar la calidad de producto y servicio, teniendo en cuenta las exigencias del mismo, de manera que la empresa se pueda adaptar al medio de mercado y seguir actualizando y mejorando sus estrategias, en el cual se benefician tanto la empresa como los grupos de interés (Hartline D & O.C., 2006).

Con base en lo anterior, la empresa Cholupa del Huila S.A.S no presento planeación estratégica, ya que no se tuvo en cuenta un plan de marketing, en el cual se pudieran establecer políticas administrativas sobre mercadeo, cómo se hubiera proyectado la empresa

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

en sus diferentes niveles de crecimiento, una política sobre la fijación de precios, un estudio previo sobre la acogida del producto, y la incidencia dentro del sector en que se iba a enfocar la empresa.

Se puede determinar la falta de gestión por parte de la gerencia de Cholupa del Huila S.A.S, en el mundo de los negocios, hoy en día las empresas se deben adaptar a los cambios constantes y luchar por posicionar la marca utilizando las estrategias que ofrece el mundo actual, teniendo en cuenta las herramientas tecnológicas, los diferentes sucesos y tendencias que pudieran afectar el futuro de la entidad, en este sentido el control y ajuste continuo de la estructura, planeación según la adopción o cambio del entorno de mercado generando un impacto positivo.

6.1.3 Producción

La producción es un proceso de transformación de materias primas en un producto final, el cual se destinará a la venta para generar valor a la empresa.

En Cholupa del Huila S.A.S se contaba con un proceso de producción establecido en el cual transformaban la materia prima, en este caso la fruta para la obtención de producto terminado, que era la pulpa de fruta.

En entrevista con el gerente de Cholupa del Huila S.A.S, dio a conocer que se presentó inconveniente en el proceso de empaquetado, ya que, al tener dificultad para conseguir maquinaria de empaquetado, debían adaptar las mismas y contratar personal externo, como lo era un operador de Molinos ROA para poder llevar a cabo este proceso, por lo tanto, una de las soluciones a este problema era la capacitación de personal para lograr el buen funcionamiento y manejo de los equipos.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

En este orden de ideas, al adquirir las máquinas, es menester que se capacite todo el personal que opera en la empresa, ya que, si en el transcurso del tiempo de operación se presentan dificultades, la empresa no va a contar con el tiempo suficiente para dar solución, de modo que una vez iniciada la producción y venta de sus productos debe cumplir con las cantidades que se requieren para la venta y así cumplir con sus clientes de forma oportuna.

6.1.4 Financiación

La financiación corresponde al proceso en el cual se captan recursos obtenidos de terceros o propios (socios), los cuales tienen como finalidad sufragar la adquisición de los bienes y servicios, así como también facilitar el desarrollo del capital de trabajo de las entidades.

Cholupa del Huila S.A.S presentó falencias en la gestión financiera, debido a que el patrimonio de la entidad no permitió que se pudieran tomar acciones, esto en cuanto, a que a que la inversión inicial y los recursos que se destinaban para el funcionamiento de la empresa fueron obtenidos mediante fondos propios, y en un momento dado de la empresa el mayor inversionista no tenía capacidad para seguir financiando, frente a esta situación la empresa optó por la gestión, para obtener recursos externos y optar por otras fuentes de apalancamiento, este proceso se dio a conocer en los diálogos con el gerente, donde expresó que sin embargo, esto no fue posible por el estado de insolvencia de la empresa. fue un proyecto que no pudieron direccionar.

6.1.5 Toma de decisiones

La toma de decisiones es un factor determinante para el direccionamiento y vida de una empresa, ya que determinan el curso constante en su etapa productiva.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

La responsabilidad que tienen los directivos es relevante, teniendo en cuenta que se decide de forma integral en cada aspecto o dependencia de la empresa, las decisiones conllevan a un riesgo, se define a corto o a largo plazo el futuro de la misma, sin una certeza real de que funcione.

Tomando como referente la empresa Cholupa del Huila S.A.S, se infiere que el gerente de la empresa no tenía suficiente capacidad de dirigir la misma, no realizó estudios necesarios para hacer una gestión idónea y así lograr resultados prósperos para la empresa, se encontraba en un mercado desconocido para él.

Uno de los puntos importantes, que tuvo influencia en el direccionamiento, es que no contaba con una asesoría adecuada ni un equipo de trabajo organizado y sólido que influyera de manera positiva hacia la toma de buenas decisiones, algunas estrategias que no se tuvieron en cuenta por parte de la gerencia de cholupa del Huila S.A.S fueron, evaluar de forma objetiva la información financiera de la empresa, qué estaba ocurriendo de acuerdo a esa información suministrada, realizar un buen análisis de la situación financiera para permitir proyectar y decidir cómo podría llegar a funcionar y qué necesidades tendría la empresa para seguir operando.

En este orden de ideas, al no tener en cuenta estudios previos, reaccionar al comportamiento de la empresa en ese momento no les permitió una contingencia del problema en el entorno y determinar las falencias que se presentaban durante las operaciones ocasionando así la crisis de esta y tomando la decisión de disolver y liquidar.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

6.2 Factores externos

Los factores externos son aquellos que de alguna manera pueden llegar a interferir con el normal funcionamiento de la empresa, pueden ser positivos o negativos y son hechos que se encuentra fuera del control de la misma, en este sentido la empresa podrá determinar si encuentran una fortaleza o debilidad en el medio.

Una de las variables externas que ocasionaron dificultades en el sector agroindustrial en el que se desempeñó la empresa, era la competencia, ya que existía en el medio empresas con mayor experiencia en la producción de pulpa de cholupa, manejo de precios accesibles al público, además cuentan con participación en cadenas de mercado del departamento.

Otro aspecto importante es que la oferta de la pulpa de cholupa es mayor si se requiere llegar a mercados nacionales, sin embargo, a raíz de la capacidad productiva en el Huila de los cultivos existentes, la cual es muy baja, los cultivos con las condiciones adecuados, no se cumple con la capacidad de demanda requerida para poder comercializar, según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural en la actualidad existe cerca de 210 hectáreas de cultivo de cholupa, lo cual no es suficiente para demanda nacional requerida, además el cultivo de esta fruta no se ha extendido hacia otros departamentos debido a que las condiciones de clima y suelo no son aptos para cultivar esta planta, de manera que su cultivo se lleva a cabo en el departamento del Huila, especialmente en los municipios de Rivera y Aipe.

Generalmente la empresa Cholupa del Huila S.A.S requería de proveedores de materia prima, en el Huila existe una Cooperativa de choluperos certificada, la cual era uno de los principales proveedores en caso de ser requerida por parte de clientes si no era suficiente abasto con el cultivo propio.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Uno de los problemas de la empresa se encontraba en el conocimiento del producto por parte de los clientes y de la región, ya que, por ser un producto autóctono del Huila, no era muy reconocido, de manera que se debía buscar la forma y las estrategias para llegar a los clientes y posicionarse en el mercado fructífero para que así pudiera ser abarcado en su totalidad dentro de la región.

Al no tener la capacidad suficiente para lograr llegar a un mercado nacional e internacional, y no tener claro desde sus inicios como lograría la empresa posicionarse a nivel nacional se presentó una de las variables más relevante en la decisión de dar por terminada la empresa, lo que para los dueños comenzó como un negocio familiar con el tiempo se convertiría en una empresa que exigiría gestión, estrategias para lograr la producción necesaria para continuar en el mercado, lo que no fue posible realizar por parte de sus dueños.

6.3 Crisis

La empresa Cholupa del Huila S.A.S, afrontó una crisis significativa en el año 2017, en la cual sus estados financieros evidenciaron grandes pérdidas reflejadas en su utilidad, la cual se ubicó en -\$ 3 millones, disminución en sus ingresos operacionales, de igual manera el flujo de caja descendió en un 99% en comparación al año 2016, valores que se reflejan en la gráfica No. 2 Estado de situación financiera, reducción y necesidad de capital de trabajo, las erogaciones incurridas eran proporcionales a sus ingresos siendo estos equivalentes al 86% sobre el total de las ventas para este año (2017), esto ocasionó que la empresa afrontara un problema de liquidez.

Todo esto también se generó a raíz de la subida de precios del producto, ya que la empresa presentaba grandes expectativas por la calidad del producto que estaban comercializando, al

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

ser un producto elaborado con buenas prácticas agrícolas y certificado, además de ser un producto 100% natural, en comparación con la competencia del mercado, esto hizo que los clientes optaran por precio y no por calidad, es decir economía del producto.

Para que la empresa pudiera salir de la crisis, sus dueños debían elaborar estrategias que permitieran seguir en el mercado, ya que era una empresa que venía bien consolidada para seguir creciendo, se debía elaborar un plan estratégico y realizar estudios pertinentes sobre la demanda local, cómo podrían afrontar las situaciones de corto a largo plazo, los precios de producto y tener en cuenta qué proveedores cumplían con los requisitos de la entidad, es decir, que trabajaran sobre buenas prácticas agrícolas (BPA), además de que la empresa trabajaba únicamente con capital propio, podría establecerse cuánta financiación requerían para seguir funcionando en respaldo de entidades bancarias o inversionistas privados.

Sin embargo, ante la difícil situación que atravesaba la empresa esto no fue posible, por lo que en la toma de decisiones se concluyó que se debía proceder a liquidar la empresa, lo que llevó a que la empresa pusiera en venta su inventario para poder respaldar las obligaciones laborales, tributarias y con sus socios en el momento.

6.4 Quiebra CHOLUPA DEL HUILA S.A.S

Para Álvaro Vanegas, gerente de Cholupa del Huila S.A.S, lo que llevó a que la empresa quebrara, en mayor proporción fueron los altos costos de mantenimiento del cultivo de cholupa, ya que los insumos de fertilización, por ser productos orgánicos eran demasiado costosos, además de que la fruta no era muy reconocida a nivel nacional y local, por lo que el desconocimiento de la misma y escasa demanda ocasionó la baja rotación del producto y ventas.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Todo el emprendimiento y comercialización empezó como un sueño de crear empresa, bajo el desconocimiento del escenario en el que estaban incursionando, así que uno de los factores determinantes es el no evaluar y proyectar cómo se va a funcionar durante ese lapso de tiempo de operación, y cómo se puede financiar parte del proceso productivo, en el momento de generar pérdidas definitivas sin retorno de inversión, es aún más difícil encontrar financiamiento, desde el inicio de operación de la entidad se puede determinar que no tuvieron asesoramiento adecuado, permitiendo que no tuvieran la posibilidad o capacidad para afrontar la situación por la que atravesaba la empresa, no veían factibilidad o viabilidad en seguir invirtiendo en un mercado que era totalmente desconocido para ellos.

Por último, otros de los aspectos importantes expresados por el gerente de Cholupa del Huila S.A.S, es que los cultivos que tenían no eran suficientes, contaban con alrededor de 10 hectáreas sembradas, de manera que para lograr incursionar en un mercado más grande, como mercado nacional, por las propiedades y condiciones climáticas y de suelo en los que se debía dar el cultivo, no eran posibles en cualquier lugar de la ciudad, por lo tanto, el lugar más adecuado era el municipio de Rivera – Huila, era difícil encontrar un terreno en otros municipios con la capacidad que requerían para poder llevar a cabo el proceso de siembra y tecnificación de la planta.

