

Crisis empresarial de los noventa en Colombia: razones y retos

Managerial crisis of the nineties in Colombia: causes and challenges

COLCIENCIAS TIPO 2. ARTÍCULO DE REFLEXIÓN

RECIBIDO: MARZO 22; ACEPTADO: ABRIL 26, 2012

Ricardo Astudillo Villegas, MA
riastudi@gmail.com

Universidad Santiago de Cali, Colombia

Resumen

El propósito de este artículo es revisar elementos y factores que han contribuido a ahondar la crisis empresarial de los noventa en Colombia, tanto aquellos que ya han sido objeto de estudio por parte de expertos en el tema, como los que han pasado desapercibidos. Para ello se tiene en cuenta algunas razones y factores tales como la apertura económica y la globalización, la inadecuada estructura operativa y de costos, la falta de información confiable y oportuna, el endeudamiento y las tasas de interés y los ajustes integrales por inflación, evidenciándose con base en un ejemplo hipotético de crisis empresarial antes de los noventa, y entre los noventa, una crisis empresarial reflejada en los resultados que los negocios muestran en cada periodo a través de una reducción inicial de los ingresos y un deterioro final de las utilidades. El artículo toma como base los resultados de la investigación “Evaluación de resultados de la Ley 550 de 1.999 o ley de intervención económica y perspectivas de la Ley 1116 de 2.006 o ley de salvamento en Colombia”.

Palabras Clave

Concordato; reestructuración; liquidación; Ley 550/99; apertura económica; globalización; endeudamiento, tasas de interés; ajustes por inflación.

Abstract

The intention of this article is to check elements and factors that have helped to deepen the managerial crisis of the nineties in Colombia, so much those that already have been an object of study on the part of experts in the topic, as whom they have happened unnoticed. For it, there is born in mind some reasons and such factors as the economic opening and the globalization, the inadequate operative structure and of costs, the lack of reliable and opportune information, the debt and the rates of interest and the integral adjustments for inflation, being demonstrated by base in a hypothetical example of managerial crisis before the nineties and between the nineties a managerial crisis reflected in the results that the business show in every period across an initial reduction of the income and a final deterioration of the usefulness.

Keywords

Concordat; liquidation; restructuration; Law 550/99; management Crisis; economic opening; global; falling, interest rate, inflation Adjustment.

I. INTRODUCCIÓN

Al finalizar el Siglo XX, en particular en su última década, el empresariado colombiano experimentó una de las más grandes crisis de su historia. Una crisis que, como todas, estuvo precedida de una bonanza que en los años setenta y ochenta se originó en situaciones por fuera de lo estrictamente empresarial y económico, pero que terminó penetrando las estructuras de las organizaciones hasta el punto de afectar no solo sus finanzas, sino también de vulnerar su capacidad de reacción independiente para la toma de decisiones; algo que finalmente les impidió actuar de forma adecuada y oportuna en el momento de la crisis.

En los noventa entraron en crisis tanto empresas de mucha trayectoria, aparentemente sólidas, como otras recientes e inexpertas. Una tras otra fueron cayendo en un proceso en virtud del cual aquellas que entraban en crisis arrastraban a las otras hacia ese estado de manera inexorable. Esta situación originó permanentes reacciones en el sector gubernamental para tratar de conjurar la crisis, hasta el punto de manejar tres diferentes escenarios de legislación comercial durante la década.

Las primeras empresas afectadas entre los años 1991 a 1995 tuvieron que refugiarse en las figuras del concordato y la liquidación existente para la fecha, contenidas en el Decreto 350 de 1989, legislación no muy ágil, pero que más allá de eso dejaba al empresario deudor con un estigma frente a la comunidad empresarial, porque estas figuras, bajo las legislaciones anteriores, habían sido utilizadas por empresarios inescrupulosos como mecanismos de defraudación para sus acreedores.

