

**Asesorías administrativas y financieras para la Acreditación de pequeñas y microempresas  
informales en el sector comercio del municipio de Turbo**

**ELABORADO POR**

**YARA LINEY DIAZ JULIO**

**JUAN CARLOS BARRIOS CAUSIL**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS UVD**

**PROGRAMA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

**TURBO**

**2016**

**Asesorías administrativas y financieras para la Acreditación de pequeñas y microempresas  
informales en el sector comercio del municipio de Turbo**

**ELABORADO POR**

**YARA LINEY DIAZ JULIO**

**JUAN CARLOS BARRIOS CAUSIL**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS UVD**

**PROGRAMA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

**TURBO**

**2016**

### **Dedicatoria**

Dedicamos este trabajo a todos los que como nosotros sueñan con ser alguien en la vida, visionando el futuro como la consecución de metas claras. Dedicado a Dios, a nuestro familiares a nuestros amigos. Luchen por sus sueños.

### **Agradecimiento**

Gracias a Dios todo amoroso y misericordioso por ser luz y guía en el camino hasta llegar aquí, Gracias a nuestras familias por tan inefable amor, comprensión y apoyo Gracias a los docentes por su incondicional disposición.

### **Abstract**

Considering that in our municipality the economy is governed by small and micro enterprises, the following project proposes an alternative, so that all the micro-enterprises of the municipality operate in a legitimate way, without processing the processes of registration in the chamber of commerce, declarations, Rut Between Others This project is formulated to qualify for the title of financial administrators of the Corporación Universitaria Minuto de Dios de Colombia.

Contemplated implicitly themes that address: innovation, durability, complexity, leadership and strategy. This document presents the conceptual basis of the project, its operational areas and scope, as well as the general methodology of work and articulation with the guidelines of the university.

## **Resumen**

Considerando que en nuestro municipio la economía está regida por empresas pequeñas y microempresas, el siguiente proyecto plantea una alternativa, para que todas aquellas microempresas del municipio puedan funcionar de manera legítima, sin saltarse procesos tales como registro en cámara de comercio, declaraciones, Rut entre otros. Se formula el presente proyecto para optar al título de administradores financieros de la Corporación Universitaria Minuto de Dios de Colombia.

Contemplado de forma implícita temas que abordan: innovación, perdurabilidad, complejidad, liderazgo y estrategia. Este documento presenta la fundamentación conceptual del proyecto, sus ámbitos operativos y alcances, así como la metodología general de trabajo y la articulación con los lineamientos de la universidad.

## Tabla de Contenido

Dedicatoria .....	3
Agradecimiento .....	4
Abstract.....	5
Resumen .....	6
Tabla de Contenido.....	7
Listas Especiales.....	8
0. INTRODUCCIÓN .....	9
1. Problema.....	10
1.1 Descripción del Problema.....	10
1.2 Formulación del Problema. ....	12
2. Objetivos.....	13
2.1 Objetivo General. ....	13
2.2 Objetivos Específicos. ....	13
2.3 Objetivos a cumplirse desde el punto de vista del consumidor final .....	14
3. Justificación.....	15
4. Hipótesis. ....	18
5. Marco de Referencia.....	19
5.2 Marco Teórico.....	48
5.3 Estudio de Mercado .....	59
6. Metodología.....	79
7. Resultados.....	84
8. Presupuesto.....	86
9. Conclusiones.....	87
10. Recomendaciones. ....	89
Referencia Bibliográfica.....	90



### Listas Especiales

Figura 1 Logotipo 1 .....	61
Tabla 1 Tabulacion Encuesta 1.....	69
Figura 2 Organigrama 1 .....	75
Tabla 2 Cronograma 1Tabla 2 Cronograma 2.....	82
Tabla 3 Presupuesto 1 .....	86

## 0. INTRODUCCIÓN.

En la actualidad la economía del municipio de Turbo está centrada en las micro y pequeñas empresas, puesto que son estas quienes en su mayoría conforman el sistema económico y no solo del municipio de Turbo, sino también de Colombia, se dice que al alrededor del 94% de la economía colombiana está conformada por Micros y pequeñas empresas.

Sin embargo, es preciso notar que debido al gran porcentaje que estas empresas representan para el territorio nacional y a su importancia, surge la preocupación por indagar, conocer y establecer cuáles son esas pequeñas y Micro empresas, que siguen en clandestinidad, con el fin de generar instrumentos que les permita actuar a tiempo, ya que hasta el momento no se conoce un estudio que determine la incidencia que tiene la clandestinidad de estas, ni se fomenta de forma eficaz la formalización y legalización de negocios informales por insignificantes que parezcan.

De igual forma, el interés también nace debido a que los micros y pequeñas empresas no cuentan con un departamento financiero que esté realizando seguimiento a los diferentes indicadores para permitirles tomar las decisiones pertinentes y aplicar las estrategias para mitigar aquellos riesgos en los que están inmersas de dejar de existir prontamente.

Este trabajo, permitirá a las empresas corregir los procesos que lleven al interior para equilibrar los resultados y lograr el desarrollo empresarial. En la medida que las empresas aclaren su situación legal y formalicen su existencia, nuestra economía podrá ver los beneficios.

## 1. Problema.

### 1.1 Descripción del Problema.

En la actualidad la comunidad turbeña cuenta con una economía bastante estable, existe una gran cantidad de comerciantes formales e informales, se habita en la cultura del “Rebusque” por lo que la mayor parte de la comunidad se dedica a trabajar en negocios informales, las cuales pueden ser alquilar una motocicleta para dedicarse al llamado “Mototaxeo” o trabajar para alguien que tiene una miscelánea, tienda, una peluquería, granero o cualquier otro tipo de empresa pequeña o microempresa.

En el municipio de Turbo según la Cámara de Comercio de Urabá (2015) existen 1852 Mypes registradas ante esta entidad, sin embargo según investigaciones de esta misma entidad existen alrededor de 925 Mypes sin registrar su actividad comercial. Lo que registra un nivel de informalidad bastante alto correspondiente al 34%.

Estas cifras arrojan datos importantes para este proyecto, ya permite detectar la necesidad de concientizar a los propietarios y administradores de Mypes informales de las ventajas que pueden obtener al estar legalmente constituidos y registrados como micros y pequeñas empresa.

Cabe anotar al indagar sobre el porqué no están debidamente constituidos muchos micros y pequeños comerciantes aducen que no lo hacen por los impuestos elevados, otros manifiestan que no lo están por desconocimiento de los tramites que tienen que realizar y otros tantos dicen que no lo hacen por falta de tiempo y la gran cantidad de trámites que hay que realizar.

Al analizar la situación permite se puede deducir que la gran mayoría desconoce las ventajas que tiene para la Mypes el estar debidamente registrado como empresa, es allí donde adquiere sentido nuestra propuesta para ayudar a estos micros y pequeños empresarios a generar el desarrollo de sus finanzas de forma legal, transparente y bajo los parámetros de la normatividad vigente.

Teniendo en cuenta que en Turbo, existen entidades que prestan servicios financieros, también es cierto que no existe una organización que brinde a estos comerciantes clandestinos o informales estrategias personalizadas para el manejo administrativo y de sus finanzas, es por ello que muchos de los negocios informales tienden a cerrar sus instalaciones al poco tiempo de nacer, generando así un incremento en la tasa de desempleo de la comunidad turbeña en este caso.

Nuestra empresa la cual lleva por nombre La Unión S.A; brinda un respaldo en forma de asesorías financiera, administrativa y estrategias de mercado; ofreciendo un acompañamiento Legal a sus Clientes de modo que este no se vea afectado por enredos que lo pueda perjudicar, ya sea en declaraciones de renta, NIT, registro en cámara de comercio entre otras. Permitiendo a micros y pequeñas empresas esclarecer su situación para optimizar sus resultados y lograr el desarrollo empresarial. Por tal razón, los diferentes subsectores de la economía en Antioquia deben estar preparados para el mejoramiento continuo, de tal forma que les ayude a lograr un crecimiento económico nacional e internacional, de acuerdo a las negociaciones que se vienen dando en este contexto de globalización.

## **1.2 Formulación del Problema.**

¿Cuáles son los beneficios que se generan para las Mypes que están legalmente registradas y constituidas?

## 2. Objetivos.

### 2.1 Objetivo General.

Analizar el comportamiento financiero de las pequeñas empresas y microempresas informales del sector comercio del municipio de Turbo, determinando su situación legal y los beneficios que puede generar el desarrollo y administración de sus finanzas de forma legal, transparente y bajo los parámetros de la normatividad vigente.

### 2.2 Objetivos Específicos.

- Orientar a las microempresas y pequeñas empresas hacia la formalización y determinación tanto de sus políticas de funcionamiento como el manejo de sus finanzas y el cumplimiento de la normatividad vigente.
- Aplicar estados de resultados en los micro y pequeños negocios informales para reducir riesgos de quiebra, ofreciendo a los propietarios, la posibilidad de precisar de manera exacta la rentabilidad de su negocio.
- Permitir a los comerciantes informales, la oportunidad de desarrollar estrategias de mejora, crecimiento o posicionamiento en el entorno, resolviendo los problemas de administración, inseguridad, confiabilidad y responsabilidad de las instituciones prestadoras de este servicio.

### **2.3 Objetivos a cumplirse desde el punto de vista del consumidor final**

La Unión S.A como entidad de asesorías financieras Pretende: Brindar a todos sus clientes la Oportunidad para que a través del desarrollo funcional y progresivo de estrategias logren Sobresalir y triunfar de manera óptima. De este modo, lograr un cambio significativo en la Comunidad en general en todo lo que se relaciona a la administración de la economía informal.

### 3. Justificación.

El municipio de Turbo al poseer una gran diversidad de actividades económicas tanto formales como informales, se encuentra en situación ventajosa con respecto a la economía considerando que existen zonas que no cuentan con esta maravillosa extensión territorial, rica en biodiversidad y cultura.

De ahí radica la importancia de este proyecto, este proyecto se está construyendo con el fin incentivar a la comunidad en general a que se vinculen a este caminar de formalizar sus actividades económicas, logrando clarificar sus finanzas personales; para que de este modo se logre aprovechar al máximo de todas las estrategias que nos ofrece el mundo de las finanzas y de la diversidad que nos brinda el municipio de Turbo, permitiendo que las personas de otros lugares en calidad de turistas se sientan atraídas por el desarrollo económico y laboral en Turbo e incluso los mismos habitantes puedan gozar de una economía con miras al desarrollo y al progreso.

Ahora bien, siguiendo con este hilo conductor, decimos que para el sector comercio del municipio de Turbo es fundamental el fomento y la preservación de las Mypes. Partiendo del hecho de que los cargos en las Mypes son más plurales, la gente está más abierta al cambio, Los procesos de gestión son más sencillos, los cual hace que la empresa pueda tomar decisiones estratégicas rápidamente y esto solo por mencionar algunas de las ventajas que deja la inversión en Mypes.

Cabe anotar que muchas empresas en el municipio de Turbo no se han legalizado por falta de información, o porque tiene la concepción errónea de que eludir impuestos será más rentable lo que es un error, que debe evitarse a través de la información; y es allí donde la Unión S.A. entra a jugar un papel importante en el sistema de asesorías administrativas y financieras para lograr un cambio significativo en estas empresas informales que conlleve no solo a su legalización sino a la maximización de sus potencialidades y utilidades.

De acuerdo con la experiencia de la Cámara de Comercio de Bogotá (2016) Constituir una empresa ha sido, hasta hace poco, un proceso engorroso debido a la cantidad de trámites e impuestos exigidos, por lo que algunos proyectos no se llevan a cabo mucho antes de consolidarse, y si se realizan no se conforman legalmente pensando que eludir impuestos será más rentable. Estas son ideas erradas que a mediano y largo plazo producen mayores gastos que de manera formal.

Molina (2016) director de Bogotá Emprende, programa que promueve el desarrollo de ideas de negocio y consolidación de compañías con el fin de promover la economía de la región. Afirma que "Una empresa legalizada da la identidad y seriedad que se requiere para hacer negocios; refleja cumplimiento de sus obligaciones y confianza hacia todos sus clientes".

La Unión S.A al ser una entidad remotamente nueva cuenta con amplia frescura, creatividad e innovación, de tal modo que para muchos esta puede ser una desventaja; sin embargo, nosotros proponemos cambiar radicalmente la mentalidad de nuestros clientes tanto actuales como potenciales, a través del alcance de nuestras metas tanto a corto como a largo plazo.

