

**Las S.A.S como alternativa de creación de empresas y fomento del emprendimiento en el
municipio de Popayán**



María Alejandra Niño Castaño

**Corporación Universitaria Autónoma del Cauca
Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables
Popayán-Cauca
2017**

**Las S.A.S como alternativa de creación de empresas y fomento del emprendimiento en el
municipio de Popayán**

María Alejandra Niño Castaño

**Trabajo de Grado
Presentado como requisito para optar el título de
Administración de Empresas**

**Asesor
Jorge Eduardo Orozco Álvarez
Magister en Administración Financiera**

**Corporación Universitaria Autónoma del Cauca
Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables
Popayán-Cauca
2017**

Nota de aceptación:

Asesor de Tesis

Jurado

Jurado

Decano(A) de facultad

Popayán 2017

Cualquier párvulo algún día caminará

Agradecimientos

A DIOS por darme la inspiración la sabiduría y la inteligencia para poder enfrentarme y dedicarme esta parte de mi destino además de lograr la culminación de la misma, a mis padres, hermanas.

A todas las personas que me apoyaron.

Resumen

El emprendimiento se relaciona con el desarrollo de proyectos, lo cual implica invertir una serie de recursos para que la empresa a crear logre alcanzar el éxito. Lo cual era una tarea bastante compleja para los emprendedores en Colombia antes del año 2008, año en el cual se creó la Ley que la creación de empresas de tipo SAS, la cual otorgó una serie de beneficios y se facilitó e incentivó la creación de empresas en el país.

Por tal motivo se presenta un estudio con el objetivo de identificar los beneficios que la Ley ofrece para la constitución de empresas o sociedades SAS, para el sector comercial en el municipio de Popayán. Empleando como metodología un método descriptivo y un tipo de estudio que se utilizado fue deductivo.

Palabras claves: emprendimiento, crear empresa, leyes, beneficios, sociedad de acciones simplificadas, Popayán.

Contenido

	Págs.
Resumen	2
Introducción	9
1. Planteamiento del Problema	10
1.1. Formulación del problema	10
1. Marco Teórico	11
2.1 emprendimiento	11
1.1.1. Teorías del emprendimiento:	12
2.1.2 Creación de empresas	20
Análisis técnico	27
Análisis económico:	32
Análisis financiero:	37
2.2 Sociedades S.A.S.	44
2.3. Crecimiento económico	47
2.3.1 Crecimiento empresarial en Colombia.	48
3. Justificación	53
4. Objetivos	55
4.1 Objetivo General	55
4.2. Objetivos específicos	55

	4
5. Metodología	56
5.1. Método	56
5.2. Tipo de estudio	56
5.3. Variables de interés:	56
5.4. Población y muestra	56
5.5. Fuentes de información	56
5.5.1 Fuentes Primarias	56
5.5.2. Fuentes Secundarias	58
5.7. Proceso	58
5.7.1. Fases	58
6 Resultados Obtenidos	59
6.1. Análisis de las S.A.S	59
6.1.1 Sociedades S.A.S en Colombia	59
6.1.2. Sociedades S.A.S en el cauca	59
6.2.1. Sociedades S.A.S en Popayán	61
6.3 Encuesta	64
6.4. Crecimiento de las sociedades S.A.S. Comercial en la ciudad de Popayán.	69
6.5 benéficos de las S.A.S en el comercio	74
6.5.1 desventajas de las sociedades S.A.S	74
6.5.2 La simplificación de los trámites en el momento de la creación de la empresa.	75

	5
6.7. Análisis del fomento del emprendimiento empresarial en el municipio de Popayán.	87
7. Conclusiones	90
8. Recomendaciones	91
Anexos 1	91
CREAR UNA EMPRESA ONLINE	92
ANEXO 2	93
Bibliografía	105

Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1 Tipos de emprendedores	18
Tabla 2 DOFA.....	22
Tabla 3 Estrategias DOFA.....	22
Tabla 4 Estrategias Del Plan De Mercadeo	26
Tabla 5 Sistemas De Costeo	29
Tabla 6 Flujo de Caja.....	38
Tabla 7 Estado De Resultado.....	40
Tabla 8 Balance general.....	41
Tabla 9 Tipos de crecimiento.....	48
Tabla 10 Matrículas nuevas sociedades por actividad económica 2016/2015	50
Tabla 11 Nivel De Confianza	57
Tabla 12 inversión neta.....	60
Tabla 13 Capital S.A.S.....	61
Tabla 14 Comparativo de empresas S.A.S.....	62
Tabla 15 de tamaño de las S.A.S. en Popayán.....	63
Tabla 16 de tamaño de las S.A.S en Popayán.....	63
Tabla 17 Número de empresas constituidas entre los años 2008 y 2016	69
Tabla 18 número de empresas constituidas	72
Tabla 19 tamaño de empresas sector comercial.....	73
Tabla 20 Costo de sociedades	80
Tabla 21 clasificación económica por medio de factores	81
Tabla 22 clasificación de países.....	84
Tabla 23 Trámites de creación de empresas de otros Países	86
Tabla 24 situación laboral.....	87
Tabla 25 Población de Popayán.....	88

Lista de Gráficos

	Pág.
Grafica 1 Total De Unidades Productivas	49
Grafica 2 Matrículas nuevas sociedades por actividad económica, 2016/2015	51
Grafica 3 Inversión Neta 1	60
Grafica 4 . Comparativo de empresas S.A.S	62
Grafica 5 ¿porque escogió las S.A.S. Como opción legal para construir su microempresa	64
Grafica 6 ¿ su empresa la reformo una sociedad anónima simplificada?	64
Grafica 7 ¿ cree que este tipo de sociedad (S.A.S) favorece su actividad económica?	65
Grafica 8 ¿cuál es la principal ventaja por pertenecer a el tipo de sociedad S.A.S a nivel empresarial?	65
Grafica 9	67
Grafica 10	68
Grafica 11 Número de empresas constituidas entre los años 2008 y 2016	69

Lista de Figuras

Figura 1 Clases de sociedades en Colombia	21
Figura 2 las Nueve P	24
Figura 3	24
Figura 4 Financiamiento	33
Figura 5 Fuentes De Financiamiento	34

Introducción

El emprendimiento abarca diferentes acepciones, las cuales están relacionadas con el desarrollo de proyectos, el cual se realiza con un fin o propósito, dentro de los cuales se encuentra el generar ingresos y también como consecuencia la generación de empleo. Para lo cual se hace necesario invertir una serie de recursos que la empresa a crear logre alcanzar el éxito. Esto era una tarea bastante compleja para los emprendedores en Colombia antes del año 2008, año en el cual se creó la Ley que la creación de empresas de tipo S.A.S., la cual otorgó una serie de beneficios y se facilitó e incentivó la creación de empresas en el país.

En este sentido, el presente trabajo se realizó con el objetivo de identificar los beneficios que la Ley ofrece para la constitución de empresas o sociedades S.A.S., para el sector comercial en el municipio de Popayán; lo cual se identificó el grado de crecimiento de este tipo de empresas en el sector comercial del Municipio de Popayán; se determinaron cuáles son los beneficios que las S.A.S. otorgan a los empresarios del sector comercial; y se analizaron si la creación de S.A.S. en el sector comercial fomenta el emprendimiento empresarial en el municipio de Popayán.

Como metodología se utilizó un método descriptivo, con el propósito de conocer la información correspondiente al tema propuesto y de esta forma poder desarrollar cada uno de los objetivos planteados. El tipo de estudio que se utilizó fue deductivo, con el propósito de investigar y analizar la teoría relacionada con la formación o creación de empresas o sociedades S.A.S. en Colombia y específicamente en la ciudad de Popayán.

1. Planteamiento del Problema

La creación de empresa es una de las máximas expresiones del emprendimiento en el sistema económico capitalista, parte de la necesidad humana de organizarse para producir bienes y servicios en favor de la sociedad y los diferentes grupos humanos, trayendo como contraprestación una ganancia para quienes desarrollan esta actividad comercial.

En Colombia la constitución de empresas es una repuesta a la iniciativa privada para la creación de las mismas otorgada a las personas mediante la Constitución Política y es una expresión de emprendimiento, desarrollo económico y por supuesto de inversión. Según las estadísticas aportadas Comfecamaras¹, en el año 2016 la creación de empresas aumento tan solo un 17% en los primeros 6 meses, en otras cifras según la confederación de cámaras de lo que va recorrido del año se han creado en Colombia 161.745 empresas, de las cuales 40.160 sociedades y 121.585 naturales. Las empresas creadas por sectores son los siguientes: el sector comercial con (61.487), seguido de alojamiento y servicios de comida con (21.016), industria manufacturera con (17.445), actividades profesionales y científicas con (12.000), construcción con (9.523), servicios administrativos y de apoyo con (7.014) y otras con (6.283). Como dato en la ciudad de Popayán en el año 2015 se registraron 563 empresas de las cuales 320 se constituyeron mediante la modalidad jurídica de las S.A.S (Confecamaras, 2016)

Partiendo de lo anterior surge entonces como pregunta problema de la presente investigación la siguiente:

1.1. Formulación del problema

¿Son las S.A.S. una alternativa que brinda beneficios y fomenta el emprendimiento en Popayán?

¹ Es una entidad privada, sin ánimo de lucro, que agremia y representa a las 57 entidades de Cámaras de Comercio del sector que existen en Colombia.

1. Marco Teórico

El marco teórico en el cual se sustenta esta investigación interdisciplinaria que involucran áreas como la administración de empresas y la legislación comercial se sustenta en los conceptos de empresa, emprendimiento, gestión de organizaciones, sociedades comerciales y por supuesto en investigaciones realizadas anteriormente que se constituyen en estado del arte y marco referencial para el tema de investigación.

2.1 emprendimiento

Palau. (2000) “El término emprendedor proviene del francés “entrepreneur”,² que es exactamente la misma palabra que se utiliza en lengua inglesa y que deriva del verbo francés “entreprendre” que significa emprender. Un estudio detallado sobre los orígenes del término “entrepreneur” y del proceso de incorporación de tal concepto a la literatura económica fue elaborado por Hoselitz (1951). En sus orígenes, durante el S. XVII se aplicó el término a los franceses que llevaban a cabo expediciones militares. Más adelante se amplió su significado incluyendo a quienes emprendían proyectos de construcción de infraestructuras con carácter religioso o militar. El uso más antiguo del vocablo “entrepreneur”, haciendo referencia a una persona que se hace cargo de un negocio que implica riesgos.

En este sentido, las principales escuelas del emprendimiento contemporáneo con mayor especificidad la escuela de “entrepreneurship”³. A lo largo del tiempo otras personas dan el termino del emprendimiento basándose en lo que estaba al alcance de su tiempo hasta llegar al siglo 21 el cual el emprendimiento se ve como una forma de investigación, fortalecimiento y descubrimientos del cómo ser un emprendedor nadie tiene la teoría exacta de que es un emprendedor tan solo se tienen esquemas y herramientas la razón se debe a que la misma palabra es flexible:

² Entrepreneur es emprendedor La definición en sentido económico de esta palabra apareció por primera vez por el escritor francés Richard Cantillon. (s.a., 2014)

³ Entrepreneurship: es una nueva filosofía de negocio del siglo XXI abordada por los empresarios de hoy en día y que ya se está enseñando en las universidades y constituye un nuevo paradigma de negocios. Ésta se fundamenta en variables como los errores, los fracasos, el riesgo y la pasión por una idea. (General-economista, 2014)

1.1.1. Teorías del emprendimiento:

Schumper

1942. trata el emprendedor con una persona negativa dentro del mercado ya que este puede afectarlo por lo que no sabe cómo va a cambiar con esto se refiere a la madurez del emprendedor. Como aclaración es esta época no existía el término emprendedor él hace la teoría e introduce el término innovador además del término de la destrucción creativa, en otras palabras la evolución de nuevos mercados da como resultado la destrucción a nuevas ideas. Hay que mencionar además la función básica del empresario para el estaban entrelazadas con otras funciones destaca la toma de decisiones.

“que el problema realmente relevante no es como administra el capitalismo las estructuras existentes, sino como las crea y destruye”

“la aplicación de cualquier mejora es una tarea completamente diferente de su invención, y que requiere aptitudes distintas. Si bien los empresarios pueden ser inventores, capitalistas, lo son por coincidencia y no por naturaleza, y viceversa. Además, las innovaciones que llevarán a la práctica los empresarios no, precisan ser invenciones en forma alguna “

1948 Schumper junto con Cole trabajaron en la recopilación de todo lo que se llevada con temas de negocios y administración, en otro sentido haciendo este tipo de trabajo lograron en definir el que y el quien en la función empresarial

Kirzner

1973. aparte de la economía del conocimiento tiene otro estudio llamado competencia y el espíritu emprendedor en el cual bajo el modelo del emprendedor alerta explica las oportunidades que existen en situaciones de desequilibrio y situaciones inciertas acerca del espíritu emprendedor es el motor de la persona que quiere y lo consigue desarrollar una idea la cual procede con un cambio en el mercado. Para Kirzner el espíritu emprendedor es crucial para el funcionamiento del mercado, no puede ser comprado ni vendido a un precio determinado, como otros bienes y servicios. Todo esto parece confirmar que para ser un emprendedor necesitamos ser más listos mirar las oportunidades y fijarlas a largo plazo ser como un halcón.

1977. Cómo funcionan los mercados: desequilibrio, emprendedores y descubrimientos el en este libro explica errores y los retos del emprendedor en un mercado cambiante también hace una crítica a Schumper, hace referencias a lo que él aprendió de su maestro Mises

Gartner

1985. habla que existen muchos tipos de emprendedores, muchas maneras de ser emprendedores y sus características de empresas son muy variadas como las condiciones del entorno en que se desarrollan a través del tiempo el termina diciendo que el emprendedor dentro de las empresas se pierde y termina haciendo su trabajo.

“Una vez se es emprendedor, siempre se es emprendedor, puesto que un emprendedor es un tipo de personalidad, un estado propio del ser que no desaparece con el tiempo.”

1988. saca un libro en donde muestra la personalidad y el comportamiento del emprendedor.

Vesper:

1980. Factores de iniciativas emprendedoras son 5: conocimiento técnico, idea de producto o servicio, contacto personal, recursos físicos, pedidos de clientes.

1982. El emprendimiento puede considerarse como un proceso o un fenómeno y el emprendedor es el agente que "causa" esta actividad emprendedora. Lo que diferencia a los emprendedores Del no- emprendedor es que los emprendedores crean organizaciones mientras que los no-emprendedores no lo hacen.

1983. identifica 12 barreras del emprendimiento: falta de un concepto viable, falta de conocimiento del mercado, falta de habilidades técnica, falta de capital inicial, falta de conocimientos empresariales, complacencia, candados en el empleo, presiones de tiempo y burocracia.

1985. escribe un libro llamado

Low y Mac Millan

1988. vinculan el emprendimiento con otros aspectos del entorno fue así en donde plantean varias teorías: teoría explicativa, teoría predictiva, teoría normativa, teoría socio-cultural, teoría de los rasgos de personalidad, teoría de redes, teoría de la ecología de la población, teoría financiera y teoría económica.

Amit, Glosten y Muller:

1993. el emprendimiento puede tener lugar en las organizaciones existentes

Peter Drucker

1985. presente su libro titulado la innovación y emprendimiento en el cual identifica 2 grupos y 7 fuentes de innovación, el primer grupo **lo que sucede dentro de la empresa**. Lo inesperado, incongruencias, innovación basada en procesos, cambios que se generan en la estructura de la

industria y el mercado, segundo grupo **lo que sucede fuera de la industria**. Cambios demográficos, cambios en la percepción de la realidad, nuevo conocimiento en cualquier campo de estudio.

“la innovación es el instrumento específico del empresario innovador. Es la acción de notar los recursos con una nueva capacidad de producir riquezas.”

Propuso el que se debe hacer. El innovador planea, es tanto conceptual como perceptual para ser eficiente, la innovación tiene que ser simple y direccionada tiene que empezar por pequeños pasos, la afinidad es lograr una posición de liderazgo, la innovación exitosa debe estar anclada a los puntos fuertes de la empresa, no debe diversificar, no debe hacerlo todo uno mismo, no pierda el rumbo, no piense que sabe más que los otros y por último piense e innovar para el presente no para el futuro.

Mc Clelland- Mcber

1998. características emprendedoras el planteo 3 grandes conjuntos:

A) conjunto de la planificación en cual plantea las fijaciones de las metas, búsqueda de información, planificación sistemática y seguimiento una vez pasando y haciendo el ejercicio de encontrar estas primeras fases puede pasar a la segunda parte

B) conjunto del poder en cual se plantea la habilidad partiendo de persuasión y redes de apoyo además de la autoconfianza e independencia.

C) conjunto logro se caracteriza por el cumplimiento, búsqueda de oportunidades e iniciativa, exigir eficiencia y calidad, persistencia y correr riesgos.

Shane y Vekataraman.

