



**Señales del fracaso empresarial en establecimientos de Bucaramanga y su área
metropolitana del sector comercial**

Diana Díaz Abella

Andrea Tatiana Alonso Gutiérrez

Eileen Jarelis Cardona Villegas

Trabajo para Optar el Título de Tecnólogo en contaduría pública

Docente

Alfredo Joset Fajardo Chaparro

Unidades Tecnológicas De Santander, Bucaramanga

Facultad de Contaduría

Tecnología en contaduría

2019

Nota de Aceptación

Firma del jurado

Firma del Jurado

TABLA DE CONTENIDO

<u>RESUMEN EJECUTIVO</u>	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
<u>INTRODUCCIÓN</u>	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
<u>1. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN</u> ;	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
<u>1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</u>	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.2
<u>1.2. JUSTIFICACIÓN</u>	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.3
<u>1.3. OBJETIVOS</u>	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.4
<u>1.3.1. OBJETIVO GENERAL</u>	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.4
<u>1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS</u>	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.4
<u>2. ESTADO DEL ARTE / ANTECEDENTES</u>	15
<u>2.1 MARCOS REFERENCIALES</u>	17
<u>3. DESARROLLO DEL TRABAJO DE GRADO</u>	19
<u>3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACION</u>	
<u>3.2 ALCANSE</u>	
<u>3.3 AREA DE ESTUDIO</u>	
<u>3.4 POBLACION</u>	
<u>3.4.1. UNIDAD DE ESTUDIO</u>	
<u>3.4.2. TAMAÑO DE POBLACIÓN</u>	
<u>3.4.3. METODOLOGÍA ESTADÍSTICA</u>	
<u>3.4.4. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS</u>	
<u>3.4.5. IDENTIFICACIÓN DE LAS SEÑALES DEL FRACASO EMPRESARIAL</u>	
<u>4. RESULTADOS</u>	21
<u>4.1 APLICACIÓN DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE INFORMACION, EN LA POBLACION OBJETIVO</u>	
<u>4.2 ANALISIS DE LA INFORMACION RECOLECTADA y ESTUDIO</u>	

4.3. TABULACION Y GRAFICACION DE LA INFORMACION OBTENIDA CON ANALISIS DE RESULTADOS OBTENIDOS.

4.3.1 GRAFICA 1. NUMERO DE TRABAJADORES DE LA EMPRESA INCLUYENDO SU SEDE PRINCIPAL Y SUCURSALES.

4.3.1 GRAFICA 2. LE PARECE QUE LA UBICACION DE SU EMPRESA ES ESTRATEGICA

4.3.2 GRAFICA 3. QUE ESTRATEGIAS MANEJA LA EMPRESA PARA INCREMENTAR LA DEMANDA

4.3.3 GRAFICA 4. LA EMPRESA PERTENECE ALGUN GREMIO O ASOCIACIONES EMPRESARIALES

4.3.4 GRAFICA 5. DE 1 A 10 CUANTO CREE QUE HA INCREMENTADO LAS VENTAS EN EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2019

4.3.5 GRAFICA 6. LE PARECE CORRECTO LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS DE SU EMPRESA

4.3.6 GRAFICA 7. CREE USTED QUE FINANCIERAMENTE SU EMPRESA ESTA EN PUNTO DE EQUILIBRIO

4.3.7 GRAFICA 8. DE 1 A 10 CUANTO CREE QUE SU EMPRESA ESTA CUMPLIENDO CON SUS OBJETIVOS Y VISION.

4.3.8 GRAFICA 9. CREE UD QUE LOS EMPLEADOS DE SU EMPRESA ESTAN SATISFECHOS CON LA REMUNERACION QUE LE OFRECEN

4.3.9 GRAFICA 10. LOS ALTOS MANDOS MANTIENEN BUEN TRATO Y COMUNICACIÓN CON LOS EMPLEADOS

4.3.10 GRAFICA 11. MARQUE CON UNA X CUAL CREE QUE ES UNA DE LAS COSAS QUE SE DEBE MEJORAR EN SU EMPRESA

4.4 CONCLUSION Y ESTUDIO DE LOS ELEMENTOS APLICADOS.

5.	<u>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</u>	<u>45</u>
6.	<u>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</u>	<u>24</u>
7.	<u>ANEXOS</u>	<u>25</u>

AGRADECIMIENTO

Agradecemos el apoyo que ha aportado , El con su conocimiento y experiencia, nos dirijo para el desarrollo de este estudio y su valiosa guía que nos ayudó a que la investigación fuera organizada y con sentido, pudiendo así, hoy entregar con satisfacción, como resultado central, el presente reporte definitivo del trabajo realizado. Finalmente, agradecemos de manera especial a mis compañeras de estudio, con quien iniciamos este camino de búsqueda e indagación. Esto como resultado final de un muy interesante y formativo proceso de investigación.

Introducción

Actualmente en la capital de Santander y su área metropolitana, emprender un negocio con lleva un gran riesgo de pérdida en sus primeros años. Su éxito es el fruto de una administración razonable que el empresario tiene que aprender de una y otra forma o dejarla dirigir por una persona experta, hoy en día, poder alcanzar sus objetivos requiere de varios factores que permitan el alcance de sus metas a corto y largo plazo.

Muchos propietarios terminan sus negocios por gran cantidad de razones: mala administración, pasan a ganar más dinero en otras actividades, se aburren, venden su negocio a terceros, o simplemente se retiran.

El mercado de Bucaramanga y su área metropolitana nos permite observar que se caracteriza por sus microempresas y haciendo un análisis podemos observar que un gran porcentaje de ellas sus primeros 5 años fracasan, este fenómeno nos permite poder estudiar las causas de los éxitos y fracasos.

En efecto realizamos un estudio en el sector comercial en el cual nos proyectamos en tecnofijaciones S.A.S que es una empresa dedicada al sector de la construcción, que está en el mercado desde hace 16 años y cumple con satisfacer las necesidades que requiere sus clientes frente a maquinarias livianas y pesadas con marcas reconocidas en el mercado y de

alta calidad.

1. Descripción del trabajo de investigación

1.1 Planteamiento del problema

La industria del sector comercial, a través del tiempo ha generado diferentes estrategias para la comercialización del artículo, y la generación del valor, esto derivado a a globalización, tratados de libre comercio, y a la entrada de nuevos artículos, obligando a los empresarios a tener políticas d disminución de costos, innovación, estrategias de mercadeo, valor agregado para permanecer en el mercado actual.

Según un informe obtenido del DANE “durante el cuarto mes del año, las ventas en el ámbito nacional crecieron 4%, mientras que en Bucaramanga y su área metropolitana cayeron 1.4%,”; diferentes razones contrarrestan estos indicadores, como lo es la entrada al mercado santandereanos de productos chinos, el alza del dólar, el plan de financiamiento nacional, los altos impuestos para el empresario, la contratación ilegal, entre otras medidas que es de importancia identificar para analizar el sector comercial en Bucaramanga y su área metropolitana.

El comercio en Bucaramanga y su área metropolitana para mantener la balanza comercial

han generado la constante búsqueda de productos innovadores en los últimos años. Esto ha sido el paliativo de los industriales santandereanos para mantenerse en el mercado en los diferentes sectores, hoteleros y restaurantes, minas, comercio, industria, agropecuaria, servicios, comercial, construcción y transporte.

Identificar y analizar las causas que genera la crisis en el sector comercial, es el propósito de esta investigación con el ánimo de dar a conocer las falencias y contribuir a la disminución de la problemática en Santander.

1.2. Justificación

Día a día, cantidad de emprendedores y empresarios inician su trayecto de lucha para la creación de pequeñas y mediana empresas y grandes empresas, de acuerdo con su capacidad financiera, sus conocimientos y la viabilidad de sus ideas innovadoras para incursionar en el rol empresarial. Sin embargo es un camino amplio y completo porque cada una de ellas cuenta con diferentes factores pero el principal es la mala administración y deficiencia en la toma de decisiones correctas.

Este estudio es conveniente para la administración, ya que demuestra que las deficiencias administrativas así sean pequeñas, si son progresivas o sistemáticas y no se corrigen en su debido momento, arruinan los esfuerzos personales y económicos de los inversionistas de cualquier proyecto sea este de carácter económico o social. No solo se deben estudiar con juicio las fallas propias sino que se tiene que comprender bien lo que otros hicieron mal, para que tanto las experiencias propias como ajenas minimicen el riesgo de cometer

equivocaciones graves en los tiempos por venir.

La problemática principal es la falla d organización desde que se inicia la construcción de una empresa ya que por medio de auditorías, estrategias y disciplina en sus objetivos puede hacer que la empresa evolucione y se poseione de una manera fuerte en el mercado. Hay que tener en cuenta que hay que documentarse de la evolución y los avances de la tecnología que hoy nos ofrece el mundo, hay nuevas formas de relacionarse con las industrias de otras ciudades y extranjeras y si faltamos en la falla de información, podemos encontrar que vayan haciendo retrasos en los negocios; hoy en día se están utilizando plataformas en internet que dan mucho beneficios, tanto como para el comprador como para el cliente.