7. DIAGNÓSTICO Y MEDICIÓN DE INDICADORES DE LA EMPRESA

CHOLUPA DEL HUILA S.A.S

Para tener un enfoque más preciso sobre la operación de la empresa Cholupa del Huila S.A.S se presentan resultados a partir de análisis de estados financieros en relación con sus indicadores financieros, en los cuales se reflejan tendencias y variaciones durante los años 2016 a 2017 y se proyectan los años 2018 a 2020.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Gráfica 2. Estado de situación financiera

CHOLUPA DEL HUILA S.A.S					
BALANCE GENERAL					
VALORES EXPRESADOS EN MILES DE PESOS					
	2016	2017	2018E	2019E	2020E
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y equivalente al efectivo	\$ 8.949,1	\$ 51,1	\$ 2.241,2	\$ 3.404,5	\$ 3.083,8
Cuentas por cobrar	\$ 8.468,4	\$ 654,0	\$ 9.573,8	\$ 9.736,6	\$ 9.779,9
Inventarios	\$ 49.188,0	\$ 3.608,0	\$ 4.988,1	\$ 5.031,9	\$ 5.163,9
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE	\$ 66.605,4	\$ 4.313,1	\$ 16.803,1	\$ 18.173,1	\$ 18.027,6
ACTIVOS NO CORRIENTE					
Propiedades Planta y Equipo	\$ 422.598,0	\$ 147.597,6	\$ 175.595,0	\$ 186.504,4	\$ 197.217,1
Depreciación	\$ 0,0	\$ 18.859,8	\$ 5.853,2	\$ 6.216,8	\$ 6.573,9
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTE	\$ 422.598,0	\$ 128.737,8	\$ 169.741,9	\$ 180.287,6	\$ 190.643,2
Cargos diferidos	\$ 1.586,9	\$ 1.586,9	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0
TOTAL DE ACTIVO	\$ 490.790,3	\$ 134.637,8	\$ 186.545,0	\$ 198.460,6	\$ 208.670,8
PASIVO Y PATRIMONIO					
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
Provisión de prestaciones Sociales	\$ 0,0	\$ 10.097,5	\$ 1.960,9	\$ 2.031,8	\$ 2.106,7
Impuestos Gravámenes y Tasas	\$ 1.345,1	\$ 0,0	\$ 6.232,0	\$ 8.230,9	\$ 13.602,5
Obligaciones Laborales	\$ 1.782,4	\$ 0,0	\$ 4.720,2	\$ 5.336,3	\$ 5.831,7
Pasivos Estimados y Provisiones	\$ 7.128,0	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0
TOTAL DE PASIVO CORRIENTE	\$ 10.255,5	\$ 10.097,5	\$ 12.913,2	\$ 15.599,0	\$ 21.541,0
PASIVO NO CORRIENTE					
Obligaciones financieras LP	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 31.105,8	\$ 22.211,6	\$ 13.317,4
Cuentas por pagar a socios	\$ 127.419,0	\$ 124.916,4	\$ 122.416,4	\$ 119.916,4	\$ 117.416,4
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 127.419,0	\$ 124.916,4	\$ 153.522,2	\$ 142.128,0	\$ 130.733,9
TOTAL PASIVO	\$ 137.674,5	\$ 135.013,9	\$ 166.435,4	\$ 157.727,1	\$ 152.274,8
PATRIMONIO					
Capital suscrito y pagado	\$ 10.000,0	\$ 10.000,0	\$ 10.000,0	\$ 10.000,0	\$ 10.000,0
Aportes Sociales	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0
Resultado o pérdida del ejercicio	\$ 5.938,4	-\$ 3.133,4	\$ 13.243,0	\$ 17.490,6	\$ 28.905,4
Resultados de ejercicios anteriores	-\$ 13.181,2	-\$ 7.242,7	-\$ 3.133,4	\$ 13.243,0	\$ 17.490,6
Superávit por Valorizaciones	\$ 350.358,6	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0
TOTAL DE PATRIMONIO	\$ 353.115,8	-\$ 376,1	\$ 20.109,6	\$ 40.733,6	\$ 56.395,9
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 490.790,3	\$ 134.637,8	\$ 186.545,0	\$ 198.460,6	\$ 208.670,8

Fuente: elaboración propia.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Gráfica 3. Estados de Resultados

CHOLUPA DEL HUILA S.A.S					
ESTADO DE RESULTADOS					
VALORES EXPRESADOS EN MILES DE PESOS					
	2016	2017	2018E	2019E	2020E
Ingresos operacionales	\$ 81.803,7	\$ 85.436,3	\$ 96.543,0	\$ 109.093,6	\$ 123.275,8
costo de ventas	\$ 6.292,3	\$ 9.019,2	\$ 59.856,7	\$ 67.092,6	\$ 64.103,4
Utilidad bruta en ventas	\$ 75.511,4	\$ 76.417,1	\$ 36.686,3	\$ 42.001,0	\$ 59.172,4
Gastos	\$ 67.081,9	\$ 73.566,8	\$ 13.516,0	\$ 12.000,3	\$ 12.944,0
Operacionales de administración	\$ 55.254,0	\$ 73.566,8	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0
Operacionales de ventas	\$ 11.827,9	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0
Utilidad operacional	\$ 8.429,5	\$ 2.850,3	\$ 23.170,3	\$ 30.000,7	\$ 46.228,4
Ingresos no operacionales	\$ 2,3	\$ 30,0	\$ 622,1	\$ 444,2	\$ 266,3
Gastos no operacionales	\$ 2.418,3	\$ 6.013,7	\$ 3.073,2	\$ 3.835,1	\$ 3.454,2
Utilidad neta antes de impuestos y reservas	\$ 6.013,4	-\$ 3.133,4	\$ 19.475,0	\$ 25.721,4	\$ 42.507,9
Impuesto de renta y complementarios	\$ 75,0	\$ 0,0	\$ 6.232,0	\$ 8.230,9	\$ 13.602,5
Utilidad líquida	\$ 5.938,4	-\$ 3.133,4	\$ 13.243,0	\$ 17.490,6	\$ 28.905,4
Reservas	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0
Utilidad del ejercicio	\$ 5.938,4	-\$ 3.133,4	\$ 13.243,0	\$ 17.490,6	\$ 28.905,4

Fuente: elaboración propia.

Gráfica 4. Análisis Vertical Estado de Situación Financiera

CHOLUPA DEL HUILA S.A.S					
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
ANÁLISIS VERTICAL					
Cuentas	2016	2017	2018	2019	2020
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y equivalente al efectivo	1,82%	0,04%	1,20%	1,72%	1,48%
Cuentas por cobrar	1,73%	0,49%	5,13%	4,91%	4,69%
Inventarios	10,02%	2,68%	2,67%	2,54%	2,47%
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE	13,57%	3,20%	9,01%	9,16%	8,64%
ACTIVOS NO CORRIENTE					
Propiedades planta y equipo	86,1%	109,6%	94,1%	94,0%	94,5%
Depreciación	0,0%	14,0%	3,1%	3,1%	3,2%
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTE	86,1%	95,6%	91,0%	90,8%	91,4%
Cargos diferidos	0,3%	1,2%	0,0%	0,0%	0,0%
TOTAL DE ACTIVO	100%	100%	100%	100%	100%
PASIVO Y PATRIMONIO					

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
Provisión de prestaciones Sociales	0,0%	7,5%	1,3%	1,2%	1,2%
Impuestos Gravámenes y Tasas	0,3%	0,0%	3,3%	3,0%	3,8%
Obligaciones Laborales	0,4%	0,0%	3,0%	3,1%	3,3%
Pasivos Estimados y Provisiones	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
TOTAL DE PASIVO CORRIENTE	2,1%	7,5%	7,6%	7,3%	8,3%
PASIVO NO CORRIENTE					
Obligaciones financieras LP	0,0%	\$ 0,0	19,9%	13,0%	7,5%
Cuentas por pagar a socios	26,0%	92,8%	78,2%	70,2%	64,0%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	26,0%	92,8%	98,1%	83,3%	71,4%
TOTAL PASIVO	28,1%	100,3%	105,6%	90,5%	79,7%
PATRIMONIO					
Capital suscrito y pagado	2,0%	7,4%	6,4%	5,9%	5,6%
Aportes Sociales	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Resultado o pérdida del ejercicio	1,2%	-2,3%	8,5%	10,2%	16,2%
Resultados de ejercicios anteriores	-2,7%	-5,4%	-2,0%	7,8%	9,8%
Superávit por Valorizaciones	71,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
TOTAL DE PATRIMONIO	71,9%	-0,3%	12,8%	23,9%	31,6%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Gráfica 5. Análisis Vertical Estado de Resultados

CHOLUPA DEL HUILA S.A.S ESTADO DE RESULTADOS ANÁLISIS VERTICAL					
	2016	2017	2018E	2019E	2020E
Ingresos operacionales	100%	100%	100%	100%	100%
costo de ventas	8%	11%	62%	62%	52%
Utilidad bruta en ventas	92%	89%	38%	39%	48%
Gastos	82%	86%	14%	11%	11%
Operacionales de administración	68%	86%	0%	0%	0%
Operacionales de ventas	14%	0%	0%	0%	0%
Utilidad operacional	10%	3%	24%	28%	38%
Ingresos no operacionales	0%	0%	1%	0%	0%
Gastos no operacionales	3%	7%	3%	4%	3%
Utilidad neta antes de impuestos y reservas	7%	-4%	20%	24%	34%
Impuesto de renta y complementarios	0%	0%	6%	8%	11%
Utilidad líquida	7%	-4%	14%	16%	23%
Reservas	0%	0%	0%	0%	0%
Utilidad del ejercicio	7%	-4%	14%	16%	23%

Fuente: elaboración propia.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Gráfica 6. Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera

CHOLUPA DEL HUILA S.A.S								
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA								
ANÁLISIS HORIZONTAL								
	2016-2017		2017-2018		2018-2019		2019-2020	
	ABSOLUTA	RELATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA
ACTIVO								
ACTIVO CORRIENTE								
Efectivo y equivalente al efectivo	-\$ 8.898,0	-99%	\$ 2.190,1	4283%	\$ 1.163,3	52%	-\$ 320,7	-9%
Cuentas por cobrar	-\$ 7.814,4	-92%	\$ 8.919,8	1364%	\$ 162,8	2%	\$ 43,3	0%
Inventarios	-\$ 45.580,0	-93%	\$ 1.380,1	38%	\$ 43,9	1%	\$ 131,9	3%
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE	-\$ 62.292,3	-94%	\$ 12.490,0	290%	\$ 1.369,9	8%	-\$ 145,5	-1%
ACTIVOS NO CORRIENTE								
Propiedades Planta y Equipo	-\$ 275.000,4	-65%	\$ 27.997,5	19%	\$ 10.909,4	6%	\$ 10.712,7	6%
Depreciación	\$ 18.859,8	0%	-\$ 13.006,6	-69%	\$ 363,6	6%	\$ 357,1	6%
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTE	-\$ 293.860,2	-70%	\$ 41.004,1	32%	\$ 10.545,7	6%	\$ 10.355,6	6%
Cargos diferidos	\$ 0,0	0%	-\$ 1.586,9	0%	\$ 0,0	0%	\$ 0,0	0%
TOTAL DE ACTIVO	-\$ 356.152,5	-73%	\$ 51.907,2	39%	\$ 11.915,6	6%	\$ 10.210,1	5%
PASIVO Y PATRIMONIO								
PASIVO								
PASIVO CORRIENTE								
Provisión de prestaciones Sociales	\$ 10.097,5	0%	-\$ 8.136,6	-81%	\$ 70,9	4%	\$ 74,9	4%
Impuestos Gravámenes y Tasas	-\$ 1.345,1	-100%	\$ 5.152,1	-	-\$ 95,5	0%	\$ 1.727,8	0%
Obligaciones Laborales	-\$ 1.782,4	-100%	\$ 4.720,2	-	\$ 616,1	13%	\$ 495,4	9%
Pasivos Estimados y Provisiones	-\$ 7.128,0	-100%	\$ 0,0	-	\$ 0,0	-	\$ 0,0	-
TOTAL DE PASIVO CORRIENTE	-\$ 158,0	-2%	\$ 1.735,7	17%	\$ 591,5	5%	\$ 2.298,0	18%
PASIVO NO CORRIENTE								
Obligaciones financieras LP	\$ 0,0	0%	\$ 31.105,8	0%	-\$ 8.894,2	-29%	-\$ 8.894,2	-40%
Cuentas por pagar a socios	-\$ 2.502,5	-2%	-\$ 2.500,0	-2%	-\$ 2.500,0	-2%	-\$ 5.881,8	-5%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-\$ 2.502,5	-2%	\$ 28.605,8	23%	-\$ 11.394,2	-7%	-\$ 14.776,0	-10%
TOTAL PASIVO	-\$ 2.660,5	-2%	\$ 30.341,5	22%	-\$ 10.802,7	-7%	-\$ 12.478,0	-8%
PATRIMONIO								
Capital suscrito y pagado	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Aportes Sociales	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Resultado o pérdida del ejercicio	-\$ 2.805,0	-47%	\$ 10.109,6	-323%	\$ 4.247,6	32%	\$ 11.414,8	65%
Resultados de ejercicios anteriores	-\$ 5.938,4	45%	-\$ 4.109,4	57%	\$ 10.109,6	-323%	\$ 4.247,6	32%
Superávit por Valorizaciones	-\$ 350.358,6	-100%	\$ 0,0	-	\$ 0,0	-	\$ 0,0	-
TOTAL DE PATRIMONIO	-\$ 353.491,9	-100%	\$ 19.733,5	-5247%	\$ 20.623,9	103%	\$ 15.662,4	38%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	-\$ 356.152,5	-73%	\$ 21.933,8	16%	\$ 14.143,2	9%	\$ 7.589,7	4%

Fuente: elaboración propia.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Gráfica 7. Análisis Horizontal Estado de Resultados

CHOLUPA DEL HUILA S.A.S								
ESTADO DE RESULTADOS								
ANÁLISIS HORIZONTAL								
	2016-2017		2017-2018		2018-2019		2019-2020	
CUENTAS	ABSOLUTA	RELATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA	ABSOLUTA	RELATIVA
Ingresos operacionales	\$ 3.632,6	4%	\$ 11.106,7	13%	\$ 12.550,6	13%	\$ 14.182,2	13%
costo de ventas	\$ 2.726,9	43%	\$ 50.837,5	564%	\$ 7.235,9	12%	-\$ 2.989,2	-4%
Utilidad bruta en ventas	\$ 905,8	1%	-\$ 39.730,8	-52%	\$ 5.314,7	14%	\$ 17.171,3	41%
Gastos	\$ 6.484,9	10%	-\$ 60.050,8	-82%	-\$ 1.515,7	-11%	\$ 943,7	8%
Operacionales de administración	\$ 18.312,8	33%	-\$ 73.566,8	-100%	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0
Operacionales de ventas	-\$ 11.827,9	-100%	\$ 0,0	0%	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0
Utilidad operacional	-\$ 5.579,1	-66%	\$ 20.320,0	713%	\$ 6.830,4	29%	\$ 16.227,7	54%
Ingresos no operacionales	\$ 27,8	1225%	\$ 592,1	1971%	-\$ 177,9	-	-\$ 177,9	-
Gastos no operacionales	\$ 3.595,4	149%	-\$ 2.940,5	-49%	\$ 761,9	25%	-\$ 381,0	-10%
Utilidad neta antes de impuestos y reservas	\$ 2.880,0	48%	\$ 22.608,4	-722%	\$ 6.246,4	32%	\$ 16.786,5	65%
Impuesto de renta y complementarios	-\$ 75,0	-100%	\$ 6.232,0	0%	\$ 1.998,8	32%	\$ 5.371,7	65%
Utilidad líquida	\$ 2.805,0	47%	\$ 16.376,4	-523%	\$ 4.247,6	32%	\$ 11.414,8	65%
Reservas	\$ 0,0	0%	\$ 0,0	0%	\$ 0,0	0%	\$ 0,0	0%
Utilidad del ejercicio	\$ 2.805,0	47%	\$ 16.376,4	-523%	\$ 4.247,6	32%	\$ 11.414,8	65%

Fuente: elaboración propia.

Gráfica 8. Lectura de análisis vertical

[illegible]

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

CXP	26,0%	92,8%	78,2%	70,2%	64,0%	Rubro significativo por obligación con accionista, esto evidencia la forma en la que fue financiada la empresa, en este caso mediante accionistas, sin recurrir a apalancamiento financiero.
Superávit por Val.	71,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	Desvalorización del rubro año 2017, ocasionado por venta de activos fijos (PPE)
1.2 Estado de Resultados	2016	2017	2018E	2019E	2020E	
Márgenes %						
Bruto	92%	89%	38%	39%	48%	Incremento significativo de ingresos a partir del año 2016
Operacional	10%	3%	24%	28%	38%	En los primeros años de operación la capacidad para convertir en ganancia los ingresos que se obtuvieron fue baja a partir el año 2018 se presenta un incremento lo que corresponde a una mejor salud financiera.
Antes de impuestos	7%	-4%	20%	24%	34%	Año 2016 la empresa muestra beneficio positivo en término de procesos operativos. Año 2017 se presenta baja rentabilidad, por tanto, el resultado tiende a ser negativo.
Neto	7%	-4%	14%	16%	23%	Año 2016 se genera un beneficio neto por incremento de ventas y gestión de costo de ventas, sin embargo, para el siguiente año costos y gastos reflejan proporcionalidad con ingresos generando pérdidas en el ejercicio.

Fuente: elaboración propia.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Gráfica 9. Lectura análisis horizontal

2. VARIACIONES AH	CONCENTRACIÓN				Observación y hechos relevantes o accidentales
2.1 Estado de Situación Financiera	2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019	2019- 2020	Estados Financieros por 5 años; 2 años operación, 3 años de proyección.
Activo	100%	100%	100%	100%	Activo total
Activo corriente	-94%	290%	8%	-1%	2016 y 2017 el rubro en activos corrientes más representativo se ubica en el rubro de Inventarios.
A. No Corriente	-70%	32%	6%	6%	Rubro concentrado en activos fijos durante los 3 años de operación, donde se aprecia la mayor inversión de la empresa, la entidad incurre en la venta de estos activos para saldar obligaciones y recuperar inversión.
Pasivo	-2%	22%	-7%	-8%	En ninguno de los periodos de operación la empresa incurre en obligaciones financieras
P. Corriente	-2%	17%	5%	18%	El rubro más significativo para los tres años es Cuentas por pagar a accionistas, cuenta que se reduce por pago progresivo de obligación.
P. No Corriente	-2%	23%	-7%	-10%	La entidad no incurre en apalancamiento financiero, se proyecta obligación a partir de 2018.
Patrimonio	-100%	-5247%	103%	38%	Patrimonio decreciente, debido a pérdidas del ejercicio, mala gestión administrativa.

Fuente: elaboración propia.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Gráfica 10. Aspectos a considerar en el informe de lectura de análisis horizontal y vertical.

3. Correlaciones (causa - efecto)	
Hechos	Desconocimiento del sector
	Aumento de precios en la pulpa de fruta
	Crecimiento deuda con accionista
	Incremento progresivo de costos y gastos operacionales
	Necesidad de mayor capital de trabajo
	Pérdidas en el resultado del ejercicio
Causa	Ausencia de capital de trabajo, sin apalancamiento, dificultad de solvencia
Efecto	Disolución y liquidación Cholupa del Huila S.A.S
4. Hechos del sector	
Aspectos Macroeconómicos	Aumento en los precios del sector en insumos agrícolas, baja capacidad productiva en el Huila de los cultivos existentes y baja oferta sobre la demanda nacional requerida para poder comercializar, el cultivo de esta fruta no se ha extendido hacia otros departamentos debido a que las condiciones de clima y suelo no son aptos para cultivar esta planta, de manera que su cultivo se lleva a cabo en el departamento del Huila, especialmente en los municipios de Rivera y Aipe. Uno de los problemas de la empresa se encontraba en el conocimiento del producto por parte de los clientes y de la región, ya que, por ser un producto autóctono del Huila, no era muy reconocido.
Aspectos Microeconómicos	Aumento de precios de materia prima por altos costos de producción y competencia del sector fructífero, falta de planeación estratégica e implementación de políticas administrativas de mercadeo y gestión gerencial, falencias en gestión financiera y toma de decisiones.

Fuente: elaboración propia.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Gráfica 11. Comparación Indicadores financieros

INDICADORES SECTOR VS EMPRESA						
INDICADORES		2016	2017	2018	2019	2020
Indicadores de Liquidez						
Razón circulante o de solvencia RC (AC/PC)	Sector	2	4	5	3	4
Prueba ácida PA (AC-INV/PC)		2	3	5	3	4
Razón circulante o de solvencia RC (AC/PC)	Empresa	6,49	0,43	1,30	1,17	0,84
Prueba ácida PA (AC-INV/PC)		1,70	0,07	0,91	0,84	0,60
Indicadores de Rentabilidad		2016	2017	2018	2019	2020
Margen de Utilidad Neta (UN/VN)	Sector	5%	6%	29%	2%	23%
Rendimiento del patrimonio ROE (UN/PAT)		2%	3%	14%	0,02%	4%
Rendimiento del activo total ROA (UN/ATB)		17%	27%	38%	62%	3%
Margen de Utilidad Neta (UN/VN)	Empresa	7,3%	- 3,7%	13,7%	16,0%	23,4%
Rendimiento del patrimonio ROE (UN/PAT)		1,7%	833,1%	65,9%	42,9%	51,3%
Rendimiento del activo total ROA (UN/ATB)		1,2%	- 2,3%	7,1%	8,8%	13,9%
Indicadores de Endeudamiento		2016	2017	2018	2019	2020
Nivel de endeudamiento (PT/AT)	Sector	32,9%	29,7%	30,2%	30,3%	36,5%
Endeudamiento financiero REF (OF/VN)		28%	47,9%	57,6%	65,2%	67,6%
Nivel de endeudamiento (PT/AT)	Empresa	28%	100%	89%	79%	73%
Endeudamiento financiero REF (OF/VN)		0,00%	0,00%	32,22%	20,36%	10,80%
Indicadores vinculados al Margen		2016	2017	2018	2019	2020
Margen Bruto (Utilidad Bruta /Vtas)	Sector	34%	35%	37%	43%	54%
Margen Operativo (EBIT/Vtas)		11%	13%	-2%	12%	20%
Margen Ebitda		23%	19%	5%	18%	29%
Margen Bruto (Utilidad Bruta /Vtas)	Empresa	92%	89%	38%	39%	48%
Margen Operativo (EBIT/Vtas)		10%	3%	24%	28%	38%
Margen Ebitda		7%	-4%	20%	24%	34%
Indicadores de Actividad		2016	2017	2018	2019	2020
Rotación de cartera (Ventas a crédito/Cartera)	Sector	28	31	29	366	731
Rotación de inventarios (CMV/Inv promedio)		17	7	7	22	21
Rotación de cartera (Ventas a crédito/Cartera)	Empresa	9,66	130,64	10,08	11,20	12,61
Rotación de inventarios (CMV/Inv promedio)		0,13	2,50	12,00	13,33	12,41

Fuente: elaboración propia.