2000 el emprendimiento es un proceso que propone la concepción de emprendimiento como un proceso de identificación, evaluación y explotación de oportunidades. La introducción del concepto de oportunidad ha producido un cambio de enfoque, pasando el interés de las características de los emprendedores al estudio de las características de las oportunidades

Formula del emprendimiento

Costo de capital subciado + existencia de oportunidades empresas + descubrimiento o idea
 decisión de explotarl as esta se puede dividir en 2 a manera natural de la oportunidad o de manera natural individual = emprendimiento

Luis del teso

2000

Define al emprendedor como “una persona con la capacidad de imaginar algo nuevo, que tiene confianza en sí mismo, con entusiasmo y tenacidad, a quien le gusta afrontar situaciones desconocida”. Vergara, A. F. (2005). Sus estudios los baso en las empresas que apoyaban e profundizaban el termino del emprendedor formando asi un nuevo concepto del intraemprendedor se trata de 4 propuestas las cuales son

“ todos los empleados deben compartir la vision innovadora de la direccion, promover el espiritu emprendedor de todos los empleados para que participen en la innovacion,fomentar la creacion de grupos de emprendedores frente al concepto tradicional de intraemprendedor individual, desarrollar dentro de la empresa el concepto de intramercado.” (Cluster Conocimiento , 2007)

Carolis y Saporito

2006. Definen el emprendedor por su capacidad de reconocer y explotar oportunidades y ventajas competitivas, su capacidad de innovación. En el mismo sentido que para el GEM, el individuo y sus habilidades están pensados como dados, son el punto de partida, en los que influye posteriormente su entorno social. Tanto la cognición como el capital social, la agenda capaz de generar el emprendedor, se ven como un recurso de los individuos y su entorno como un mundo de oportunidades. Llama también la atención que la propia existencia de una relación recíproca entre individuo y entorno social, está presentada en esos estudios economicistas como si fuera una variable nueva a descubrir. (Pfeilstetter, 2011)

Rafael Vesga

2010 Quién identifica tres niveles en donde se puede desarrollar el emprendimiento innovador, a nivel individuo, organización y país, es decir, tenemos un nivel macro (país), nivel intermedio (Empresas) y nivel básico (personas), lo cual hace que sea aún más complejo el análisis de relación entre emprendimiento y crecimiento económico. La identificación de estos tres niveles permite una mejor comprensión de la economía del emprendimiento y la innovación, y las respectivas interrelaciones que resultan entre ellos. (DAZA, 2014)

Definición del emprendimiento en Colombia

Emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite iniciar nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros. (htt2)

Datos del GEM en Colombia

Cerca del 80% de la gente en el país se interesa y considera positiva la actividad empresarial esto según el informe Global Entrepreneurship Monitor. (Portafolio , 2016)

Desde el año 2014 (77%) hasta el 2016 (66%) muestran porcentajes decrecientes en la creación de empresas. (Universidad Icesi , 2017)

Los empresarios potenciales en año 2016 fueron de 64% de los adultos en Colombia (Universidad Icesi , 2017)

“Colombia es el tercer país del mundo y el primer país latinoamericano con el mayor porcentaje de empresarios intencionales. En 2016, el 53% de la población colombiana expresó su intención de crear empresa en los próximos 3 años. Es necesario acompañar a estos colombianos para que su intención se convierta en una auténtica acción empresarial” (Universidad Icesi , 2017)

“Un dato muy positivo para 2016, es el hecho de que la proporción de empresarios establecidos aumentó de 6% en 2014 a 9% en 2016 y se revertió una tendencia decreciente que había sido muy preocupante durante los últimos 4 años.” (Universidad Icesi , 2017)

“Los niveles de discontinuidad empresarial presentan una tendencia creciente de 6% en 2014 a 8% en 2016. Las principales razones que motivaron a los empresarios colombianos a vender, cerrar o abandonar su iniciativa empresarial fueron:

Bajos niveles de rentabilidad (30%), motivos personales (22%) y problemas de financiación (18%)” (Universidad Icesi , 2017)

Desde el año 2000 hasta hoy en la actualidad no existe el significado universal del emprendimiento a pesar de que el diccionario real de la lengua español lo defina así acción de emprender, acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro. En el diccionario de economía es manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado. Su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y

la sociedad. Siguiendo con el tema aparte de las teorías y escuelas relacionadas con el emprendimiento se fueron forjando diferentes tipos de emprendedores a medida de la actualización y las necesidades.

Tabla 1 Tipos de emprendedores

Modalidad	Definicion	Caracteristicas
Visionario	es una persona que debe mantener el equilibrio entre gestion y satisfaccion personal , se adenta hacia el futuro y logra llevar a cabo su proyecto	.comunicativos y persuasivos .son apasionados .no tienen nocion del riesgo . Empiezan varios proyectos a la vez
Inversionista	son mas como socios capitalistas ademas de arriesgar el capital propio buscan mejorarlo utilizando la busqueda de proyectos novedosos o ayudar los, son considerados tiburones ya que a cambio exigen un porcentaje.	para atraer al emprendedor inversionistas tienes que tener: .la idea la tienes que explicar bien .dedicacion y concentracion .estar atento a los detalles .entre otros
especialista	se centran en una sola area pudiendo todos sus conocimientos adquiridos, son mas tecnicos por esta razon son capaces de encontrar errores tambien buscar las soluciones rapidas en corto tiempo, son considerados detallistas, minuciosos cualquier proyecto es exito.	.son individualistas pero saben que tienen que trabajar en equipo .tan solo se ocupan de una parte o seccion de la empresa del resto se lo dejan a los otros mandos .son capaces de ver cualquier error y solucionarlo
Persuasivo	son personas que bajo la locucion pueden hacer cambiar su forma de pensamiento, son lideres en decir que proyecto se lanza y consigue apoyo de los demas	.lidera y supervisa .tiene buen manejo en el habla .toma decisiones que afectan a otras personas .tome en marcha nuevos proyectos .en otros
Intuitivo	tienen un olfato ,como resultado lo lleva a encontrar grandes cosas tambien las instruye	. Tienen riesgos altos .son compulsivos .identifican la necesidades del mercado .saben escuchar . Son super apasionados
empreendedor empresario	sabe del tipo de negocio es un veterano en ello	. Buscan en éxito como realizacion personal .curioso,peseverante, inconforme .detecta que es lo que quieren los demas y da respuestas .modifica, expande su empresa a través de investigaciones . Entre otras

Fuente: propia con recolección de información de varios libros y diapositivas de internet

Tipos De Emprendedores		
Modalidad	Definicion	Caracteristicas
Oportunista	Detecta una oportunidad y se lanza	<ul style="list-style-type: none"> . Se mantiene alerta a su alrededor . Conoce el mercado y lo explota . Tiene una mente racional, analítica
Vocacional	es una persona que tiene las ideas claras a nivel interno ,intuye que a todo le puede sacar provecho su desarrollo economico se basa en todo tipo de actividades	<ul style="list-style-type: none"> . Es curioso,investigador, tienes deseos del conocimiento. .hace lo que le gusta . Apuesta todo por algo que al final no sabe como acabe
Aventurero	innova de alguna manera lo que esta ya en el mercado, persigue sus sueños siempre	<ul style="list-style-type: none"> . Son creativos, artistas, utilizan la estetica para sacarle lo maximo .no son tipicos . Experimentan todas las ideas posibles que se les ocurran . Viven en completa libertad . La gran mayoría de este tipo son artistas
Tecnologico	se centra en la tecnología para su innovación tiene muchas similitudes con el oportunista	<ul style="list-style-type: none"> . Tiene conocimientos en programas de computación y redes de comunicación .crea paginas web y programas online . Coordina su tiempo . Es responsable
Social	son personas que buscan poner en practica sus ideas para poder resolver problemas presentes en la sociedad	<ul style="list-style-type: none"> . Es habil en la creacion de proyectos . Es organizado . Maneja todo el tema relacionado con la etica y los valores . Da soluciones a largo plazo . Es tratega en la busqueda de lo nesario para cumplir su objetivo . Tiene diplomacia
Inventor	crea algo nuevo con referencia a algo ya existente asi puede innovar en el mercado con algo unico	<ul style="list-style-type: none"> . Son imaginativos . Ven mucho mas alla del mismo futuro . Contienen conocimientos unicos son creativos . Son cerrados con las personas . Son timidos no les importa mucho las ganancias si no el reconocimiento (marca o nombre)

Fuente: propia con recolección de información de varios libros y diapositivas de internet

La realidad del cuadro es para desmentir mitos y dar aclaraciones

La primera tener la concepción de que el emprendedor es quien crea empresa no es siempre valida esta afirmación ya que existen los emprendedores empresariales, los inversionistas, el persuasivo entre otros.

La segunda en emprendedor si es un aventurero en todo sentido pero no se tiene que confundir con el tipo de emprendedor aventurero.

La tercera si existen emprendedores por su profesión tan solo utiliza las características básicas del emprendedor y las combinan dependiendo de su situación

Características básicas de un emprendedor

- Líder
- Audaz
- Tiene confianza
- Busca oportunidades
- Responsabilidad
- Iniciativa
- Pasión
- Capacidad de aprendizaje
- Analista
- Creativo

La cuarto puedes ser un emprendedor en tu propia empresa ello te puede beneficiar

Diferencia entre emprendedor y empresario es el emprendedor busca oportunidades a través de una idea para dar soluciones a acciones de dificultad, el empresario es es aquella persona que, de forma individual o colectiva, fija los objetivos y toma las decisiones estratégicas acerca de las metas, los medios, la administración y el control de las empresas y asume la responsabilidad tanto comercial como legal frente a terceros. El empresario es la persona física, o jurídica, que con capacidad legal y de un modo profesional combina capital y trabajo con el objetivo de producir bienes y/o servicios para ofertarlos en el mercado a fin de obtener beneficios. (Colaboradores, 2013)

2.1.2 Creación de empresas

Una empresa es el conjunto de personas, recursos naturales, técnicos y financieros para lograr un objetivo plenamente determinado. Al realizar la evaluación de la empresa se deben tener en cuenta: la actividad económica, las materias primas, los equipos, los procesos y los productos.

(Vera, 2009). Acción de emprender y cosa que se emprende/sociedad mercantil o industrial/símbolo que alude a lo que se intenta conseguir. (garcia), entre otros autores, teniendo ya la definición de empresa vamos a analizar cómo se crea ya que no es de la nada pero si tienes una idea o sabes por medio de un estudio la necesidad o buscas una oportunidad tienes lo inicial para poder comenzar este largo viaje, lo segundo es que tipo de sociedad quiere crear, en Colombia existen los siguientes tipos con sus respectivas características.

Figura 1 Clases de sociedades en Colombia

CLASES DE SOCIEDADES EN COLOMBIA					
Clase	Nombre	Denominación de los Socios	No. de Socios	Responsabilidad	Capital Social y Votos para decisiones
Personas	Sociedad Colectiva	Socios	Min: 2	Solidaria e ilimitada	Participación. Todos los socios tiene un voto sin importar la participación que tenga en la sociedad.
	Sociedad Limitada	Socios	Min: 2 Max: 25	Limitada hasta el monto de sus aportes	Cuotas de igual valor. Todos los socios tiene un voto sin importar las cuotas que posea.
	Sociedad En comandita Simple	Gestores y Comanditarios	Gestores: Min: 1; Max: 25 Comanditarios: Min: 1	Gestores: Solidaria e ilimitada. Comanditarios: Hasta el monto de aportes.	Cuotas de igual valor. Las decisiones los toman los socios gestores en igualdad de votos.
Capital	Sociedad Anónima Simplificada	Accionistas	Min: 1	Hasta el monto de aportes.	Cuotas de igual valor. De acuerdo a lo establecido en documento de constitución
	Sociedad Anónima	Accionistas	Min: 5	Gestores: Solidaria e ilimitada. Comanditarios: Hasta el monto de aportes.	Acciones de igual valor, los votos de los accionistas será de acuerdo al numero de acciones.
	Sociedad En comandita Por Acciones	Gestores y Comanditarios	Min:1 Min: 5	Hasta el monto de aportes.	Acciones de igual valor. Las decisiones los toman los socios gestores en igualdad de votos.

Fuente: <https://es.slideshare.net/ivoneosorio/clases-sociedad>.

Una vez ya tomada la decisión del tipo de sociedad tienes que hacer un análisis DOFA de tu idea o proyecto la DOFA “es una herramienta para el análisis de la competitividad de una compañía o incluso de una nación. Esta matriz arroja como resultados 4 conjuntos de alternativas estratégicas”. (estrategias, políticas y premisas de la planeacion). Como 4 etapa es realizar un plan de negocios

Para ello se necesitan ciertos análisis.

Tabla 2 DOFA

Factores internos	Fortaleza-F	Debilidades -D
Factores externos	Anotar las fuerzas	Anotar las debilidades
Oportunidades-O		
Anotar las oportunidades		
Amenazas- A		
Anotar las amenazas		

Fuente: (Estrategias, políticas y premisas de la planeación)

Tabla 3 Estrategias DOFA

Dejar siempre en blanco	Fortalezas	Debilidades
Oportunidades	FO: Usar las fuerzas internas de la empresa para aprovechar la ventaja de las oportunidades externas.	DO: Pretende superar las debilidades internas aprovechando las oportunidades externas.
Amenazas	FA: Aprovechan las fuerzas de la empresa para evitar o disminuir las repercusiones de las amenazas externas.	DA: Son tácticas defensivas que pretenden disminuir las debilidades internas y evitar las amenazas del entorno

Fuente: Material de la universidad autónoma del cauca-planeación estratégica.

Análisis de mercadeo: es un diagnóstico de la situación del mercado ya sea nacional o internacional este le va ayudar a escoger su mercado objetivo, la segmentación del mercado, el perfil del consumidor, competencia, productos sustitutos y complementarios si es muy optimista exportación o importación del producto o servicio, en esta categoría tendrá que demostrar y hacer estrategias de ventas, precio, promoción, establecer políticas de servicio.

A) Método de investigación en la situación del mercado ya sea del producto o del servicio las más conocidas en este tipo de investigación son las fuentes primarias, las secundarias y por visitas.

Tipo de información

El cual se divide en 2 conceptos

El primero el número de población, donde se encuentran o lista sobre proveedores, propietarios y posibles clientes

El segundo es la segmentación del mercado es la división de un mercado en grupos distintos de compradores con diferentes necesidades, características y conductas que podrían requerir mezclas separadas de productos o de mercadotecnia.

División de segmentos:

- Edad
- Sexo
- Estilo de vida
- Nivel de ingreso.

C) Tamaño y nicho del mercado

Su objetivo principal es cuantos clientes posibles quieren el producto o el servicio además del tamaño de la demanda.

El nicho es una fracción de la segmentación enfocada en los clientes que tenemos para nuestro mercado en otras palabras los demandantes, no es muy recomendable si no se sabe el manejo de la especialización en solo en un tipo de clientes la razón es la siguiente tan solo estas vendiendo a un grupo especial o pequeño, si ellos son los que demandan x o y producto o servicio pero muy pronto ellos se aburren aquí es donde llega la primera estrategia de innovación, debes tener en cuenta que el precio de tu producto es alto por lo tanto tienes que estar jugando con hasta donde ellos pueden pagar, la otra son el precio y que ofrecen los productos sustitutos es aquí en donde tienes que empezar a investigar y hacer cambios a tu producto para que este siga siendo único, de las ventajas de tener un grupo de población espacial son los acuerdos comerciales (exportación).

Un ejemplo puede ser útiles escolares para ciegos en la ciudad de Popayán

Población con discapacidad en departamento del Cauca 57518

Población de con discapacidad en los ojos en departamento del Cauca

Numero de Posibles clientes a futuro

Población con discapacidad en Popayán 13915

Población con discapacidad en los ojos en Popayán 2337

Nuestros clientes potenciales

Producto principal libros en Braille valor 330

Ventaja o valor agregado es de tinta (color) y viene con un cd de audio

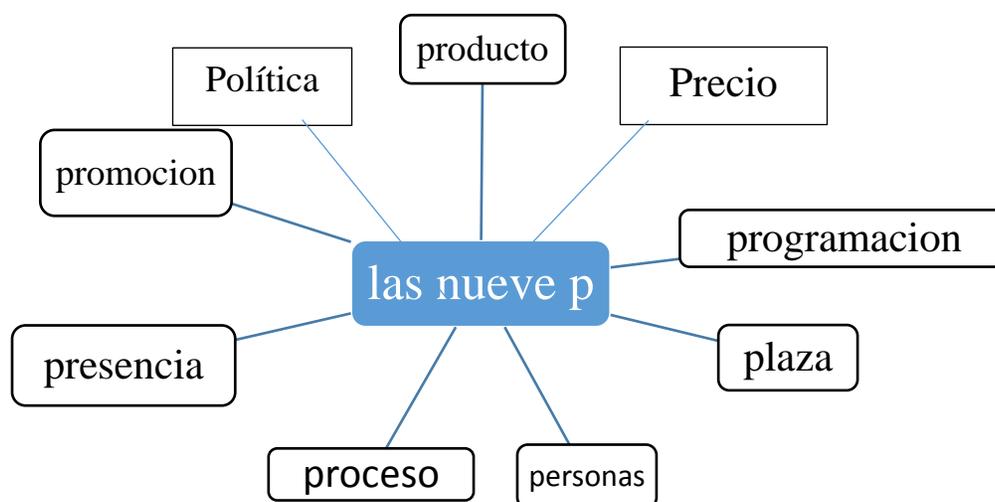
Producto sustituto software que convierte cualquier libro en audio 250.000 legal ilegal gratis aunque no tienen acceso a todos las funciones.

Cambio en el producto el grosor del papel de 140 g a 120 g lo que hace más profunda la tactilidad entre la mano y la hoja

Dentro del nicho de mercado existe una estrategia llamada comúnmente las 4 p con el desarrollo del nuevo mercado y el perfil del comportamiento del consumidor se ingresó 3 nuevas categorías por lo tanto es llamada las 9 p normalmente se utiliza tan solo en la cuestión de productos y en algunos aspectos la de servicio.

Mapa Conceptual 1 Nicho Del Mercado Mapa Conceptual 2 Clasificación Del Pro 1

Figura 2 las Nueve P

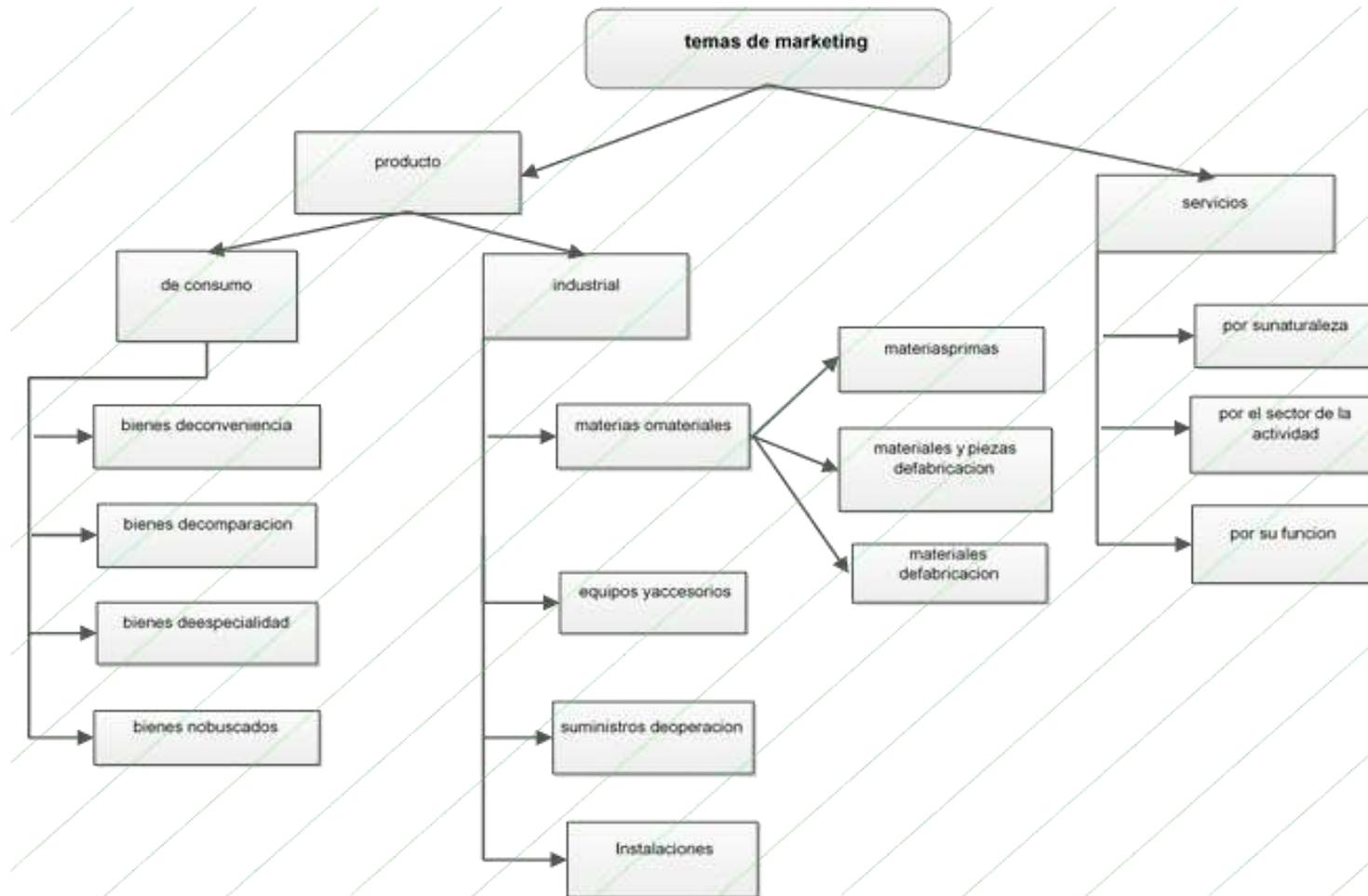


Fuente elaboración por Luis Carlos Palacio Acero

- Producto: bien facturado que posee características físicas subjetivas, mismas que son manipuladas para aumentar el atractivo de cualquier cosa ante el cliente, quien lo adquiera para satisfacer la necesidad. (Iniesta, 2004)
- Servicio: cualquier actividad o beneficio que una parte puede ofrecer a otra, que es necesariamente intangible y que no da como resultado la propiedad de algo. (Philip Kotler, 2012).

