

2016

Nivel de alcance de la Ley 1116 de 2006 sobre las empresas en reorganización en el periodo 2007 al 2013

Yhon Faiver Cardona Ciceri
Universidad de La Salle

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/maest_gestion_desarrollo

Citación recomendada

Cardona Ciceri, Y. F. (2016). Nivel de alcance de la Ley 1116 de 2006 sobre las empresas en reorganización en el periodo 2007 al 2013. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/maest_gestion_desarrollo/90

This Tesis de maestría is brought to you for free and open access by the Facultad de Ciencias Económicas y Sociales at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Maestría en Estudios y Gestión del Desarrollo – MEGD by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE
MAESTRIA EN ESTUDIOS Y GESTION DEL DESARROLLO**

**NIVEL DE ALCANCE DE LA LEY 1116 DE 2006 SOBRE LAS EMPRESAS EN
REORGANIZACION EN EL PERIODO 2007 AL 2013
YHON FAIVER CARDONA CICIERI**

RESUMEN.

La presente investigación parte de la premisa de reconocer y determinar el alcance que puede tener la Ley 1116 de 2006 sobre el nivel de empleabilidad o impacto sobre el empleo de las sociedades que se encuentran dentro del marco del régimen de reorganización en Colombia, en un periodo de estudio que va desde el 2007 hasta el 2013, haciendo una aproximación al modelo de Kanitz por el uso estructural de sus indicadores financieros pero con la modificación de correlacionarla con el nivel de empleabilidad y sus efectos.

La investigación genera un modelo enfocado a discriminar las sociedades de acuerdo al nivel de empleabilidad, siendo una propuesta innovadora puesto que hasta el momento solo se trabajan modelos predictores de insolvencia pero no correlacionamiento sobre la variable empleo, variable que se clasifica básicamente en tres grupos, alto, medio y bajo nivel de empleabilidad, determinando de este modo el verdadero alcance de la Ley 1116 de 2006.

Se concluye que la ley 1116 de 2006 tiene un alto impacto sobre el empleo, determinado por el nivel de empleabilidad en las sociedades acogidas al régimen de insolvencia y categorizadas en alta absorción de mano de obra y la capacidad de las mismas por mantener los puestos de trabajo, a través del modelo modificado de Kanitz, se resalta que el nivel de alcance bajo la premisa de la alta empleabilidad de las empresas en procesos de reorganización es del 60,19%, llenando las expectativas en la estabilización económica de los diferentes sectores productivos del país y teniendo un impacto esperado en las políticas de empleo y recuperación de la competitividad empresarial y de todos los sectores de la economía doméstica.

PALABRAS CLAVE: Insolvencia, empleabilidad, modelo de kanitz, reorganización empresarial, indicadores financieros.

ABSTRACT.

This investigation based on the premise of recognizing and determining the reaching that the law 116 Of 2006 may have on the employability and employment impact of the companies wich are within the framework of the regime of reorganization in Colombia, in a study period from 2007 to 2013, making an approach to Kanitz's model by structural use or their financial indicators but with the modification correlate it with the level of employability and it's effects.

The investigation generates a model aimed at discriminating societies according to the level of employability, being an innovative proposal because so far is only working models predictors of insolvency but it doesn't make correlate on employment variable, variable wich is classified in three main groups, high, medium and low level of employability, determining in this way the true extent of the law 1116 2006.

It concluded that the law 1116 of 2006 has a high impact on employment, determined by the level of employability in the benefiting societies to insolvency law categorized high absorption of labor and the ability of them to keep posts work through the modified Kanitz's model, it highlights that the level of coverage under the premise of high employability of companies in reorganizations is 60.19%, getting the expectations in the economic stabilization of the different productive sectors and having an expected impact on employment policies and business competitiveness recovery and all sectors of the domestic economy.

INDICE

I.	INTRODUCCION.	5
II.	ANTECEDENTES	8
III.	DATOS UTILIZADOS.	10
IV.	MARCO CONCEPTUAL.	10
V.	MARCO LEGAL.	12
VI.	METODOLOGIA.....	15
VII.	RESULTADOS.	18
VIII.	CONCLUSIONES.....	23
IX.	REFERENCIAS.....	24

I. INTRODUCCION.

La incapacidad de poder pagar las deudas en el término de vencimiento de las mismas da lugar al fenómeno llamado insolvencia, en algunos casos esta puede presentarse incluso aun cuando el activo es superior al pasivo¹, de modo que la empresa se ve en la situación de cesación del pago de sus obligaciones por falta de liquidez, también puede darse el caso en el que el pasivo sea superior al activo y por ende el neto patrimonial tenga un resultado negativo, en dicho caso se declara que hay presencia de insolvencia o quiebra técnica, en Colombia una de las entidades encargadas de vigilar el desempeño y cumplimiento de las obligaciones de las empresas pertenecientes al sector real de la economía con sus entes relacionados, es la Superintendencia de Sociedades.

La insolvencia puede presentarse tanto a nivel empresarial así como a nivel de la persona natural comerciante, para dar tratamiento a ambos casos en Colombia existe el Régimen de Insolvencia, en este sentido este proyecto de investigación permite establecer si el proceso de reorganización empresarial contemplado en la ley 1116 de 2006 protege el empleo en Colombia, por medio del cual se contribuye con el desarrollo y crecimiento empresarial. En concordancia con lo anterior, ofrece un panorama claro tanto a las empresas que se acogen al proceso como a los trabajadores de las mismas, y desde luego a la gestión del desarrollo como apalancador al sector empresarial, evitando la liquidación judicial y consecuente despido total de trabajadores.

En la investigación, se da especial atención sobre el régimen de insolvencia aplicable al ámbito empresarial, el cual es soportado mediante la Ley 1116 de 2006 que *“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, a través del proceso de reorganización y de liquidación judicial”* (Congreso de la República, 2006), se sobreentiende que una unidad empresarial es una fuente generadora de empleo, lo cual causa interés desde la perspectiva del desarrollo económico, por lo anterior se toma muestra de aquellas empresas que entraron en proceso de reorganización desde el año 2007 hasta el año 2013, con el fin de observar y validar la hipótesis que establece, que la Ley 1116 de 2006 contribuye a la mejora en la sostenibilidad del empleo en la unidad empresarial.

¹ Puede surgir controversia en la definición de la insolvencia y por ende en la empleabilidad del término, especialmente cuando el activo es superior al pasivo, la definición trivial que tradicionalmente se maneja es por ejemplo la utilizada por (Soto Alvarez, 1982) quien indica que si el activo es superior al pasivo esto constituye el haber patrimonial, en tanto que si es inferior, constituye el déficit patrimonial, de modo que el haber y el déficit determinan el concepto de solvencia e insolvencia. Termina concluyendo que hay solvencia cuando la suma de los bienes y créditos del deudor, estimados en su justo valor, no iguala al importe de las deudas, esto aunque no especifica claramente los diferentes tipos de insolvencia, da lugar a divergencias o desde la perspectiva legal a las salvedades.

Dado que el tema que atiende la ley 1116 de 2006 es la insolvencia, el presente trabajo tiene como objetivo caracterizar el nivel de alcance o impacto de la Ley 1116 de 2006 sobre el empleo como variable crítica en las sociedades que entraron en régimen de insolvencia entre el periodo 2007-2013, toda vez que esta variable, como es expuesta en (Alburquerque Llorens, 1997) tiene un alto grado de correlación con el desarrollo, luego de ahí la importancia del proceso de reorganización con los beneficios que esta pueda traer en la gestión del desarrollo.

