

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS COMERCIALES**

**VIABILIDAD PARA LA FORMALIZACIÓN DE LA EMPRESA FERSAN DISTRIBUCIONES**

**PRESENTADO POR  
STEFANY ROJAS PULIDO**

**PRESENTADO A  
WILMAR ARNULFO BRAVO MURILLO**

**BOGOTÁ D. C.  
MAYO DE 2022**

## Tabla de contenido

|   |    |
|---|----|
| Introducción .....  | 4  |
| RESUMEN .....   | 5  |
| Abstract .....  | 7  |
| 1. Naturaleza Del Problema .....                                  | 8  |
| 1.1. <i>Definición Del Problema</i> .....                         | 8  |
| 1.1.1. Enunciado Del Problema .....                               | 8  |
| 1.1.2. Pregunta Problema.....                                     | 8  |
| 1.2. Objetivos Del Estudio .....                                  | 8  |
| 1.2.1. Objetivo General .....                                     | 8  |
| 1.2.2. Objetivos Específicos.....                                 | 9  |
| 1.3. Justificación y Alcance .....                                | 9  |
| 1.3.1. Justificación .....  | 9  |
| 1.3.2. Relación Con La Línea De Investigación Institucional ..... | 10 |
| 1.3.3. Alcance. ....  | 10 |
| 2. Marco De Referencia.....                                       | 11 |
| 2.1. Marco Histórico.....   | 11 |
| 2.1.1. Historia De La Actividad Mercantil.....                    | 11 |
| 2.1.2. Historia De Fersan Distribuciones. ....                    | 13 |
| 2.2. Marco Teórico .....  | 17 |
| 2.3. Marco Conceptual .....                                       | 28 |
| 2.4. Marco Legal.....   | 30 |
| 3. Diseño Metodológico .....                                      | 35 |
| 3.1. Estudio.....   | 35 |
| 3.2. Población y Muestra.....                                     | 35 |
| 3.3. Instrumentos .....   | 36 |
| 3.4. Procedimiento .....  | 36 |
| 3.5. Cronograma.....  | 37 |
| 3.6. Presupuesto.....   | 38 |
| 4. Desarrollo .....   | 39 |

|        |   |    |
|--------|---|----|
| 4.1.   | Análisis sectorial.....   | 39 |
| 4.1.1. | Implementación De Entrevistas A Empresas Pares.....   | 39 |
| 4.1.2. | Entrevista A La Propietaria De La Empresa Objeto De Estudio.....                            | 41 |
| 4.1.3. | Recolección de información financiera de Fersan Distribuciones .....                        | 43 |
| 4.1.4. | Elaboración de estados financieros.....   | 45 |
| 4.2.   | Clasificación De La Empresa Y Pasos A Seguir Para Un Posible Proceso De Formalización. .... | 48 |
| 4.3.   | Identificación De Posibles Gastos.....  | 49 |
|        | Conclusiones .....  | 52 |
|        | Recomendaciones .....   | 54 |
|        | Referencias.....  | 55 |

# ***VIABILIDAD PARA LA FORMALIZACIÓN DE FERSAN DISTRIBUCIONES***

## **Introducción**

La informalidad es una realidad que aqueja a nuestro país, son muchas las empresas que, a pesar de ejercer una actividad económica de manera continua durante periodos de tiempo considerables, no han tomado la decisión de avanzar en el camino e iniciar el proceso de formalización, este es un tema preocupante ya que como lo indica (Mincit, 2022) el tener altos niveles de informalidad hace que los países sean menos competitivos en los aspectos relacionados con la economía, pues en un entorno informal solamente la “mano invisible” de la que nos habló Adam Smith puede regular al mercado. Es por esto que como sociedad debemos propender por contribuir a la formalización de las organizaciones, no por cumplir con un requisito legal sino por propiciar como sociedad la creación de mecanismos de inclusión social y desarrollo económico que solo florecen en un campo sembrado con formalidad.

Por esto como futura administradora de empresas busco instruir a las personas para que entiendan la importancia de desenvolverse en un mercado más formalizado, y cuando hayan entendido esto encuentren dentro de esta investigación el camino apropiado para avanzar en el proceso de formalización, conociendo también a través de esta investigación las posibles dificultades que se pueden presentar pues esto les permitirá tomar medidas preventivas para mitigar sus efectos y hacer más ameno este camino.

## RESUMEN

Crear una empresa en Colombia es más frecuente de lo que nos imaginamos, aun así, muchas organizaciones prefieren quedarse en la informalidad. La presente investigación brinda información referente al proceso de formalización de empresas en Colombia, se especifican los procesos a seguir, posibles beneficios y riesgos que trae consigo el proceso.

Puntualmente la investigación se centra en el caso de la empresa Fersan distribuciones, para entender la realidad de esta organización se implementa una investigación de carácter descriptiva cualitativa donde se aplican entrevistas tanto a la empresa como a su competencia y sus proveedores, esto con el fin de determinar la viabilidad de implementar o no el proceso de formalización en esta organización.

Al tener como objeto de estudio a una organización real, creada por personas de la clase popular de nuestro país, con problemas de forma como la gran mayoría de organizaciones informales, los resultados obtenidos permiten establecer parámetros del proceso de formalización de ellas y les brindará argumentos de peso para tomar una decisión sensata en cuanto a la pertinencia de formalizar una empresa de acuerdo a sus aspectos particulares. Por esto se invita a leer detalladamente esta investigación pues no solamente se habla de la formalización de Fersan Distribuciones, se trata de la realidad de las organizaciones informales, aterrizada a un caso tangible, una organización formada por una pareja de esposos que soñaban con tener mejores oportunidades para pasar su vejez sin verse sumergidos en un sistema laboral que les robara sus últimos alientos, pero que tuvo que enfrentarse a grandes retos, esta es la investigación de la realidad de las familias

colombianas, y se pretende mejorar la realidad de las personas que sobreviven por medio de la informalidad día a día en Colombia.

### **PALABRAS CLAVES**

Informalidad, proceso de formalización, emprendimiento, Fersan Distribuciones.

## **Abstract**

Creating a company in Colombia is more frequent than we imagine, even so, many organizations prefer to remain informal. This research provides information regarding the process of formalizing companies in Colombia, specifying the processes to follow, possible benefits and risks that the process brings.

Specifically, the investigation focuses on the case of the company Fersan distributions, to understand the reality of this organization, a qualitative descriptive investigation is implemented where interviews are applied to both the company and its competition and its suppliers, this in order to determine the feasibility of implementing or not the formalization process in this organization.

By having as object of study a real organization, created by people from the popular class of our country, with problems of form like the vast majority of informal organizations, the results obtained allow establishing parameters of the process of formalizing them and will provide them with arguments. of weight to make a sensible decision regarding the relevance of formalizing a company according to its particular aspects. For this reason, you are invited to read this research in detail because it is not only about the formalization of Fersan Distribuciones, it is about the reality of informal organizations, grounded in a tangible case, an organization formed by a married couple who dreamed of having better opportunities to spend their old age without being immersed in a labor system that robbed them of their last breaths, but that had to face great challenges, this is the investigation of the reality of Colombian families, and it is intended to improve the reality of the people who they survive through informality day by day in Colombia.

## **1. Naturaleza Del Problema**

### *1.1. Definición Del Problema*

La empresa Fersan Distribuciones no conoce cuál es el proceso que debe desarrollar para estar legalmente constituida, el no estarlo le ha impedido entablar relaciones comerciales optimas con clientes y proveedores en diferentes momentos, por ende, se requiere una investigación precisa que permita conocer el proceso y recursos necesarios para ejecutar un proceso de formalización y así dar respuesta a las necesidades de la empresa.

#### *1.1.1. Enunciado Del Problema*

Para la empresa Fersan Distribuciones es indispensable conocer el proceso que se debe llevar a cabo para proceder con la formalización de su actividad económica, puesto que el no estar legalmente constituida le ha cerrado puertas en mercados significativos; sin embargo, no solamente requiere conocer el proceso, también necesita saber si realizarlo es una opción viable teniendo en cuenta principalmente los factores económicos bajo los cuales se encuentra inmersa.

#### *1.1.2. Pregunta Problema*

¿Cómo identificar la viabilidad del proceso de formalización para la empresa Fersan Distribuciones?

### *1.2. Objetivos Del Estudio*

#### *1.2.1. Objetivo General*

Analizar la viabilidad del proceso para la formalización de la empresa Fersan Distribuciones, teniendo en cuenta los diferentes factores que inciden en este proceso.



### ***1.2.2. Objetivos Específicos***

- Elaborar un análisis sectorial que permita conocer la relación actual con clientes, proveedores y competencia, y el impacto que tendría la formalización de la empresa en las relaciones antes mencionadas.
- Realizar el análisis de la información financiera de la empresa Fersan Distribuciones, a fin de conocer su estado financiero y las posibles incidencias de la formalización en el ámbito económico.
- Determinar los factores necesarios para el proceso de formalización de una empresa según la legislación colombiana.
- Establecer un presupuesto de los gastos en que se debe incurrir para formalizar una empresa en Colombia.

## ***1.3. Justificación y Alcance***

### ***1.3.1. Justificación***

La informalidad es una realidad latente en Colombia, en especial en lo que respecta a las actividades mercantiles, esta realidad ha afectado tanto a las personas que ejercen sus actividades de manera informal, al no poder contar con los beneficios y oportunidades que se les ofrece a las organizaciones formales, como al estado colombiano por aspectos como la evasión de impuestos. Es por esto que, como futura administradora de empresa considero pertinente realizar una investigación que permita llegar a un beneficio mutuo para las partes involucradas en esta situación.

Realizar una investigación referente al proceso de formalización de una organización es una actividad enriquecedora para una futura administradora de empresas comerciales, pues esta investigación permite recopilar los conocimientos adquiridos durante el programa de pregrado y aplicarlos a una situación real y cotidiana, adicionalmente permite profundizar conocimientos en aspectos propios de la línea de profundización financiera ya que por medio de esta investigación también se llevará a la practica la teoría aprendida en cuanto a la evaluación y valoración de proyectos, la elaboración de estados financieros y el análisis de situación financiera de las organizaciones.

### ***1.3.2. Relación Con La Línea De Investigación Institucional***

Esta monografía se relaciona estrechamente con la línea 03. Administración y competitividad. Al abarcar temáticas como: finanzas y economía, productividad y competitividad en las empresas colombianas, evaluación de proyectos de inversión, entre otras.

### ***1.3.3. Alcance.***

Esta monografía pretende de manera inicial determinar la viabilidad del proceso de formalización para la empresa Fersan Distribuciones, pero más allá de esto, busca recopilar la información suficiente para guiar a otras empresas que estén en la informalidad a constituirse formalmente previa valoración de la viabilidad de esta idea a partir de las condiciones específicas de cada organización.