Continuando con el tema del producto, servicio los cuales presentan clasificaciones

Figura 3



Fuente: propia

- Política: son todas las normas y valores que rigen una compañía o un grupo
 - Promoción : es el cómo motivamos al cliente y dar a conocer el producto
 - Presencia: es todo lo físico relacionado con el proyecto como edificios, muebles entre otras cosas en otras palabras el aspecto físico que tiene el cliente con relación al negocio también cuenta la estética del producto si fuera del servicio la apariencia
 - Proceso: son todos los procedimientos sucedidos durante la entrega del producto o el servicio, en este paso se tratan temas como los métodos para calcular el volumen de las ventas, solucionar errores si hay un problema por medio de citas u otro medio.
 - Personas: es toda la relación que hay entre el cliente y el producto aquí es donde se muestran las opiniones de la persona con objeto y la atención.
 - Plaza: es el modo de distribución es aquel conjunto de actividades, que se realizan desde que el producto ha sido elaborado por el fabricante hasta que ha sido comprado por el consumidor final (Wikipedia), se clasifican en 2 tipos. Sistemas verticales en donde encontramos los canales de distribución del producto son conjuntos de organizaciones independientes involucradas en el proceso de poner el producto o el servicio a disposición del consumidor, los cuales se clasifican en canal corto: utiliza un solo intermediario para llegar al consumidor o pocos, canal directo es sin intermediarios es la comunicación entre consumidor y la fábrica, en este tipo de canal esta los sitios web, canal largo es que utilizamos cuando necesitamos de un intermediario para llegar al consumidor. El segundo tipo es la estrategia de distribución horizontal es la decisión de los puntos de ventas del producto o del servicio también se decide la calidad y la cantidad (soporte de mercancía y pago).
 - Programación: son todas las acciones detalladas del embalaje, el lanzamiento del producto, la relación con los medios de comunicación en cuestión de campaña y si fuera del servicio el comportamiento
 - kotler define así el precio es la suma de valores que los potenciales clientes dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o ser vicio que van a adquirir.
- Aunque esta última es una propuesta del plan de marketing para el 2018 se implementó una P más en el idioma en ingles philosophy y la traducción al español es filosofía, su definición es la siguiente se debe compartir la filosofía de la empresa con el mundo, entendiéndose clientes, proveedores hasta la competencia. (Vela, 2014)

D) Plan de mercadeo es utilizado en las empresas de servicio recoge todo tipos de estrategias que se van a utilizar para lograr los resultados que se requieran (ventas, volumen de clientes, entre otras).

Tabla 4 Estrategias Del Plan De Mercadeo

Estrategias			
Tipo	Definición	Clasificación	Algunas formula utilizadas
De Precio	Son los métodos utilizados en el marketing utilizados en las empresas para establecer los precios de su servicio	<ul style="list-style-type: none"> . Competitiva de precio . precios diferenciales . precios psicológicos . precios atendidos a cartera del producto . precios en nuevos productos o servicio 	Punto de equilibrio $P.E (unidades) = Costos\ fijos / (precio - costo\ variable).$ $P.E (En\ pesos) = costos\ fijos / (1 - (costos\ variables / precio)).$ Precio hora= salario al mes + gastos generales /horas trabajadas al mes - horas no trabajadas
De Ventas	Es el plan de una empresa o persona para vender y logra maximizar volumen del servicio o del producto	<ul style="list-style-type: none"> . Ventas a distancia . Ventas personales . Ventas multinivel . Cierre de ventas 	Valor del cliente = (margen bruto- costes de adquisicon)*duracion de la relacion personal.
De Promocion	Son los recursos utilizados con los que se promueven una producto o marca dentro del mercado	<ul style="list-style-type: none"> . De impulso . De atraccion . Hibrida o combinada 	
De Distribucion	Son los planes del como vamos a llevar el articulo o la idea al mercado	<ul style="list-style-type: none"> . Fisica .intensiva . Exclusiva . Selectiva . Extensiva 	
Políticas de servicios	son normas establecidas por medio de las directrices que rigen la actuacion de una persona a un cliente, tambien se establecen los terminos de garantias y la política de cobro del servicio		

Fuente: propia basada en informacion de libros y paginas web sobre plan de mercadeo

E) Planes de contingencias: es el respaldo de las correcciones de las estrategias si alguna fuera efectiva.

Análisis técnico. Es el estudio de los precios y el volumen, determina si es posible elaborar la calidad, cantidad y costo requerido para esto es necesario ciertos elementos:

a) Hacer un análisis del producto es la descripción del producto en su fase de desarrollo (etapas de investigación y desarrollo, pruebas pilotos del producto y de la tecnología, entre otros), después es la descripción en el que el producto está terminado en este caso es la relación existente entre materias primas, servicios e insumos en el proceso de producción.

b) Facilidades: analiza todos los aspectos relacionados con las instalaciones físicas.

c) Equipos y maquinaria: se identifica todo los equipos, maquinaria, el personal para el manejo de los mismos por último el presupuesto de todo lo dicho anteriormente con respecto a este tema.

d) Distribución de planta: se hace un plano de distribución de los departamentos y otro en donde se explique por medio de diagramas de flujo el proceso productivo.

e) Plan de producción: es una descripción detallada de la fabricación de los productos en caso de ser un servicio es un informe detallado de cómo se va a manejar el tipo de servicio es diferente al plan de mercadeo porque este tan solo muestra las estrategias en cambio el informe me dice cada paso de la elaboración del servicio este es a criterio de la persona manteniendo ciertos criterios como lo son las normas Iso, organización de actividades, indicadores desempeño, estadísticas entre otros, el plan de producción para productos contiene los siguientes detalles:

- Diseño y fabricación del producto se basa en 2 supuesto si es mínimo precio se basan la vida (corta), utilidad, calidad. Si es de alto precio se basa en seguridad, prestigio, precisión y calidad perfecta, pero si se realiza la creación de algo nuevo los términos necesidad, mercado, descripción, diseño, prototipo y prueba son necesarios más que todo en cuanto a la organización.

- Mercado es te caso nos enfocamos en el producto nuevo para e yo no tan solo se debe enfrentar si el producto satisface la demanda también se deben enfrentar aun mercado desconocido la razón es por la creación de un nuevo nicho, además logar que funcionen dentro de las actividades comerciales debe recurrir a el manejo del tecnología baja. Políticas agresivas en operaciones, estrategias publicitarias.

- Producto cuando se va hacer uno nuevo lo principal es recordar primero la funcionalidad es para que sirve, la segunda es de fácil manejo, la tercera la calidad, selección de materias primas, todo lo relacionado con los aspectos de reparación y mantenimiento, cuarto lo relacionado con la

farte estética y artística, quinto se debe preguntar ¿mi nuevo producto es fácil de reproducirlo? Se le agrega el cálculo de cantidad óptima de producción, el de aprovechamiento por último la realización del montaje de intercambio de piezas.

- Los costos de producción del cual se menciona en el análisis económico

Algunas fórmulas utilizadas dentro del plan de producción

Capacidad disponible =

Tasa de producción estándar por hora *tasa de rendimiento*tasa de eficiencia* horas de turno (8 horas).

Tasa de eficiencia= *produccion real* ÷ *capacidad efectiva*

1) Carga de capacidad de producción necesaria

$$= \frac{(unidades\ de\ horario\ planificado + unidades\ de\ hoario\ abierto)}{(tasa\ de\ producion\ estandar \times rendimiento \times eficiencia)}$$

2) utilización de la producción = $\frac{carga\ en\ horas}{horario\ disponible}$

Tabla 5 Sistemas De Costeo

Tipo	Definición	Sub tipos	Definición de tipos
Costos de producción	Son los que al momento de la venta, son retirados del inventario para ponerlos en los ingresos de periodos	Materia prima directa	Es todo el material que puede identificarse cuantitativamente
		Mano de obra	Son todos los costos laborales que pueden ser físicamente asignados a la producción de bienes y servicios
Costo indirecto de fabricación	Se definen todos los costos producción con excepción de los relacionados directamente	Materiales indirectos	Son los materiales y suministros menores ellos se complementan con los materiales de fabricación
		Mano de obra indirecta	Es el costo de la remuneración del trabajo a las personas que participaron en funciones las cuales no se representan directamente en la fabricación
		Carga fabriles	Otros costos indirectos que no se han incluido como los costos de los servicios públicos
Mezclas		Costos de conversión	Es cuando la mano de obra directa se combina con los costos indirectos de fabricación para intervenir en la conversión de materias prima en producto terminado
		Costos primos	La mano de obra directa más los materiales directos.
Costos operativos		Costos de mercadeo y ventas	Son todos los necesarios para dar a conocer el servicio o el producto y llevar las ordenes

		Costos de administración	Son todos los costos o gastos efectuados por cada uno de los departamentos administrativos en la aplicación de movimientos y tramites los cuales se juntan para realizar un informe
Costos unitarios	Es el valor de producir una unidad del producto o del servicio usualmente se basan en los promedios de la fabricación		
Costos totales	Son la suma del costo fijo y el costo variables		
Costos fijos	Son los que permanecen constantes en su monto total, con independencia de los cambios en nivel de actividad	Costos fijos comprometidos	Son aquellos que se relacionan con la inversión de la planta, equipos y la estructura básica de la firma.
		Costos fijos discrecionales	Surgen de las decisiones anuales de la gerencia para gastar en determinadas áreas
Costos variables	Es la suma de todos los costos marginales	Costos marginales	Son todos los costos que se implican cuando se necesita adicionar una unidad de mas
Costos por orden	Es la acumulación de costos por según el orden específico del trabajo		
Costos de montaje	Son los que representan una variación de los costos por órdenes más que todo se utilizan en empresas las cuales tienen ventas de piezas		

Fuente: propia basada en el libro contabilidad de costos de Carlos f. cuevas

- f) Plan de consumo: se basa en el plan de producción, identifique, describa y justifique la cantidad de cada insumo que se requiera para producir una unidad de producto, registrado la información requerida por el sistema. (FONADE- Servicio nacional de aprendizaje (SENA)).
- g) Plan de compras: de acuerdo con el inventario de materias primas, de insumo se busca al proveedor antes de este paso necesitamos ya tener en claro el tipo de calidad y la cantidad que vamos a utilizar (utilización de la producción). La segunda parte es definir el perfil del proveedor te puedes ayudar haciendo preguntas como “ ¿ es reconocido en su actividad?, ¿ cuál es su trayectoria?, ¿ cuál es su capacidad de respuesta?, las referencias de los demás clientes, como maneja la logística el tiempo de entrega, la información en el tema de los fletes, entre otras ((Equipo editorial buenos negocios, 2016). Se recomienda para el seguimiento y poder responder la pregunta la capacidad de respuesta se pueden hacer los siguientes cálculos si se tiene la información al día.

Cálculos elaborados por JUAN CAMILO ARIAS RAMÍREZ LIZETH XIOMARA DELGADO GARCÍA YECID ROGELIO RODRÍGUEZ SANTANA estudiantes de la Universidad Militar Nueva Granada, Colombia.

$$1) \text{ Índice de cumplimiento} = \frac{\# \text{ de entregas a tiempo}}{\text{total de entregas}} \times 100$$

Indicadores de análisis

>90% Excelente

=70-90 % Bueno

<70% Malo

- 2) Medir la cantidad de unidades entregadas por los proveedores

$$x = \frac{\# \text{ de unidades entregadas}}{\text{total de unidades perdidas}} \times 100$$

Indicadores de análisis

>95% Excelente

=80 - 95 % Bueno

<80% Malo

- 3) Cumplimiento de documentación acompañante

$$x = \frac{\text{total de documentos integrados}}{\text{total de productos entregados}} \times 100$$

Indicadores de análisis

>95% Excelente

=80-95 % Bueno

<80% Malo.

- h) Sistemas de control: plantea las formas operativas que le permiten al proceso productivo generar el producto/servicio dentro de las especificaciones de calidad, cantidad y costos. (Varela, 2001).

Análisis económico:

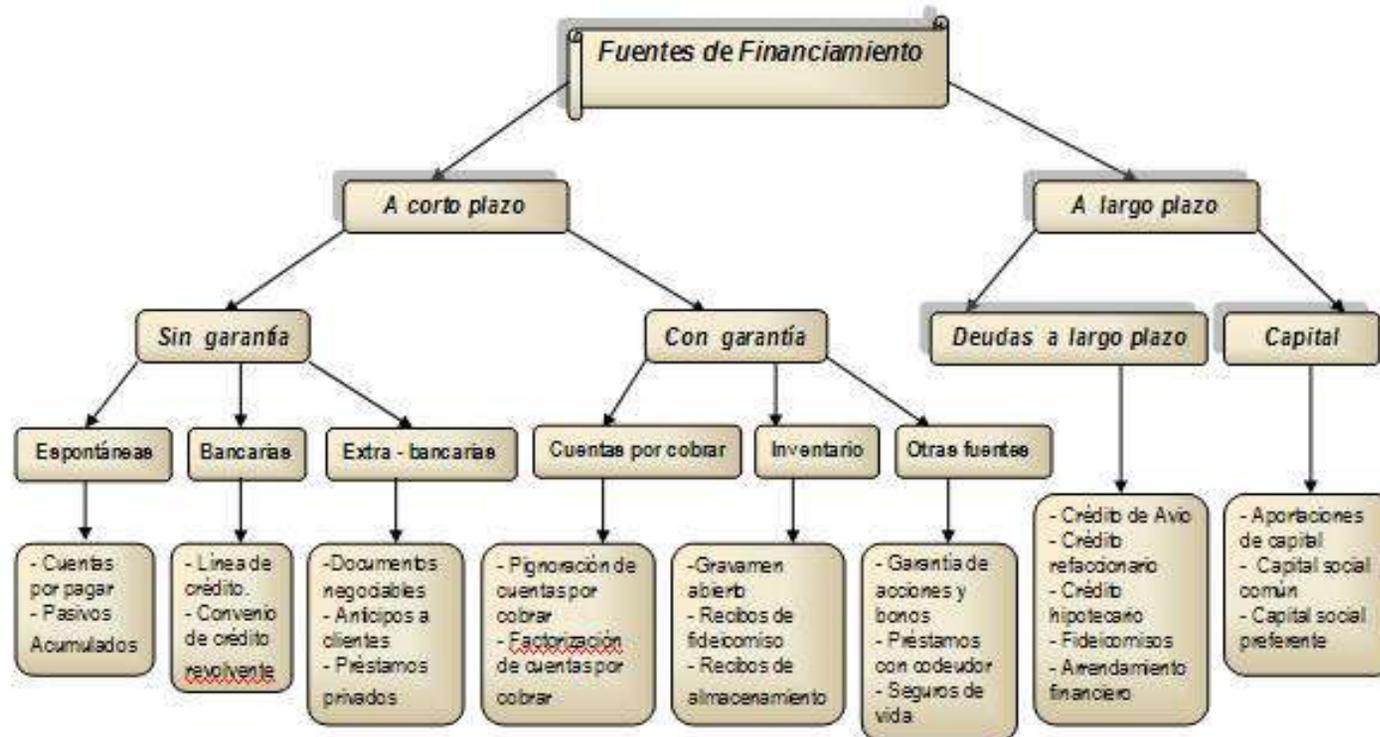
- A) Gastos iniciales son los principales que tenemos para el desarrollo de la idea o del producto son más que todos los correspondientes a maquinaria y equipos, edificios e instalaciones completas, terrenos, vehículos de medios de transporte, investigación, desarrollo y prueba de producto, licencias, franquicias, horarios profesionales, construcción y montaje, publicidad, equipos de oficina y comunicación se considera organizar todos los ítem correspondientes en columnas representado el valor el monto de la ejecución y el periodo de acción tributaria dentro de esta categoría también se encuentran los gastos operacionales son los inventarios. (materia prima, producto en proceso, producto terminado), políticas (cartera a clientes, cartera a proveedores, de efectivo, cubrimiento de perdida iniciales). por último se establece capital de contingencia el cual corresponde a los gastos inesperados.
- B) Fuentes del capital: son todas las personas o fuentes las cuales nos pueden ayudar con el financiamiento de las operaciones del negocio o servicio hay algunos modelos de la explicación de procesos concierne al tema de los cuales no son obligatorios ya que se establecen por prototipo de la consultoría o empresa asignada en el caso de los de riesgos y privados son los objetivos o características de las personas interesadas en otras palabras criterio propio. Un ejemplo de o mencionado es el siguiente:

Figura 4 Financiamiento

Fuente: EACSA.

Siguiendo con el tema de las fuentes de clasificación las cuales se clasifican en 2 Financiamiento externo: el cual son todas las entidades en las cuales pueden ayudar económicamente en nuestro proyecto de los cuales contienen la siguiente división.

Figura 5 Fuentes De Financiamiento



Fuente: tallerek.blogspot.com

Tipo Financiamientos de socios es a quienes podemos recurrir si no tenemos crédito en un banco, se clasifican en:

- Amigos y parientes son los que les presentamos el proyecto o la idea de nuestro negocio l a cambio de que sean parte del negocio con cierto porcentaje de ganancia o hacer un acuerdo de pago.
- Inversionistas privados: son personas naturales o jurídicas que invierten atreves de instrumentos financieros su capital en la nueva empresa con tal de recibir un porcentaje a largo plazo tener derecho a la distribución de utilidades para su desgracia cuenta las pérdidas.
- Capital de riesgo: son las personas que proporcionan dinero o asesorías a empresas o proyectos que recién están empezando por ello no tiene un historial que les permita confiar en los resultados tan solo tienen los análisis del riesgo, otro aspecto tratado es el de accionista.
- Sociedades de inversión: son de inversión privada proporción un capital y financiamiento a largo plazo
(Acero, Finanzas , 2015)

C) Proyección por años

Es la ganancia que ve va tener por los años se realiza bajo el método

D) Presupuestos

Presupuestó de ventas: Es la representación de del volumen de las ventas estimadas y la rentabilidad de x empresa.

$$\text{Formula } pv = [(v + -f)e]a$$

V= ventas. F= factores específicos de ventas. E= fuerzas económicas generales. A: influencias administrativas.