Viendo la problemática d nuestra ciudad y su área metropolitana, buscamos encontrar los factores principales de la caída y cierre de las empresas sea por mala administración o por falta de oportunidad en la ciudad.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general

Identificar cuáles son causas del fracaso empresarial en establecimientos de Bucaramanga y su área metropolitana en el sector comercial con el fin de proponer alternativas para mejorar la producción.

1.2.2 Objetivos específicos

- Determinar si fueron deficientes administrativas las causantes del fracaso del proyecto.
- Realizar un análisis cuantitativo de las razones que llevaron a la empresa al fracaso.

- Diseñar un programa de capacitación que permita preparar a los empresarios dentro los temas que fueron identificados como los más relevantes en el diagnóstico de la liquidación de empresas.

1.3. Estado del arte / antecedentes

VON L, MAY F, MARTINEZ M. (2015). Mediante un estudio usando datos de cuatro años, se quiso determinar los negocios con mayor supervivencia empresarial. El estudio es de tipo descriptivo y le sigue la pista a las empresas tenidas en cuenta desde 2010 a 2013. Los resultados fueron que encontraron índices altos de supervivencia a los negocios o empresas dedicadas a la 23 salud tales como droguerías, consultorios, así como también en aquellos que se dedicaban a la venta de bebidas alcohólicas y cervezas. Y en los negocios donde se presentaron menores índices fueron en aquellos dedicados al café internet, servicio automotriz y lo que ellos denominaron sub sector de entretenimiento.

CANTARERO S, GONZALEZ – LOUREIROM, PUIG F. (2013). El objetivo del trabajo de cantarero es hallar y analizar las tasas de supervivencia durante el periodo de tiempo 1986 hasta 2012. Se empleó el modelo de regresión de cox, una técnica estadística paramétrica que pretende determinar las probabilidades de supervivencia. El trabajo uso las empresas constituidas en el periodo en cuestión, las cuales fueron alrededor de 138.773 pertenecientes a la comunidad valenciana. Y llegaron a las conclusiones tales como, las empresas caracterizadas por manejar economía social son altamente diferentes a las demás y teniendo en cuenta su comportamiento, bajo ciertas situaciones, se halló que sus probabilidades de fracaso o liquidación son significativamente mayores a las demás.

MOURAO P, OLIVEIRA A. (2010). El objetivo del estudio hecho en Portugal durante 2006, fue el de identificar las principales variables o determinantes de la mortalidad empresarial. Usaron la técnica del árbol binario y llego a resultados que cuanto mayor es el número de empresas nacientes en determinado sector de la economía, mayor mortalidad se espera de estas, tuvo en cuanto la variable: número de empleados inicialmente, llegando los autores a firmar que cuanto mayor número de empleados tenga una empresa al iniciar labores en el mercado, mayores son sus probabilidades de supervivencia.

Según estudios realizados por Hermann Franz Stangl, sobre las variables relacionadas con la administración de la empresa. “los problemas encontrados fueron negligencia, falta de planeación estratégica, fraude, robos internos continuos y desacuerdos entre socios y/o

familiares. Es fundamental que las de familia se concienticen cada vez más de la importancia de adoptar protocolos que les permitan independizar y priorizar los aspectos familiares, personales y empresariales”.

De lo anterior podemos inferir que no solo influye el sector político, económico, social para el fracaso de las empresas en Bucaramanga y su área metropolitana.

De acuerdo con el periódico EL ESPECTADOR edición 17 de mayo del 2018: “el éxito o el fracaso de una empresa está en su liderazgo, en la adaptabilidad a casa una de las situaciones que se le presentan. El líder debe ser entonces adaptativo, ver los agentes externos y con base en eso debe actuar. Muchas veces lo hará con mano dura, o tendrá que ceder, pero, en general, su actuar debe darse con transparencia y alimentarse de una visión a largo plazo”.

En GEOPORTAL DEL DANE, nos informa que en Santander hay 38.012 empresas.

Teniendo en cuenta la información del DANE podemos deducir que la cifra de mortalidad empresarial en Santander es contundente. La mitad de las empresas que se constituyeron en el 2008 ante la Cámara de Comercio de Bucaramanga ya no existen y por cada cien empresas que se crearon en el 2004, setenta se quedaron en el camino.

En la edición del 12 de febrero del 2012 de VANGUARDIA LIBERAL “en Santander menos del 20% de las empresas sobreviven los diez años, lo que es una buena cifra si se compara con el contexto internacional. Además, en materia de emprendimiento

Bucaramanga es una de las ciudades más dinámicas según del Global Entrepreneurship Monitos (monitor global de emprendimiento).

Sin embargo, hay algunos elementos estructurales de la economía regional que podrían ser determinantes cuando de duración de las empresas se trata. Enrique José Sánchez Roa, coordinador de la unidad de emprendimiento de la Universidad Pontificia Bolivariana, apunta que la composición empresarial de la ciudad es uno de ellos.

Cerca de 46% de las empresas constituidas en la ciudad son del sector comercial (de las cuales 81% se dedica al comercio minorista) y este sector en particular es uno de los vulnerables.

Gran parte del capital de las empresas comerciales está invertido en la mercancía con la que desarrolla su negocio, es decir activos circulantes.

2. Marcos referenciales

Para que una empresa sea perdurable y que a través del tiempo presente estados financieros superiores tiene que adecuarse su manejo a la intensidad de las condiciones del

entorno no explotados y hace un estudio detallado de sus competidores diseñando y ejecutando productivamente la cadena de valor. Muchos autores se preocupan por estudiar el éxito, pero pocos prestan atención al fracaso. Algunos investigadores argumentan que la muerte de las empresas en Bucaramanga y su área metropolitana se deben a no hacer un buen estudio de mercado y rentabilidad. Evidenciar las causas administrativas que contribuyen al cierre de las empresas pequeñas y medianas en la ciudad de Bucaramanga, se considera pertinente mencionar conceptos referentes al empresario, perfil administrativo y factores externos que influyen en la cancelación de las compañías.

De esta forma podemos analizar más a fondo cada eslabón en una empresa y determinar con exactitud las causantes del fracaso.

Debemos tener un objetivo claro de negocio y plan para ejecutarlo sin embargo esto no será suficiente porque se debe adquirir una habilidad equilibrada con conocimientos administrativos, entre ellos se puede mencionar cuatro factores externos que pueden inducir a la culminación de las empresas sin importar su tamaño, objeto u organización jurídica.

ECONOMICO: en el campo económico se deben realizar estudios de inflación anticipada; participación de mercado, devaluación, precio, demanda y oferta entre otros.

POLITICO Y LEGAL: acá el empresario debe de realizar un buen análisis de impuestos,

restricciones de comercio, cambios legales, plan de gobierno, y regulaciones estatales.

SOCIAL: en este sector el empresario debe de realizar un análisis de cultura, de poder adquisitivo del bien o servicio, la imagen del producto, de esta forma el empresario sabrá si el producto tendrá buena acogida en el mercado.

El empresario individual detecta y crea oportunidades de negocio que explota a través de las pequeñas y medianas empresas el cual tiene un aporte considerable en el capital de la empresa. El directivo por el contrario tiene como función supervisar el proceso de combinación de recursos y gestionar los negocios de la empresa, también se encargan de crear un ambiente agradable para que los empleados creen lazos de confianza y puedan transmitirlo a los clientes. Y finalmente el capitalista es el que le aporta mayor dinero a la empresa el cual puede actuar como accionista pasivo o accionista activo (de control) y se puede dar el caso que en las pequeñas y medianas empresas asuman la parte directiva de estas.

El empresario debe tener conocimiento, habilidades que le permitan llevar el éxito de una idea de negocio.

De acuerdo con el libro “10 consejos para una planeación financiera eficiente”, a continuación mencionamos algunos de esos signos que no puede pasar por alto como empresario.

Caída en la facturación o cero crecimiento en ventas. Si las ventas no han crecido en

comparación al año anterior o, peor aún, han disminuido, hay un problema. Esta es una clara señal de que necesita hacer algo. A veces, el problema es no solo con su negocio, sino de ciclos de la economía o la industria.

Para mejorar esta situación, se puede apostar por un nuevo modelo comercial con innovadoras estrategias de marketing e ir en busca de nuevos nichos, nuevos clientes y nuevas oportunidades.

Si el problema es que el mercado está estancado y no es posible aumentar ventas, el empresario debe reconfigurar su planeación financiera, evaluar de forma conservadora sus costos fijos y ordenar todos los componentes del plan de mayor a menor impacto.

Es muy importante identificar lo que es posible reducir o renegociar con proveedores y coberturas de riesgos que puede tomar.

Inventarios llenos. Tener mucho inventario de productos es dinero parado. Haga lo que este a su alcance para reducir al mínimo.

El cálculo para este número mínimo de productos almacenados varía según el tipo de negocio. Muchas veces los empresarios piensan antes en conseguir financiamiento y no evalúan el alto valor de los activos fijos que tienen almacenados.

En industrias con variaciones estacionales, como a textil, es muy importante ser consciente de la época del año para reducir el inventario antes del cambio de estación.