Luego, ante la gran avalancha de empresas en crisis, se vio la necesidad de buscar una legislación con mayores garantías y un procedimiento claro tanto para el proceso concordatario como para el liquidatorio. Es así como surge la Ley 222 de 1995, que establecía procedimientos y reglas claras para el deudor y el acreedor en los procesos concursales, pero que le daba a estas situaciones un tratamiento más jurídico que financiero, desconociendo así el principal factor de su origen. La ley, en su aplicación, mostraría sus insuficiencias en tan solo cuatro años, debido al alto volumen de procesos que agobiaba a la Superintendencia de Sociedades y sus funcionarios.

Luego, en 1999 surge la Ley 550 o Ley de reactivación económica, El esquema planteado en la Ley 550, que pretende subsanar las debilidades de la Ley 222 para el proceso concordatario, cambiándolo por un acuerdo de

corte más financiero que jurídico, donde los empresarios acreedores y el deudor podían directamente, de forma ágil, llegar a los acuerdos que permitieran salvar la empresa, determinar su liquidación para evitar situaciones más complicadas a futuro, lo que representa un panorama de mayor agilidad en la resolución, estudio y aprobación de las alternativas de viabilidad de los negocios. Esta Ley, en principio temporal (hasta 2004) fue prorrogada hasta finales de 2006 (Ley 922 de 2004) y finalmente extendida hasta junio 28 de 2007 (Ley 1116 de 2006). Su término permitiría establecer si efectivamente las empresas lograron reactivarse económicamente, reestructurando sus créditos, o si por el contrario fueron más las que se encontraron de manera rápida de cara con el proceso liquidatorio.

A las consideraciones anteriores se suman los crecientes índices de desempleo (10,1%, al inicio de 1990; 19,69%, al final de 1999) y subempleo, y el decreciente porcentaje del PIB –crecimientos superiores a 5% en pesos constantes al iniciar la década; decrecimiento superior a 4% en el último año–. Estos indicadores macroeconómicos corroboran la crisis, pese a que algunos sectores se empeñen en desconocerla.

Las estadísticas que presenta la Superintendencia de Sociedades en torno al número de empresas que solicitaron procesos concordatarios, liquidatorios o de reestructuración y el número de empleados que se han visto afectados por ello, son verdaderamente alarmantes. Preocupa que estas situaciones se hayan generado entre la última década del Siglo XX y lo corrido de este (Tabla 1).

Tabla 1. Empresas que solicitaron procesos concordatarios, liquidatorios o de reestructuración, y empleados afectados

Periodo	Concordatos	Liquidaciones	Reestructuraciones	Empleados afectados
1990 a 1995 (Decreto.350/89)	117	0	0	7.991
1.996 a 1999 (Ley 222 /95)	470	375	0	36.957
2000 a junio de 2007 (Ley 550 /99)	35	1.006	1.301	110.027

Elaborada con base en estadísticas publicadas en el portal de la Superintendencia de Sociedades

La magnitud de los datos evidencia una crisis empresarial que amerita ser estudiada. Por esta razón, el presente artículo pretende poner de manifiesto, explorar y reflexionar sobre las que podrían ser las principales causas del problema, aunque algunas de ellas aún no hayan sido reconocidas como tales. En el mismo se concluye con una propuesta sobre las condiciones de un nuevo orden empresarial para Colombia. En el artículo se analizan los

siguientes temas: la apertura económica y la globalización, la inadecuada estructura operativa y de costos, la falta de información confiable y oportuna, el endeudamiento y las tasas de interés y los ajustes integrales por inflación.

II. LA APERTURA ECONÓMICA Y LA GLOBALIZACIÓN

Estos dos fenómenos –que básicamente forman uno mismo, porque si un país no abre su economía, ésta no podrá globalizarse– parten de la premisa de que Colombia, o cualquier otro país, no puede estar a espaldas o cerrada a los grandes movimientos económicos, los nuevos comportamientos de los mercados y los permanentes cambios tecnológicos que en el ámbito mundial se generan.

