

**CARACTERIZACIÓN DE EMPRESAS EN LEY 550 DE 1999 EN LA CIUDAD DE
BARRANQUILLA.**

CASO DE LAS EMPRESAS:

IBAÑEZ Y CIA LTDA

Y

GRUPO HABITARE DEL NORTE

CARLOS FERRER

WILLIAM ORTIZ

**Caso descriptivo presentado como requisito para optar el título de
PROFESIONAL EN FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Asesor:

NETTY CONSUELO HUERTAS

Docente

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

CARTAGENA D.T. Y C.

2009

INTRODUCCIÓN

La crisis financiera del final de los noventa, llevó a un colapso de los bancos, quiebras de empresas, y la destrucción del patrimonio de millones de colombianos. La respuesta fue ingeniosa y acorde con la jurisprudencia internacional: la Ley 550, brindando la posibilidad que una empresa insolvente, a través de la reestructuración operacional, el refinanciamiento de la deuda y, por encima de todo, la capacidad y voluntad de pago, pueda ser salvada. De esta manera, 1.024 empresas y 82.000 empleos fueron rescatados por esta ley.

Aunque esta norma fue calificada como un mecanismo muy eficiente para salvar las empresas colombianas por la Superintendencia de Sociedades, antes de implementar todo este proceso se realizaron sin fines de balances previos sobre los resultados de la ley 550 y se previó que esta sería una herramienta de negociación más eficiente que el mecanismo judicial de los Concordatos; por otro lado se destacó que desde 2000, cuando entró en vigencia la ley, cientos de empresas se acogieron al proceso para salvar empleos y garantizar el pago de sus acreencias.

Si estas empresas no hubieran tenido la oportunidad de enfrentar la crisis a través de este mecanismo jurídico, se verían abocadas al trámite de una liquidación con las consecuencias sociales y económicas que ello implica.

A esto se suma que la parálisis de este grupo de empresas donde se incluyen las dos que son objeto de estudio en este trabajo, hubiera producido una pérdida importante de la riqueza del país pues los activos que quedaron a la deriva suman miles de millones de pesos. Un sinfín de características introdujeron a estas dos empresas en particular a ser cobijadas por esta ley, porque era realmente necesario y es válido resaltar que para ellas con su notable insuficiencia de fondos no podían cubrir sus gastos, lo que las condenaba a permanecer indefinidamente en estado de liquidación.

1. DISEÑO DEL TRABAJO

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.

La pregunta que surge luego de iniciar un proceso que consienta la generación de riqueza dentro de un país que busca la satisfacción de las necesidades del ser humano sería ¿Qué factores dentro de su economía influyen directamente para que una empresa o entidad, logren mantenerse a través del tiempo y otras no? El tamaño de las empresas no es un factor excluyente para que estas no entren en decadencia, gracias a que en los últimos años grandes aglomeraciones han afrontado las debilidades, amenazas y flexibilidad de sus actividades, Por ende la respuesta a la pregunta sigue sin explicar.

En ciertas ocasiones la reestructuración bajo tiempos de crisis puede significar una gran oportunidad porque ayuda a consolidar cuotas de mercado, a mejorar la eficiencia operacional del negocio y permite consolidar nuevos líderes en cada compañía que aprovecharan oportunidades para mejorar su situación actual. Se piensa que la causa del declive se debe a dificultades por ausencia de liquidez o podría ser provocada como resultado de una mala gestión de la compañía, o también debido a cambios que suelen presentarse en el mercado y que benefician a unas empresas y resultan ineficaces para otras.¹

Cuando una compañía no alcanza a cumplir con las obligaciones que tiene con entidades financieras y se dice que se encuentra en crisis, se arropa bajo una ley que busca que la compañía de un país o de un lugar determinado cambie su rumbo después de involucrarse en una crisis que afecta a la mayoría de la población, obteniendo una eficiencia y flexibilidad para aquellas empresas que se encuentren en este tipo de situación.

La ley 550 de 1999, sirve como colchón o salvavidas para aquellas empresas que por la época pasaban por una de las peores crisis de la economía, presentando dificultad para el cumplimiento financiero de sus deudas. A estas se les concedía

¹ http://pwcspain.typepad.com/reestruct_empresarial/

incluso periodos de gracia para el cumplimiento de sus obligaciones y de esa forma la empresa pudiera tomar un “respiro”², tal como lo explica la ley 550 de 1999 en el artículo 6° el cual corresponde a la promoción de los acuerdos de reestructuración³. Esta ley se creó con el fin de ayudar a la reestructuración de las empresas debido al descenso económico que atravesaba el país, y de igual manera tiene por objeto la protección del crédito y la recuperación y conservación de la empresa viable como unidad de explotación económica y fuente generadora de empleo. La ley 550 establecía un régimen que promovía y facilitaba 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 dictaban disposiciones para armonizar el régimen legal vigente con las normas de esta ley⁴.

La ley generaba un mecanismo que beneficiaba a las empresas con el propósito de corregir deficiencias que presentaran en su capacidad de operación y para atender obligaciones monetarias, de manera que tales empresas podían recuperarse dentro del plazo y en las condiciones que se hayan previsto en el mismo. Desde 1999 hasta marzo del 2006 se aceptaron 1.039 empresas, De estas se han confirmado y celebrado 771 acuerdos de reestructuración de empresas. De esas 771 empresas que firmaron acuerdo de salvación, 265 son de la industria manufacturera, 201 del área de servicios, 130 del sector comercio, 78 de la construcción, 40 del agropecuario, 38 de otros sectores y 19 de la minería. Por diferentes motivos de las 1.039 empresas aceptadas en el proceso de reestructuración han iniciado la liquidación 280 compañías, a siete se les ha revocado la aceptación del acuerdo, una fue devuelta al concordato preventivo y 12 tienen acuerdo cumplido. Por departamentos donde están radicadas las empresas, el informe de la Supersociedades señala que de las 1.039, están domiciliadas en Bogotá 373, otras 181 en Antioquia, 131 en el Valle del Cauca, 49 en el Atlántico y 180 en otros departamentos. De los 771 acuerdos ya firmados en

² <http://www.actualicese.com/actualidad/2005/10/10/ventajas-fiscales-de-las-empresas-acogidas-a-ley-550-de-1999/>

³ <http://www.supersociedades.gov.co/ss/drvisapi.dll?MIval=sec&dir=96>

⁴ <http://co.vlex.com/vid/ley-550-43133999>

igual número de empresas 314 fueron suscritos por períodos de 8 a 10 meses, 196 de 7 a 8 meses, 112 contemplan plazos de 12 a 24 meses. En procesos de salvación que durarán más de 24 meses están 17 empresas. La Ley 550 ha sido benéfica para todo tipo de empresas. Por ejemplo, el 33 por ciento (254 de las 771 empresas) son consideradas como grandes de acuerdo con su tamaño. Así mismo el 30 por ciento son empresas pequeñas (228); otras 205 (es decir el 26,58 por ciento) son de tamaño mediano y el 3,37 por ciento son microempresas.⁵

En una publicación de Alfredo García Sierra para el diario El País se revelaron las siguientes cifras hasta el 31 de Diciembre de 2006 como balance de la ley 550: 1027 empresas fueron aceptadas para entrar a reestructuración, otras 383 entraron en liquidación al no tener la misma suerte. De las 1.207 empresas aceptadas bajo la norma, 964 ya firmaron acuerdos con sus acreedores financieros, laborales y fiscales, en plazos que van entre uno y cinco años en promedio, aunque hubo compañías como el de la textilera antioqueña Coltejer, cuyo convenio fue a 30 años. La Ley 550 permitió proteger unos 83.000 empleos y activos por más de \$11,4 billones, la mayoría de ellos pertenecientes a factorías medianas y grandes del sector manufacturero. En la misma publicación el autor comenta que aunque fue una medida propicia en su momento, pero tuvo falencias con la inseguridad jurídica que se creaba ya que no había embargo de activos y al no existir el poder del juez para dirigir y tomar medidas cautelares, se generó inestabilidad y por eso aumentó el riesgo. Frente a ello los acreedores veían restringidas las posibilidades de facilitarle recursos frescos a la empresa⁶.

La Ley 550 o de reestructuración económica permitió a las empresas dialogar con los acreedores de las empresas antes de llegar al cierre de la compañía. Se superó la etapa del concordato preventivo obligatorio y a medida que avanzan los años va descendiendo la cantidad de empresas que acuden a la reestructuración,

⁵ <http://www.presidencia.gov.co/sne/2005/enero/05/01052005.htm>

⁶ <http://www.elpais.com.co/paionline/notas/Septiembre162006/salvaempres.html>

gracias a la reactivación económica que se estaba registrando en Colombia y a la mayor confianza de los inversionistas⁷.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuáles fueron los principales motivos que llevaron a las empresas Ibáñez & Cía. Ltda. Y Grupo Habitare del Norte a cobijarse dentro de La Ley 550 y cuáles han sido los beneficios logrados bajo esta condición?

1.3. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Qué motivos condujeron a las empresas Ibáñez & Cía. Ltda. y Grupo Habitare del Norte para acogerse a la Ley 550 de 1999?
- ¿Cómo era el comportamiento financiero de las empresas Ibáñez & Cía. Ltda. y Grupo Habitare del Norte antes y después de ampararse en la ley 550 de 1999?
- ¿Qué procesos se implementaron en las compañías Ibáñez & Cía. Ltda. y Grupo Habitare del Norte para acogerse dicha ley?
- ¿Cómo fue la fórmula de arreglo convenida para que las empresas pudieran cumplir con sus acreedores?
- ¿Cómo fue el resultado de las compañías Ibáñez & Cía. Ltda. y Grupo Habitare del Norte al ampararse en la ley 550 de 1999?

⁷ <http://www.presidencia.gov.co/sne/2004/febrero/10/05102004.htm>

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. OBJETIVOS GENERALES

Realizar un análisis integral de las razones que llevaron a las empresas Ibáñez & Cía. Ltda. y Grupo Habitare del Norte ubicadas en la ciudad de Barranquilla a ampararse bajo la ley 550 de 1999 en cuanto a la causa de la reestructuración financiera, de tal manera que se llegue a describir el desarrollo antes y después de la Ley 550 para así determinar el éxito o fracaso de dicho acuerdo.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un análisis financiero de cómo ha sido el desarrollo de Ibáñez & Cía. Ltda. y Grupo Habitare del Norte antes y después de haberse amparado a la ley 550 de 1999.
- Estudiar los indicadores económicos de Ibáñez & Cía. Ltda. y Grupo Habitare del Norte para encontrar las causas de su reestructuración financiera.
- Establecer cómo ha sido el proceso de las empresas al acogerse a la ley 550 de 1999.
- Reunir la información concerniente para saber cómo ha sido el crecimiento de las empresas que tienen convenio de reestructuración.

1.5. JUSTIFICACIÓN

Tomando en cuenta la crisis económica desarrollada en el mundo, se han experimentado varios problemas para las empresas, teniendo consecuencias notorias en sus actividades sociales y financieras. Esto ha llevado a muchas empresas colombianas a auxiliarse en convenios de reestructuración y así poder corregir las deficiencias presentadas en su capacidad de operación y atender de una u otra forma obligaciones económicas, de tal manera que se logre su recuperación.

En Colombia, tras la crisis de los 90's, el gobierno nacional decidió impulsar una ley que permitiese a las empresas tomar un aire respecto a sus deudas, dicha ley era la ley 550 de 1990 la cual brindaba ciertas comodidades a las empresas en crisis o con proyecciones negativas para pagar sus deudas con bancos y otros acreedores, No obstante, en el año 2006 la ley fue derogada por la ley 1116 de 2006, conocida como "Régimen de Insolvencia Empresarial" o "Procesos de Reorganización".

A través de la ley 550 de 1999 o reestructuración, muchas empresas visualizaron una medida de salvaguardia para reactivar la economía, medida que les permitía mejorar problemas financieros y salvar el capital logrando el objetivo de toda empresa "maximizar el valor de los dueños". Es así como a través de este proyecto se pretende analizar cómo ha sido el crecimiento o descenso de la empresa antes y después de cobijarse en la Ley 550 de 1999. De igual forma se busca investigar cuáles han sido los diferentes obstáculos que se presentan al realizar negocios entre los acreedores externos e internos de la empresa, para así evitar que las empresas entren en quiebra al utilizar la reestructuración a tiempo.

1.6. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Es de vital importancia tener en cuenta los distintos estudios realizados sobre la ley 550 de 1999 para llevar a cabo la investigación, estos nos sirven como base para observar cuáles fueron los obstáculos, planteamientos y resultados arrojados al acudir a esta ley, además brinda orientación y referencia para elaborar el estudio.

Esta referencia de la ley 550 de 1999 es tomada de **ANÁLISIS COMPARATIVO DE MODELOS DE PREDICCIÓN DE QUIEBRA Y LA PROBABILIDAD DE BANCARROTA**, por Eduardo Alejandro Ringeling Papic, este estudio muestra la quiebra de Chile. El argumento gira en torno a que toda persona al iniciar una actividad económica lo realiza confiada en su éxito, pero este es incierto e impredecible. Muchas empresas fracasan por la quiebra o quiebra inevitable, permitiendo el desarrollo de otras empresas o el crecimiento de aquellas sobrevivientes, desplazando así a las empresas ineficientes por las eficientes, pero esto no quiere decir que necesariamente las lleve al fracaso.

Al ocasionarse una quiebra, no sólo se encuentran comprometidos los intereses del deudor y los acreedores, sino también los intereses de terceros y de la comunidad en general. Sin duda, el primer interés comprometido es el del deudor, por cuanto la quiebra produce efectos respecto de toda su actividad económica y en su situación jurídica. La paralización en las actividades económicas de la empresa quebrada significa básicamente cesantía, desocupación, repercusiones sobre la oferta y la demanda en el mercado afectando de una u otra forma el comportamiento colectivo⁸.

La quiebra fue establecida como un instrumento propio del deudor comerciante, por lo tanto el efecto en cadena que produce para la economía es muy grave. Si cae en quiebra un deudor civil, a lo mejor sus efectos no tendrán importancia; tratándose de un deudor comerciante que tiene cientos de proveedores y miles de

⁸ Análisis comparativo de modelos de predicción de quiebra y la probabilidad de bancarrota (http://www.cybertesis.cl/tesis/uchile/2004/ringeling_e/sources/ringeling_e.pdf)

clientes, el efecto puede ser muy grave dentro de la economía, porque el encadenamiento de los negocios produce una gama muy amplia de situaciones.

Las empresas que se encuentran en crisis pero no quebradas pueden resolver sus problemas de liquidez mediante una dramática reestructuración de sus operaciones; por ejemplo, una venta del 70% de sus activos o mediante la fusión con otra empresa que tenga exceso de liquidez. Una empresa podría entrar voluntariamente en quiebra por razones ajenas a su salud financiera; por ejemplo, para obligar a los sindicatos a aceptar salarios más bajos o para reducir la magnitud de alguna demanda judicial en su contra.

1.6.1. MODELO UNIVARIADO DE BEAVER

En 1966 Beaver presentó un modelo univariado para la predicción de las crisis y quiebras de las empresas, el estudio de Beaver consistía en tomar una muestra de empresas que estaban en quiebras y estudiar por separado un conjunto de variables financieras (univariado), para este modelo existen dos supuestos:

1. “La distribución de las variables para firmas en crisis es sistemáticamente distinta de la distribución de las variables de las firmas sanas.
2. Dicha diferencia sistemática en las distribuciones puede ser explotada con propósitos predictivos.”⁹

1.6.2. MODELO MULTIVARIADO DE ALTMAN

Las investigaciones y el modelo univariado de Beaver sentaron las bases para el desarrollo de otras metodologías, como lo fue el modelo multivariado de Altman.

En 1968 Altman expandió el modelo de Beaver a un modelo multivariado en el cual las conclusiones se obtienen del análisis en conjunto de varias razones y no

⁹ Ringeling Papic Eduardo Alejandro. Análisis comparativo de modelos de predicción de quiebra y la probabilidad de bancarrota. Primavera 2004

por separado como en el modelo univariado. Gracias a este nuevo modelo se podía tener una visión integral de la situación financiera de la firma.

El trabajo de Altman desarrolló el modelo Z-score, *“el cual consiste en una función lineal basada en 5 razones financieras, cuyo poder discriminatorio probó ser bastante satisfactorio. Con este modelo, Altman demostró que los casos de quiebra podían ser correctamente identificados con una anticipación de hasta dos años atrás, con errores de clasificación moderados”*¹⁰

1.6.3. MODELO “Z” DE ALTMAN HALDEMAN Y NARAYANAN

En 1977, Altman desarrolló un nuevo modelo con el mismo propósito de predicción de quiebras, llamado modelo Z. Este estudio fue efectivo para distinguir compañías quebradas hasta 5 años antes del evento.

Las principales conclusiones del estudio Z radican en la capacidad de proporcionar una clasificación precisa cinco años antes de la quiebra, con un nivel de predicción del 70% para la muestra de validación y de un 90% de precisión para un año antes de la quiebra.¹¹

1.6.4. MODELO DE REGRESIÓN LOGÍSTICA

Este modelo es crucial ya que es una herramienta que ayuda a predecir la probabilidad de un evento de interés en una investigación, así como identificar las variables útiles para la predicción.

Por medio de este modelo se puede establecer si una empresa en cierto tiempo conllevaría a un proceso de liquidación o no. Es por esta razón, de que este elemento es considerado como una de las mejores formulas para el análisis de estudios. E. Herrera Pertuz de la Universidad de los Andes, en Bogotá acudió a

¹⁰ Lopez Garcia Mauricio. DATA ENVELOPMENT ANALYSIS EN LA CLASIFICACION DE CLIENTES PARA LA BANCA EMPRESARIAL.

¹¹ Ringeling Papic Eduardo Alejandro. Análisis comparativo de modelos de predicción de quiebra y la probabilidad de bancarrota. Primavera 2004.

este instrumento para la validación de la contribución financiera como indicador para predecir la quiebra de las compañías que se encontraban en la ley 550¹².