Falta de capital de trabajo y de deuda. Una de las principales dificultades para las pequeñas y medianas empresas es el cálculo del capital de giro. Esto es esencial para la buena marcha de los negocios y sus fianzas, aunque en muchos casos no es considerado.

El capital de giro es la separación entre el tiempo para pagar a proveedores y recibir el pago de clientes.

La dificultad para hacer esta planeación lleva a muchos empresarios a recurrir a préstamos inmediatamente, que tienen sobregiro y que generalmente ofrecen tasas de interés más altas del mercado.

Para tener las cuentas al día de la empresa debe tener en cuenta no solo el saldo negativo en el banco, sino también el capital de giro.

Por supuesto que la toma de crédito en el mercado no siempre es una mala opción. Una línea de financiamiento puede ser más barata que usar el capital, que está relacionada con las utilidades de los accionistas.

Aumento de la cartera vencida. Un pago se considera en mora cuando la cobranza debe hacerse vía judicial. Si hay muchos incumplimientos y la cartera vencida es alta, la situación es preocupante.

Los retrasos de clientes deben ser considerados y calculados en el capital de trabajo. Quien este financiando a la empresa cuando se supera la fecha límite de cobranza es el propio

emprendedor.

En muchos casos se sugiere añadir entre el 1% y 5% en los precios de venta, si el mercado y la competencia lo hace posible, para tratar de revertir el daño.

Cuando aumenta la morosidad en el mercado, los bancos aumentan el interés. El mecanismo debería ser el mismo en las empresas.

Caída en productividad y rentabilidad. No hay porcentaje fijo esperado de rentabilidad en una empresa. Pero observarse algunos parámetros.

Se espera que los socios deban tener un retorno mayor que el ahorro del 6% por año, por lo menos, de lo contrario, es más barato invertir ese dinero que gestionar una empresa.

Cuando mayor es el riesgo, mayor debe ser la rentabilidad. En finanzas se conoce esto como costo de oportunidad del dinero.

3. Desarrollo del trabajo de grado

3.1 Diseño de la investigación

El alcance tiene una dimensión de tipo descriptivo, el diseño de la investigación busca un enfoque cuantitativo y con un método de análisis buscando como en la recolección de datos las características principales del porque el fracaso comúnmente.

3.2 Alcance

El alcance que se busca en esta investigación es de tipo descriptivo ya que se hará una identificación detallada de las microempresas, medianas y grandes empresas de Bucaramanga y su área metropolitana con actividad comercial, sobre el fracaso empresarial y métodos y fortalecimiento en sus diferentes formas, esto con el fin de diseñar estrategias de mejora para que las empresas se enfoquen en cuáles son sus problemas y como solucionarlos de mejor manera, reduciendo así la tasa tan alta de fracaso dando mejoramiento en el mercado y estabilidad, mejorando regionalmente y con el tiempo un impacto nacional.

3.3 Área de estudio

El proyecto tiene como ubicación geográfica la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana, su población de estudio será las microempresas, las medianas y grandes empresas.

3.4 Población

3.4.1 Unidad de estudio

Empresas del sector comercial, el marco muestra será tomada la información del DANE.

3.4.2 Tamaño de la población

El tamaño de la población se basa en aquellas empresas registradas en Bucaramanga y su área metropolitana pertenecientes a su actividad comercial. Base de datos obtenida del portal del DANE en donde cuenta con una totalidad de 19.967 empresas comerciales.

3.4.3 Metodología estadística

Un aspecto tener en cuenta es que la muestra es de 45 empresas comerciales en la ciudad de Bucaramanga y área metropolitana por lo tanto es pequeña, se llevara a cabo un censo donde se estudiara desde microempresas a grandes empresas pero que sean del sector comercial para evaluar cuales son los factores de fracaso común.

La muestra a analizar, en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana tiene como

fin buscar señales del porque el fracaso se genera y busca por medio de la encuesta cuales son los problemas más comunes, haciendo preguntas con base de criterios específico.

Tabla 1: muestra total de las empresas a encuestar.

Ciudad	Numero empresas	Porcentaje	Muestra estudio
Bucaramanga	13.243	66%	20
Floridablanca	3.856	20%	14
Piedecuesta	1.395	13%	6
Girón	1.473	13%	5
total	19.967	100%	45

Tabla 2: fórmula para escoger la muestra estadística.

Muestra	
---------	--

Población	19.967
p=	0.5
q=	0.5
Error muestra al cuadrado	0.0045
D= error al cuadrado/4	0.001125
N	45

3.4.4 Instrumentos de recolección de datos

Para la recolección de datos para esta investigación se tuvo en cuenta y se aplicó el instrumento de la encuesta que se basó en un cuestionario en el cual las empresas comerciales respondían las preguntas con el fin de lograr una clara respuesta, para después evaluarla y hacer las respectivas conclusiones con el resultado del total de las encuestas, el cuestionario se basó en (13) secciones, 2 de ellas para la identificación de la empresa las otras (11) de acuerdo a las partes importantes del sistema de gestión de la empresa, entre esas son: identificación de la empresa, datos de la unidad productiva, mercadeo, financiero entre otras.

3.4.5 Identificación de las señales del fracaso empresarial

Para la identificación de las señales que con llevan al fracaso hicimos preguntas concretas

sobre la organización de las áreas y en que fallan, buscando también cuantas empresas están acogidas a cooperativas y asociaciones que apoyan el emprendimiento.

4. Conclusiones

4.1. Instrumentos aplicados:

Que son instrumentos: medios materiales que se emplean para recoger y almacenar la información. Los tipos de instrumentos son:

- Experimentos
- Observación directa
- Encuestas
- Entrevistas

- Focus groups
- Análisis de contenido
- Datos secundarios

Según el dato anterior hemos aplicado el método de encuesta, que encierra la recopilación de información donde podemos investigar por medio de preguntas para obtener datos relevantes sobre señales de fracaso empresarial en establecimiento de Bucaramanga y su área metropolitana del sector comercial. Este método se usa para conseguir información de manera sistemática y ordenada de una población o muestra.

Decidimos utilizar preguntas mixtas debido a que podemos obtener mejores resultados para adquirir una información más exacta, se formularon preguntas claras y comprensibles, de tal forma que no incomodara a personas encuestadas.

La encuesta fue administrada telefónicamente, esto con el fin que la persona encuestada no se sintiera atemorizada, y fuera mucho más diligente la encuesta.

Para realizar esta selección tuvimos en cuenta los siguientes pasos:

DETECTAR LA POBLACION: es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado. Cuando se vaya a llevar a cabo alguna investigación debe de tenerse en cuenta algunas características esenciales al seleccionarse la población bajo estudio.

Entre estas tenemos:

Homogeneidad: que todos los miembros de la población tengan las mismas características según las variables que se vayan a considerar en el estudio o investigación.

Espacio: se refiere al lugar donde se ubica la población de interés. Un estudio no puede ser muy abarcador y por falta de tiempo y recursos hay que limitarlo a un área o comunidad en específico.

Cantidad: se refiere al tamaño de la población, el tamaño de la población es sumamente importante porque ello determina o afecta al tamaño de la muestra que se vaya a seleccionar, además que la falta de recursos y tiempo también nos limita la extensión de la población que se vaya a investigar.

Finalmente escogimos la muestra es un subconjunto fielmente representativo de la población.

Sistemática: cuando se establece un patrón o criterio al seleccionar la muestra.

4.2. Análisis de la información recolectada y estudio

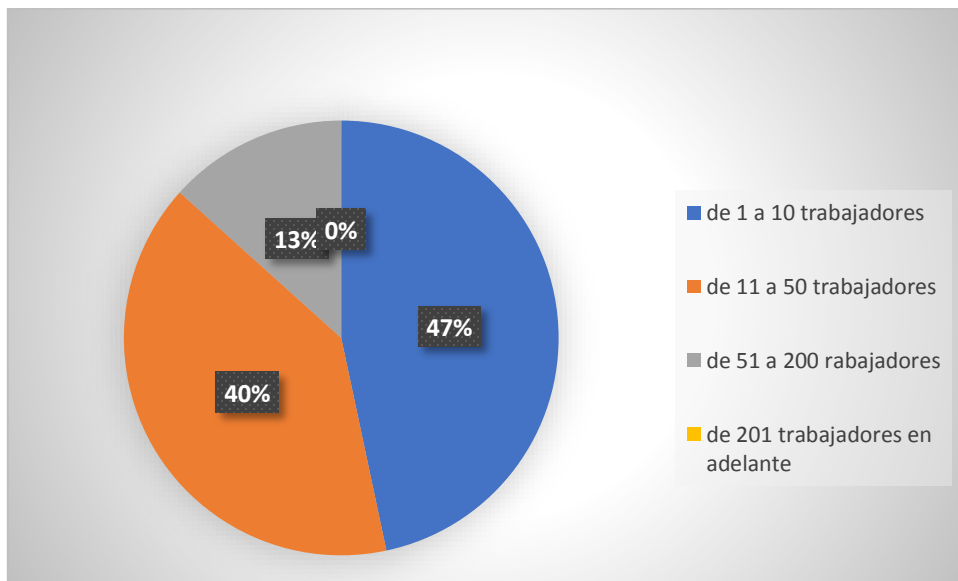
Después de contribuir el instrumento (encuesta) se dio lugar a su aplicación, en lo que cabe mencionar que se les realizó a trabajadores del área de contabilidad de empresas

pequeñas, medianas y grandes de la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana.