McLuhan (1968) planteó la integración mundial en el ámbito de las comunicaciones en una nueva *sociedad tribal planetaria*, la Aldea Global, y formuló el concepto de Ciudadano del Mundo. Esa *Aldea Global* es un mundo sin fronteras en el que la tecnología en los medios de comunicación permite conocer los avances en la ciencia y en las formas de producción al instante mismo en que se producen al otro lado del mundo. De la misma manera, se pueden tener a disposición en Colombia, de forma casi inmediata, gracias a las libertades de importación y a la inexistencia de las fronteras comerciales.

Sin embargo, muchos de los empresarios del país no se prepararon para este tipo de relaciones comerciales. Pensaron que el gobierno iba a seguir manteniendo posiciones de paternalismo y proteccionismo mediante altos aranceles y onerosos gastos de nacionalización, y no se prepararon para afrontar la competencia que venía de todo el mundo, con precios de venta más bajos que los establecidos por los productores nacionales.

Lo cierto es que los empresarios del país tuvieron varios años para prepararse modificando sus métodos de producción, renegociando los precios de compra de sus materias primas y materiales, mejorando sus equipos y capacitando su recurso humano, pero no lo hicieron pensando que la apertura económica y la globalización eran dos temas que podrían pasar desapercibidos para el país, pese a las políticas adoptadas por el entonces presidente Virgilio Barco en el año 1989, quien finalizando su mandato (1986-1990) inició el proceso de apertura con la eliminación de aranceles para algunos productos. Muy pocos creyeron en la gran realidad del nuevo orden comercial que desde ese entonces se gestaba en todo el

mundo y en la que ineludiblemente tendría que insertar al país Cesar Gaviria en el año 1990. Aunque el inicio del proceso de apertura económica en Colombia se da en febrero de 1990, culminando el periodo presidencial de Virgilio Barco, es bajo la responsabilidad de Cesar Gaviria que el modelo se implementa, desarrolla y arraiga en la economía colombiana.

Como se puede inferir, llegó lo que se veía venir: productos y servicios de idénticas, mejores o peores características a los nacionales que después de viajar por medio mundo se posesionaban en las vitrinas de los almacenes o en las aceras de los andenes (en algunos casos con la complicidad del contrabando) a precios con los que los desprevenidos empresarios colombianos no pudieron competir. En consecuencia, ellos vieron rápidamente reducir sus volúmenes de ventas, sus niveles de utilidad y su patrimonio, y finalmente, sucumbir sus empresas o negocios.

III. LA INADECUADA ESTRUCTURA OPERATIVA Y DE COSTOS

Las épocas de bonanza de dinero disponible vividas en los años setenta y ochenta permitieron a los empresarios del país continuar con las estructuras que traían de los sesentas, donde se suponía que la mejor empresa era la más grande. Y *grande* significaba la de mayor volumen y valor de sus activos, es decir, el edificio más alto, los carros más lujosos, las máquinas de mayor capacidad así no se utilizaran, e incluso los mejores sueldos y los mayores niveles de burocracia administrativa y operacional.

Es así como en los noventa, todos los factores mencionados se convirtieron en la peor carga para las empresas que vieron cómo todo ese caparazón de costos y gastos fijos anquilosaba su dinámica y las volvía como las tortugas, lentas para funcionar y pesadas a la hora de reaccionar frente a los cambios que el mercado presentaba. En consecuencia, no podían competir a nivel de precios pues sus estructuras de funcionamiento y de costos no les permitían reducir el precio sin moverse a la zona de pérdidas.

Los puntos de equilibrio cada vez eran más difíciles de alcanzar. El apego por los activos, subutilizados en su mayoría, la añoranza de los buenos tiempos, así como la esperanza de que las cosas mejorarían, fueron minando las débiles finanzas, consumiendo los escasos capitales de trabajo y colocando las empresas en el camino de una crisis insalvable.