El Modelo de Redes Neuronales puede ser visto como un método de cálculo, compuesto por un gran número de elementos relacionados que procesan la información, modificando sus respuestas dinámicas frente a variables externas. Las redes neuronales pueden emplearse como instrumentos complementarios a los enfoques tradicionales de distintas variables. La mayoría de los temas relacionados tienen que ver con la predicción de quiebra o la predicción de rendimientos de valores, que ayuden a tomar mejores decisiones en una empresa, como fueron los estudios que se hicieron por este método durante los años del siglo XX "(Serrano Cinca – 1993, back et al – 1994, Wilson & Sharda – 1995). Los cuales dieron unos resultados muy favorables en la predicción de la quiebra y ayudaron a tomar una buena decisión"¹³.

Es de aclarar que estos modelos no serán utilizados en este trabajo por cuanto nuestra labor se concentra en realizar el análisis de una muestra reducida de la población, es decir solo se analizaran las empresas Ibáñez & Cía. Ltda. Y Grupo Habitare del Norte

Por otra parte, otros trabajos ya aplicados a Colombia sobre el análisis de la Ley 550 son:

1.6.5. TESIS MODIFICACIÓN DEL ORDEN DE PRELACIÓN LEGAL DE LOS ACREEDORES EN LA LEY 550 DE 1999

En esta tesis el autor expone la ley 550 de 1999 y a su vez expone los motivos de dicha ley. Por otra parte el autor realiza una comparación con la ley de bancarrota de Estados Unidos, llamada "CAPITULO 11", debido a la relación que tiene con la ley 550 en su finalidad.

¹² E. Herrera Pertuz. La contribución financiera como indicador de alerta temprana. 2005

¹³ E. Herrera Pertuz. La contribución financiera como indicador de alerta temprana. 2005

En las conclusiones del autor se encuentran puntos de vistas en desacuerdos con dicha ley. Por ejemplo el autor expone:

“La disposición del artículo 34, numeral 12, de la ley 550 de 1999 es contraria a la seguridad jurídica y atenta contra principios capitales de orden constitucional y legal...”¹⁴

El autor hace referencia a la igualdad de trato entre el acreedor titular y los acreedores quirografarios ya que la prelación no debe ser cambiada si el consentimiento del acreedor titular.

1.6.6. TESIS “ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE ÉXITO Y/O FRACASO EN LAS ENTIDADES SUJETAS A LA LEY 550 DE 1999”

Daniel Ordoñez, autor de esta tesis realiza grandes opiniones, establece antecedentes y ejecuta un breve análisis de la ley 550.

En dicho trabajo resalta que las entidades que se encuentran en el sector manufacturero son las que más se han auxiliado en esta ley, siendo uno de los sectores más importantes de la economía colombiana que acuden al Acuerdo de Reestructuración; y muestra diferentes casos de empresas de este sector que concurren a ese acuerdo, como fue el caso de la compañía Lloreda S.A. Sociedad que fue afectada por la recesión económica que el país atravesaba para a finales de los años 90 y a principio del 2000, la cual contrajo sustancialmente la demanda, ocasionando reducciones de precio que afectaron la rentabilidad de la operación. También revisó el caso de la compañía Absorbentes S.A. en donde las condiciones de mercado no fueron las más favorables para esta entidad, y el endeudamiento que presentó no fue cubierto adecuadamente, lo cual originó falta de recursos para cubrir los vencimientos. Ante tal escenario estas empresas de

¹⁴ Calderón Quintero, Pablo. Tesis Modificación del orden de Prelación Legal de los Acreedores en la Ley 550 de 1999. Mayo 2005

dicho sector se acogieron a la ley 550, saliendo tan favorecidas que se han librado de llegar a la quiebra.¹⁵

1.6.7. ALGUNOS ESTUDIOS REALIZADOS POR LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR

Desde el año 2008, la Universidad Tecnológica de Bolívar, por medio del Instituto de Estudios para el Desarrollo, ha venido investigando sobre el tema teniendo como resultado la Caracterización de 20 empresas que han estado o están en Ley 550, algunas de estas empresas son:

Tabla 1. Estudios realizados sobre las empresas en ley 550 de 1999 en la Costa Atlántica¹⁶

	Nombre	Empresa
1	Lizzeth Romero	Computadores Sistemas Y Capacitación S A
2	Juana Berrío Medina	Panificadora Del Caribe
3	Floren Bravo	Espitia Impresores S. En C
4	Luisa Ariza	Abarcol S.A
5	María Angélica Jiménez	La Enoteca
6	Jennifer Rodríguez	Asistencia Técnica Y Materiales De Construcción Ltda
7	Sandra Patricia Marsiglia	Movicon
8	Sandra Charry Marrugo	C.I. Districandelaria
9	Milena García Porto	Tuvinil
10	Carolina Amaris Varela	Vera & Fuentes
11	Indira Zambrano Salcedo	Eléctrica S A
12	Lila Isabel Acuña Muñoz	Hotel Santa Clara

¹⁵ Ordoñez, Daniel. Análisis de los factores de éxito y/o fracaso en las entidades sujetas a la ley 550. Universidad de los Andes, Bogotá 2004.

¹⁶ Fuente: Proyecto de investigación, empresas bajo la ley 550, por David E. Bacca y Albeiro Salazar

13	Lizzeth Paola Lora Verbel	Ingeniería y Montajes Industriales Ltda. I.M.I.
14	Juan Sebastián Sánchez	Álvaro Suarez Bustamante Y Cía. Ltda. En Liquidación Obligatoria
15	Orlando Castillo Sánchez	Rotofibra
16	Natalia E. Samacá	C.I. Asturiana
17	Daniel Cartagena	C I Acuacultivos del Caribe S A.
18	David E. Bacca Arango y Albeiro Salazar Samper	Ramón Ribas R. Cía. y Fotoflash Ltda

Fuente: Proyecto de investigación, empresas bajo la ley 550, por David E. Bacca y Albeiro Salazar

1.7. METODOLOGÍA DE TRABAJO

1.7.1. ETAPAS

El proyecto se desarrollará en 4 etapas:

- Etapa Previa: Identificación del problema, elaboración del anteproyecto y aprobación del mismo.
- Revisión de la información: Análisis y revisión de la información de las fuentes primarias y secundarias concernientes a la investigación para conocer todo lo relacionado con las dos empresas e identificar cuáles fueron las posibles causas que las llevaron a ampararse bajo la ley 550 de 1999.
- Trabajo de campo: Si es necesario se realizan visitas y entrevistas a las empresas para adquirir más información o claridad de la recopilada.
- Etapa final: Análisis de la información obtenida, comparación de la información financiera antes y después del convenio, y elaboración de un caso empresarial que contenga las conclusiones de la investigación.

1.7.2. DELIMITACIÓN DE LA INFORMACIÓN

1.7.2.1. Espacial

La investigación se llevará en las empresas Ibáñez & Cía. Ltda. y Grupo Habitare del Norte ubicadas en la ciudad de Barranquilla las cuales se encuentran en Acuerdos de Reestructuración en el marco de la Ley 550 de 1999.

1.7.2.2. Temporal

La información a utilizar se tomará desde momentos antes de que las empresas se acogieran a la Ley 550 de 1999.

1.7.3. TIPO DE ESTUDIO

El tipo de investigación a utilizar es Descriptiva-Analítica, porque basados en el trabajo científico, adquiriremos información valiosa y establecer cuáles son los eventos para aplicar los conocimientos adquiridos y solo buscar describir la realidad. La investigación descriptiva nos muestra la información financiera de la empresa y ordenar el resultado de las observaciones ya sean características, procedimientos y factores que sucedieron a priori y a posterioris del acuerdo de reestructuración.

Además se realizará un estudio de los estados financieros de la empresa, participación de los accionistas, activos y el sector al que pertenecen.

1.7.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

Las dos empresas se escogieron totalmente al azar de una lista de 63 empresas las cuales se acogieron al acuerdo de reestructuración y operan en la ciudad de Barranquilla, algunas de estas empresas son:

- LENOTECA ATLANTICO S.A. EN LIQUIDACION JUDICIAL.
- IBAÑEZ & CIA LIMITADA.
- EMPAQUES FLEXIBLES ESPECIALES HIDROFLEX LIMITADA EFE LTDA.
- SAENZ DEL CARIBE LTDA.
- LUIS E. BARRERA Y ASOCIADOS LTDA.
- ENVASES INDUSTRIALES DEL CARIBE LTDA – EICEL.
- AUROS INTERNACIONAL LTDA.
- COMERCIALIZADORA ABCO S.A.
- GRUPO HABITARE DEL NORTE LIMITADA.
- COMERCIALIZADORA DE REFRIGERACION LIMITADA COMERFRI LTDA.
- ASEO Y EQUIPOS GLOBAL S.A.

- FORMALETAS Y EQUIPOS LIMITADA.
- COMERCIALIZADORA E INMOBILIARIA S.A.
- COMPANIA QUIMICA MASICAR LIMITADA MASICAR LTDA.
- ALMACENAMIENTOS FARMACEUTICOS ESPECIALIZADOS ALFARES S.A.
- MAQUINAS ELECTRONICAS DE COLOMBIA LIMITADA.
- ARQUITECTURA Y AMBIENTE SIESCO S.A.
- CONFECCIONES MERCEDITA LTDA

1.7.5. FUENTES Y TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN:

1.7.5.1. Fuentes primaria

Entrevistas a personal administrativo y la persona encargada de llevar a cabo el proceso de reestructuración.

1.7.5.2. Técnica de recolección:

Visita a las empresas para poder realizar las entrevistas con el personal, contacto vía e-mail.

1.7.5.3. Fuentes secundaria:

En la fuente secundaria encontramos Informe de la Superintendencia de Sociedades, artículos de revistas e internet, estudios específicos de la empresa

1.7.5.4. Técnica de recolección:

Revisión y análisis de los informes presentados.

1.8. LOGROS ESPERADOS

Los logros que se esperan al finalizar este proyecto es conocer de una forma detallada las razones por las cuales las empresas entraron bajo la ley de restructuración, a través de la construcción de un caso basado en sus folios financieros, también se espera estar al tanto de todos los factores externos que pudieron tener incidencia en este proceso y de allí sacar conjeturas de lo que sucedió y el estado en el que se encuentra la empresa actualmente, con la posibilidad de descubrir medidas que no fueron tomadas o que fueron pasadas por alto y que pudieron ser motivos que la llevaron a su estado. Por último también esperamos saber si solo fue el área financiera la que llevó a la empresa a entrar en esta ley y no fueron otros sectores quienes también tuvieron participación en ello, pero que solo lo sabremos por el análisis y la construcción del caso, debido a que los folios buscados no nos proporcionara esa información, y se tomaran medidas para contactar al personal y no ser subjetivos en las conclusiones.

2. ANÁLISIS DEL CASO IBAÑEZ & CIA LTDA Y GRUPO HABITARE DEL NORTE.

2.1. ANALISIS DEL PAIS DURANTE LOS AÑOS 1995-2004

Históricamente la sociedad ha evolucionado a través de los distintos avances obtenidos, cada día los humanos hacemos de nuestro entorno un lugar más competitivo buscando la concentración de la riqueza bajo el desarrollo de nuestras propias competencias de tal manera que nacemos desconociendo la verdadera finalidad de la economía el cual es administrar equitativamente los recursos escasos. Las empresas son dirigidas por humanos y ellas no se escapan de este ideal.

En Colombia para los años 90's bajo el mando del ex presidente Cesar Gaviria, se decidió abrir la economía del país al comercio internacional de tal manera que pasara a ser parte de la nueva aldea global, ya que con ello se suponía el país iniciaría con un nuevo modelo de desarrollo adoptando nuevas reformas que buscaran la desregulación y liberación de los mercados, cosa que traería como consecuencia un crecimiento y desarrollo sostenible de la economía. Sin embargo, esta decisión trajo consigo demasiados efectos negativos, deteriorando así la economía del país y limitándonos durante varios años a tratar de alcanzar el nivel de competencia de los actores del escenario internacional.

Actualmente se puede decir que Colombia está ganando competitividad y está entrando a ser reconocida como una futura economía emergente, obteniendo como resultado el premio Doing Business 2008 otorgado a las 10 economías emergentes de mejor comportamiento¹⁷ y el reconocimiento de la consultora española Iberglobal como el sexto mercado emergente con mejores perspectivas para el 2010¹⁸. Todo esto se ve reflejado en la fortaleza de sus empresas y en la

¹⁷ <http://www.skyscraperlife.com/latin-bar/15046-colombia-recibio-premio-del-bm-por-estar-entre-las-10-economias-emergentes-mas-destac.html>

¹⁸ http://www.portafolio.com.co/economia/pais/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-6849507.html

apertura de nuevos mercados los cuales reciben a los productos colombianos como un bien de calidad a un precio competitivo.

Aterrizando las perspectivas en las empresas, vemos que ahora deben enfrentarse con verdaderos gigantes, incluso para ganarse un espacio en su mercado local, esto limita mucho a las PYME y lo que es peor condenó a varias empresas importantes del país a su liquidación como es el caso de Grupo Habitare del Norte y de Ibáñez y Cía. Ltda.

Cabe aclarar que la apertura económica no fue del todo mala, pues los indicadores reflejan que entre 1985 y 1997 el país creció a una tasa del 4.1% anual, además de que había una estabilidad inflacionaria y la moneda oscilaba dentro de los límites establecidos por el banco central para evitar una intervención. Pero al igual que otras economías, a finales de los 90 nuestra economía enfrentó la difícil coyuntura derivada del deterioro de los términos de intercambios internacionales el detrimento de la balanza de pagos, la caída de los productos básicos a nivel mundial y la declaración moratoria de la economía rusa. A esto hay que sumarle algunos errores internos como el boom de gasto público y privado, el colapso del ahorro interno, la apreciación de la tasa de cambio, el elevado endeudamiento público y privado, el debilitamiento del sistema financiero y la polarización política.

Todo esto contribuyó enormemente a generar un ambiente de especulación bastante débil, trayendo como consecuencia inmediata una caída en los niveles de producción de hasta el -4.2% en los sectores motor del país como lo son la industria, el comercio y el sector financiero. De esta manera se provocó al mismo tiempo una crisis en otros sectores, especialmente el agrícola, derivando así en altos niveles de desempleo y pobreza, razones por las cuales se redujo la inversión extranjera nacional y la calidad de vida de nuestros habitantes.¹⁹

Es importante añadir que el gobierno a principios de 1999 redujo en un 20% las

¹⁹ <http://www.zonaeconomica.com/colombia/reformas>

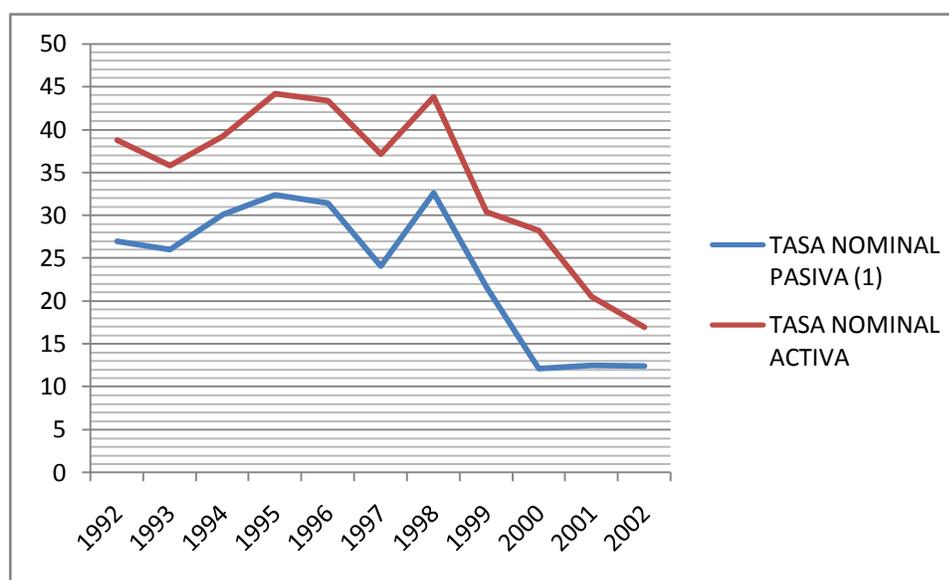
tasas de interés para el otorgamiento de créditos buscando así impulsar la economía, y aunque se mantenían oscilantes, sus variaciones no eran muy altas y en promedio seguían siendo más bajas

Tabla 2. Tasas de Interés bancario 1998-2002.²⁰

Resolución	Fecha Expedición	Vigencia Desde	Vigencia Hasta	Interés Corriente E.A	Crédito ordinario	Tasa máxima legal
2515	30-dic-98	01-ene-99	31-ene-99	45.49%	46.74%	70.11%
1910	30-dic-99	01-ene-00	31-ene-00	22.40%	21.26%	31.89%
2031	29-dic-00	01-ene-01	31-ene-01	24.16%	25.06%	37.59%
1544	28-dic-01	01-ene-02	31-ene-02	22.81%	25.27%	34.22%
1368	29-nov-02	01-dic-02	31-dic-02	19.69%	25.27%	29.54%

Fuente: Notinet

Grafico 2. Tasas de interés²¹



Fuente: Universidad Nacional de Colombia

Otro de los problemas que generó la crisis fue el deterioro del UPAC el cual se estudiara a continuación:

²⁰ <http://www.notinet.com.co/indices/interes9902.htm>

²¹ <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010043/lecciones/12monedypolmonet2.htm>

2.1.1. INFLUENCIA DEL SISTEMA UPAC²²

Este sistema nació dentro de un movimiento histórico en la década de los 70's estimulado por la distorsión que la inflación causó al deteriorar progresivamente el poder adquisitivo del peso colombiano. Tenía como objetivo principal promover el ahorro de los colombianos, captando grandes cantidades de recursos que fueron transfiriendo hacia el sector de la construcción para préstamos. Estos eran reajustados diariamente para mantener la capacidad del dinero ahorrado y su poder adquisitivo en el mercado interno, y los intereses pactados se liquidarían sobre el valor principal reajustado. Como en Colombia se dio un sistema de tasas y cuotas fijas, la solución fue atar el UPAC a la inflación para que todo fuese creciendo al mismo tiempo, tanto el ingreso como los precios de vivienda.