Nuestra meta principal es posicionarnos en el mercado, que las personas crean en nuestro potencial y de este modo lograr la aceptación, que se nos reconozca como una marca líder en la prestación de nuestros servicios, demostrando el profesionalismo que forja y constituye todo este grupo emprendedor.

Es importante desarrollar esta propuesta porque con ella se brindará un plan de asesorías personalizadas acerca del manejo del mercado, finanzas, administración y estrategias de publicidad a las empresas informales y a la vez se les concientizará de que la manera más efectiva de respaldar su negocio o dar garantías a los proveedores y clientes internos, es la solidez que se encuentra con el correcto manejo de los procesos. Así, los costos bajarán con el tiempo e inclusive motivarlos en la posibilidad de poder abrirse a mercados internacionales con mayor credibilidad y confianza, lo que redundará en empleo y progreso para el municipio, la región y el país.

#### **4. Hipótesis.**

Algunas veces la formalización del negocio no trae beneficios para una MYPE, el costo de la misma, no solo relacionado con temas monetarios, sino también con tiempo invertido en el trámite, es percibido como demasiado alto. Ciertas empresas no registran parte de su fuerza laboral en planillas. Esta decisión responde al gran impacto que tienen los costos laborales no salariales, como el pago de CTS, seguro de salud o vacaciones, en la estructura de costos de un empresario MYPE.

## **5. Marco de Referencia.**

### **5.1. Marco Normativo.**

#### **5.1.1 Sociedad Por Acciones Simplificadas:**

Optamos por Sociedad por Acciones Simplificadas ya que no requiere de revisor fiscal, además podemos funcionar con uno o varios accionistas que pueden ser personas jurídicas y naturales, porque podemos constituirnos con cualquier monto de capital social y tener cualquier cantidad de empleados, etc.

#### **5.1.2 LEY N° 28015: LEY DE PROMOCION Y FORMALIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (Promulgada el 3 de Julio del 2003)**

##### **5.1.2.1 TITULO I: DISPOSICIONES GENERALES**

**Art. 1° Objeto de la Ley:** la presente ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria.

**Art 2° Definición de Micro y Pequeña Empresa:** La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Cuando esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se esta refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

### **Art. 3° Características MYPE**

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

**A) El número total de trabajadores:**

- La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive

**B) Niveles de ventas anuales:**

- La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT
- La pequeña empresas partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

## **5.1.2.2 TITULO II: MARCO INSTITUCIONAL DE LAS POLITICAS DE PROMOCION Y FORMALIZACION**

### **CAPITULO I – DE LOS LINEAMIENTOS**

**Art. 4° Política Estatal:**

El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacionales, Regionales y Locales y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las MYPE, estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenido.

**Artículo 5°.- Lineamientos**

La acción del Estado en materia de promoción de las MYPE se orienta con los siguientes lineamientos estratégicos:

- a) Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.
- b) Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter e intersectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las MYPE y la integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico.

- c) Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa e inversión privada, interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las MYPE.
- d) Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.
- e) Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera pública o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPE.
- f) Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las MYPE organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.
- g) Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las MYPE, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.
- h) Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPE, en la implementación de políticas e instrumentos, buscando la convergencia de instrumentos y acciones en los espacios regionales y locales o en las cadenas productivas y distributivas.
- i) Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las MYPE.

- j) Prioriza y garantiza el acceso de las MYPE a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.
- k) Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPE.
- l) Promueve la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, a través de incentivos en las diferentes etapas de los proyectos de inversión, estudios de factibilidad y mecanismos de facilitación para su puesta en marcha.

## **CAPITULO II**

### **DEL MARCO INSTITUCIONAL PARA LAS MYPE**

#### **Art. 6° Órgano Rector**

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo define las políticas nacionales de promoción de las MYPE y coordina con las entidades del sector público y privado la coherencia y complementariedad de las políticas sectoriales

#### **Art. 7° Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa**

Créase el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa -CODEMYPE como órgano adscrito al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

El CODEMYPE es presidido por un representante del Presidente de la República y está integrado por:

- a. Un representante del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

- b. Un representante del Ministerio de la Producción.
- c. Un representante del Ministerio de Economía y Finanzas
- d. Un representante del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
- e. Un representante del Ministerio de Agricultura.
- f. Un representante del Consejo Nacional de Competitividad.
- g. Un representante de COFIDE.
- h. Un representante de los organismos privados de promoción de las MYPE.
- i. Un representante de los Consumidores.
- j. Un representante de las Universidades.
- k. Dos representantes de los Gobiernos Regionales.
- l. Dos representantes de los Gobiernos Locales.
- m. Cinco representantes de los Gremios de las MYPE

El CODEMYPE tendrá una Secretaria Técnica que estará a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

Representantes de la Cooperación Técnica Internacional podrán participar como miembros consultivos del CODEMYPE.

El CODEMYPE, aprueba su Reglamento de Organización y Funciones, dentro de los alcances de la presente Ley y en un plazo máximo de treinta (30) días siguientes a su instalación.

## **Art. 8° Funciones de la CODEMYPE**

Al Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa-CODEMYPE- le corresponde en concordancia con los lineamientos señalados en la presente Ley:

- a) Aprobar el Plan Nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE que incorporen las prioridades regionales por sectores señalando los objetivos y metas correspondientes.
- b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales, de apoyo a las MYPE, a nivel nacional, regional y local.
- c) Supervisar el cumplimiento de las políticas, los planes, los programas y desarrollar las coordinaciones necesarias para alcanzar los objetivos propuestos, tanto a nivel de Gobierno Nacional como de carácter Regional y Local.
- d) Promover la activa cooperación entre las instituciones del sector público y privado en la ejecución de programas.
- e) Promover la asociatividad y organización de la MYPE, como consorcios, conglomerados o asociaciones.
- f) Promover el acceso de la MYPE a los mercados financieros, de desarrollo empresarial y de productos.
- g) Fomentar la articulación de la MYPE con las medianas y grandes empresas promoviendo la organización de las MYPE proveedoras para propiciar el fortalecimiento y desarrollo de su estructura económico productiva.

h) Contribuir a la captación y generación de la base de datos de información estadística sobre la MYPE.

### **CAPITULO III**

#### **DE LOS CONSEJOS REGIONALES Y LOCALES**

##### **Art. 9° Objeto**

Los Gobiernos Regionales crean, en cada región, un Consejo Regional de la MYPE, con el objeto de promover el desarrollo, la formalización y la competitividad de la MYPE en su ámbito geográfico y su articulación con los planes y programas nacionales, concordante con los lineamientos señalados en el artículo 5° de la presente Ley.

##### **Art. 10° Conformación**

Su conformación responderá a las particularidades del ámbito regional, debiendo estas representados el sector público y las MYPE, y presidida por un representante de los Gobiernos Regionales

##### **Art. 11° Convocatoria y Coordinación**

La convocatoria y coordinación de los Consejos Regionales está a cargo de los Gobiernos Regionales.

##### **Art. 12° Funciones**

Los Consejos Regionales de las MYPE promoverán el acercamiento entre las diferentes asociaciones de las MYPE, entidades privadas de promoción y asesoría a las MYPE y

autoridades regionales; dentro de la estrategia y en el marco de las políticas nacionales y regionales, teniendo como funciones:

- a) Aprobar el Plan Regional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, que incorporen las prioridades sectoriales de la Región señalando los objetivos y metas para ser alcanzados a la CODEMYPE para su evaluación y consolidación.
- b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales de apoyo a las MYPE, a nivel regional y local.
- c) Supervisar las políticas, planes y programas de promoción de las MYPE, en su ámbito.
- d) Otras funciones que se establezcan en el Reglamento de Organización y Funciones de las Secretarías Regionales.

### **Art. 13° De los Gobiernos Regionales y Locales**

Los Gobiernos Regionales y Locales promueven la inversión privada en la construcción y habilitación de infraestructura productiva, comercial y de servicios, con base en el ordenamiento territorial, y en los planes de desarrollo local y regional, así como la organización de ferias y otras actividades que logren la dinamización de los mercados en beneficio de las MYPE.

La presente disposición se aplica sin perjuicio del cumplimiento de la normatividad vigente sobre la materia.

### **5.1.2.3 TITULO III: INSTRUMENTOS DE PROMOCION PARA EL DESARROLLO Y**

#### **LA COMPETITIVIDAD**

#### **CAPITULO I: DE LOS INSTRUMENTOS DE PROMOCION DE LAS MYPE**

##### **Art. 14° Rol del Estado**

El Estado fomenta el desarrollo integral y facilita el acceso a los servicios empresariales y a los nuevos emprendimientos, con el fin de crear un entorno favorable a su competitividad, promoviendo la conformación de mercados de servicios financieros y no financieros, de calidad, descentralizado y pertinente a las necesidades y potencialidades de las MYPE.

##### **Art. 15° Instrumentos de Promoción**

Los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPE y de los nuevos emprendimientos con capacidad innovadora son:

- a) Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios.
- b) Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios.
- c) Los mecanismos que faciliten y promueven el acceso a los mercados, y a la información y estadísticas referidas a la MYPE.
- d) Los mecanismos que faciliten y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora.

## **CAPITULO II**

### **DE LA CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA**

#### **Art. 16° Ofertas de Servicio y Capacitación y Asistencia Técnica**

El Estado promueve, a través de la CODEMYPE y de sus Programas y Proyectos, la oferta y demanda de servicios y acciones de capacitación y asistencia técnica en las materias de prioridad establecidas en el Plan y Programas Estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, así como los mecanismos para atenderlos.

Los programas de capacitación y asistencia técnica están orientados prioritariamente a:

- a) La creación de empresas
- b) La organización y asociatividad empresarial
- c) La gestión empresarial
- d) La producción y productividad
- e) La comercialización y mercadotecnia
- f) El financiamiento
- g) Las actividades económicas estratégicas
- h) Los aspectos legales y tributarios

Los programas de capacitación y asistencia técnica deberán estar referidos a indicadores aprobados por el CODEMYPE que incluyan niveles mínimos de cobertura, periodicidad, contenido, calidad e impacto en la productividad.

### **Art. 17° Promoción de la Iniciativa Privada**

El Estado apoya e incentiva la iniciativa privada que ejecuta acciones de Capacitación y Asistencia Técnica de las MYPE.

El Reglamento de la presente Ley establece las medidas promocionales en beneficio de las instituciones privadas, que brinden capacitación, asistencia técnica, servicios de investigación, asesoría y consultoría entre otros, a las MYPE.

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo coordina con el Ministerio de Educación para el reconocimiento de las entidades especializadas en formación y capacitación laboral como entidades educativas.

### **Art. 18° Acceso Voluntario al SENATI**

Las MYPE que pertenecen al Sector Industrial Manufacturero o que realicen servicios de instalación, reparación y mantenimiento y que no están obligadas al pago de la contribución al SENATI quedan comprendidas a su solicitud, en los alcances de la Ley N° 26272, Ley del Servicio Nacional de Adiestramiento del Trabajo Industrial (SENATI), siempre y cuando contribuyan con el pago de acuerdo a la escala establecida por el Consejo Nacional del SENATI.

## **CAPITULO III**

### **DEL ACCESO A LOS MERCADOS Y LA INFORMACION**

#### **Art. 19° Mecanismos de Facilitación**

Se establece como mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información sobre las MYPE.

#### **Art. 20° Asociatividad Empresarial**

Las MYPE, sin perjuicio de las formas societarias previstas en las leyes sobre la materia, pueden asociarse para tener un mayor acceso al mercado privado y a las compras estatales.

Todos los beneficios y medidas de promoción para que las MYPE participen en las compras estatales incluyen a los Consorcios que sean establecidos entre las MYPE

#### **Art. 21° Compras Estatales**

Las MYPE participan en las contrataciones y adquisiciones del Estado, de acuerdo a la normatividad correspondiente PROMPYME facilita el acceso de las MYPE a las compras del Estado.

En las contrataciones y adquisiciones de bienes y servicios, las entidades del Estado, prefieren a los ofertados por las MYPE, siempre que cumplan con las especificaciones técnicas requeridas.

En los contratos de suministro periódico de bienes o de prestación de servicios de ejecución periódica, distintos de los de consultoría de obras, que celebren las MYPE, estas podrán optar, como sistema alternativo a la obligación de presentar la garantía de fiel cumplimiento, por la retención de parte de las Entidades de un 10% del monto total del contrato.