Para la proyección de los Estados Financieros por los períodos 2018 a 2020, se toma en cuenta el comportamiento del sector fructífero, los indicadores financieros de una empresa reconocida a nivel nacional como lo es Cosecheros, los cuales son propietarios de franquicias de tiendas de jugos y batidos, esta empresa requiere de pulpas de frutas para llevar a cabo el proceso de elaboración de sus productos (García & Lopera, 2015), esto a razón de que los indicadores que reflejan los estados financieros de la empresa, representan

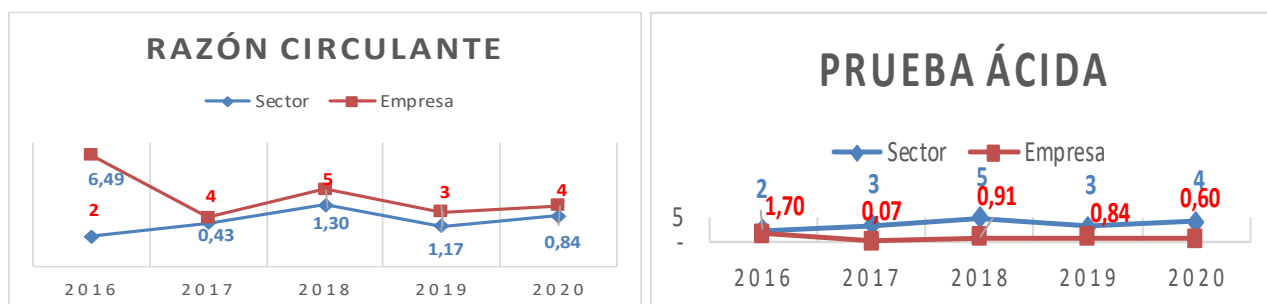
VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

la buena gestión de la administración y políticas que permiten mantener márgenes positivos.

Para el análisis de los indicadores se tiene en cuenta los resultados provenientes del sector de operación de la empresa, y así, obtener una comparación sólida de los resultados obtenidos por parte de la empresa Cholupa del Huila SAS, las empresas que se toman para la comparación del sector fueron obtenidas de sectorial portal financiero, económico y empresarial especializado en el análisis de los diferentes sectores que participan en la economía colombiana; dichas empresas son: Agua Hass S.A.S, Frutales las lajas y Cosecheros, empresas dedicadas principalmente al cultivo y transformación de frutas tropicales y subtropicales; se analizan ambos resultados y se determina lo siguiente;

7.1 Indicadores de liquidez

Gráfica 12. Indicadores de liquidez



Fuente: elaboración propia.

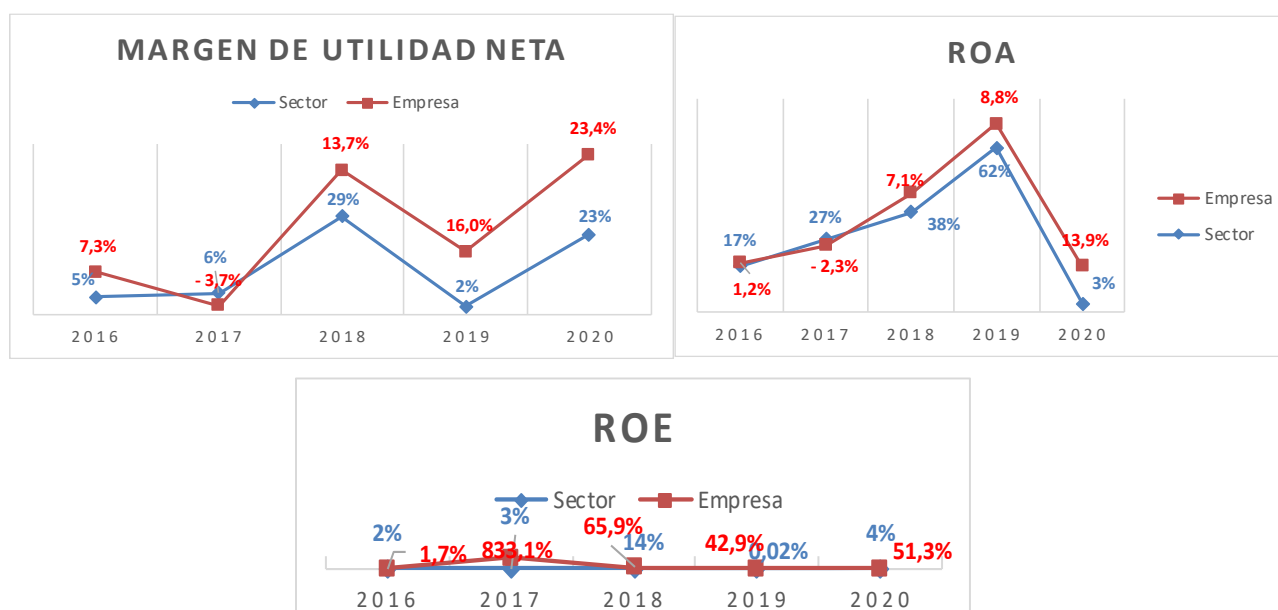
En este grupo de indicadores, se analiza la disponibilidad de efectivo comparando la generación de dinero y la necesidad de responder a obligaciones en un periodo generalmente menor a un año; en donde se puede concluir, en base a los resultados, que la empresa Cholupa del Huila SAS se ubica abajo de la media que presenta el sector, no cuenta con los recursos de corto plazo suficientes para cumplir obligaciones inmediatas incluso sin tener en cuenta los

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

inventarios que son el activo de corto plazo de menor liquidez, lo que conlleva, a que todos sus recursos de operación estén comprometidos a cubrir obligaciones inmediatas, caso contrario al sector, que por la condición que cumple este, se analiza que la tendencia de este indicador es favorable y superior a la unidad durante los períodos de 2016 a 2020.

7.2 Indicadores de Rentabilidad

Gráfica 13. Indicadores de Rentabilidad



Fuente: elaboración propia.

En el análisis realizado a este grupo de indicadores se determina la capacidad que tenía la empresa para generar ganancias y rendimientos a partir de los fondos con los que contaba, el resultado para el indicador de margen bruto resulta negativo para la empresa durante los años de operación, debido a que a pesar de que los costos de ventas son mínimo en relación a sus ingresos para el año 2016 a 2017, los gastos reflejan una proporcionalidad demasiado alta con los mismos, lo que refleja la falta de eficiencia en el manejo de las erogaciones que tenía la empresa, sin embargo, en relación al sector los resultados de Cholupa S.A.S

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

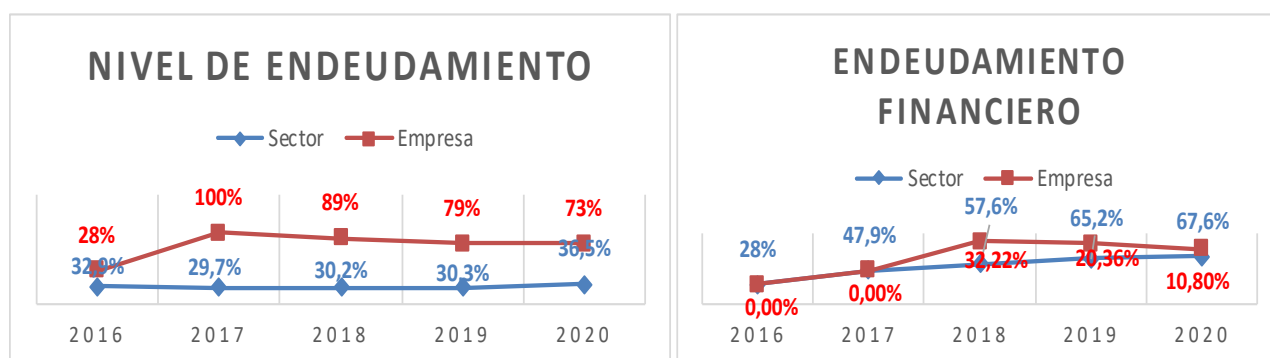
muestra que para el año 2016, se ubica arriba de la media que presenta el sector, se evidencia que en el sector también se presenta un margen de utilidad muy bajo, el sector refleja resultados favorables para los años 2018 y 2020.

Los resultados para el indicador ROE, reflejan que tanto el sector como Cholupa del Huila S.A.S, presentan una rentabilidad baja sobre la inversión realizada, la empresa se ubica en la media que muestra el sector además se tiene en cuenta que Cholupa del Huila S.A.S utilizó capital propio para llevar a cabo su proceso productivo.

Para los resultados del indicador ROA se puede observar que el sector presenta gran capacidad para generar beneficios con sus recursos, situándose para los años estudiados en un porcentaje mayor al 5%, a diferencia de la empresa Cholupa del Huila SAS en la que se evidencia resultados menores al 5% en sus años de operación (2016 a 2017), la empresa se posiciona abajo de la media que muestra el sector, además de presentar un resultado negativo para el año 2017, teniendo en cuenta que este año la empresa presenta dificultades de solvencia y pone en venta sus activos.