Presupuesto de producción es quien determina el número de unidades por cada producto fabricado para la satisfacer las ventas planeada para lograr hacer esta hoja se necesitan los datos del presupuesto de venta.

$$\textit{produccion} = \textit{ventas} + \textit{inventario final deseable} - \textit{inventario inicial}$$

Presupuesto de consumo de materias primas

Especifican las unidades y las fechas de los materiales directos se deben tener en cuenta los cambios ocurridos en los costos de material directo para poder hacer el cálculo de esta

hoja se tienen 2 procesos el primero es la suma de todos los costos totales de materia prima, segundo.

$$\text{contenido por unidad de materia prima} \times \text{total de unidades de produccion} = x \\ x * \text{precio de unidad}$$

Presupuesto de compras de materia prima

Determina la cantidad de materia prima que es necesario comprar de cada materia prima manteniendo el equilibrio entre los inventarios iniciales y finales, la fórmula para hallar este tipo es la siguiente:

$$\text{compras} = \text{consumo} + \text{inventario final} - \text{inventario inicial}$$

Presupuesto de operaciones: son todos los que integran el resultado de operaciones de una empresa los cuales están conformados por presupuesto de ventas, presupuesto de producción, presupuesto de gasto de ventas, presupuesto de gastos de administración.

Presupuesto financiero:

Presupuesto de capital: es la inversión en activos inmovilizados y capital circulante por lo tanto intervienen los siguientes elementos

Costo del proyecto, la estimación de flujos en efectivo esperados en el proyecto y la de grados de riesgo, costo del capital, valor presente neto, compra del capital valor del presente neto.

Presupuesto base cero: es una técnica para fijar el gasto por todas las actividades realizadas durante el año sin necesidad de tomar en cuenta el anterior

Presupuesto maestro: son todos los gastos que se derivan del negocio comprenden una gran gama de otros presupuestos como lo son los de ventas, el de producción, materias primas con el fin de saber la situación de la empresa.

Presupuesto de ingresos: sale ingresos en un periodo de tiempo normalmente es anual.

Presupuesto del personal: es el control de sus finanzas además de organizarla consta de 3 elementos ingresos, gastos, ahorro al finalizar lo que nos lleva este tipo de presupuesto es en las tomas de decisiones.

Análisis financiero:

Flujo de caja: los movimientos internos de fuentes de empleos de dinero durante un periodo determinando (Napolés, 2013)

Estado de resultados: “llamado también por sus orígenes como estado de pérdida y ganancias es un documento contable básico y dinámico que muestra y representa detallada, y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio ”. (Jose Claudio Guerrero, 2014)

Balance general: “es un estado financiero básico que tiene como fin indicar la posición financiera de una empresa o ente económico, en una fecha determinada. Tiene otros nombres y se conforma por el pasivo, activo, patrimonio (Toro, 2014)

Tabla 6 Flujo de Caja

	SEMESTRE 0	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESOS		\$ 68.000.000	\$ 68.000.000	\$ 68.000.000	\$ 68.000.000,00	\$ 68.000.000
(-) Costos de operación		\$ 16.931.000	\$ 14.030.100	\$ 14.310.702	\$ 14.596.916,04	\$ 14.888.854,36
(-) Interes de credito		-	-	-	\$ -	\$ -
(-) Amortizaciones		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Gastos de administración		\$ 11.028.000	\$ 11.248.560	\$ 11.473.531,20	\$ 11.703.001,82	\$ 11.937.061,86
(-) Depreciación		\$ 770.000	\$ 770.000	\$ 770.000	\$ 770.000	\$ 770.000,00
GANANCIAS GRAVABLES		\$ 39.271.000	\$ 41.951.340	\$ 41.445.766,80	\$ 40.930.082,14	\$ 40.404.083,78
(-) Impuestos directos						\$ -
(=) GANANCIAS NETAS		\$ 39.271.000	\$ 41.951.340	\$ 41.445.766,80	\$ 40.930.082,14	\$ 40.404.083,78
(+) Amortizaciones		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) DEPRECIACION		\$ 770.000	\$ 770.000	\$ 770.000	\$ 770.000	\$ 770.000,00
(+) VALOR ACTIVOS NO VENDIDOS						

(-) Inversión Inicial	\$ 3.176.000,00					
(+) Créditos recibidos						
(-) Amortización créditos y prestamos		\$ - -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) FLUJO DE FONDOS NETO	\$ (3.176.000,00)	\$ 40.041.000,00	\$ 42.721.340,00	\$ 42.215.766,80	\$ 41.700.082,14	\$ 41.174.083,78

Fuente: Trabajo de universidad sol y vida Dailyn Erazo, Blanca medina, María Alejandra

Tabla 7 Estado De Resultado

FUNDACION SOL Y VIDA										
ESTADO	DE	RESULTADOS	PROYECTADO	DE	ACUERDO	A	RECURSOS			
SISTEMA GENERAL DE REGALIAS										
	\$	2.014	\$	2.015	\$	2.016	\$	2.017	\$	2.018
INGRESOS	\$	68.000.000,00	\$	68.000.000,00	\$	68.000.000,00	\$	68.000.000,00	\$	68.000.000,00
COSTO DE VENTAS	\$	16.931.000,00	\$	14.030.100,00	\$	14.310.702,00	\$	14.596.916,04	\$	14.888.854,36
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$	51.069.000,00	\$	53.969.900,00	\$	53.689.298,00	\$	53.403.083,96	\$	53.111.145,64
GASTOS OPERACIONALES										
Administración	\$	11.028.000,00	\$	11.248.560,00	\$	11.473.531,20	\$	11.703.001,82	\$	11.937.061,86
UTILIDAD DE LA OPERACIÓN	\$	40.041.000,00	\$	42.721.340,00	\$	42.215.766,80	\$	41.700.082,14	\$	41.174.083,78
INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES										
Gastos Financieros	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
Otros Ingresos y (Egresos)	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$	40.041.000,00	\$	42.721.340,00	\$	42.215.766,80	\$	41.700.082,14	\$	41.174.083,78
Impuesto sobre la renta	\$		\$		\$		\$		\$	

	-	-	-	-	-
UTILIDAD NETA	\$ 40.041.000,00	\$ 42.721.340,00	\$ 42.215.766,80	\$ 41.700.082,14	\$ 41.174.083,78

Fuente: Trabajo de universidad sol y vida Dailyn Erazo, Blanca medina, María Alejandra

Tabla 8 Balance general

BALANCE GENERAL						
	01 ENE-2014	31 DIC-2014	31 DIC-2015	31 DIC-2016	31 DIC-2017	31 DIC-2018
Activo						
Activo Corriente						
Bancos Nacionales	\$ 68.000.000,00	40.041.000	42.721.340	42.215.767	41.700.082	41.174.084
Total Activo Corriente	\$ 68.000.000,00	\$ 40.041.000,00	\$ 42.721.340,00	\$ 42.215.766,80	\$ 41.700.082,14	\$ 41.174.083,78
Activo No Corriente						
Propiedad, Planta y Equipo	\$ 3.850.000,00	\$ 3.850.000,00	\$ 3.850.000,00	\$ 3.850.000,00	\$ 3.850.000,00	\$ 3.850.000,00
<u>Equipo de Oficina</u>	\$ 3.850.000,00	\$ 3.850.000,00	\$ 3.850.000,00	\$ 3.850.000,00	\$ 3.850.000,00	\$ 3.850.000,00
Depreciación acumulada Equipo de oficina		(770.000)	(1.540.000)	(2.310.000)	(3.080.000)	(3.850.000)
Total Activo No Corriente	\$ 3.850.000,00	\$ 3.080.000				
TOTAL ACTIVO	\$					41.174.084

	71.850.000,00	43.121.000	45.031.340	43.755.767	42.470.082	
Pasivo						
Pasivo Corriente						
INGRESOS RECIBIDOS POR ANTICIPADO	\$ 68.000.000,00					
Total Pasivo Corriente	\$ 68.000.000,00	-	-	-	-	-
Pasivo No Corriente						
Obligaciones Financieras de Largo Plazo		-	-	-	-	-
Total Pasivo No Corriente						
TOTAL PASIVO	\$ 68.000.000,00	-	-	-	-	-
Patrimonio						
Capital Social	\$ 3.850.000,00	\$ 3.850.000,00	\$ 3.850.000,00	\$ 3.850.000,00	\$ 3.850.000,00	\$ 3.850.000,00
Reservas						
Resultados del Ejercicio		39.271.000	41.181.340	39.905.767	38.620.082	37.324.084
TOTAL PATRIMONIO	\$ 3.850.000,00	43.121.000	45.031.340	43.755.767	42.470.082	41.174.084
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 71.850.000,00	43.121.000	45.031.340	43.755.767	42.470.082	41.174.084

2.2 Sociedades S.A.S.

Antecedente Histórico

Creación de las sociedades anónimas simplificadas se dio como una solución a la crisis económica y social del país gracias a la caída de las pirámides el cual fue un sueño y la codicia de las mismas personas hay un dicho que dice que el dinero no cae de los árboles pero con las pirámides si pasaba esto el dinero cae sin trabajar tan solo con una supuesta inversión lo que ocasiono que muchos dejaban de ir a los bancos a depositar dinero en otras palabras no existía el ahorro ni liquidez incluso algunos ya no trabajan otros dejaron atrás sus proyectos de inversión o futuro personal hay algunos que incluso cerraron sus locales pero los que estuvieron abiertos presentaban ganancias es más el consumo del país aumento drásticamente durante esta época después de la caída tan solo quedo desesperación y el cómo podría hacer ahora es para activar la economía de las regiones aplastadas en este momento es donde el gobierno empezó a pensar una estrategia por un lado riguroso el sistema las auditoria a nivel financiero, hizo algunos cambios en las políticas bancarias y por último la creación de empresas por medio de sociedades por medio de información y análisis cayeron en cuenta que no eran flexibles las ya existentes por lo tanto tenían que crear o utilizar un nuevo esquema de sociedades para fomentar la creación de nuevas empresas así mismo resolver el problemas fue cuando se dieron cuenta de la existencia de un modelo de sociedad en Francia hecho 1808 y modificado en 1976 el cual se dio a conocer el termino de flexibilidad, en Francia pero para 1892 Alemania saco un modelo llamado sociedad anónima simplificada para los pequeños y medianos empresarios, entonces Francia modifico su modelo por tema de tiempo en 1994 para esta época ya se había extendido el modelo a varios países europeos haciendo sus respectivos cambios de acuerdo a la medida y ocasión. El modelo de Alemania y el ultimo de Francia fueron escogidos en Colombia para ser modificados de acuerdo a las bases políticas y económicas del país siempre considerando la base de la flexibilidad, y en términos de acciones así nace las S.A.S Colombia bajo la ley 1258 del 2008.

- Requisitos para constituir una S.A.S. de conformidad con la Ley 1258 de 2008.

El artículo 5 de la ley 1258 de 2008 indica que el documento de constitución deberá contener por lo menos los siguientes requisitos:

1. Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).

2. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.
3. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
4. El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
5. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
6. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
7. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.
8. debe ser por documento privado

- Menciones importantes

- a. Objeto social. Siempre debe ser comercial
- b. La limitación de la responsabilidad

En la S.A.S, se debe consagrar la limitación del riesgo de los accionistas al monto del capital aportado. Salvo a lo previsto en el artículo 42 de la ley 1258 de 2008, esto abarca casos de fraudes a la ley. Los accionistas deberán responder solidariamente, donde los accionistas no son responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

- c. La autonomía para estipular libremente las normas que más se ajusten al negocio

Este tipo de autonomía, con respecto a las normas que cubran o abarque la actividad comercial por la cual se haya registrado la empresa, se refiere al hecho de favorecer a la empresa para elegir el tipo de normas que debe regir dicha empresa, por supuesto que a pesar de tener este tipo de libertad, la empresa aún está bajo la vigilancia de cada uno de las instituciones estatales que las vigilan, y les da el aval para su funcionamiento, como sucede en el caso de los

restaurantes y negocios que se dediquen a la producción, comercialización u otro tipo de actividad relacionada con alimentos.

d. Una estructura flexible de capital

Con respecto al valor mínimo que toda sociedad o empresa debe tener en el momento de registrarse, para el caso de las empresas registradas como S.A.S., se pueden constituir sin necesidad de pagar ninguna suma en el momento de crearla. Donde el capital pagado o registrado para su conformación, puede ser cero.

e. Número de socios 1 accionista y no tiene límite máximo

f. En cuanto a la propiedad intelectual

Entendido el KNOW HOW como la “...habilidad técnica o conocimiento técnico que es secreto, de uso restringido y confidencial...”, puede ser aportado a una sociedad, incluyendo una S.A.S. (Superintendencia de Sociedades, Oficio 220- 002583 del 23 de enero de 2006). Tenemos que en la S.A.S., se prevé la diversidad de clases de aportes que los accionistas pueden efectuar en la compañía, conforme lo consagrado en el artículo 10 de la Ley 1258 de 2008, en donde se contempla además de los aportes ya permitidos para las sociedades anónimas, cuya normatividad se les aplica por remisión que realiza el artículo 24 de la citada ley, el aporte de servicios o trabajo, al que le corresponderían las acciones de pago. Ahora bien, el aporte de KNOW HOW en una sociedad es tratado como aporte de industria, sin embargo ello no obsta que cuando el know how que pretenda aportarse, consista en derechos sobre la propiedad intelectual, debe ser llevado al capital social como aporte en especie, previo su avalúo por parte de los accionistas de la sociedad, quienes en ejercicio de la autonomía de la voluntad privada determinarían la clase de acción a emitir (Superintendencia de Sociedades, Oficio 220-114773 del 15 de septiembre de 2009).

g. No se requiere autorización de las entidades supervisoras para expedir los títulos de acciones (9 Oficio 220-050657 del 16 de agosto de 2010, Supe sociedades).

h. pueden estar radicadas en una fiducia mercantil, siempre y cuando en el libro de registro de accionistas de la SAS, se identifique a la compañía fiduciaria, así como a los beneficiarios del patrimonio autónomo junto con sus correspondientes porcentajes en la fiducia (Artículo 12 de la Ley 1258 de 2008)

i. Una SAS no está obligada a tener revisor fiscal, salvo cuando la ley lo exija. Una SAS solo estará obligada a tener revisor fiscal, cuando reúna los montos de activos o ingresos a que alude

el párrafo 2° del artículo 13 de la Ley 43 de 1990 la cual dictamina Será obligatorio tener Revisor Fiscal a todas las sociedades comerciales, de cualquier naturaleza, cuyos activos brutos a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior sean o excedan el equivalente de cinco mil salarios mínimos y/o cuyos ingresos brutos durante el año inmediatamente anterior sean o excedan al equivalente a tres mil salarios mínimo.

j. Artículo 4°. Imposibilidad de negociar valores en el mercado público. Las acciones y los demás valores que emita la sociedad por acciones simplificada no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.

2.3. Crecimiento económico

el crecimiento económico se refiere al incremento de ciertos indicadores, como la producción de bienes y servicios, el mayor consumo de energía, el ahorro, la inversión, una Balanza comercial favorable, el aumento de consumo de calorías per cápita, etc. El mejoramiento de éstos indicadores debería llevar teóricamente a un alza en los estándares de vida de la población.

(htt1)Grafica 2 Total De Unidades Productivas 1

Factores que influyen sobre el crecimiento

A) Inversión y tecnología: si un país invierte en tecnología la competitividad aumenta ya sea por su consumo a nivel nacional o por medios internacionales, se debe tener en cuenta los proyectos o las ideas

B) Capital humano: es todo lo relacionado a la salud y educación arrow y Spencer proponen una teoría no tan positiva llamada teoría del filtro en el cual trata de que las calificaciones y la cuestión académica no tienen nada que ver con la productividad pero sirven a la hora de determinar puestos de trabajo para Morduchowicz y Cuamatzin tan solo es el paso de algo lo importa es el desenvolvimiento en el puesto es aquí en donde el conocimiento, la destreza y la habilidad funciona en la productividad por la cuestión del tiempo.

Otra mención importante es dependiendo del tipo del estudio es tu renta en otras palabras la cuestión de pago lo que involucra directamente el termino salario.

C) Producto Interno Bruto (PIB): es el total de bienes y servicios durante un periodo de tiempo determinado este es el real y el nominal se trata del valor monetario de bienes y servicios en precios corrientes.

D) Consumo: es el gasto que las personas hacen

Tabla 7 Tipos De Crecimiento 1

Tipo	Definición
Crecimiento a corto y largo plazo	En el corto plazo este crecimiento responde principalmente a variaciones en la demanda agregada, El crecimiento a largo plazo es consecuencia de un aumento de los recursos productivos (mientras que a corto plazo estos suelen ser más o menos fijos), además también influye el aumento de la población y, muy especialmente, las mejoras tecnológicas.
Crecimiento exponencial	La tasa de crecimiento <i>per capital</i> (por individuo) de una población es la misma sin importar el tamaño de la población, lo que hace que crezca cada vez más rápido conforme se hace más grande.
Crecimiento endógeno	Es el resultado de crecimientos de factores que vienen del exterior como lo son las tecnologías, cambios en la población, entre otros.
Crecimiento logístico	La tasa de crecimiento <i>per capita</i> se reduce cada vez más conforme el tamaño poblacional se acerca a un máximo impuesto por los recursos limitados del entorno, conocido como capacidad de carga (KKK).

Fuente propia basado en libro (Rodriguez, Teoria Clasica del crecimiento Economico , 2016) **y diapositivas de es.slideshare.net**

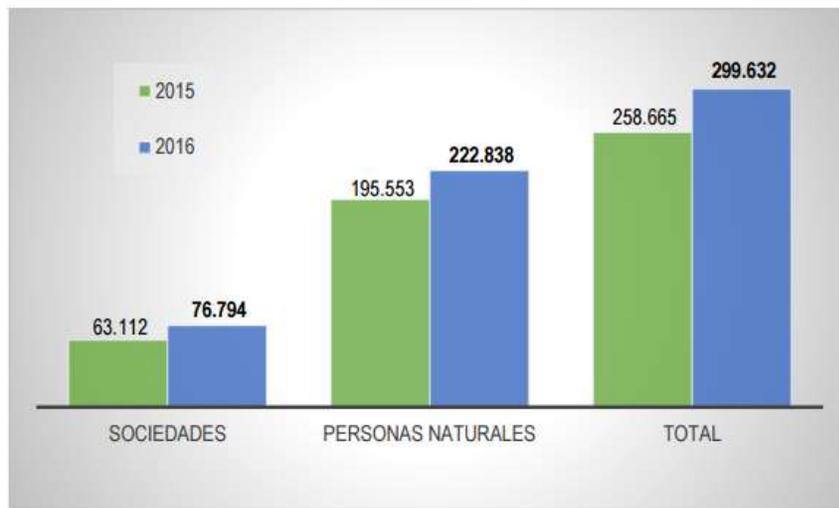
2.3.1 Crecimiento empresarial en Colombia.