## **2. Marco De Referencia.**

### ***2.1.Marco Histórico.***

#### ***2.1.1. Historia De La Actividad Mercantil.***

El comercio, es una actividad que se ha presentado desde el momento en que el hombre inicia su vida en sociedad, esta era una actividad natural que se presentó como solución a la diversidad de necesidades que se empezaron a presentar mientras las comunidades intentaban mejorar su calidad de vida, en cuyo proceso se empieza a evidenciar la división de tareas, la tecnificación de las mismas y la especialización; para este momento la actividad comercial funcionaba como un simple intercambio de bienes o servicios de acuerdo a las necesidades de la comunidad, lo cual se conoce como trueque, y aunque inicialmente este sistema funcionó el no tener compatibilidad entre los bienes que alguien ofrecía y los que otro necesitaba dio lugar a la utilización de metales preciosos los cuales eran aceptados por todas las personas y facilitaban la satisfacción de todo tipo de necesidades.

Fue a partir de la aparición de los metales preciosos como medios de cambio que se empezó a conocer el dinero, y esto a su vez dio lugar a la aparición del sistema bancario, a partir de este momento encontramos un cambio significativo en la historia del comercio pues cuando surge el sistema bancario se deja de hablar de una actividad netamente empírica e informal para dar lugar a un sistema más organizado y con normas claras, lo cual posteriormente permitió el surgimiento de las clases sociales que son protagonistas en diferentes momentos de la historia como lo es la época esclavista, el feudalismo, e inclusive la burguesía donde se presentan diferentes economistas quienes proponen postulados con los cuales buscan disminuir las diferencias abismales que existen entre las clases sociales.

En la historia inicial del comercio no podíamos distinguir entre el comercio formal o informal pues esta era una actividad regulada básicamente por la costumbre y carecía de ordenamientos jurídicos, aunque es conocido que en civilizaciones antiguas como los egipcios, babilónicos, asirios, fenicios y griegos se debieron acoger a normas que buscaban regular la actividad y los cuales se pueden considerar como importantes antecedentes del derecho comercial, ciencia que ha establecido las normas para ejercer la actividad mercantil dentro del ordenamiento jurídico de cada país o entre diferentes países; es a partir de la aparición de esta ciencia que podemos distinguir entre la actividad mercantil formal e informal, donde la primera se refiere a el desarrollo de la actividad siguiendo una serie de normas establecidas, y la segunda hace referencia al desarrollo de la actividad sin cumplir con las normas mínimas que jurídicamente se han establecido.

Propiamente para el caso de Colombia, podemos hablar de como hasta cerca del año 1500 la actividad mercantil se ejerció a través del trueque y esta no era una actividad regulada por normas escritas, era normado por la costumbre y tendencias provenientes de España. A partir de 1503 encontramos los primeros aspectos normados del comercio, esto se dio a partir de la creación de la casa de contrataciones de las indias, la cual pretendía mantener control de las relaciones comerciales existentes entre España y las colonias de ultramar. Posteriormente, para la época de la conquista, cuando nuestro territorio se convirtió en una colonia de la corona española se tuvo que someter a las leyes de España, por ende, desde ese momento las siete partidas normaron entre otras situaciones, las relaciones comerciales de nuestro territorio. En 1821 y posterior al proceso de independencia y la constitución de La Gran Colombia las normas españolas continuaron vigentes, algunas de las normas que regían para esa época era la

constitución política de 1821, en específico el artículo 188; la ley del 13 de mayo de 1825; y las ordenanzas de Bilbao.

El siglo XIX fue un periodo con constantes cambios, en 1832 y a partir de la constitución del Estado de la Nueva Granada se redactó una nueva carta magna, esta fue mantenida en vigencia hasta 1943 cuando entró en vigencia la constitución de 1943. En 1853, se establece oficialmente el primer código de comercio que básicamente era el mismo de la antigua España de 1829 pero tenía algunas modificaciones, con este Código se creó el Registro Público y General de Comercio, adicionalmente se dio lugar a la inscripción de matrículas comerciales, cartas dotables, capitulaciones matrimoniales y poderes, y con este nuevo código quedan derogadas las normas de Bilbao. En 1886, se emitió una nueva constitución en la cual se eliminó por completo el feudalismo, a su vez se permite expedir la ley 57 de 1887 de códigos. En 1971 se expide el tercer código de comercio, el cual tiene diferentes modificaciones desde el año 1972 y hasta 1947. Este código con más de 50 años de haber sido expedido, sigue estando vigente, pero con bastantes modificaciones.

### ***2.1.2. Historia De Fersan Distribuciones.***

Hasta ahora hemos hablado del contexto histórico de la legislación comercial en especial de Colombia, pero es momento de hablar del contexto histórico de la empresa Fersan Distribuciones que es el objeto principal de estudio en este documento.

Fersan Distribuciones nace a partir de la idea de una madre cabeza de familia quien en el año 2015, tras enfrentarse a las dificultades que la mayoría de personas de más de 40 años deben soportar cuando buscan emplearse en Colombia, buscando mejorar sus ingresos y sus

condiciones laborales decidió empezar a comercializar productos de belleza de manera muy informal, compro algunos artículos, los cargo en una maleta de viaje y empezó a moverse por todo Bogotá ofreciendo los productos a diferentes tiendas de belleza, las ventas iniciaron desde el primer día, y el numero de clientes empezó a crecer con el pasar de los días; en un inicio la señora Sandra, creadora de esta idea de negocio, se movilizaba en transporte publico por toda la ciudad, sin embargo el negocio empezó a demandar una mayor cantidad de mercancía, esto, sumado a la edad de la señora Sandra quien para el año 2016 ya estaba a un par de años de llegar a la quinta década, con las complicaciones de salud que esto puede implicar, decidió en compañía de su nuevo esposo comprar un vehículo en el cual podía transportar una mayor cantidad de mercancía.

La idea del vehículo no solamente permitió ampliar la cantidad de referencias a la venta, que en ese momento superaban las 80, también ayudo a aumentar la cobertura de este emprendimiento, pues en compañía de su nuevo esposo, el señor Fernando Ramírez, quien tenia conocimientos previos como vendedor de productos de belleza, decidieron abrir nuevos clientes en la sabana norte de Cundinamarca, en zonas como el salto del Tequendama, mesitas del colegio, Anapoima, San Antonio del Tequendama, San Joaquín y muchos otros pueblos que acogieron con los brazos abiertos esta idea de negocio que crecía cada vez con más velocidad; estos nuevos clientes no solamente ayudaron a vender más de los mismos productos, fue atendiéndolos a ellos que descubrieron la posibilidad de empezar a maquilar productos con el nombre de su empresa, y así iniciaron una nueva actividad, la cual ayudo a crecer aun más a este emprendimiento que poco a poco adquiría reconocimiento a nivel nacional.

Después de un par de años trabajando como comerciantes, los señores Fernando Ramírez y Sandra Pulido, en sus constantes idas y venidas por la zona centro de Bogotá y un

constante análisis de mercado y de oportunidades de negocio de forma bastante empírica, descubrieron una nueva oportunidad de negocio, está daría un giro trascendental a la empresa que hasta ahora se dedicaba a la comercialización o maquila de productos de otras marcas. Para el año 2017 descubrieron la oportunidad de vender pinturas acrílicas para decoración de uñas, este producto fue una creación propia de este par de esposos, quienes aprovecharon que su marca ya era conocida por muchas personas para vender este producto con el nombre de su empresa. La combinación de calidad y precio hicieron que el producto tuviera una gran acogida, así fue como de vender un par de unidades a la semana la empresa paso a vender más cientos de paquetes de este producto a la semana.

Para el año 2019 la empresa debió afrontar la perdida de uno de sus miembros más importantes, el señor Fernando, después de luchar durante varios años contra un cáncer de estomago el día 9 de marzo de 2019 fallece quien hasta ese momento estuvo al frente de Fersan Distribuciones, su actividad comercial no tuvo comparación, pero la señora Sandra se había puesto en la tarea de aprender el como hacer la gestión comercial que hasta el momento de su fallecimiento adelanto el señor Fernando, pero la muerte de este hombre no solamente dejo un gran vacío emocional, la señora Sandra nunca aprendió a llevar la contabilidad de la empresa, esto era algo que al señor Fernando se le daba con facilidad pues el era contador de profesión, por su parte la señora Sandra no tenia ningún tipo de conocimiento de esta ciencia, por ende la partida de su esposo trajo consigo una fuerte sacudida emocional y una falta de control en la contabilidad de la empresa, que si bien no se había constituido legalmente al pasar de los años, siempre había tenido un claro control de las ventas, los gastos y las utilidades.

A la fecha, la calidad de los productos ofrecidos por Fersan Distribuciones ha logrado abrirle camino en nuevos negocios, ahora maquila sus productos con marcas de empresas

reconocidas como Star Profesional, una empresa con un amplio reconocimiento a nivel nacional y una vasta cartera de clientes, esta empresa ha preferido durante los últimos años a Fersan Distribuciones como su proveedor de confianza, así mismo diferentes comerciantes mayoristas del país han elegido como su distribuidor a esta pequeña empresa que a la fecha tiene un promedio de ventas solamente de su producto estrella de 500 paquetes a la semana, lo cual entrega un promedio de ventas solamente por este producto de \$2.500.000 semanales, este artículo tiene aproximadamente el 65% de la participación en la venta total de Fersan Distribuciones.

A la fecha la empresa cuenta con 4 colaboradores de tiempo completo, y ha tercerizado algunas de las actividades con el fin de disminuir los costos. Aunque hay muchos clientes que ya conocen la empresa y la prefieren sin lugar a dudas frente a su competencia, el hecho de no estar legalmente constituida y no contar con la posibilidad de emitir facturas con IVA y diferentes requerimientos que solicitan los compradores le ha hecho perder clientes importantes, es por esto que hoy día está buscando la posibilidad de formalizarse, pero no lo ha logrado por temas económicos y el gran temor que produce la ignorancia de los aspectos jurídicos y contables que puede traer consigo la legalización de esta organización. El anhelo de la fundadora, es en un futuro no muy lejano poder realizar importaciones de productos de belleza para mejorar su portafolio de productos y sus utilidades.



## **2.2. Marco Teórico**

La informalidad es un aspecto socioeconómico que se ha investigado durante décadas a lo largo del mundo. Algunas de las causas del comercio informal en Colombia según Camargo, E. (2012). Son: “El desplazamiento forzado por conflicto armado; bajos salarios que se pagan en Colombia; cierre de empresas y consecuente despido de trabajadores; el desgobierno de autoridades locales; falta de oportunidades laborales a recién graduados. Y sus respectivas consecuencias: Evasión de impuestos de Industria y Comercio y otros; Invasión del espacio público y congestión vehicular; Auspicio de actos delictivos; contaminación de los espacios públicos” Vol. 5, p.p 109 – 116.

Gómez R., Hernando J. Mitchell, Daniel (2014) Hablan de las diferentes situaciones que se deben enfrentar al momento de emprender en Colombia, entre los cuales podemos citar el déficit presupuestal para apoyar el emprendimiento, ante recursos tan limitados las oportunidades se reducen significativamente, esto entorpece el proceso de creación de empresas, de emprendimiento y a su vez el desarrollo económico que tanto necesita nuestro país.