La tardía reacción para reducir sus estructuras operativas a lo estrictamente necesario y para cambiar sus estructuras de costos y gastos fijos a variables por el temor de perder tamaño, llevó al traste con las aspiraciones de otro grupo de empresarios que no advirtió o soslayó el hecho de que sus colegas y competidores empezaban a manejar considerables volúmenes de ventas y utilidades en pequeños locales y oficinas alquiladas, subcontratando operaciones y manteniendo contacto para compras y ventas con todo el mundo a través de una computadora y la línea de Internet.

IV. LA FALTA DE INFORMACIÓN CONFIABLE Y OPORTUNA.

Una característica común en los pequeños y medianos empresarios de esas décadas, hechos a pulso en su gran mayoría, era la excesiva confianza en su olfato para los negocios y la poca credibilidad en la información contable, a la que veían más como un requisito legal —y a su departamento como un generador de gastos— que como un apoyo para la toma de decisiones.

Tal percepción sobre el quehacer de la contabilidad no era del todo gratuita. El ejercicio de algunos profesionales de la contaduría pública, que no utilizaban métodos y sistemas ágiles de trabajo, hacía que en los momentos requeridos para la toma de una decisión el gerente no involucrara la información necesaria o esta estuviese inadecuadamente presentada, en busca de la oportunidad, o que por el contrario, en busca de la confiabilidad, los informes terminaran presentándose de manera extemporánea. En los peores escenarios, si el contador era externo, se limitaba a presentar informes pero no los discutía con la gerencia ni la apoyaba en la toma de decisiones.

De acuerdo con lo planteado por Álvaro Marín Hoyos (2002) este funcionamiento anacrónico de la contabilidad se convirtió en un círculo vicioso en el que el empresario no invertía para esta área en tecnología, equipos, personal y procesos, por considerarla un gasto no productivo para la compañía, en tanto que el contador no contribuía al proceso de toma de decisiones, por adolecer de los recursos mínimos para el adecuado desarrollo de su labor profesional.

Entre tanto, el olfato empresarial era cada vez más insuficiente para resolver la creciente problemática de mercadeo, finanzas, impuestos, etc. Los empresarios

terminaron sepultados bajo la avalancha de estas situaciones incontrolables.

V. EL ENDEUDAMIENTO Y LAS TASAS DE INTERÉS

Dada la abundancia de dinero característica de la década de los ochenta, se vio repetidamente una inusual escena entre el sector financiero y el sector real, en la cual se invirtieron los papeles: en lugar de los empresarios hacer antesala a los banqueros para solicitar los favores del crédito, eran estos quienes solicitaban citas a aquellos para ofrecerles sus servicios o productos, en una guerra de mercado en la que algunos empresarios tomaron revancha de situaciones vividas.

Para ese entonces no era raro que el banquero ofreciera apertura de cuentas corrientes con sobregiro, créditos sin garantía real, préstamos aprobados inmediatamente, sobregiros permanentes y otra serie de productos que pretendían la permanencia del cliente en la entidad financiera, eso sí, con tasas de interés nominal anual que por la época rondaban el 43% de carácter ordinario y hasta el 52% moratorio o para sobregiros. Las tasas de interés nominales cobradas por el sector financiero en los años ochenta, según la información histórica del Departamento Nacional de Planeación, iniciaron la década al 35,77%, llegaron a un máximo de 48,80% en enero de 1982 y al final del periodo cerraron en el 43,24%.

Por su parte, el empresario encontraba confortable esta relación con el sector financiero, pues en lugar de desgastarse cobrando su cartera o colocando sus inventarios entre 10 o 15 clientes, resultaba muy fácil conseguir igual cantidad de dinero con una sola llamada a alguno de los bancos con los que mantenía operaciones.