De acuerdo a Confecámaras (2016), con respecto al crecimiento de todo tipo de sociedades que se registraron o crearon en Colombia, se tiene que se crearon 299.632 unidades productivas en el país: 76.794 sociedades y 222.838 personas naturales; donde dicho crecimiento tuvo un aumento del 21,7% y las matrículas de personas naturales incrementaron 14% con respecto a 2015. Donde los departamentos de mayor contribución a la variación registrada fueron, en su orden: Bogotá, Norte de Santander, Valle del Cauca, Antioquia, Cundinamarca, Atlántico, Nariño, Meta, Tolima, los cuales explican el 70,8% del crecimiento en la creación de empresas del país.

Así mismo, según Confecámaras menciona en su Informe de Dinámica Empresarial en Colombia de 2016 que de las 299.632 unidades económicas creadas en este periodo, **la mayor concentración se encuentra en el sector comercio (37,1%)**, (dentro del cual se encuentran las empresas S.A.S.) seguido de alojamiento y servicios de comida (13,1%), industria manufacturera (10,7%), actividades profesionales y científicas (7,6%), construcción (5,8%), actividades de servicios administrativos y de apoyo (4,4%) y otras actividades de servicios (4%). Por su mayor participación en la estructura de actividad económica, estos siete sectores dan cuenta del 82,6% del total de unidades creadas.

En el caso específico de las sociedades, la constitución de sociedades aumentó 19,5% respecto al año anterior, al pasar de 49.916 a 59.626, es decir, 9.710 sociedades más. Los sectores de mayor participación en el número de sociedades nuevas en 2016 fueron: **comercio al por mayor y menor (20,2%)**, actividades profesionales y científicas (17,8%), construcción (13,2%) e industrias manufactureras (11,3%) (Confecámaras, 2016)

Grafica 1 Total De Unidades Productivas



Fuente: RUES – Registro Único Empresarial y Social. 2016.

Tal y como lo afirma el Presidente de Confecámaras, “los resultados en materia de creación de empresas evidencian una importante dinámica del sector privado colombiano, que indica confianza por parte de los inversionistas y emprendedores en el país, a pesar de que 2016 fue un año marcado por un menor crecimiento de la economía”.

De acuerdo la gráfica anterior, en 2016 la constitución de sociedades ascendió 21,7%, al pasar de 63.112 a 76.794, es decir, 13.682 sociedades más que las creadas en 2015. Asimismo, las matrículas de personas naturales pasaron de 195.553 a 222.838, 27.285 unidades más, lo que representa una variación positiva de 14,0%. (Confecámaras, 2016)

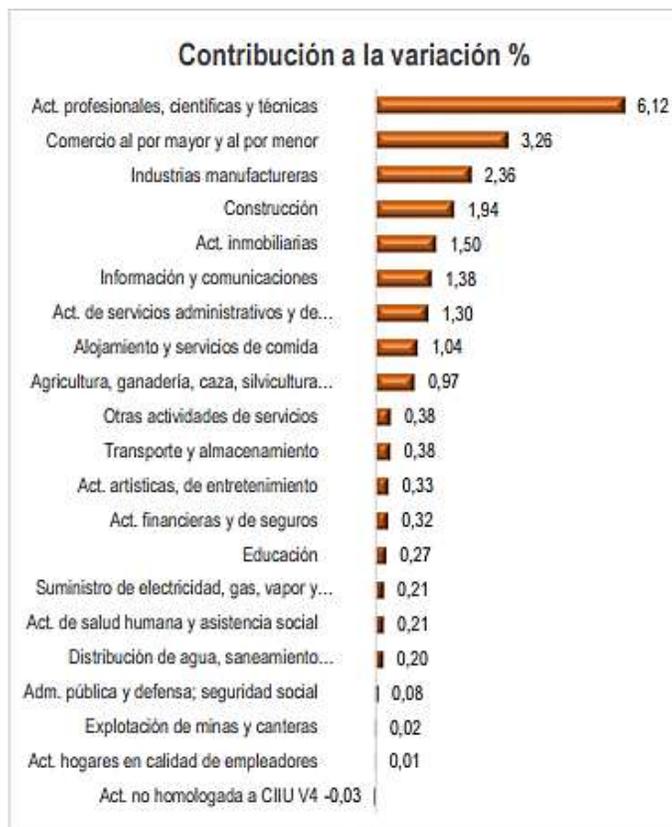
Tabla 9 Matrículas nuevas sociedades por actividad económica 2016/2015

ACTIVIDAD ECONÓMICA	Ene-Dic		Var. %
	2015	2016	
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	1.817	2.384	31,2
Explotación de minas y canteras	687	704	2,5
Industrias manufactureras	7.067	8.564	21,2
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire	189	294	55,6
Distribución de agua, saneamiento ambiental	490	612	24,9
Construcción	8.569	9.864	15,1
Comercio al por mayor y al por menor	13.186	15.341	16,3
Transporte y almacenamiento	2.667	2.930	9,9
Alojamiento y servicios de comida	2.152	2.774	28,9
Información y comunicaciones	3.099	3.934	26,9
Act. financieras y de seguros	1.319	1.528	15,8
Act. inmobiliarias	3.205	4.104	28,0
Act. profesionales, científicas y técnicas	10.385	13.899	33,8
Act. de servicios administrativos y de apoyo	3.558	4.372	22,9
Adm. pública y defensa; seguridad social	92	134	45,7
Educación	1.061	1.240	16,9
Act. de salud humana y asistencia social	1.924	2.073	7,7
Act. artísticas, de entretenimiento	874	1.079	23,5
Otras actividades de servicios	604	820	35,8
Act. hogares en calidad de empleadores	14	19	35,7
Act. no homologada a CIIU V4	153	125	-18,3
TOTAL	63.112	76.794	21,7

Fuente: RUES – Registro Único Empresarial y Social. 2016.

Como lo muestra la tabla anterior, los sectores de mayor contribución a la variación en la creación de sociedades (21,7%) fueron: actividades profesionales, científicas y técnicas, comercio, industria manufacturera y construcción, los cuales explican el 63,2% del crecimiento observado.

Grafica 2 Matrículas nuevas sociedades por actividad económica, 2016/2015



Fuente: RUES – Registro Único Empresarial y Social. 2016.

En el sector de actividades profesionales, científicas y técnicas, cuya variación fue del 33,8%, los subsectores que registraron mayor incremento en el número de empresas nuevas fueron: actividades de consultoría de gestión, actividades de arquitectura e ingeniería, actividades jurídicas y contabilidad, teneduría de libros, auditoría financiera y asesoría tributaria.

En el sector comercio, el incremento del 16,3% en la creación de sociedades se explica principalmente por la dinámica de los subsectores: comercio de productos alimenticios, comercio de materiales de construcción y comercio de productos farmacéuticos, medicinales, cosméticos y de tocador.

Por su parte, la industria manufacturera, donde la variación registrada fue de 15,1%, las matrículas de sociedades nuevas estuvieron jalonadas por los sectores de confección de prendas de vestir, fabricación de tanques, depósitos y recipientes de metal, aparatos de uso eléctrico y mantenimiento y reparación especializada de maquinaria y equipo.

En cuanto a la construcción, el crecimiento observado fue del 15,1%, aquí destacaron los siguientes subsectores: construcción de otras obras de ingeniería civil, construcción de edificios residenciales, instalaciones eléctricas y terminación y acabado de edificios y obras de ingeniería civil.

Otros sectores que sobresalen por su contribución a la creación de sociedades son: actividades inmobiliarias, información y comunicaciones con un crecimiento del 26,9%, y actividades y servicios administrativos y de apoyo con 22,9%.

Por otro lado, de acuerdo al Registro Único Empresarial y Social (RUES), el crecimiento, en número, de las Sociedades por Acciones Simplificadas (S.A.S.) en Colombia no tiene precedentes, donde para el año 2012 Colombia ya contaba con 160.000 S.A.S. creadas. Así mismo, el 93 por ciento de las empresas que se está creando en el país, lo hace bajo esta figura que, de no ser porque se está utilizando de forma inadecuada, para evadir impuestos, entre otras irregularidades, sería uno de los principales motores para la meta de reducción del desempleo y la generación de desarrollo. (Portafolio, 2012)

A partir del 2008, año donde se creó la Ley 1258, para facilitar la creación de empresa en el país, se puede hacer mediante documento privado, sin acudir a una notaría se aumentó la creación de sociedades de tal forma que para el año 2010 se registró un crecimiento del 228 por ciento en su número. En parte, ese crecimiento en las cifras se debió a los incentivos creados por la Ley de Empleo para promover la formalización empresarial.

Para el año 2012, en Colombia ya había 27.800 S.A.S. nuevas. El motivo pudo ser el hecho que tener pocas restricciones, con respecto a las sociedades anónimas ordinarias, tales como las relativas al número mínimo de accionistas, límite de capital para un solo accionista, porcentaje

mínimo de suscripción del capital autorizado, porcentaje mínimo de capital pagado sobre el capital suscrito, entre otros.

Según Confecámaras, en el 2012, el 28 por ciento de estas sociedades abrió sus puertas para realizar actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler. El comercio se lleva el segundo lugar, pues el 26 por ciento de las aperturas de S.A.S., reportó que se dedicarían a esta actividad. Un 12 por ciento se registró para adelantar actividades en construcción, un 11 por ciento lo hizo en infraestructura y un 7 por ciento en transporte, almacenamiento y comercio.

3. Justificación

Las razones en las cuales se justifica esta investigación se fundamenta en la necesidad que se tiene en el municipio de Popayán de que microempresarios, trabajadores informales y emprendedores puedan formalizar y constituir su actividad comercial en una empresa, por tanto se hace necesario analizar los beneficios que les puede ofrecer la modalidad empresarial de las S.A.S. para la organización como empresarios. En cuanto a cifras es importante destacar que la región del Cauca, actualmente muestra un panorama positivo en su economía, lo cual es una oportunidad que los empresarios y emprendedores deben aprovechar mencionando lo anterior se tiene como soporte el siguiente análisis con sus cifras correspondientes.

De acuerdo al Informe de Coyuntura Económica Regional del DANE (2016), “en 2014 el PIB del Cauca creció 4,7% anual en términos reales, según las últimas cifras preliminares de Cuentas Departamentales publicadas por el DANE. Este resultado estuvo muy por debajo del crecimiento económico del departamento en el año anterior (11,6%), pero fue superior al avance del promedio nacional en 2014 (4,4%). Por ramas de actividad, el desempeño económico en el Cauca fue impulsado por la producción de café, la intermediación financiera y los servicios a las empresas. La industria manufacturera, una de las actividades más importantes en la economía del departamento, exhibió un aumento discreto en el periodo.

Para 2015, acorde con los resultados de diversos indicadores, se distinguió en primera instancia una disminución en la tasa de desempleo para Popayán. Desempeño positivo por el

aumento en la oferta laboral, como se observó en las estadísticas de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) del DANE. Este indicador bandera del sector, registró la reducción más alta de los últimos once años; no obstante, continuó en un valor de dos dígitos. Entretanto, la tasa de ocupación presentó la segunda alza más alta desde 2010, superada solo por el resultado del año anterior. El número de ocupados creció, principalmente en las actividades de industria y de servicios. (DANE, 2016).

Por el lado de la demanda, las exportaciones presentaron una disminución sustancial tanto en dólares como en cantidad durante 2015, principalmente en los despachos al exterior de alimentos y bebidas, papel y cartón y manufacturas de metal. Los factores que incidieron en el balance fueron los problemas en la frontera con Venezuela y las dificultades económicas por las que atraviesan los principales socios comerciales, a pesar de mantenerse el tipo de cambio real favorable para el comercio externo. Por su parte, en la oferta externa, las estadísticas de importaciones registraron el crecimiento más importante de la última década en el volumen por toneladas, lo cual obedeció principalmente a la compra de insumos y productos intermedios con destino a la producción manufacturera. (DANE, 2016)

Por el lado de la oferta, presentaron balance fue positivo en el Cauca el sector construcción por medio del las obras en proceso, una de las variables más coincidentes con la actividad publicada por el DANE, crecieron ampliamente en el departamento. De igual modo, aumentó el área aprobada para la construcción, con mayor dinámica en aquella destinada a VIS. Paralelamente, también se presentaron balances buenos en el área agropecuario se destacó el avance del ganado porcino, mientras que el vacuno se redujo. Finalmente se observó un crecimiento anual en la movilidad de pasajeros por vía aérea desde el aeropuerto de Popayán y Guapi. (DANE, 2016)

En cuanto a los otros sectores con referencia a la demanda y la oferta no hubo mucha variación.

4. Objetivos

4.1 Objetivo General

Identificar los beneficios que la S.A.S. ofrece para la constitución y creación de empresa, para el sector comercial en el municipio de Popayán.

4.2. Objetivos específicos

- Identificar el grado de crecimiento de este tipo de empresas en el sector comercial del Municipio de Popayán.
- Determinar cuáles son los beneficios que las S.A.S. otorgan a los empresarios del sector comercial.
- Analizar si la creación de S.A.S. en el sector comercial fomenta el emprendimiento empresarial en el municipio de Popayán.

5. Metodología

5.1. Método

El método de la presente investigación fue de tipo descriptivo, con el propósito de conocer la información correspondiente al tema propuesto y de esta forma poder desarrollar cada uno de los objetivos planteados.

Para ello en primera medida se hizo una recopilación de información necesaria para la constitución de las S.A.S., luego se hizo una selección de información, dentro de este proceso se acudió a la base de datos de la Cámara de Comercio de Popayán para obtener información acerca de las diferentes S.A.S. existentes en Popayán, posteriormente se procedió a la organización capitular del trabajo de investigación, finalmente se elaboraron conclusiones y recomendaciones producto de la investigación.

5.2. Tipo de estudio

El tipo de estudio que se utilizó fue deductivo, con el propósito de investigar y analizar la teoría relacionada con la formación o creación de empresas o sociedades S.A.S. en Colombia y específicamente en la ciudad de Popayán.

5.3. Variables de interés: Las variables empleadas en el presente estudio fueron el **grado de crecimiento** de las empresas S.A.S; **los beneficios** que las S.A.S. otorgan a los empresarios del sector comercial; y **el fomento** el emprendimiento empresarial.

5.4. Población y muestra

Población: 75 sociedades de tipo S.A.S. de la ciudad de Popayán en el sector comercial año 2016

Muestra: 55 sociedades.

5.5. Fuentes de información

5.5.1 Fuentes Primarias

Como fuentes primarias se tuvo las siguientes:

➤ La información suministrada por las entidades que se encargan de realizar el registro de las empresas o sociedades tipo S.A.S., como las Cámaras de Comercio; así como los informes con respecto al tema propuesto.

➤ Encuesta realizada a los empresarios de la ciudad de Popayán quienes se encuentran registrados en la Cámara de Comercio de dicha ciudad.

Según el tamaño de la población se determina la muestra como tenemos el tamaño de la población el cual en nuestro caso son la cantidad empresas S.A.S en el sector comercio al por mayor y al por menor en la ciudad de Popayán desde el 2008 hasta el 2016

Por este hecho la población es finita (75 sociedades) ya que cumple con los 2 requisitos tenemos una población contable y tenemos una variable de categoría por lo tanto para muestra vamos a utilizar la ecuación siguiente:

$$n = \frac{N * Z_a^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_a^2 * p * q}$$

Dónde:

N = 75 población

Za: es el nivel de seguridad o de confianza para este tipo de análisis se utiliza

Tabla 10 Nivel De Confianza

Nivel de Confianza	Z
99,73%	3
99%	2,58
98%	2,33
95,45%	2
95%	1,96
94%	1,88
93%	1,81
92%	1,75
91%	1,69
90%	1,65
80%	1,28
68%	1

Fuente: (Paul Newbold, 2016)

Para el presente estudio, se utilizó un nivel de confianza de 90% eso quiere decir que,

$$Z = 1,65.$$

P: proporción esperada o probabilidad de éxito si no lo conozco se utiliza el 50% (el 0.05).

Para maximizar el tamaño de la muestra por medio de consultas se encontró que para investigaciones se recomienda 5% (0.5).

Por lo tanto se utilizó el 5%.

q: probabilidad de fracaso para hallar la fórmula es 1-p (1-0.5= 0.95).

d: precisión (probabilidad de error) en nuestro caso es 2

Muestra del proyecto

$$N = (75 * 1,65^2 * 0,05 * 0,95)/(0,02^2 (75 - 1) + 1,65^2 * 0,05 * 0,95)$$

$$N = 55$$

5.5.2. Fuentes Secundarias

Las fuentes secundarias, fueron todo tipo de textos sobre la teoría relacionada con la constitución y creación de empresa tipo S.A.S., y el emprendimiento empresarial.

5.7. Proceso

5.7.1. Fases

Fase 1: Identificar el grado de crecimiento de este tipo de empresas en el sector comercial del Municipio de Popayán.

Fase 2: Determinar cuáles son los beneficios que las S.A.S. otorgan a los empresarios del sector comercial.

Fase 3: Analizar si la creación de S.A.S. en el sector comercial fomenta el emprendimiento empresarial en el municipio de Popayán.

6 Resultados Obtenidos

Para el desarrollo del presente trabajo, se solicitó a la Cámara de comercio del Cauca la respectiva información de las empresas S.A.S., constituidas, reformadas y disueltas, tamaño de las empresas, posibles estadísticas y factores económicos desde los años 2008 hasta el 2015, en respuesta se recibió información de empresas constituidas, reformadas y disueltas de los años 2015 y 2016, desde el año 2008 hasta el 2016 empresas constituidas mas las reformadas y las disueltas no incluían los años del 2008 al 2014, así como de un listado de datos que contienen el tamaño de empresas los cuales no especifican el año.

Así mismo se pudo determinar que en la ciudad de Popayán existen empresas activas, donde la gran mayoría se registran como pequeñas empresas, pymes y locales; la gran mayoría de tipo de estas empresas está relacionadas con la comida, prestación de servicios, empresas de salud y seguros, construcción y comercio.