Tarapuez Edwin Osorio Hugo Botero Juan, (2013) establecen una relación entre la falta de efectividad de las políticas de emprendimiento y la falta de voluntad, claridad en cuanto a los objetivos que se pretenden alcanzar, pues como lo indican los autores, es insuficiente crear leyes que no cuenten con un apoyo constante, medición de resultados, control oportuno y desarrollo de ajustes precisos para mejorar los resultados de las leyes, crear una ley por si solo no es un mecanismo suficiente para alcanzar un objetivo y eso lo han comprobado las diferentes leyes que han sido olvidadas a través del tiempo por su falta de alcance y usabilidad.

“La Formalización empresarial genera beneficios para la sociedad, tales como la inserción de más trabajadores al sistema de aseguramiento social (sistema de seguridad social), un mayor cumplimiento de las normas sectoriales que buscan proteger la salud de los consumidores y mayores ingresos tributarios para la inversión pública. De igual manera, cuando una empresa decide ser informal su decisión genera costos para la sociedad más allá de los asumidos por la empresa, tales como la competencia desleal con empresas formales, ya que estas últimas asumen costos adicionales, por ejemplo, pago de registros, seguridad social e impuestos; y en ocasiones, la manera en que empresas informales evaden el control de los requisitos de formalidad podría desencadenar en actos ilegales” (Mipymes, 2022)

Como menciona la autora García Argenis (Abril 2018) la carga tributaria en Colombia es altamente agresiva con las empresas de pequeño musculo financiero, solo basta relacionar los porcentajes citados por la autora para encontrar coherencia con lo que muchos empresarios colombianos manifiestan, “tener empresa en Colombia se vivir para pagar impuestos”, esto tiene una alta incidencia en la decisión de muchos empresarios de lo formalizar sus empresas. Considero significativo el aporte de la autora al enlazar el trabajo del contador con el éxito de una empresa, pues cuando se da un manejo adecuado a los aspectos contables, se conocen y cuidan las obligaciones tributarias, las empresas tienen una mayor posibilidad de subsistir en el sistema Colombiano.

La creación de una empresa es algo cotidiano en Colombia, sin embargo, son pocas las empresas que logran desarrollarse en este país, Cardona, D., Montenegro Rada, A., & Hernández Palma, H. G. (2017). Creación de empresa como pilar para el desarrollo social e integral de la región caribe en Colombia: Apuntes críticos. *Saber, Ciencia Y Libertad*, 12(1), 134–143. Es un artículo que habla específicamente de la creación de empresas en la región

caribe, pero de el podemos tomar ciertos aspectos cruciales para el desarrollo de una empresa en nuestro territorio, algunos de estos aspectos a considerar son: La educación; el uso de las TIC; las estrategias cinco estrategias para potenciar emprendimientos (Inteligencia emocional, visión prospectiva, planificación, alta capacidad de adaptación a los cambios, motivación al talento humano). Según los autores, el tener en cuenta estos aspectos tiene un impacto significativamente positivo para las nuevas empresas, es por esto que se deben tener en consideración para el proceso de formalización de Fersan Distribuciones pues no solamente se tiene como intención el formalizar la empresa, sino que esta perdure a través del tiempo.

La formalidad es un proceso multidimensional, no un estado binario. Una empresa es totalmente formal cuando cumple todas las normas que le aplican de manera obligatoria (Mipymes, 2022)

Según Gabith Quispe; Marieta Tapia; Dante Ayaviri; Marlon Villa; María Borja; Magdala Lema 2018 “En países como América Latina el sector informal representa más del 50% de la Población Económicamente Activa que vienen saturando las diferentes calles de las ciudades.” En este artículo se habla de un 50% de informalidad en la población económicamente activa, pero esto no corresponde a personas o grupos en igualdad de condiciones o aportando la misma dinámica a la economía local es por esto, que como refiere Guillermo Rosenbluth (1994) “Es necesario entonces encontrar una definición operativa que permita acotar con más precisión los límites de la informalidad, e identificar a quienes se hallan en ella y las actividades que desarrollan en ese ámbito. Aquí se ha adoptado la convención, seguida en otros trabajos, de circunscribir el sector informal a tres tipos de actividad: el trabajo por cuenta propia y el trabajo familiar no remunerado; la microempresa, definida como una unidad de producción en la que trabajan hasta cinco personas, y el empleo doméstico.”

Rivero, (2001, p. 41) define la microempresa como “[...] pequeña unidad socioeconómica de producción, comercio o prestación de servicios, cuya creación no requiere de mucho capital y debido a su tamaño existe un uso productivo y eficiente de los recursos”. Si bien ya se ha hablado de las causas de la informalidad y una segmentación de la misma, es importante también tener en consideración cuales son las causas para que las micro empresas o actividades comerciales no se formalicen aun cuando han alcanzado un punto de estabilidad económica apetecible por cualquier organización, como es el caso de Fersan Distribuciones.

Garcia Nancy (2015) señala que en America Latina las microempresas son un segmento fundamental en términos de generación de empleo; las microempresas suelen surgir como la oportunidad de auto emplearse tras la falta de oportunidades laborales, en la creación de la microempresa se ponen en práctica con frecuencia conocimientos adquiridos en el pasado entorno laboral, pero estas nuevas microempresas son vulnerables en diferentes aspectos, y aunque las autoridades gubernamentales de Colombia han puesto en marcha una serie de estrategias para apoyar a los microempresarios estas alternativas no han sido suficientes. La investigación realizada por la autora nos permite entender que la falta de formalidad del empleo en Colombia esta dada por diferentes situaciones como lo son, el alto costo de los servicios financieros para las microempresas, la falta de conocimientos del proceso de formalización, la insuficiencia del gobierno para dar a conocer las estrategias que se implementan en pro de favorecer a los microempresarios, entre otros.

En los países sub desarrollados las actividades económicas ejercidas por medio de la informalidad no son una realidad exclusiva de la los sectores menos favorecidos económicamente, sin embargo vale la pena citar lo siguiente: “ El comercio informal es una problemática característica de un país subdesarrollado y globalizado como México, y de gran

interés para el sector privado, gobierno y académicos que cuestionan sus orígenes, causas y consecuencias, además de su funcionalidad en el sistema, es una actividad presente en las calles y plazas de las ciudades latinoamericanas” Medrano Ernes 2013 y es que aunque en las diferentes esferas sociales se ve la informalidad, esta es una situación que tiene un mayor impacto en las calles, donde laboran las personas de peores condiciones económicas, y este impacto resonante causado por lo repetitivo que es el fenómeno termina generando eco en diferentes aspectos sociopolíticos de nuestros países.

Cuando el autor Camargo López, 2012 dijo “De la informalidad sin control, se ha derivado una serie de situaciones, que han terminado con la tranquilidad y seguridad ciudadana, valga decir: hurtos, invasión y fealdad del espacio público, expendio de alucinógenos, contaminación visual y auditiva y por supuesto evasión de impuestos de industria y comercio.” Diviso a grandes rasgos algunos de los impactos que tiene en la sociedad el desarrollo de actividades informales, considero oportuno recordar que, en medio de la informalidad aparte de encontrar problemas socioculturales, encontramos salud y calidad de vida, estos no afectan solamente a quienes desarrollan sus actividades a través de la informalidad, si no a quienes se quedan inmersos en el proceso, como lo son clientes, colaboradores o inclusive los mismos consumidores, este tipo de hechos tienen lugar ya que al romperse los controles que trae consigo la formalidad, se vuelve una tarea casi imposible de ejecutar el controlar los procesos y resultados de operaciones mercantiles informales.

Salcedo Pérez (2012, p 16) logra establecer la informalidad como un concepto más allá de la constitución legal o no de una actividad, para él, existe la informalidad “de creación” la cual podemos relacionar con la no constitución legal de una empresa o actividad, y la “informalidad de operación”, esta, en lo personal me preocupa aun más que la primera, pues es

en esta última donde encontramos los impactos de vivir en un país tercermundista, donde la corrupción y las irregularidades son el pan de cada día, solo basta mirar a nuestro alrededor para divisar cuantas empresas están legalmente constituidas, pero en el ejercicio de sus actividades cometen una o muchas omisiones de procesos a los cuales están obligados, esta es una clara prueba de que la informalidad en países como Colombia no es solamente un tema de falta de oportunidades, es algo arraigado en nuestra costumbre de buscar siempre el camino “más fácil” para obtener el mayor beneficio sin importar los costos colaterales que esto genera.

La OIT (2014, p 9) informo: “Ocho meses después de que estos incentivos entraran en vigencia, se constituyeron 173.782 nuevas empresas, 83,2% (144.523) de las cuales se acogió a los beneficios y ahorró 8 mil millones de pesos colombianos. De los 1,4 millones de empresas ya existentes, 87.043 recibieron la amnistía de la deuda por renovación de la matrícula mercantil, lo que generó un ahorro de 22 mil millones de pesos colombianos. A diciembre de 2012 se beneficiaron 424.197 empresas. Además, el 99% de las 7.345 pequeñas empresas que se acogieron a estos beneficios entre 2011 y 2013 fueron nuevas empresas. En cuanto al número de empleos formalizados, a marzo de 2013 esta cifra alcanzó los 121.908 trabajadores”

Lo anterior tiene como contexto la expedición de la ley 1429 de 2010 conocida como la ley de Formalización y Generación de empleo. De lo anterior se puede entender que las acciones implementadas por los gobiernos han arrojado resultados positivos, aunque estos no alcanzan los objetivos trazados al momento de su implementación, por esto surge la duda de si las normas hasta ahora implementadas han sido eficientes, o si el gobierno no ha sido asertivo al momento de proferir leyes.

“Los autores consideran que el acompañamiento y capacitación de competencias empresariales para aumentar la competitividad y productividad de la pequeña empresa son

medidas necesarias para reducir efectivamente la informalidad. Igualmente consideran que hasta el momento la mayoría de esfuerzos han estado en cabeza del gobierno el cual es un actor importante pero no el único en la lucha contra la informalidad. Es necesario involucrar a actores que normalmente han tenido un rol poco activo o pequeño en relación con su importancia en la lucha contra la informalidad como lo son la academia, los gremios empresariales y la banca formal.” Salcedo Carlos, Moscoso Duran, Ramírez María P (2020, P 22) Esta es una de las conclusiones del trabajo realizado por los citados autores, considero de estrecha relación la responsabilidad atribuida a los “actores que normalmente han tenido un rol poco activo” pues, de tener aportes significativos de estos actores seguramente se atacaría el problema desde la raíz dando soluciones de fondo y no solo de forma como se viene presentando hasta ahora.

"En el artículo se cuantifican los impuestos que tiene que pagar una empresa al contratar un empleado en el sector formal y se utiliza este indicador como proxy de las distorsiones del mercado laboral y de la diferencia del costo de contratación entre los sectores formal e informal. Así mismo, se cuantifican los demás impuestos que paga el empresario (renta, patrimonio, impuestos locales, etc.) y se calcula su relación con las utilidades para calibrar la tasa marginal de impuesto de renta del modelo. En ambos casos la distorsión en el mercado laboral y la tasa marginal de renta resultan ser determinantes importantes de la informalidad.” Hamann Franz, Mejía Luis (2010). No se puede obviar, que como lo relacionan los autores mencionados, los costos de formalización son aspectos a tener en cuenta y determinantes para la toma de decisiones de los empresarios, es por esto que se debe investigar detalladamente el impacto y manejo que se le da a este factor dentro de las organizaciones, pues conocerlo

permitirá tomar decisiones en pro de mitigar los efectos negativos que este aspecto puede traer por si solo.