Pero al iniciar la década de los noventa, cuando la cantidad de dinero circulante se redujo notablemente por el inicio de la fuga de capitales ilícitos, quedó al descubierto el gran descontrol de parte y parte. El empresario ya no contaba con el crédito financiero para continuar sus operaciones de carrusel (*destapar un hueco para tapar otro*) y al volver la vista a sus inventarios y cartera encontraba niveles de rotación de 150 a 180 días, sin posibilidad de retorno para cubrir siquiera los altos intereses, mucho menos los considerables capitales adeudados, lo que precipitó la crisis y con ella el inicio de los procesos concordatarios.

Por el otro lado, las entidades financieras restringen sus servicios a causa de esta situación y tratan de recoger su

cartera, pero se encuentran con que la pérdida de controles establecida en la década pasada no les permite contar con las garantías suficientes; pese a ello, inician procesos ejecutivos que los llevarían, en primer lugar, a altos costos de proceso, perdiendo así lo ganado con los altos intereses de años anteriores; luego, a llenarse de activos que solo les originarían gastos de impuestos y mantenimiento; y finalmente, a la necesidad de reestructurarse unificando varias de sus entidades para evitar un mayor colapso del sistema.

VI. LOS AJUSTES INTEGRALES POR INFLACIÓN

A partir de 1992, tras varios intentos fallidos en años anteriores, el gobierno nacional expide las normas que obligan a los empresarios a reconocer en la contabilidad, los estados financieros y la información tributaria de las empresas el efecto del cambio en el nivel general de precios, es decir, el mayor costo de los bienes y servicios que se presenta anualmente para los consumidores en Colombia.

Esta medida tenía como objeto principal el acercamiento entre el valor de costo histórico a que hacen referencia los principios de contabilidad generalmente aceptados y el valor de mercado de los bienes, de tal manera que se lograra unificar la frecuente existencia de diferentes Estados Financieros en las empresas, dependientes de los métodos de valoración de las cuentas de propiedad planta y equipo, inversiones e inventarios principalmente.

Con anterioridad a 1992 era usual que un empresario presentara un Balance Fiscal, otro Contable y otro Comercial, para atender las necesidades de información, de las entidades gubernamentales de fiscalización y control, de los socios y accionistas, y de las entidades financieras, respectivamente. La existencia de estas diferentes perspectivas de la misma situación, originó a menudo conflictos entre los empresarios y las entidades financieras.

Sin embargo, el hecho de aplicar los ajustes integrales por inflación trajo en la práctica un aumento considerable en la base gravable y por ende en el impuesto de renta que los empresarios debían cancelar al gobierno nacional, pues los ajustes en las diferentes cuentas deben por norma llevarse como contrapartida al estado de resultados en una cuenta denominada *Corrección Monetaria*. De tal suerte que, acorde con los puntos revisados, un empresario cuya estructura operativa se fundamentaba en la tenencia de

activos fijos con gran valor, debía reportar un alto ingreso porque para adquirir esos mismos bienes, año a año, requeriría más dinero. Y por otro lado, su alto endeudamiento hacía que su patrimonio fuera mínimo, por lo que no tenía cómo contrarrestar el ajuste mencionado, lo que conduce por correlato a un aumento en la utilidad gravable, o lo que es peor, a pasar de pérdidas reales a utilidades imaginarias sobre las que indiscutiblemente debe liquidar y pagar su impuesto de renta.

Aunado a ese incremento en los impuestos se vivieron situaciones aún más preocupantes para empresarios con profundo desconocimiento y poca asesoría contable sobre el tema, quienes no entendieron que dichas utilidades nunca fueron reales y procedieron a distribuirlas en los periodos siguientes, agravando de esta manera el problema de la poca rentabilidad real, con el de la iliquidez generada por el retiro de los fondos, lo que precipitó la crisis de sus negocios hacia la segunda mitad de la década.