La retención de dicho monto se efectuara durante la primera mitad del número total de pagos a realizarse, de forma prorrateada, en cada pago, con cargo a ser devuelto a la finalización del

mismo Sin perjuicio de la conservación definitiva de los montos referidos, el incumplimiento injustificado por parte de los contratistas beneficiados con la presente disposición, que motive la resolución del contrato, dará lugar a la inhabilitación temporal para contratar con el estado por un periodo no menor de 1 año ni mayor a 2 años.

Los procesos de selección se pueden llevar a cabo por etapas, tramos, paquetes o lotes. La buena pro por cada etapa, tramo, paquete o lote se podrán otorgar a las MYPE distintas y no vinculadas económicamente entre sí, lo que no significara un cambio en la modalidad del proceso de selección. Asimismo, las instituciones del Estado deben separar no menos del 40% de sus compras para ser atendidas por las MYPE, en aquellos bienes y servicios que estas puedan suministrar.

Se dará preferencia a las MYPE regionales y locales del lugar donde se realizan las compras estatales.

### **Art. 22° Comercialización**

El Estado, los gobiernos regionales y locales, a través de los sectores, instituciones y organismos que lo conforman, apoyan y facilitan la iniciativa privada en la promoción, organización y realización de eventos fériales y exposiciones internacionales, nacionales, regionales y locales, periódicas y anuales.

La presente disposición se aplica sin perjuicio del cumplimiento de la normatividad vigente en materia de autorización de ferias y exposiciones internacionales, nacionales, regionales o locales.

### **Art. 23° Promoción de las Exportaciones**

El Estado promueve el crecimiento, diversificación y consolidación de las exportaciones directas e indirectas de la MYPE, con énfasis en las regiones, implementando estrategias de desarrollo de mercados y de oferta exportable, así como de fomento a la mejora de la gestión empresarial, en coordinación con otras instituciones públicas y privadas.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo promueve programas intensivos de apertura, consolidación y diversificación de mercados internacionales.

El Ministerio de Relaciones Exteriores promueve alianzas estratégicas entre la MYPE con los peruanos residentes en el extranjero, para crear un sistema de intermediación que articule la oferta de este sector empresarial con los mercados internacionales.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo genera, mantiene actualizado y difunde información sobre oportunidades de exportación y acceso a los mercados del exterior, que incluye demandas, directorios de importadores, condiciones arancelarias, normas técnicas, proceso de exportación y otra información pertinente.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo ejecuta planes estratégicos por sectores, mercados y regiones, priorizando el desarrollo de cadenas exportadoras con participación de las MYPE, en concordancia con el inciso a) del artículo. 8° de la presente Ley.

### **Art. 24° Información, Estadística y Base de Datos**

El Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI mantiene actualizado el Sistema Nacional de Estadística e Informática sobre la MYPE, facilitando a los integrantes del sistema y a los usuarios el acceso a la información estadística y bases de datos obtenidas.

El INEI promueve las iniciativas públicas y privadas dirigidas a procesar y difundir dicha información, de conformidad con la Resolución Jefatural N° 063-98-INEI, de la Comisión Técnica Interinstitucional de Estadística de la Pequeña y Microempresa.

## **CAPITULO IV**

### **DE LA INVESTIGACION, INNOVACION Y SERVICIOS TECNOLOGICOS**

#### **Art. 25° Modernización Tecnológica**

El Estado impulsa la modernización tecnológica del tejido empresarial de las MYPE y el desarrollo del mercado de servicios tecnológicos como elementos de soporte de un sistema nacional de innovación continua.

El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología – CONCYTEC- promueve, articula y operativita la investigación e innovación tecnológica entre las Universidades y Centros de Investigación con las MYPE

#### **Art. 26° Servicios Tecnológicos**

El Estado promueve la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la inversión en formación y entrenamiento de sus recursos humanos, orientados a dar igualdad de oportunidades de acceso a la tecnología y el conocimiento, con el fin de incrementar la productividad, la mejora de la calidad de los procesos productivos y productos, la integración

de las cadenas productivas Inter e intersectoriales y en general a la competitividad de los productos y las líneas de actividad con ventajas distintivas. Para ello, también promueve la vinculación entre las universidades y centros de investigación con las MYPE.

#### **Art. 27° Oferta de Servicios Tecnológicos**

El Estado promueve la oferta de servicios tecnológicos orientada a la demanda de las MYPE, como soporte a las empresas, facilitando el acceso a fondos específicos de financiamiento o cofinanciamiento, a Centros de Innovación Tecnológica o de Desarrollo Empresarial, a Centros de Información u otros mecanismos o instrumentos, que incluye la investigación, el diseño, la información, la capacitación, la asistencia técnica, la asesoría y la consultoría empresarial, los servicios de laboratorio necesarios y las pruebas piloto.

#### **5.1.2.4 TITULO IV: DEL ACCESO AL FINANCIAMIENTO**

##### **Art. 28° Acceso al Financiamiento**

El Estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las MYPE y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero.

##### **Art. 29° Participación de COFIDE**

El Estado, a través de la Corporación Financiera de Desarrollo COFIDE, promueve y articula integralmente el financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales en beneficio de las MYPE.

Los intermediarios financieros que utilizan fondos que entrega COFIDE, para el financiamiento de las MYPE, son los considerados en la Ley N° 26702 – Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y sus modificatorias, y utilizan la metodología, los nuevos productos financieros estandarizados y nuevas tecnologías de intermediación a favor de las MYPE, diseñadas o aprobadas por COFIDE.

COFIDE procura canalizar prioritariamente sus recursos financieros o aquellas MYPE que producen o utilizan productos elaborados o transformados en el territorio nacional.

### **Art. 30° Función de COFIDE en la gestión de Negocios MYPE**

La Corporación Financiera de Desarrollo – COFIDE, en el marco de la presente Ley, ejercerá las siguientes funciones:

- a) Diseñar metodologías para el desarrollo de Productos Financieros y tecnologías que faciliten la intermediación a favor de las MYPE, sobre la base de un proceso de estandarización productiva y financiera, posibilitando la reducción de los costos unitarios de la gestión financiera y generando economías de escala de conformidad con lo establecido en el numeral 44. Del artículo 221° de la Ley N° 26702 y sus modificatorias.

**b)** Predeterminar la viabilidad financiera desde el diseño de los Productos Financieros Estandarizados, los que deben estar adecuados a los mercados y ser compatibles con la necesidad de financiamiento de cada actividad productiva y de conformidad con la normatividad vigente.

**c)** Implementar un sistema de calificación de riesgos para los productos financieros que diseñen en coordinación con la Superintendencia de Banca y Seguros.

**d)** Gestionar la obtención de recursos y canalizarlos a las empresas de Operaciones Múltiples consideradas en la Ley N° 26702 – Ley General del Sistema Financiero, para que destinen dichos recursos financieros a las MYPE.

**e)** Colaborar con la Superintendencia de Banca y Seguros-SBS-en el diseño de mecanismos de control de gestión de los intermediarios.

**f)** Coordinar y hacer el seguimiento de las actividades relacionadas con los servicios prestados por las entidades privadas facilitadoras de negocios, promotores de inversión, asesores y consultores de las MYPE, que no se encuentren reguladas o supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros -SBS- o por la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores – CONASEV, para efectos del mejor funcionamiento integral del sistema de financiamiento y la optimización del uso de los recursos.

COFIDE adopta las medidas técnicas, legales y administrativas necesarias para fortalecer su rol de fomento en beneficio de las MYPE para establecer las normas y procedimientos

relacionados con el proceso de estandarización de productos financieros destinados a los clientes potenciales y de conformidad con la normatividad vigente.

### **Art. 31° De los intermediarios Financieros**

COFIDE A efectos de canalizar hacia las MYPE y entregar los fondos que gestiona y obtiene de las diferentes fuentes, incluyendo los provenientes de la Cooperación Técnica Internacional y en fideicomiso, suscribe convenios o contratos de operación con los intermediarios financieros señalados en el artículo 29° de la presente Ley, siempre que las condiciones de fideicomiso no establezcan lo contrario.

### **Art. 32° Supervisión de Créditos**

La supervisión y monitoreo de los créditos que son otorgados con los fondos que entrega COFIDE a través de los intermediarios financieros señalados en el artículo 29° de la presente Ley, se complementa a efectos de optimizar su utilización y maximizar su recuperación, con la participación de entidades especializadas privadas facilitadoras de negocios, tales como promotores de inversión; de proyecto y de asesorías y de consultorías de MYPE siendo retribuidos estos servicios en función de los resultados previstos.

### **Art. 33° Fondos de garantía para las MYPES**

COFIDE destina un porcentaje de los recursos financieros que gestione y obtenga de las diferentes fuentes para el financiamiento de la MYPE, siempre que los términos en que les son entregados los recursos le permitan destinar parte de los mismos para conformar o incrementar Fondos de Garantía, que en términos promocionales faciliten el acceso de la MYPE a los

mercados financieros y de capitales, a la participación en compras estatales y de otras instituciones.

#### **Art. 34° Capital de riesgo**

El Estado promueve el desarrollo de fondos de inversión de capital de riesgo que adquieran una participación temporal en el capital de las MYPE innovadoras que inicien su actividad y de las existentes con menos de dos años de funcionamiento.

#### **Art. 35° Centrales de riesgo**

El Estado a través de la Superintendencia de Banca y Seguros, crea y mantiene un servicio de información de riesgos especializado en MYPE, de conformidad con lo señalado por la Ley N. ° 27489, Ley que regula las centrales privadas de información de riesgos y de protección al titular de información y sus modificatorias

### **5.1.2.5 TITULO V: INSTRUMENTOS DE FORMALIZACION PARA EL DESARROLLO Y LA COMPETITIVIDAD**

#### **CAPITULO I: DE LA SIMPLIFICACION DE TRÁMITES**

#### **Art. 36° Acceso a la Formalización**

El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior

#### **Art. 37° Simplificación de trámites y régimen de ventanilla única**

Las MYPE que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta, conforme a lo establecido en el inciso i) del artículo 1° de la Ley N° 26965.

El CODEMYPE para la formalización de las MYPE promueve la reducción de los costos registrales y notariales ante la SUNARP y Colegio de Notarios.

## **CAPITULO II**

### **DE LAS LICENCIAS Y PERMISOS MUNICIPALES**

#### **Art. 38° Licencia de funcionamiento provisional**

La Municipalidad, en un plazo no mayor de siete (7) días hábiles, otorga en un solo acto la licencia de funcionamiento provisional previa conformidad de la Zonificación y compatibilidad de uso correspondiente. Si vencido el plazo, la Municipalidad no se pronuncia sobre la solicitud del usuario, se entenderá otorgada la licencia de funcionamiento provisional.

La licencia provisional de funcionamiento tendrá validez de doce (12) meses, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud.

#### **Art. 39° Licencia municipal de funcionamiento definitiva**

Vencido el plazo referido en el artículo anterior, la Municipalidad respectiva, que no ha detectado ninguna irregularidad o que habiéndola detectado, ha sido subsanado, emite la Licencia Municipal de Funcionamiento Definitiva.

Otorgada la Licencia de Funcionamiento Definitiva, la Municipalidad Distrital o Provincial, según corresponda, no podrá cobrar tasas por concepto de renovación, fiscalización o control y

actualización de datos de la misma, ni otro referido a este trámite, con excepción de los casos de cambio de uso, de acuerdo a lo que establece el DECRETO Legislativo N° 776, Ley de Tributación Municipal y sus modificaciones.

#### **Art. 40° Costo de la licencia provisional y definitiva**

El costo de los trámites relacionados con la Licencia Municipal de Funcionamiento Provisional y Definitiva para las MYPE está en función del costo administrativo del servicio que prestan las municipalidades debidamente sustentado, previa publicación.

La Comisión de Acceso al Mercado del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) es la encargada de velar por el cumplimiento de estas normas, debiendo actuar de oficio o a pedido de parte.

#### **Art. 41° Revocatoria de la licencia de funcionamiento**

Solo se podrá revocar la Licencia de Funcionamiento Definitiva por causa expresamente establecida en el ordenamiento legal de acuerdo a lo establecido en el artículo IV del Título Preliminar de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General.

La Municipalidad deberá convocar a una audiencia de conciliación como requisito para la revocación de una Licencia de Funcionamiento Definitiva. El incumplimiento de este requisito acarrea la nulidad del procedimiento revocatorio.

### **CAPITULO III**

#### **DEL REGIMEN TRIBUTARIO DE LAS MYPE**

#### **Art. 42° Régimen tributario de las MYPE**

El Régimen Tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad.