La preservación del empleo es una vía con la que cuentan los países para reducir la pobreza, la inequidad y para sentar las bases del crecimiento económico sostenible y sustentable fundamentado en la gestión del desarrollo, construye sociedades democráticas, economías dinámicas y globalmente competitivas, en ese sentido el empleo constituye una variable macroeconómica fundamental² que despierta alto grado de interés para el desarrollo de investigaciones económicas, en el caso que nos ocupa no ha sido la excepción, aun cuando el tema tenga primordialmente su base en una ley, dado que el criterio para la selección de la muestra fue condicionado por la ley 1116 de 2006, es decir, son tomadas solamente aquellas empresas amparadas bajo esta, resultando el grupo de empresas que se convierte en el asunto de interés y que son aquellas en las que se mide el nivel de alcance sobre el empleo, que en la macroeconomía es objetivo para algunas economías, luego en este trabajo viene a constituirse como la variable central de la investigación.

Un ejemplo presente entre las empresas sobre las que se aplica el régimen de insolvencia y que despierta interés es el caso "Sandherz ingeniería Ltda", esta es una empresa del sector metalmecánica ubicada en la ciudad de Bogotá, fabrica partes de máquinas para el sector productor de insumos para alimentos de animales. Durante el año 2008 debió parar su producción y dedicarse a maquilar, dando sus bodegas en arriendo porque cayó la demanda de su producto debido a que el mercado fue invadido por partes elaboradas en la industria china, fue imposible dar frente a la competencia por el nivel de precios que manejaba esta industria, como consecuencia de la baja en el nivel de sus ventas empezó a atrasarse en parafiscales, en pago de nómina y crecieron sus deudas, hasta llevarla a la insolvencia, por supuesto sin que hubiese alcanzado aún el nivel de quiebra técnica.

² (Rios Taborda, 2005) propone que entre los objetivos que deben estar presentes en la función de bienestar social se encuentra el empleo, el crecimiento económico y en cierto caso baja inflación. El empleo como objetivo por lo general se analiza desde la perspectiva de los clásicos quienes consideraban dicha variable con la etiqueta de pleno empleo en tanto que Keynes aun cuando se educó bajo la teoría clásica, quiso dar lugar a otras posibilidades en el Status del empleo de modo que fuese aplicable en general y no solo a un caso particular como se acostumbraba en los postulados clásicos, por supuesto en este trabajo se toma el empleo bajo la perspectiva general aplicable estadísticamente sobre las empresas que cumplen el criterio de selección. Para mayor profundización también véase en (Keynes, 1936).

Esta empresa pudo optar por la contingencia de sus deudas amparándose bajo la Ley 1116 dentro del marco de la Reorganización Empresarial, a partir del 13 de marzo del año 2009 y el primero de octubre del año 2010, cumplió con todo el proceso hasta llegar a la confirmación del acuerdo, el ente de vigilancia y control continuó con el seguimiento del mismo, es decir, el proceso continuo bajo el seguimiento que la Superintendencia de Sociedades ejerce hasta la actualidad sobre Sandherz Ingeniería Ltda para verificar que la misma logre lo pactado dentro de los tiempos estipulados.

En el cuadro No.1 se observan datos tomados de la base de Supersociedades donde se expone el ahora y el posible después de esta empresa. Para Sandherz es viable, según su promotora, optar por la reorganización empresarial, asegurando, no solo que su empresa siga produciendo con las expectativas de salir de la insolvencia hasta obtener rentabilidades por encima del equilibrio, sino que además de esto podrá seguir siendo una fuente generadora de empleo, contribuyendo al sostenimiento de muchas familias que dependen del funcionamiento de esta sociedad.

INDICADOR	AÑO		
	2009	2010	2011
Liquidez	-157	-204	-148
Endeudamiento	90.67%	96.67%	9.80%
Apalancamiento	971.24%	2900.97%	4551.50%
ROE	-41.7%	-99.5%	-43.3%
ROI	-3.9%	-3.3%	-0.90

Cuadro No.1 Indicadores financieros para Sandherz Ingeniería Ltda, datos tomados de las Bases de datos de la Superintendencia de Sociedades.

Como se observa en el cuadro No.1, en términos de la liquidez, la expectativa es que la empresa requiere de un tiempo considerable superior a dos periodos para poder cubrir sus pasivos, tiempo notablemente superior al de sus obligaciones corrientes, de modo que para poder salir de la iliquidez tendrá que hacerlo vía apalancamiento financiero, amortiguando de esta forma su nivel de endeudamiento, especialmente en lo que respecta la salvedad de su capital de trabajo, por esto también vemos que Sandherz ingeniería Ltda., decrece en su parte negativa en la rentabilidad de su inversión, indicando que la sociedad está siendo conducida a mejores condiciones financieras.

En este sentido, el grupo de empresas que ha sido tomado como base de este trabajo, poseen unas condiciones semejantes a las de Sandherz ingeniería Ltda, y cumplieron con los parámetros para incursionar en el régimen de insolvencia dentro del marco de la reorganización empresarial.

II. ANTECEDENTES

En España, existen fuertes presiones gremiales y empresariales para que el gobierno a través de una ley general tire un salvavidas a las empresas que se han visto en líos de liquidez producto de la crisis económica que azota a la Unión Europea. Por otro lado existe la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, que permite aumentar esos defectos y a dificultar la correcta composición del sistema y la multiplicidad de procedimientos concursales; así, junto a las clásicas instituciones de la quiebra y del concurso de acreedores, para el tratamiento de la insolvencia de comerciantes y de no comerciantes, respectivamente, se introducen otras, preventivas o preliminares, como la suspensión de pagos y el procedimiento de quita y espera, de presupuestos objetivos poco claros y, por tanto, de límites muy difusos respecto de aquéllas, todo lo anterior porque las estructuras jurídicas e instrumentos españoles eran obsoletos o arcaicos según la exposición de motivos de la presente normatividad. Pero existen adicionalmente, voces de instituciones supranacionales como el Fondo Monetario Internacional que recomiendan al gobierno español cambiar la normatividad pues la estructura jurídica *“no está preparada para atender a las microempresas, la mayoría de las cuales operan como compañías de un solo propietario. La principal debilidad estriba en que este tipo de firmas superponen los activos empresariales y personales lo que lleva a los acreedores a tomar en prenda hipotecas de activos personales de los dueños y directivos. Lo que sucede si el negocio se va a la quiebra es que, habitualmente, arrastra a la insolvencia a su propietario”*.

Para el caso Argentino, existe la ley de concursos y quiebras o ley 24.522 de 1995, que ha sufrido variadas modificaciones. La más reciente de ellas -ley 26.684 de 2011- que ha venido a reformar por lo menos 32 artículos de la vieja normativa, incorporando elementos en el que los trabajadores van a poder seguir trabajando en las empresas y adquirirlas al final del proceso (concursal), se modifican los requisitos formales para la presentación en concurso, modifica las funciones, responsabilidades y labores de la sindicatura concursal, altera la composición y naturaleza de los originarios comités de acreedores, innova en el régimen de pronto pago de los créditos laborales, modifica el régimen de interés respecto a los créditos laborales, altera sustancialmente el sistema de privilegios, elimina la posibilidad de negociar un acuerdo colectivo de crisis y mantiene la vigencia de los contratos individuales y colectivos de trabajo aún en situación de concurso, innova en materia de reconocimiento del derecho de información a quienes no resulten acreedores del concurso, innova en materia de verificación de ciertos créditos laborales, entre tantas otras reformas. Adicionalmente, otorga a las cooperativas de trabajo y a los integrantes de ellas beneficios especiales. Todo esto para dar más garantías a los trabajadores y a las empresas que inicien el concurso y se acojan a la ley.