Posteriormente, la información obtenida mediante el instrumento fue debidamente graficada, arrojando datos de gran importancia para la presente investigación que serán mostrados a continuación.

Grafica 1:

Número de trabajadores de la empresa incluyendo su sede principal y sucursal.



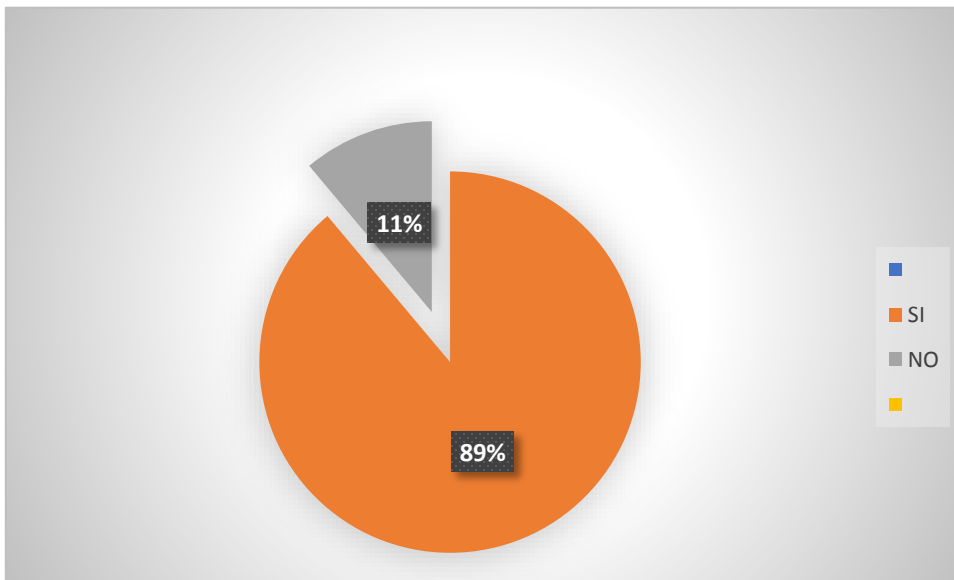
En el periodo 2019 - encontramos que el 100% de las empresas encuestadas en Bucaramanga y su área metropolitana se crean con más facilidad las microempresas seguido de la empresas mediana y como de ultimo las grandes.

ESTUDIO: según la cámara de comercio que desde el 2018 al 2019 hasta septiembre hubo un crecimiento notable de 8.2% en Santander entre esas notablemente las microempresas se destacó bastante, los negocios que más tuvieron en las principales inversiones fueron:

1. Comercio de producción farmacéuticos
2. Comercio de productos químicos básicos
3. Comercio de producto alimenticios

PREGUNTA 3:

Le parece que la ubicación de su empresa es estratégica?



Según el análisis es saber causas principales del fracaso en las empresas y

primordialmente la ubicación dependiendo de la actividad es muy fundamental.

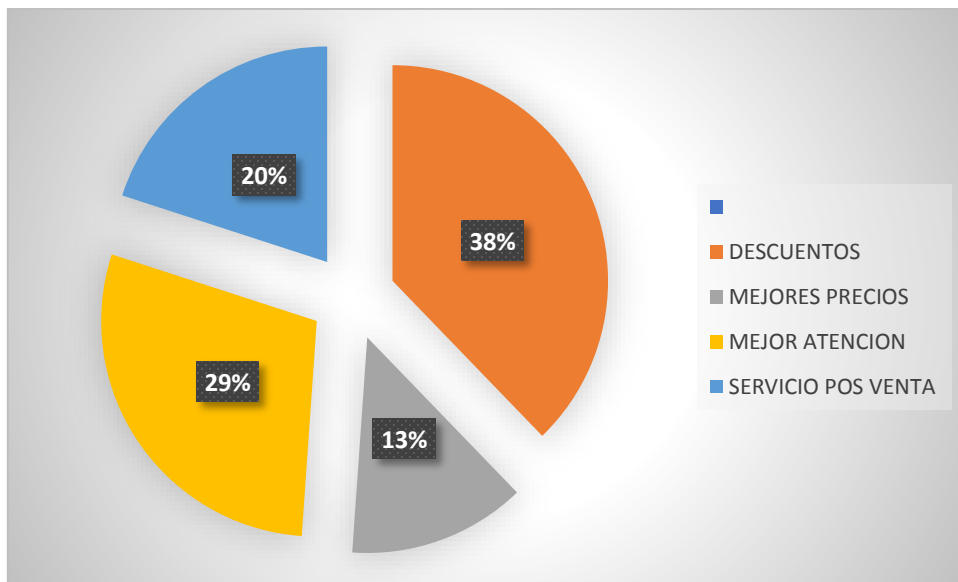
Encontramos que el 89% de los encuestados concluyeron que sus empresas está en una buena ubicación pero, el 11% no, lo cual dependiendo de su producto que quiera enviar al mercado es fundamental hacer una estrategia de mercado para no caer en falencias del porque mi empresa no alcanza el equilibrio esperado.

La **ubicación de un negocio** determina en gran medida su **clientela**, su duración y, en resumen, su éxito hay que considerar que si bien es cierto que una **apropiada localización** ayuda a paliar algunas deficiencias administrativas que existan, una ubicación inadecuada afectara gravemente a la gestión, incluso del comerciante más hábil.

ESTUDIO: en líneas generales, puede decirse que un buen local es aquel que maximiza la capacidad de un negocio para traer cliente. Conoce los puntos básicos a considerar en el momento de buscar la locación del negocio. Deberás tener en cuenta las claves para elegir un local adecuado si quieres que tu establecimiento aporte cosas positivas a tu negocio. Después de encontrar la zona idónea, ya tendremos tiempo de encontrar un buen local. Es importante saber que los negocios pueden llegar a tener éxito o fracaso, según el lugar en el que se encuentren.

PREGUNTA 4:

Que estrategias maneja la empresa para incrementar la demanda:



En esta pregunta podemos ver que hay varios factores que ayudan que la empresa cumpla con sus objetivos en ventas minimizando así, fracaso a corto y largo plazo y haciendo que sus clientes los tengan en cuenta a la hora de pensar en el producto que están buscando.

Hay varias formas de llamar la atención de un cliente, según las empresas encuestadas los descuentos y la buena atención es fuerte para que se alcancen las metas trazadas, y si no incentivas al cliente de una u otra forma, es una señal de fracaso evidente.

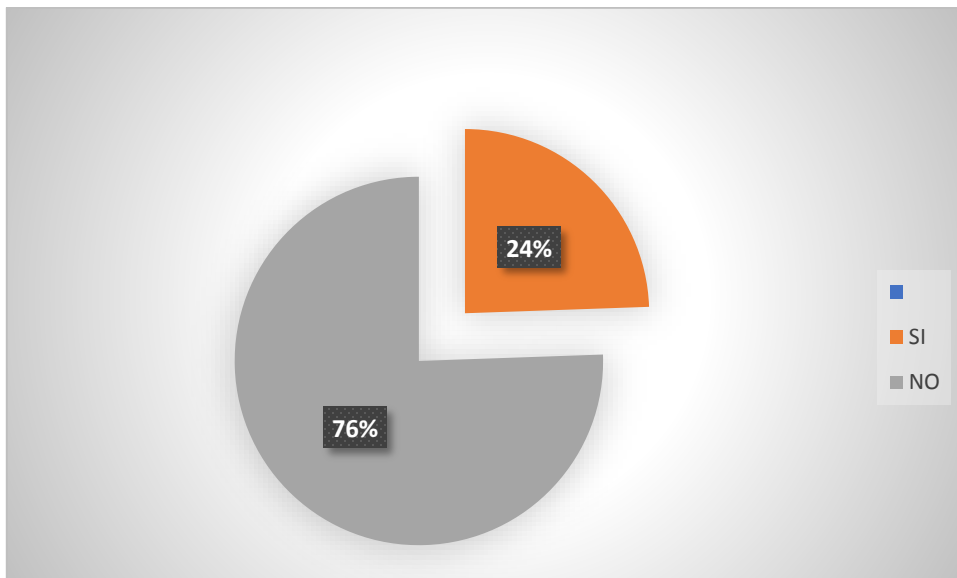
ESTUDIO: algunas empresas poseen buen producto, buen lugar de ubicación hasta buen precio de su producto pero, a la hora de tener una buena atención al cliente como demora en

la llegada de su producto o negligencia de quien los atiende al cliente como demora en la llegada de su producto o negligencia de quien los atiende pierden credibilidad y hacen que no vuelvan. Los otros factores son bastante importante a la hora de convencer el cliente.