El Estado promueve campañas de difusión sobre el Régimen Tributario, en especial el de aplicación a las MYPE con los sectores involucrados.

La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE

## **5.1.2.6 TITULO VI: REGIMEN LABORAL DE LAS MICROEMPRESAS**

### **CAPITULO UNICO**

#### **DEL REGIMEN LABORAL ESPECIAL**

##### **Art. 43° Objeto**

Crease el régimen laboral especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Microempresas, mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas.

El presente régimen laboral especial es de naturaleza temporal y se extenderá por un periodo de (5) cinco años desde la entrada en vigencia de la presente Ley, debiendo las empresas para mantenerse en el, conservar las condiciones establecidas en los artículos 2° y 3° de la presente Ley para mantenerse en este.

El régimen laboral especial comprende remuneración, jornada de trabajo, horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo, descanso semanal, descanso vacacional, descanso por días feriados, despido injustificado, seguro social de salud y régimen pensionario.

Las Microempresas y los trabajadores considerados en el presente régimen pueden pactar mejores condiciones a las previstas en la presente Ley, respetando el carácter esencial de los derechos reconocidos en el párrafo anterior.

#### **Art. 44° Permanencia en el régimen laboral especial**

Si en un ejercicio económico una Microempresa definida como tal en la presente Ley, inicialmente comprendida en el régimen especial supera el importe máximo de ingresos previstos en la presente Ley o tiene más de diez (10) trabajadores por un periodo superior a un año, será excluida del régimen laboral especial.

#### **Art. 45° Remuneración**

Los trabajadores comprendidos en la presente Ley tienen derecho a percibir por lo menos la remuneración mínima vital, de conformidad con la Constitución y demás normas legales vigentes.

#### **Art. 46° Jornada y horario de trabajo**

En materia de jornada de trabajo, horario de trabajo, trabajo en sobre tiempo de los trabajadores de la Microempresa, es aplicable lo previsto por el Decreto Supremo N 007 – 2002 TR, Texto Único Ordenado del Decreto Legislativo N 854, Ley de Jornada de Trabajo, Horario y Trabajo en Sobre Tiempo, modificado por la Ley N 27671, o norma que la sustituya.

En los Centros de trabajo cuya jornada laboral se desarrolle habitualmente en horario nocturno, no se aplicara sobre la tasa del 35%.

#### **Art. 47: El descanso semanal obligatorio**

El descanso semanal obligatorio y el descanso en días feriados se rigen por las normas del régimen laboral común de la actividad privada.

#### **Art. 48: El descanso vacacional**

El trabajador que cumpla el récord establecido en el artículo 10 del Decreto Legislativo N 713, Ley de Consolidación de Descansos Remunerados de los Trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, tendrá derecho como mínimo, a quince (15) días calendario de descanso por cada año completo de servicios. Rige lo dispuesto en el Decreto Legislativo N 713 en lo que le sea aplicable.

#### **Art. 49° El despido injustificado**

El importe de la indemnización por despido injustificado es equivalente a quince (15) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento ochenta (180) remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan por dozavos.

#### **Art. 50° El seguro social de salud**

Los trabajadores y conductores de las Microempresas comprendidas en la presente norma, son asegurados regulares, conforme al Art. 1 de la Ley Nro. 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud.

#### **Art. 51° El régimen pensionario**

Los trabajadores y los conductores de las Microempresas comprendidas en el presente régimen podrán afiliarse a cualquiera de los regímenes previsionales, siendo opción del trabajador y del conductor su incorporación o permanencia en los mismos.

#### **Art. 52° Determinación de microempresas comprendidas en el régimen especial**

Para efectos de ser comprendidas en el régimen especial, las Microempresas que cumplan las condiciones establecidas en los artículos 2° y 3° de la presente Ley, deberán presentar ante la Autoridad Administrativa de Trabajo una Declaración Jurada de poseer las condiciones indicadas, acompañando, de ser el caso, una copia de la Declaración Jurada del Impuesto a la Renta del ejercicio anterior

#### **Art. 53° Fiscalización de las microempresas**

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo realiza el servicio inspectivo, estableciendo metas de inspección anual no menores al veinte por ciento (20%) de las microempresas, a efectos de cumplir con las disposiciones del régimen especial establecidas en la presente Ley.

La determinación del incumplimiento de alguna de las condiciones indicadas, dará lugar a que se considere a la microempresa y a los trabajadores de ésta excluidos del régimen laboral especial y generara el cumplimiento integro de los derechos contemplados en la legislación laboral y de las obligaciones administrativas conforme se hayan generado.

Debe establecerse inspecciones informativas a efectos de difundir la legislación establecida en la presente norma.

#### **Art. 54° Descentralización del servicio inspectivo**

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas necesarias para fortalecer y cumplir efectivamente el servicio inspectivo y fiscalizador de los derechos reconocidos en el presente régimen laboral especial.

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo celebrara convenios de cooperación, colaboración o delegación con entidades y organismos públicos para el adecuado cumplimiento de lo previsto en el régimen especial creado por la presente norma.

#### **ART. 55° Beneficios de las empresas comprendidas en el régimen especial**

A efectos de contratar con el Estado y participar en los Programas de Promoción del mismo, las microempresas deberán acreditar el cumplimiento de las normas laborales de su régimen especial o de las del régimen general, según sea el caso, sin perjuicio de otras exigencias que pudieran establecerse normativamente.

#### **Art. 56° Disposición complementaria al régimen laboral**

Para el caso de las microempresas que no se hayan constituido en personas jurídicas en las que laboren parientes consanguíneos hasta el segundo grado o el cónyuge del titular o propietario persona natural, es aplicable lo previsto en la segunda disposición complementaria de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral, Decreto Supremo N° 003-97-TR. Los trabajadores con relaciones laborales existentes al momento de la entrada en vigencia del régimen especial, mantienen los derechos nacidos de sus relaciones laborales

#### **Art. 57° Disposición complementaria a la indemnización especial**

En caso de que un trabajador que goza de los derechos del régimen general sea despedido con la finalidad exclusiva de ser reemplazado por otro dentro del régimen especial, tendrá derecho al pago de una indemnización especial equivalente a dos (02) remuneraciones mensuales por cada año laborado, las fracciones de año se abonan por dozavos y treintavos, según corresponda. El plazo para accionar por la causal señalada caduca a los (30) días de producido el despido, correspondiendo le al trabajador la carga de la prueba respecto a tal finalidad del despido.

La causal especial e indemnización mencionadas dejan a salvo las demás causales previstas en el régimen laboral general así como su indemnización correspondiente.

### **Disposiciones Complementarias**

**PRIMERA.-** Las MYPE están exoneradas del setenta por ciento (70%) de los derechos de pago previstos en el Texto Único de Procedimientos Administrativos del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, por los trámites y procedimientos que efectúen ante la Autoridad Administrativa de Trabajo.

**SEGUNDA.-** De conformidad con el fortalecimiento del proceso de descentralización y regionalización, declárese de interés público la actividad de crédito a favor de las MYPE, en todo el país. El Banco de la Nación puede suscribir convenios con entidades especializadas y asociaciones privadas no financieras de apoyo a las MYPE a efectos de que el primero brinde servicios de ventanilla a estas últimas.

**TERCERA.-** En las Instituciones Públicas donde se otorgue en concesión servicios de fotocopiado, las MYPE constituidas y conformadas por personas con discapacidad o personas

adultas de la tercera edad, en condiciones de similar precio, calidad y capacidad de suministro, serán consideradas prioritariamente, para la prestación de tales servicios.

**CUARTA.-** En caso de simulación o fraude, a efectos de acceder a los beneficios de la presente Ley, se aplicará las sanciones previstas en la legislación vigente.

**QUINTA.-** Las unidades económicas que se dediquen al rubro de bares, discotecas, juegos de azar y afines, no podrán acogerse al artículo 38° de la presente Ley. Sólo podrán iniciar sus actividades una vez obtenida la licencia de funcionamiento definitiva

**SEXTA.-** En un plazo de sesenta (60) días calendario el Poder Ejecutivo, mediante Decreto Supremo, reglamentara la presente Ley

**SEPTIMA .-** Deróguense la Ley N° 27268, Ley General de la Pequeña y Microempresa el segundo párrafo del artículo 48° de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, y todos los dispositivos legales que se opongan a la presente Ley.

## **5.2 Marco Teórico.**

### **5.2.1. Valor Agregado De Las Mipymes Para Colombia**

Las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) Colombianas, al igual que en la mayoría de los países, son el motor de la economía. Generan más del 50% del empleo nacional, significan el 36% del valor agregado industrial, el 92% de los establecimientos comerciales y el 40% de la producción total del país, lo cual demuestra su importancia y su gran potencial de crecimiento (al comparar su participación en el PIB y el número de establecimientos) pero, a diferencia de lo fundamentales que han sido en el notable crecimiento de los países del sudoeste

asiático y europeos como Italia y España por su destacada participación en su comercio exterior, el aporte de las PYMES a la balanza comercial del país ha sido muy reducida.

Mientras las exportaciones (US\$ 12.547 millones) de las PYMES de Taiwán corresponden al 56% de las exportaciones totales de la isla, las de Corea (US\$18.241 millones) al 40% y las de Italia (US\$ 110.552 millones) al 53%, las de las PYMES colombianas corresponden a no más del 20% del total de las exportaciones de Colombia.

Con el objetivo de duplicar y diversificar las exportaciones de productos no tradicionales, el Gobierno elaboró el Plan Estratégico Exportador, en el cual incluyó el Programa Expopyme, diseñado y coordinado por Proexport Colombia, dirigido a promover la posición exitosa y permanente de las exportaciones de las PYMES y su adaptación a las exigencias de la economía mundial. Al terminar el año 2001 Proexport había invertido más de \$6000 millones en su desarrollo y 1650 MIPYMES habían participado, de las cuales más de 600 realizaron exportaciones por valor de US\$110.700.029 en ese año. Sin embargo, Colombia sigue representado tan solo el 0.2% del total de las exportaciones mundiales de mercancías, con un ingreso per cápita de exportaciones de US\$270 en el año 2000 frente al promedio mundial de US\$600 en ese año.

Y en cuanto a las PYMES, en el año 2000, las exportaciones como porcentaje de las ventas brutas (medidas en pesos) solo alcanzaron el 14%, siendo el sector de envases y cajas de cartón con el 37.6% el de mayor coeficiente exportador y el de muebles con el 10.5% el de menor coeficiente, lo que demuestra que nuestras PYMES han nacido y crecido considerando,

básicamente el mercado local y sólo cuando la demanda nacional se ha reducido han buscado el mercado mundial.

Frente a lo anterior, una de las mayores dificultades que se les presenta a las Pymes Colombianas es su baja capacidad administrativa para vincularse con el sector externo, la falta de información sobre oportunidades de exportaciones competitivas y sostenibles, con altos niveles de valor agregado local, como resultado de una mínima capacitación y gestión gerencial en el área internacional y su limitado acceso a tecnologías, especialmente las referentes al comercio exterior, pues como lo muestra el reciente trabajo desarrollado en la Universidad de los Andes al respecto, los mayores obstáculos al proceso exportador de las Pymes nacionales se refiere a factores relacionados con el marketing como son la adecuación del producto a los requerimientos del mercado externo, la falta de información (conocimiento) de los mercados, el acceso a adecuados canales de distribución y la falta de capacitación en marketing internacional.

Sin superar estas falencias, será difícil que las Pymes Colombianas aprovechen agresivamente las grandes oportunidades que ofrece el mercado mundial, particularmente las que se presentan como resultado de los acuerdos de integración y de los sistemas de preferencia como CAN, ALIDE y ATPA y SGPA, suscritos y otorgados a Colombia. En este sentido, se destaca la reciente aprobación dada por el Congreso de Estados Unidos a la Ley ATPA que abre grandes posibilidades de ampliar la participación de las Pymes colombianas en el mercado de las manufacturas de ese país (un billón de dólares fueron sus compras a países del resto del mundo en 2001) dado que, con la ampliación del número de productos beneficiados con la desgravación, se estima que el 75% de la oferta exportable nacional podrá entrar sin pagar aranceles, abriendo

así nuevas fuentes de empleo y de generación de divisas, convirtiéndose en un apoyo fundamental en el proceso de reactivación de la producción local y de la recuperación del mercado norteamericano.