Antecedentes en Colombia.

En el documento de la Superintendencia de Sociedades³, se tiene como referente inicial e histórico del Régimen de Insolvencia, en el periodo del “*desatamiento de la Segunda Guerra Mundial, la cual obliga al gobierno del presidente Eduardo Santos a pedir facultades extraordinarias para conjurar los efectos de la crisis mundial sobre la organización económica y fiscal del país*”.

Otorgadas las mismas, el gobierno expide el decreto 750 de 1940, una norma de claro talante punitivo, cuyos objetivos, en lo expresado por la comisión redactora fueron “*dar seguridad al crédito, severidad en el castigo del fraude y celeridad en la liquidación de los patrimonios en bancarota*”. Así mismo justifican la norma en “*un clamor general de las cámaras de comercio, la desconfianza de los industriales y comerciantes de otros países para la provisión a crédito de mercancías y valores en Colombia, y el estado ya intolerable de burla y de sarcasmo que pregonan ciertas colonias de comercio minoritario...respecto de la ineficacia de nuestra ley para sanciones la connivencia, el dolo y el fraude organizados en beneficio familiar o de las mismas colonias*”

Sostiene el documento que para los años sesenta en plena época del intervencionismo latinoamericano y pese a la fragilidad de la estructura jurídica “*generado por la Corte Suprema de Justicia, que dejó al país sin régimen de quiebras, el gobierno de Carlos Lleras Restrepo aprovechó la oportunidad para tramitar una nueva ley de facultades que le permitió expedir de urgencia el decreto 2264 de 1969, para lo cual se vio obligado a desempolvar el Título 1º del libro VI del Proyecto de Código de Comercio de 1958*”. Después aparece el Código de Comercio de 1971, el 2264 introdujo dos figuras novedosas: el concordato preventivo potestativo y el concordato preventivo obligatorio y ya para el 71 se aprueba el “*decreto 410 de 1971 sobre las disposiciones del decreto 2264 fue un grado mayor de facultades a la Superintendencia de Sociedades, empezando por el artículo 1929 donde la administración procesal de los concordatos preventivos obligatorios se le arrebató a los jueces y en el artículo 1936 se tira un manto de ineficacia “a las actuaciones de los jueces o de cualquier otro funcionario en detrimento de las funciones atribuidas a la Superintendencia de Sociedades”*” Para la década de los 80 se crea “*el decreto 350 de 1989, que abrió un nuevo horizonte al derecho concursal colombiano*”. Ya en el 95, aparece la Ley 222 ofrecía un proceso de salvamento empresarial excesivamente rígido y formal, quizás útil en circunstancias de normalidad, pero paquidérmico cuando se trataba de tramitar centenares de insolvencias al mismo tiempo. En palabras de Velez, “*La ley 550 de 1999 se expidió en un tiempo record de tres meses en circunstancias cada vez más apremiantes. Aunque severamente criticada por los abogados adictos al formol de los códigos decimonónicos, la 550 ha sido por mucho la norma concursal más utilizada y más efectiva, en términos de empresas recuperadas, de la historia nacional.*” Su reemplazo fue la ley 1116 de 2006.

III. DATOS UTILIZADOS.

³ Régimen de Insolvencia Empresarial Colombiano: Introducción Una breve historia del derecho concursal moderno en Colombia. Por: Luis Guillermo Vélez Cabrera, Superintendente de Sociedades

Para la elaboración de este trabajo se utiliza como fuente de información los datos de los estados financieros presentados ante la Superintendencia de Sociedades de las empresas que se encuentran dentro del marco de la Reorganización Empresarial entre el año 2007 hasta el año 2013, esto a partir del momento en el que las sociedades solicitaron la admisión al proceso hasta la posterior firma del acuerdo.

Los datos utilizados reposan en el Sistema de Información y Reporte Empresarial (SIREM) de la superintendencia de Sociedades, dicha información se compone de variables financieras ampliadas en la metodología, sectorización de las sociedades, clasificación por tamaño de las sociedades y variables de empleo, siguiendo una aproximación al modelo de Kanitz del cual también se amplía información en la metodología.

Para la toma de la muestra, dado que es mensurable el universo de las sociedades que se encuentran dentro del marco de reorganización desde el año 2007 hasta el año 2013, se realiza una clasificación de los datos de cada sociedad aplicando filtros que valide la información de modo que cumpla con la estandarización de las variables para todas las sociedades en análisis.

IV. MARCO CONCEPTUAL.

Para brindar una mejor comprensión del trabajo desarrollado, es importante tener claridad sobre algunos conceptos propios de la economía, las finanzas, la estadística o el derecho, los cuales se relacionan a continuación:

El plan de reorganización, identifica los cambios necesarios y establece las acciones futuras que deberá desarrollar la empresa, destinadas a superar las dificultades para lograr su viabilidad, es decir, su permanencia en el mercado solventando sus propios costos y gastos y por supuesto sobrepasando el punto de equilibrio que estos anteponen para fijar un margen de ganancias para los accionistas.

Indicador de liquidez, se utiliza para determinar la capacidad que tiene una empresa para enfrentar las obligaciones contraídas a corto plazo, cuanto más elevado es el indicador de liquidez, mayor es la posibilidad de que la empresa consiga cancelar las deudas a corto plazo.

El indicador de endeudamiento, es un referente financiero cuyo objetivo es evaluar el grado y la modalidad de participación de los acreedores de una empresa en su provisión pecuniaria. Se trata de precisar los riesgos en los cuales incurren tales acreedores y los dueños de la empresa así como la conveniencia o la inconveniencia de cierto nivel deudor.

El sector real de la economía, se puede definir como una agrupación de actividades económicas dentro de las cuales se encuentran las del sector primario, las del sector secundario y algunas actividades del sector terciario.

Sector primario o agropecuario, es el sector que obtiene el producto de sus actividades directamente de la naturaleza, sin ningún proceso de transformación. Dentro de este sector se encuentran la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la caza y la pesca. No se incluyen dentro de este sector a la minería y a la extracción de petróleo, las cuales se consideran parte del sector industrial.

Sector secundario o industrial, comprende todas las actividades económicas de un país relacionadas con la transformación industrial de los alimentos y otros tipos de bienes o mercancías, los cuales se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos. Este sector se divide en dos sub-sectores, el industrial extractivo y el industrial de transformación.

Sector terciario o de servicios, incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Como ejemplos de ello tenemos el comercio, los restaurantes, los hoteles, el transporte, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales, el Gobierno, etc. Es importante aclarar que no todas las actividades del sector terciario se incluyen en el sector real. Actividades como el comercio están incluidas, sin embargo, los servicios financieros no son parte del sector real. Según lo anterior, se podría decir que al sector real pertenecen todos los sectores económicos, exceptuando el sector financiero y monetario.

Los acreedores, son personas (físicas o jurídicas) legítimamente facultadas para exigir el pago o cumplimiento de una o varias obligaciones contraída por dos o más partes con anterioridad. Es decir, que a pesar de que una de las partes se quede sin medios para cumplir con su obligación, ésta persiste. Por ejemplo, en caso de la quiebra de una empresa sus acreedores mantienen la facultad de requerir el cumplimiento de dicha obligación.