Lopez Hernando 2020 centra su investigación en el manejo del espacio público, en específicamente del sector conocido en Bogotá Colombia como el septimazo, en donde es habitual encontrar una gran cantidad de vendedores informales invadiendo el espacio publico para poder ejercer su actividad mercantil, si bien la empresa que se estudia en esta investigación no realiza sus actividades comerciales invadiendo el espacio publico como es el caso de la población estudiada por el citado autor, se encuentra inmersa en la misma realidad aunque desde una perspectiva diferente, es una empresa que no ha podido llegar a su máximo potencial por falta de conocimiento de los procesos, de las ayudas que los entes gubernamentales tienen a su disposición y por las extensas cadenas de corrupción en las que nos encontramos encerrados los colombianos, y de las cuales son especiales victimas las clases media y baja.

“Según la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, OCDE por su sigla muestra su preocupación en muchos países en vía de desarrollo por las bajas tasas de cobertura de personas al régimen de protección social, incluso los señala como uno de los siete objetivos a trabajar en los próximos cincuenta años (Myamba, 2017), los primeros lugares en desprotección social los encabeza el continente africano, donde la región Subsahariana, es donde se presenta la mayor concentración de este fenómeno seguido de Latinoamérica, donde también persiste el fenómeno y en los últimos años los logros en referencia al tema se han visto empañados por la crisis de Venezuela y el fenómeno migratorio de este país, que impacta a los países de la región. Los anteriores datos constituyen un insumo para entender la complejidad del fenómeno y los resultados tangibles de tener empresas en condiciones de



informalidad o con incumplimientos fiscales y tributarios en el mundo.” Rodríguez y Alvis (2018) Con esta información podemos entender uno de los aspectos que es desatendido cuando se permite el trabajo informal, es por esto que cuando una empresa logra adquirir un punto de equilibrio es necesario brindarle las condiciones propicias para que pueda formalizarse y así contribuir al alcance de indicadores de desarrollo económico.

“Esto implica una transformación total de maneras de ver el mundo, de entender los cambios de la sociedad, y sobre todo que cambios va a generar el hecho de estar aislados, y del cómo serán los nuevos comportamientos y maneras de relacionarnos los unos con los otros, que muy seguramente afectara la forma de consumir en los seres humanos, ya que sus necesidades cambiaran de prioridades, un cambio que debe ser analizado por los empresarios, por los emprendedores, por las personas que tengan en mente desarrollar actividades económicas que ayuden de alguna manera a superar la crisis económica que día a día se agudiza, es así que sería importante saber ¿hasta dónde los empresarios quieren reinventarse? o ¿cuántos empresarios, creadores y dueños de PYMES, simplemente quieren sobrevivir sin mayores riesgos desde el rebusque?” López, Betsy (2020) Encuentro estrecha relación entre las conclusiones del trabajo elaborado por la autora Betsy y la realidad de la empresa Fersan Distribuciones, pues no se entiende la informalidad como una idea dañina de determinadas personas, es la respuesta a la falta de oportunidades, capacitación y apoyo lo que los ha llevado a quedarse en la informalidad, pues solo desean sobrevivir usando su ingenio como es típico en nuestro país.

La acotación de los autores al mencionar “Clara esta la relación entre la creación de empresa y el desarrollo integral de la región caribe colombiana; evidentemente, si se aumenta el nivel de emprendimiento en la región, incrementa el número de empleos, por consiguiente, disminuyen los índices de pobreza y se mejoran notablemente los índices de calidad de vida.”

Cardona Diego Montenegro Arnulfo Hernández Hugo (2017) me genera algunas discrepancias, es preciso recordar que la creación de una empresa por si sola no genera empleo, es necesario dinamismo económico y la implementación de políticas de crecimiento para poder obtener aparte de crecimiento económico, el tan anhelado desarrollo económico.

“La economía de Colombia ha sufrido muchos altos y bajos a través de la historia, debido a su infraestructura económica que principalmente está enfocada a la agricultura y a la minería de algunos materiales o piedras preciosas. Es evidente la escasa cantidad de empresas propias que existen en el país, además que el sistema político ha centralizado el poder económico en un muy cerrado círculo de grandes compañías que acaparan casi todo el flujo económico en varios sectores del país; de igual forma, para una persona del común resulta bastante difícil emprender y, en especial, sostener su emprendimiento, sacar rentabilidad de él y no fracasar en el intento” (Buitrago, 2014). Los hechos ocurridos que han impactado la realidad colombiana han sido determinantes para el proceso de formalización, en la actualidad, es por esto que no se puede ignorar la realidad sociocultural de los habitantes de una población pues esto influye en gran medida en las decisiones que se toman, claramente, no se tiene la misma ilusión de éxito en un ambiente optimo que en medio de situaciones hostiles.

Buitrago Jahir (2014) Es uno de los autores que ha decidido hablar sobre la tarea de emprender en Colombia, de su producción literaria se destaca la relación de factores que han limitado la creación de nuevos emprendimientos, entre estos encontramos que inciden factores emocionales, como el temor a fracasar, el miedo a lo desconocido, la inseguridad, también se relacionan factores como la falta de mecanismos de comunicación efectivos para masificar el alcance de las estrategias implementadas por diferentes entidades para apoyar este tipo de procesos.

“Sin embargo, nos aterra iniciar algo y no tener la certeza de que va a funcionar pero todo esto termina relacionándose con el hecho de que nunca se nos educó para ser empresarios sino más bien para ser obreros que cumplen con horarios y mensualmente reciben una bonificación por los servicios prestados, por lo tanto a continuación lo que encontrará será un artículo desde la perspectiva de un estudiante de Administración de Empresas, que sale aterrada a un mundo en donde los más poderosos son los que deciden por un país entero, sin embargo y como todo Colombiano, conserva la gran esperanza de que algún día todos podamos ser lo que siempre soñamos.” Velásquez, C. (2019). Esta perspectiva de una colega ha causado en mí un gran impacto, sus palabras me llevaron a confirmar la idea de que los problemas de emprender en nuestro país no solamente están relacionados con los factores económicos y políticos, yace en nuestras raíces el instinto de permanecer en una zona de “confort” donde no sé cómo, pero creemos sentirnos cómodos cuando todo lo que nos rodea son necesidades sin satisfacer.

Si lo que se espera es que el proceso de formalización de Fersan Distribuciones permita su consolidación como una empresa legalmente constituida se deben tener en cuenta postulados como los de (Gómez, 2004) quien hace énfasis en la necesidad de apersonarse de los nuevos paradigmas de diferentes aspectos que se ven involucrados en la nueva realidad del mercado. En este orden de ideas conforme lo manifestó el autor, no depende solamente de los individuos, las instituciones educativas en especial las de educación superior toman un papel protagónico pues cuando realizan una programación adecuada para que sus enseñanzas se dirijan a el fortalecimiento de las competencias propias de los emprendedores esto se vuelve parte de la cultura de los estudiantes. Esto trae consigo la posibilidad de que quienes atraviesan este proceso de formación tengan la visión de crear empresas, y gracias a su educación podrán hacerlo por medio de la formalidad con todos los beneficios que esto trae consigo.

Hamann y Mejía (2013) indican que “Una de las principales preocupaciones de política en América Latina en general, y Colombia en particular, son las altas tasas de informalidad laboral y empresarial observadas en estas economías. Dependiendo de la fuente de los datos y el criterio utilizado, estas tasas de informalidad en el caso colombiano están en un rango del 45 al 75 %<sup>1</sup>, lo que sugiere la existencia de altas barreras a la formalización laboral, probablemente generadas por una regulación en exceso costosa.” Es aquí donde encontramos que con anterioridad se ha venido investigando el impacto que tienen los impuestos aranceles y demás erogaciones de dinero que se deben asumir cuando una empresa quiere iniciar el proceso de formalización, y no solamente se deben pensar en los gastos del proceso de formalización sino también en los impuestos que serán recurrentes a partir del momento que una actividad comercial este legalmente constituida, seguramente este es otro de los factores que han hecho temer a las personas el formalizar su actividad; sin embargo se debe conocer con claridad el monto que se deberá asumir y los beneficios que se pueden obtener pues esta es la única manera de evaluar la viabilidad de este proceso.

Como hemos visto hasta ahora diferentes teóricos hablan de la necesidad de la formalización de las organizaciones pues esto permite un adecuado desarrollo económico, mejoramiento de la calidad de vida y las condiciones socioeconómicas de una sociedad.

### ***2.3. Marco Conceptual***

#### **Microempresa**

“Una microempresa es un tipo de empresa que recibe su nombre por presentar una plantilla de trabajadores delimitada, de 10 trabajadores como máximo” [...] “Esta recibe su denominación porque presenta unas dimensiones reducidas frente a otros tipos de empresa” (Coll, 2021)

### **Maquila**

Según Mendez (2019), Maquila es un término que se usa en el contexto de la administración, de la organización de la empresa, negocios y gestión. En concreto, suele ser utilizado para hablar de aquellos inputs o tecnologías que se adquieren importándose y empleándose una mano de obra local, destinada a producir productos para su posterior exportación. En concreto, la maquila permite a las empresas poder producir los productos y servicios que ellas desean a un coste de la mano de obra del país más económico. Tampoco tienen en cuenta los costes de los aranceles vigentes en dicho país.

### **Comercialización**

“La comercialización es el conjunto de actividades desarrolladas para facilitar la venta y/o conseguir que el producto llegue finalmente al consumidor. Siendo el intercambio comercial, la actividad de comprar y vender mercancías entre dos contrayentes, este acto es fundamental en el comercio y tiene un impacto en el mercado de bienes, servicios y la propiedad intelectual” (Enomipedia, 2017)

### **Informalidad**

“La informalidad laboral o trabajo informal engloba todas aquellas ocupaciones y formas de producción, que son ejercidas por personas o empleados que reciben ingresos cuyas condiciones de trabajo no se encuentran reguladas por un marco legal” (Fortun, 2019)

### **Pinturas Acrílicas**

“Es una pintura de secado rápido donde la base de su pigmentación está formada por una emulsión de polímero acrílico. Este componente es un derivado del látex, encargado de proporcionarle dureza y resistencia a la pintura una vez seco” (WritesMadrid, 2020)

### **Modelo De Planeación BSC**

“El BSC es un modelo de gestión que considera elementos de medición y que permite evidenciar que la empresa avanza en la dirección definida en la planificación estratégica, contribuyendo así al logro de los objetivos planteados” (Alvarez, 2005).

## ***2.4.Marco Legal***

Las normativas nacionales que existen en referencia a la constitución de organizaciones son diversas, posteriormente, se relacionan las más importantes y que tienen una mayor relación con la constitución legal de una empresa comercializadora como es el caso de Fersan Distribuciones.

La carta magna es la norma de normas en Colombia, esto implica que todas las demás normas que se profieran deben ser concordantes con lo estipulado en dicho documento, de lo contrario se declararían inconstitucionales y deberán ser derogadas; en este documento

encontramos diferentes menciones a la creación de empresas en Colombia, a continuación, se relacionan los artículos que a consideración propia tienen mayor relación con el tema de estudio.