6.1. Análisis de las S.A.S

6.1.1 Sociedades S.A.S en Colombia

Desde el 2008 hasta el año 2015 se informa que el 54% de todas las empresas a nivel nacional son S.A.S la gran mayoría pertenecen a pyme las grandes empresas siguen siendo bajo el nombre de sociedad anónima

6.1.2. Sociedades S.A.S en el cauca

El departamento del cauca, durante los últimos años se está registro que las personas naturales o jurídicas prefieren establecer sus negocios bajo la sociedad anónima simplificada por sus ventajas, facilidad de manejo a continuación vamos analizar es fenómeno por medio de cifras y dar una conclusión al final

Tabla 11 inversión neta

Inversión neta de las s.a.s en cauca	
año	valor
2008	\$ 34.699.000.000
2009	\$ 7.210.000.000
2010	\$ 82.665.712.073
2011	\$ 19.685.535.574
2012	\$ 12.953.000.000
2013	\$ 28.090.000.000
2014	\$ 58.063.000.000
2015	\$ 55.428.000.000
2016	\$ -

Fuente: Informe Económico De Coyuntura Regional

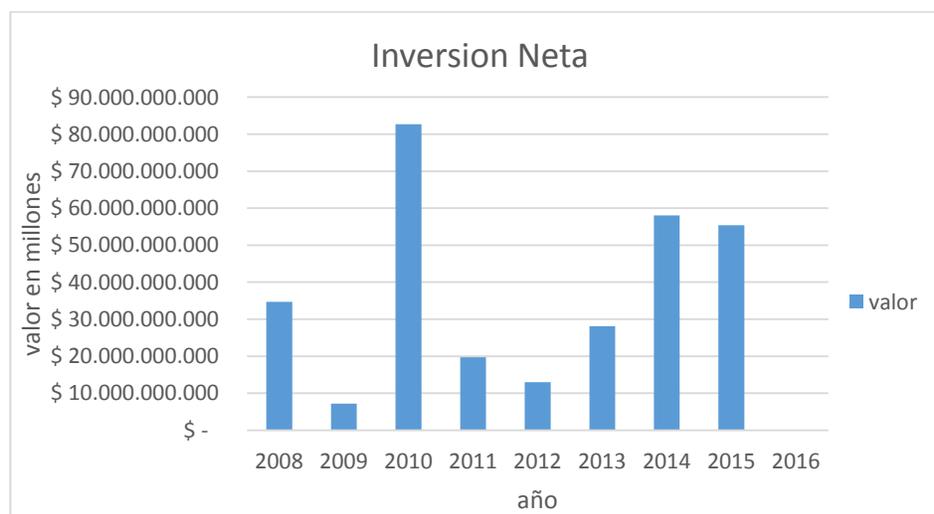
Grafica 3 Inversión Neta 1

Tabla 12 Capital S.A.S

S.A.S						
año	Número de empresas	Numero capital constituido	Número de empresas	capital reformado	Número de empresas	capital disuelto
Millones de Pesos						
2008	0	0	0	0	0	0
2009	0	0	0	0	0	0
2010	0	0	0	0	0	0
2011	274	10.298.113.400	21	11.794.022.174	17	2.406.600.000
2012	433	14.470.000.000	19	1.159.000.000	19	2.676.000.000
2013	406	12.543.000.000	39	18.625.000.000	37	3.078.000.000
2014	536	21.063.000.000	28	52.000.000.000	45	15.000.000.000
2015	572	34.982.000.000	50	25.446.000.000	108	5.000.000.000

O sin información

Fuente. Rúes

La gran mayoría del capital del departamento del Cauca se establecen por medio de empresas S.A.S, tan solo un año demostró fuertes ingresos y proyecciones y según con los informes de coyuntura económica y otros informes coinciden el año 2010 fue muy fructífero a pesar de tener después bajas en cuanto a la inversión neta lo que nos dicen que a pesar de que hay incrementos en el número de empresas sus capital es bajo y son altos lo del capital di solucionado lo que nos indican que necesitamos que las empresas tengan mayores ingresos.

6.2.1. Sociedades S.A.S en Popayán

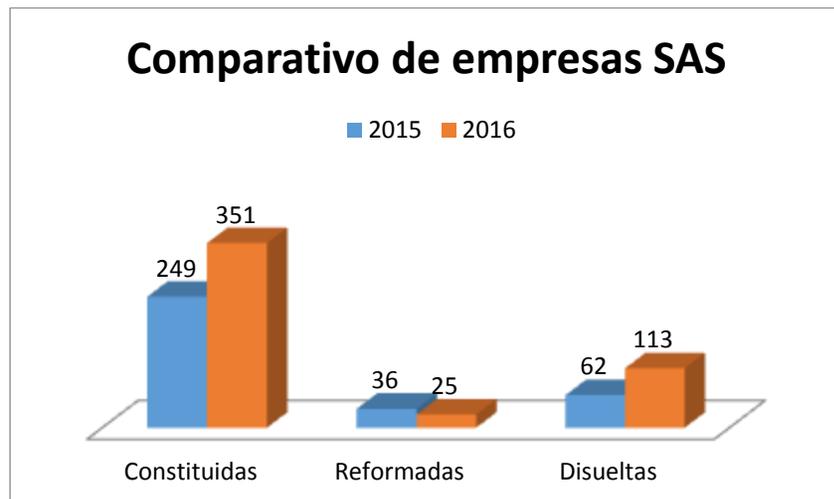
De acuerdo a los registros de la Cámara de Comercio de la ciudad de Popayán, se tienen que las sociedades constituidas como S.A.S., tuvieron un crecimiento positivo durante el año 2016.

Tabla 13 Comparativo de empresas S.A.S.

Empresas	Año		% de crecimiento o de disminución
	2015	2016	
Constituidas	249	351	40%
Reformadas	36	25	-30%
Disueltas	62	113	82
Total	223	263	-

Fuente: Elaboración propia, con base en datos suministrados por la Cámara de Comercio de Popayán.

La tabla anterior muestra que las empresas S.A.S. en la ciudad de Popayán, tuvieron un crecimiento del 40% en el año 2016, con respecto al año 2015.

Grafica 4 . Comparativo de empresas S.A.S

Fuente: Elaboración propia, con base en datos suministrados por la Cámara de Comercio de Popayán.

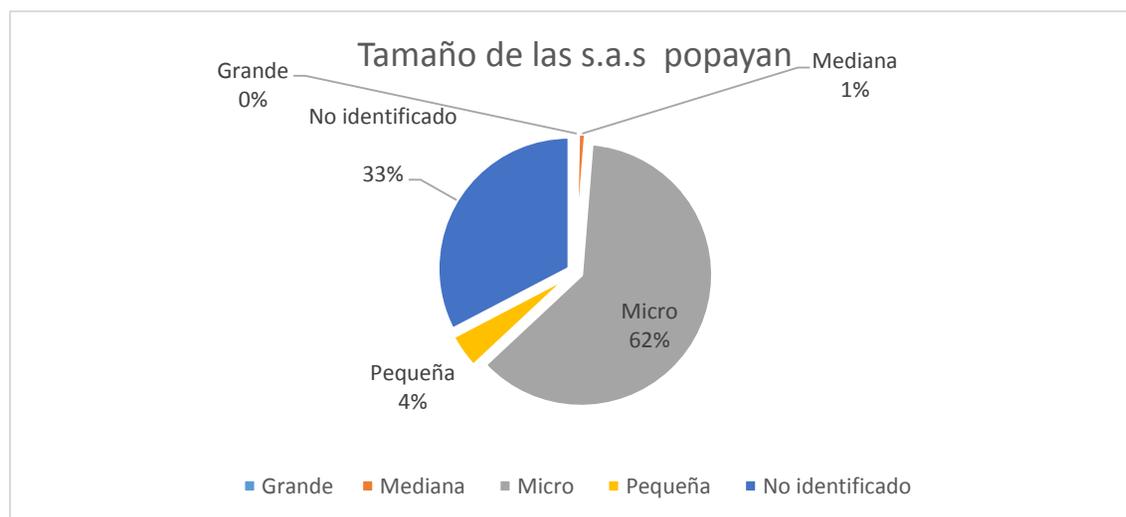
La gráfica anterior, demuestra que en el año 2015 se constituyeron 249 empresas S.A.S. y en el año 2016 se registraron 351 sociedades S.A.S., lo cual muestra un crecimiento del 41%.

Tamaño S.A.S en Popayán desde el año 2008 hasta el año 2016 aproximadamente en existencia se registran

Tabla 14 de tamaño de las S.A.S en Popayán

Tamaño S.A.S Popayán	
tamaño	cantidad
Grande	5
Mediana	15
Micro	974
Pequeña	68
No identificado	515

Fuente: propia basada en información de Rué

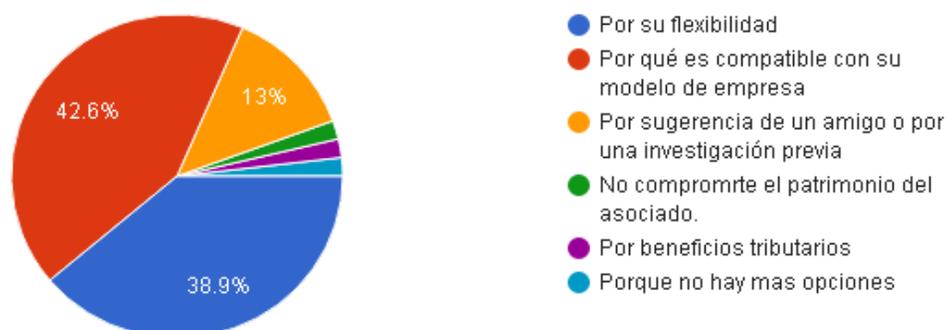
Tabla 15 de tamaño de las S.A.S en Popayán

A pesar de que tan solo se registran 5 grandes empresas su porcentaje es de 0.07% es un punto negativo en relación al nivel de competitividad además de tener un porcentaje negativo en las reformas lo que nos indican que tenemos que idear una estrategias de valor o de atracción a las personas y agregar ayuda al sostenimiento de las empresas ya creadas.

6.3 Encuesta

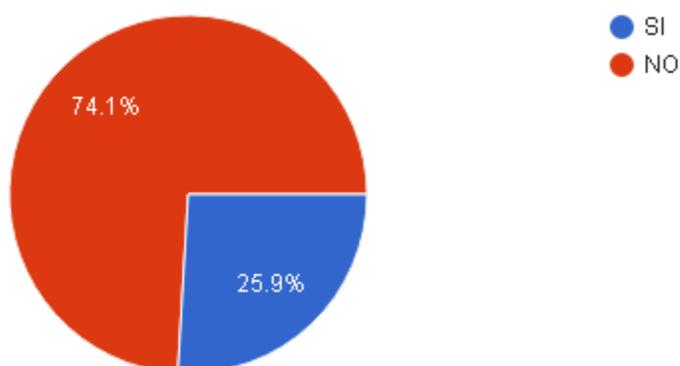
Grafica 5 ¿porque escogió las S.A.S. Como opción legal para construir su microempresa

54 respuestas



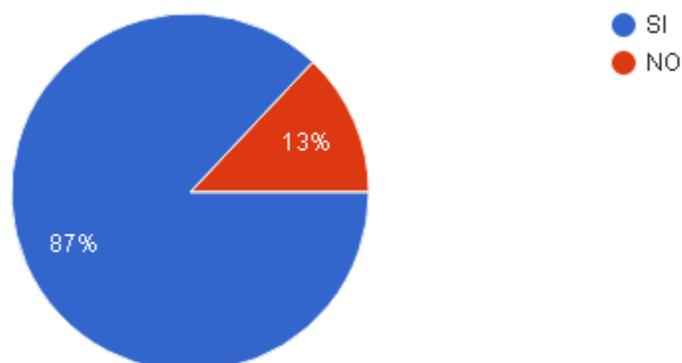
Grafica 6 ¿ su empresa la reformo una sociedad anónima simplificada?

54 respuestas



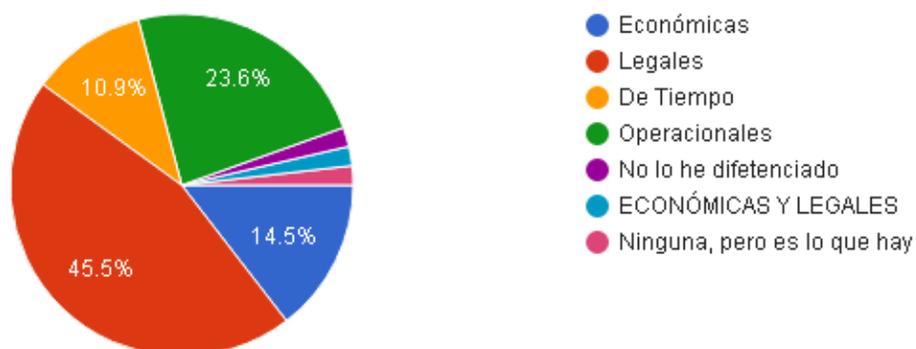
Grafica 7 ¿ cree que este tipo de sociedad (S.A.S) favorece su actividad económica?

54 respuestas



Grafica 8 ¿cuál es la principal ventaja por pertenecer a el tipo de sociedad S.A.S a nivel empresarial?

55 respuestas



5 ¿Mencione 3 desventajas por pertenecer al tipo de sociedad S.A.S a nivel empresarial?

Tan solo se respondieron 37 preguntas pero por cuestiones de análisis se coloca el número de personas que no respondieron.

No respondieron 18

No he identificado o ninguna 9

No hacen préstamos a este tipo de empresas 2

Protección del patrimonio de los asociados 1

Sencillez tributaria 1

Posibilidad de incursionar en cualquier actividad legal.1

Régimen común 1

Impuestos 10

Desprotección ante delitos 1

Prohibición de la venta de acciones a un término de 10 años 4

Su flexibilidad puede permitir que se cometa actividades ilícitas 1

Flexibilidad en la constitución 1

Bloqueo en ventas de acciones 1

Toma de decisiones limitada según como estén los estatutos 1

Por lo económico 1

Lo flexible 1

Por la ayuda profesional que dan 2

Los beneficios no son claros y poco promocionados respecto a tener una S.A.S. 1

Lo engorroso de los trámites 1

Que todo el mundo conforma este tipo de sociedad 1

La carga impositiva nos está debilitando y afectando nuestro flujo de caja y rentabilidad 2

Que desistir de contratar legalmente. 2

Son muy altos y Obligaciones en tener Contador por la complejidad del sistema tributario 1

Sobrecostos en demasiadas obligaciones en relación al SGSSS.1

Tributación 1

Manejo de información contable 1

Procesos de tipo legal. 1

Administración de hecho 1

Resolución de conflictos, 1

transformación.1

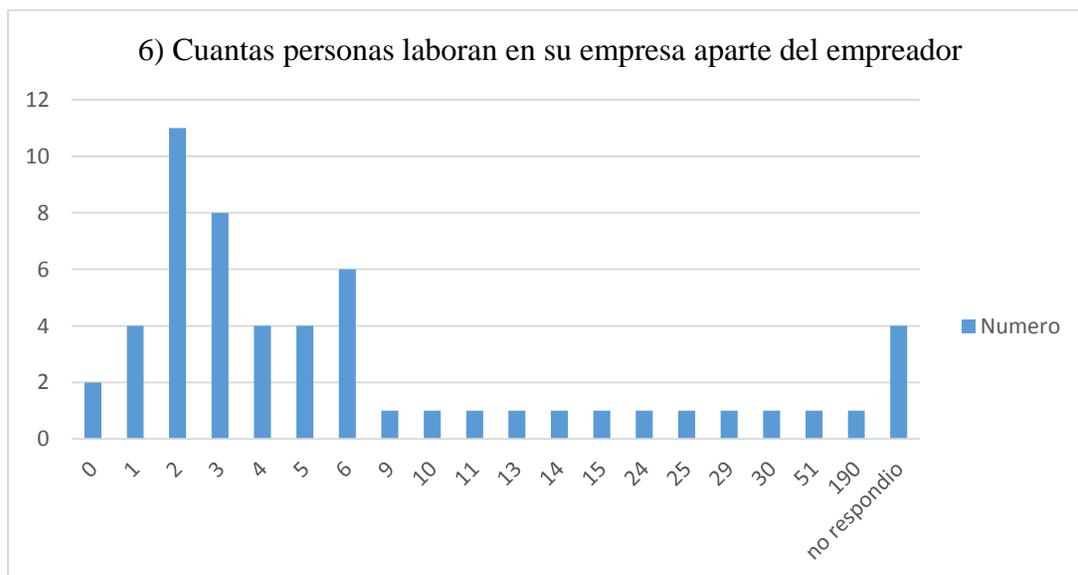
Las SAS pueden liquidar una empresa educativa debido a sus ingresos 1

Una SAS liquida inclusive el propio patrimonio 1

Grafica 9

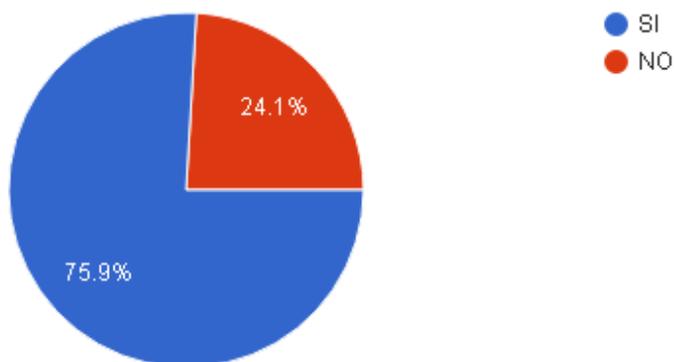


Grafica 10



Grafica 11 ¿Cree usted que las S.A.S favorece el emprendimiento, entendido este como la capacidad de crear opciones de negocio?

54 respuestas



6.4. Crecimiento de las sociedades S.A.S. Comercial en la ciudad de Popayán.

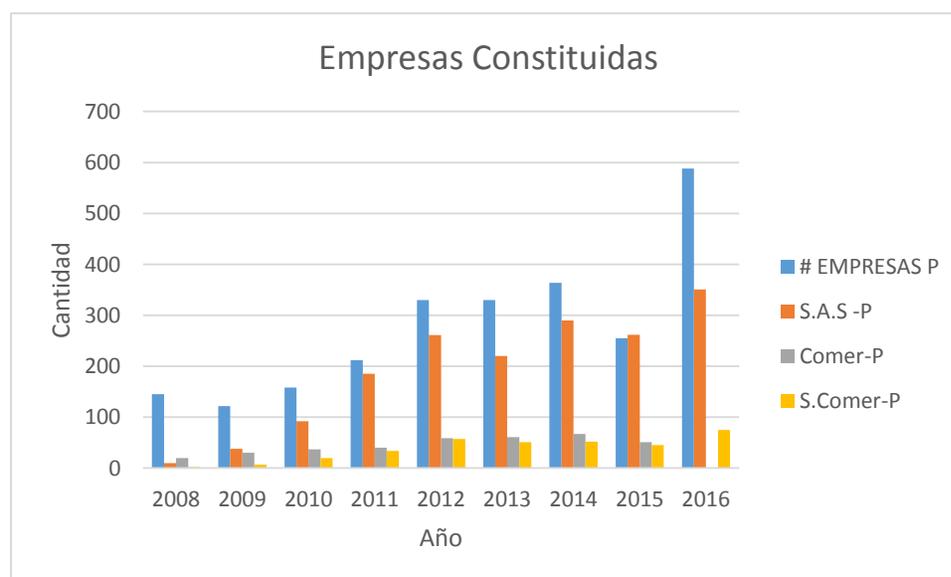
A partir de la tabla siguiente se van a realizar análisis

Tabla 16 Número de empresas constituidas entre los años 2008 y 2016 .