7.3 Indicadores de endeudamiento

Gráfica 14. Indicadores de endeudamiento



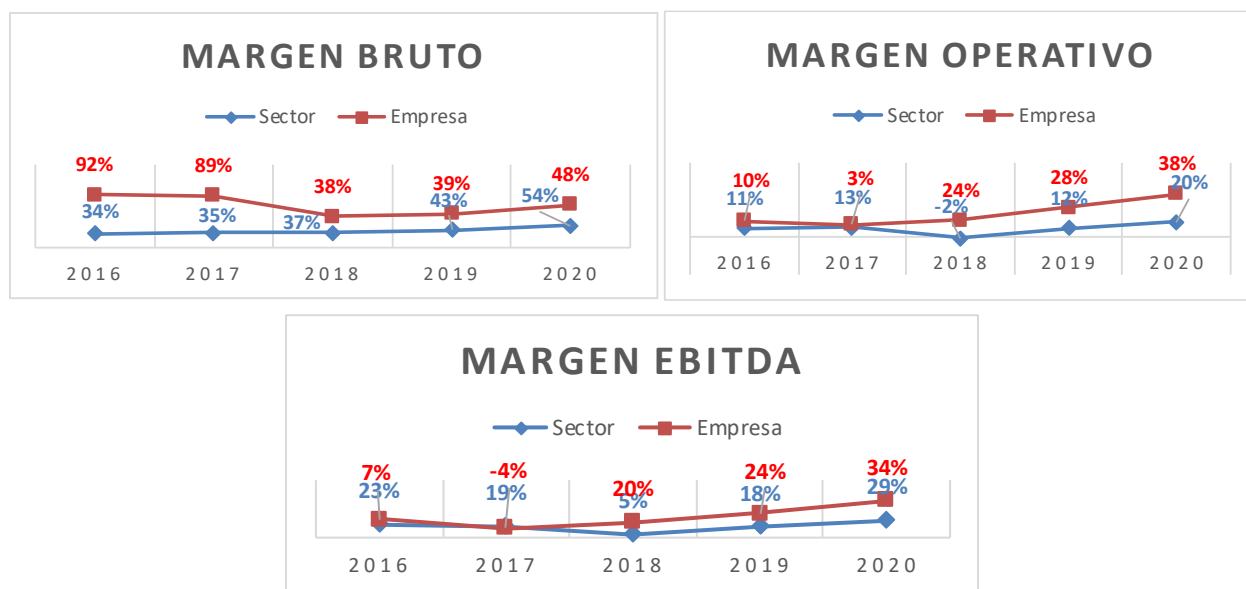
Fuente: elaboración propia

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Este grupo de indicadores nos permite identificar el grado de participación de la totalidad de acreedores de la empresa, Cholupa del Huila SAS se ubica arriba de la media que presenta el sector, se refleja un nivel de endeudamiento elevado a partir de su segundo año de operación, en comparación con el sector, sus resultados se posicionan por encima de este, de acuerdo a la naturaleza de la empresa al ser productora y comercializadora lo ideal es que sus niveles de endeudamientos estén por debajo del 50%; estos niveles obtenidos nos indica que la empresa tiene mayores deudas respecto a sus activos. Por otra parte, cabe resaltar que la empresa no acudió a apalancamiento sino a recursos propios, por estas razones frente al sector no refleja endeudamiento financiero.

7.4 Indicadores vinculados al margen

Gráfica 15. Indicadores vinculados al margen



Fuente: Elaboración propia.

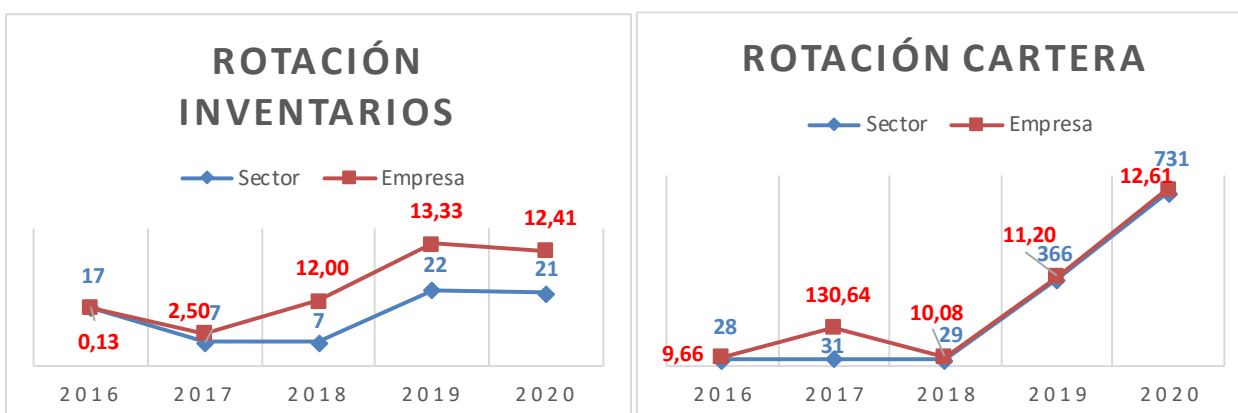
Los indicadores vinculados al margen pertenecientes al grupo de rentabilidad nos indica el porcentaje de las ventas que se convierte en utilidades brutas. la empresa obtiene resultados arriba de la media que muestra el sector se evidencia su manejo en los costos de

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

ventas que se encuentran en el menor nivel posible, logrando obtener un margen bruto elevado, además se identifica que la empresa en sus primeros años de operación, por sí sola, no logro generar rendimientos, sin depender de financiación externa.

7.5 Indicadores de Actividad

Gráfica 16. Indicadores de actividad



Fuente: elaboración propia.

En la rotación de cartera se refleja que los datos obtenidos por la empresa se encuentran debajo de la media que presenta el sector lo que nos indica que no se tenía un buen manejo de las ventas a créditos y los plazos de recaudo eran prolongados teniendo en cuenta en el sector que se operaba.

Su rotación de inventarios se presenta debajo de la media obtenida del sector, se presentaba una acumulación de su inventario y se sostuvo año tras año se evidencia que, en sus primeros años de operación, el inventario no tenía rotación suficiente para generar resultados positivos a la empresa.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

8. ENTREVISTA SOBRE GESTIÓN ADMINISTRATIVA

8.1 Entrevista

Se realiza la entrevista planteada para indagar y conocer la opinión personal del gerente de la empresa, se presentan preguntas y respuestas más relevantes, se aclara que debido a dificultades por pandemia SARS – COVID 19 y otros aspectos sólo se llevó a cabo una sola entrevista. ver anexo para entrevista completa.

Entrevistado: Álvaro Vanegas

1. ¿conocía usted la operación comercial de la región para el acceso al mercado y su competencia? ¿se identificaron competidores?

No sabíamos cuál era la competencia, ni qué productos manejaba la competencia, fue más que todo por una cuestión de amor a la Región para poder sacar un producto autóctono del Huila, para que funcione a nivel nacional, nosotros no tenemos conocimiento de nada, no somos agricultores, fue todo muy nuevo para nosotros. Con el tiempo empezamos a conocer la competencia, a conocer cómo se comportaba el mercado con respecto al producto que estábamos ofreciendo. Pero prácticamente empezamos desde cero, no teníamos conocimiento de nada.

2. ¿Cuál era Inversión inicial y posterior en PPE y la capacidad instalada que tenían? ¿cuál fue la proporción de pasivos externos vs capital propio de la inversión?

a nosotros nos costó más o menos como \$15.000.000 (millones) la hectárea, para sembrar, adecuación de terreno, compra de las plántulas, el sistema de riego por goteo, los insumos químicos tanto para abono como para fumigación, a eso si nos ayudaba una empresa que se llama CEPAS, ellos tenían conocimiento en las pasifloras, porque en este momento no hay

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

ningún estudio sobre la Cholupa. Todo lo que le echábamos al cultivo tanto para abono como para fumigación, era lo que conocían para el maracuyá, porque no hay ningún estudio, ni en la gobernación o alcaldía, no hay ningún estudio sobre la Cholupa, no saben la variedad de Cholupa que hay, porque hay variedades de Cholupa.

Entonces, \$ 15 millones por hectárea, más cuando adecuamos la bodega para la planta despulpadora, ahí se fueron como \$ 15 millones de pesos también, en adecuaciones del cuarto frío, la empaquetadora dosificadora y accesorios, canastillas para colocar la pulpa en el cuarto frío.

\$165 millones de pesos, ahí está lo que es la parte agroindustrial, la empaquetadora que es lo que más costo, la despulpadora, nosotros arrancamos como en el 2014, ah y pues la mano de obra que nos tocaba contratar cuando teníamos cosecha, o cuando comprábamos el producto, para despulpar contratábamos a 15 despulpadores y les pagamos solo el día porque eso no era constante que teníamos la fruta como tal para cultivar.

Nosotros teníamos puro capital propio, no tuvimos ayuda de nadie, no tuvimos ayuda de nada.

3. ¿conocía de los niveles óptimos de ingreso para alcanzar el punto de equilibrio?

No, es que nosotros fue lo que le dije al principio, eso fue de pasión, y no se armó un estudio previo, ni nada, y lo que hicimos fue, cuando ya teníamos el producto, nosotros llegamos a llenar el cuarto frío, llegamos a tener 9 toneladas de pulpa de cholupa, ya cuando teníamos el cuarto frío lleno, dijimos bueno, empecemos a abrir mercado, hacernos conocer, regalar muestras a todos los restaurantes, hoteles, fuimos hasta los supermercados, pero obviamente porque son supermercados sí nos pedían una documentación para podernos

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

codificar, como El Popular, el Éxito, Comfamiliar, queríamos meternos también en Olímpica, pero en Olímpica nos puso mucha traba, pero si salimos al Éxito, que era la meta de nosotros, para conocernos a nivel nacional.

4. ¿Durante el funcionamiento cuál fue la decisión respecto a capitalizar utilidades?

No, porque eso fue una empresa familiar, era una variante de lo que tenemos hoy en día, que eso fue con lo que arrancamos, mi hermano se hizo la finca, y entonces me dijo qué nos ponemos a hacer, entonces fue cuando surgió la idea, no que sembremos 1 hectárea de Cholupa, lo que yo tenía pensado era sembrar la Cholupa e ir a Surabastos a venderla como tal, pero era algo como muy pasional, las cosas se fueron dando hasta que compramos la despulpadora, sacamos marca propia, Invima, hicimos toda la gestión.

5. ¿Qué tipo de prácticas de seguimiento al comportamiento financiero realizaron en el tiempo de operación?

No, Nosotros éramos muy pequeños, solo era la parte de Neiva, llegamos a tener 52 clientes, lo que teníamos era prácticamente una microempresa, entonces era muy pequeño lo que teníamos, armábamos pedidos, nos consignaban, pero la verdad no nos fue tan macro, no llegamos a ser muy grandes.

6. ¿Los flujos de caja de ingreso eran suficientes para atender las necesidades de pago de diferente orden(operación)?

Era bueno, porque era diario, teníamos entradas diarias porque la mayoría de los clientes, pequeños, los restaurantes ellos nos pagaban diario, cuando entramos al Éxito, llegamos a un acuerdo porque hubo una rueda de negocios que nos invitó la Alcaldía, llegamos a un acuerdo, que decían que era para productos cárnicos, frutas y verduras y lácteos, y se llegó un

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

acuerdo con el éxito que se nos pagaba cada 15 días. Que normalmente el éxito pagaba a 60 o 90 días, con ellos también tuvimos muy buenas relaciones, el primer mes y segundo mes, ya a partir del tercer mes, no nos siguieron haciendo pedidos, lo que nos pedía era muy poquito, entonces no hubo mucha rotación, a raíz de eso fue que tomamos la decisión de que no, de que el éxito no, al principio era que esto es lo máximo, que hay que sacarlo al mercado ya, a nivel nacional, etc, y a nivel Éxito Neiva fue que nos dejaron de pedir, los congeladores propios vacíos, nosotros llamamos que, qué pasó que no han vuelto a pedir, no, es que la verdad no estamos necesitando producto, cuando nosotros fuimos a ver qué es lo que estaba pasando, ya tenían una pulpa de cholupa marca éxito, estaban maquillando, entonces qué dijimos nosotros, no, vámonos. Cuando nosotros ajustamos precios, porque nosotros estábamos al mismo precio de la competencia, siendo nosotros mucho mejores, porque el producto que nosotros teníamos era pulpa 100% natural, nosotros no le metíamos ni agua, ni químicos, ni endulzante, ni azúcar, nada. La pulpa que salía era limpia, 100% natural, la pulpa de nosotros parecía de mango el color, usted comparaba la pulpa de cholupa con la competencia era totalmente diferente, entonces la gente aquí lo que prefiere es economía y no calidad.