Así mismo, se debe tener en cuenta que el ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) a partir de 2005 cambiará la suerte de sus países miembros y en particular de las PYMES, que deben enfrentar con estrategias internacionales el mercado ampliado (800 millones de personas) y los nuevos y múltiples competidores y por ello, los emprendedores MIPYMES deben prepararse para hacerse competitivos frente a los del resto de los países.

Es necesario pues, brindarles apoyo de alta calidad en estas áreas si se quiere consolidar a este sector empresarial como una posibilidad naciente para que Colombia apueste por fuera de sus fronteras. Debido a todo esto, un programa de gobierno que les ayude a solucionar en parte esas debilidades, entregándoles las herramientas de gestión y conocimiento empresarial requeridas para iniciar y desarrollar exitosamente un óptimo proceso de internacionalización de sus productos y servicios, apoyándoles en su uso, se vuelve de trascendental importancia cuando hay una notoria disminución de la demanda interna y debilidades en nuestros principales socios comerciales (Estados Unidos y Venezuela).

Por su parte la Cámara de Comercio de Urabá en el año 2015 terminó con un total de 8757 empresas registradas; por tamaño se registraron las siguientes novedades: la microempresa con 95.34% continua siendo el tipo de empresa que mayor participación tiene en la estructura empresarial, lo que no es ajeno a las tendencias nacionales, la pequeña, mediana y grande

aportan 3.6% 1.1. % y 0,3% respectivamente. Lo que permite inferir que en Urabá al igual que el resto del país son las que más aportan al desarrollo y la economía de la región.

### **5.2.2 Generalidades de la economía del municipio de Turbo**

El municipio vive principalmente de la explotación agrícola; las plantaciones de banano y plátano son la actividad principal, la que más personas ocupa y la que más divisas genera; en los últimos cuatro años, la actividad se ha visto desfavorecida por la revaluación del peso colombiano frente al dólar, lo que disminuye fuertemente los ingresos de la zona. Algunas otras actividades primarias son la explotación de la selva chocona, la pesca y la ganadería extensiva.

Puerto de Turbo: Desde el año 1997, año en que se hizo un estudio de factibilidad para construir un puerto en el municipio de Turbo, se están buscando los recursos necesarios para su realización. Éste ha sido incluido como uno de los proyectos estratégicos de desarrollo del departamento de Antioquia y de toda Colombia, el cual cambiará e impulsará enormemente la economía del municipio.

Tras indagar a través de encuestas a cerca de la preparación académica de los administradores y propietarios de las empresas constituidas formal e informalmente se pudo establecer que en su mayoría son administradores empíricos y no cuentan con los conocimientos administrativos y financieros que les permitan tomar decisiones que aporten al desarrollo de las Mypes y a su sostenibilidad en el tiempo; motivo por el cual muchos desconocen las ventajas que tiene estar registrados legalmente y las desventajas de no hacerlo.

### 5.2.3 Economía informal

Se denomina economía informal o economía irregular a la actividad económica oculta sólo por razones de elusión fiscal o de controles administrativos (por ejemplo, el trabajo doméstico no declarado, la venta ambulante espontánea o la infravaloración del precio escriturado en una compraventa inmobiliaria).

La economía informal o irregular forma parte de la economía sumergida al lado de las actividades económicas ilegales (por ejemplo, la facturación falsa o falseada, el tráfico de drogas, el tráfico de armas, la prostitución, el blanqueo de capitales, el crimen organizado y el terrorismo).

La economía sumergida, en la medida en que se transforma en Renta Nacional y acaba integrada en la Demanda agregada, resulta incluida en el dato estadístico del Producto Interior Bruto (PIB), como consecuencia del ajuste de los métodos empleados para estimarlo.

Aunque la economía informal se ha asociado frecuentemente a países en desarrollo y economías emergentes, todos los sistemas económicos, sin excepción, participan de ella.

El daño económico que causa la economía informal al fisco no solamente se cifra en el lucro cesante tributario; se extiende al daño emergente consistente en el disfrute indebido de subvenciones, subsidios, pensiones y demás rúbricas del presupuesto de gastos públicos.

Asimismo, la economía informal constituye uno de los supuestos más dañinos de competencia desleal entre los agentes económicos.

La economía sumergida en España representaría más del 23% del PIB. En España es el equivalente a 240.000 millones de euros. El caso extremo en la Comunidad Europea es Grecia con más del 30% del PIB.

Existen numerosas acepciones en el habla popular para designar esta economía: "pagar bajo cuerda"; "pagar bajo la mesa"; "fuera de los libros" (de contabilidad); "pagar en B" (la tesorería dispondría de una Caja A, que sí formaría parte del Balance, y una Caja B extracontable); "pagar en negro"; "sobresueldo" (cuando la nómina se paga en dos partes, siendo una la que cuenta para el balance, y la otra entregada en mano (generalmente dentro de un sobre) y extracontable).

El término mercado negro se refiere específicamente a la porción de la economía sumergida basada en el contrabando (cfr. Derechos de Aduanas e Impuestos Especiales).

Numerosos sociólogos, antropólogos o economistas han tratado este tipo de racionalidad económica: Keith Hart o Vittorio Capecchi

#### 5.2.4 Tipo de establecimiento:

- **Tienda:** negocio que funciona generalmente dentro de una vivienda o en un local pequeño, que ofrece productos alimenticios y en ocasiones de aseo personal y del hogar, generalmente no es posible encontrar gran variedad de marcas o presentaciones de productos. En el campo se conoce también con el nombre de fonda.
- **Granero:** se caracteriza por tener un mayor espacio físico que las tiendas, generalmente realiza ventas al por mayor y al por menor, y cuenta con grandes abastecimientos de productos.

- **Supermercado:** negocio con un mayor tamaño que las tiendas y los graneros en cuanto a espacio físico, disponibilidad de productos y variedad de calidades, la mercancía está organizada en estantes y generalmente funciona bajo la modalidad de autoservicio.
- **Caja de compensación:** lugar donde las Cajas de compensación familiar desarrollan programas de mercadeo a través de expendios de productos. En estas, generalmente los precios de venta son más bajos que en las tiendas, supermercados y graneros, toda vez que las cajas de compensación son organismos sin ánimo de lucro que persiguen fines eminentemente sociales. Ej.: COMCAJA (Caja de compensación familiar campesina), COMFABOY (Caja de compensación familiar de Boyacá), COLSUBSIDIO, etc.
- **Comisariato o cooperativa:** lugar donde las cooperativas desarrollan programas de mercadeo a través de expendios de productos en los que los precios de venta, generalmente, son más bajos que en las tiendas, supermercados y graneros.

### 5.2.5 Diferencia entre pymes y Mypes

MYPE: La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

PYME: Las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación

en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa.

### 5.2.6 Requisitos para la Formalización de Una MYPE

Constituir una empresa en este país es un proceso cada vez más sencillo y económico. Colombia ha dado pasos de gigante en la simplificación de trámites, por lo menos en lo que a creación de empresas se refiere. Este artículo le permitirá conocer cuáles son los procedimientos y avances en este tema.

La constitución de compañías es a la formalización de la economía, lo que el registro civil de los niños al Estado de Derecho. Un país donde se torna complejo legalizar un negocio, hace imposible la captación de impuestos y el cumplimiento de las normas básicas del ordenamiento jurídico.

Las entidades implicadas son la DIAN, las Cámara de comercio y una entidad bancaria. Un porcentaje superior al 90% de las empresas que se constituyen en el país es S.A.S (Sociedades por Acciones Simplificadas) por lo que vamos a usar este tipo social para describir el proceso de formación

Estos son los pasos que debe seguir:

**Paso 1.** Consulte que sea posible registrar el nombre su compañía, es decir, que está disponible por no ser el de ninguna otra.

**Paso 2.** Prepare, redacte y suscriba los estatutos de la compañía. Éstos son el contrato que regulará la relación entre los socios; y entre ellos y la sociedad. Recomendamos cualquiera los siguientes.

**Paso 3.** PRE-RUT. En la Cámara de Comercio, puede tramitar el PRE-RUT antes de proceder al registro. Es necesario presentar estatutos, formularios diligenciados, la cédula del representante legal y la de su suplente.

**Paso 4.** Inscripción en el Registro. En la Cámara de Comercio llevarán a cabo un estudio de legalidad de los estatutos; debe tener en cuenta que es necesario cancelar el impuesto de registro, el cual tiene un valor del 0.7% del monto del capital asignado.

**Paso 5.** Es obligatorio que con la empresa registrada y el PRE-RUT, se proceda a abrir una cuenta bancaria. Sin la certificación de apertura de la cuenta, la DIAN no procederá a registrar el RUT como definitivo.

**Paso 6.** Con el certificado bancario se debe tramitar en la DIAN el RUT definitivo.

**Paso 7.** Llevar el RUT definitivo aportado por la DIAN a la Cámara de Comercio para que en el Certificado de existencia y representación legal de la compañía, ya no figure como provisional.

**Paso 8.** En la DIAN, se debe solicitar una resolución de facturación, en principio manual. Sin facturas es posible contratar, pero no se pueden cobrar los servicios.

**Paso 9.** Toda compañía debe solicitar la Inscripción de Libros en la Cámara de Comercio; éstos serán el Libro de actas y el Libro de accionistas. La falta de registro de los libros acarrea la pérdida de los beneficios tributarios.

**Paso 10.** Se debe registrar a la empresa en el sistema de Seguridad Social, para poder contratar empleados.

Este artículo parece más complejo de lo que en realidad es, se trata de procedimientos que están constantemente acompañados por funcionarios tanto de la DIAN como de la Cámara de Comercio, lo cual facilita la realización de los trámites.

La formalización de empresas en el país no presenta grandes desafíos. Sin embargo, la gestión de las mismas, por la gran cantidad de obligaciones formales relacionadas con información e impuestos, crea una barrera que no hemos podido superar para lograr que los autónomos o emprendedores estructuren sus operaciones, grandes o pequeñas, desde sociedades comerciales, manténgase informado y evite sanciones.

### **5.2.7 Consecuencias de la Informalidad**

- No podrán participar en concursos públicos y adjudicaciones como proveedores de bienes o servicios.
- Están limitados a realizar negocios con otras empresas y competir en el mercado nacional e internacional.
- No podrán asociarse o formar consorcios empresariales.
- Se dificultara su acceso al sistema financiero formal.
- No participaran en programas de apoyo a la Mypes y pymes promovidas por el estado.

- Implica que la gran mayoría de colombianos no tengan acceso a un mínimo de protección social, sobre todo a pensiones, lo que los obligaría a continuar trabajando más allá de la edad de jubilación.
- Reducción tributaria: altos niveles de informalidad conllevan a una baja recaudación fiscal, lo que se traduce en menos obras y peores servicios públicos para los propios contribuyentes.

### **5.3 Estudio de Mercado**

#### **5.3.1 Análisis de Mercado**

Analizar el mercados nos permite identificar y determinar si es viable la creación de una empresa de asesorías financieras para las MYPES informales del sector comercio del municipio de Turbo.

Ahora bien hay que tener en cuenta los siguientes objetivos:

- Identificar cuáles y cuantas son las MYPES informales del sector comercio del municipio de Turbo.
- Identificar si las MYPES informales del sector comercio del municipio de Turbo están dispuestas a utilizar el servicio.
- Analizar la situación actual de las MYPES, para determinar a qué otra problemática distinta a la formalización y de envergadura financiera se enfrentan.

##### **5.3.1.1 Aspectos Diferenciadores**

Partiendo del hecho de que nuestro servicio es de venta directa, inicialmente para lograr el reconocimiento en el mercado, visitaremos uno a uno los establecimientos de carácter informal; esto representa una ventaja potencial para nosotros, dado que no existe en nuestro entorno otra entidad que preste un servicio tan personalizado como el nuestro.

### **5.3.1.2 Tendencias económicas del sector:**

En la actualidad Turbo cuenta con una economía estable, teniendo en cuenta que gran parte de la economía está compuesta por empresas pequeñas y microempresas.

Esta región es altamente costumbrista, por tal motivo presentamos nuestros servicios como una alternativa de crecimiento que no amenaza la idiosincrasia del sector comercio del municipio de Turbo, Es decir, a pesar de que nuestro servicio es nuevo para las personas de este mercado, los procesos son más sencillos de lo que parecen.

### **5.3.1.3 Definición O Identificación Del Producto (Servicio):**

Somos empresa joven con frescura, que centraliza sus servicios en clientes específicos, brindando ofertas diversas y directas.