Artículo 1: Se considera el trabajo como uno de los pilares de la sociedad colombiana; Artículo 4: La constitución es norma de normas, todas las leyes deben ceñirse a los lineamientos de la constitución; Artículo 14: Derecho a la personalidad jurídica (reconocimiento de las capacidades suficientes para contraer obligaciones y ejecutar actividades que traigan consigo responsabilidad jurídica); Artículo 25: Derecho y obligación al trabajo y la responsabilidad del estado de proteger todas las modalidades de este; Artículo 26: Libertad de escoger la profesión que se decida ejercer, obligación del estado de supervisar el ejercicio de las diferentes profesiones; Artículo 38: Derecho de asociación; Artículo 53: Da la orden de expedir el estatuto de trabajo; Artículo 54: Obligación del estado de ofrecer formación a quienes lo requieran para poder ubicarse laboralmente; Artículo 61: Protección de la propiedad intelectual; Artículo 333: Libertad económica, libre competencia económica, función social de la empresa, obligación del estado de fortalecer las organizaciones y estimular el desarrollo empresarial.

Para fortalecer o ayudar al desarrollo de las ideas plasmadas en la constitución política de Colombia, se han proferido diferentes normas que buscan regular, promover y apoyar la creación de empresas.

La Ley de Formalización y Generación de Empleo, que fue expedida por el Congreso el 29 de diciembre de 2010, busca generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas con el fin de aumentar beneficios y disminuir los costos de formalizarse. Esta Ley, la 1429, está pensada para ayudar a conseguir trabajo a jóvenes

menores de 28 años, a mujeres mayores de 40 que lleven por lo menos un año sin contrato formal y a personas con discapacidad. Igualmente, busca que se beneficien cabezas de familia de los niveles uno y dos del Sisbén, reinsertados y personas en situación de desplazamiento, así como cualquier persona que devengue menos de 1,5 salarios mínimos mensuales y que no haya cotizado antes a la seguridad social (Dnp, 2019)

“El Ministerio de Comercio hace parte del Comité Mixto de Formalización, que tiene por objeto de estudiar las estrategias y acciones para promover la formalización empresarial y laboral en el país.” (Mincit, 2022)

En enero de 2019 se aprobó la Política de Formalización Empresarial (documento CONPES 3956) con el objetivo de promover mayores niveles de formalidad empresarial en la economía a través de acciones que mejoren la relación beneficio-costos de tener una empresa formal. Adicionalmente, el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022 “Pacto por Colombia, pacto por la equidad” reconoce la importancia de este tema y lo incluye como uno de sus tres componentes transversales en el Pacto por el emprendimiento, la formalización y la productividad (dnp, 2022)

Ley 1429 De 2010. “La presente ley tiene por objeto la formalización y la generación de empleo, con el fin de generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas; de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse” (Congreso de Colombia, 2022)

Decreto 545 De 2011, Artículo 1. En cuanto a la aplicabilidad de esta norma, según (Función Pública, 2022) es un decreto que se estableció dando claridad a que será aplicable, y solo podrán ser beneficiarios de lo que en él se profiere las personas naturales y jurídicas que



estén estableciendo pequeñas organizaciones, el personal de estas no puede ser mayor a cincuenta trabajadores, la totalidad de los activos debe ser inferior a (5.000 smmlv), y se deberán afiliar a la cámara de comercio después de haberse proferido esta ley.

Decreto 4910 De 2011. Que el objeto fundamental de la Ley 1429 de 2010, consiste en la formalización y generación de empleo, para lo cual creó incentivos en las etapas iniciales de creación de pequeñas empresas. Que en los artículos 5° y 7° de la mencionada ley, se establecen beneficios de progresividad para el pago de aportes parafiscales, otras contribuciones de nómina y de trámites relacionados con la matrícula mercantil de las pequeñas empresas, por lo que se hace necesario reglamentar los aspectos operativos y procedimentales que permitan dar aplicación a los beneficios a que se refieren estos artículos (Función Pública, 2022)

Decreto 2025 De 2011. Para los efectos de los incisos 1° y 3° del artículo 63 de la Ley 1429 de 2010, cuando se hace mención a intermediación laboral, se entenderá como el envío de trabajadores en misión para prestar servicios a empresas o instituciones. Esta actividad es propia de las empresas de servicios temporales según el artículo 71 de la Ley 50 de 1990 y el Decreto 4369 de 2006. Por lo tanto, esta actividad no está permitida a las cooperativas y precooperativas de trabajo asociado. Para los mismos efectos, se entiende por actividad misional permanente aquellas actividades o funciones directamente relacionadas con la producción del bien o servicios característicos de la empresa (Función Pública, 2022)

Ley 1607 De 2012 – Reforma Tributaria. La reforma tributaria busca que el sector informal tenga un aliciente económico para formalizar a sus empleados y que de este modo éstos puedan acceder a los servicios sociales que brinda el estado y a los cuales no tienen acceso en el sector informal. Para las empresas constituidas supone una disminución en los

aportes a seguridad y aportes parafiscales con el fin de incentivar la generación de empleo. La reforma tributaria generó el CREE que es el impuesto de la equidad el cual sustituye las contribuciones parafiscales que realizan las empresas por sus trabajadores. El CREE no grava la generación de empleo, sino las utilidades de las empresas. Establece condiciones más favorables para que las empresas creen nuevos puestos de trabajo sin incurrir en costos demasiado elevados (Aportes en línea, 2022)

Decreto 489 De 2013. Que de acuerdo con lo establecido en los artículos 51 a 59 de la Ley 1429 de 2010, que crean el Sistema Nacional de Información de Demanda Laboral, se deben adoptar disposiciones relativas a la coordinación de dicho Sistema y el funcionamiento de la Comisión Asesora del Sistema. Que de conformidad con lo prescrito en la Ley 1429 de 2010, los beneficios de progresividad de que tratan los artículos 5° y 7° tienen aplicación a partir de la entrada en vigencia de la misma, por lo que resulta pertinente señalar la obligación a cargo de los entes responsables del recaudo respectivo de hacer las correspondientes devoluciones para aquellos titulares de empresas que cumplen las condiciones para ser consideradas pequeñas empresas y que fueron constituidas entre el día 29 de diciembre de 2010 y el 25 de febrero de 2011. Que para lograr los objetivos por los cuales se otorgan los beneficios consagrados en la Ley 1429 de 2010, es indispensable reglamentar sus disposiciones con el fin de precisar las condiciones y requisitos a cuya observancia está condicionada la procedencia de los incentivos que se otorgan para promover la creación de nuevas pequeñas empresas (Función Pública, 2022)

Ley 1780 De 2016 – Empresa Joven. Mediante la Ley 1780 de 2016 se busca promover la creación de nuevas empresas jóvenes, entendiendo que una empresa joven es aquella conformada por personas naturales o jurídicas que cumplan con ser pequeñas empresas,

entendiendo por pequeñas empresas aquellas cuyo personal no supere los 50 trabajadores y cuyos activos totales no superen los 5.000 Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes.

### **3. Diseño Metodológico**

#### **3.1. Estudio**

El presente estudio tendrá un enfoque de la investigación que se realizará de tipo cualitativo y descriptivo, donde se espera entender y reflexionar acerca de los significados sociales y económicos, ya que el instrumento que se usara será el análisis de datos previos de investigaciones similares al estado del arte que se encamina este proyecto, el cual determinará por medio del análisis situacional y observacional la viabilidad para la formalización de esta empresa, se basará la investigación en este enfoque, ya que como esta misma organización, el método cualitativo se centra en los hechos o causas del fenómeno social, con escaso interés por los estados subjetivos del individuo.

#### **3.2. Población y Muestra**

Debido a que esta empresa tiene su sede en Bogotá, la población de investigación cubre el sector comercial de esta ciudad, específicamente las empresas y microempresas de la comunidad de Bogotá que realizan actividades comerciales estrechamente relacionadas a las desarrolladas por Fersan Distribuciones. Es decir, realizando un muestreo no probabilístico o por conveniencia para definir la muestra conformada por los empresarios bogotanos no formalizados y formalizados que tienen características similares a las de la empresa en estudio, esto, debido a la necesidad de conocer los procesos que han desarrollado las empresas y el resultado que esto ha traído consigo en el desarrollo cotidiano de sus actividades, pues se puede intuir que los impactos de tomar decisiones similares en la empresa

objeto de estudio serán similares a los que su competencia ha obtenido, siendo así, se podrán tomar medidas preventivas para mitigar los efectos colaterales del proceso.

### **3.3. Instrumentos**

Los instrumentos a utilizar son los siguientes:

a) **Guía de investigación.** Se utilizarán para resumir los documentos que se observan durante el estudio de investigación.

b) **Guía de entrevista.** Se utilizará para resumir los datos proporcionados por los entrevistados que es el juicio de expertos sobre el tema de estudio a los representantes legales y/o dueños, funcionarios y trabajadores de las empresas para facilitar datos importantes que se requiere para investigación.

c) **Grupos focales:** Estos permitirán realizar una valoración cualitativa a un pequeño grupo de interés, así conocer sus realidades y realizar comparaciones con el objeto de estudio.

d) **Plantillas para informes financieros:** Se utilizarán con el fin de facilitar la creación de los informes financieros a que haya lugar.

### **3.4. Procedimiento**

Este proyecto cuenta con varias etapas para llevar a cabo la formalización de Fersan distribuciones, principalmente este informe servirá como prototipo de prueba para analizar si es viable o no o qué posibilidad hay de hacer esto posible, en caso de que la viabilidad o las hipótesis sean positivas se procederán a aplicar los instrumentos metodológicos de recolección de datos, análisis e investigación de campo para evaluar y concluir si es factible para la empresa llegar a la formalización y legalización de sus términos.

Las entrevistas serán aplicadas en la ciudad de Bogotá, se seleccionaron 10 personas como grupo focal para responder a la entrevista planteada, entre estas personas se encontrarán tanto clientes como proveedores y competencia. Se realizarán de manera presencial con el fin de poder evaluar no solamente las respuestas, sino que también las actitudes de cada participante, vale la pena aclarar que a la propietaria de la empresa también se le realizará una entrevista y que esta, de igual manera que las demás será aplicada de manera presencial. Para procesar esta información se deberá realizar un análisis concienzudo pues, como es conocido, medir, clasificar y cuantificar los resultados de una entrevista con preguntas abiertas, y de respuestas descriptivas no es una tarea para nada fácil. Este proceso estará a cargo de la investigadora Stefany Rojas y se llevará a cabo conforme al cronograma del proyecto.

En cuanto a las técnicas de recolección de datos, el proyecto se llevará a cabo a través del análisis de documentos, datos oficiales, material bibliográfico y centros de documentación e información, así como materiales de referencia. Los datos recopilados de las empresas de Bogotá serán procesados y analizados, con el fin de emitir conclusiones, recomendaciones y la propuesta de Metodología de Formalización de Empresa.