Para la financiación a largo plazo se monopolizó el ahorro público creando entidades especializadas CAV (Corporaciones de ahorro y vivienda) que eran las únicas que podían ofrecer remuneraciones diarias al ahorro en UPAC, además estaban otros mecanismos como el FAVI (Fondo de ahorro y vivienda, dentro del Banco de la República), el cual regulaba la liquidez del sistema, comprando excedentes o proveyendo los defectos ante retiros inesperados en el sistema de ahorro y vivienda.

La reforma financiera de los 90's produjo una desregulación que retiró la exclusividad para el sistema UPAC de una parte, además eliminó el FAVI, alegando que el sistema había madurado. Esto produjo que las CAV tuvieran tanto los créditos en UPAC como los pasivos atados a la inflación y la DTF (Tasa de interés de los depósitos a termino fijo), generando así un ambiente especulativo. A partir de allí se dejó de ver el UPAC como unidad de valor constante, ya que esta figura financiera que se creó para proteger la financiación hipotecaria de la pérdida de valor de la moneda se desligó de la inflación para enlazarlo con las tasas de

²² Información extraída de la investigación realizada por Andrea Rocío Manrique. www.angelfire.com/cantina/notiuser3/anma.htm

interés.

Cuando surge la crisis de 1998 a causa de que se dispararon las tasas de interés real con respecto a la inflación, ya que se elevaron la diferencia entre los ingresos netos y los intereses produciendo problemas directos a la tasa de cambio. El Estado trató de mantener todo dentro de la tasa cambiaria para dar liquidez, pero elevó las tasas de interés acentuando así la recesión a la que se venía entrando. Las personas gastaban más de su ingreso, los precios de la vivienda subieron, generando altos intereses y los créditos del UPAC al estar atadas a la DTF crecieron más que la inflación, reflejando esto en las tasas reales. Entre 1994-1999 las deudas de los usuarios del UPAC crecieron al 100% del valor constante determinado por la inflación ya que el sistema se reajustaba sin techo alguno por encima de la inflación.

Muchas empresas del país no pudieron ajustar los salarios por encima de la inflación. Todo esto generó que se estableciera que los bienes inmuebles no valían lo que se decía por lo que se cayó su demanda afectando así en gran manera al sector de la construcción. La situación llegó a un momento tan crítico que la deuda era mayor al crédito inicialmente pedido, por lo que las personas vendían el inmueble o lo entregaban por cobros coactivos o por dación de pago a las CAV.

Para el año 1999 FOGAFIN (Fondo de Garantías de Instituciones Financieras) interviene para dar liquidez. En septiembre de dicho año la Corte Constitucional dice que el UPAC debe atarse nuevamente a la inflación dando así origen a la UVR (Unidad de valor real). Esta unidad refleja el poder adquisitivo de la moneda con base en la variación del IPC (Índice de Precios al Consumidor) certificada por el DANE (Departamento Nacional de Estadística). Con el nuevo sistema se creó el Consejo Superior de Vivienda para calcular y divulgar el valor diario de la UVR.

Luego se comenzaron a dar reliquidaciones, y se hacen oficiales cuando aparece la Ley 546 de Diciembre del 99, donde se indican cómo son estas. El gobierno se

hizo cargo de la diferencia de las cuotas, para así bajar los saldos de las obligaciones, de aquí en adelante todo pasó a ser UVR. Se dio un tope máximo a las tasas de interés para créditos de financiación de vivienda a largo plazo.

La UVR arregló parte del problema del crédito, sin embargo, la dificultad generada por el cambio de UPAC por UVR seguía existiendo. Para darle solución a este inconveniente se creó el SWAP aplicado hasta Diciembre del 2000, que es un intercambio de tasas. El banco de la Republica recibe de las entidades en UVR y da a las entidades en DTF el equivalente de la UVR, Las entidades pagan con ese dinero las captaciones.

Desde el año 2002 con la posesión del ex presidente Álvaro Uribe Vélez, Colombia comenzó a recuperar la confianza perdida por los inversionistas, brindando grandes cambios en materia de seguridad, esto junto a otros factores importantes como la apertura de nuevos mercados y la firma de convenios y tratados a nivel internacional, impulsaron de nuevo el crecimiento económico del país llevándolo a crecer a una tasa inusual para nuestra economía del 5% anual. Tasa que se vio afectada por la crisis hipotecaria internacional del 2008.

Ahora, se continuara hablando acerca de lo que acontecía en el sector de bebidas y el sector de la construcción para un rango de 8 años comprendidos entre 1997-2004. Comencemos con el sector de las bebidas.

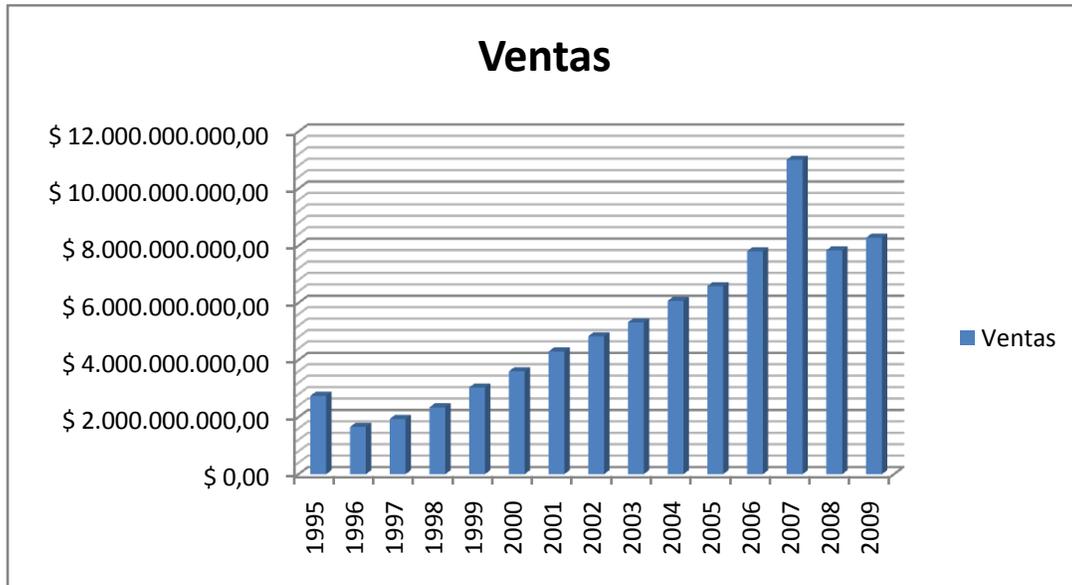
2.2. ANALISIS DEL CASO IBAÑEZ & CIA LTDA

2.2.1. ANALISIS DEL SECTOR DE LAS BEBIDAS A NIVEL NACIONAL Y DE LA COSTA.

Para analizar el sector se utilizaran datos obtenidos de la Superintendencia de Sociedades los cuales describen la situación financiera del sector comprendida entre los años 1997 y 2004. Entre los años 1997 al 2000 las ventas crecieron a un ritmo mayor del 20%, luego las ventas siguieron creciendo pero a un ritmo más

controlado el cual oscilaba en un promedio del 12%.

Grafico 1. Ventas a nivel nacional del sector bebidas

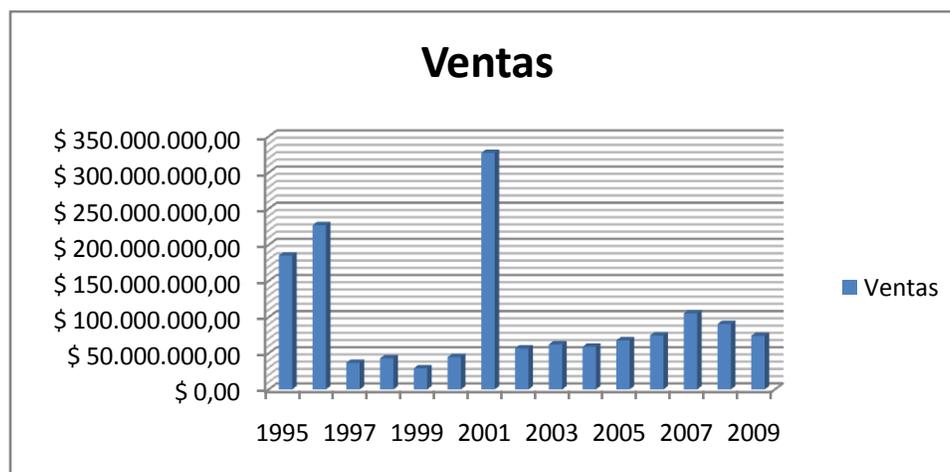


Fuente: Superintendencia de Sociedades

No obstante, cuando se analizan las ventas en la costa del Caribe colombiano, encontramos cambios significativos en los valores mostrando datos positivos y negativos entre un año y otro (gráfico 2), lo cual significaba que en la región no se consolidaron las empresas del sector.

Hablando en datos estadísticos de la región el sector tuvo un promedio del 33% en el decrecimiento de las ventas entre los años 1997 y 2000. Para el año 2001 se muestra un aumento de más del 633% en éstas, pero en el 2002 vuelve a la fluctuación de la que se hablaba produciendo una caída del 83%. Esto refleja la poca estabilidad del sector en la Región Caribe y lleva a un escenario donde Ibáñez & Cía. padecía de cierta desventaja.

Grafico 2. Ventas del sector bebidas en la Región Caribe



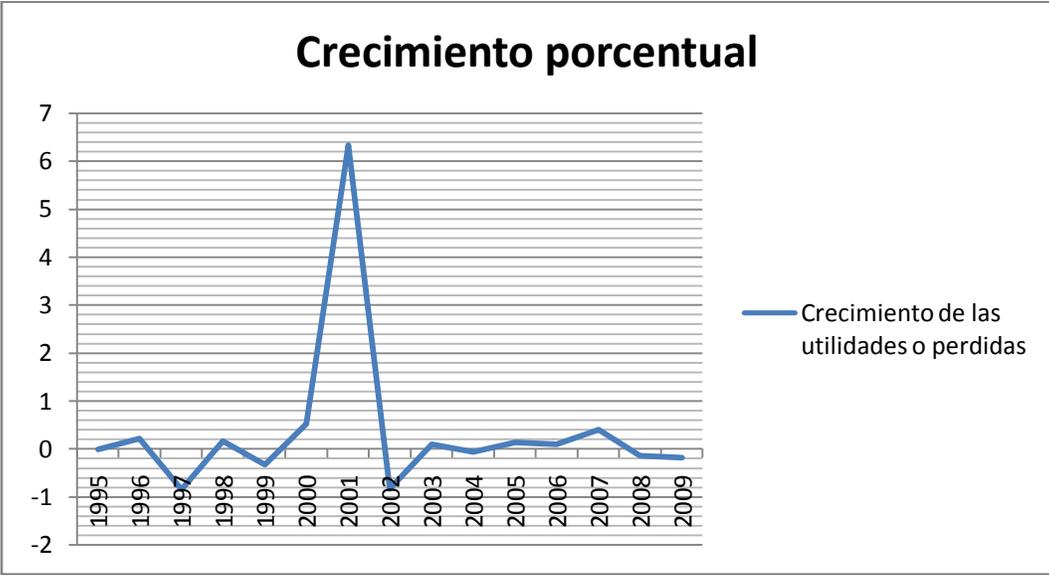
Fuente: Superintendencia de Sociedades

Las empresas de la Región Caribe también se caracterizaron por un crecimiento negativo promedio de los activos de -27.5% excluyendo el crecimiento del 977% en el año 2001 por ser un dato poco común dentro de la tendencia. Igualmente los pasivos también tuvieron el mismo comportamiento dejando aparte el dato de 542% de crecimiento en pasivos para analizarlo luego, tenemos un promedio de -21%, esto refleja la poca capacidad de endeudamiento financiero de las empresas en la época ya que el patrimonio presentó el mismo comportamiento negativo, además si recordamos lo mencionado en el análisis del país acerca de la reducción de más del 20% en las tasas de interés bancarias para el otorgamiento de créditos, podemos concluir que las compañías costeñas no confiaban mucho en la recuperación o evolución de ellas mismas, desaprovechando la oportunidad de capitalización que les brindaba el Estado.

En el año 2001 las ventas en el país crecieron un 19.26% sin embargo en la región el incremento fue como se menciona anteriormente de 633%, esto impulsado por el aumento en los activos, pasivos y patrimonio, financiando el aumento en casi un 70% por el patrimonio de los socios, aun así no se obtuvo el resultado deseado y el declive de las empresas fue imparable. En la Región Caribe el resultado final de las ganancias en el sector también mostraban cierta

reducción, aún así, es importante aclarar que no hubo pérdidas a nivel regional. Las ganancias oscilaban entre positiva y negativamente entre los años 1997 y 2004, todo esto marcado por el año 2001 cuando las ganancias crecieron un 2257%, claro está para los siguientes años las ganancias no crecieron.

Grafica 3. Crecimiento porcentual de las ganancias o pérdidas del sector bebidas en la Región Caribe



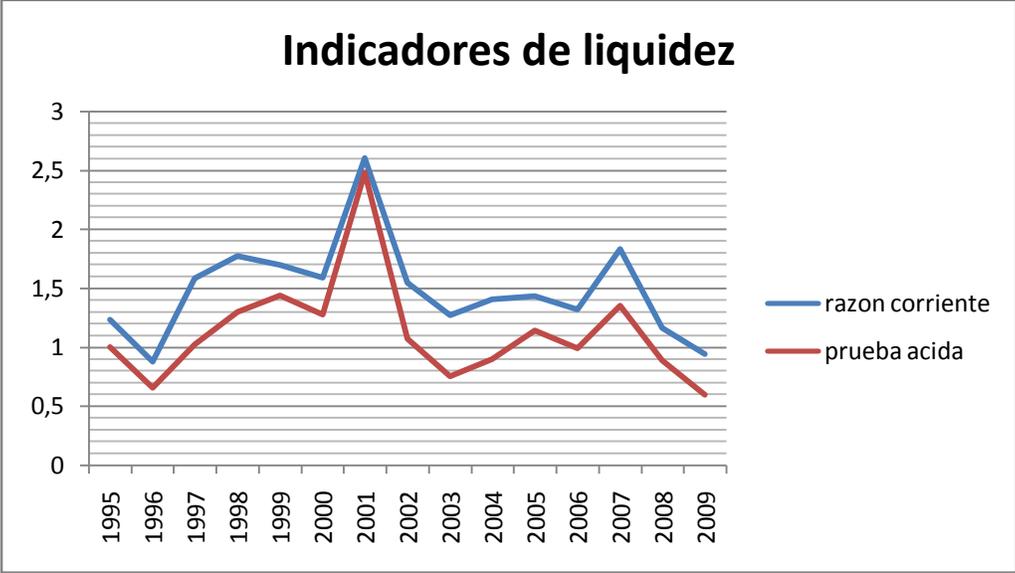
Fuente: Superintendencia de Sociedades

Analizando más profundamente la situación del sector en la región se revisarán algunos indicadores financieros, pero antes recordemos que dentro del mercado existían grandes competidores como Bavaria, Postobón y Coca Cola, los cuales ocupan una posición dominante acaparando la mayoría de los clientes e influyendo en gran proporción el resultado promedio de los estados financieros: balance general, el estado de resultado y de los indicadores financieros del sector tanto a nivel regional como a nivel nacional.

La razón corriente se mantuvo en un promedio de 1,58 durante estos años, demostrando así que parte de los activos corrientes eran utilizados para pagar las deudas a largo plazo y que existía el capital de trabajo necesario para operar, mientras que las obligaciones financieras a nivel general del sector eran cubiertas en el corto plazo, pero al utilizar un indicador más exigente como lo es la prueba

ácida, se tiene un promedio de 1.27 para los años comprendidos entre 1997-2004, igualmente presenta un balance positivo que confirmaría teóricamente que existían recursos suficientes para pagar las deudas a corto plazo, aunque el dinero en caja siempre fue mucho menor a lo que conformaba el pasivo corriente.

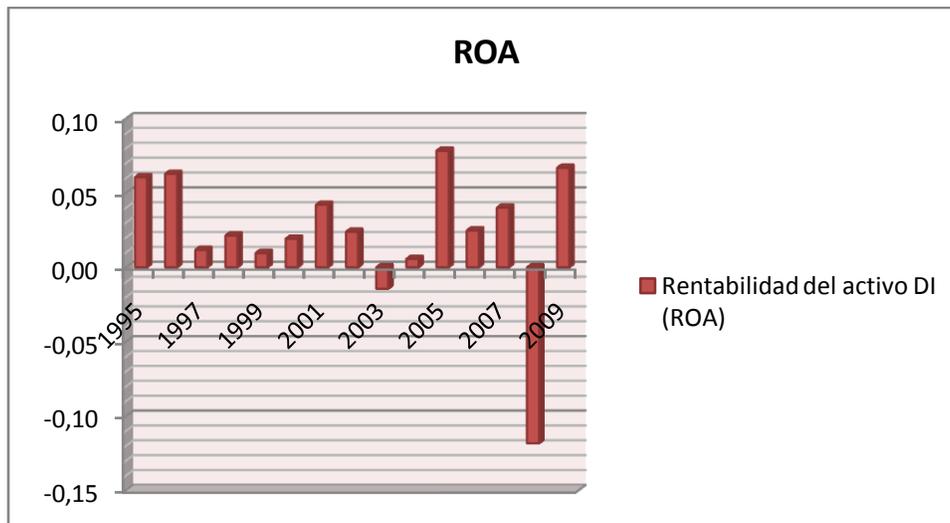
Grafica 4. Indicadores de liquidez



Fuente: Superintendencia de Sociedades

Ahora se analizará la rentabilidad de los activos totales en las ventas, encontrando así un índice que para este periodo nunca supera el 8%, lo que indica el fuerte peso que tienen los activos en este tipo de compañías y que por cada peso de las ventas se generaban menos de un 8% de rentabilidad.