Buscando la elusión de este impacto, otras empresas de considerable tamaño decidieron iniciar procesos de reducción del nivel de activos. Se vio entonces un inusitado apoyo a la actividad microempresarial.

Las grandes empresas iniciaron planes de retiro para sus empleados en virtud de los cuales les entregaban máquinas y equipos como parte de sus prestaciones sociales, para que crearan negocios que luego la gran empresa subcontrataría en labores de producción o administración. Con el convencimiento de contribuir a su iniciación como empresarios, pero a su vez con la seguridad de que, por una parte, la reducción de sus activos fijos minaría el efecto de los ajustes por inflación, y por otra, de que el cambio del salario fijo de los empleados por el contrato de *empresa a empresa* mediante el pago por unidad producida contribuiría a la flexibilización de sus estructuras de costos.

VII. CONCLUSIONES

Una crisis empresarial se refleja, desde luego, en los resultados (pérdidas o disminución de utilidades) que los negocios muestran en cada periodo.

Para ilustrar los aspectos referidos se puede ver, a grandes rasgos y de forma comparativa, la composición típica de un estado de resultados para una empresa del sector real de la economía, acompañada de la incidencia que sobre él tuvo cada uno de estos factores durante la década de los noventa, como ilustra la Tabla 2.

Tabla 2. Pérdida o disminución de utilidades de una empresa

Concepto	Antes de los 90	Durante los 90
Ingresos operacionales	1'000.000	900.000
- Costo de ventas	600.000	580.000
Utilidad bruta	400.000	320.000
- Gastos operacionales	200.000	190.000
Utilidad operacional	200.000	140.000
- Gastos financieros	180.000	200.000
Utilidad antes de inflación	20.000	- 60.000
+ Utilidad por inflación	0	100.000
Utilidad Antes de impuestos	20.000	40.000
- Impuesto de renta	7.000	14.000
Utilidad a distribuir	13.000	26.000

En este hipotético caso se puede advertir cómo los ingresos se deterioran por la pérdida de mercados ante los procesos de apertura y globalización. El costo de ventas y los gastos operacionales de administración y de ventas también disminuyen, pero no en la misma proporción debido a la poca flexibilidad de la estructura operativa y de costos y al proceso interno de inflación.

Estos dos factores conducen a reducir la utilidad operacional, es decir, la capacidad real de la empresa para generar utilidades con los recursos que ha tenido a su disposición en el periodo; luego, los gastos financieros se incrementan como consecuencia del incumplimiento en el pago de las obligaciones y las altas tasas de interés pactadas. Aquí ya la empresa está en zona de pérdidas reales, pero los ajustes por inflación la llevan de nuevo a la de utilidades, merced a la gran cantidad de activos fijos; luego se debe pagar impuestos sobre la supuesta utilidad, que termina siendo mayor a la realmente generada en años anteriores; y finalmente, esas utilidades irreales terminan siendo objeto de distribución real entre los socios.

Todo esto ocurría sin que los empresarios contaran o quisieran contar con eficientes y oportunos sistemas de información que les permitieran corregir a tiempo el rumbo. Todo ello sin considerar las empresas grandes y medianas que se atomizaron o redujeron su tamaño para evitar el impacto del ajuste inflacionario y algunas multinacionales que debido a la falta de competitividad derivada de los altos costos, decidieron cerrar sus operaciones de producción en el país, manteniendo sí sus estructuras de mercadeo y comercialización.

Es claro que en esta crisis le cabe responsabilidad a todos: empresarios, sector financiero, gobierno, administradores, contadores y asesores, entre otros. Es por ello que es de todos la tarea de construir un escenario con

empresarios de una cultura organizacional diferente, rodeados de las condiciones que les permitan la recuperación efectiva más allá del cumplimiento de los acuerdos concursales hacia la permanencia de las unidades productivas mediante la generación de valor.