### **3.5. Cronograma.**

El siguiente cronograma relaciona las principales actividades a realizar para poder desarrollar el proyecto planteado.

| N° | Periodo     | 2022  |       |      |       |       |
|----|-------------|-------|-------|------|-------|-------|
|    | Actividades | Marzo | abril | mayo | Junio | Julio |
|    |             |       |       |      |       |       |

|   |                                    |  |  |  |  |  |
|---|------------------------------------|--|--|--|--|--|
| 1 | Elaboración del proyecto           |  |  |  |  |  |
| 2 | Aplicación de los instrumentos     |  |  |  |  |  |
| 3 | Recolección de datos               |  |  |  |  |  |
| 4 | Análisis de datos                  |  |  |  |  |  |
| 5 | Revisión del proyecto              |  |  |  |  |  |
| 6 | Aprobación del proyecto            |  |  |  |  |  |
| 7 | Conclusiones finales post proyecto |  |  |  |  |  |

Fuente: Elaboración Propia

Como se observa en el diagrama, la elaboración del proyecto debe realizarse entre los meses de marzo y abril de 2022, en el proceso de avance del anterior paso, se iniciará con la aplicación de los instrumentos, recolección de material y análisis de datos de manera casi que simultánea, esto se deberá realizar entre los meses de abril y mayo, cuando estos pasos se encuentren por más del 50% de avance se deberá iniciar el proceso de revisión, cada vez con más frecuencia con el fin de que para el mes de junio se cuente con la aprobación del proyecto y se puedan elaborar las recomendaciones propias.

### **3.6. Presupuesto**

En resumen, para la realización del proyecto de investigación han sido empleados los siguientes recursos, de los cuales se relaciona tanto el concepto, como su descripción y el valor del mismo.

- Recurso humano, empleado en el pago por concepto de tiempo de investigación, recolección de datos elaboración de informes y demás equivalente a 30 horas laborales por valor unitario de \$10.000 para un total de \$300.000

- Recursos materiales, empleados para el pago de alquiler de computadores, papelería y demás implementos utilizados para el desarrollo de la investigación por valor total de \$100.000

- Servicios: Pago de energía, telefonía e internet, los cuales han sido necesarios para llevar a cabo la presente investigación, estos han tenido un valor promedio de \$100.000

- Imprevistos: \$50.000

Total: \$550.000

## **4. Desarrollo**

### ***4.1. Análisis sectorial.***

#### ***4.1.1. Implementación De Entrevistas A Empresas Pares***

Ya que el proceso de formalización es una tarea ardua que requiere una gran responsabilidad en diferentes aspectos, se decidió entrevistar a los líderes de empresas que desarrollan actividades similares a las que realiza la empresa objeto de estudio, esto con el fin de conocer de primera mano su experiencia durante el proceso de formalización (para las empresas que decidieron formalizarse) así como los pros y contra que han encontrado las empresas que después de un arduo periodo han tomado la decisión de quedarse en la

informalidad, como dice el conocido refrán, “el inteligente aprende de su propia experiencia, el sabio aprende de la experiencia de otros.” Por esto se sugiere que para el proceso de formalización de Fersan Distribuciones se tengan en cuenta los precedentes de empresas de su propio gremio.

Durante la investigación se implementaron entrevistas a seis líderes de empresas diferentes, las cuales tienen una estrecha relación con la actividad comercial de Fersan Distribuciones, las personas entrevistadas fueron: Nicolas Giraldo, propietario de cosméticos latinos; Omar Gutiérrez, propietario de la empresa MAGUTI; Wilson Gallego, líder de la empresa Cosméticos JES; Jimmy Fuquen, creador de la marca LA UÑA QUE RIE; Angelica Barrera, viuda del fundador y actual líder de la empresa importaciones adoro, también se entrevistó a la señora Mery Rodríguez, líder comercial de la empresa FAMILY NAILS

Estas empresas se escogieron pues, si bien algunas de ellas son competencia directa de Fersan Distribuciones, sus inicios fueron informales y con grandes limitaciones en lo que concierne al aspecto financiero, todas las empresas comercializan el producto estrella de la organización en la cual se centra nuestra investigación, y esto nos sirve para proyectar cuales son los posibles resultados de tomar o no la decisión de formalizarse, así mismo, las empresas de las cuales se busca obtener información por medio de las entrevistas aplicadas tienen una relación directa con Fersan Distribuciones donde hay un intercambio mutuo, pues la gran mayoría son clientes y a su vez proveedores de la empresa, y si bien en sus inicios tuvieron una situación financiera muy similar, hoy en día cada una de las empresas relacionadas tienen un status diferente, desarrollan sus actividades desde perspectivas diferentes y aportan al complejo mundo del libre comercio.

De las entrevistas realizadas podemos resaltar la siguiente información:



- Hay empresas que ofrecen financiamiento a sus clientes, esto les ha permitido cautivar un mayor mercado, pero a su vez les ha causado problemas de liquidez y pérdida de clientes, pues hay quienes deciden no pagar las deudas adquiridas y posteriormente no vuelven a comprar a el proveedor a quien le adeudan.
- Las empresas que tienen presencia física, y tiendas abiertas al público logran diversificar su portafolio, ampliar su lista de proveedores, y obtener ingresos adicionales de manera constante, si bien mantener sus puntos de atención al público les genera gastos considerables la relación costo beneficio es favorable para el empresario.
- El proceso de formalización ha sido decisivo al momento de expandir sus negocios, contar con todos los parámetros legales para ejercer la actividad mercantil, y en especial la posibilidad de emitir facturas legales les permite ofrecer sus productos a una mayor cantidad de clientes, adicional a esto, les ha permitido obtener beneficios económicos como el subsidio a la nómina que ofreció el gobierno nacional para hacer frente a los perjuicios ocasionados a las empresas durante el periodo de pandemia producto del COVID-19.
- La posibilidad de apalancamiento financiero es una situación preocupante para las empresas que se encuentran en la informalidad, esto ocurre ya que las entidades financieras requieren de una serie de garantías para poder realizar operaciones pasivas, estas garantías son casi imposibles de obtener por las personas que no llevan un sistema contable organizado, y esta es una característica común de las empresas informales.

#### ***4.1.2. Entrevista A La Propietaria De La Empresa Objeto De Estudio***

Ya que la empresa en la que se centra esta investigación no tiene una gran cantidad de información expuesta al público, se decidió obtener la información de primera

mano de la persona que maneja todos los temas financieros y comerciales de la empresa, esta es la Señora Sandra Pulido. Ella que ha estado liderando la empresa desde su fundación nos suministró información crucial para la caracterización de la empresa, adicionalmente de la información financiera que se relaciona posteriormente, se pueden resaltar los siguientes aspectos:

- Fersan Distribuciones ha perdido oportunidades comerciales por no contar con la posibilidad de emitir documentos contables, facturación electrónica y/o facturas con IVA, distribuidoras de belleza han decidido dejar de adquirir productos con esta empresa pues se ha convertido en un problema contable para ellos, otras empresas han decidido no entablar relaciones comerciales con la empresa objeto de estudio pues tienen un estándar claro para la selección de proveedores.

- Las pinturas acrílicas, que son el producto estrella de esta empresa han sido sometidas a plagio, se han comercializado productos bajo la misma marca, pero con muy mala calidad, lo cual afectó en su momento el nivel de ventas de la empresa, y se presentaron constantes quejas por la calidad del producto pues, los clientes no podían diferenciar entre el producto plagiado y el original. Ya que la marca no se encuentra registrada formalmente no se pudo proceder legalmente en el momento de los hechos.

- La empresa ha pasado por crisis económicas, sobrevivir a ellas ha sido una tarea difícil pues la empresa no ha encontrado respaldo del sistema financiero formal ya que no cumple con los perfiles estipulados, por esto ha tenido que acudir a fuentes de financiación informal como prestamistas o créditos personales a nombre de la propietaria de la empresa, pero esto ha sido un impedimento para expandirse en diferentes momentos.

- Durante la pandemia que hemos venido atravesando hace varios meses, la empresa se vio afectada de diferentes maneras, una de ellas fue el impedimento de realizar sus actividades durante los primeros meses de cuarentena estricta pues no contaba con los permisos requeridos para salir a comercializar sus productos, y como los controles eran más rigurosos durante los primeros meses, tuvo que re estructurarse y buscar nuevas oportunidades de negocio, pero en el proceso sus finanzas se vieron altamente afectadas. Durante este periodo no conto con ningún tipo de apoyo por parte del gobierno pues al no estar constituida formalmente no podía aplicar a los diferentes beneficios ofrecidos durante este periodo de crisis.
- Durante los últimos años la empresa ha realizado alianzas estratégicas con grandes empresas que cuentan con la estructura contable y el musculo financiero necesario para penetrar mercados que eran inalcanzables para Fersan mientras estuviera en la informalidad, estas alianzas han requerido de sacrificios financieros por parte de la empresa, pero han permitido alcanzar reconocimiento a nivel nacional de manera más rápida.

#### ***4.1.3. Recolección de información financiera de Fersan Distribuciones***

La empresa objeto de este estudio no cuenta con un sistema contable, tampoco con un sistema de control de inventarios, es por esto que recolectar la información financiera ha sido una tarea tediosa, para esto se ha solicitado a la propietaria de la empresa suministrarnos la información más útil. Dentro de los materiales entregados pudimos obtener: copia de las facturas emitidas desde enero de 2021 hasta marzo de 2022, con esto se pudieron contabilizar las ventas realizadas durante este periodo de tiempo, sin embargo, los costos de producción fueron más difíciles de determinar pues la empresa tiene dos modelos de negocio, uno es la comercialización de productos, y el otro es la fábrica de productos.

La señora Sandra, propietaria de la empresa, manifestó que dentro de los gastos que asume mensualmente se encuentra el pago a sus empleados, este se divide en dos segmentos, uno corresponde al pago por labor realizada el cual a su vez se divide en dos aspectos: pago de comisión por ventas, el cual equivale al 7% de las ventas realizadas por cada vendedor y el segundo, pago al destajo como concepto de mano de obra por las labores que se deben ejecutar para la fabricación de los diferentes productos. El segundo aspecto corresponde a valores base que se le pagan a las personas que trabajan de sientto en la empresa, como complemento a su salario y varía de acuerdo a las labores realizadas.

También brindo información relacionada con los costos de producción de los productos de su marca, a partir de los cuales se pudo determinar que el costo directo promedio de producción de los productos marca propia es equivalente al 40% del valor de la venta, a este valor se le deben sumar los costos indirectos de producción, los gastos de distribución y los diferentes gastos administrativos en que se incurren durante el proceso y hasta que el producto llega al cliente.

En cuanto a las erogaciones de dinero en que se incurren por la comercialización de productos de otras marcas, se informó que estos tienen un costo promedio del 50% sobre el valor de la venta, pero no se pueden omitir los gastos administrativos en que se incurren durante el proceso de compra y venta de estos productos.

De los anteriores rubros relacionados, el análisis de los conceptos que se encontraban relacionados en las facturas proporcionadas por la señora Sandra, la clasificación de productos y la asignación de la participación de cada una de las categorías de productos (Productos marca propia: productos fabricados y comercializados por la empresa Fersan Distribuciones.