7. ¿Cuál fue el resultado (ganancia o pérdida) operativo y neto en el tiempo de operación? ¿Por periodo?

La verdad, como le dije en el principio eso fue un ensayo de error, nosotros no pensábamos enriquecernos con eso, porque quién se va a enriquecer con 3 hectáreas, lo que hacíamos nosotros era ayudar a la región comprándole los productos a los pequeños cultivadores y pues intentar sacar a nivel nacional un producto que ni siquiera se conoce aquí en el huila, más que todo era eso, si el proyecto hubiera tenido éxito, hubiéramos sembrado las otras 30 hectáreas

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

que teníamos atrás de la finca, que ese era el pensado, el éxito nos dio vía libre, nos codificó la berraquera, empecemos a sembrar otras 10 hectáreas, nosotros con el producto tuvimos ganancias, porque siendo un producto muchísimo de mejor calidad que los otros productos, nosotros estábamos vendiendo a un mismo precio que ellos para darnos a conocer. Ya cuando ajustamos precios, listo ya nos conocieron en el mercado, ya tenemos marca, a lo que ajustamos precio, a lo que valía realmente, de los 52 clientes nos quedamos con 2.

8. ¿cuál era la política de precios frente a la competencia?

Al principio para darnos a conocer, por ser un producto nuevo, nosotros arrancamos con el mismo precio de la competencia, cuando nosotros le entregamos las muestras a cada cliente, la bolsita de 100gramos la estábamos vendiendo a \$ 1.200 pesos, apenas nos vieron la calidad, nos empezaron a comprar a nosotros, y así duramos como un año o año y medio con el mismo precio de la competencia, la gente dichosa, pero a raíz de que subimos el precio, dijimos ya conocen el producto, pero decían no muchas gracias, no me sirve el precio, pero están comprando un producto de muchísimo mejor calidad, que no pero no me sirve, usted le sube 50 pesos más, y la gente prefiere comprarle a la competencia.

Cuanto vendíamos las bolsitas de 100 gramos las vendíamos a 1.200, cuando ajustamos el precio la vendíamos a \$ 1.800. póngale 500 pesos más a la bolsita de 100 gr que es personal, nosotros teníamos tres presentaciones, 100 gr, media libra y libra, era un solo producto con tres presentaciones diferentes, nosotros nos íbamos a meter como con 5 pulpas más, porque la maquinaria que teníamos servía para eso, con maracuyá, guanábana, mora, piña y cholupa, fue cuando empezamos a hacer pruebas y que sí, fue cuando al mes no, ya no.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

9. ¿Cuál fue el modelo de negocio adoptado? ¿Se mantuvo o se cambió? ¿solamente pensaron en producción? ¿Para vender directamente y después pensaron agregarle más valor, o cómo fue?

Nosotros queríamos dar a conocer primero a nivel regional, nosotros como productores y desarrolladores del producto, nosotros cultivamos la fruta y la transformábamos en pulpa de Cholupa, y ya cuando tuviéramos todo, nosotros también estuvimos en Bogotá, en restaurantes y a particulares, y el pensado de nosotros era comprar un carro, una termoquin pequeña, para empezar a repartir allá en Bogotá, ya habíamos pensado un poquito más macro.

¿Sabe que se nos olvidó en la inversión?, en la inversión en el plástico también se nos fue 9 millones de pesos, lo de industria y comercio, que era certificación 2 millones de pesos, serían 156 millones, que fue una inversión grande que hicimos ahí.

10. ¿qué puntos estratégicos, identificaron para iniciar, es decir, como a partir de esa experiencia, dijeron vamos a sembrar más, comercializar más, el crecimiento cómo iba a estar dado, a través de qué?

primero que todo, la cercanía a la ciudad, se prestaba mucho, la mayoría, sino todo, los cultivos se daban entre de 700 o 1.200. m sobre el nivel del mar, Rivera y Campo Alegre. Si en Colomba hay 100 hectáreas, de cholupa a nivel nacional, el 97 o 98% está aquí en el Huila, entre Rivera y Campoalegre. La ubicación era estratégica, nosotros le comprábamos la cholupa a los pequeños cultivadores, y la acopiábamos en la finca.

La cholupa se daba cada tres meses, cuando hay cosecha y eso dura, póngale unas dos semanas cayendo, cada tres meses, nosotros íbamos todos los días, tengo 200kilos, 100 kilos, media tonelada, dependiendo de la cantidad que tuviera, nosotros teníamos la capacidad para

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

despulsar, cuando había cosecha 2 toneladas diarias de fruta, que el rendimiento de la cholupa es como el 40 o 50%, una fruta pesa, entre 80 gr, el 50% es pulpa, entonces lo demás es cáscara.

11. ¿La empresa Cholupa del Huila S.A.S contaba con todos los equipos necesarios para el proceso de despulpado de cholupa?

Nosotros teníamos un centro de acopio, unas bateas en acero inoxidable para el proceso de limpieza de la fruta, cuando la lavábamos la pasábamos a la planta despulpadora, donde las niñas la cortaban por la mitad, habían otras niñas que nosotros le llamábamos las cuchareadas, porque no hay una máquina como tal, que parte la fruta y la saque como tal, entonces nosotros le llamábamos la cuchareada que sacaban la pulpa como tal y la metían en unos baldecitos, de esos baldes la metíamos a la máquina despulpadora, que lo que hacía era centrifugar, sacaba las semillas de un lado y sacaba la pulpa por otro lado, de ahí el jugo como tal lo metíamos a un recipiente más grande, que iba conectado con una manguera a la empaquetadora dosificadora, que era la que uno cuadraba digitalmente, e iba sacando de acuerdo a lo que uno quisiera, sellando y empacando. Otra niña pesaba como para supervisión del peso, si pesaba menos la devolvían, de ahí la sacábamos en unas canastillas, y las metíamos como por 20 libras y de ahí al cuarto frío, del cuarto a distribución, nosotros teníamos unas neveras de icopor que le teníamos congelante para que mantuvieran la cadena de frío.

12. Describir las dificultades en la obtención e instalación de maquinaria y equipo.

Tuvimos una dificultad con la empaquetadora, porque nosotros compramos una empaquetadora al mismo proveedor de la despulpadora que nos dijo, si esta les puede empacar desde 50 gr hasta 2kg, cometimos el error de que no hicimos pruebas, cuando nos

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

llegó la empaquetadora acá, con el proveedor, empezamos a hacer pruebas y nos falló, no nos la quisieron cambiar, después pusimos abogado y nos hicieron devolución del dinero, luego fuimos a hablar con proveedor que tiene molinos ROA, no una de las de ellos sino del proveedor, nos la cuadró, la primera nos costó como 30 millones, y la segunda costó 14 millones, luego nos la instalaron, empezamos a hacer pruebas y dijimos si esta si empaca. Y contratamos a un señor que trabaja en molinos ROA en empacado, que es el que manejaba la máquina y todo. Cada que estábamos empacando pulpa nos tocaba llamarlo a él, que era el único que manejaba esa máquina.

13. ¿Cumplían con los requisitos y la capacidad de demanda a nivel local y nacional?

Local sí, nacional no. A eso queríamos llegar, pero no, aquí en Neiva no hay una finca que tenga 5 hectáreas de cholupa, nosotros éramos unos de los que más teníamos cultivados de 3.8 hectáreas, hay un señor en Aipe que él decía que tenía 5 hectáreas, pero no.

Nosotros en promedio en el mes vendíamos entre 200 0 300 kilos de pulpa, nosotros comprábamos la fruta, la despulpábamos, y cuarto frío, la pulpa podía durar 2 o 3 años congelada, lo que teníamos nosotros era stock.

14. ¿Qué beneficios generaba enlazar la cadena productiva, con la de comercialización?

Nosotros hacíamos todo, desde recoger la fruta en las fincas, hasta hacer los pedidos, no teníamos que pagarle a un intermediario o un domicilio para repartir la pulpa, nada, nosotros hacíamos todo.

Lo que más vendíamos era 70 de 100gr, 20 de media libra, y 10 de libra.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

15. ¿El personal operativo de la empresa contaba con la capacitación necesaria para realizar el proceso de producción de la pulpa?

Sí, todas las niñas tenían un curso de manipulación de alimentos, al mayordomo le daban capacitación cada mes, iba CEPAS y le enseñaban como fumigar y como aplicar los insumos y etc, y también iba un señor del ICA, a hacernos como visitas como de prevención también, entonces sí, todos estaban capacitados.

16. ¿en el proceso productivo ustedes tuvieron ayudas para hacer mejoras?

Álvaro: sí, nosotros cumplíamos con la BPA, que eran las Buenas Prácticas Agrícolas, y nos íbamos a certificar con el ICA, que íbamos a ser los primeros en certificar con BPA, pero ahí fue cuando ya habíamos decidido cerrar. Hoy en día ninguna finca de Cholupa está certificado en BPA, y muchas fincas no cumplen.

17. ¿Cuál fue el número empleos directos e indirectos que generó la empresa?

Nosotros llegamos a tener 15 jóvenes cuando había cosecha, que nos ayudaban a recoger, despulpar, y yo trabaja con un primo, teníamos dos mercaderistas, que tenían que estar donde vendíamos cuando íbamos a abastecer, teníamos un impulsador, cada cosecha. Trabajábamos de 8 a 12 días en el mes, mientras recogíamos las frutas, mientras recogíamos las otras, el señor que manejaba la máquina, que contratábamos para eso, el mayordomo.

18. ¿cuál fue el mínimo y el máximo que lograron producir?

Máximo unas 12 toneladas de fruta, y lo mínimo unas 6 toneladas las 4 hectáreas. 1.5 toneladas por hectárea, la producción, directamente.

Indirectamente compramos desde 800 kilos hasta 100 kilos por cosecha.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

CONCLUSIONES

Lo expuesto a lo largo de este trabajo permite arribar a las siguientes conclusiones:

1. Las variables internas y externas causales de liquidación de la empresa Cholupa del Huila S.A.S, se determinan analizando cada uno de los factores internos y externos que incidieron en el nicho de mercado de la empresa en los cuales se toman como causas o referencia las ventas, implementación de marketing, producción, financiación, toma de decisiones, competencia, que tuvieron influencia y permitieron llevar a cabo el proceso de conocimiento de la empresa, en los cuales mediante estados financieros se realiza el diagnóstico de indicadores facilitando el análisis de la situación financiera de la empresa.