La Unión S.A como entidad se encarga de brindar empresas pequeñas y microempresas informales asesorías financieras, administrativas y Estrategias de mercado; De tal modo que estos puedan percibir la formalización y legalización de sus procesos como una forma de alcanzar su desarrollo sostenible al Nivel de su crecimiento como entidad.

Nuestro acompañamiento va desde brindar a los clientes diferentes alternativas para legalizar y formalizar sus procesos comerciales y financieros hasta el momento en que la empresa se

encuentre al día con todos los parámetros y exigencias de la normatividad vigente para su correcto funcionamiento.

Esta intervención debe aplicarse entorno a todo lo que constituye los Graneros, tiendas, misceláneas, peluquerías, mini restaurantes y demás micros y pequeños negocios informales del sector comercio del municipio de Turbo en cuestión. De tal modo que se pueda garantizar que esas estrategias no son un declive sino que por el Contrario están dejando amplias ganancias.

Efectuaremos una vez identificadas las dificultades planes de acción, actuar que ataquen de frente las debilidades en ese campo, es Decir, aumentando las fortalezas para acabar con las debilidades.

#### **5.3.1.4 Ventajas competitivas:**

Contamos con ventajas muy importantes frente a la competencia que nos permite posesionarnos en un nivel muy alto, ya que contamos con un personal capacitado para cada una de las actividades y con un servicio no antes visto en la competencia: asesorías domiciliarias personalizadas para cada necesidad.

#### **5.3.1.5 Nombre del producto, Marca, Logotipo y slogan:**



*Figura 1 Logotipo 1*

### **5.3.1.6 Análisis Del Mercado**

El análisis anterior, arrojó los datos estadísticos, que ayudan a establecer que nuestros clientes potenciales son las micros y pequeñas empresas pertenecientes a mujeres entre los 25 y 50 años de edad, y los hombres en su minoría entre los 28 y 59 años de edad que se encuentran en pleno uso de sus facultades.

Con el estudio realizado a la comunidad, se puede decir que la mayor parte de los posibles clientes, son tiendas, graneros, peluquerías, cacharrerías, misceláneas, restaurantes de comida rápida. Por tal motivo, pretendemos abarcar todo el sector comercial del municipio de Turbo dándole un valor agregado a nuestro producto, haciéndolo más atractivo que el de la competencia para posicionarlo en el nivel más alto en el mercado.

Es supremamente importante la dedicación y el nivel de emprendimiento del empresario para ser competente ante la oferta, no obstante, somos un grupo preparado para establecer un buen plan estratégico para captar la atención de la población a quien va dirigido el servicio, ya que las personas tienden a fidelizarse con un producto o servicio una vez lo haya utilizado.

#### **5.3.1.6.1 Medición y pronóstico de la demanda**

Pretendemos brindarles nuestros servicios a todas las personas que cuenten con los requisitos básicos ya establecidos por la institución, obteniendo a futuro un alto reconocimiento por la comunidad y a su vez atraer gran parte de los clientes de la competencia.

#### **5.3.1.6.2 Segmentación del mercado y mercado meta**

- **Segmento del mercado al cual va dirigido:** Nuestros servicios están enfocados en aquellas personas emprendedoras propietarios de microempresas o pequeñas empresas informales mayores de 18 años.
- **Estrategias de cobertura del mercado y factores por los cuales se seleccionó:** Mediante la prestación de un excelente servicio se suplirán las necesidades de nuestros asociados y esto a su vez contribuye al autosostenimiento de la compañía que nos ayudará a posicionarnos y mantenernos vigentes en el mercado.
- **Descripción del mercado objetivo:** ser líderes en la prestación de servicios asesorías financieras para la formalización de micro y pequeñas empresas, con la más alta calidad, trabajando por el mejoramiento y bienestar de la comunidad, contando con el mejor talento humano y que tengamos fácil capacidad de respuesta frente a los cambios.
- **Estrategias para lograr el posicionamiento del producto:** Ofrecer beneficios y ventajas a nuestros asociados a partir del uso adecuado de tecnologías de información
  - Facilitaciones de trámites en Cámara de Comercio, DIAN, entre otras
  - Asesorías domiciliarias y acompañamiento a los clientes.

**Segmentación por áreas geográficas:** Inicialmente vamos a establecernos en el sector comercio del municipio de Turbo pero a futuro pretendemos expandirnos por toda la región de Urabá.

**Segmentación demográfica:** Nos dirigimos a las personas mayores de 18 años sin importar el sexo, raza o estado civil. Desde que estén a cargo de la administración y toma de decisiones de una micro o pequeña empresa.

**Segmentación psicográfica:** vamos dirigidos a: Empresas responsables, con características propias de las pequeñas empresas y microempresas informales.

### **5.3.1.6.3 Análisis De La Oferta:**

Aunque en nuestra zona no tenemos competencia directa, no debemos echar en saco roto la Presencia de contadores reconocidos y especialistas en finanzas, que brindan servicios de asesorías en Forma independiente y cuentan con un alto grado de aceptabilidad ante la comunidad en general, debido al buen renombre que se han ganado con su muy buena labor diaria a todo tipo de empresas.

En la zona contamos con competidores indirectos tales como: Contadores públicos y aquellas empresas que se dedican netamente al manejo y control de las finanzas y estrategias de mercadeo, alianzas con cooperativas financieras entre otras.

Nuestra competencia puede utilizar muchas estrategias para atraer cada vez más clientes pero a su vez, cuenta con aspectos negativos que nos sirven para superarlos y atraer gran parte de su clientela, ofreciendo un servicio con mayor calidad ya que ellos no cuentan con personal capacitado para prestar un servicio domiciliario tan personalizado como el nuestro.

La población a la que va dirigido el servicio financiero son personas exigentes que necesitan saber que su negocio va estar bien asesorado y nuestro servicio brindado llenen sus expectativas teniendo en cuenta la calidad del servicio, la atención al cliente y esta es una debilidad resaltante que se ha observado en el análisis hecho a la competencia, se observa que no cuentan con la cantidad de empleados necesarios para las actividades laborales realizadas en la empresa.

También pudimos observar que no cuentan con personal idóneo para la prestación del servicio domiciliario

### **5.3.2 Investigación de Mercado**

#### **5.3.2.1 Planeación de la investigación:**

Debido a que en la zona de Urabá no existe una entidad que cuente con las características necesarias para satisfacer los requerimientos que exige el fomento de la formalización de micros y pequeñas empresas, La Unión S.A.S se crea como método de solución a esta problemática. Los objetivos de esta investigación específicamente están enfocados a resolver los problemas de inseguridad, confiabilidad y responsabilidad de las instituciones prestadoras de este servicio. Además de establecer una cifra que nos permita conocer cuáles son esas entidades que funcionan de modo no reglamentario.

#### **5.3.2.2 Recolección de la información.**

Para tal información se recurrirá al método de encuesta para recopilar toda la información necesaria acerca de los posibles clientes, determinar y clasificar a las MYPES informales del sector comercio del municipio de Turbo.

Se realizo la siguiente encuesta:

#### **ENCUESTA**

Por favor, invierta unos pocos minutos de su tiempo para rellenar el siguiente cuestionario.

Nombre de empresa: \_\_\_\_\_

Actividad Económica: \_\_\_\_\_

Fecha de la encuesta: \_\_\_\_\_

**1. ¿Conoce usted acerca de los beneficios que trae la constitución legal de su empresa?**

a. Si

b. No

**2. ¿Le interesaría conocer acerca de estos beneficios?**

a. Si

b. No

c. Posiblemente en el futuro

**3. ¿Con cuántos trabajadores tiene su empresa?**

a. Menos de 10 trabajadores

b. Entre 11 y 50 trabajadores

c. Entre 51 y 200 trabajadores

d. Superior a 200 trabajadores

**4. ¿En su empresa hay alguien encargado del área financiera?**

a. Si b. No

**5. ¿Alguna vez ha utilizado asesorías externas para su empresa?**

a. Sí b. No

**6. ¿Cuál de estos tipos de asesorías ha recibido o estaría interesado en recibir para su empresa o negocio?**

a. Asesoría administrativa

b. Asesoría contable

c. Otras. ¿cuál? \_\_\_\_\_

**7. ¿Utilizaría los servicios de asesoría contables y financieras que presta la empresa La Unión S.A.S?**

a. Sí, en cuanto estuviese en el mercado

b. Sí, pero dejaría pasar un tiempo

c. Puede que lo use o puede que no

d. No, no lo usaría

**8. ¿Cómo evaluaría la prestación de nuestros servicios de asesorías contables y financieras?**

a. De gran utilidad

b. Bastante útil

c. No muy útil

d. Nunca lo usaría

**9. ¿Cuánto pagaría usted por recibir el servicio de asesorías?**

a. Entre 100.000 y 150.000

b. Entre 1500000 y 200.000

c. Entre 300.000 y 500.000

**10. Por favor díganos, ¿cuál o cuáles son las razones por las que no le atrae el servicio?**

a. Es complicado

b. Es innecesario

- c. Precio excesivo
- d. Otro (por favor especifique)

**11. ¿Cuál es el principal motivo por el cual no contrata asesorías profesionales?**

- a. Cuenta con la estructura adecuada y No lo requiere
- b. Costos
- c. No confía en asesores externos
- d. Otras ¿cuáles?\_\_\_\_\_

**12. Aparte del servicio, ¿qué otros factores te influyen en la decisión de compra?**

- a. Experiencia de otros clientes
- b. El personal
- c. La garantía
- d. La publicidad

**13. ¿Conoce otras empresas que presten este servicio?**

- a. Si
- b. No

**14. ¿Cómo le parecería a usted que en el municipio de Turbo hubiera una empresa dedicada al servicio de asesorías?**

- a. Bueno
- b. Malo
- c. Regular

**15. ¿Recomendaría este servicio a otras personas o empresas?**

- a. Sí
- b. b. No

Se tomó como muestra 274 encuestas repartidas en diferentes sitios del sector comercio del Municipio de Turbo, para tener una panorámica un tanto general de la situación.

### 5.3.2.3 Tabulación o agrupación de datos

#	A	B	C	D
1	231	43	0	0
2	250	10	14	0
3	203	71	0	0
4	94	180	0	0
5	82	192	0	0
6	54	220	0	0
7	181	8	82	0
8	230	44	0	0
9	124	55	69	26
10	274	0	0	0
11	55	66	153	0
12	17	26	126	105
13	61	213	0	0
14	274	0	0	0
15	258	16	0	0

*Tabla 1 Tabulación Encuesta 1*

### 5.3.2.4 Presentación de resultado

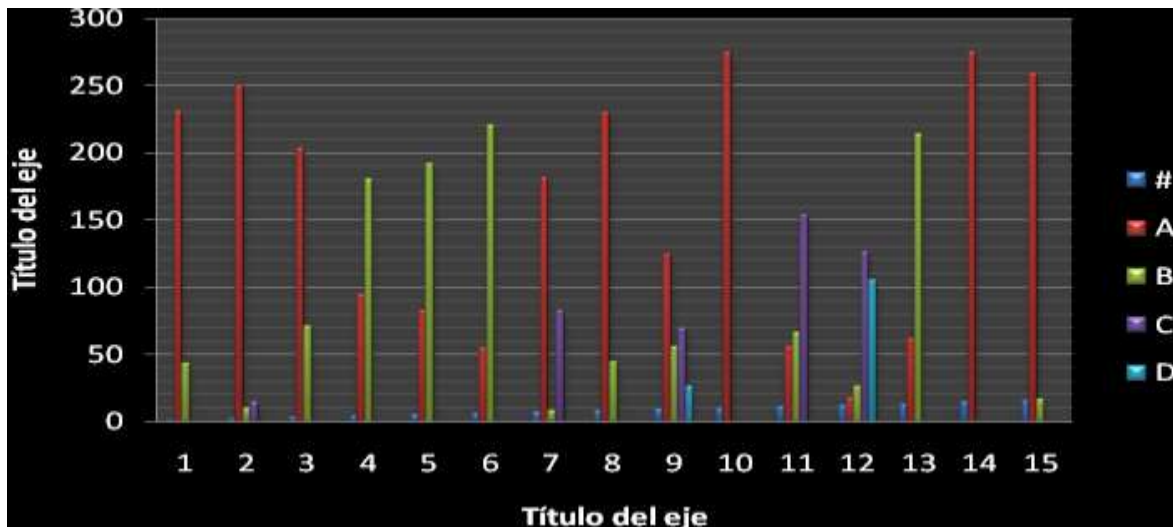


Diagrama 1 Resultados 1

Al indagar a los administradores y propietarios de las Mypes si conocían acerca de los beneficios que ofrece el estado, para aquellos que cumplan a cabalidad con la normatividad vigente para la formalización y legal funcionamiento de las Mypes; Solo el 16% conoce acerca de esta temática, mientras que el 84% de estos contestaron que no conocen a cerca de estos beneficios, lo que los constituye como clientes potenciales de La Unión S.A; por otro lado al preguntar acerca de que si estarían interesados en conocer acerca de los beneficios que trae la formalización de su actividad economía el 91% de las personas encuestadas mostraron disposición para capacitarse, el 4% no está interesado y el 5% lo considera como una opción a futuro para su crecimiento.