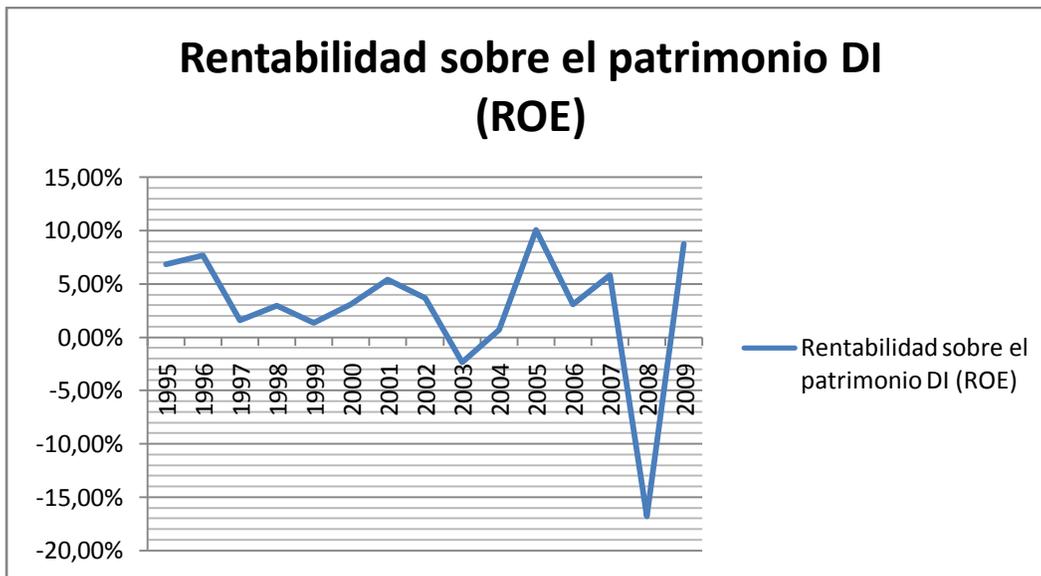
Grafica 5. Promedio de rentabilidad de los activos en el sector



Fuente: Superintendencia de Sociedades

Es turno de ver -el que para los autores de este trabajo este trabajo es uno de los indicadores financieros más importantes-, la rentabilidad sobre el patrimonio. Esta no es más que la rentabilidad que generan las utilidades sobre el accionista y tan solo tiene un promedio del 3.9% entre 1995 y el año 2000, también se encuentra en el 2001 que la rentabilidad de lo invertido por los socios fue de 6%, indicando que el negocio de las bebidas era poco rentable en la época y riesgoso debido a su latente inestabilidad; además al comparar esto con la tasa nominal pasiva de la época reseñada en la grafica #1 de las tasas de interés anteriormente vistas, se nota que la tasa a la cual el banco pagaba otorgaba un mejor rendimiento, y al ser los bancos una entidad más estable, la inversión era mucho más segura.

Grafica 6. Rentabilidad sobre el patrimonio



Fuente: Superintendencia de Sociedades

2.2.2. INFORMACION GENERAL HISTORICA IBAÑEZ & CIA LTDA

Ibáñez y Cía. Ltda., fue creada como una compañía familiar en cabeza del difunto Alfonso Ibáñez Jiménez, con el fin de buscar un nicho en el mercado nacional e internacional en el procesamiento de jugos, refrescos, pulpas y concentrados de frutas.

En Agosto 13 de 1983 se inauguró la planta de jugos en envase plástico referencia 230c.c sabor Naranja con un rotundo éxito en el mercado nacional, ya que en Colombia esta compañía fue la primera en embalar jugos en envases con foil de aluminio como tapa superior. Durante varios años tuvieron un crecimiento vertiginoso permitiendo así a la empresa innovar en el desarrollo de 5 sabores diferentes.

En 1989 tras varios estudios decidieron incursionar en pulpas de frutas y concentrados para el mercado de exportación, conjuntamente con los jugos en sabores tropicales con los cuales durante un lapso de 3 años lucharon arduamente con la competencia de otros países, pero, los precios no eran lo

suficientemente competitivos, ya que en otros países como Brasil, Venezuela y Costa Rica el gobierno otorgaba mejores incentivos a los productores y exportadores, en cambio en Colombia no existían estos incentivos y la empresa terminó cerrando la planta de pulpa. No obstante, el mercado de los jugos siguió creciendo a un ritmo favorable dentro del mercado nacional.

En 1991 Ibáñez y Cía. Ltda. realizó la primera expansión a su planta, pasando de tener 700 mts² a 2500 mts², de esta manera se logró un mejor ordenamiento en la fábrica, además empezaron a producir su propio envase, logrando así ser más competitivos debido a que las fábricas barranquilleras de soplado prácticamente no tenían capacidad necesaria para cubrir el crecimiento de la compañía. De ahí en adelante la empresa realizó inversiones en sopladoras de envases, inyectoras para tapas, chiller, compresores de tornillos, nuevas llenadoras automáticas, superpasteurizador de 5000 litros la hora, tanques de balanceo y equipos de empaquetamiento automático para obtener mejor calidad y dar un excelente servicio a sus clientes.

Hasta 1997 Ibáñez y Cía. Ltda. poseía estadísticas de un crecimiento envidiable, sin embargo, de ahí en adelante la situación en Colombia cambió, la compañía sufrió una contracción extremadamente fuerte de la demanda como consecuencia de la crisis económica del país, donde varios factores como la devaluación del peso entre 1997-1999, la competencia en jugos de los grandes grupos empresariales, la base gravable del IVA otorgada en 1999 a esta categoría de productos, y por último, el fuerte invierno que llevó a una reducción de precios en las frutas de hasta casi la mitad.

Todo este escenario trajo como consecuencia el decrecimiento de un alto porcentaje de las ventas, provocando así que entre los años 1997-2000 la lista de precios de la compañía no sufriera ninguna alteración, mientras que toda la materia prima sufrió importantes incrementos, sobre todo las materias primas importadas como es el caso específico del polietileno el cual duplicó su precio durante todo el año 1999, produciendo así gran impacto en el costo final del producto. Otro factor que llevó a Ibáñez y Cía. Ltda. a perder caja fue el deterioro

profundo en la cartera, razón por la que se terminó castigando un alto porcentaje de esta.

Lo anteriormente citado, produjo directamente una gran pérdida de credibilidad ante los proveedores y banqueros, conduciendo así a la empresa a tomar la decisión de solicitar su inclusión en la ley 550 para entrar en acuerdo de reestructuración.²³

A finales de febrero del año 2000, la empresa fue aceptada para su inclusión en la ley 550 de 1999, de esta manera se le otorgaron plazos más cómodos para el pago de la deuda. Más adelante se revisara las consecuencias que trajo haber entrado en dicha Ley.

2.2.3. ESTADO DE LA EMPRESA A PRINCIPIOS DEL AÑO 2000 ANTES DE SOLICITAR ENTRAR EN LA LEY 550.

2.2.3.1. ESTADO ACREEDORES

A principios del año 2000 Ibáñez y Cía. Ltda., tenía más del 5% de sus acreedores en mora, estos fueron relacionados de la siguiente manera²⁴:

- **Banco Colpatría:** Capital (\$470'000,000 COP), mas de 90 días moratorios.
- **Banco Popular:** Capital (\$110'625,002 COP), mas de 90 días moratorios.
- **Bancafe:** Capital (\$120'775,000 COP), mas de 90 días moratorios.
- **Banco Andino:** Capital (\$452'213,992 COP), mas de 90 días moratorios.

²³ Fuente: carta escrita por Alfonso Ibáñez Vergara hacia la superintendencia regional., Enero 31 del 2000

²⁴ Carta al superintendente regional, Barranquilla Febrero 2 del 2000

2.2.3.2. POTENCIALES PROBLEMAS JURIDICOS

La empresa Ibáñez & Cía. presentaba los siguientes problemas jurídicos²⁵:

- Demanda laboral en Bogotá; ex empleada Luz María Mohete, juzgado 4 laboral de circuito.
- Demanda de Cementos Diamantes para embargo, el juez inicio el proceso jurídico de una factura sin firma ni orden de trabajo por 1'130,000.00 un millón ciento treinta mil pesos con un sello de IBAÑEZ & CIA.
- Leasing Colombia tenía en proceso jurídico cuatro cuotas vencidas con fecha de octubre de 1999 a enero del 2000 cuando finalizaba el contrato.
- El Banco Cafetero inició un proceso jurídico el cual fue frenado por la Vicepresidencia de la República recibiendo una aprobación de tres años con seis meses de periodo de gracia. La entidad financiera exigía más garantías debido a la pésima calificación de cartera de la compañía.
- En marzo de 1997 tuvieron un arreglo con la DIAN por \$98'020,000.00 de retención en la fuente, de este valor se abonaron \$50'000,000.00 y el resto fue diferido a 36 meses, la compañía cumplió con esto.
- En 1999 la DIAN envió un documento para que la empresa se pusiera al día con el segundo bimestre de IVA, por \$6'700,000.00 además del segundo, tercer y cuarto periodo de retención en la fuente por seis millones aproximadamente.
- Alfonso Ibáñez Vergara fue codeudor para la compra de un vehículo a la ex gerente de Bogotá, Yolanda Mora, quien no había cancelado y se encontraba en proceso de cobro jurídico.
- Embargo de ESPITIA IMPRESORES, por valor de \$3'004,113.00 realizado por el Banco de Occidente y por el Banco Citybank simultáneamente.
- Embargo de Banco Ganadero, juzgado tercer civil del circuito por \$737'940,738.00 Desembargado.

²⁵ Anexos Carta al superintendente regional, Barranquilla Febrero 2 del 2000

2.2.4. FORMULA DE ARREGLO

Ibáñez & Cía. presento una fórmula de arreglo con dos métodos diferentes a la Superintendencia de Sociedades.

- **PRIMER METODO**

- Refinanciar las deudas a 8 años
- Condonar los intereses corrientes y de mora causados hasta la fecha de arreglo.
- Los primeros dos años, condonación de los interés y no abono a capital.
- El tercer año, pago de intereses y no abono a capital.
- El cuarto, quinto, sexto, séptimo y octavo año, pago de intereses y pagos de capital.²⁶

- **SEGUNDO METODO**

- Condonar intereses corrientes y de mora causados hasta la fecha de arreglo.
- IBAÑEZ Y CIA LTDA entregaría los activos fijos (muebles e inmuebles) en dación de pago a los acreedores financieros a valor comercial con dos años de arriendo a cero costo, y del tercer año en adelante, cancelar los arriendos basados en un porcentaje sobre las ventas.²⁷

²⁶ Fuente: Fórmula de arreglo IBAÑEZ Y CIA LTDA, superintendencia de sociedades Barranquilla.

²⁷ Fuente: Fórmula de arreglo IBAÑEZ Y CIA LTDA, superintendencia de sociedades Barranquilla.

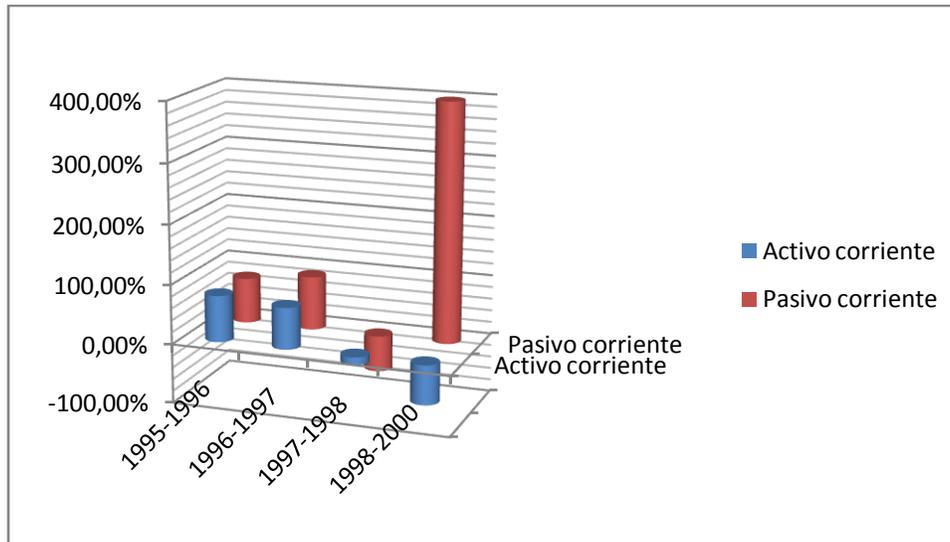
2.2.5. ANALISIS IBAÑEZ Y CIA ANTES y DURANTE LA LEY 550 DE 1999

Anteriormente se analizó el estado del país y del sector durante los años previos a la crisis de 1999 vivida en Colombia, se notó que la situación económica sufrió un cambio radical, se estudió el sector de las bebidas en la costa Atlántica. Por medio del análisis se encontraron datos muy curiosos, sobretodo la inversión que se realizó en la región Caribe en el año 2001 aprovechando la reducción en las tasas de colocación. No obstante, esta inversión no generó mucha rentabilidad como lo estudiado anteriormente, además al analizar un sector vemos todos los actores de este, y en él como se ha mencionado anteriormente existen grandes empresas como Coca Cola, Bavaria y Postobón que poseen gran parte de la demanda e influyen mucho más en las estadísticas que las pequeñas o medianas empresas, como es el caso de Ibañez & Cía Ltda.

Para analizar el estado financiero de Ibañez y Cia se utilizaron las siguientes herramientas: Análisis horizontal del balance general y estado resultado, estado de fuentes y usos, Indicadores de liquidez, rentabilidad, margen y endeudamiento. A continuación, se hablara de cada uno de los principales ítems de este análisis, para así acercarse al estado de la empresa antes de entrar en el acuerdo de reestructuración.

El análisis horizontal del estado de resultado de Ibañez & Cia Ltda muestra que entre los años 1997 y 2001, los activos corrientes sufrieron una reducción de -27,11%, mientras que los pasivos corrientes entre estos mismos años tuvieron un promedio de 261,6% teniendo como dato más importante un aumento de 398,59% entre 1998 y el 2000.

Grafica 7. Comparación del crecimiento del activo corriente y el pasivo corriente.



Fuente: Superintendencia de Sociedades

Si se confronta este resultado con las razones de liquidez se encuentra para el año 2000 un capital de trabajo negativo de más de \$3'217,508,000.00 COP, y una razón corriente de 0,16 o sea que cada peso del pasivo era cubierto por 16 centavos del activos, indicando así que no existían activos corrientes suficientes para pagar la deuda de corto plazo. Para aterrizar más este último comentario, se aplicó la prueba ácida, encontrando que el índice es de apenas 0,1; o en otras palabras si a los activos corrientes se le resta el inventario, se tendría que cada peso de pasivo corriente se cubría con tan solo 10 centavos del activo corriente.

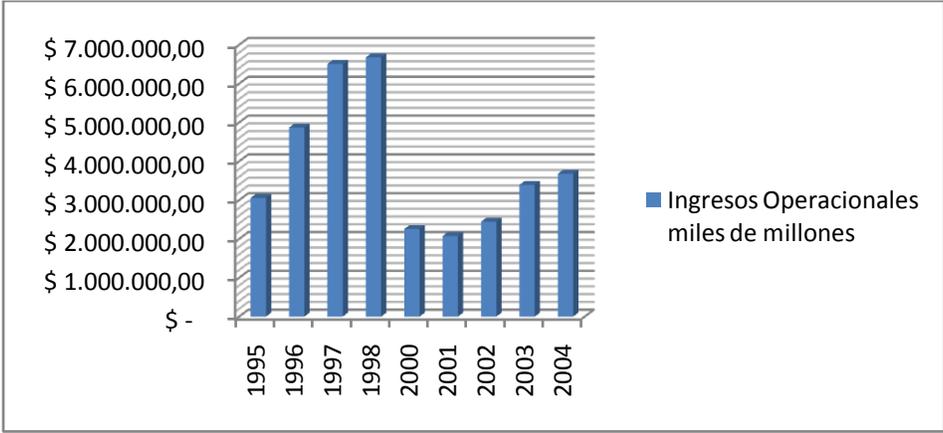
Tabla 3. Indicadores de liquidez

	Capital de trabajo	Razón corriente	Prueba ácida
1995	\$ 126.850,00	1,22	0,74
1996	\$ 237.394,00	1,23	0,75
1997	\$ 201.180,00	1,10	0,68
1998	\$ 1.089.322,00	2,41	1,62
2000	\$ (3.217.508,00)	0,16	0,10
2001	\$ (209.891,00)	0,68	0,43
2002	\$ (37.939,00)	0,93	0,60
2003	\$ 49.858,00	1,09	0,57
2004	\$ 124.368,00	1,22	0,77

Fuente: Superintendencia de Sociedades

Viéndolo de otra manera la empresa dependía de sus ventas y si se analiza lo que Ibañez vendía se encuentra que los ingresos operacionales se redujeron en un 17,75% entre el año 1997 y el 2001, y 66% entre 1998-2000. Definitivamente el panorama no era alentador para Ibañez y Cía Ltda, sin embargo las ventas crecieron en un 15% promedio entre 2001-2004 lo cual redujo las perdidas, mas no evitó que se siguiera en ello.