Otras formas que pueden ayudar a tener éxito y no fracaso que no son tan comunes son los precios, cupones, muestras de productos, concurso y sorteos, hacen que el consumidor ponga el ojo en la empresa.

PREGUNTA 5:

La empresa pertenece algún gremio o asociaciones empresariales:



Notablemente pocas empresas recurren a tener oportunidades externas, como incluirse a gremios o asociaciones empresariales que depende del producto ofrece a la empresa

integración a nivel desde departamental, nacional e inclusive internacional, muchos de ellos manejan estrategias propias para fijar demandas en fechas determinadas u oportunidades nuevas.

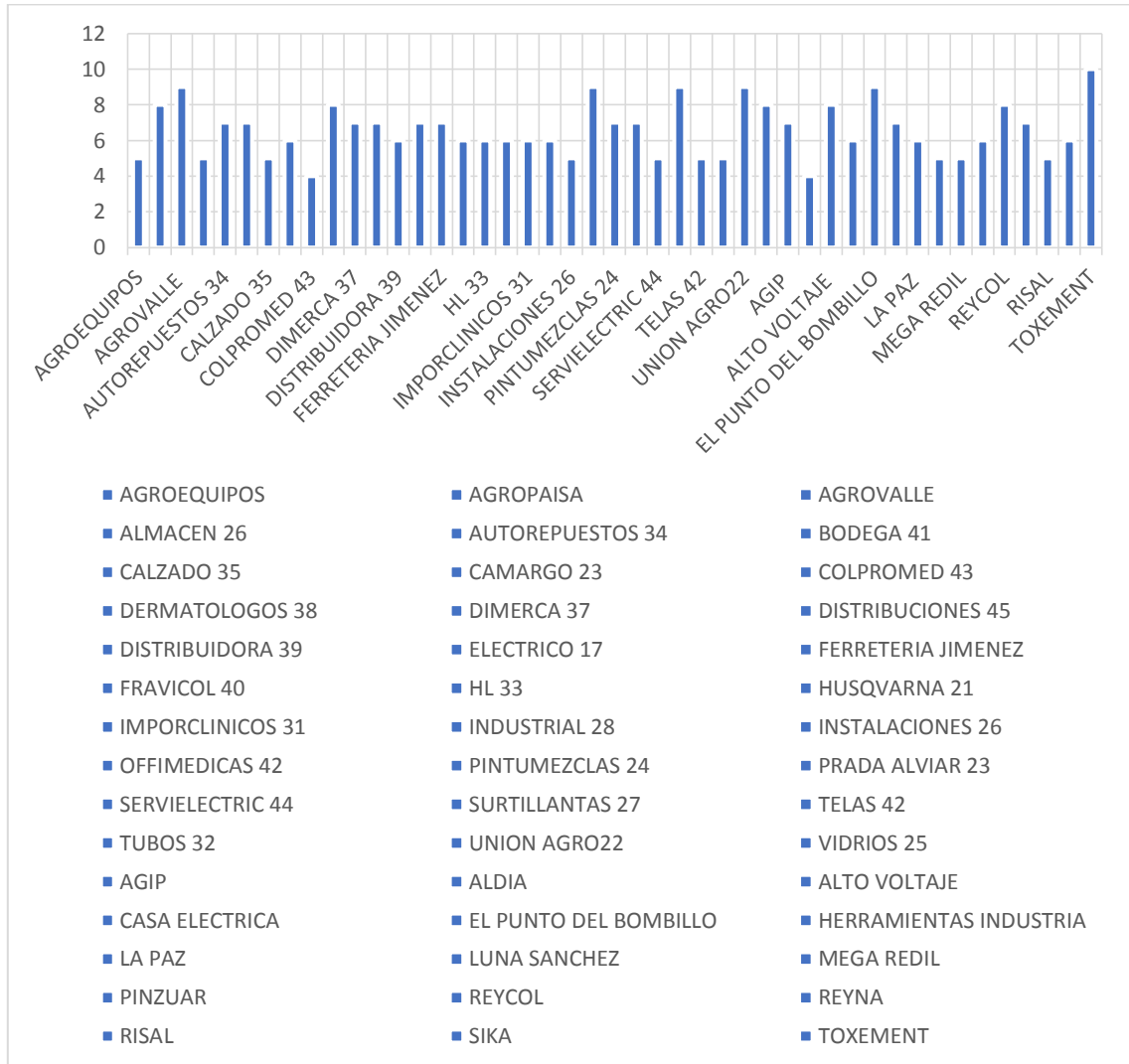
ESTUDIO: las asociaciones empresariales y gremios constituyen organizaciones y como tales pueden ser abordadas desde dos perspectivas: como un organismo cuyas ideas y/o intereses van adaptándose a cambiantes situaciones, lo cual conduce al análisis de sus objetivos; y la perspectiva de la organización como parte de un sistema en el cual compite por recursos e influencia.

10 beneficios de estar dentro de una asociación de empresas:

1. Aprendizaje
2. Formación
3. Colaboración
4. Networking
5. Promoción
6. fiabilidad
7. Resolución
8. Apoyo
9. Convenios

PREGUNTA 6:

Del 1 al 10 cuanto cree que ha incrementado las ventas en el primer semestre del año
2019



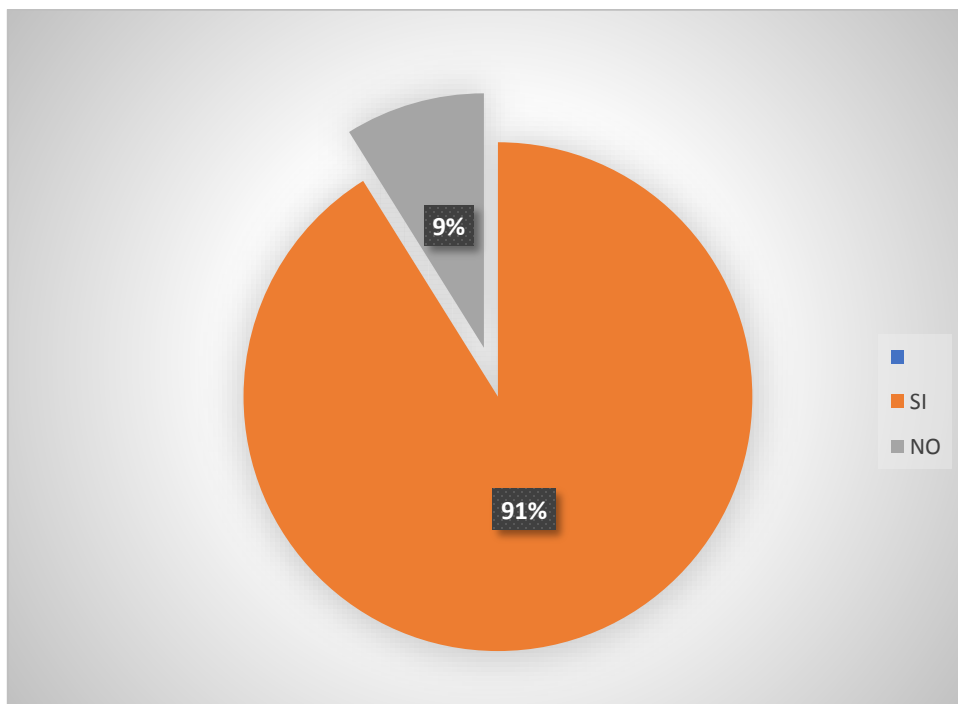
En esta grafica podemos ver, los movimientos de las empresas encuestadas en el primer semestre del año 2019 en sus ventas, y podemos concluir que hay movimiento de favorecimiento y des favorecimiento en el crecimiento y sus objetivos con la demanda.

ESTUDIO: hay varias señales del porque sus ventas no logran sus objetivos y en ello

radican varios factores como mala organización, productos defectuosos, mala atención al cliente, precios elevados entre otros.

PREGUNTA7:

Le parecen correcto los precios de los productos de su empresa:

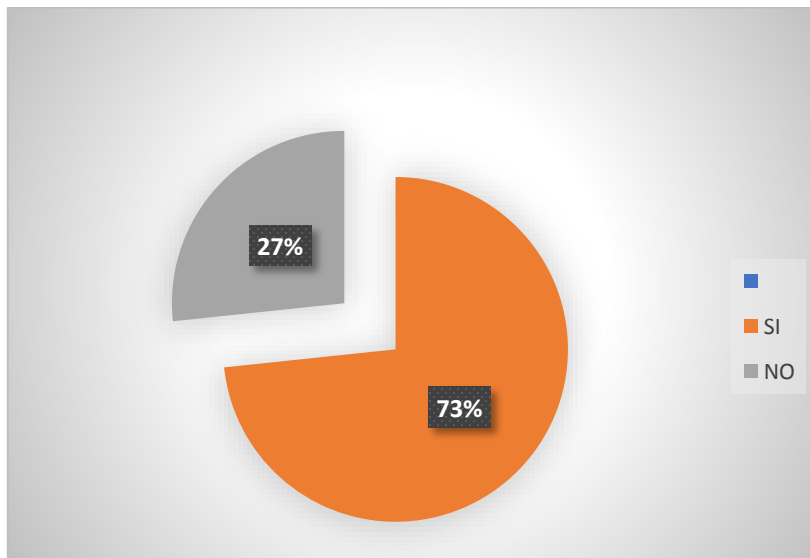


En esta pregunta podemos ver que el 91% de los encuestados sienten que sus precios son correctos, lo cual es fundamental para su empresa no caiga en problemas, en cambio, el 9% restante concluyen que no, factor y señal principal del porqué, la empresa puede fracasar sea por precio muy elevado o muy barato, lo cual si es por muy barato y no tienen un punto d

equilibrio pueden estar teniendo perdidas grandes a final de los ciclos. A veces no hacen un estudio previo y no hacen unos presupuestos de sus gastos y costos con el precio preciso para su producto, y eso hace que hayan un desfase grande llevando al fracaso, y si es muy elevado están dejando un lado el estudio de la competencia haciendo que sus clientes miren otros proveedores o acreedores.