Al preguntar sobre el número de trabajadores que conformaba la empresa el 74% poseía 10 empleados o menos y un 26% entre 11 y 50 empleados, lo que ver que en su gran mayoría las empresas son Mypes.

Ante la pregunta en su empresa hay alguien encargado del área financiera, el 34% manifestó que si y un 66% reconoció que no había un encargado de esta área en específico.

A la pregunta alguna vez ha utilizado asesorías externas para su empresa el 30% admite que ha utilizado asesorías externas, mientras que un 70% reconoce que no las ha utilizado.

Al indagar Cuál de estos tipos de asesorías ha recibido o estaría interesado en recibir para su empresa o negocio un 20% manifiesta que asesoría de tipo administrativa y 80% apunta a las asesorías contables, lo que indica que este tipo de asesoría es una de las más requeridas por los administradores y propietarios de Mypes.

Utilizaría los servicios de asesoría contables y financieras que presta la empresa La Unión S.A.S? el 4% no están seguros, el 30 si lo usaria pero dejaría pasar un tiempo, mientras que un 66% reconocen que la usarían en cuento estuviesen en el mercado.

Ante la pregunta ¿Cómo evaluaría la prestación de nuestros servicios de asesorías contables y financieras? El 16% manifestó que le sería de bastante útil, mientras que una amplia mayoría reconoce que le sería de gran utilidad. Cabe destacar que ninguno de los encuestados respondió que no lo utilizaría o que no le seria de utilidad. Lo que deja ver la factibilidad de nuestro proyecto.

A pregunta ¿Cuánto pagaría usted por recibir el servicio de asesorías? El 45% manifiesta que pagaría entre 100.000 y 150.000 pesos, el 20% pagaría entre 150.000 y 200.000 y el 25% pagaría

entre 300.000 y 500.000, lo que se puede deducir que la gran mayoría estarían dispuestos a pagar entre 100.000 y 150.000 pesos, lo que indica que están dispuestos a pagar un buen precio por dichas asesorías.

A la pregunta Por favor díganos, ¿cuál o cuáles son las razones por las que no le atrae el servicio? El 100% de los encuestados manifestó que es complicado, por lo que nos deja ver que la necesidad de simplificar y personalizar el servicio de manera que pueda ser más fácil de su comprensión y acceso a este.

Al preguntar ¿Cuál es el principal motivo por el cual no contrata asesorías profesionales? El 20% respondió que cuenta con la estructura adecuada y no lo requiere, el 24% por los altos costos el 56% no confía en asesores. Lo que permite detectar cuales son las falencias frente a este servicio y tomar los respectivos correctivos.

A la pregunta Aparte del servicio, ¿qué otros factores te influyen en la decisión de compra? Un 6% se basa en la experiencia de otros clientes, un 10% es influenciado por el personal, un 38% en la publicidad y un 46% en la garantía.

Al indagar Conoce otras empresas que presten este servicio el 22% si conoce el servicio y el 78% no lo conoce por lo que puede generar exceptiva nuestra propuesta.

Ante la pregunta ¿Cómo le parecería a usted que en el municipio de Turbo hubiera una empresa dedicada al servicio de asesorías? El 100% de los encuestados reconoce que sería bueno.

A la pregunta ¿Recomendaría este servicio a otras personas o empresas? El 6% de los encuestados respondió que no lo haría, mientras que un 94% reconoce que lo recomendaría. Lo

que permite concluir que es un servicio que fácilmente puede ser recomendado y por tanto tendríamos acceso a un gran número de nuevos clientes por la recomendación de los anteriores.

### **5.3.3 Plan De Mercadeo**

#### **5.3.3.1 Estrategias de introducción al mercado**

##### **5.3.3.1.1 Estrategias de producto**

Este proyecto implementará el medio publicitario de vallas inicialmente, y luego cuando la población tenga un poco de conocimiento sobre nuestra sociedad financiera, comenzaremos con la repartición de volantes y posteriormente las asesorías domiciliarias.

##### **5.3.3.1.2 Estrategias de precio**

Bajo y luego aumentar. Inicialmente daremos un precio más bajo que el de la competencia para atraer gran parte de su clientela y después nivelaremos nuestros precios con los del mercado, cuando tengamos los clientes de nuestra sociedad financiera asegurados.

##### **5.3.3.1 Estrategias De Venta**

Nuestra sociedad financiera cuenta con ventajas muy importantes y significativas. Algunas de ellas son:

- Excelente atención al cliente
- Asesorías domiciliarias
- Personal capacitado en el departamento de ventas

Se pretende realizar visitas domiciliarias aproximadamente 10 por persona en un grupo de 3 integrantes al día.

### **5.3.3.2 Publicidad y promoción**

La Unión S.A.S., se dará a conocer a la población mediante medios de comunicación efectivos como: radio, emisora, televisión, vallas, volantes, entre otros, para que se propague la información del amplio portafolio de los servicios que ofrecemos de manera rápida y oportuna.

### **5.3.3.3 Servicio al cliente**

En primera instancia se contará con un personal especializado en atención al cliente para que brinde la información completa, precisa y exacta a las personas interesadas en utilizar nuestros servicios y a su vez, acompañar a nuestros asociados a la hora de resolver dudas o inquietudes.

### **5.3.4 Análisis Administrativo**

#### **5.3.4.1 Estructura organizacional**

Nuestra empresa es una sociedad por acciones simplificadas dividida en áreas organizadas encargadas de realizar actividades:

- Brindar una óptima atención a nuestros usuarios creando un ambiente familiar.
- Generar confianza y credibilidad ante los usuarios.
- Concientizar a los usuarios sobre la importancia del ahorro para satisfacer una necesidad futura.

### 5.3.4.2 Organigrama



Figura 2 Organigrama 1

### 5.3.4.3 Marco legal de la organización

Optamos por Sociedad por Acciones Simplificadas ya que no requiere de revisor fiscal, además podemos funcionar con uno o varios accionistas que pueden ser personas jurídicas y naturales, porque podemos constituirnos con cualquier monto de capital social y tener cualquier cantidad de empleados, etc.

### 5.3.4.4 Gestión de talento humano

El personal que vamos a contratar, debe cumplir con ciertos requisitos como:

- Que sean profesionales en el área en la que se van a desempeñar.
- Que presenten la hoja de vida completa con los soportes y la documentación necesaria.
- Que tengan mínimo 6 meses de experiencia laboral.
- Que goce de buena presentación personal.

- Que maneje una buena relación con sus compañeros de trabajos.
- Que posea buena fluidez verbal, es decir, que se sepa dirigir a un público

#### **5.3.4.5 Matriz DOFA**

##### **DEBILIDADES**

- Somos nuevos en el mercado
- Bajo capital para iniciar
- Falta de experiencia
- Poco reconocimiento ante la comunidad
- Desconocimiento del comportamiento del sector financiero en el mercado

##### **OPORTUNIDADES**

- Expansión a nivel nacional
- Baja oferta en el mercado
- Implantación de un servicio no existente en la competencia
- Facilidad de fusionarnos con otras entidades
- Adquisición de las últimas tecnologías
- Incremento constante de la cantidad de Micros y pequeñas empresas.

##### **FORTALEZAS**

- Excelente atención al cliente
- Brindamos un servicio nuevo, nunca antes visto en el mercado
- Ofrecemos servicios cómodos al alcance de todos nuestros clientes
- Contamos con el personal capacitado e integral
- Ágil respuesta frente a los cambios

### **AMENAZAS**

- Fortalecimiento de la competencia
- Fidelidad y lealtad de la comunidad a otras entidades
- No aceptación de la comunidad
- Crecimiento de la oferta en el mercado
- Aumento de las bandas delictivas
- Desastres naturales

### **5.3.5 Análisis Técnico**

#### **5.3.5.1 Localización**

- Macro localización: Turbo Antioquia, barrio Buenos Aires.
- Micro localización: Las instalaciones de La Unión S.A.S quedaran ubicadas en el barrio Buenos Aires, calle 108 N° 18-30, esquina

### 5.3.5.2 Descripción del diagrama de flujo

- ✓ **Capacitación:** Se invertirá en talleres de capacitación al personal de la organización para obtener excelentes resultados en la ejecución de todas y cada una de las actividades.
- ✓ **Captación del cliente:** Se realizará trabajo de campo, campañas publicitarias, atención en las instalaciones para atraer clientes.
- ✓ **Selección de clientes:** Consiste en realizar un proceso evaluativo para determinar cuáles son nuestros clientes potenciales, teniendo en cuenta la situación de la micro o pequeña empresa y la capacidad de pago.
- ✓ **Servicios:** Pretende dar a conocer los servicios que ofrece la institución, estos son:
  - **Servicio de asesorías:** Se brindarán asesorías domiciliarias como una estrategia para recaudar clientes donde se expongan la variedad de servicios que ofrece la institución.
  - **Asesorías domiciliarias:** Brindar información puerta a puerta sobre nuestro portafolio de servicios.
  - **Atención al cliente:** Ofrecer un buen trato a los clientes y despejar dudas a las personas que se acerquen a nuestras instalaciones o en su defecto vía telefónica.
  - **Asesorías Virtuales:** Es una agencia virtual para que todos los usuarios puedan acceder con mayor facilidad a los productos y servicios de La Unión S.A.S, sin importar el día ni la hora; con garantía de seguridad, comodidad, rapidez, confidencialidad y disponibilidad. Es por esto que ofrecemos esta plataforma tecnológica.

## 6. Metodología.

### 6.1 Tipo de Investigación y Enfoque.

Este proyecto se fundamentara primeramente en una Investigación Exploratoria, donde se realizara un sondeo que permita cuantificar y cualificar los graneros, tiendas y negocios informales del municipio de Turbo. La metodología a desarrollar en este estudio es exploratoria y descriptiva. La exploratoria tiene por objeto ayudar a que el investigador se familiarice con la situación problema, identifique las variables más importantes, reconozca otros cursos de acción, proponga pistas idóneas para trabajos posteriores y puntualice cuál de esas posibilidades tiene la máxima prioridad en la asignación de los escasos recursos presupuestarios de la empresa. En pocas palabras, la finalidad de los estudios exploratorios es ayudar a obtener, con relativa rapidez, ideas y conocimientos de una situación y es un tipo de investigación extremadamente útil como paso inicial en los procesos. Esta investigación cumple con estas características, pues a través de la observación directa y las encuestas se podrán realizar análisis que conlleven al desarrollo coherente de las diversas etapas del proyecto.

Posterior a esto se sistematizara la información para seleccionar y analizar, utilizando la investigación descriptiva, la cual consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. Este proyecto es descriptivo pues no se limita solo a la presentación de la situación actual de la empresa sino también a la formulación y

ejecución de estrategias conducentes a la mejora del desempeño organizacional, para garantizar en parte el crecimiento sostenido de la compañía.

## 6.2 Población y Muestra.

Partiendo de la siguiente formula se determinara el tamaño de nuestra muestra, válida para una población finita como la que trabajamos.

$$n = \frac{N(pq)}{(N-1)\frac{e^2}{z^2} + pq}$$

n= número de muestra

N= Tamaño de la población objeto.

p= probabilidad de éxito.

q= (1-p) probabilidad de fracaso.

e2= porcentaje máximo aceptable de error entre la población y la muestra

z= desviación estándar normal.

### 6.2.1 Universo

Nuestra investigación se enfocara en el sector comercio del municipio de Turbo.

### 6.2.2 Población

Trabajaremos con el dato que registra en una de las investigaciones realizadas por la cámara de comercio de Uraba (2015), la cual nos proporciona una dato correspondiente a 954 Mypes informales en el sector comercial del municipio de Turbo,

### 6.2.3 Muestra

$N = 954$

$p = 0.95$

$q = 0.05$

$e^2 = 5\%$

$z = 1.96$

$n = 274$

$n = 274$

Aplicando la fórmula obtenemos un resultado de:

**$n = 274$**

Entonces decimos que al encuestar a 274 personas, el 95% de las veces el dato real que buscamos estará en el intervalo  $\pm 5\%$  respecto al dato que observamos en las encuestas.