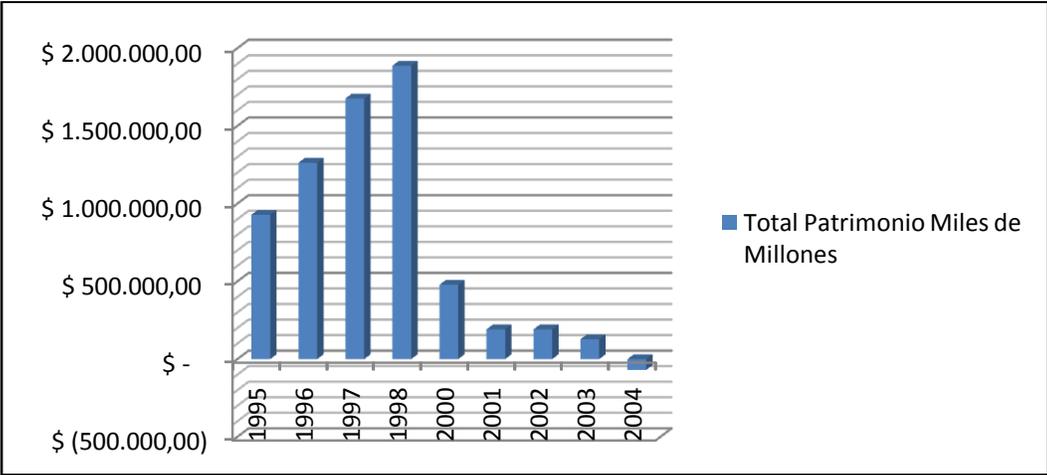
Grafica 8. Ventas Ibañez & Cia Ltda



Fuente: Superintendencia de Sociedades

Ahora, ¿por qué la empresa se financió adquiriendo obligaciones financieras?, la razón es simple, su patrimonio se redujo entre 1998 y el 2000 en más del 70%, y para el 2001 se redujo otro 60%.

Grafica 9. Patrimonio Ibañez & Cia Ltda



Fuente: Superintendencia de Sociedades

Frente a esto y con la reducción anteriormente citada de las tasas de interés para créditos en esos años (**Ver tabla 2**), se puede concluir que la empresa buscaba financiarse por medio de bancos. Todo esto, se refleja dentro de la estructura de capital, la cual desde el año 1997, presentó un índice mayor a 1,3 indicándonos que el capital se componía más de pasivos que de aportes o patrimonio; más impresionante aún es ver que en el 2000, la estructura de capital era de 8,04, o en otras palabras el pasivo era 8 veces el patrimonio de la empresa y para los años siguientes esta tendencia siguió en alza, llegando a tener en el 2003, 20 veces más pasivos que patrimonio. Añadiendo a estos datos la concentración del endeudamiento se visualiza que la empresa en el año 2000 concentró todos sus pasivos en deudas a corto plazo, para los años anteriores mantuvo un nivel del 80% y en 1998 redujo la concentración de la deuda a corto plazo, esta tendencia la utilizaría de nuevo desde el año 2001 teniendo como promedio un 23% de concentración. Por otro lado, el índice de endeudamiento (fondos totales otorgados por los acreedores para invertir en activos) entre 1996 y 1998 mantuvo un promedio de 55%, para el año 2000 comenzó una tendencia a financiar los activos casi que en su totalidad por la deuda de tal manera que el indicador estaba en 89%, en los años siguientes la empresa utilizó en promedio el 96% de sus deudas con acreedores para financiar los activos.

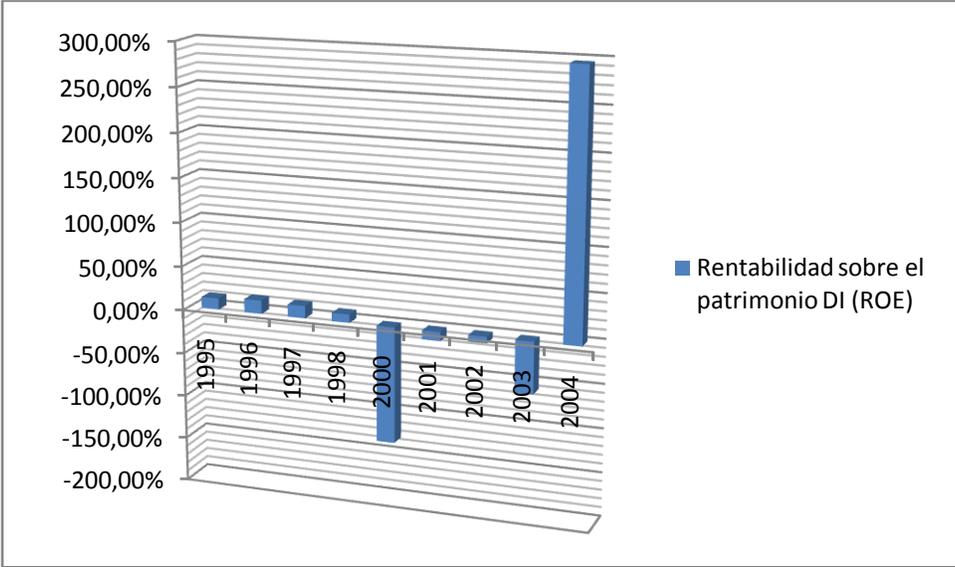
Tabla 4. Índices de endeudamiento

	Estructura de Capital	Índice de endeudamiento	Concentración (Endeudamiento CP)
1995	0,85	46%	73%
1996	0,98	50%	82%
1997	1,31	57%	87%
1998	1,32	57%	31%
2000	8,04	89%	100%
2001	13,22	93%	26%
2002	12,73	93%	21%
2003	20,28	95%	22%
2004	(38,19)	103%	22%

Fuente: Superintendencia de Sociedades

Entre los años 1996 y 1998 el rendimiento sobre el patrimonio de la empresa generaba en promedio una rentabilidad anual del 15% sin embargo esta venía en curva descendente, en el año 2000 la rentabilidad fue negativa de -132%, cifra alarmante, y aunque la de los dos siguientes años fue un porcentaje más moderado de pérdida (2001-10%, 2002-7%), en el 2003 fue de -58%, ya para el 2004 el patrimonio era negativo y con tantas pérdidas definitivamente no había mucho que hacer por el negocio.

Grafica 10. Rentabilidad sobre el patrimonio ROE



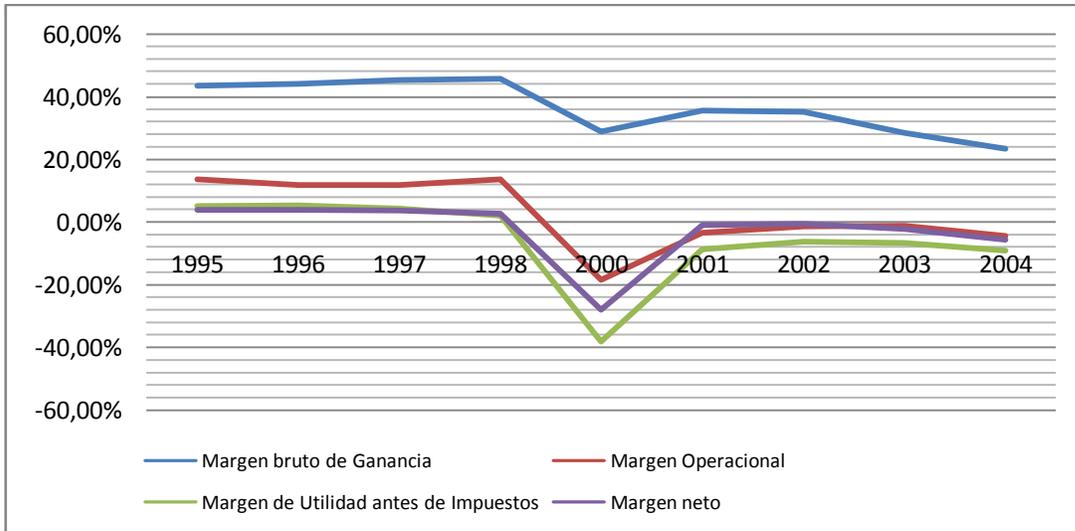
Fuente: Superintendencia de Sociedades

Los mismos socios de la empresa al ver que estaban perdiendo, la capitalizaron por 420'000,000.00 millones anuales (**Ver Anexo balance general**), mas la cifra no fue suficiente para acomodar la empresa.

Es turno ahora de estudiar los resultados arrojados por las razones de margen en la empresa Ibañez & Cía Ltda. En esta se toma en consideración un comportamiento particular ya que desde el año 2000 la empresa registró pérdidas en su ciclo operativo, en el año 1997 las ventas de la empresa dieron como resultado un 45% de utilidad bruta, un 12% de utilidad operativa, un 5% de utilidad antes en impuestos y un 4% de utilidad neta, para el año 1998 el comportamiento

fue similar, representando un 46% de utilidad bruta, 14% de utilidad operacional, 2% de utilidad antes de impuestos y 3% de utilidad neta. No obstante, desde el año 2000 existieron perdidas operacionales trayendo consigo perdidas en el periodo, las ventas dieron un -28% de perdidas, y aunque este margen se redujo a -1% de perdidas por periodo en el 2004 bajo hasta un -4%.

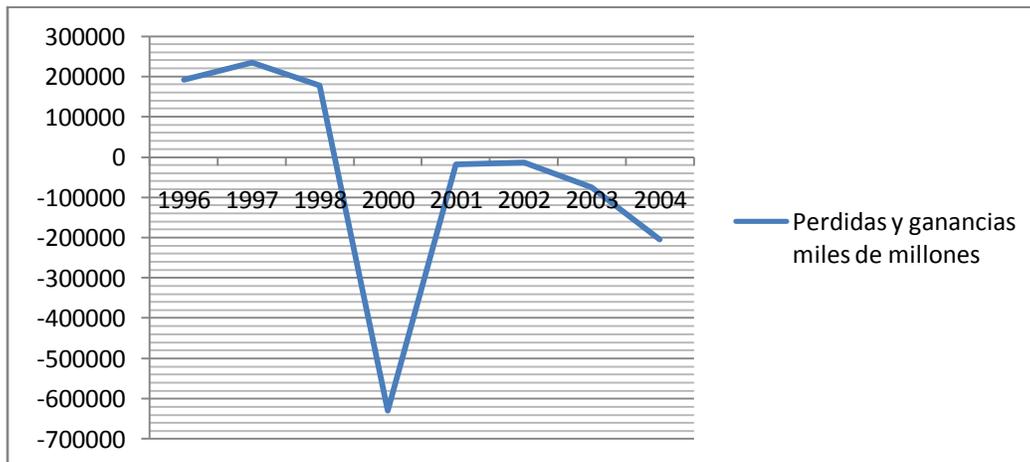
Grafica 11. Razones de margen



Fuente: Superintendencia de Sociedades

Estos datos se complementan viendo el crecimiento de las ganancias o pérdidas durante los años:

Grafica 12. Pérdidas y Ganancias en miles de millones



Fuente: Superintendencia de Sociedades

Desde el año 2000 la empresa tuvo pérdidas, ese año fue de 630 millones, esta fue reducida, en el 2001 dio como resultado 19 millones en pérdidas, y en el 2002, 13 millones y medio, sin embargo en estos años cabe recordar la empresa tenía aplazados sus deudas con los acreedores debido a la fórmula de arreglo convenida al entrar bajo la ley 550 de 1999, para el 2003 la empresa aumentó su margen de perdidas y llegó a perder 75 millones de pesos y ya en el 2004 año cuando presentó sus últimos estados financieros, la empresa perdió más de 204 millones.

Estos datos dan una clara idea de por qué la empresa está actualmente en proceso de liquidación obligatoria, el cual “es un procedimiento previsto por el legislador, cuya finalidad consiste en relacionar los bienes del deudor a efectos de atender en forma ordenada el pago de las obligaciones a su cargo, en el que las partes (acreedora y deudora), con el apoyo del auxiliar de justicia (liquidador), se somete al trámite previsto y las decisiones tomadas por la Superintendencia de Sociedades son las de un juez”²⁸.

2.3. ANALISIS DEL CASO GRUPO HABITARE DEL NORTE

2.3.1. ANALISIS SECTOR CONSTRUCCION

2.3.1.1. CREDITO CONSTRUCTOR²⁹

Antes de revisar el análisis financiero del sector de la construcción es de vital importancia mencionar que para los constructores existe una línea de crédito que facilita los recursos a las personas jurídicas dedicadas al desarrollo de proyectos de construcción de inmuebles. Este se otorga para financiar la fase de construcción, se cancela con el producto de las ventas de las unidades

²⁸<http://www.camarapereira.org.co/es/dominios/ccp/upload/contents/File/el%20tramite%20concurasal%20esta%20regulado%20plenamente%20en%20la%20ley.pdf>

²⁹ www.colmena.com.co/constructores/credito_constructor.html

individuales construidas por medio de subrogación o pago de prorrata, o por cancelación directa por parte del constructor.

Sus características son:

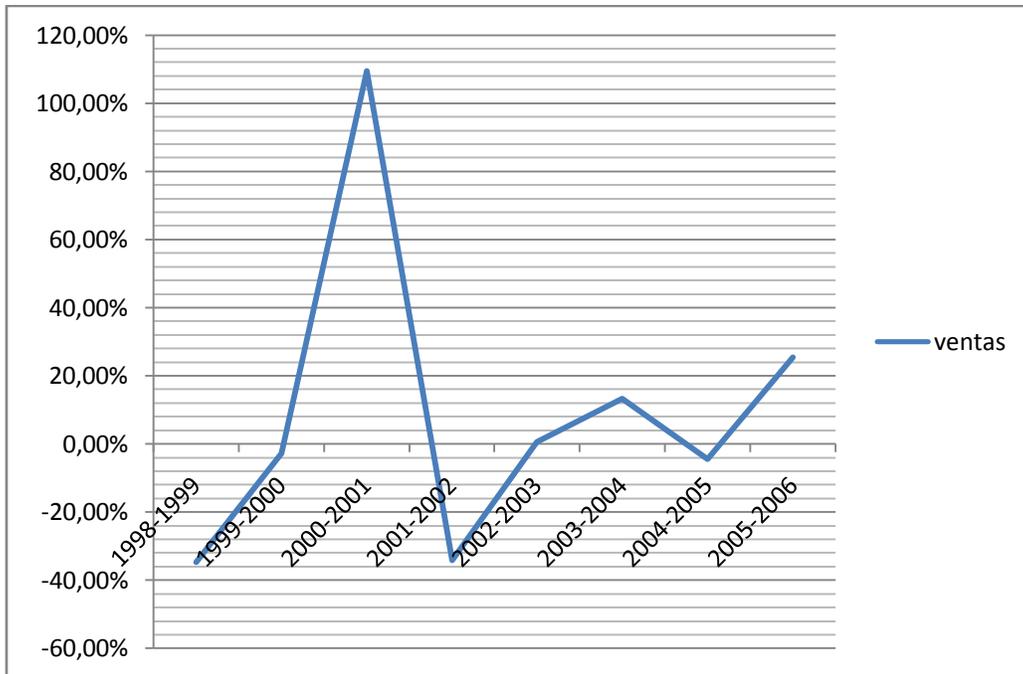
- Monto de financiación: Para proyectos de vivienda, máximo el 70% de los costos directos e indirectos del proyecto, sin incluir costos financieros ni de lote.
- Garantías: Hipoteca abierta en primer grado sin límite de cuantía y como primer beneficiario la entidad que realice el préstamo, sobre el lote donde se construirá el proyecto objeto de financiación. También pueden ser garantía un pagare o otros instrumentos de compromiso financiero aceptado por la entidad.
- Plazo: El término máximo es el tiempo de la construcción de la obra más el plazo para ventas y cancelación del crédito.
- Desembolsos: Esto se acuerda entre el constructor y el banco según el avance de la obra. Los intereses se pagan trimestre vencido.
- Seguros: Póliza de todo riesgo en construcción.

2.3.1.2. ANALISIS FINANCIERO DEL SECTOR

Para analizar el sector se utilizan datos obtenidos de la Superintendencia de Sociedades, los cuales describen la situación financiera del sector comprendida entre los años 1998 y 2004.

Entre los años 1998 al 2000 las ventas disminuyeron a un ritmo mayor del -18%, luego las ventas se vieron con un comportamiento de aumentar y disminuir entre el 2002 a 2004 pero teniendo una caída en comparación del 2004 con 2005 donde se puede afirmar que tanto la incertidumbre económica como el no querer invertir en este sector pudo ayudar a que se creara esta tendencia.

Grafico 13. Crecimiento de las ventas 1998-2006 en el sector de la construcción.

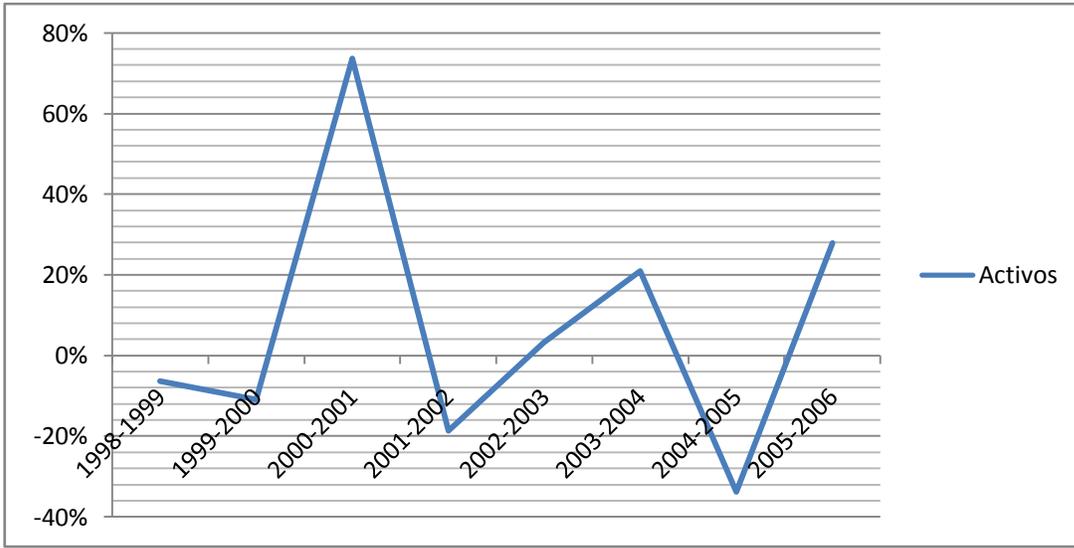


Fuente: Superintendencia de Sociedades.