Productos de otras marcas: productos que se compran y venden por la empresa sin necesidad de

realizar ningún tipo de transformación o actividad diferente a la simple comercialización) se pudo entender de manera general el funcionamiento de la empresa y la importancia de cada una de sus actividades para el adecuado funcionamiento de la organización.

#### ***4.1.4. Elaboración de estados financieros.***

De acuerdo a los dos modelos de negocio de la empresa, se decidió utilizar la información registrada en las facturas entregadas para realizar una deconstrucción que posteriormente permitiera obtener la información (no exacta) de los gastos y costos en que la empresa ha tenido que incurrir para su funcionamiento, por lo complejo de la tarea y la falta de exactitud de los resultados que se pueden obtener por medio de este proceso se decidió realizar el proceso en mención con solo dos de los últimos meses.

A partir de la información financiera recolectada fue posible realizar documentos financieros los cuales es importante aclarar, son aproximados ya que no se obtuvo información suficiente para emitir documentos contables reales, sin embargo, estos permiten analizar mejor la información obtenida y hacer estimaciones de gran ayuda para la toma de decisiones necesarias para dar un adecuado curso a la investigación.

FERSAN DISTRIBUCIONES

Estado de resultados

| Ingresos  |  | FEBRERO           | MARZO             |
|---|--|-------------------|-------------------|
| Los ingresos por ventas                         |  | 12.530.000        | 14.320.000        |
| (Menos devoluciones de ventas y bonificaciones) |  | (800.000)         | (1.500.000)       |
| Otros ingresos                                  |  | 1.000.000         | 800.000           |
| <b>Ingresos totales</b>                         |  | <b>12.730.000</b> | <b>13.620.000</b> |
| Gastos  |  |                   |                   |
| Publicidad                                      |  | 100.000           | 250.000           |
| Deuda incobrable                                |  |                   | 600.000           |
| Comisiones                                      |  | 877.100           | 1.002.400         |
| Costo de los bienes vendidos                    |  | 3.759.000         | 4.296.000         |
| Beneficios para empleados                       |  | 600.000           | 600.000           |
| Seguro  |  | 606.000           | 606.000           |
| Gastos por intereses                            |  | 120.000           | 120.000           |
| Mantenimiento y reparaciones                    |  | 60.000            | -                 |
| Material de oficina                             |  | 110.000           | 180.000           |
| Alquilar  |  | 650.000           | 650.000           |
| Salarios y sueldos                              |  | 2.700.000         | 2.700.000         |
| Otro  |  | 17.460            |                   |
| <b>Total Gastos</b>                             |  | <b>9.599.560</b>  | <b>11.004.400</b> |
| Utilidad neta antes de impuestos                |  | 3.130.440         | 2.615.600         |
| <b>Ingreso por operaciones continuas</b>        |  | <b>3.130.440</b>  | <b>2.615.600</b>  |
| Elementos por debajo de la línea                |  |                   |                   |

ELABORACIÓN PROPIA

Durante los dos meses relacionados observamos que la empresa ha sido capaz de asumir la totalidad de erogaciones de dinero propias de su actividad, y quedar con una diferencia a favor (utilidad

## BALANCE GENERAL FERSAN DISTRIBUCIONES

| ACTIVO  | FEBRERO                 | MARZO                   |
|---|-------------------------|-------------------------|
| <b>ACTIVO CORRIENTES</b>                                      |                         |                         |
| Efectivo  | \$ 1.500.000,00         | \$ 2.000.000,00         |
| Cuentas por cobrar  | \$ 900.000,00           | \$ 300.000,00           |
| Inventario  | \$ 3.500.000,00         | \$ 4.200.000,00         |
| gastos pagados por anticipado                                 |                         |                         |
| Inversiones a corto plazo                                     |                         |                         |
| <b>TOTAL ACTIVO CORRIENTES</b>                                | <b>\$ 5.900.000,00</b>  | <b>\$ 6.500.000,00</b>  |
| <b>ACTIVO NO CORRIENTES</b>                                   |                         |                         |
| Inversiones a largo plazo                                     |                         |                         |
| Propiedad, planta y equipos<br>(menos depreciación acumulada) | \$ 4.200.000,00         | \$ 4.200.000,00         |
| Activos intangibles   | \$ 9.500.000,00         | \$ 9.500.000,00         |
| <b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTES</b>                             | <b>\$ 13.700.000,00</b> | <b>\$ 13.700.000,00</b> |
| <b>OTROS ACTIVOS</b>  |                         |                         |
| Impuesto sobre la renta diferidos                             |                         |                         |
| OTROS   |                         |                         |
| <b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>                                    | <b>\$ -</b>             | <b>\$ -</b>             |
| <b>TOTAL DE ACTIVOS</b>                                       | <b>\$ 19.600.000,00</b> | <b>\$ 20.200.000,00</b> |

| PASIVO Y PATRIMONIO                 | FEBRERO                 | MARZO                   |
|-------------------------------------|-------------------------|-------------------------|
| <b>PASIVO CORRIENTE</b>             |                         |                         |
| Cuentas por pagar                   | \$ 300.000,00           | \$ 1.100.000,00         |
| Préstamo a corto plazo              | \$ 3.000.000,00         | \$ 2.500.000,00         |
| Impuesto sobre la renta por pagar   |                         |                         |
| salarios acumulados                 |                         |                         |
| Ingreso no derivado de trabajo      |                         |                         |
| <b>TOTAL PASIVO CORRIENTES</b>      | <b>\$ 3.300.000,00</b>  | <b>\$ 3.600.000,00</b>  |
| <b>PASIVO NO CORRIENTES</b>         |                         |                         |
| Deuda a largo plazo                 | \$ 5.000.000,00         | \$ 5.100.000,00         |
| Impuesto sobre la renta diferido    |                         |                         |
| Otros                               |                         |                         |
| <b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>    | <b>\$ 5.000.000,00</b>  | <b>\$ 5.100.000,00</b>  |
| <b>PATRIMONIO NETO</b>              |                         |                         |
| Según estado financiero             | \$ 11.300.000,00        | \$ 11.500.000,00        |
| Ganancias retenidas                 |                         |                         |
| <b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>        | <b>\$ 11.300.000,00</b> | <b>\$ 11.500.000,00</b> |
| <b>TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO</b> | <b>\$ 19.600.000,00</b> | <b>\$ 20.200.000,00</b> |

Elaboración propia

Del balance general se debe considerar que la empresa cuenta con un nivel de endeudamiento optimo, pero se debe tener precaución con la deuda a largo plazo pues durante el mes de marzo no se hicieron abonos, razón por la cual la deuda incremento su valor, se ve como aspecto optimo el crecimiento del total de los activos.

#### ***4.2. Clasificación De La Empresa Y Pasos A Seguir Para Un Posible Proceso De Formalización.***

Fersan Distribuciones es una empresa de formación jurídica unipersonal; por su tamaño, en lo que se refiere a cantidad de empleados y a sus activos totales, la podemos clasificar como una micro empresa; su actividad pertenece al sector secundario o industrial; y ya que su capital proviene de personas particulares, específicamente de los recursos de la señora Sandra Pulido la organización es de carácter público.

Con la anterior clasificación de la empresa se ha realizado el primer paso, el paso a seguir es determinar cuál es el tipo de organización que se va a constituir, para este caso se recomienda constituir una sociedad por acciones simplificada, el motivo es que esta se puede constituir por un único socio y se ajusta al carácter de Fersan Distribuciones, pues es comúnmente utilizada por empresas familiares.

La empresa ha logrado alcanzar un gran reconocimiento con el nombre que se conoce actualmente, por esto se recomienda registrarse con este mismo nombre, se ha realizado previamente la revisión ante el RUES (Registro Único Empresarial y Social) y los nombres Fersan Distribuciones y Fersan Distribuciones S.A.S. se encuentran disponibles para ser registrados.

Otro aspecto que debe ser atendido es la constitución legal de la empresa ante una notaría, para dicho proceso se debe presentar el acta de constitución y los estatutos de la



empresa, es aconsejable que estos documentos sean revisados previamente por un abogado con el fin de evitar imprevistos o vacíos que puedan dar lugar a futuros inconvenientes. Cuando lo anterior se haya llevado a cabo se deberán firmar las escrituras públicas que acreditan la creación legal de la organización y obtener copia notariada de estos documentos pues serán de gran importancia en adelante.

También es necesario acudir a la cámara de comercio para realizar la respectiva inscripción tanto de la organización como del establecimiento de comercio en el registro mercantil, cuando se haya dado el trámite respectivo a la inscripción ante la cámara de comercio se deberá realizar la inscripción en el RUT (Registro Único Tributario). Posteriormente se deberán inscribir ante la Cámara de Comercio los libros de comercio, que para este caso se limitan a “libros de registro de socios o accionistas y los de actas de asambleas y/o juntas” (CCB, 2020)

En cuanto a temas financieros es importante tener presente que se deberá dar apertura a una cuenta en el banco de preferencia de la empresa, esta cuenta debe estar a nombre de la empresa, cuando se tenga esta cuenta se podrá solicitar a la DIAN la respectiva autorización para la emisión de facturas.

Es importante mencionar que en la actualidad la gran mayoría de los trámites anteriormente mencionados se pueden adelantar de manera virtual.

#### ***4.3. Identificación De Posibles Gastos.***

Emprender el proceso de formalización requiere de diferentes recursos, al conocer la condición financiera de Fersan Distribuciones, a continuación, se mencionarán los posibles gastos en que se deben incurrir, y a su vez se darán algunos consejos para disminuir

estos en la mayor medida posible. Algunos gastos no pueden ser disminuidos, pues estos valores son definidos por el gobierno y se mantienen vigentes durante el periodo determinado, los que a continuación se relacionan son los gastos que se deben asumir por los siguientes tramites:

Derecho de matrícula: \$38.000; formulario RUES \$6.500; registro de la empresa ante notaria, valor promedio, el cual varía dependiendo la cantidad de firmas que se deseen autenticar \$25.000; registro ante el RUT, es gratuito, de igual manera la solicitud ante la DIAN para emitir facturas también es gratuita.

Los procesos que se deben realizar para formalizar una empresa requieren conocimientos legales y contables, es por esto que se recomienda contar con asesoría adecuada para desarrollar este proceso de manera óptima, los costos de esta asesoría pueden variar, para esta empresa y para cualquier otra que este pensando en realizar el proceso de formalización se recomienda acudir a consultorios universitarios para recibir asesoría de alta calidad y sin ningún costo, un ejemplo de entidades que prestan este servicio es la Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca, la cual presta servicios de consultoría a personas naturales y jurídicas por medio del consultorio empresarial de la facultad de administración y economía, con estudiantes y docentes del programa de administración de empresas comerciales.

Otro aspecto que se debe tener en cuenta son las obligaciones tributarias que se adquieren en el momento que se formaliza una empresa, es importante tener conocimiento y revisión constante del presupuesto que se requiere para asumir estas responsabilidades. Los impuestos en que deberá empezar a asumir la empresa en el momento de formalizarse son: Impuesto de renta (30% de la utilidad); Impuesto a las ventas IVA (19% adicional al valor de los artículos a vender) se recuerda que este valor es descontable y que a partir de la información

suministrada se conoce que la empresa realiza compras importantes donde hace pago de este impuesto, por lo cual al descontarlo deberá asumir un porcentaje menor; impuesto de industria y comercio (corresponde a 11.04/1000 de la base gravable de cada operación mercantil)

Teniendo conocimiento de los pasos a seguir para realizar el proceso de formalización y las erogaciones de dinero que esto puede acarrear, se relaciona el siguiente cronograma, el cual hace referencia al desarrollo del presente proyecto de investigación en sus diferentes etapas.