La correlación, indica la fuerza y la dirección de una relación lineal y proporcionalidad entre dos o más variables estadísticas. Se considera que las variables cuantitativas están correlacionadas cuando los valores de una de ellas varían sistemáticamente con respecto a los valores homónimos de la otra u otras, la correlación de Pearson generalmente en modelos de regresión lineal es independiente de la escala de las variables algo a tener en cuenta es que obviamente las variables sean cuantitativas puesto que como mide el grado de asociación lineal, por lo tanto su interpretación es que si es igual a uno en términos absolutos, significa que existe un grado de correlación perfecto, en tanto que si se iguala a cero, indica que el grado de correlación lineal es nulo.

Sectores intensivos en mano de obra, hace referencia a los sectores de la economía que demandan un alto grado de empleados para su desarrollo; en otras palabras utiliza gran cantidad de mano de obra en sus procesos.

Sectores intensivos en capital, son aquellos que requieren de una alta inversión en maquinaria tecnología crédito y liquidez para su desarrollo.

V. MARCO LEGAL.

Colombia es un referente económico y normativo en América Latina, en lo concerniente a los procedimientos de insolvencia de las sociedades que hacen parte del sector real de la economía, este logro, se debe a la conformación del cuerpo colegiado de la Superintendencia de Sociedades que tiene a su cargo por mandato legal, la inspección, vigilancia y control de las sociedades del sector real de la economía⁴.

Esta entidad, es la encargada de diseñar e impulsar la creación de las normas, mediante las cuales se establecen los procedimientos con los que se pueden reestructurar o liquidar las sociedades, para de esta manera tratar de ofrecer un medio de subsistencia empresarial, o al menos, una forma de solventar los pasivos que tuviesen las empresas tanto laborales como con entidades bancarias, evitando la evasión de las obligaciones o incluso la comisión de delitos por parte de los acreedores como de los deudores.

Ahora bien, en el contexto histórico de la normatividad conocida como “*Normas de Insolvencia*” se debe tener en cuenta que las mismas han evolucionado de conformidad a la evolución de los tiempos, esto es, de acuerdo al contexto histórico en el que se vive, las normas son modificadas para responder a las necesidades del gremio empresarial en general.

Para hacer un recuento general de las normas, se observa que dependiendo del periodo de la historia y de las circunstancias que se están viviendo en la época, las normas han tenido que presentar cambios de adaptación al contexto como tal, por ejemplo, en el periodo conocido como el “*Peligrosista*”, presente en la época del inicio de la Segunda Guerra Mundial, la cual generó una gran crisis económica mundial, reflejándose en el fisco nacional, motivo por el que se expidió el Decreto 750 de 1940 buscando “*dar seguridad al crédito, severidad en el castigo del fraude y celeridad en la liquidación de los patrimonios en bancarota*” (L. Sarmiento Buitrago,

⁴ (Superintendencia de Sociedades) Funciones y objetivos: Artículo 7. Funciones Generales de la Superintendencia de Sociedades. La Superintendencia de Sociedades tendrá las funciones establecidas en el Decreto 410 de 1971, el Decreto 1746 de 1991, la ley 222 de 1995, la ley 363 de 1997, la ley 446 de 1998, el Decreto 1517 de 1998, el Decreto 1818 de 1998, la ley 550 de 1999, la ley 603 de 2000, el Decreto 2080 de 2000, la ley 640 de 2001, el Decreto 1844 de 2003, la ley 1116 de 2006, la ley 1173 de 2007, la ley 1258 de 2008, el Decreto 4334 de 2008, la ley 1314 de 2009, Ley 1429 de 2010, la ley 1445 de 2011, la ley 1450 de 2011, el Decreto 19 de 2012 y aquellas que modifiquen o adicionen las anteriores, así como las demás que le señalen las normas vigentes y las que le delegue el Presidente de la República.

1969), esta ley tuvo muchos inconvenientes en su aplicación, ya que se presumía mala fe por parte del deudor y hacia que este inclusive pudiera ser detenido (preventivamente), incluso hasta ser condenado por la jurisdicción penal, si así lo considerara el juez del concurso (o proceso liquidatorio), de modo que legalmente no había oportunidad para conservar la empresa como fuente generadora de empleo.

Si bien es cierto, antes la norma contemplaba la posibilidad de llegar a un arreglo directo entre las partes (Deudor y Acreedor), con el fin de ofrecer solución amigable, respecto de los pasivos que tenía la sociedad con los acreedores.

El decreto 750 de 1940 a pesar de todos los inconvenientes que presentaba, además del tratamiento injusto que le otorgaba a los deudores, tuvo una vigencia de 30 años aproximadamente, hasta que por medio de la Corte Suprema de Justicia profirió una sentencia en la cual resolvió que el decreto era Inconstitucional porque el gobierno había extralimitado las facultades que le había otorgado el legislador, motivo principal por el que se derogo la ley.

Durante los años sesenta Colombia atravesó el denominado periodo “*Intervencionista*” en el cual casi todos los países de Latinoamérica se vieron inmersos en el intervencionismo, el estado se hizo cargo de las importaciones para impulsar las empresas y generar de este modo el crecimiento económico e incentivo al empleo.

El intervencionismo generaba en la población la confianza en que las empresas estatales, las de economía mixta y las grandes empresas privadas, no llegarían a quebrar jamás debido a que las mismas situaban su actividad económica en sectores estratégicos de la economía, convirtiéndolas presuntamente en empresas altamente rentables y eficientes, con las que se garantizaría la evitación de una posible quiebra.

Aunque se tuvo una buena idea al crearlas así, el gobierno olvidó que solo existían los modelos de empresas estatales, de economía mixta y grandes empresas privadas, sino que también existían compañías que no eran tan grandes y tan fuertes que estuvieran en sectores estratégicos, olvidó los demás modelos societarios; motivo por el cual, ante la existencia de este gran vacío normativo, se vio en la necesidad de buscar la posibilidad de generar una ley de quiebras para evitar el problema traumático que podría presentarse, motivo por el cual se vio obligado a expedir el Decreto 2264 de 1969, pero que el mismo introdujo figuras importantes como lo eran “*El Concordato Preventivo Potestativo*” y “*el Concordato Preventivo Obligatorio*” creando un sistema jurídico de insolvencia más consecuente con la realidad que vivía el Estado Colombiano para esa época ⁵.

⁵ Los dos tipos de concordatos se perfilaban como lo que conocemos hoy como un proceso recuperatorio de una empresa, ya que el primero, “el Concordato Preventivo Potestativo”, se tramitaba como una reestructuración que el mismo se llevaba mediante un trámite judicial. Por otro lado el segundo, “el

Fueron importantes estas innovaciones dado que los mismos eran una clara alternativa que buscaban salvar las empresas de la quiebra, y evitar así los perjuicios que generaría la quiebra de las empresas tales como el aumento de la tasa de desempleo, decrecimiento del PIB y por supuesto el detrimento económico que sufriría el Estado con el cierre de las demás empresas, esto por la vía fiscal y de recaudo tributario.

En 1982 se desato la primera gran crisis de la posguerra que afectó considerablemente el sector financiero del Estado Colombiano, indirectamente, el sector real de la economía y por lo tanto a grandes empresas, siendo notable la incapacidad del ordenamiento jurídico para defenderse en momentos de crisis y arrojando el delicado balance económico que tenía el Estado para la época.

Luego de esto se presentó el periodo “*Aperturista*”, inicialmente con la caída del muro de Berlín, terminando así la guerra fría, y dando paso a los países liberados, con la oportunidad de integrarse económicamente con los demás países mediante el modelo de mercado y así tener participación más activa en los procesos económicos de los otros países y de paso mejorar la suya misma.

Es por esta razón que se comenzó a vislumbrar una oportunidad de crecimiento económico, que no se lograría con la participación directa del Estado, sino con una constante vigilancia y regulación de los sistemas económicos.