No obstante, teniendo en cuenta que el sector de la construcción constituye también uno de los sectores básicos de la economía, por ser importante en la generación de empleos, encontramos cambios significativos en los valores mostrando datos positivos y negativos entre un año y otro, lo cual indica la volatilidad existente en este negocio, impulsado muchas veces por los boom en construcción, las facilidades bancarias o algunas otras externalidades que faciliten la adquisición de bienes inmuebles. Estas volatilidades reflejan la inestabilidad del sector y lleva a un escenario poco favorable para el Grupo Habitare del Norte.

La región también se caracterizó por el poco crecimiento de sus activos, algo que se puede notar en la siguiente grafica que muestra un comportamiento similar al de los ingresos operacionales indicando un patrón similar entre la inversión en activos y las ventas.

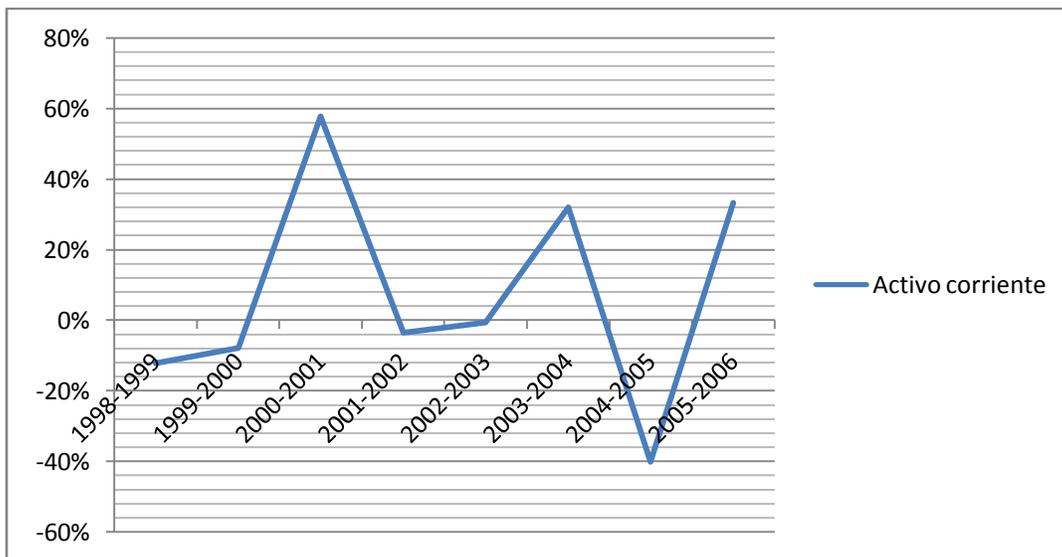
Grafica 14. Crecimiento de los activos 1998-2006 en el sector de la construcción.



Fuente: Superintendencia de Sociedades

Al revisar ahora el comportamiento de los activos corrientes, se puede notar que entre 1998-2000 se mantenía un crecimiento negativo, sin embargo, en el año 2001 hubo un crecimiento considerable. Luego para los años siguientes hasta el 2003 comenzó a decaer de nuevo el crecimiento, presentando así la misma volatilidad anteriormente comentada.

Grafica 15. Crecimiento de los activos corrientes 1998-2006 en el sector de la construcción.



Fuente: Superintendencia de Sociedades.

Enfrentando el activo corriente con el pasivo corriente se puede ver la razón corriente y la prueba acida, los resultados arrojados por estos indicadores son los siguientes:

Tabla 5. Razón corriente y prueba acida sector de la construcción

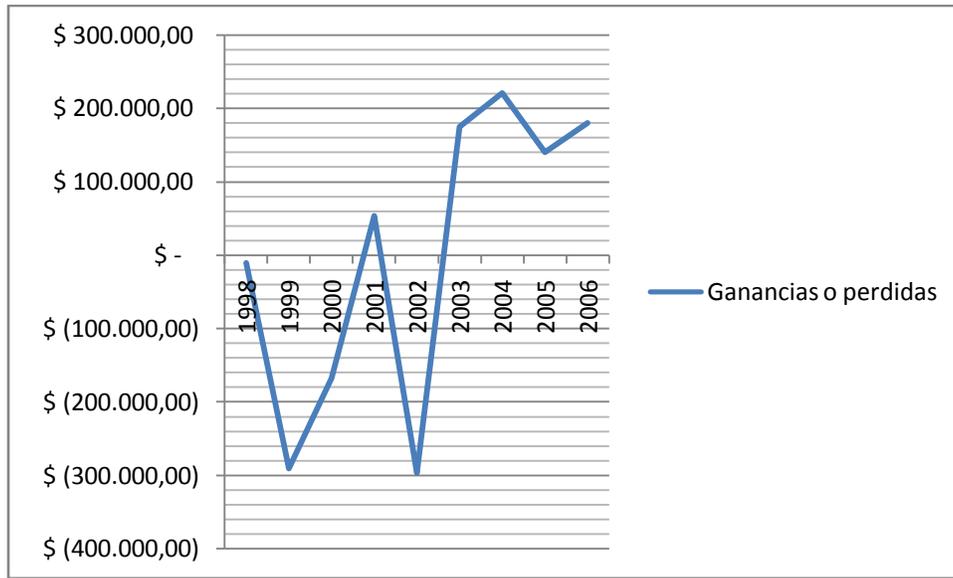
	Razón corriente	Prueba Acida
1998	1,57	0,71
1999	1,65	0,70
2000	1,78	0,77
2001	1,67	0,75
2002	2,08	0,96
2003	1,85	0,85
2004	1,67	0,87
2005	1,65	0,86
2006	1,56	0,90

Fuente: Datos calculados por los autores

Es de notar en la tabla que la razón corriente evidencia que por cada peso de pasivo existía más de un peso del activo corriente para cubrirlo, dejando un porcentaje para pagar deudas a largo plazo si así lo disponen los administradores de las empresas que componen el sector de la construcción. Se puede ver que en el 2002 se alcanza el valor más alto, lo que al añadir la recuperación en ventas y en los activos se puede concluir que se financio poco y dieron resultado las inversiones realizadas en el 2001. Sin embargo al ver la prueba acida, se nota que existían cantidades considerables de inventario.

Al realizar el análisis del Estado de resultados se encuentra que no existieron ganancias entre los años 1998 y 2000, solo para el 2001 hubo recuperación y se registraron ganancias, sin embargo, en el 2002 el sector volvió a decaer. Desde el 2003 este tipo de actividad económica tuvo una buena recuperación y registró ganancias.

Grafica 16. Resultado del ejercicio años 1998-2006 sector construcción.

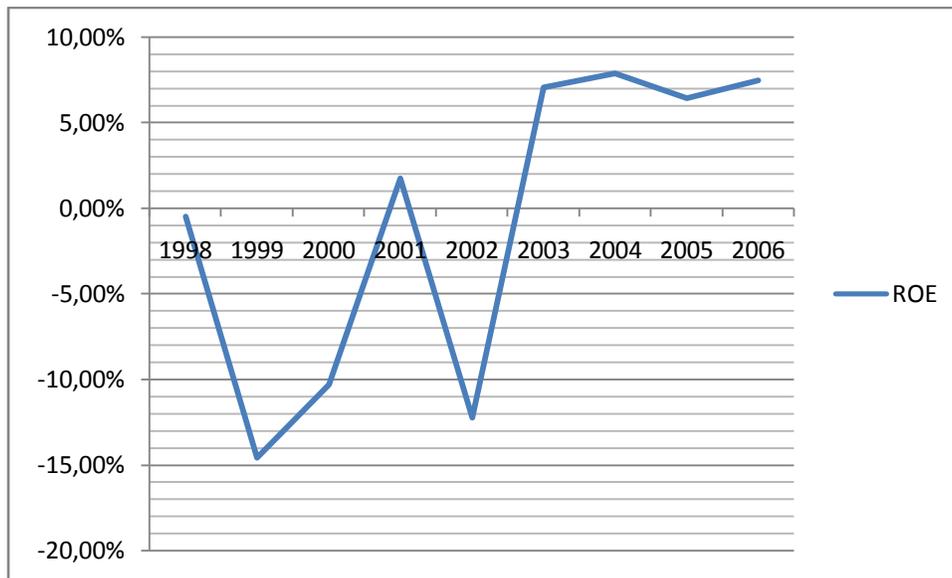


Fuente. Superintendencia de Sociedades.

Esto muestra que el sector estuvo muy afectado por la crisis vivida dentro del país a finales de los noventa, y que desde la posesión del gobierno Uribe, gozo de cierta recuperación.

La rentabilidad del patrimonio ROE no podía ser buena, pues las ventas y utilidades no eran muy beneficiosas. Este indicador al estar directamente tan ligado con las utilidades, siguió la misma tendencia, presentando un promedio negativo del -8% entre los años 1998 y 2000, claro está a partir del 2003 estuvo acorde a la recuperación que se vivió en el sector de la construcción, teniendo como resultado un promedio de 7,21%.

Grafica 17. Rentabilidad del patrimonio sector de la construcción.



Fuente: Superintendencia de Sociedades.

Para concluir el análisis del sector se puede decir que la crisis afectó mucho esta actividad económica, sin embargo el impulso que agarró desde el 2002 sirvió para atraer nuevas inversiones y hacer de este negocio algo rentable para las empresas que lo practican.

2.3.2. RESEÑA HISTORICA GRUPO HABITARE DEL NORTE³⁰

Grupo Habitare del Norte Ltda. Fue constituida en Noviembre de 1992, por escritura No. 3664 del 18 de Noviembre de dicho año, su representante legal es el señor Gabriel Enrique Londoño y su composición accionaria es:

- Gabriel Enrique Londoño Bonett. 40%
- Victoria María Londoño Bonett 30%
- Maria Helena de Narváez M. 10.8%
- Edgardo de Narváez M 12.9%
- Juan Castro Castro 6.3%

³⁰ Información extraída de los documentos suministrados por Supersociedades Barranquilla

Su principal actividad consiste en la construcción de vivienda multifamiliar, durante su constitución alcanzó a realizar los siguientes proyectos:

- Edificio Lanzarote de 1,883 mts² entre los años 1993-1995.
- Edificio Spartivento de 3,760 mts² entre los años 1995-1997.
- Edificio Villa Recreo de 1,981 mts² entre los años 1997-1998.
- Oficinas SURATEP Barranquilla de 600 mts² en el año 1998.

La empresa tenía un proyecto por construir con las licencias de construcción, demolición y la de Dadima³¹ aprobadas y canceladas, este se denomina Edificio Prizzi, constaba de 18 apartamentos con un área total de construcción de 3,939 mts² y se debió comenzar a mediados de 1998.

Grupo Habitare del Norte Ltda., empresa constructora que debido a la incertidumbre producida por variables exógenas se vio envuelta en una situación de iliquidez total desde mediados del 1999. Según el informe presentado a Supersociedades trato de mantenerse negociando sus deudas esperanzados en la reactivación del país, la cual según los indicadores económicos iba a empezar a darse, pero no del todo en el sector de la construcción; la crisis del sector no terminaba, no existían en esos momentos las medidas del gobierno que favorecieran al sector, la política de financiación apenas estuvo convenciendo a los compradores.

Para los socios el gobierno debía introducir reformas al sistema de financiación que favorecieran el préstamo para vivienda, además de que las corporaciones financieras abrieran sus créditos y les otorgaran a los inversionistas plazos mayores a 30 años para que las cuotas fueran asequibles. Por otro lado, los socios consideraban que si el sector de la construcción no despegaba, la economía del país tampoco lo haría ya que esta actividad económica demanda gran cantidad de mano de obra, en especial la no calificada.

³¹ El Dadima fue creado por la Ley 99 del 93, que en su artículo 66 dice que los municipios, distritos o áreas metropolitanas con más de un millón de habitantes deberán crear sus departamentos de medio ambiente, con funciones similares a las de las Corporaciones Autónomas Regionales.
Fuente: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-489669>

Grupo Habitare del Norte Ltda se vio inmerso dentro de la crisis de finales de los noventa, por ello la compañía buscó adherirse a la Ley 550 para buscar saldar sus deudas y reactivar su operatividad. Con este movimiento se suponía la empresa lograría acuerdos para cumplirle a sus acreedores mientras impulsaba sus ventas con el apoyo de las fuentes de financiación establecidas en la Ley, de tal manera que se escapara de la liquidación obligatoria a la cual estaban encaminados

2.3.3. ESTADO DE LA EMPRESA Y SITUACION FINANCIERA ANTES DE ENTRAR A LA LEY 550³²

Desde 1998 los ingresos de la empresa se basaron en las ventas del proyecto que terminaría en ese año el Edificio Villa Recreo ubicado en la Carrera 36 N° 58-82 y a un préstamo otorgado por el Banco de Colombia y de algunos de sus socios como también a preventas del proyecto PRIZZI.

Inicialmente por la fusión entre Concasa -corporación que financió la construcción del proyecto Prizzi - con Bancafé y posteriormente por el cambio en las condiciones que debían cumplir los compradores que aspiraban a obtener un crédito, se dificultó la demanda de bienes inmuebles. Bancafé llegó a negar el 95% de las solicitudes presentadas, lo que causó que la empresa devolviera a muchos de sus clientes la cuota inicial que apartaba el bien (esta cuota era para apartar, mas no era la cuota otorgada por el préstamo). Todo este entorno afectó el flujo de fondos, por consiguiente la liquidez de la empresa y por ende el proyecto Prizzi también.

Por otro lado una vez iniciada la crisis económica de finales de los noventa, se desató el desprestigio del sistema UPAC, la demanda se redujo al 0% dado que la mayoría de los posibles compradores suspendieron su decisión de compra esperando que se definiera todo lo concerniente al sistema UPAC, los créditos que estaban en trámite fueron negados y las personas que aún querían comprar se

³² Información extraída de los documentos suministrados por Supersociedades Barranquilla.

encontraron, con el problema de que dichos préstamos no se podían solicitar en otra corporación.

Esto llevo a que los pocos compradores interesados en invertir aplazaran la decisión de compra hasta la definición del sistema UPAC. Además el temor a las altas tasas y a una posible desestabilización de ellas, provocó que la demanda fuera casi nula. Sobre todo para los estratos socio económicos 3 y 4.

A finales del año 1999 comentan los socios que se percibió una leve mejoría en la demanda, pero la decisión de comprar siguió aplazada hasta la definición del nuevo sistema UVR, el cual fue aprobado por la Corte Constitucional introduciéndole nuevos cambios, pero aún seguían las compras por definir.

Ante este aspecto se decidió aplazar la iniciación del proyecto PRIZZI lo cual generó problemas con los compradores, a uno de ellos se les entregó un apartamento del edificio SPARTIVENTO ubicado en la carrera 52B N° 94-113, formando inconvenientes de liquidez por no contar con los recursos provenientes de su venta, que ya estaban incluidos en los planos, licencias, terrenos, etc.

En esos momentos la empresa continua cumpliendo con todas las obligaciones hasta mediados de junio de 1999, cuando ya le fue imposible: los recursos propios se agotaron y el acceso al crédito se volvió nulo, al estar cerrado para todo el mundo y según Gabriel Londoño mucho más para todo el que fuera constructor.

Ante esta situación la compañía entró a negociar posteriormente con los bancos Occidente, Bancafé y Bancolombia, las obligaciones financieras que se tenían con ellos, a los proveedores se les solicitó un tiempo de espera para lograr reactivar la compañía y con el personal se acordó que cada vez que se obtuviera algún recurso se les cancelaría parte de la deuda. Pero algunos trabajadores se fueron retirando pactando que su liquidación sería cancelada con los ingresos, provenientes de la venta que se logró concretar parcialmente, porque Bancafé no aprobó el 100% del crédito solicitado y para impulsar la empresa se concedió a los clientes un plazo para cancelar la diferencia, (perjudicando la liquidez de la empresa).

Lamentablemente para Habitare esa venta se encontraba en trámites de anulación debido a que la compradora no tenía el dinero necesario para cancelar la diferencia de la cuota inicial, como tampoco los recursos para afrontar la deuda aprobada por la corporación.

Con los ingresos que se obtuvieran por otro concepto hasta el 30 de junio del 2000, fecha en la cual se decidió entregar la administración del Edificio Villa Recreo a los pocos copropietarios que vivían en el edificio, se procedió a liquidar a los trabajadores que cumplían las funciones de celadores, los cuales de antemano habían renunciado, quedándoles debiendo su liquidación, más los salarios atrasados.

2.3.4. ESTADO DE LOS ACREEDORES Y ARREGLO CONVENIDO CON ELLOS

Después de varios meses de negociación se lograron acuerdos con los bancos para reestructurar las deudas de la siguiente forma.

- **Banco de Occidente:** les otorgaron un crédito nuevo para cancelar el anterior con el IFI³³, con un plazo de 3 años a partir de la fecha de reestructuración, con un periodo de gracia de 6 meses y posteriormente con pagos de intereses y abono a capital trimestral. Meses después en Julio de 1999 se vence este periodo y se encontraron vencidos con el primer pago. La deuda estaba garantizada con una hipoteca sobre el bien inmueble de la sociedad ubicado en la carrera 57 N° 82-61 de la ciudad de Barranquilla y con pagaré firmado por los socios como personas naturales. El valor se discriminaba así:

³³Instituto de Fomento Industrial - Entidad financiera estatal de segundo piso, que contribuye al desarrollo de su política económica y social, mediante la irrigación de recursos en los sectores industrial, comercial y de servicios con el criterio de generar valor económico agregado.