Por tanto, se pudo establecer que la empresa Cholupa del Huila S.A.S del departamento del Huila, carecía en el sistema de gestión y organización, ya que no tuvieron en cuenta los posibles riesgos de incursión de mercado, las estrategias de marketing y políticas que podrían establecer para ser reconocidos y mantener un nivel de precios adecuado que permitiera estabilidad en la relación con sus clientes, así como el equilibrio de los costos de la empresa, e incapacidad por parte del gerente al evaluar el estado de la empresa en sus diferentes etapas para detectar a tiempo las falencias y la crisis que podría afrontar la misma.

2. Cholupa del Huila S.A.S era un negocio familiar en la cual solo tenían pensado destinar recursos propios pero no realizaron un estudio previo de las obligaciones económicas que se debían asumir en su momento y para las cuales la empresa aun no habría encontrado un punto de equilibrio, ya que la gerencia de la empresa no tenía claro en que lapso de tiempo llegaría a este punto, lo que lleva a concluir que la empresa no tenía bases firmes con las que iniciar la

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

puesta en marcha del negocio y se confiaron de que podría sostenerse sin tener en cuenta el crecimiento que tuviera la empresa.

3. Se concluye la ausencia de liderazgo ya que la crisis pudo haberse evitado si sus órganos de dirección hubieran tenido en cuenta la competencia del sector, y en la cual se presentó competencia desleal, siendo esto un factor determinante, ya que la empresa sufría de este flagelo ante su competencia, así como los demás factores externos que pudieron afectarla.

4. Falta de apoyo por parte de entidades gubernamentales al emprendimiento de empresas agroindustriales que tienen la capacidad de posicionarse y ayudar al crecimiento de la región.

5. Así como se muestran los resultados según entrevista realizada, una de las principales causas del fracaso de la empresa Cholupa del Huila S.A.S, se debe al desconocimiento del negocio, se evidenció que ellos no contaban con estudios previos antes de poner el negocio en marcha, ya que al no conocer el nicho de mercado no supieron competir con precios, esto generó que, al alza de precios por parte de la empresa, los clientes escogieran la economía del sector a bajo costo más que por calidad de producto de consumo, además, sólo se centraron en una línea de producto, en la cual si hubieran incursionado en otras líneas de pulpa hubiese sido posible la sostenibilidad de la misma. por esto, la empresa afrontó adversidades en su producción y operación, en la comercialización de su producto y los factores que para el gerente de la empresa influyeron en la decisión de liquidación de Cholupa del Huila S.A.S.

6. Finalmente, mediante el análisis de indicadores financieros se determinan los resultados financieros y operativos durante el tiempo de producción de la empresa de los cuales se destaca que el año en el cual la empresa obtuvo mayor rendimiento e ingresos por ventas y presentó una utilidad positiva fue el año 2016, en el año 2015 sienta este, el inicio de

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

operaciones se evidencia que la empresa no obtuvo utilidad y presentaba indicadores muy bajos en cuanto su flujo de caja y su capacidad para asumir obligaciones, además para el año 2017 enfrentó una crisis la cual dejó resultados negativos financieramente para la empresa, para este año no obtuvieron ingresos por ventas suficientes; en general se observan las consecuencias de una falta de gestión en cada uno de los años, los costos y gastos de producción desde el primer año se observan elevados en relación con los ingresos por ventas, los indicadores mostraban resultados negativos de lo cual se observa claramente los resultados financieros que dieron a lugar a la decisión de liquidación.

7. Se concluye que el tercer objetivo específico planteado no se logró con totalidad, debido a que no se pudo llevar a cabo todas las entrevistas planteadas y que surgían a lo largo de la investigación, se presentaron condiciones cambiantes de las personas que al principio del estudio se comprometieron a responder las entrevistas, pero incumplieron por falta de sustento de la información esperada, falta de comprensión del objetivo de transmisión de la experiencia, dificultad en la obtención de la información y respuestas por falta de tiempo e inconvenientes por parte de los administrativos de la empresa, además en el momento de la puesta en marcha de las actividades y cronogramas expuestos para cumplir el objetivo nos enfrentamos con la pandemia COVID 19 SARS-CoV-2 lo que contrajo aislamientos, confinamientos y cierres de ciudades lo que impedía realizar personalmente las reuniones con los dueños de la empresa, otro aspecto es, que ellos salieron del país y estuvieron ausentes por varios meses. Fueron una serie de eventos externos que afectaron el rumbo de la investigación, pese a eso se logró obtener información importante y relevante con la cual se realizó el estudio y se tuvo en cuenta para la finalización de la investigación.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcaldía de Neiva. (01 de Marzo de 2018). *Alcaldía de Neiva*. Obtenido de Alcaldía de Neiva:
<http://www.alcaldianeiva.gov.co/MiMunicipio/Paginas/Informacion-del-Municipio.aspx>
- Álvarez, C. (2017). Factores del entorno y creación de empresas: un análisis institucional.
Revista Venezolana de Gerencia, 6-7.
- Álvarez, C., & Urbano, D. (2017). Factores del entorno y creación de empresas: un análisis institucional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 17.
- Álvarez, C., & Urbano, D. (2017). Factores del entorno y creación de empresas: un análisis institucional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 17.
- Banco Mundial. (2018). *Banco Mundial*. Obtenido de Banco Mundial:
<https://datos.bancomundial.org/pais/colombia>
- Bronzino, E. (09 de Noviembre de 2016). *Gestiopolis*. Obtenido de Gestiopolis:
<https://www.gestiopolis.com/definicion-gestion-empresas-familiares/>
- CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ. (2018). *Causas de Liquidación de empresas 2018*. Bogotá.
- Cámara de Comercio de Neiva. (2019). *INFORME DE COYUNTURA ECONÓMICA*. Neiva.
Obtenido de <https://ccneiva.org/informes-economicos/#coyuntura-economica>

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

CONFECÁMARAS. (2017). *DETERMINANTES DE LA SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL EN COLOMBIA*.

Cury R, K. M. (2017). Residuos agroindustriales su impacto, manejo y aprovechamiento.

Jrevista Colombiana de ciencia animal.

Departamento Nacional de Planeación. (25 de Septiembre de 2018). *Departamento Nacional de Planeación*. Obtenido de

<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/%E2%80%8B%C3%8Dndice%20Global%20de%20Innovaci%C3%B3n%2C%202018.%20Informe%20para%20Colombia%20%E2%80%8B.pdf>

Díaz, I. M. (2014). CRISIS Y REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL. *Revista*

Quipukamayoc, 4-5. Obtenido de Revistas investigación UNMSM.

Domínguez J, R., Murillo M, R. L., & C., L. (2018). *Confecámaras*. Obtenido de Confecámaras:

http://www.confecamaras.org.co/phocadownload/2018/Cuadernos_An%C3%A1lisis_Econ%C3%B3mico

Espinosa, R. F., Molina, Z., & Vera, M. (2015). FRACASO EMPRESARIAL DE LAS

PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) EN COLOMBIA. *Suma de Negocios*, 3.

FAO, d. d. (1997). *La agroindustria y el desarrollo económico, parte III*.

FAO, Henson, S., & Cranfield, J. (2013). *Agroindustrias para el desarrollo*.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Farfán B, Y. (17 de Enero de 2014). *Innovacesal*. Obtenido de Innovacesal web site:

http://www.innovacesal.org/innova_public/archivos/publica/area04_tema04/239/archivos/eco_adm_interdisc_01_2013.pdf

Fondo Monetario Internacional. (2018). *Fondo Monetario Internacional*. Obtenido de Fondo Monetario Internacional:

<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/weorept.aspx?sy=2018&ey=2018&ssd=1&sort=subject&ds=.&br=1&pr1.x=94&pr1.y=11&c=311%2C336%2C213%2C263%2C313%2C268%2C316%2C343%2C339%2C273%2C218%2C278%2C223%2C283%2C228%2C288%2C233%2C293%2C238%2C361%2C>

Friabustinza, R. (2010). *La agroindustria y sus posibilidades*. Tacna.

García, D., & Lopera, A. (2015). Plan de negocios para la producción y comercialización de fruta trozada empacada al vacío y congelada. Cosecheros. Medellín - Antioquia. Caldas, Antioquia, Colombia.

García, L., Bartolomé, M., & al, e. (1999). *Dialnet*. Obtenido de Dialnet:

<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/565260.pdf>

Gobernación del Huila. (11 de Agosto de 2017). *Gobernación del Huila*. Obtenido de

Gobernación del Huila: <https://www.huila.gov.co/publicaciones/144/identificacion-del-departamento/>

Guillermo, M., Monzani, L., & Muñoz, R. (13 de Junio de 2017). *Métode*. Obtenido de Méto

<https://metode.es/revistas-metode/document-revistas/paper-cervell-decisiones-financeres.html>

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Gutiérrez, F. B. (19 de Octubre de 2018). *RCN Radio*. Obtenido de RCN Radio:

<https://www.rcnradio.com/economia/colombia-es-la-la-quinta-economia-mas-competitiva-de-america-latina>

Hartline D, M., & O.C., F. (2006). *Estrategia de Marketing*. México: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.

Hernández Sampieri, R. F. (2004). *AMAZONAWS.COM*. Obtenido de AMAZONAWS.COM:

https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/38911499/Sampieri.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DSampieri.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A%2F20190923%2Fus-east-1%2Fs3%2Faws4_request&X-Amz-

Martel C, C. (12 de Enero de 2017). *Página 3*. Obtenido de Página 3 web site:

<http://pagina3.pe/mortalidad-empresarial/>

Martínez Covalada, H. M. (2005). *Observatorio de Competitividad Agrocadenas Colombia*. Bogotá.

Montoya, A. (08 de 11 de 2013). Agroindustria clave para el desarrollo exportador del Huila. *Diario la Nación*.

Nava Rosillón, M. A. (2014). ANÁLISIS FINANCIERO: UNA HERRAMIENTA CLAVE PARA UNA GESTIÓN FINANCIERA EFICIENTE. *Revista Venezolana de Gerencia RVG*, 13-14.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Nava, R. M. (2014). ANÁLISIS FINANCIERO: UNA HERRAMIENTA CLAVE PARA UNA GESTIÓN FINANCIERA EFICIENTE. *Revista Venezolana de Gerencia*, 7-9.

Ortíz Anaya, H. (2011). *ANÁLISIS FINANCIERO APLICADO Y PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA*. Bogotá: Proyectos Editoriales Curcio Penen.

Planeación, D. N. (25 de Septiembre de 2018). *Departamento Nacional de Planeación*. Obtenido de

<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/%E2%80%8B%C3%8Dndice%20Global%20de%20Innovaci%C3%B3n%2C%202018.%20Informe%20para%20Colombia%20%E2%80%8B.pdf>

Revista Dinero. (10 de Octubre de 2018). *Revista Dinero*. Obtenido de Revista Dinero:

<https://www.dinero.com/internacional/articulo/economia-de-latinoamerica-en-2018-segun-el-fmi/263069>

Rivera, H. A., & Malaver, M. (2011). LONGEVIDAD EMPRESARIAL. *SSRN Electronic Journal*, 11-15.

Rosario Córdoba, C. C. (31 de Octubre de 2018). *Consejo Privado de Competitividad*. Obtenido de Consejo Privado de Competitividad: https://compite.com.co/wp-content/uploads/2019/03/LIBRO-CPC_IDC_2018_WEB.pdf

Rubio D, P. (2008). *Introducción a la Gestión Empresarial*. Madrid: Instituto Europeo de Gestión Empresarial.