Con base en la realidad que vivía el Estado Colombiano se creó la Ley 222 de 1995⁶, esta ofrecía una recuperación de las empresas o la liquidación obligatoria, además de su más grande avance, el cual fue despenalizar la quiebra, rompiendo el lastre que se traía desde los años 40 y el cual hacía que los procesos liquidarios se convirtieran en grandes fraudes y una forma de obtener venganzas personales.

Aunque la Ley 222 prometía mayores alcances por encontrarse en una etapa aperturista, lo cierto es que sus objetivos no se fueron dando debido al debilitamiento político del gobierno de turno y al condicionamiento generado hacia el gobierno por parte de los grupos empresariales que contribuían a la satisfacción de los interés de unos pocos que prácticamente tenían en general el poder de decisión que al final afectaba al resto del país.

Concordato Preventivo Obligatorio”, se tramitaba mediante un trámite similar pero bajo la constante tutela y vigilancia del ente administrativo, en este caso la “Superintendencia de Sociedades”, debido básicamente al impacto que generaría la quiebra de las grandes empresas en las tasas de desempleo y el crecimiento económico, a raíz que ya se divisaba la incapacidad de la justicia ordinaria para entender la complejidad de los procesos mercantiles.

⁶ (Isaza Upegui, 2011) El proyecto que se convirtió en Ley 222 de 1995 sirvió para justificar modificaciones en el Código del Comercio, basándose en exigencias constitucionales, enfatizando en el Artículo 333 que enuncia que la empresa en la base para el desarrollo y cumple una función social, motivos por lo que es definitivo su valía para su conservación recuperación, significa que apunta prácticamente al cumplimiento de toda una política social.

Luego la crisis económica de 1998 que se asemejaba a la crisis sufrida en 1929, debido a la creación de una burbuja crediticia, que llevó consigo a una crisis inmobiliaria generando desconfianza total en el sistema económico que tenía el país y debido a esta desconfianza el sistema financiero se vio en una seria insolvencia, provocando como reacción en cadena o efecto domino, el colapso del sector real de la economía con el agravante de la mala decisión que tomó el Banco de la Republica al aumentar las tasas de interés, acrecentando la crisis en la que se veía inmerso el sector real de la economía.

De conformidad con lo anterior, cuando el Estado Colombiano se vio inmerso en esta abismal crisis, notó que el procedimiento rígido que había establecido en la Ley 222 de 1995, era inmensamente lento e ineficaz, porque empezó un gran número de sociedades a acogerse a la ley 222 de 1995, para dar fin a una crisis que no parecía terminar (para el sector real).

Es así como el Estado se vio abocado a crear la ley 550 de 1999, la cual no solo fue muy utilizada por el sector real de la economía, sino una de las más efectivas, en lo que tiene que ver con la recuperación de las empresas.

A raíz que la ley en mención eliminó totalmente el proceso judicial que tenían las demás normas que habían sido creadas para regular la insolvencia de las empresas, creo una figura muy importante que abrió los caminos al modelo de insolvencia que en este momento se aplica para la ley 1116 de 2006.

Este llamado “acuerdo de reestructuración” era novedoso y muy usado, toda vez que el mismo permitía al empresario celebrar un acuerdo con los acreedores externos, los internos y un promotor, para lograr salvar las empresas como tal, aunque el proceso de liquidación se mantuvo igual a como se venía manejando en la ley 222 de 1995.

La ley 550 de 1999 tenía un carácter temporal, ya que su objetivo principal era dar frente a la crisis del sistema económico que enfrentaba el Estado Colombiano, esa temporalidad se extendió hasta el año 2007, modificando la temporalidad de la norma de 5 a 7 años.

Para la Ley 550 de 1999, era indispensable que la sociedad se encontrara en funcionamiento, que estuviera desarrollando su objeto de carácter permanente, permitiendo que la aplicación de la ley, se produjera incluso para empresas de economía mixta.

En reemplazo de la ley 550 de 1995, se expidió la ley 1116 de 2006 cuyo alcance fue mucho más ambicioso, generando el aumento de formas y métodos para salvar las empresas, estableciendo un modelo concursal más amplio, flexible, económico y rápido; todo lo anterior se puede ver al incluir en la ley 1116 de 2006

la reorganización empresarial, la liquidación judicial, la validación judicial de acuerdos privados y la insolvencia transfronteriza.

Luego la finalidad de la ley 1116 de 2006 es recuperar y proteger la empresa como una unidad económica y fuente generadora de empleo y de producción, además de la búsqueda de proteger el crédito y empleo para las mismas.

VI. METODOLOGIA.

Se propone realizar análisis descriptivo correlacional, utilizando la información de uso público que tiene en sus bases de datos la Superintendencia de Sociedades; dicha información se debe caracterizar por medio de matrices que permitan determinar efectos de las variables o factores en la gestión del desarrollo empresarial colombiano del sector de la economía real y su impacto en las variables de empleo.

Por lo anterior, se caracterizará el empleo de las sociedades en reorganización tomando la información financiera desde el momento en que las sociedades solicitaron la admisión hasta la confirmación del acuerdo, para lograr determinar las variaciones, enfocando las variables en términos financieros, económicos y entre otras variables cualitativas, por supuesto realizando la respectiva conversión para hacerlas comparables con las variables cuantitativas, sin perder de vista la homogeneidad que debe existir en la información de las diferentes sociedades.

Igualmente con las bases de datos homogéneas se analizarán los sectores de las sociedades en proceso de reorganización así como su correspondiente tamaño para determinar pasivos y el número de empleos protegidos.

Además, para poder calcular el nivel de alcance de la ley 1116 de 2006 sobre el empleo se realiza una adaptación del modelo del profesor Stephen Charles Kanitz del Departamento de Contabilidad de la Facultad de Economía y Administración de la Universidad de Sao Paulo, quien propone un modelo de previsión de insolvencia o termómetro para predecir la capacidad de irse a la quiebra en las empresas a partir de la información condensada en los estados financieros y la construcción de unos índices que permiten realizar comparaciones en cuanto a la fortaleza de las finanzas y su solidez (kanitz Stephen, 1974), para esta investigación se toma el vector del empleo que separa a las sociedades en tres grandes grupos de acuerdo al impacto en el nivel de empleabilidad, es decir conforme a la clasificación que se hace en la Ley 905 de 2004, sujeto a indicadores que están estrechamente relacionados a la insolvencia y usando una combinación de índices ponderados estadísticamente.

El modelo que propone Kanitz para prever falencias en las empresas se construye a partir de la información que se puede obtener en los estados financieros de las empresas y la construcción de unos índices financieros que se correlacionarán y se define básicamente de la siguiente forma:

$$F. \text{ Insolvencia} = 0.05X_1 + 1.65X_2 + 3.55 X_3 + -1.06X_4$$

Donde la especificación de las variables se da:

$$X_1 = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

$$X_2 = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo total}}$$

$$X_3 = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$X_4 = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

A partir del cálculo de estos indicadores de Kanitz se obtiene una unidad estadística denominada Factor de Insolvencia, constante, que finalmente mostrará la previsión de una sociedad que tiende a la quiebra, para el tema de interés en esta investigación se toman los indicadores propuestos en Kanitz, pero buscando a través de un análisis discriminante canónico el impacto sobre el empleo que en esta ocasión pasa a ser variable dependiente en la función discriminante, es decir este será el factor discriminante calculado.