Fuente. www.usergioarboleda.edu.co/pymes/ifi_credito.htm

- Capital: \$186'782,000.00
 - Intereses: \$ 10'534,505.00
 - Intereses de mora: \$ 28,673,033.00
- **Banco de Colombia:** esta deuda se reestructuró de igual forma que la anterior, a tres años, con una forma de pago inicial de 6 meses para el primer abono y posteriormente pagos trimestrales, esta deuda tuvo un vencimiento con más de 90 días, estaba compuesta por dos préstamos de los que se separaron los interés que se debían en ese momento, los cuales no fueron capitalizados, por esta razón tuvieron las siguientes obligaciones con ese banco.
 - **Obligación A – N° 04830008322:**
 - Capital: \$18'750,000.00
 - Intereses: \$ 3'416,632.00
 - **Obligación B – N° 04830008313:**
 - Capital: \$ 4'500,000.000

Estas deudas estaban garantizadas con un pagaré firmado por la sociedad y los socios como personas naturales. Luego de esto se efectuó una demanda contra la empresa y los socios en el juzgado 20 civil municipal, solicitando como medida preventiva el embargo y secuestro de la “cuota parte”³⁴ de un bien inmueble de una socia de Habitare, el juzgado notificó a los socios y al representante legal de la empresa, los cuales se prepararon y presentaron respuesta al juzgado.

- **BANCAFE:** Con este banco el procedimiento acordado fue de congelar la deuda al valor que se tenía en octubre 17 de 1999 por la suma de \$835.370.000.00, el plazo otorgado fue hasta Julio del 2000. Se solicitó

³⁴ Es la parte del bien que el inversor adquiere cuando invierte su dinero, se obtiene dividiendo el valor total del patrimonio por la cantidad de cuotas en circulación.

Fuente. www.inteligenciafinanciera.blogspot.com/2007/04/la-cuota-parte-explicacin.html

ampliación del tiempo otorgado, el cual fue negado en primera instancia, se volvió a insistir en este punto dado que no contestaron inmediatamente si no después de dos meses y se consideró que la propuesta sería aceptada. Teniendo en cuenta que la segunda solicitud se realizó como derecho de petición, a lo cual se les contestó que este procedimiento no los cobijaba, situación que se intentó aclarar tiempo después, por lo que el banco aceptó mucho más tarde.

Posteriormente el banco pidió una dación en pago³⁵ con los apartamentos sin vender, mas la garantías adicionales de bienes inmuebles que tenían hipotecados, siendo que en junio de 1998 y en noviembre de 1999 los socios alegaban haber presentado esta alternativa por iniciativa propia, la cual fue rechazada por el banco, según los socios para esas fechas la deuda con la entidad era menor y los apartamentos sin vender podían cubrir toda la deuda, inclusive en junio de 1998 no solo cubrían la deuda sino que no había que entregarlos todos.

Cuando se descongeló la deuda se dependía de los avalúos realizados para ver hasta qué valor cubrían las residencias. Los accionistas alegaban que el procedimiento era perjudicial para ellos y que por este motivo se cuestionaban acerca de cuál era el interés del banco de no aceptar la propuesta presentada por ellos a su debido tiempo.

La congelación se propuso, porque se tenían unos clientes que comprarían los apartamentos del Edificio Villa Recreo, mediante permutas³⁶ de la cuota inicial con los clientes que se tenían, dichos clientes financiarían la

³⁵ Denominación que se le da a las propiedades que entregan los usuarios de créditos hipotecarios a los bancos en calidad de pago como consecuencia del incumplimiento de las obligaciones crediticias.

Fuente:

www.metrocuadrado.com/herramientas/diccionario/ARTICULO-WEB-DICCIONARIO-1095478.html

³⁶ Contrato por el cual cada uno de los contratantes se obliga a dar el derecho de propiedad de un bien para recibir el derecho de propiedad de otra. Fuente. Wikipedia

correspondiente prorrata³⁷ por lo que se requería conocer el monto de la congelación para poder definir estas e iniciar los trámites para las respectivas solicitudes de crédito. Lamentablemente Bancafé no oficializó el acuerdo si no hasta mediados de marzo del 2000 siendo que la solicitud se había realizado en noviembre de 1999, perdiendo así la posibilidad de obtener estos ingresos ya que ante la demora los clientes evolucionaron con otras constructoras, dejando a la empresa con el acuerdo pero sin clientes.

Esta deuda con BANCAFE fue garantizada con una hipoteca de mayor cuantía con el propio edificio Villa Recreo con 3 garantías de inmuebles de terceros personas naturales y con las firmas de los socios como personas naturales, en los correspondientes pagares de cada desembolso.

Con esta entidad también se tenía una deuda a largo plazo por la suma de \$ 60.221.844.00 aproximadamente, sobre un apartamento del Edificio Spartivento de propiedad de un socio de la empresa, esta deuda fue producto del saldo de crédito a constructor, otorgado en su debido momento a la empresa para la financiación de dicho proyecto, el cual fue transferido a un crédito a largo plazo, para poder desembolsar el préstamo del siguiente proyecto, Edificio Villa Recreo.

- **Otras deudas:** La empresa adquirió deudas con varios proveedores, con trabajadores y de orden fiscal con la DIAN; con industria y comercio³⁸; como también con personas naturales y socios de la empresa, servicios públicos etc.

³⁷ Cuota que corresponde a cada una de las partes que intervienen en el reparto de un activo financiero, acorde a su participación. Fuente. www.es.mimi.hu/economía/proraata.htm

³⁸ Impuesto de carácter municipal que grava las actividades industriales, comerciales o de servicios realizadas dentro del territorio del un municipio. Las exportaciones no causan este impuesto. Fuente: www.businesscol.com/empresarial/tributarios/tributarios.htm

2.3.5. PROBLEMAS JURIDICOS

Antes de entrar en la ley 550 la empresa debía iniciar dos procedimientos jurídicos los cuales se demoraron en comenzar por falta de liquidez con el fin de lograr la devolución de dos apartamentos que fueron prometidos en venta y entregados en alquiler a los clientes mientras cancelaban la cuota inicial, estipulando que en ese caso de no serles aprobado los correspondientes créditos deberían entregar el apartamento y se les descontaría de la suma entregada como cuota inicial lo correspondiente al canon de arrendamiento, las arras y la multa penal; ambos clientes vivieron en el apartamento el tiempo correspondiente al arriendo, sin descontarle ni las arras ni la multa a la que la empresa tenía derecho, al serles negado el crédito por causas que estaban bajo su control, por lo tanto fueron negligentes en ese aspecto, con un cliente -cuyo nombre es reservado por la empresa y la Superintendencia de Sociedades-, se estableció un acuerdo verbal para la devolución del apartamento, el cual no se pudo realizar al estar atrasado en la administración³⁹ y al no permitirles salir del edificio la administradora, como también por que debieron entregar un paz y salvo de los servicios públicos de los cuales se debían unos meses.

Con otro cliente -cuyo nombre también es reservado-, existía una actitud de total negación a entregar el lugar donde residía, como de cancelar las cuotas de arriendo, luego efectuar un cruce de cuentas entre lo entregado y el tiempo vivido.

El otro problema de índole jurídico de la empresa, en el cual se adelantaron las gestiones para concretarlo en forma cordial, fue el de un apartamento vendido y escriturado a una compradora- cuyo nombre es también reservado por la empresa y la Superintendencia de Sociedades - a quien la corporación no le aprobó la totalidad del valor solicitado, con el fin de proceder con este negocio; la empresa le otorgó un mes solicitado por ella para cancelar la diferencia, pero hubo

³⁹ En Colombia según el Artículo 29 de la contribución a las expensas comunes, cuando se transfiere el dominio de un bien inmueble sometido a propiedad horizontal, el notario exige el paz y salvo de las contribuciones a las expensas comunes expedido por el representante legal de la copropiedad. Fuente: Davila Luna Jorge Roosevelt - Sentencia C-408/03 (Demanda de inconstitucionalidad contra el artículo 29, inciso 4°, de la ley 675 de 2001).

dificultades para cobrar el cheque con el cual se garantizó la deuda, la escritura de venta se realizó pero la hipoteca no se hizo efectiva al no ser entregada por la compañía a la corporación hasta no ser entregado el saldo que debían los compradores. Por este motivo se solicitó la entrega de una certificación de este aspecto y se procedió a levantar la hipoteca, pero no fue desembolsado ese valor. Todo este procedimiento se acuerda porque sumando el crédito no desembolsado por la corporación, mas lo que adeudan a la empresa superó en su momento el 80% del valor de apartamento. Por último, se inició un proceso requerido para iniciar la sucesión y poder obtener de vuelta una vez fuera entregado el paz y salvo de todos los servicios, incluidos la administración.

2.3.6. ANALISIS DEL BALANCE GENERAL Y ESTADO DE RESULTADO DEL GRUPO HABITARE DEL NORTE.

En la Superintendencia de Sociedades no fue posible obtener los Balances Generales y Estados de Resultados para los años anteriores a la Ley 550. Solo fue suministrada la rendición de cuentas 4-04 del año 2003 del cual se pudieron rescatar las siguientes dos tablas:

Tabla 6. Rendición de cuentas Grupo Habitare del Norte Ltda – Pasivos - Año 2003

Obligaciones financieras	Presente Ejercicio	Ejercicio anterior
Bancos nacionales	\$ 210.032,000	\$ 210.032,000
Corporaciones de ahorro y vivienda	\$ 896.971,000	\$ 896.971,000
Subtotal obligaciones financieras	\$ 1.106.403,000	\$ 1.106.403,000
Proveedores		
Nacionales	\$ 11.747,000	\$ 11.124,000
Subtotal proveedores	\$ 11.747,000	\$ 11.747,000
Cuentas por pagar		
A contratistas	\$ 1.572,000	\$ 15.752,000
Costos y gastos por pagar	\$ 105.419,000	\$ 75.203,000
Deudas con accionistas o socios	\$ 145.879,000	\$ 119.879,000
Retención en la fuente	\$ 9.415,000	\$ 6.863,000
Retenciones y aportes de nomina	\$ 24.094,000	\$ 24.094,000
Acreedores Varios	\$ 71.564,000	\$ 71.564,000
Subtotal cuentas por pagar	\$ 357.943,000	\$ 299.175,000
Impuestos gravámenes y tasas		
De renta y complementarios	\$ 21.584,000	\$ 23.067,000
Impuesto sobre las ventas por pagar	\$ 779,000	\$ 939,000
De industria y comercio	\$ 7.836,000	\$ 7.836,000
Subtotal impuestos gravámenes y tasas	\$ 30.199,000	\$ 31.842,000
Obligaciones laborales		
Salarios por pagar	\$ 21.701,000	\$ 21.701,000
Cesantías consolidadas	\$ 4.259,000	\$ 4.259,000
Interés sobre cesantías	\$ 510,000	\$ 510,000
Prima de servicios	\$ 301,000	\$ 301,000
Vacaciones consolidadas	\$ 4.167,000	\$ 4.167,000
Subtotal obligaciones laborales	\$ 33.647,000	\$ 33.647,000
Otros pasivos		
Anticipos y avances recibidos	\$ 113.706,000	\$ 113.706,000
Subtotal otros pasivos	\$ 113.706,000	\$ 113.706,000
Total pasivo	\$ 1.653.645,000	\$ 1.595.897,000

Fuente. Superintendencia de Sociedades

Tabla 7. Rendición de cuentas Grupo Habitare del Norte Ltda – Patrimonio - Año 2003

Capital social	Presente Ejercicio	Ejercicio anterior
Aportes sociales	\$ 130.000,00	\$ 130.000,00
Subtotal capital social	\$ 130.000,00	\$ 130.000,00
Reservas		
Reservas obligatorias	\$ 10.856,00	\$ 10.856,00
Subtotal reservas	\$ 10.856,00	\$ 10.856,00
Revalorización del patrimonio		\$ 292.884,00
Resultado del ejercicio	\$ (36.003,00)	\$ (27.944,00)
Resultado de ejercicios anteriores	\$ (529.474,00)	\$ (367.583,00)
Total patrimonio	\$ (424.621,00)	\$ 38.213,00

Fuente. Superintendencia de Sociedades

Estas tablas muestran claramente el crecimiento de los pasivos y la reducción del patrimonio de la compañía entre los años 2002-2003, indicando que la empresa no había logrado activar su economía luego de haberse adherido al proceso de reestructuración en el año 2000.

Para el año 2008 la compañía fue liquidada en su totalidad.

3. CONCLUSION

La situación que vivía el país a finales de siglo 20 y comienzos del 21 fue un gran detonante de muchos problemas a nivel local, esto trato de ser corregido con la ley 550 de 1999 la cual otorgaba ciertos beneficios a las empresas con acreedores en mora y ciertos problemas legales, con ello se buscó afianzar el empleo y ayudar a impulsar la economía. En la Región Caribe el sector de las bebidas se mantuvo dando en promedio cierta rentabilidad a sus actores, sin embargo tenemos que incluir a las grandes empresas productoras de bebidas lo que hace que el pastel se reduzca y la competencia sea mucho más dura.

La volatilidad en la demanda de bebidas fue influenciada por la crisis del año 99, el poder adquisitivo de los clientes y las mayores exigencias ante el producto. El costo del producto fabricado por Ibáñez & Cía., fue afectado por el aumento en el precio de los materiales, el bajo poder adquisitivo del cliente a nivel local, la poca competitividad a nivel mundial para competir con otros actores, la poca diversificación de mercados y los aumentos de impuestos hechos por el gobierno nacional.

Ibáñez & Cía. Ltda., apostó fuertemente por la recuperación del negocio, sin embargo, su grado de innovación y su respuesta ante choques fueron poco eficientes contra la situación que se vivía en el país. La empresa no producía la liquidez necesaria para asumir sus deudas. La rentabilidad de los accionistas fue negativa a partir del año 2000, a razón de esto el negocio perdió su atractivo para los inversionistas. Las tasas bancarias dentro del país ofrecían una mejor rentabilidad que Ibáñez & Cía. Ltda.

La empresa mejoró a partir del segundo año luego de haber entrado en acuerdo de reestructuración, no obstante, seguía produciendo pérdidas importantes que sumado a las de periodos anteriores eran considerables. Luego se financió aprovechando la reducción de las tasas por medio de obligaciones financieras, esto con el fin de impulsar la empresa, sin embargo, la respuesta no fue la esperada, ya que las ventas de la compañía no fueron suficientes para generar

una utilidad acorde al monto invertido por los accionistas, lo que llevó a la empresa al proceso de liquidación.

Por otro lado el Grupo Habitare del Norte no fue ajeno a la crisis que se vivía dentro del país, por el contrario se encontraba en uno de los sectores más deteriorados gracias al golpe producido por el sistema UPAC el cual desestabilizó las tasas de interés y produjo una crisis hipotecaria dentro del país. Para esta compañía era muy difícil subsistir, no era una gran superficie dentro del sector, sin embargo los socios buscaron por medio de la Ley 550 salvar la compañía de la liquidación obligatoria a la que se encaminaban.

No obstante, la situación era compleja, la demanda estaba deteriorada, los créditos eran rechazados y muchos de sus apartamentos fueron devueltos, esto afectó drásticamente la liquidez de la compañía ya que se tenía otro proyecto en curso y no se podía acarrearse con sus costos.

La crisis generada en el país llegó a tocar a la empresa, con ello se generó una crisis interna con los empleados y externa con los clientes, dejando así a su paso varios problemas jurídicos. Adicionalmente las deudas con los bancos eran grandes y sin ingresos que pudieran pagarlas, solo les quedó entregar sus bienes inmuebles. Todo esto condujo al Grupo Habitare del Norte Ltda. a entrar bajo liquidación obligatoria, terminando el proceso y cancelando la compañía en el año 2008.

4. BIBLIOGRAFIA

- Análisis comparativo de modelos de predicción de quiebra y la probabilidad de bancarrota.
- Ringeling Papic Eduardo Alejandro. Análisis comparativo de modelos de predicción de quiebra y la probabilidad de bancarrota. Primavera 2004
- Lopez Garcia Mauricio. DATA ENVELOPMENT ANALYSIS EN LA CLASIFICACION DE CLIENTES PARA LA BANCA EMPRESARIAL.
- E. Herrera Pertuz. La contribución financiera como indicador de alerta temprana. 2005.
- Calderón Quintero, Pablo. Tesis Modificación del orden de Prelación Legal de los Acreedores en la Ley 550 de 1999. Mayo 2005.
- Salazar Albeiro y Bacca David – proyecto de investigación, empresas bajo la Ley 550, caso Fotoflash y Ramon Ribas y Cia, 2009.
- Carta escrita por Alfonso Ibáñez Vergara, Enero 31 del 2000. Hacia la superintendencia regional.
- Carta al superintendente regional, Barranquilla Febrero 2 del 2000
- Fórmula de arreglo IBAÑEZ Y CIA LTDA, Superintendencia de Sociedades Barranquilla.
- Información extraída de los documentos suministrados por Supersociedades Barranquilla del GRUPO HABITARE DELNORTE
- Davila Luna Jorge Roosevelt - Sentencia C-408/03 (Demanda de inconstitucionalidad contra el artículo 29, inciso 4º, de la ley 675 de 2001).
- http://pwcspain.typepad.com/reestruct_empresarial/
- <http://www.actualicese.com/actualidad/2005/10/10/ventajas-fiscales-de-las-empresas-acogidas-a-ley-550-de-1999/>
- <http://www.supersociedades.gov.co/ss/drvisapi.dll?Mlval=sec&dir=96>
- <http://co.vlex.com/vid/ley-550-43133999>
- <http://www.presidencia.gov.co/sne/2005/enero/05/01052005.htm>

- <http://www.elpais.com.co/paionline/notas/Septiembre162006/salvaempres.html>
- <http://www.skyscraperlife.com/latin-bar/15046-colombia-recibio-premio-del-bm-por-estar-entre-las-10-economias-emergentes-mas-destac.html>
- http://www.portafolio.com.co/economia/pais/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-6849507.html
- <http://www.presidencia.gov.co/sne/2004/febrero/10/05102004.htm>
- (http://www.cybertesis.cl/tesis/uchile/2004/ringeling_e/sources/ringeling_e.pdf)
- <http://www.zonaeconomica.com/colombia/reformas>.
- <http://www.notinet.com.co/indices/interes9902.html>.
- <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010043/lecciones/12monedypolmonet2.html>.
- <http://www.camarapereira.org.co/es/dominios/ccp/upload/contents/File/el%20tramite%20concurasal%20esta%20regulado%20plenamente%20en%20la%20ley.pdf>
- www.angelfire.com/cantina/notiusa3/anma.htm
- <http://www.camarapereira.org.co/es/dominios/ccp/upload/contents/File/el%20tramite%20concurasal%20esta%20regulado%20plenamente%20en%20la%20ley.pdf>
- <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-489669>
- www.colmena.com.co/constructores/credito_constructor.html
- www.usergioarboleda.edu.co/pymes/ifi_credito.htm
- www.inteligenciafinanciera.blogspot.com/2007/04/la-cuota-parte-explicacin.html
- www.metrocuadrado.com/herramientas/diccionario/ARTICULO-WEB-DICCIONARIO-1095478.html
- www.es.mimi.hu/economía/proraata.htm
- www.businesscol.com/empresarial/tributarios/tributarios.htm