### 6.3.1 Descripción de las Actividades

Las actividades usadas para abarcar los objetivos del proyecto es:

- 1. Descripción de la empresa.** Se realizarán entrevistas al gerente y colaboradores con el fin de conocer la empresa y poder contar con las bases para la elaboración del diagnóstico de las áreas funcionales.
- 2. Diagnóstico del área administrativa, producción, mercadeo, contable y financiera.** Se realizará un análisis estructural, entrevistas y observación que permitan conocer el

entorno interno y externo en el que actúa la empresa, para identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que ésta posee.

**3. Formulación del plan de mejoramiento.** Se realizarán entrevistas y observación a los miembros de la empresa para reconocer los aspectos a mejorar y se formulará el plan de mejoramiento, definiendo las estrategias a ser implementadas.

**4. Implementación del plan de mejoramiento.** Se ejecutarán las acciones estratégicas adecuadas y seguidamente se analizarán los resultados obtenidos

### 6.3.2 Cronograma de Actividades

Tabla 2 Cronograma 1 Tabla 2 Cronograma 2

<b>CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES</b>		
<b>Nombre del proyecto:</b> Asesorías administrativas y financieras para la Acreditación de pequeñas y microempresas informales en el sector comercio del municipio de Turbo		
<b>Actividades</b>	<b>TIEMPO</b>	<b>Responsable</b>
Proceso de Investigación de la Cantidad de MYPES informales en el sector comercial de Turbo	Julio	Grupo de Investigación
Análisis del Sondeo y selección de Clientes potenciales	Julio	Investigador
Descripción de los clientes potenciales	Agosto	Dirección de mercadeo
Diagnóstico del área administrativa, legal, producción, mercadeo, contable y financiera de las MYPES a trabajar.	Agosto	Asesores
Formulación del plan de mejoramiento.	Agosto	Asesores
Implementación del Plan de Mejoramiento	Agosto	Asesores

#### **6.4 Recolección de la Información y Plan de Análisis**

Para realizar el proyecto se ejecutara un análisis tipo analítico y deductivo donde identificaremos aspectos financieros de 274 de los negocios informales más representativos del sector comercio en el municipio de Turbo y su posición frente al sector.

Para la recolección de la información tomaremos como base fuentes primarias y fuentes secundarias, como lo son la Superintendencia de sociedades y la Cámara de comercio de Turbo, con los datos obtenidos de estos entes lograremos consolidar la información de las empresas del sector para lograr obtener la información requerida para llevar a feliz término nuestro proyecto.

## 7. Resultados

Éste análisis se orientó a establecer y describir la situación de las micros y pequeñas empresas informales de Turbo, donde a partir de la no existencia de registro comercial y declaración de impuestos se realizó el plan de mejora y la debida intervención para iniciar el proceso de formalizan y legalización de las empresas.

De acuerdo a la información obtenida de la investigación, se clasificaron las empresas por subsectores, que de acuerdo a las empresas estudiadas fueron: Graneros, Tiendas, Legumbreras, peluquerías, misceláneas y cacharrerías. La mayoría de estas no estaban al tanto de la exigencia de la normatividad vigente, ni de los beneficios que trae para las micros y pequeñas empresas el proceso de formalización.

El primer objetivo de nuestra empresa se logró a través de una campaña de capacitación que permitió a los micros y pequeños empresarios informales estar al tanto de los beneficios de recibir nuestras asesorías personalizadas. Partiendo desde la conformación legal de la empresa y continuando con el acompañamiento situaciones de manejo de la contabilidad, inversión y finanzas en general.

Con la realización de las encuestas se puede inferir que el servicio de asesorías la unión es de gran necesidad para ayudar a las Mypes a su legalización y mejora de sus servicios en aras de lograr aumento de sus ingresos y sostenibilidad en el tiempo.

Cuando salimos de la parte legal y normativa centramos nuestra atención en los estados financieros; en el momento en que le aplicamos los indicadores financieros se determinó a partir de los resultados obtenidos si poseían o no riesgo de quebrar. Los indicadores calculados fueron:

- Índice de Endeudamiento:  $\text{Total Pasivos} / \text{Total Activos}$
- Índice de Liquidez:  $\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$ .
- Índice de Rotación de Cartera:  $\text{Ventas} / \text{Cartera (CxC)}$

Esto nos permitió presentarle informes a nuestros clientes a cerca de la situación financiera de la compañía, proponiéndoles a su vez un plan de acción, de acuerdo a lo que la situación demandase en ese entonces, si optar por aplicar estrategias de mejoramiento continuo o de crecimiento e inversión. Disminuyendo de manera matemática el riesgo de quiebra que según los informes de las entidades del estado corren todas las pequeñas y microempresas de desaparecer en un periodo de vida que oscila entre los tres y cuatro años de funcionamiento.

## 8. Presupuesto.

Se ha establecido que nuestros servicios se cobraran por horas, teniendo en cuenta que las distintas asesorías se cobran de acuerdo al personal que interviene, es decir, nuestro equipo de trabajo constituye desde contadores, administradores financieros, entre otros. Si el servicio a prestar requiere la intervención de todo nuestro talento humano, se precisara un costo que podría oscilar entre \$300.000COP y \$500.000COP por prestación de servicio.

ITEM	CANTIDAD	TIEMPO	Valor Hora	Total
<b>PERSONAL</b>				
Honorarios Investigador	5	8 horas	\$ 22.765	\$ 910.600
Asistente de Investigación	5	8 horas	\$ 8.749	\$ 349.960
Contadores	2	8 horas	\$ 26.354	\$ 421.664
Adm. Financieros	2	8 horas	\$ 26.354	\$ 421.664
Secretaria	1	8 horas	\$ 8.749	\$ 69.992
Aux. Contable	1	8 horas	\$ 8.749	\$ 69.992
<b>EQUIPOS(% de uso)</b>				
Computadores	3	Indefinido	Indefinido	Indefinido
Internet	1	Indefinido	Indefinido	Indefinido
Impresora	1	N/A	Indefinido	Indefinido
<b>MATERIALES</b>				
Fotocopias	Indefinido	N/A	Indefinido	Indefinido
Impresiones	Indefinido	N/A	Indefinido	Indefinido
Cartillas	Indefinido	N/A	Indefinido	Indefinido
<b>Total</b>				

Tabla 3 Presupuesto 1

## 9. Conclusiones.

Para concluir, cabe decir que ha sido muy alarmante para nosotros la alta cifra que representan los negocios clandestinos en el municipio de Turbo, en comparación con la cantidad de negocios formales, la cifra es considerable.

Los administradores y propietarios de las Mypes desconocen las ventajas de estar legalmente constituidos, razón por la cual no se motivan a estar debidamente registrados ante cámara de comercio entre otras.

A partir del análisis de las áreas funcionales de las micros y pequeñas empresas informales se determinó que en su mayoría su administración y manejo de la contabilidad, se ha realizado de manera empírica, conduciendo esto al logro parcial de los objetivos planteados. Algunas de las estrategias propuestas y ejecutadas en el área administrativa correspondieron a definir el direccionamiento estratégico para la empresa, así como el diseño del organigrama y el manual de funciones correspondiente.

En cuanto al área de mercadeo y ventas se refiere, se ejecutaron algunas estrategias de comunicación como tarjetas de presentación, volantes y un portafolio de productos buscando el reconocimiento y la atracción de nuevos clientes.

Asesorías la Unión S.A. posee una gran factibilidad y posibilidad de captar nuevos clientes a los cuales puede asesorar con el fin reducir riesgos de quiebra, ofreciendo a los propietarios, la posibilidad de precisar de manera exacta la rentabilidad de su negocio.

De acuerdo a las encuestas realizadas a través de las asesorías personalizadas que ofrece de La Unión S.A. los comerciantes informales tendrán la oportunidad de desarrollar estrategias de mejora, crecimiento o posicionamiento en el mercado, resolviendo los problemas de administración, inseguridad, confiabilidad y responsabilidad de las instituciones prestadoras de este servicio.

## 10. Recomendaciones.

- ✓ Es importante que las micro y pequeñas empresas del sector comercio del municipio de Turbo realicen estrategias, que posibiliten la formalización de los negocios, tomándolo como una alternativa de crecimiento con beneficios a corto y largo plazo.
- ✓ Es importante que los gerentes sean participativos, colaborativos y constructivos en aquellos espacios de apoyo al desarrollo de las Mypes en Colombia que ha ofrecido el gobierno nacional y las diferentes entidades con el fin de aprender, comprender y aplicar en sus organizaciones éstas herramientas para ir avanzando en los resultados de su gestión.
- ✓ Es fundamental que las organizaciones realicen una revisión de la estructura financiera que mantienen las empresas, no sólo de la proporción que representan los recursos ajenos sobre los propios, también de la proporción de exigible a corto plazo sobre largo plazo y de la recuperación de cartera con el fin de establecer un equilibrio que le permita a la empresa ser estable. Por lo tanto, es importante establecer políticas y procedimientos de manejo, teniendo en cuenta que todas las disposiciones de gestión requieren de grandes esfuerzos y pre-disposición de él mismo para su implementación
- ✓ Es importante que se generen políticas para la buena gestión administrativa ya que la rentabilidad debería estar enfocada en el crecimiento de la empresa, evadiendo riesgo de cierre por no estar constituida legalmente manejando los parámetros de ley pertinentes.

### Referencia Bibliográfica.

Facultad de Administración (documentos de investigación) Marzo de 2012 recuperado de

[http://www.urosario.edu.co/urosario\\_files/61/61c6376b-3223-4826-874e-3baa8bc32133.pdf](http://www.urosario.edu.co/urosario_files/61/61c6376b-3223-4826-874e-3baa8bc32133.pdf)

Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa recuperado de

<https://alianzapacifico.net/observatorio-regional-pymes/images/ley-28015.pdf>

Ospina Martínez Alejandra (2011) ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa recuperado de

<http://repositorio.autonoma.edu.co/jspui/bitstream/11182/316/1/CARACTERIZACION%20DEL%20RIESGO%20FINANCIERO%20EN%20LAS%20PYMES%20E2%80%9393ESTUDIO%20DE%20CASO%20CIUDAD%20DE%20MANIZALES.pdf>

Bedoya Garcés & Marulanda López 2014 (Análisis Financiero De Las Empresas Del Sector Metalmecánico En Dosquebradas, Risaralda) recuperado de

<http://repositorio.utp.edu.co/dspace/bitstream/handle/11059/4411/65815B412.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Wikipedia (economía informal) 13 de octubre de 2016 recuperado de

[https://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa\\_informal](https://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_informal)

Archivo nacional de datos 22 de mayo de 2014 (COLOMBIA - Encuesta Nacional de Calidad de Vida – ENCV 1997) recuperado de

[http://formularios.dane.gov.co/Anda\\_4\\_1/index.php/catalog/195/datafile/F27/V1239](http://formularios.dane.gov.co/Anda_4_1/index.php/catalog/195/datafile/F27/V1239)

Ramos Arévalo Diana Marcela 2011 (Diseño Y Ejecución De Un Plan De Mejoramiento Para La Empresa Creaciones Las Dos Mm) recuperado de <https://red.uao.edu.co/bitstream/10614/2974/1/TAD00918.pdf>

David Correa 24 de Noviembre de 2015 (Definiciones y diferencias de MYPES y PYMES) Revista emprende recuperado de [https://prezi.com/cffr7jyeiw\\_n/definiciones-y-diferencias-de-mypes-y-pymes/](https://prezi.com/cffr7jyeiw_n/definiciones-y-diferencias-de-mypes-y-pymes/)

10 pasos para crear una Empresa en Colombia. 9 de agosto de 2014 recuperado de <https://mprende.co/legal/10-pasos-para-crear-una-empresa-en-colombia>

Guía para el Trámite de Creación y Formalización de Una empresa) recuperado de <https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/emprendimiento/guiaparaeltramitedecreacion/>

Juan Bielovuciv. 2008 (Planeamiento y gestión) recuperado de <http://www.planeamientoygestion.com.pe/consultoria/quienessomos/presentacion.html>

Slideshare (Mipymes en Colombia), 17 de septiembre de 2012 recuperado de <http://es.slideshare.net/dxtrs2/mipymes-en-colombia>