Estas condiciones y cultura deben considerar por lo menos los siguientes elementos:

- Empresarios conectados permanentemente con el exterior para aprovechar las oportunidades de negocio, sean estas de importación o exportación de insumos o productos, a y desde cualquier lugar del mundo a precios convenientes.
- Empresas livianas en su estructura operativa con los activos fijos estrictamente necesarios para poder reaccionar a los mercados cambiantes, haciendo uso de herramientas como el Leasing.
- Estructura de costos con fundamento en costos variables aprovechando la subcontratación de capacidad instalada ociosa de otras empresas, realizando operaciones de *Outsourcing*, alianzas estratégicas, uniones temporales y otras herramientas que la negociación empresarial moderna ofrece.
- Emprendedores que miren el mercado como el escenario donde se pueden sumar fuerzas agregando valor y complementando los productos y servicios de los colegas mediante la utilización del concepto de cadenas productivas, antes que como la arena donde las empresas se enfrenten a muerte por la posesión de los escasos clientes.
- Empresarios que desarrollen un pensamiento creativo para afrontar las dificultades que día a día presenten sus negocios.
- Inversionistas capaces de considerar las unidades empresariales como un esfuerzo que producirá frutos en el mediano y largo plazo, desechando la idea del enriquecimiento rápido.
- Empresarios que fundamenten la diferenciación de su negocio en la calidad y el servicio.
- Gerentes capacitados adecuadamente para la permanente toma de decisiones.
- Políticas de estímulo empresarial que lejos de ser subsidios representen un compromiso gubernamental con el sector real.
- Establecimiento de fondos de capital de riesgo que se coloquen sin intermediación, o por lo menos sin

excesos de trámites para su asignación.

- Políticas gubernamentales efectivas desde el punto de vista financiero, más que reformas jurídicas que no resuelven el problema de raíz.
- Eliminación del efecto tributario de los ajustes integrales por inflación (como en efecto se hizo a partir de 2007).

VIII. REFERENCIAS

- Mcluhan, M. (1968). *War and peace in the global village*. New York, NY: McGraw-Hill
- Marín, Á. (2002), *Cómo recuperar su empresa. El método C*. Bogotá D.C., Colombia: Norma
- Ley 550 de 1999 (2000, marzo 19). *Diario Oficial*, 43.940. Bogotá, Colombia: Imprenta Nacional
- Ley 222 de 1995 (1995, diciembre 20). *Diario Oficial*, 42.156. Bogotá, Colombia: Imprenta Nacional
- Ley 922 de 2004 (2004, diciembre 29). *Diario Oficial*, 45.776. Bogotá, Colombia: Imprenta Nacional
- Ley 1116 de 2006 (2006, diciembre 27). *Diario Oficial*, 46.494. Bogotá, Colombia: Imprenta Nacional
- Superintendencia de Sociedades (2003). *Estados Financieros 2002* [portafolio estadístico en línea]. Disponible en www.supersociedades.gov.co/ss/

IX. CURRÍCULO

Ricardo Astudillo Villegas: contador público de la Universidad Santiago de Cali, especialista en finanzas de la Universidad EAFIT, candidato a magíster en finanzas de la Universidad ICESI, diplomado por la OIT en Consultoría de Mypes; capacitado en el Modelo de Transferencia del Programa Emprendedor del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey; docente universitario en pre y posgrado, en cátedras de Análisis y Administración Financiera; orientador de investigaciones y trabajos de grado en la Universidad Santiago de Cali; Conferencista en temas de finanzas, costos y presupuestos; Revisor Fiscal; asesor empresarial para empresas en dificultades; miembro de Juntas Directivas en entidades gremiales; miembro fundador de la Corporación INICIE, ex director de Posgrados y del Programa de Contaduría Pública en la Universidad Santiago de Cali. Docente de tiempo completo en la Facultad de Ingeniería de la USC. Integrante del grupo de investigación IDEAS.