## Conclusiones

La formalización del emprendimiento informal en la ciudad de Bogotá brinda beneficios tanto a los empresarios y sus trabajadores, como a las instituciones gubernamentales y la sociedad en general. Esto debido a que, al constituir legalmente su empresa, tendrá acceso a licitaciones, así como a políticas de financiamiento y/o crédito implementadas por el gobierno en colaboración con entidades bancarias, que le permitirán al empresario obtener el capital necesario para mejorar el funcionamiento de su negocio, así como brindar garantías sociales a sus empleados, ampliar la oferta de trabajo y cumplir con las obligaciones legales, evitando sanciones. Todo esto está soportado bajo la normatividad y legislación colombiana.

Realizar un proceso de formalización requiere de procesos técnicos como el registro ante las diferentes organizaciones gubernamentales, y trae consigo responsabilidades tributarias. Para la ejecución de este proceso se debe incurrir en erogaciones de dinero, para dar inicio al proceso los valores son mínimos, pero cuando el proceso está finalizado los egresos por conceptos tributarios son significativos.

Cualquier empresa se puede formalizar si recibe una asesoría adecuada, pues los gastos iniciales para realizar este proceso no son imposibles de cubrir aun por pequeños emprendimientos, un cálculo general nos trae como resultado la conclusión de que este proceso inicial tiene un costo inferior a la tercera parte de un salario mínimo mensual legal vigente. Se requiere identificar oportunamente las ventajas competitivas y comparativas que se desarrollaran al ejecutar este proceso, pero también se debe tener precaución con los compromisos que se adquieren durante este proceso pues, las empresas que no cuentan con conocimientos contables pueden tener fallos en los procesos de liquidación y pago de impuestos e incurrir en grandes multas que pueden llevar al fin de la organización.

Si bien las relaciones comerciales de Fersan distribuciones con sus clientes y proveedores son óptimas, en el punto de madurez que ha alcanzado es necesario realizar un proceso de formalización para empezar a impactar nuevos mercados sin que sus utilidades se vean afectadas, esto es necesario pues abrirá nuevos nichos de mercado y permitirá mejorar las oportunidades de desarrollo financiero.

## **Recomendaciones**

- La empresa no cuenta con una estructura contable, no tiene control de sus ganancias o pérdidas, ni de la totalidad de gastos que asume, se recomienda implementar herramientas contables de bajo costo para poder controlar los gastos y tomar decisiones asertivas en los aspectos financieros; esto es un requisito indispensable para desarrollar el proceso de formalización pues de no tener control y conocimiento de esta información será imposible calcular de manera acertada los valores correspondientes a las obligaciones tributarias.

Con el fin de mejorar el manejo de los factores contables, se recomienda contratar un profesional en contabilidad, este contrato se aconseja sea bajo la figura de tercerización pues la empresa no requiere de una persona de planta que este encargado a estas labores y el hecho de realizar la contratación bajo esta figura disminuirá significativamente los costos de este servicio.

- Realizar el proceso de formalización en la empresa es viable, pero se recomienda realizarlo con asesoría de personal idóneo, con el fin de minimizar los gastos se sugiere utilizar los servicios de consultorios universitarios con conocimientos de procesos administrativos, contables y legales.

- Posterior a la formalización de la empresa se sugiere realizar campañas de mercadeo que permitan entablar nuevas relaciones con clientes a los cuales hasta ahora no se ha podido atender por la falta de requisitos legales.

## Referencias

- Introducción a la teoría general de administración cuarta edición Chiaccenato  
Idalberto
- Hamann Franz, Mejía Luis (2013) “Formalizando la informalidad empresarial en Colombia”
- Camargo, E. (2012). “El comercio informal en Colombia: causas y consecuencias”.  
Revista In Vestigium Ire. Vol. 5, p.p 109 - 116
- Cardona Diego, Montenegro Arnulfo, Hernández Hugo (2017) Vol. 12 Núm 1  
creación de empresa como pilar para el desarrollo social e integral de la región caribe en  
Colombia: Apuntes críticos
- de Bogotá, C. D. C., Linares Salazar, M. C., Castillo Puentes, N. R., & Peñuela  
Urrea, N. (2010). Guía para constituir y formalizar una empresa.
- Moreira, P., & Urriolagoitia, L. (2011). El emprendimiento social. Revista española  
del tercer sector, (17), 17-40.
- Santa María S. Mauricio y Rozo V. Sandra. "Análisis cualitativo y cuantitativo de  
la informalidad empresarial en Colombia". Revista Desarrollo y Sociedad, n.o 63 (2009):  
269-296
- Maloney, W. F. (2004). Informality revisited. World development, 32(7), 1159-  
1178.
- Böröcz, J. (2000). Informality rules. East European Politics and Societies, 14(02),  
348-380.

Kanbur, R. (2009). Conceptualising informality: regulation and enforcement.

DUARTE, Tito; TIBANA, Myriam Ruiz. Emprendimiento, una opción para el desarrollo. *Scientia et technica*, 2009, vol. 15, no 43, p. 326-331.

Cardona, D., Montenegro Rada, A., & Hernández Palma, H. G. (2017). Creación de empresa como pilar para el desarrollo social e integral de la región caribe en Colombia: Apuntes críticos. *Saber, Ciencia Y Libertad*, 12(1), 134–143.

Gómez, Liyis; Martínez, Joselín; Arzuza B., María Política pública y creación de empresas en Colombia *Pensamiento & Gestión*, núm. 21, 2006, pp. 1-25 Universidad del Norte Barranquilla, Colombia.

Moscoso Fabio, Salcedo Carlos. Economía informal en Colombia: iniciativas y propuestas para reducir su tamaño Vol. 41 (Nº 03) Año 2020. Pág. 22

Kucera David, Roncolato Leanne El trabajo informal. Dos asuntos clave para los programas políticos enero 2009

Gómez, L. (2012). Teorías del emprendimiento. Recuperado de <http://unijc.pbworks.com/w/file/fetch/54060386/TEORIASDELEMPRENDIMIENTO.pdf> capacidad emprendedora total y sus factores (p> 0.05).

Decreto 410 de 1971 (marzo 27) Diario Oficial No. 33.339 del 16 de junio de 1971  
Por el cual se expide el Código de Comercio.

García Argenis Principales causas tributarias de quiebre de las pymes en Colombia (Abril 2018)



Minniti, M. (2012). El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones. *Economía industrial*, 383, 23-30.

Veciana, J. M. (2005). La creación de empresas. Un enfoque gerencial, 33.

López-Sandoval, B. (2020). Entre reinención y rebusque, la realidad de las Pymes en Colombia. Trabajo de Grado. Universidad Católica de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Programa de Economía. Especialización en Administración Financiera. Bogotá, Colombia

López Sandoval, Betsy (2020) Entre reinención y rebusque, la realidad de las Pymes en Colombia.

Velásquez, C. (2019). ¿Se puede emprender en Colombia? (Trabajo de grado). Corporación Universitaria Minuto de Dios; Villavicencio-Colombia

MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, LA OPORTUNIDAD DE EMPRENDER Gilberto Enrique Cabra Arango *Desarrollo Gerencial*, Vol. 5 Núm. 1 (2013): Enero – Junio

Maslow Abraham (1954) Una teoría sobre la motivación humana.

Londoño Cardozo, J. (2018). Educación para emprender ¿práctica o teoría? Instituto Universitario Escuela Argentina de Negocios (EAN).

Nicol Benavides Contextualización sobre las dificultades que tiene emprender en Colombia Vol. 5 Núm. 2 (2021): Travesía Emprendedora.

Gómez R., Hernando J. Mitchell, Daniel (2014) Innovación y emprendimiento en Colombia - Balance, perspectivas y recomendaciones de política: 2014-2018

Buitrago Jahir (2014) Emprendimiento en Colombia. Administración & Desarrollo, ISSN-e 0120-3754, Vol. 43, N°. 59, 2014, págs. 7-21

Fried Jason Heinemeier David (2010) REINICIA: Borra lo aprendido y piensa la empresa de otra forma

Tarapuez Edwin Osorio Hugo Botero Juan, (2013) Política de emprendimiento en Colombia, 2002-2010. Estudios Gerenciales Volumen 29, Issue 128, julio-septiembre 2013, Paginas 274-283

Bonilla, J. C. L. (2013). Los emprendedores y la creación de empresas. Instituto Tecnológico de Costa Rica.

García Lina (2008) El cuaderno - Escuela de ciencias estratégicas Vol 2 N 4 P. 167-185 (2008) Medellín Colombia. julio - diciembre de 2008

Garzon, D. C. C., & Ladino, A. L. N. (2018). Análisis del emprendimiento en los países de Colombia y Chile en los últimos 10 años. Punto de vista, 9(14).

Patiño José, Ruiz Alix, Pitre Remedios (2018) El emprendimiento en Colombia, una respuesta a los retos de competitividad y desarrollo sostenible

Maslow Abraham (1962) Toward a Psychology

Fernández, C. (2020). Informalidad empresarial en Colombia.

Pineda Duque, J. (2015). Colombia: el sesgo antilaboral del modelo de desarrollo y las políticas de formalización. Cuadernos del CENDES, 32(89), 103-140.

Noguera Monroy, M. A. (2017). Incentivos para la creación y formalización empresarial en Colombia.

Aponte, M. (2002). Factores condicionantes de la creación de empresas en Puerto Rico: un enfoque institucional (Doctoral dissertation, Universitat Autònoma de Barcelona).

Max Mandred (2011) economics unmasked from power and greed to compassion and the common Good

Partin Jennings (orgs.) (1973) Current Perspectives in organization development

D. Audretsch, (2007) Entrepreneurship capital and economic growth Oxford Review of Economic Policy, 23 (2007), pp. 63-78

Dahrendorf Ralf, (1959) Class and class conflict in industrial society

Doing Business (2011). Making a difference for entrepreneurs. Washington: World Bank y The International Finance Corporation.

Villegas, R. V., & Varela, R. (2001). Innovación empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas. Pearson educación.

Denning B.W. (1971) Corporate Planning: Selected concepts

Bruhn, M., & Loeprick, J. (2016). Small business tax policy and informality: evidence from Georgia. International Tax and Public Finance, 23(5), 834-853.

Contreras, D., De Mello, L., & Puentes, E. (2008). Tackling business and labour informality in Chile.

Böröcz, J. (2000). Informality rules. East European Politics and Societies, 14(02), 348-380.

Oppenheimer Andres (2014) Create or Die!

Fried Jason (2018) It doesn't have to be crazy at work

Loayza, N., & Rigolini, J. (2006). Informality trends and cycles (Vol. 4078). World Bank Publications.

Kenny Charles, Sandefur Justin (2013) Can Silicon Valley Save the World?