Por tanto, el resultado no se da como en la función de regresión lineal desde la perspectiva de causa y efecto, sino como se especifica en (Berrios Guzman, 2003) sobre la función discriminante, lo que se busca es determinar cuál es el plano que contiene la función discriminante cuyos vectores direccionales son los coeficientes de las variables que maximizan la dispersión entre los grupos de las sociedades (nivel de empleabilidad determinante a partir del tamaño de la empresa)⁷, separando de este modo las empresas que de acuerdo al nivel de alcance en la empleabilidad se reorganicen en tres planos ortogonales.

De modo que de este análisis discriminante se obtendrá la unidad estadística con aproximación a Kanitz de la siguiente forma:

$$F. \text{ Empleabilidad} = AX_1 + BX_2 + CX_3$$

Por último, tomando los resultados obtenidos producto de la correspondiente caracterización del empleo de las sociedades en proceso de reorganización, se

⁷ Se trabajan las sociedades en tres grupos de interés fijado de acuerdo al objetivo principal de la investigación, se indexa el nivel de empleabilidad al tamaño de la empresa conforme a la Ley 904 de 2004, significando que la base de datos no ha sido cotejada uniformemente respecto a los grupos a los que pertenece cada sociedad, es decir, no hay cantidad igual de sociedades para cada grupo sino que se ha dejado todo a la plenitud de la evidencia empírica, permitiendo que los resultados sean mucho más confiables.

hallará la correlación entre mencionadas características y su probable alcance en la recuperación o protección del empleo.

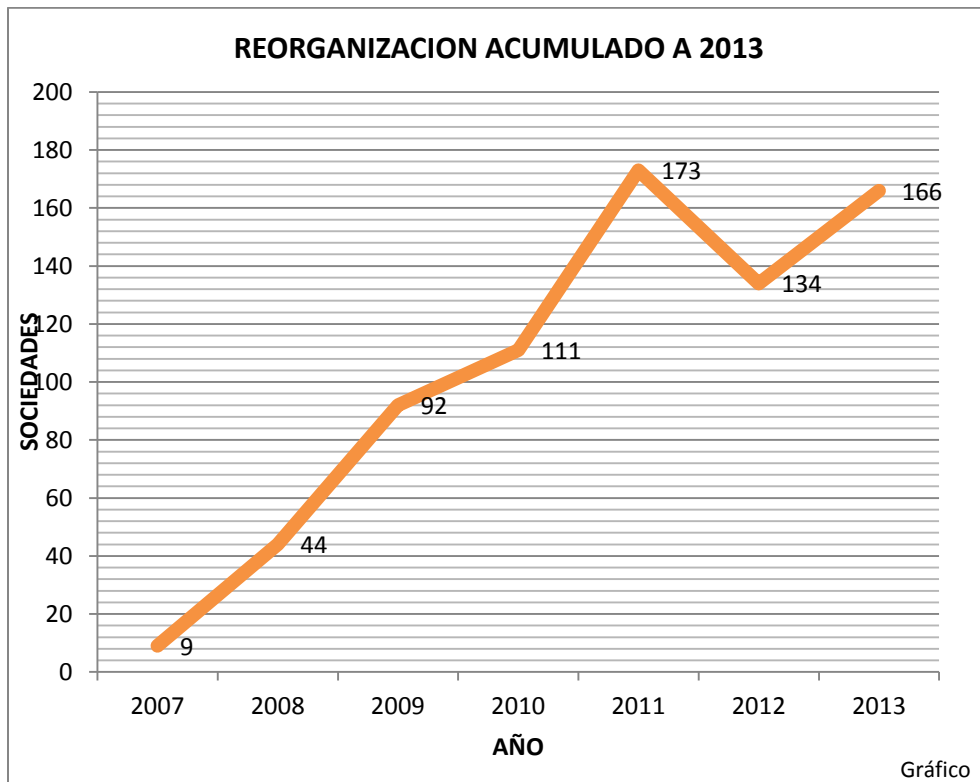
Hay que reiterar que el periodo de estudio de las sociedades seleccionadas está comprendido entre el 2007 y 2013, buscando determinar el funcionamiento y/o comportamiento de las sociedades en proceso de reorganización teniendo en cuenta sus ventas, pago de impuestos, reinversión de utilidades, ampliación de planta física y sus patrimonios como principio de los activos y pasivos.

Es pertinente señalar que la metodología propuesta dado que es descriptiva permitirá caracterizar el vector del empleo de las sociedades en proceso de reorganización durante el 2007 hasta el 2013, tomando un momento de solicitud al proceso y otro de confirmación del acuerdo.

VII. RESULTADOS.

Se presenta la caracterización de las empresas como resultado del ejercicio descriptivo, esto es útil para identificar cuáles son las características comunes entre las empresas adentradas en el proceso de reorganización, es claro que aunque esta investigación busca identificar el nivel de alcance de la Ley 1116 de 2006 sobre el empleo de las sociedades en proceso de reorganización, hay que tener en cuenta que el análisis es más de corte microeconómico que macroeconómico por la misma presentación que se hace de los datos a continuación.

En términos microeconómicos se tiene que de acuerdo a la información publicada por la Superintendencia de Sociedades, como se observa en el grafico No.1, las sociedades aceptadas al proceso de reorganización en un acumulado hasta el año 2013, ha ido en aumento, por un lado debido a que se ha agilizado el proceso para participar del régimen de insolvencia y por otro lado debido a que las condiciones del mercado son cada vez más exigentes para poder subsistir como empresa.



Según (Ley 905, 2004) se realiza la clasificación por tamaño de las sociedades y los criterios de ordenamiento de estas sociedades son fijados bajo dos condiciones básicas a saber: i) el valor en activos o volumen de ventas basados en el nivel del salario mínimo y ii) la mano de obra que representa la cantidad de trabajadores que requiere la sociedad para su desempeño productivo en condiciones normales, estos se resume en el cuadro No.2.

TAMAÑO SOCIEDAD	VR. ACTIVOS EN SMLV	TRABAJADORES
Micro	0-500	0-10
Pequeña	501-5.000	11-50
Mediana	5.001-30.000	51-200
Grande	>30.000	>200

Cuadro No.2. Tamaño de las sociedades en Colombia de acuerdo a la clasificación establecida por la Ley 905 de 2004.

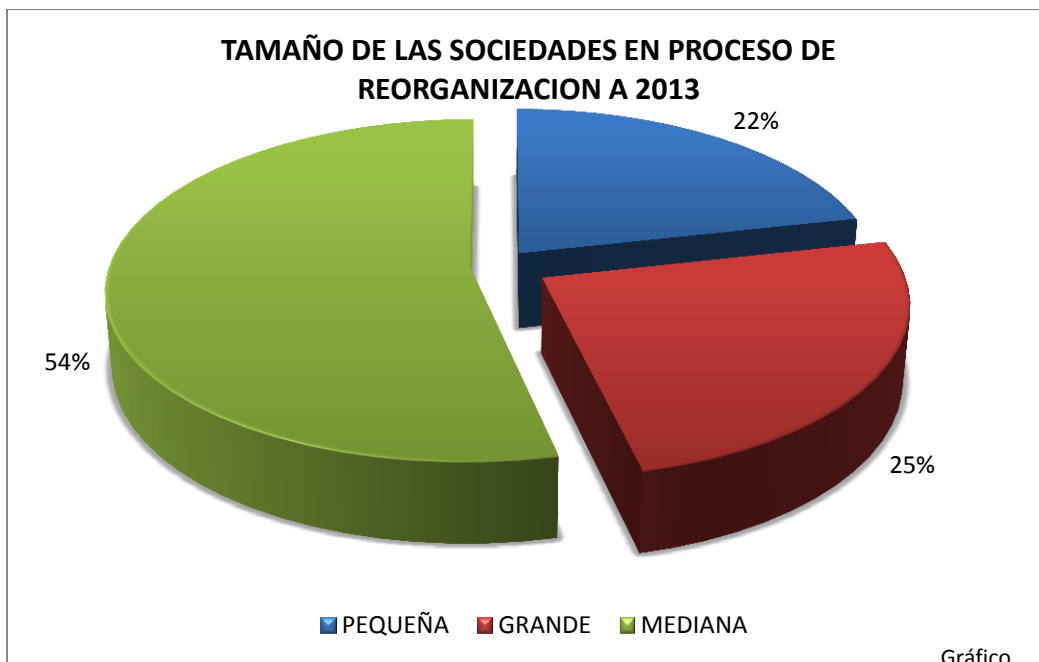
Para menor distorsión en la resolución del problema es adecuado fijar un filtro que acote la información dentro de un margen de mayor confiabilidad estadística, esto con el fin de alcanzar el objetivo trazado, puesto que se toman las empresas con un nivel de activos mayor a 501 salarios mínimos legales vigentes, para de esta manera eliminar las variables atípicas, por ejemplo con valor de cero en activos, atrayendo consigo heterocedasticidad lo cual dificultaría ser conclusivo en análisis multivariable.