NUMERO DE EMPRESAS CONSTITUIDAS				
AÑO	# EMPRESAS P	S.A.S -P	Comer-P	S. Comer-P
2008	145	10	20	2
2009	122	38	30	7
2010	158	92	37	20
2011	212	185	40	34
2012	330	261	59	57
2013	330	220	61	51
2014	364	290	67	52
2015	255	249	51	45
2016	588	351	0	75

Fuente: Elaboración propia, basada en datos de Cámara y comercio de Popayán.

Grafica 11 Número de empresas constituidas entre los años 2008 y 2016



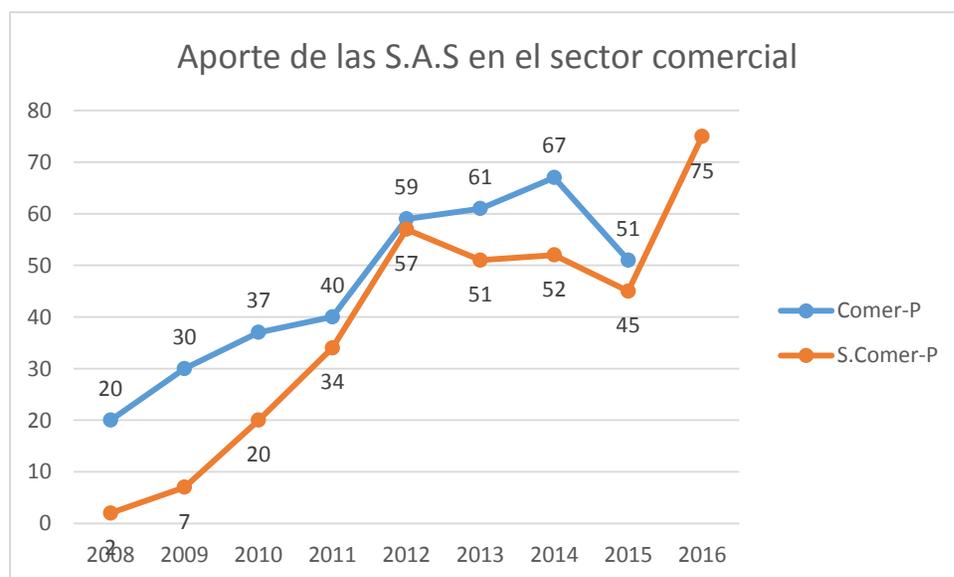
Fuente: Elaboración propia, basada en datos de Cámara y comercio de Popayán.

La gráfica anterior, muestra que durante el 2008 el aporte de la creación de empresas S.A.S es de tan solo un 3%, lo cual es bajo, esto debido a que el 2008 fue el primer año en el que se generó la Ley que permite la constitución de las sociedades S.A.S..

Desde el año 2009 hasta el 2012 se tiene registros de 31%, 84%, 87%, empresas S.A.S. constituidas con una variación de porcentual de 63% durante estos años lo que muestra valores favorables. Lo cual indican que un número de personas confía en el nuevo esquema de sociedad para crear su empresa, por las ventajas o beneficios que la Ley otorga a las empresas S.A.S..

Así mismo, se puede observar que desde el año 2012 hasta el 2015 se registra una disminución porcentual del 73.5 %. Donde en los años 2012 y 2013 muestra en común el número de empresas constituidas. Por lo tanto se puede decir que no hubo ningún tipo de cambio en la constitución. Para el año 2012 representan un 79 % de empresas constituidas en la ciudad de Popayán mientras que el año 2013 tan solo representan un 66% de empresas constituidas la cual representa un disminución del 13% entre estos años para el año 2016 representa un aumento 1,2% esto significa que los programas de emprendimiento que están lanzando la cámara de comercio, proexport ACOPI, Fondo de emprender SENA están dando sus primeros frutos.

Grafica 13 Análisis de constitución en el sector comercial



De acuerdo a la gráfica anterior, el aporte en el área a comercial de S.A.S. es satisfactorio ya que tan solo representa picos bajos desde el 2013 hasta el 2015 pero constantes.

En este sentido, el análisis por medio de la teoría de los ciclos económicos las empresas S.A.S. está mostrando bajas al igual de las empresas constituidas en la ciudad de Popayán por lo cual se considera estrategias de fortalecimiento de emprendimiento en cuanto a las empresas del sector comercial en este momento necesitan apoyo en todas las áreas. En cuanto a cómo se calculó o se midió el crecimiento en la ciudad de Popayán en cuanto al sector comercial con respecto al tema principal y teniendo en cuenta los datos se concluyó que la mejor fórmula era la aplicación de la f Growth rate, debido a los intervalos de tiempo y a que estos se consideran irregulares por lo tanto en cuanto a la formula el concepto que establece la teoría del Growth rate, está relacionada con el pasado y el presente, realizando un promedio para cada intervalo de tiempo como resultado final se tendría la tasa de crecimiento anual.

Formula simple

$$\text{formula de crecimiento} = \left(\frac{\text{presente} - \text{pasado}}{\text{pasado}} \right) * 100$$

Formula por años

$$PRESENTE = PASADO * \left(1 + \frac{PRESENTE - PASADO}{PASADO} \right)^n$$

Segunda parte de La formula

Se debe tener en cuenta el tipo de datos, ya que por el tema de las cantidades o unidades como en el presente caso, se utilizaron los datos recopilados de los años para obtener la tasa de crecimiento promedio anual. Para este proceso se necesitó modificar la fórmula 2 con fórmulas algebraicas, para lo cual se creó la fórmula 3:

$$PRESENTE = PASADO * \left(1 + \frac{PRESENTE - PASADO}{PASADO} \right)^n$$

Formula 3

$$\text{Growth rate} = \left(\frac{PRESENTE}{PASADO} \right)^{1/n} - 1$$

Resultados de la operación:

- 1) Para hallar el porcentaje de crecimiento en cada uno de los años se utilizó la formula simple.
- 2) Para la relación del crecimiento con el total se utilizó la formula $= \frac{\text{total comercial}}{\text{numero del año}}$
- 3) Para medir el aumento o la disminución se siguió la siguiente formula
 $= \text{signo}(\text{segundo año} - \text{el primer año})$

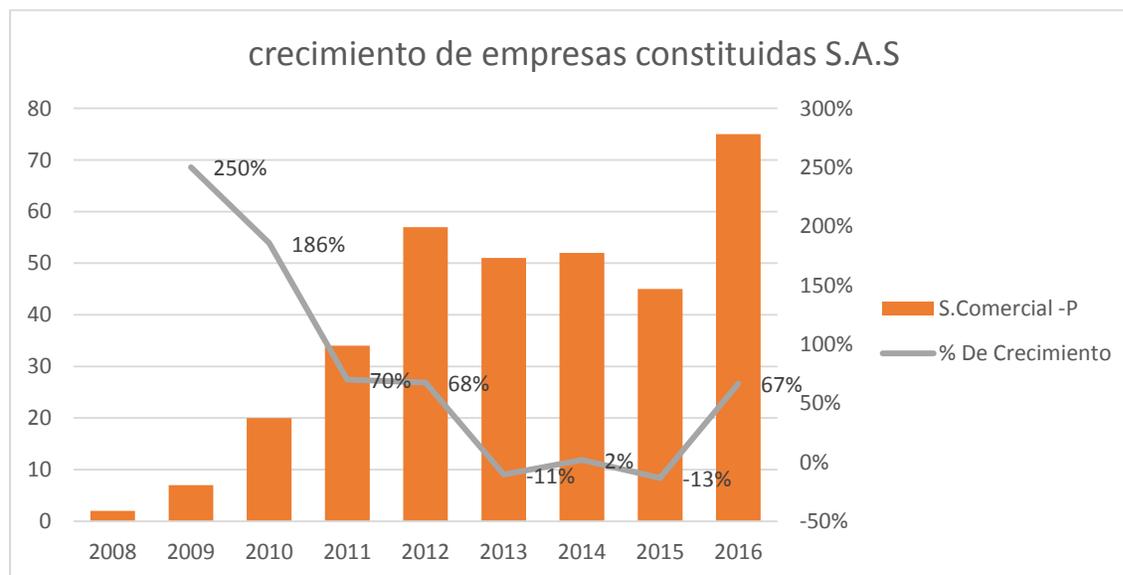
Tabla 17 número de empresas constituidas

Numero De Empresas Constituidas				
Año	S.Comercial -P	% De Crecimiento	relacion% con el total	
2008	2		0,58%	
2009	7	250%	2,04%	1
2010	20	186%	5,83%	1
2011	34	70%	9,91%	1
2012	57	68%	16,62%	1
2013	51	-11%	14,87%	-1
2014	52	2%	15,16%	1
2015	45	-13%	13,12%	-1
2016	75	67%	21,87%	1
	343			

Operación:

$$\text{Growth rate} \left(\frac{75}{2} \right)^{1/9} - 1 = 49,58648702$$

Lo cual demuestra que, en promedio el número de empresas S.A.S. crecieron en un 49,5%.

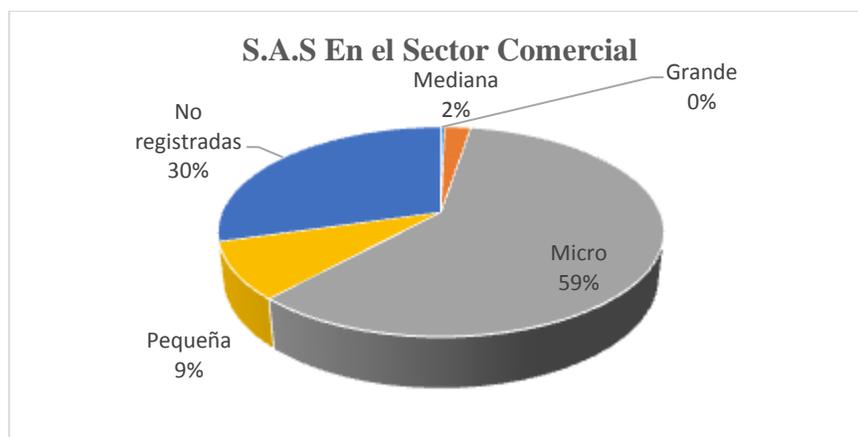
Grafica 14 Crecimiento de empresas constituidas S.A.S entre los años 2008 al 2016

Fuente: Elaboración propia. Basada en datos

Tabla 18 tamaño de empresas sector comercial

S.A.S Sector Comercial	
tamaño	Cantidad
Grande	1
Mediana	7
Micro	183
Pequeña	27
No registradas	91

Fuente: propia basada en información de Rué

Grafica 15 S.A.S En el sector comercial

Las empresas por medio de las Sociedades Simplificadas dan un buen movimiento a pesar de los años 2013 y 2015 los cuales mantuvieron un crecimiento negativo se compenso con lo de los demás años.

6.5 benéficos de las S.A.S en el comercio

De acuerdo con la encuesta el mayor beneficio de las S.A.S son legales al examinar esta mención nos das como resultados y siguiendo los términos de creación lo que nos lleva a la primera mención la persona jurídica lo que significa que tienen derechos y responsabilidades jurídicas por lo tanto responde por sus actos ante el estado, segunda documento privado es un documento escrito por los socios o los personajes que van a conformar la sociedad esta no necesita de funcionarios públicos pero se vuelve cuando esta la firma del notario este documento se hace bajo un representante legal en el documento tienen que estar escritos los estatutos el nombre de la empresa y el domicilio.

La segunda ventaja son las operacionales facilita en cuanto a los movimientos de costos y de tiempo lo que se hace más fácil en cuanto a la productividad.

La tercera el tiempo pero en este caso es el proceso después de la conformación no se necesita mucho papeleo y se discriminan algunos temas. Pero si tienen que tener una larga y ordenado sistema contable y sus facturas por que las sanciones son comunes en estos casos.

6.5.1 desventajas de las sociedades S.A.S

En base de la encuesta la pregunta número 5 se hacer el análisis.

El primero que nos encontramos fue la de los impuestos además de pagar las tributaciones sobre la ventas tienen que pagar complementarios los cuales son las ganancias ocasionales y el impuesto de la sociedad, La carga impositiva está debilitando y afectando el flujo de caja El segundo Prohibición de la venta de acciones a un término de 10 años este se debe a la misma protección de terceros como el mismo estado de finanzas aunque esta se disuelve por medio de 2 casos el primero la liquidación total de la empresa y la segundo la bajo la misma autorización de los socios esta tan solo se realizaría después de 2 años y tiene ese mismo año para vender las acciones, la 2 son términos de carácter financiero y de manejo

No hacen préstamos a este tipo de empresas si hacen préstamos solo si tienes las facultades estatutaria, lo que dicen los estatutos en cuanto a la cuantía, representación del solicitante, la ayuda profesional que dan.

6.5.2 La simplificación de los trámites en el momento de la creación de la empresa.

Los trámites más importantes para la creación de una empresa en Colombia

- a) El nombre de la sociedad para esto primero tienen que ingresar a la siguiente página web www.rues.org.co registro único empresarial para saber si su nombre esta repetido si no está repetido puede continuar.
- b) Los estatutos de la empresa: son las normas internas de la empresa de los cuales se mencionan los siguientes elementos denominación de la sociedad, objeto social, domicilio social, duración de la sociedad, fecha del comienzo de las operaciones, capital, administrador, miembros de la junta, accionistas acciones o participaciones entre otras
- c) Diligencie el pre Rut este es gratis y se baja desde la página web www.dian.gov.co/descargas/cartillas/2014/inscripcion.pdf
- d) Sacar el NIT para personas naturales
- e) Rut ingresas a la página web de la DIAN enlace inscripción al Rut vas a la cámara de comercio llenas el formulario.

- f) Resolución de facturación y firma digital: descargar el formulario en la página web de la Dian

Otras menciones

➤ **Matrícula de una Sucursal**

Cuando se trata de una sucursal de una sociedad o empresa unipersonal se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Verificar que no figure matriculada otra sociedad o establecimiento de comercio con un nombre idéntico. Lo puede verificar en las terminales de auto consulta dispuestas en los Centros de Atención Empresarial CAE de la Cámara de Comercio de Cali o a través de la dirección en Internet www.ccc.org.co.
- Diligenciar el formulario de Registro Único Empresarial, suministrando en forma exacta los datos solicitados.
- Diligenciar el formulario adicional de registro con otras entidades.
- Enviar copia auténtica del acta donde conste la decisión del órgano competente que ordenó la apertura de la sucursal, la designación del representante legal y las facultades de éste. La aceptación del nombrado puede venir incorporada al acta, o en documento separado suscrito por el mismo.

Si la sociedad tiene domicilio en otra jurisdicción, deberá enviar:

- Enviar copia auténtica del documento de constitución (documento privado o escritura pública, según sea el caso). Copia auténtica de las escrituras públicas o documentos privados de reformas.
- Si se trata de una entidad vigilada por la Superintendencia Financiera, deberá enviar certificado de existencia y representación legal expedido dicha entidad.
- Presentar todos los documentos anteriormente mencionados en cualquier sede de atención al público de la Cámara y Comercio de Cali y cancelar los derechos de inscripción a que hubiere lugar.

➤ **Matrícula de una Agencia**

- Verificar que no figure matriculada otra sociedad o establecimiento de comercio con un nombre idéntico. Lo puede verificar en las terminales de auto consulta dispuestas en los Centros de Atención Empresarial CAE de la Cámara y Comercio de Cali o a través de la dirección en Internet www.ccc.org.co.
- Diligenciar el formulario de Registro Único Empresarial, suministrando en forma exacta los datos solicitados.
- Diligenciar el formulario adicional de registro con otras entidades.
- Enviar copia auténtica del documento privado o del acta donde conste la decisión del órgano competente que ordenó la apertura de la agencia, la designación del administrador y las facultades de éste. La aceptación del nombrado puede venir incorporada al acta, o en documento separado suscrito por el mismo.
- Presentar todos los documentos anteriormente mencionados en cualquier sede de atención al público de la Cámara de Comercio de Popayán y cancelar los derechos de inscripción a que hubiere lugar.
- Pago de derechos de autor SAYCO Y ACINPRO. Cuando el establecimiento ejecuta públicamente obras musicales causantes del pago por derechos de autor (Ley 232 de 1995, Artículo 2°. Literal c) Av. 5 Norte No. 19 – 04 Of.301. Teléfono: 667444 Cali. <http://www.saycoacinpro.org.co/>
- Registro ante el INVIMA. Si la empresa va a fabricar o comercializar alimentos (Ley 399 de 1997). Mayor información www.invima.gov.co
- Registro Nacional de Exportadores ante el Ministerio de Comercio Exterior. Si la empresa va a exportar sus productos. <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=16267>

➤ **Como se registra una empresa online**

Inscripción en Rut

Diligenciamiento del formato (estatutos)

Pago de derechos de constitución

Derechos y firmas

Registro

Tener una cuenta bancaria para poder enlazarla con la cuenta del banco esta se enlace no directamente con el banco lo haces por medio de una plataforma llamada pasarela de pagos los cuales son en línea de pagos, pago digita, pago ágil, payu, pagos inteligentes. Los medios de pago pueden ser por tarjetas o por “Pago efectivo: Para realizar pagos en efectivo debes imprimir un código de barras que la pasarela de pagos le arroja al cliente al realizar la compra y con ese código se puede acercar a cualquier punto Baloto y/o del Grupo Éxito, hacer la compra efectiva y así mismo debe reportarlo nuevamente a la pasarela a través de un link que le dan al cliente. Es un proceso más largo pero es usual cuando los clientes no tienen relación con el sistema bancario.”

El IVA es el mismo el 19% más el envío

Términos y condiciones

Tener en cuenta las normas

Del estatuto del consumidor

➤ **Compromisos con el Estado**

Algunos de los impuestos que los empresarios están obligados a pagar en el ejercicio de sus actividades mercantiles, son:

- Impuesto sobre la Renta y Complementarios.
- Impuesto de Valor Agregado IVA.
- Retención en la Fuente.
- Impuesto de Industria y Comercio.
- Impuesto de Timbre.
- Gravámenes a movimientos financieros.