PREGUNTA 8:

Cree usted que financieramente su empresa está en el punto de equilibrio:

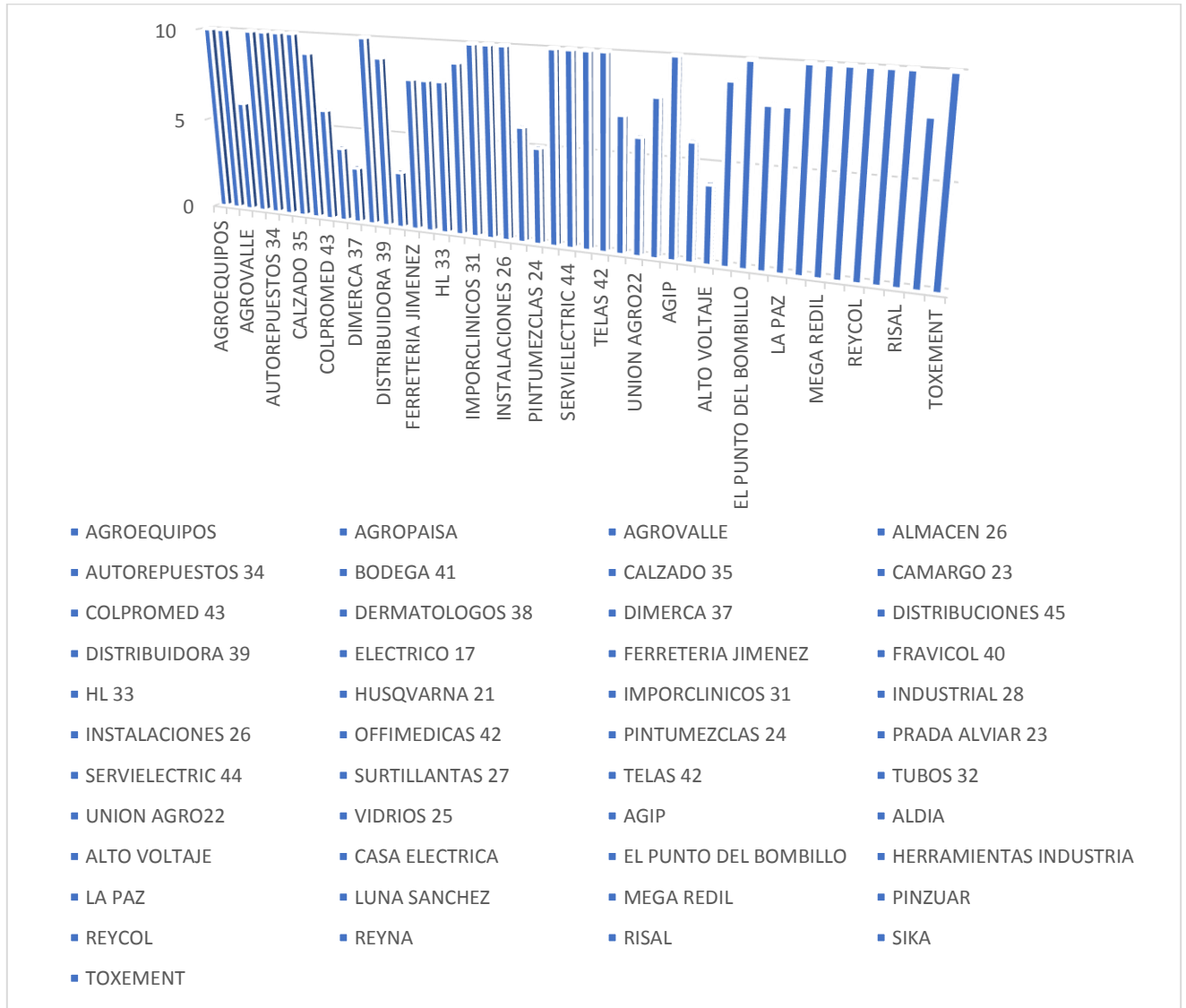


Esta pregunta es clave para encontrar señal de fracaso, el 27% de las empresas concluyeron que no están equilibradas sus empresas financieramente, factor primordial para no tener problemas graves sea a largo plazo o corto.

ESTUDIO: hoy en día algunas personas por el afán de empezar su vida empresarial o “hacer crecer su empresa” se endeudan y crean empresas sin hacer un estudio, y sin buenas bases para hacer que su empresas se radique en el mercado, olvidando que toda empresa requiere pago de impuestos puntuales lo cual no se puede evadir haciendo que se cree una desorganización en los pasivos y factor también principal de fracaso.

PREGUNTA 9:

Del 1 al 10 cuanto cree que su empresa está cumpliendo con sus objetivos y visión.



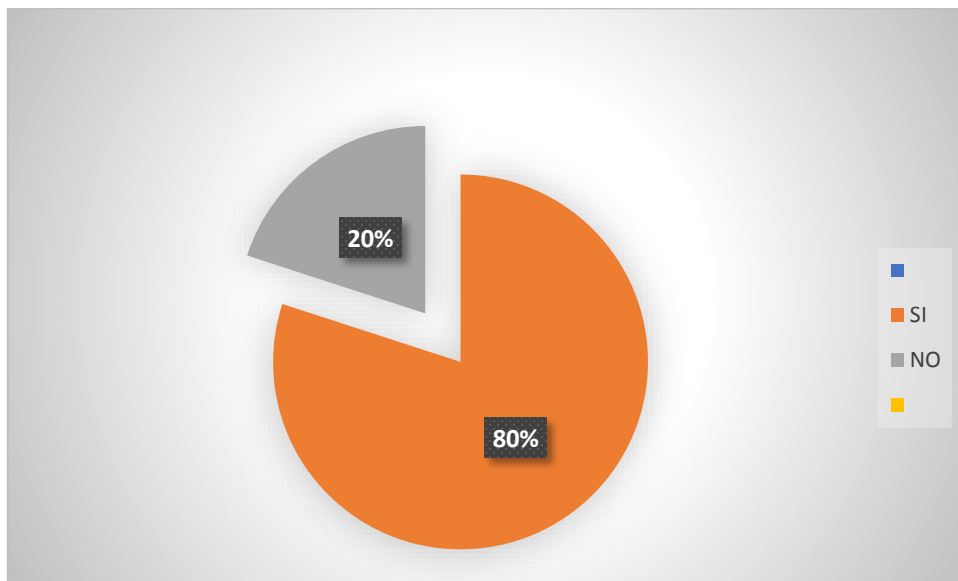
En esta grafica mostramos cuales empresas no cumple con sus objetivos planteados y su visión, muchas si están cumpliendo sus metas pero ¿porque las otras no?

ESTUDIO: podemos concluir que toda empresa que no cumpla con sus objetivos carece

de factores de mala organización mostrando falta de personal experto que haga encaminar a la empresa al éxito.

PREGUNTA10:

Cree usted que los empleados de sus empresas están satisfechos con la remuneración que le ofrecen.



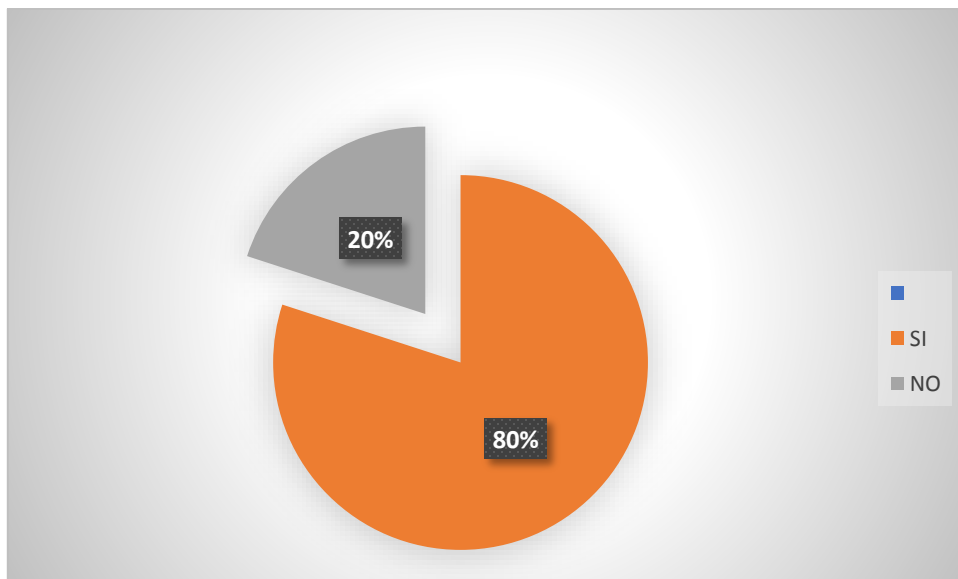
Según los encuestados se sienten satisfechos el 80% de los empleados y un 20% no. Esta pregunta se incluyó porque es fundamental también ser correctos con la remuneración de los empleados, ya que ellos son los que van ofrecer el producto al cliente y serán los asesores de la empresa haciendo que la empresa coja un buen rumbo.