De este modo, las sociedades que no pasan el filtro tomando como condición el nivel de sus activos se representan como el porcentaje de rechazo en el filtro como se muestra en la cuadro No.3.

Año	Base Original	Filtro	% Rechazo
2007	9	9	0,00%
2008	44	43	2,33%
2009	92	88	4,55%
2010	111	111	0,00%
2011	173	162	6,79%
2012	134	126	6,35%
2013	166	162	2,47%

Cuadro No.3. Porcentaje de sociedades que no pasan el filtro por nivel de activos

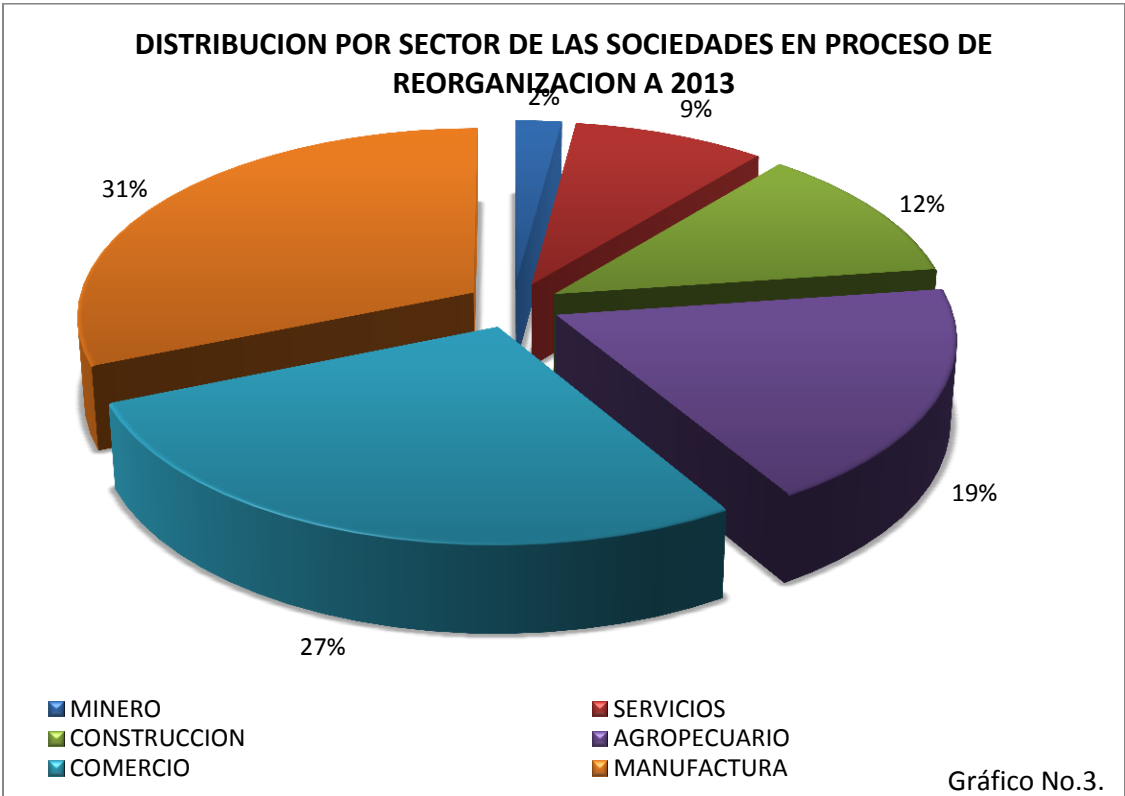
Hay que dar por sentado que en los últimos años las condiciones del mercado no han sido favorables especialmente para aquellas empresas que están en proceso de crecimiento, si clasificamos por tamaño las empresas de la muestra que han entrado en proceso de reorganización nos vamos a encontrar con los siguientes aspectos:



El gráfico No.2 es claro al describir que en el grupo de sociedades de la muestra que han entrado en proceso de reorganización son en su mayoría medianas empresas, forman en total un acumulado del 54%, porción que es bastante diciente, puede cumplirse que en esta fase de crecimiento de las empresas se

presentan mayores fricciones para llegar al siguiente nivel en el tamaño y menor resistencia ante la crisis.

Por otro lado se tiene que, clasificando por sectores las sociedades en que se focalizan en el marco del régimen de insolvencia, se encuentra que los sectores sobre los que hay mayor impacto son los que tienen bastante sensibilidad económica, conformando un 59% del total de la muestra, donde el 31% pertenece a la industria manufacturera, el 27% de las sociedades hacen parte de sector comercio y el 19% es perteneciente al agropecuario, en tanto que los sectores menos afectados son los sectores de la minería, servicios y construcción, conformando entre juntos tan solo el 23% de las empresas de la muestra, de acuerdo a la evidencia empírica son sectores que han sido menos sensibles a los cambios económicos desde el año 2007 hasta el año 2013 que es la trayectoria temporal en estudio.



Pero el análisis satisface mayor interés si confrontamos estos datos contra indicadores financieros, en este caso los indicadores útiles para profundizar en este estudio descriptivo son aquellos indicadores que le apuntan a la insolvencia, para este caso se toman los indicadores financieros empleado en el modelo del profesor Srephen Charles Kanitz del Departamento de Contabilidad de la Facultad de Economía y Administración de la Universidad de Sao Paulo, significa que para

calcular la insolvencia se realiza los cálculos empleados y demostrados mediante evidencia empírica del modelo de Kanitz, explicado en la metodología.

Por tanto, los indicadores se centran en la insolvencia, estos llegan a ser predictores de una posible quiebra, cumpliendo las expectativas de esta investigación, dado que se está analizando las sociedades que se enmarcan en el régimen de insolvencia desde el año 2007, año siguiente en el que se emana la Ley 1116 de 2006, hasta el 2013 que es el año hasta el cual es posibilitado el acceso público a los estados financieros de las sociedades en las bases de datos de la Superintendencia de Sociedades.