5. ANEXOS

5.1. ANEXOS CASO IBAÑEZ & CIA LTDA

BALANCE GENERAL IBAÑEZ & CIA AÑOS 1995-2000

Balance general	1995	1996	1997	1998	2000
1105 Caja	23.872	21.863	44.303	22.691	244
1110 Bancos	1.396	3.171	9.623	10.090	114
1120 Cuentas de Ahorro	2.465	3.989	2.719	6.289	2.325
11 SUBTOTAL DISPONIBLE	27.733	29.023	56.645	39.070	2.683
12 INVERSIONES CP	16.800	16.000	16.000	36.824	36.824
1305 Clientes	367.298	693.041	1.186.719	1.141.396	197.903
1330 Anticipos y Avances	5.075				12.496
1335 Depositos					309
1355 Antic Imptos y Contrib o Saldos a Favor					107.224
1360 Reclamaciones (CP)	4.018				12.132
1365 Cuentas x Cobrar a Trabajadores (CP)	6.953	16.234	16.300	3.451	3.086
1380 Deudores Varios (CP)	5.866	18.669	25.803	30.233	26.531
1399 Provisiones (CP)	6.186	9.476			
13 SUBTOTAL DEUDORES CORTO PLAZO	383.024	718.468	1.228.822	1.175.080	359.681
1405 Materias Primas	111.952	128.497	221.397	181.360	69.529
1410 Productos en Proceso				23.156	
1430 Productos Terminados	36.857	78.614	67.114	85.885	23.302
1435 Mcias no Fabricadas x la Empresa	60.706	106.360	253.933	116.075	22.173
1455 Materiales Repuestos y Accesorios	2.618	2.202	36.136	41.718	8.977
1460 Envases y Empaques	62.832	172.665	247.038	169.182	119.745
1465 Inventarios en Transito		1.059		31.169	
1499 Provisiones	901	3.000	1.190	38.917	14.927
14 SUBTOTAL INVENTARIOS	274.064	486.397	824.428	609.628	228.799
1705 Gastos Pagados x Anticipado CP					
1710 Cargos Diferidos CP					
17 SUBTOTAL DIFERIDO					
0 TOTAL ACTIVO CORRIENTE	701.621	1.249.888	2.125.895	1.860.602	627.987
15 PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO NETO	694.315	921.013	1.393.198	2.133.074	3.241.120
1610 Marcas		17.638	27.966	36.395	123.858
0 Otros Activo No Corriente	11.989				
16 SUBTOTAL INTANGIBLES	11.989	17.638	27.966	36.395	123.858
1705 Gastos Pagados x Anticipado LP	16.024	22.341	28.342	16.175	15.283
1710 Cargos Diferidos LP	9.710	13.978	21.931	54.380	30.206
1730 Cargos por Correc. Monet. Diferida LP					5.478

17 SUBTOTAL DIFERIDOS	25.734	36.319	50.273	70.555	50.967
1910 De Propiedades Planta y Equipo	279.853	279.853	279.853	279.853	279.853
19 SUBTOTAL VALORIZACIONES	279.853	279.853	279.853	279.853	279.853
0 TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1.011.891	1.254.823	1.751.290	2.519.877	3.695.798
0 TOTAL ACTIVO	1.713.512	2.504.711	3.877.185	4.380.479	4.323.785
21 OBLIGACIONES FINANCIERAS (CP)	424.156	774.027	1.542.558	572.154	2.702.243
22 PROVEEDORES	88.530	114.639	122.786	75.199	224.248
2305 Cuentas Corrientes Comerciales (CP)					95.436
2335 Costos y Gastos x Pagar CP					426.966
2365 Retencion en la Fuente	6.775	20.020	55.002	24.988	52.168
2367 Impuesto a las Ventas Retenido					
2368 Impuesto de Industria y Comercio Retenido					1.600
2370 Retenciones y Aportes de Nomina	9.029	19.422	50.164	24.580	239.794
2380 Acreedores Varios (CP)	18.742	24.727	43.783	3.746	1.228
23 SUBTOTAL CUENTAS POR PAGAR CORTO PLAZO	34.546	64.169	148.949	53.314	817.192
24 IMPUESTOS GRAVAMENES Y TASAS	5.685	14.765	41.423	49.009	51.508
25 OBLIGACIONES LABORALES CORTO PLAZO		44.894	68.999	21.604	50.031
2610 Para Obligaciones Laborales	21.854				
26 SUBTOTAL PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES	21.854				
2805 Anticipos y Avances Recibidos (CP)					
2815 Ingresos Recibidos para Terceros (CP)					273
2895 Diversos (CP)					
28 SUBTOTAL OTROS PASIVOS CORTO PLAZO					273
0 TOTAL PASIVO CORRIENTE	574.771	1.012.494	1.924.715	771.280	3.845.495
21 OBLIGACIONES FINANCIERAS (LP)	209.112	228.836	275.642	1.721.306	
2305 Cuentas Corrientes Comerciales (LP)					
2335 Costos y Gastos x Pagar LP					
2380 Acreedores Varios (LP)	938				
23 SUBTOTAL CUENTAS POR PAGAR LARGO PLAZO	938				
0 TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	210.050	228.836	275.642	1.721.306	
0 TOTAL PASIVO	784.821	1.241.330	2.200.357	2.492.586	3.845.495
3115 Aportes Sociales	200.000				420.000
3120 Capital Asignado		420.000	420.000	420.000	
31 SUBTOTAL CAPITAL SOCIAL	200.000	420.000	420.000	420.000	420.000
33 RESERVAS	13.015	30.114	49.967	49.967	49.967
34 REVALORIZACION DEL PATRIMONIO	196.265	339.528	511.699	774.793	997.098

36 RESULTADOS DEL EJERCICIO	118.581	191.428	234.176	177.971	-630.432
37 RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	120.977	2.458	181.133	185.309	-638.196
38 SUPERAVIT POR VALORIZACIONES	279.853	279.853	279.853	279.853	279.853
0 TOTAL PATRIMONIO	928.691	1.263.381	1.676.828	1.887.893	478.290
0 TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1.713.512	2.504.711	3.877.185	4.380.479	4.323.785

BALANCE GENERAL IBAÑEZ & CIA AÑOS 2000-2004

Balance general	2000	2001	2002	2003	2004
1105 Caja	244	8.323	1.255	1.054	1.477
1110 Bancos	114			200	37.918
1120 Cuentas de Ahorro	2.325	3.083	2.871	420	158
11 SUBTOTAL DISPONIBLE	2.683	11.406	4.126	1.674	39.553
12 INVERSIONES CP	36.824	36.824	36.823	36.823	43.912
1305 Clientes	197.903	120.233	179.109	242.944	191.214
1330 Anticipos y Avances	12.496	2.933	5.504	21.017	18.300
1335 Depositos	309				
1355 Antic Imptos y Contrib o Saldos a Favor	107.224	63.804	19.032	19.253	12.678
1360 Reclamaciones (CP)	12.132	9.131	6.020	6.020	
1365 Cuentas x Cobrar a Trabajadores (CP)	3.086	2.290	1.593	2.257	2.138
1380 Deudores Varios (CP)	26.531	36.437	62.164	4.410	
1399 Provisiones (CP)		237	6.436	4.491	4.108
13 SUBTOTAL DEUDORES CORTO PLAZO	359.681	234.591	266.986	291.410	220.222
1405 Materias Primas	69.529	42.793	39.841	72.316	68.168
1410 Productos en Proceso					
1430 Productos Terminados	23.302	31.852	35.846	33.567	80.670
1435 Mcias no Fabricadas x la Empresa	22.173	28	16.207	1.296	
1455 Materiales Repuestos y Accesorios	8.977	3.553	5.275	10.501	12.663
1460 Envases y Empaques	119.745	82.814	70.399	186.987	98.326
1465 Inventarios en Transito					
1499 Provisiones	14.927	2.474	3.669	2.820	3.523
14 SUBTOTAL INVENTARIOS	228.799	158.566	163.899	301.847	256.304
1705 Gastos Pagados x Anticipado CP					42.930
1710 Cargos Diferidos CP					96.321
17 SUBTOTAL DIFERIDO					139.251

0 TOTAL ACTIVO CORRIENTE	627.987	441.387	471.834	631.754	699.242
15 PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO NETO	3.241.120	2.016.841	1.910.359	1.804.627	1.705.231
1610 Marcas	123.858	133.488	142.858	154.655	167.879
0 Otros Activo No Corriente					
16 SUBTOTAL INTANGIBLES	123.858	133.488	142.858	154.655	167.879
1705 Gastos Pagados x Anticipado LP	15.283	7.124	5.382	22.010	
1710 Cargos Diferidos LP	30.206	114.582	94.742	110.356	
1730 Cargos por Correc. Monet. Diferida LP	5.478	6.001			
17 SUBTOTAL DIFERIDOS	50.967	127.707	100.124	132.366	
1910 De Propiedades Planta y Equipo	279.853				
19 SUBTOTAL VALORIZACIONES	279.853				
0 TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	3.695.798	2.278.036	2.153.341	2.091.648	1.873.110
0 TOTAL ACTIVO	4.323.785	2.719.423	2.625.175	2.723.402	2.572.352
21 OBLIGACIONES FINANCIERAS (CP)	2.702.243	67.771	47.278	38.121	
22 PROVEEDORES	224.248	176.610	138.967	224.290	225.505
2305 Cuentas Corrientes Comerciales (CP)	95.436	23.291	24.146	44.603	75.576
2335 Costos y Gastos x Pagar CP	426.966	71.854	59.554	30.149	7.596
2365 Retencion en la Fuente	52.168	69.736	7.162		
2367 Impuesto a las Ventas Retenido		5.149	429		
2368 Impuesto de Industria y Comercio Retenido	1.600				
2370 Retenciones y Aportes de Nomina	239.794	181.123	169.176	167.095	165.254
2380 Acreedores Varios (CP)	1.228	1.142	888	529	721
23 SUBTOTAL CUENTAS POR PAGAR CORTO PLAZO	817.192	352.295	261.355	242.376	249.147
24 IMPUESTOS GRAVAMENES Y TASAS	51.508	23.280	24.987	27.180	15.089
25 OBLIGACIONES LABORALES CORTO PLAZO	50.031	31.300	34.073	49.527	84.034
2610 Para Obligaciones Laborales					
26 SUBTOTAL PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES					
2805 Anticipos y Avances Recibidos (CP)			2.719		
2815 Ingresos Recibidos para Terceros (CP)	273	22	394	402	574
2895 Diversos (CP)					525
28 SUBTOTAL OTROS PASIVOS CORTO PLAZO	273	22	3.113	402	1.099
0 TOTAL PASIVO CORRIENTE	3.845.495	651.278	509.773	581.896	574.874
21 OBLIGACIONES FINANCIERAS (LP)		1.750.674	1.061.457	1.052.608	1.045.738

2305 Cuentas Corrientes Comerciales (LP)		57.187	45.701	41.915	
2335 Costos y Gastos x Pagar LP		69.000	138.000	239.904	341.808
2380 Acreedores Varios (LP)			679.096	679.096	679.096
23 SUBTOTAL CUENTAS POR PAGAR LARGO PLAZO		126.187	862.797	960.915	1.020.904
0 TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		1.876.861	1.924.254	2.013.523	2.066.642

ESTADO RESULTA IBAÑES & CIA 1997-2000

Estado de resultado	1995	1996	1997	1998	2000
Ingresos Operacionales	3.057.070	4.870.025	6.507.664	6.677.631	2.254.987
- Costos De Ventas	1.723.279	2.722.693	3.553.929	3.619.758	1.605.952
UTILIDAD BRUTA	1.333.791	2.147.332	2.953.735	3.057.873	649.035
- Gastos Operacionales De Administración	229.528	293.486	399.609	406.756	290.192
-Gastos Operacionales De Ventas	684.368	1.274.989	1.780.283	1.745.869	775.212
UTILIDAD OPERACIONAL	419.895	578.857	773.843	905.248	(416.369)
Ingresos No Operacionales	26.005	26.317	30.309	203.688	31.636
- Gastos No Operacionales	285.415	342.742	518.673	971.966	475.200
UAI Y AJUSTE POR INFLACION	160.485	262.432	285.479	136.970	(859.933)
Ajustes Por Inflación	25.392	42.996	74.792	159.559	229.501
-Impuestos De Renta y Complementarios	67.296	114.000	126.095	118.558	
GANANCIAS Y PERDIDAS	118.581	191.428	234.176	177.971	(630.432)

ESTADO RESULTADO IBAÑES & CIA 2000-2004

Estado de resultado	2000	2001	2002	2003	2004
Ingresos Operacionales	2.254.987	2.076.576	2.444.197	3.394.035	3.680.006
- Costos De Ventas	1.605.952	1.337.514	1.584.090	2.429.041	2.822.365
UTILIDAD BRUTA	649.035	739.062	860.107	964.994	857.641
- Gastos Operacionales De Administración	290.192	270.238	291.328	310.824	364.874
-Gastos Operacionales De Ventas	775.212	538.949	604.040	692.482	658.995
UTILIDAD OPERACIONAL	(416.369)	(70.125)	(35.261)	(38.312)	(166.228)
Ingresos No Operacionales	31.636	5.257	4.555	12.881	12.340
- Gastos No Operacionales	475.200	113.771	121.445	197.573	179.420
UAI Y AJUSTE POR INFLACION	(859.933)	(178.639)	(152.151)	(223.004)	(333.308)
Ajustes Por Inflacion	229.501	159.439	138.588	148.134	128.590
-Impuestos De Renta y Complementarios					
GANANCIAS Y PERDIDAS	(630.432)	(19.200)	(13.563)	(74.870)	(204.718)

5.2. ANEXOS CASO GRUPO HABITARE DEL NORTE

Página 1 de 2



(Módulo de Consulta)
**SISTEMA DE INSPECCIÓN Y
 SUPERVISIÓN DE SOCIEDADES**

Fecha Emisión: 2010-05-04 12:01:55

Expediente Estado CIU Regional
 36860 CANCELADAF4521 INTENDENCIA
 BARRANQUILLA

Tipo : TRANSMISION

Sociedad : 800181813 GRUPO HABITARE DEL NORTE LIMITADA , EN CONCORDATO

Informe : 4 04-RENDICION DE CUENTAS

Formulario : 3676 LIQUIDACIÓN - BALANCE GENERAL PASIVO

Fecha de Corte : 2002-12-31

Fecha de Recepción : 2003-03-31 19:40:19

Número de Radicación : 2003-01-059480

[1] Obligaciones Financieras			
	DESCRIPCION	(1) Presente Ejercicio (Miles de \$)	(2) Ejercicio Anterior (Miles de \$)
2105	Bancos Nacionales	210,032	210,032
2125	Corporaciones de Ahorro y Vivienda	896,371	896,371
999999	Subtotal Obligaciones Financieras	1,106,403	1,106,403
[2] Proveedores			
	DESCRIPCION	(1) Presente Ejercicio (Miles de \$)	(2) Ejercicio Anterior (Miles de \$)
2205	Nacionales	11,747	11,124
999999	Subtotal Proveedores	11,747	11,124
[3] Cuentas por Pagar			
	DESCRIPCION	(1) Presente Ejercicio (Miles de \$)	(2) Ejercicio Anterior (Miles de \$)
2320	A Contratistas	1,572	1,572
2335	Costos y Gastos por Pagar	105,419	75,203
2355	Deudas con Accionistas o Socios	145,879	119,879
2365	Retención en la Fuente	9,415	6,863
2370	Retenciones y Aportes de Nómina	24,094	24,094
2380	Acreedores Varios	71,564	71,564
999999	Subtotal Cuentas por Pagar	357,943	299,175
[4] Impuestos Gravámenes y tasas			
	DESCRIPCION	(1) Presente Ejercicio (Miles de \$)	(2) Ejercicio Anterior (Miles de \$)
2404	De Renta y Complementarios	21,584	23,067
2408	Impuesto Sobre las Ventas por Pagar	779	939
2412	De Industria y Comercio	7,836	7,836
999999	Subtotal Impuestos Gravámenes y tasas	30,199	31,842
[5] Obligaciones Laborales			
	DESCRIPCION	(1) Presente Ejercicio (Miles de \$)	(2) Ejercicio Anterior (Miles de \$)
2505	Salarios Por Pagar	21,701	21,701
2510	Cesantías Consolidadas	4,259	4,259
2515	Intereses Sobre Cesantías	510	510
2520	Prima de Servicios	3,010	3,010
2525	Vacaciones Consolidadas	4,167	4,167
999999	Subtotal Obligaciones Laborales	33,647	33,647
[8] Otros Pasivos			
	DESCRIPCION	(1) Presente Ejercicio (Miles de \$)	(2) Ejercicio Anterior (Miles de \$)
2805	Anticipos y Avances Recibidos	113,706	113,706
999999	Subtotal Otros Pasivos	113,706	113,706

61a://C:\DOCUIME... \Paky\B\CONFEIC... \Tamp\A\2\WHE2.htm

04/05/2010

[10] Total Pasivo			
	DESCRIPCION	(1) Presente Ejercicio (Miles de \$)	(2) Ejercicio Anterior (Miles de \$)
999999	Total Pasivo	1,653,645	1,595,897