ESTUDIO: la motivación de los empleados en la empresa puede ser determinante para

el éxito o el fracaso de una organización. Las ventajas de una plantilla motivada son tan variadas como beneficiosas: un empleado motivado utiliza su talento, prescribe y busca nuevos clientes, transmite buena energía al resto de compañeros, aporta nuevas ideas, y trabaja a un rendimiento superior.

PREGUNTA 11:

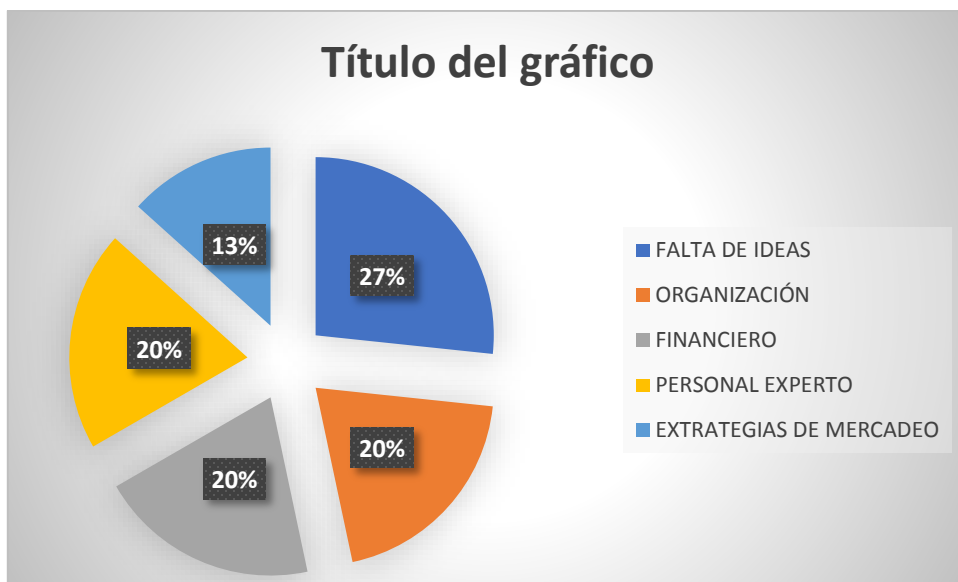
Los altos mandos mantienen buen trato y comunicación con los empleados.



Esta pregunta nos muestra que el 20% de los empleados se sienten descontentos de los altos mandos sea por el trato o por la falta de comunicación estimular a los empleados que están subordinados por las elites principales es fundamental para que haya buen desempeño en las áreas de trabajo.

PREGUNTA 12:

Marque con una x cuál cree que es una de las cosas que se debe mejorar en su empresa.



Esta pregunta es muy amplia y completa para concluir la encuesta busca los principales factores que hacen fracasar las empresas de Bucaramanga y su área metropolitana.

Podemos ver en la gráfica que tenemos empate técnico entre 3 factores: personal experto, financieros y organización.

4.3. Conclusiones y estudio de los elementos aplicados.

ESTUDIO: el factor que más demanda tiene, son las faltas de ideas que requiere de buen estudio de mercadeo y creatividad y eso pasa, porque tienen falencias en su visión y objetivos

teniendo así fallas en la búsqueda de cumplir sus metas positivamente, dejando de lado, buscar nuevos recursos que hagan que incrementen sus ventas, para ello también se requiere de personal experto que tenga claro hacia dónde ir y como llegar al punto, saber quiénes se enfocaran en lograrlos e implementar tareas específicas a sus trabajadores encontrados ahí, en lo fundamental de la buena organización.

Podemos concluir que de estos factores se relacionan en sí y se vuelve un círculo vicioso entrelazados entre ellos, ya que el factor financiero sino se toman decisiones correctas harían tener un déficit en el buen manejo y seria señal de fracaso también primordial.

Bibliografía

Geoportal.dane.gov.co / laboratorio (2019) Santander.

Vanguardia.com / economía / negocios. Señales del fracaso empresarial ; 25 empresas de Santander más grandes.

Biblioteca.bucaramanga.upb.edu.co 200 empresas comerciales de santander.

Camaradirecta.com / noticias / comportamiento de las 360 empresas más grandes de Santander en el 2018.

Villadiego, p (2008) supervivencia empresarial en la ciudad de cartagena, para obtener titulo de economia, facultad de ciencia economicas. universidad de cartagena colombia.

MinAgricultura. (2013). Incentivo Económico a la Asistencia Técnica Gremial. Bogotá: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural

Rojas, J. (12 de Julio de 2015). El Colombiano. Obtenido de Gremios afirman que el plan del Gobierno es insuficiente para impulsar la economía:

Sáenz, E. (1990). "Industriales, proteccionismo y política en Colombia. Intereses, conflictos y violencia". Bogotá: Uniandes

BANCOMUNDIAL. (2008). Colombia financiamiento bancario para las pequeñas y medianas empresas pyme. Unidad de gestion para Mexico y Colombia Oficina Regional para lationamerica y el Caribe Banco Mundial

CONFECÀMARAS. (2016). Nacimiento y Supervivencia de las empresas en Colombia

Trujillo, J. S. (2016). ¿Porque fracasan los negocios en Colombia? DINERO

Taymaz, E; Köksal, M. (2006). El espíritu emprendedor, el tamaño de lanzamiento y la supervivencia de los pequeños empresarios. En: Ekonomiaz: Revista vasca de economía, (62): 70-99.

7. Anexos

ENCUESTA EMPRESARIAL EN BUCARAMANGA Y AREA METROPOLITANA

ENCUESTA #1

NOMBRE DE LA EMPRESA: **AGIP LUBRICANTES SANTANDER SAS**

TELEFONO: **6714191**

NOMBRE DE QUIEN RESPONDE LA ENCUESTA: **CAMILA ACEVEDO**

PUESTO QUE OCUPA: **AUXILIAR CONTABLE.**

1) TIPO DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

Comercial: _X_

Industrial: _

Servicio: _

2) NUMERO DE TRABAJADORES DE LA EMPRESA, INCLUYENDO SU SEDE
PRINCIPAL Y SUCURSALES:

10 trabajadores o menos: _

Entre 11 y 50 trabajadores: _X_

Entre 51 y 200 trabajadores: _

Más de 200 trabajadores: _

3) LE PARECE QUE LA UBICACIÓN DE LA EMPRESA ES ESTRATEGICA?

SI: _X_

NO: _

4) QUE ESTRATEGIAS MANEJA LA EMPRESA PARA INCREMENTAR LA
DEMANDA:

OFRECERLES INSENTIVOS A NUESTROS ASESORES PARA QUE SE ESFUERCEN POR VENDER MUCHO MAS DE LA META PROPUESTA, DE ESTA MANERA NUESTROS CLIENTES AUMENTAN.

5) LA EMPRESA PERTENECE A ALGUN GREMIO O ASOCIACIONES EMPRESARIALES?

Si ___

No X

6) DE 1 A 10 CUANTO CREE QUE INCREMENTADO LAS VENTAS DE LA EMPRESA EN EL PRIMER SEMETRE DEL AÑO 2019(SIENDO 1 MUY MALO Y 10 EXELENTE) :

7

7) LE PARECE CORRECTO EL PRECIO DE LOS PRODUCTOS DE LA EMPRESA:

SI: X

NO: ___

8) CREE USTED QUE FINANCIERAMENTE SU EMPRESA ESTA EN PUNTO DE EQUILIBRIO:

SI: X

NO:

9) DE 1 A 10 CUANTO CREE QUE LA EMPRESA CUMPLE CON SUS OBJETIVOS Y VISION (SIENDO 1 MUY MALO Y 10 EXELENTE)

10

10) CREE USTED QUE LOS EMPLEADOS DE LA EMPRESA ESTAN SATISFECHOS CON LA REMUNERACION QUE SE LES DA POR SU TRABAJO

SI: X

NO:

11) LOS ALTOS CARGOS MANTIENEN BUEN TRATO Y BUENA COMUNICACIÓN CON SUS SUBORDINADOS?