Ahora entrando en detalle en la aproximación del modelo del profesor Kanitz, obtenemos en la primera parte la función de regresión que tiene la siguiente forma:

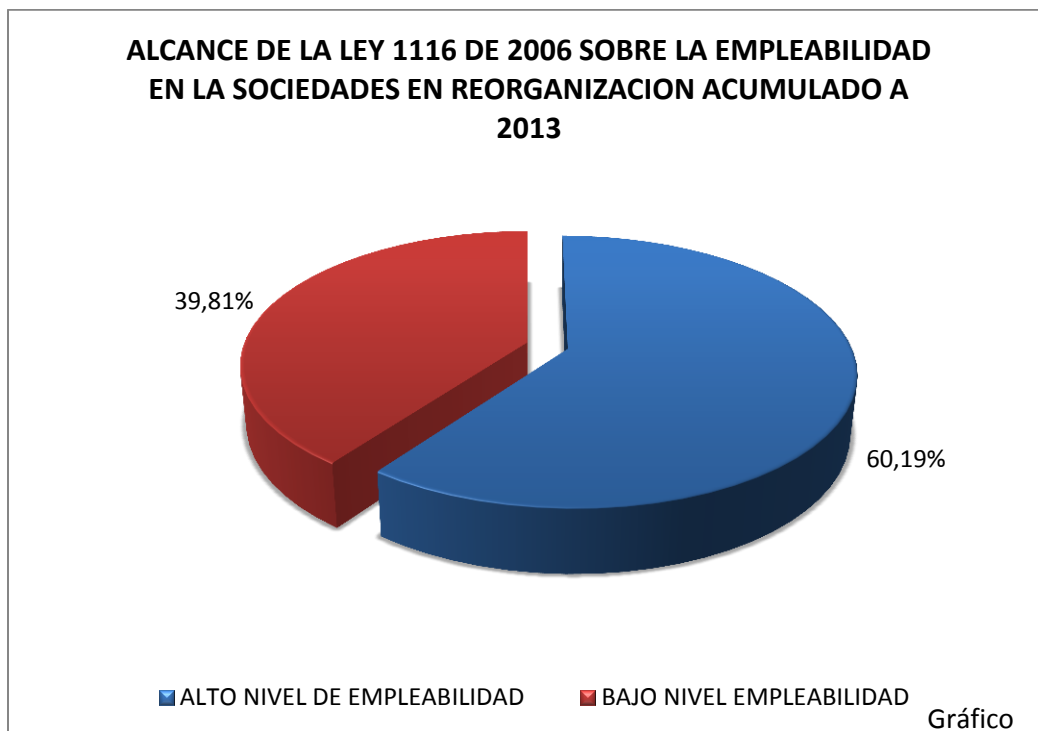
$$Y = 0,2777X_1 + 0,0049X_2 + 0,4207X_3 + 0,0203X_4$$

Esta función de regresión posee un coeficiente de correlación múltiple 0,70426, el cual no es despreciable y significa que las variables tiene una buena correlación con la nuestra variable regresada, aunque se deja por sentado que esto es solo una parte puesto que el análisis no se trata de dependencias sino en hallar la conclusión en términos de análisis discriminante como se muestra a continuación.

Para llegar a ello en primer lugar se construye un vector al que se ha puesto por nombre Score_Discriminante el cual contendrá de forma individual para cada sociedad de la muestra la función discriminante y además, a partir de este vector se halla el punto de corte como fruto de la media aritmética del Score_Discriminante en cada uno de los grupos de clasificación en nivel de empleabilidad⁸.

Se obtiene como resultado un punto de corte igual a 1,33, significa que las sociedades que se encuentran por debajo de este Score_Discriminante serán clasificadas con un bajo alcance en el nivel de empleabilidad, en tanto que las sociedades que estén por encima de 1,33 serán clasificadas con alto nivel de alcance en la empleabilidad, de donde se obtiene el siguiente resultado en general resumido en el Gráfico 4:

⁸ Además de esta bastante sencilla técnica para la identificación del vector de la función discriminante y refinar el punto de corte existen otras técnicas con mayor popularidad como el cálculo de la distancia euclidiana y la distancia de Mahalanobis.



VIII. CONCLUSIONES.

La historia de la jurisprudencia en materia de insolvencia en Colombia se remonta a los años de 1940, donde se da inicio al derecho concursal, sin embargo durante mucho tiempo las motivaciones fueron hacia lo punitivo y el control del fraude, en el 99 se da un viraje importante, porque permitió un verdadero rescate de empresas, aunque de manera lenta y burocrática, de ahí la justificación y el carácter de la ley 1116 de 2006, que permite instrumentalizar con mayor grado de atención y celeridad el salvamento que empresas nacionales que lo requieran.

El modelo de insolvencia de Colombia, tiene avances significativos en comparación con el modelo argentino y español, puesto que estos se enfocan en su mayoría en la naturaleza jurídica de la empresa y su focalización, en Colombia se posee una estructura armónica, efectiva y eficiente en términos de atención e impactos sobre los sectores y el nivel de empleo.

A partir de una aproximación de Kanitz se logró obtener el nivel de alcance de la Ley 1116 de 2006 sobre la variable empleo, conforme al Grafico 4, puede observarse que hay un alcance del 60,19% sobre alto nivel de empleabilidad en tanto que hay un alcance sobre bajo nivel de empleabilidad en el 39,81%, significa por lo tanto, que la aplicabilidad de la Ley 1116 de 2006 sobre las empresas que se adentran en el marco del régimen de insolvencia tiene un impacto de consideración sensible al aporte en el empleo que se pueden salvaguardar en las sociedades del país que por su nivel de endeudamiento se

acogen a esta Ley. En consecuencia se puede inferir que el proceso de reorganización, es un proceso de gestión del desarrollo empresarial tanto del gobierno nacional como de los deudores.

La funcionalidad y la instrumentalización de la ley 1116 de 2006 para el rescate de las empresas que se declaran en quiebra ha sido de verdadero impacto positivo para los sectores económicos que a partir del contexto internacional y la exposición de la economía doméstica a los mercados externos están más expuestos.

Los resultados obtenidos pueden servir de base para futuros trabajos de investigación, en este caso se han tomado variables que comúnmente son usadas dentro de los modelos predictivos de insolvencia pero que ha tenido una serie de modificaciones con el fin de analizar el fenómeno de interés, la utilidad del análisis discriminante es clara, puesto que ha permitido el trabajo modelador de variables cualitativas y cuantitativas sin la mayor dificultad en su relacionamiento.

A modo de Recomendación.

Se recomienda que para alcanzar resultados con mayor trascendencia estadística en futuros trabajos, esperar que la trayectoria temporal después de la emanación de una ley, sea mucho más amplia, especialmente en este tipo de leyes que tienen un impacto sobre el desarrollo de un país.

IX REFERENCIAS

L. Sarmiento Buitrago (CSJ Sala Plena 29 de May de 1969).
(2004). En *Ley 905*.

Alburquerque Llorens, F. (1997). Metodología para el Desarrollo Económico
Local. Santiago de Chile: Cuadernos del ILPES.

Berrios Guzman, D. (2003). Verificación y Adaptación del Modelo de Altman a la Superintendencia de Sociedades de Colombia.
Pensamiento & Gestión, 26-51.

Congreso de la República. (2006). Ley 1116. Colombia.
Isaza Upegui, A. (2011).

En *Comentarios al Regimen de Insolvencia Empresarial* (pág. 2). Legis.

kanitz Stephen, C. (1974). *Cómo Preveer Falencias de Empresas*.
Exame, 95-102.

Keynes, J. M. (1936). En *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero* Cap. 1.

Rios Taborda, R. (2005). En *Curso de Macroeconomía* (pág. 180).
Bogotá, D.C: Universidad del Rosario.

Soto Alvarez, C. (1982). *Prontuario de Introducción al Estudio del Derecho y Nociones de Derecho Civil*.
Mexico: Limusa.

Superintendencia de Sociedades. (s.f.). *Funciones y Objetivos*.
Obtenido de www.supersociedades.gov.co