SECTORIAL. (14 de 03 de 2022). SECTORIAL. *AGROINDUSTRIA*. Colombia.

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

Siabatto, O. E. (2008). *Tendencias Agroindustria de Passifloras*. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura en Colombia.

Spencer Henson, T. R. (2005). Normas agroalimentarias privadas: Implicaciones para la política alimentaria y el sistema agroalimentario. *Michigan State University*.

Stake, R. (1998). *INVESTIGACIÓN CON ESTUDIO DE CASOS*. MADRID: EDICIONES MORATA, S.L.

Vida Caixa. (31 de Agosto de 2015). *Vida Caixa*. Obtenido de Vida Caixa:
<https://www.vidacaixa.es/blog/los-10-factores-que-influyen-en-una-decision-economica/>

Yin, R. (2002). *Investigacion Sobre Estudios de Casos-Diseño y Métodos*. Sage Publications.

ANEXOS

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

ESTADOS FINANCIEROS

1. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

CHOLUPA DEL HUILA S.A.S						
BALANCE GENERAL						
VALORES EXPRESADOS EN MILES DE PESOS						
	2015	2016	2017	2018E	2019E	2020E
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y equivalente al efectivo	\$ 1.356,1	\$ 8.949,1	\$ 51,1	\$ 2.241,2	\$ 3.404,5	\$ 3.083,8
Cuentas por cobrar	\$ 7.897,9	\$ 8.468,4	\$ 654,0	\$ 9.573,8	\$ 9.736,6	\$ 9.779,9
Inventarios	\$ 0,0	\$ 49.188,0	\$ 3.608,0	\$ 4.988,1	\$ 5.031,9	\$ 5.163,9
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE	\$ 9.254,0	\$ 66.605,4	\$ 4.313,1	\$ 16.803,1	\$ 18.173,1	\$ 18.027,6
ACTIVOS NO CORRIENTE						
Propiedades Planta y Equipo	\$ 273.471,0	\$ 422.598,0	\$ 147.597,6	\$ 175.595,0	\$ 186.504,4	\$ 197.217,1
Depreciación	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 18.859,8	\$ 5.853,2	\$ 6.216,8	\$ 6.573,9
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTE	\$ 273.471,0	\$ 422.598,0	\$ 128.737,8	\$ 169.741,9	\$ 180.287,6	\$ 190.643,2
Cargos diferidos	\$ 0,0	\$ 1.586,9	\$ 1.586,9	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0
TOTAL DE ACTIVO	\$ 282.725,1	\$ 490.790,3	\$ 134.637,8	\$ 186.545,0	\$ 198.460,6	\$ 208.670,8
PASIVO Y PATRIMONIO						
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
Provisión de prestaciones Sociales	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 10.097,5	\$ 1.960,9	\$ 2.031,8	\$ 2.106,7
Impuestos Gravámenes y Tasas	\$ 32,1	\$ 1.345,1	\$ 0,0	\$ 6.232,0	\$ 8.230,9	\$ 13.602,5
Obligaciones Laborales	\$ 0,0	\$ 1.782,4	\$ 0,0	\$ 4.720,2	\$ 5.336,3	\$ 5.831,7
Pasivos Estimados y Provisiones	\$ 0,0	\$ 7.128,0	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0
TOTAL DE PASIVO CORRIENTE	\$ 32,1	\$ 10.255,5	\$ 10.097,5	\$ 12.913,2	\$ 15.599,0	\$ 21.541,0
PASIVO NO CORRIENTE						
Obligaciones financieras LP	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 31.105,8	\$ 22.211,6	\$ 13.317,4
Cuentas por pagar a socios	\$ 126.660,3	\$ 127.419,0	\$ 124.916,4	\$ 122.416,4	\$ 119.916,4	\$ 117.416,4
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 126.660,3	\$ 127.419,0	\$ 124.916,4	\$ 153.522,2	\$ 142.128,0	\$ 130.733,9
TOTAL PASIVO	\$ 126.692,5	\$ 137.674,5	\$ 135.013,9	\$ 166.435,4	\$ 157.727,1	\$ 152.274,8
PATRIMONIO						
Capital suscrito y pagado	\$ 10.000,0	\$ 10.000,0	\$ 10.000,0	\$ 10.000,0	\$ 10.000,0	\$ 10.000,0
Aportes Sociales		\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0
Resultado o pérdida del ejercicio	-\$ 13.181,2	\$ 5.938,4	-\$ 3.133,4	\$ 13.243,0	\$ 17.490,6	\$ 28.905,4
Resultados de ejercicios anteriores	\$ 0,0	-\$ 13.181,2	-\$ 7.242,7	-\$ 3.133,4	\$ 13.243,0	\$ 17.490,6
Superávit por Valorizaciones	\$ 159.213,8	\$ 350.358,6	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0
TOTAL DE PATRIMONIO	\$ 156.032,6	\$ 353.115,8	-\$ 376,1	\$ 20.109,6	\$ 40.733,6	\$ 56.395,9
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 282.725,1	\$ 490.790,3	\$ 134.637,8	\$ 186.545,0	\$ 198.460,6	\$ 208.670,8

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

2. ESTADO DE RESULTADOS

CHOLUPA DEL HUILA S.A.S ESTADO DE RESULTADOS VALORES EXPRESADOS EN MILES DE PESOS						
	2015	2016	2017	2018E	2019E	2020E
Ingresos operacionales	\$ 14.268,3	\$ 81.803,7	\$ 85.436,3	\$ 96.543,0	\$ 109.093,6	\$ 123.275,8
costo de ventas	\$ 11.030,3	\$ 6.292,3	\$ 9.019,2	\$ 59.856,7	\$ 67.092,6	\$ 64.103,4
Utilidad bruta en ventas	\$ 3.238,0	\$ 75.511,4	\$ 76.417,1	\$ 36.686,3	\$ 42.001,0	\$ 59.172,4
Gastos	\$ 15.864,6	\$ 67.081,9	\$ 73.566,8	\$ 13.516,0	\$ 12.000,3	\$ 12.944,0
Operacionales de administración	\$ 15.504,6	\$ 55.254,0	\$ 73.566,8	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0
Operacionales de ventas	\$ 360,0	\$ 11.827,9	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0
Utilidad operacional	-\$ 12.626,6	\$ 8.429,5	\$ 2.850,3	\$ 23.170,3	\$ 30.000,7	\$ 46.228,4
Ingresos no operacionales	\$ 232,7	\$ 2,3	\$ 30,0	\$ 622,1	\$ 444,2	\$ 266,3
Gastos no operacionales	\$ 787,4	\$ 2.418,3	\$ 6.013,7	\$ 3.073,2	\$ 3.835,1	\$ 3.454,2
Utilidad neta antes de impuestos y reservas	-\$ 13.181,2	\$ 6.013,4	-\$ 3.133,4	\$ 19.475,0	\$ 25.721,4	\$ 42.507,9
Impuesto de renta y complementarios	\$ 0,0	\$ 75,0	\$ 0,0	\$ 6.232,0	\$ 8.230,9	\$ 13.602,5
Utilidad líquida	-\$ 13.181,2	\$ 5.938,4	-\$ 3.133,4	\$ 13.243,0	\$ 17.490,6	\$ 28.905,4
Reservas	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 0,0
Utilidad del ejercicio	-\$ 13.181,2	\$ 5.938,4	-\$ 3.133,4	\$ 13.243,0	\$ 17.490,6	\$ 28.905,4

3. INDICADORES FINANCIEROS EMPRESAS SECTOR

• AGUA HASS S.A.S

INDICADORES FINANCIEROS					
Indicador	2016	2017	2018	2019	2020
Rentabilidad					
Margen Bruto	28,9%	21,9%	28,4%	45,0%	52,3%
Margen Ebitda	6,8%	11,1%	-16,6%	5,5%	20,0%
Margen Operativo	6,3%	10,5%	-17,3%	3,6%	17,9%
Margen Neto	4,1%	7,2%	73,1%	-5,2%	42,5%
Roa	3,6%	5,7%	-5,3%	0,5%	2,2%
Roe	2,5%	4,2%	27,2%	-0,9%	6,7%
Liquidez					
Liquidez Corriente (Razón Corriente)	3,9	3,6	6,2	2,5	6,1
Liquidez Inmediata (Prueba Acida)	3,9	3,6	6,2	2,5	6,1
Rotación Cartera Clientes	21	54	50	247	328
Rotación Inventario	-	-	-	-	-
Rotación Proveedores	11	5	47	266	129
Ciclo Operacional	9	49	3	(19)	199
Endeudamiento					
Endeudamiento con Valorizaciones	7,6%	7,6%	18,3%	23,7%	21,0%
Endeudamiento sin Valorizaciones	7,6%	7,6%	18,3%	23,7%	21,0%

VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS DE LIQUIDACIÓN

- FRUTALES LAS LAJAS

INDICADORES FINANCIEROS					
Indicador	2016	2017	2018	2019	2020
Rentabilidad					
Margen Bruto	46,6%	58,0%	54,2%	56,9%	55,8%
Margen Ebitda	55,6%	37,2%	22,0%	36,0%	37,3%
Margen Operativo	22,5%	22,8%	2,2%	19,3%	22,1%
Margen Neto	6,8%	5,1%	5,5%	3,1%	4,2%
Roa	4,1%	4,0%	0,4%	2,8%	4,2%
Roe	2,2%	1,7%	1,8%	0,9%	1,7%
Liquidez					
Liquidez Corriente (Razón Corriente)	0,2	0,4	0,3	0,3	0,3
Liquidez Inmediata (Prueba Acida)	0,2	0,4	0,3	0,3	0,2
Rotación Cartera Clientes	48	59	74	43	52
Rotación Inventario	35	40	28	42	39
Rotación Proveedores	390	92	829	814	762
Ciclo Operacional	(307)	6	(727)	(728)	(671)
Endeudamiento					
Endeudamiento con Valorizaciones	43,2%	46,7%	48,1%	49,9%	52,1%
Endeudamiento sin Valorizaciones	43,2%	46,7%	48,1%	49,9%	52,1%

- COSECHEROS

COSECHEROS				
INDICADORES DE GENERACIÓN DE VALOR				
INDICADORES DE VALOR	2016	2017	2018	2019
Rentabilidad				
Margen Bruto	26%	26%	27%	28%
Margen Ebitda	5,46%	7,39%	9,69%	12,11%
Margen Operativo	5%	7%	10%	12%
Margen Neto	4%	6%	7%	9%
Roa	44,06%	72,60%	117,90%	182,18%
Liquidez				
Liquidez Corriente (Razón Corriente)	3,1	3,5	3,7	5,5
Liquidez Inmediata (Prueba Acida)	2,6	3,0	3,3	5,0
Rotación Cartera Clientes	8	8	8	8
Rotación Inventario	14	14	14	14
Rotación Proveedores	14	14	14	14
Endeudamiento				
Endeudamiento con Valorizaciones	48,07%	34,82%	24,06%	17,40%
Concentración Pasivo Corriente	45,49%	65,87%	100,00%	100,00%