SI: X

NO: _____

12) CON UNA X MARQUE CUAL CREE QUE SEAN LAS COSAS QUE SE DEBEN MEJORAR PARA TENER UN BUEN RENDIMIENTO DE SU EMPRESA?

FALTA DE IDEAS: _____

ORGANIZACIÓN: _____

FINANCIERO: _____

PERSONAL EXPERTO: __X__

ESTRATEGIAS DE MERCADEO: _____

13) CREE USTED QUE LOS IMPUESTOS PARA LAS NUEVAS EMPRESAS DEVERIAN SER DE MENOR VALOR PARA QUE SE RADIQUEN FUERTEMENTE Y NO FRACASEN?

SI: _X___

NO: _____

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

A partir de la recolección de material empírico, desde una perspectiva cuantitativa, a través de encuesta no estructuradas aplicadas a trabajos claves de empresas comerciales de

Bucaramanga y su área metropolitana, tuvo un amplio trabajo de revisión y análisis documental y de observación directa, fue posible identificar las principales señales de fracaso de las empresas estudiadas, sus características y principales fundamentos. Este trabajo se realizó partiendo de las bases del porque no tienen perdurabilidad las empresas, es decir, el momento en el que esta se ve interrumpida, generando un proceso de declive y, al final, de muerte de la organización. Esto implicó considerar las respuestas de cada empresa objeto de estudio. Esta permitió dar un soporte adecuado a los hallazgos derivados del análisis del amplio material empírico recabado, los cuales, para ser presentados aquí, han privilegiado la voz de los 45 entrevistados. El trabajo realizado y la interpretación realizada por parte de los investigadores permiten caracterizar las diferentes señales de fracaso, en particular, cumplir con los objetivos del proyecto y dar respuesta a la pregunta de la investigación: ¿señales de fracaso empresarial en Bucaramanga y su área metropolitana? Se proveen comprensiones útiles al lector y los demás actores del campo de la administración a un nivel más general. Por esta vía, estos facilitan la realización, por parte de los mismos, de un proceso de “generalización analítica”. Ahora bien, ¿Cuáles son las señales de fracaso empresarial? De las empresas estudiadas permite observar que, es el manejo de los recursos, esto debido a que las altas gerencias en muchas ocasiones no están capacitados o son emprendedores empíricos y no saben cómo manejar los recursos de la misma, otro problema que evidenciamos es que muchas empresas aún no se han adaptado al cambio entre la oferta y la demanda esto viendo desde el punto de vista de la era digital y forma de adquisición por plataformas virtuales que

día a día toman más fuerza, mientras que el modelo convencional de compra en tiendas físicas va desapareciendo.

Según datos obtenidos observamos que una forma de atraer a la oferta es por medio de descuentos, para competir entre otros las empresas han adoptado este método como el que mejor les funciona debido al poco flujo de liquidez que afronta la ciudad. Los empresarios se han dado cuenta que siempre que ofrecen descuentos ya sea por pronto pago o reducir el precio de algún producto la oferta incrementa y de esta forma el cliente lleva más artículos de lo esperado. Aparte, no han estudiado otros métodos que también son fundamentales para crecer sus ventas que son poco usadas pero que hace llamar la atención del cliente como muestras, premios, entre otros que también son muy aceptados y que casi no se utilizan.

Se notó la poca información o confiabilidad en pertenecer a gremios o asociaciones pues ellos entre los encuestados evidencian que se incurre en un gasto innecesario y estas asociaciones gremiales hacen muy poco porque las empresas se mantengan y ganen credibilidad. Algunas empresas que son muy competitivas y grandes dejan de ver estos recursos por falta de estudio como una gran oportunidad de encontrar buenos resultados.

Los altos mandos o cargos como administrador, gerente entre otros se deben dar a la tarea de realizar estudios más exhaustivos sobre el comportamiento de las ventas y la parte financiera, ya que en muchas ocasiones por tratar de cumplir ciertas metas se olvidan del propósito de la empresa y mientras triunfan en algunas de ellas fallecen en otras, el empleador debe

también tener en cuenta que mientras su parte interna de la empresa funciones al 100% siempre va a fluir el resto.

Una de las alternativas que se propone es que el empresario acceda a capacitarse en temas empresariales por medio de las charlas que ofrece la cámara de comercio, el Sena, las administradores de riesgos profesionales entre otras, esto con el fin que las empresas inviertan en el capital humano lo que lleva a fortalecer temas como el servicio al cliente, actualizaciones en mercadeo, beneficios económicos y tributarios, en tratamiento de la oferta y la demanda.

De igual manera el liderazgo empresarial debe estar fortalecido por personas que sean competentes en el área a laborar, dado que se observa que gran parte de las empresas están siendo lideradas por hijos de los dueños o sucesores que sin experiencia y roles específicos empiezan a manejar las empresas de manera incorrecto lo cual con lleva a uno de los tantos fracasos empresariales, entrando en roes de fracaso porque no se maneja de manera coherente los recursos en cada área de la empresa, teniendo deficiencias en sus subordinados y mala dirección en cada área, tomando malas decisiones financieramente y en área de márquetin produciendo desorganización y falta de ideas que ayuden a generar positivamente el crecimiento y así ayudándolo a decaer, por el contrario si la empresa con visiones muy altas pero al construirla no se le hizo un análisis de mercadeo pero su capital y estudio de mercadeo es muy deficiente claramente es señal de fracaso evidente.

La desorganización es la señal principal de fracaso ya que el mal manejo y la mala implementación de sus objetivos en cada área puede hacer un caos total donde hace que se dificulte ver las oportunidades diarias y cometer errores financieros como también de mercadeo poniendo en riesgo caer fácilmente en el fracaso, mostrando una administración deficiente como raíz y causa.

Aparte que, las empresas tienen legalmente que cumplir con impuestos mensuales, cuatrimestrales y anuales que en sus estudios de costos y hacer que tenga perdurabilidad tiene que tener en cuenta que la empresa no pueden caer por cesación de pago por que puede producir oficialmente la muerte de la compañía.

Estos son efectos, las principales causas que llevan a la empresa a su muerte. Tienen finales que afectan de diversas formas, en múltiples casos son repercusiones graves, a sus más directos grupos de interés (clientes, proveedores, fabricantes, entes bancarios, gubernamentales y principalmente a los empleados y colaboradores). El aporte de este trabajo en lo académico, entre otras posibilidades, se ve reflejado en la metodología diseñada para realizar la investigación. Esto a partir de los análisis acerca del comportamiento financiero y el análisis de casos de empresas fracasadas, para poder dar cuenta de una aproximación más cercana a la realidad de los acontecimientos. Esto a pesar de las limitaciones que en materia de tiempo y esfuerzo puede conllevar la realización de una labor como esta. Nuestro trabajo nace de la evidencia empírica y ratificar los hallazgos de las variables que inciden en el

análisis, en este caso, señales de fracaso de microempresas, mediana y grandes que están conformadas en nuestra región dentro de un periodo de tiempo y sector estratégicos particulares. La cual busca tratar de ajustar los modelos de predicción, personalizándolos con base en el estudio de empresas con características de diferentes tamaños, ubicación geográfica, actividad económica, lo anterior no excluye que este trabajo posea, como cualquier otro, una serie de limitaciones. Estas, en particular, están centradas principalmente en el soporte de nuestro análisis y discusión de las variables consideradas, en esencia, en las experiencias vividas por parte de un número restringido de informantes. Esto trato de reducirse, sin embargo, a partir de la triangulación de técnicas y de fuentes de información (documentos, observaciones, etc). Por otra parte, reconocemos que, pudimos incorporar en la labor investigativa que realizamos, nuestro propio punto de vista. Se hizo con el fin de que en los sectores considerados se pueda ir ganando una cada vez mayor y más ajustada visibilidad de la realidad que un determinado entorno exige a las empresas que acoge y que, de esta forma sea posible aplicar medidas correctivas para minimizar las desviaciones que se presentan en el camino, inevitable, por cierto, que presentan tanto las empresas como los seres vivos hacia una etapa de declive y muerte.

Por otra parte, es necesario indicar que la revisión de la legislación de nuestro país es una labor importante. La falta de controles eficientes por parte de los entes gubernamentales en etapas tempranas de crecimiento y maduras, así como por parte de las entidades financieras

y, en general, de los propios interesados en el empresa, es un asunto notable. Si bien algunos existen, en la práctica, estos no se realizan necesariamente con la disciplina y rigurosidad que exigen casos como el estudiado. Estos terminan siendo, en ocasiones, tan solo parte de una estadística que no necesariamente es tomada en cuenta en nuestro país. Tal vez la existencia de un ente independiente, con el poder de revisar tanto las operaciones como el comportamiento de los principales directivos de las compañías, en colaboración inmediata con el estado, cuando se encuentren irregularidades, podría llegar a reducir la ocurrencia de catástrofes sociales como las que demuestran las elevadas estadísticas de muerte cotidiana de empresas. Investigaciones como la nuestra pueden contribuir, finalmente a observar con mayor detalle lo que sucede en nuestras organizaciones.