En Colombia existen 6 tipos de sociedades las cuales son

- Sociedades colectivas
- Sociedades anónimas
- Sociedad limitada
- Sociedad en comandita simple

- Comandita por acciones
- Por acciones simplificadas

Cada una de ellas se diferencia por número de socios, monto de capital, responsabilidad, forma de administrar entre otras hasta el costo de formación,(ver tabla 17) La similitud entre ellas se encuentra en la forma legalizar este tipo de sociedades por medio de pasos a diferencia de otros países con el mismo nivel de clasificación según su economía como dato curioso con respecto a este tema en el año 2016 el banco de mundial decidió cambiar de terminología por 2 razones la primera el hecho del tiempo ya no es el mismo esquema económico cuando decidieron los primeros términos, la segunda es la globalización lo que les llevo a desaparecer el termino países en vía de desarrollo hasta se discute si se debería desaparecer la palabra desarrollo y clasificar por regiones y zonas geográficas para entonces se ha lanzado esta nueva propuesta es economías avanzadas, mercados emergentes y en desarrollo, menos desarrollados . Aunque todavía están en discusión la nueva clasificación por medio de una consulta en la página web del fondo monetario se encontró menos desarrollados en esta categoría aparecen los países más pobres en el mundo

Tabla 19 Costo de sociedades

costo de sociedades									
nombre de la sociedad	autenticacion notaria * socios	formulario de registro	registro en camara de comercio	derecho de inscripcion	matricula 1 año	certificado de existencia	inscripcion de libros	inscripcion de documentos	Total
Limitada	\$ 19.800	\$ 4.800	\$ 308.000	\$ 34.000	\$ 310.400	\$ 82.000	\$ 36.000	\$ 4.800	\$ 799.800
Anonima	\$ 70.600	\$ 4.800	\$ 770.000	\$ 34.000	\$ 770.000	\$ 205.000	\$ 36.000	\$ 4.800	\$ 1.895.200
Colectiva	\$ 68.800	\$ 4.800	\$ 308.000	\$ 34.000	\$ 308.000	\$ 82.000	\$ 36.000	\$ 4.800	\$ 846.400
Comandita Simple	\$ 74.400	\$ 4.800	\$ 462.000	\$ 34.000	\$ 462.000	\$ 123.000	\$ 24.000	\$ 4.800	\$ 1.189.000
Comandita por Acciones	\$ 91.200	\$ 4.800	\$ 924.000	\$ 34.000	\$ 924.000	\$ 246.000	\$ 24.000	\$ 4.800	\$ 2.252.800
S.A.S	\$ 19.800	\$ 4.800	\$ 308.000	0	0	\$ 82.000	\$ 12.000	\$ 4.800	\$ 431.400

Fuente: propia

Tabla 20 clasificación económica por medio de factores

termino características	Economías Avanzadas	Mercados Emergentes y eco. En desarrollo	Menos desarrollados
Producto interno bruto	Va más 55.000 hasta los USD	Aproximadamente desde los 25.000 hasta los 10.000 hay cosas en donde PIB es mayor de las economías avanzadas como lo son el caso de china, india y Qatar	Entre 1.000 hasta 100 USD
Nivel de población	Su tasa de natalidad es del 20%, La tasa de mortalidad infantil en promedio es del 8% del total de la población, nivel de población adulta es del 20%, Crecimiento demográfico es 0,2% es menor de la media.	La tasa de natalidad entre el 20 y el 40%,tasa de mortalidad infantil en promedio es 43% hasta 10%,nivel de población adulta, crecimiento demográfico	La tasa de natalidad es más del 45% , tasa de mortalidad infantil en promedio es del 85% según información recolectada la gran mayoría no llegan a los 5 años de edad en el año 2015 mostro un descenso del 53%, Nivel de población adulta entre 5% y 10% la gran mayoría de muertes se dan por enfermedades , Crecimiento demográfico por encima del 2%

<p>La desigualdad</p>	<p>Se mide con el coeficiente de Gini normalmente estos países están por debajo del 0,40.</p> <p>Pero en los últimos 2 años algunos de estos países han representado una tasa de desigualdad alta ejm. Estados unidos está entre 0,45 a 0,49</p>	<p>El coeficiente Gini está desde el 0,41 hasta el 0,58.</p>	<p>El coeficiente Gini mayor o igual a 0,59. Podemos encontrar que tan solo unos pocos son ricos y el resto es pobre no existen clase media No existe ningún tipo de inversión en cuanto a salud, sociedad, la prostitución y algo de turismo son los que los mantienen vivo</p>
<p>La pobreza</p>	<p>Índices bajos de pobreza el 2% según la UNICEF y el fondo de la ONU. Para la infancia lo que muestran es uno de cada 5 niños vive en la pobreza en países ricos, uno de cada 8 niños sufre inseguridad alimentaria no todos los países pertenecientes a esta categoría representan esta cifra está el caso</p>		<p>Índice de pobreza alto Los niños sufren de desnutrición y las condiciones de vida son inhumanos dependen de otros para sobrevivir</p>

	de España 30,5% de los niños vive en la pobreza es la sexta.		
Tecnología	La poseen la fabrican la desarrollan	Productivas eficaces y sostenibles este es el caso de Rusia china e india Qatar, emiratos árabes entre otros los países latinoamericanos y en resto su nivel de tecnología se va desarrollando conforme se van actualizando aunque este caso no sirve si el gobierno	No producen ningún avance tecnológico no tienen los medios y los que hay son de otros países

Exportación	Maquinaria, elementos, derivados digitales, petróleo, materiales transformados	Frutas, materia prima, verduras, aplicaciones tecnológica, artesanías	La gran mayoría tienen minerales de extracción, y algunas frutas aunque las ganancias tan solo son de las grandes empresas no del país mismo
-------------	--	---	--

Fuente: propia basándose en informes del Banco mundial y otros

De acuerdo con la siguiente tabla se logra hacer una clasificación por factores económicos la cual nos ayudara a sacar la clasificación de cuales países están en la misma situación de Colombia o mejor nuestro objetivo con todo esto es poder realizar un cuadro de diferencias en cuanto a trámites de creación de empresas.

Tabla 21 clasificación de países

Economías avanzadas	Mercados emergentes y economías en desarrollo	Menos desarrollados
Alemania	Rusia	República centroafricana
Australia	China	Burundi
Austria	India	República Democrática del Congo
Bélgica	Brasil	Liberia
Canadá	Sudáfrica	Nigeria
Corea del sur	Qatar	Malawi
Dinamarca	Indonesia	Mozambique
Eslovaquia	Thailandia	Guinea
Eslovenia	Arabia Saudita	Eritrea
España	Turkey	Afganistán

Estados Unidos	Egipto	Sierra leona
Finlandia	Venezuela	Burkina faso
Francia	México	Mali
Irlanda	Chile	Mozambique
Islandia	Argentina	Etiopia
Italia	Emiratos árabes	Chad
Japón	Kuwait	Angola
Luxemburgo	Barein	Zambia
noruega	Bangladesh	Costa de Marfil
Nueva Zelanda	Vietnam	Tanzania
Portugal	Filipinas	Benín
Reino unido	Kenia	Haití
Republica checa	Tasmania	
Suecia	Perú	
Suiza	Colombia	
	ecuador	

Fuente: propia

Tabla 22 Trámites de creación de empresas de otros Países

numero tramites de creación de empresas	
País	# De pasos
Colombia	10
Perú	9
Ecuador	4
Chile	7
Bolivia	11
Rusia	8
China	13
Filipinas	16

Fuente: Propia

En cuanto a Bolivia dentro de los 11 pasos ingresa la publicidad y el derecho de marca

En Rusia el número de accionistas de cualquier sociedad no puede superar de los 50 miembros, al menos del capital suscrito debe ser pagado la mitad y la última dentro de estas entran planteadas los ciudadanos extranjeros.

En china son 13 la gran diferencia es que obligatoriamente tienes que tener una cuenta en el banco, pedir un permiso de la policía, crear tu propio cello sin que sea repetido, facturas de uniformes, obtener un registro de la oficina de empleo este es para poder emplear personas, recibos financieros.

En Filipinas los 16 pasos contiene permisos de construcción, electricidad, el pago a una aseguradora pero para los socios, la comercialización con otros países Resolución de la insolvencia la cual se trata de la toma más de tres veces el promedio de la OCDE y la tasa de recupero es una de las más bajas del mundo. Las compañías insolventes pueden esperar recuperar solamente 4,9 centavos de cada dólar, en comparación con el promedio de 70,6 de la OCDE. (alcance global , s.f.).

Ecuador y Chile son los que tienen menos pasos en cuanto a los pasos de creación de empresas sus sistemas son sistematizados todo lo hacen por internet menos las firmas y el certificado de pago.

Análisis puede ser muy tediosos hacer tanto papeleo en Colombia a pesar de que algunos trámites se hacen por vía web sistema colombiano le faltan elementos que puedan fortalecer la confiabilidad en la creación por medio de empresas S.A.S uno de ellos puede ser el seguro para los socios.

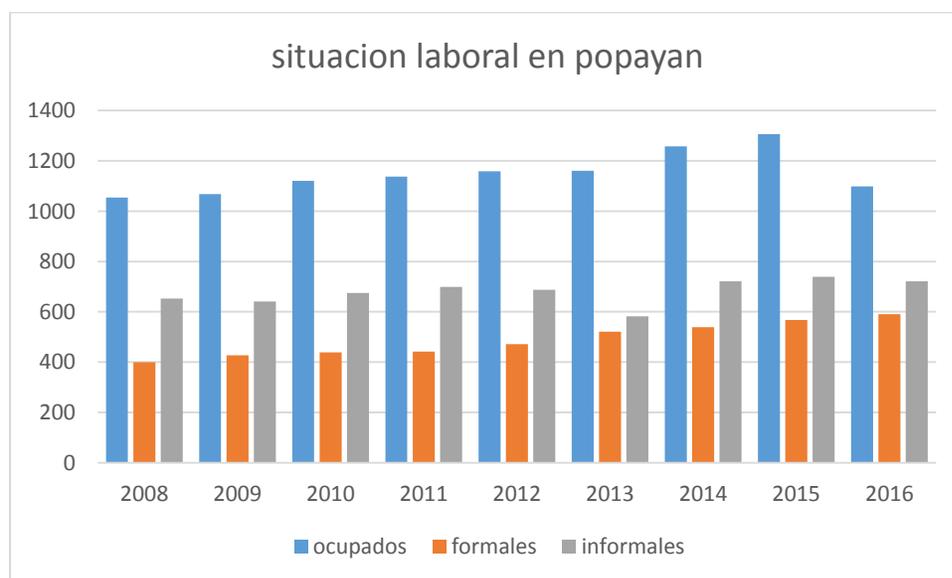
6.7. Análisis del fomento del emprendimiento empresarial en el municipio de Popayán.

Para determinar el fomento del emprendimiento que pudo tener la creación de empresas en la ciudad de Popayán, se realizó también un análisis de las tasas de participación, ocupación y desempleo Popayán en los periodos entre 2007 y 2017.

Tabla 23 situación laboral

situación Laboral en Popayán			
año	ocupados	formales	informales
2008	1054	400	653
2009	1068	427	641
2010	1121	439	675
2011	1137	442	699
2012	1159	471	687
2013	1161	521	582
2014	1258	539	721
2015	1306	567	739
2016	1098	591	721

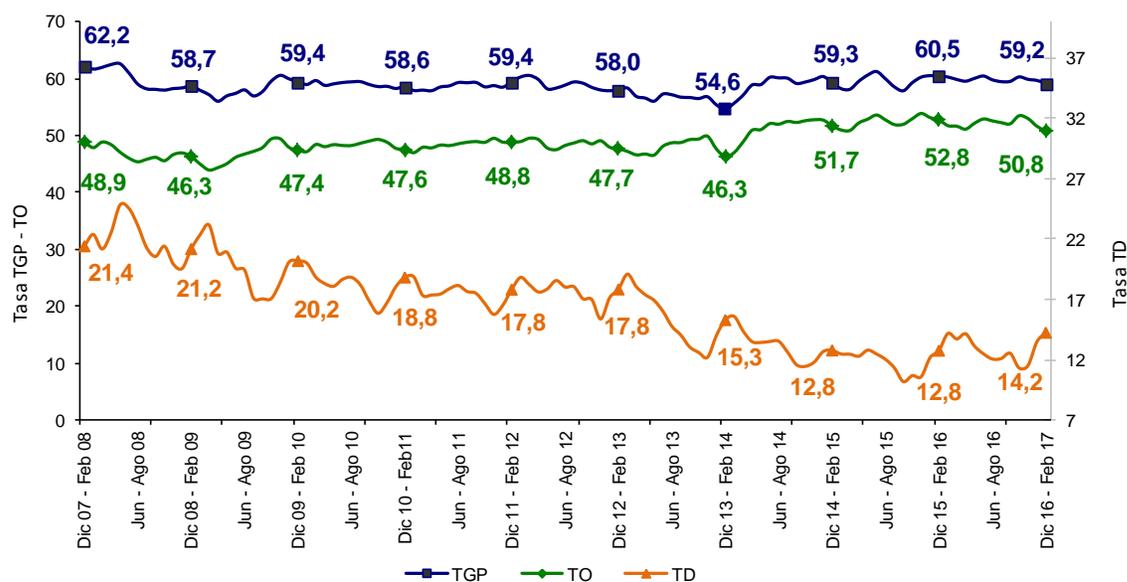
Fuente: propia con información del DANE

Grafica 16 situación laboral en Popayán**Tabla 24 Población de Popayán**

población laboral en Popayán					
en miles					
año	población desocupada cesante total	comercio, hoteles restaurantes	Población Ocupada total	comercio, hoteles restaurantes	Población Inactiva
2008	20	6	89	30	15
2009	18	6	90	30	17
2010	18	5	94	31	16
2011	17	5	95	32	14
2012	18	6	97	30	15
2013	15	4	97	30	16
2014	13	4	104	34	16
2015	13	4	108	35	15
2016	18	0	108	33	86

Fuente: Propia con Información del DANE

Grafica 17 Tasa global de participación, ocupación y desempleo Popayán Diciembre - febrero (2007 – 2017)



Fuente: DANE – GEIH. 2017.

Nota: La Tasa Global de Participación (TGP), es el indicador de Empleo que se construye para cuantificar el tamaño relativo de la fuerza de Trabajo; la cual se compara la Población Económicamente Activa y la población en edad de trabajar.

La gráfica anterior, muestra una disminución de la Tasa de Global de participación, lo cual demuestra que el nivel o grado de desempleo en la ciudad de Popayán ha tenido una disminución para el año 2017 de 3 puntos porcentuales con respecto al año 2008, año en el cual se creó la ley para constituir empresas S.A.S. Esto puede ser un registro positivo que demuestra que la creación de este tipo de empresas favorece la generación de empleo en la región y por su puesto en la ciudad.

7. Conclusiones

Las siguientes son las conclusiones las cuales fueron determinadas como resultado de la investigación documentada en el presente trabajo:

En cuanto al grado de crecimiento de este tipo de empresas en el sector comercial del Municipio de Popayán, se pudo identificar que las sociedades constituidas como S.A.S., tuvieron un crecimiento del 250% durante el 2009, un año después donde se permitió la creación de dichas sociedades, para el 2010, se registró un crecimiento del 186%, para el 2011 del 70%, para el 2012 del 68%, para el 2013 disminuyó un -11%, para el 2014 creció solo un 2% y para el 2015 disminuyó en -13%.

Con respecto a los beneficios que las S.A.S. otorgan a los empresarios del sector comercial, se pudo determinar que son varias, las cuales están relacionadas con aspectos como la simplificación de los trámites en el momento de la creación de la empresa; la limitación de la responsabilidad; la autonomía para estipular libremente las normas que más se ajusten al negocio; así como el poder contar con una estructura flexible de capital.

Para realizar el análisis de la incidencia o favorecimiento de las empresas S.A.S. en el fomento del emprendimiento, inicialmente, se analizaron los registros de las empresas constituidas entre los periodos del 2008 y el 2016. Debido a que desde el año 2008, se creó la Ley 1258, con la cual se permite la creación de este tipo de empresas en Colombia, para lo cual se utilizó la fórmula Growth rate, cuyo resultado fue el 47.5% de crecimiento del periodo analizado además se da un crecimiento del 1 por ciento con excepción de los años

Finalmente se analizó Tasa de Global de participación en la ciudad de Popayán, lo cual demostró que el nivel o grado de desempleo en la ciudad de Popayán ha tenido una disminución para el año 2017 de 3 puntos porcentuales con respecto al año 2008, año en el cual se creó la ley para constituir empresas S.A.S. Esto puede ser un registro positivo que demuestra que la creación de este tipo de empresas favorece la generación de empleo en la región y por su puesto en la ciudad.

8. Recomendaciones

- 1) Se recomienda a los emprendedores, constituir su empresa o negocio mediante la figura de Sociedad de Acciones Simplificadas, con el propósito de recibir los beneficios que la Ley otorga para este tipo de empresas, las cuales facilita su funcionamiento.
- 2) En cuanto a las entidades estatales se recomienda continuar fortaleciendo las acciones públicas y privadas para a mantener un entorno estable y atractivo para crear negocios, apoyando la consolidación de nuevas empresas, en lo relacionado con el emprendimientos de alto impacto, así como apoyar la innovación empresarial y la diversificación. Se necesita fortalecer las empresas ya existentes.
- 3) Cambiar o fortalecer el sistema de constitución de las empresas así pueda mejorar sus procedimientos.
- 4) Se necesita que cambien algunas políticas en cuanto al sistema bancario para poder obtener los créditos, otra mención se necesita que las entidades encargadas del aprendizaje y el acompañamiento busquen como llegar a las personas para poder llegar a fortalecer las empresas ya existentes.
- 5) Que haya un base de datos de las empresas formadas online en el municipio de Popayán

Anexos 1

CREAR UNA EMPRESA ONLINE

Crear una empresa virtual es una nueva forma de organización empresarial a través del mundo de internet es dinámica y es global utiliza el ciberespacio para hacer transacciones y operaciones en el mercado se debe tener en cuenta el dominio de la seguridad y la transparencia en cuanto a los clientes o personas que la utilizan cláusulas de confiabilidad.

Concepto fue creado por la organización Trébol en 1989 por Charles Handy el postulo "Las organizaciones solían ser consideradas como piezas gigantes de ingeniería, con partes humanas intercambiables en gran parte. Hablamos de sus estructuras y de sus sistemas, de las entradas y salidas, de los recursos de control y de su administración, como si el total fuera una gran fábrica. Hoy en día, el lenguaje no es de ingeniería, sino de política, se habla de culturas y redes, de equipos y coaliciones, de influencia o poder antes que de control". (Handy, 1991)

Cifras en Colombia

Para eso existe en Colombia la cámara de comercio la cual revelo que para el 2015 las ventas virtuales fueron de un 18%, se revelo que los pagos virtuales en el año 2014 9.961 millones de pesos, represento en la transacciones por internet el 2,5 % del PIB nacional en el año 2015 según dicen los expertos que para el año 2018 va a pasar la barrera de los 5.000 millones de pesos

Una vez ya tomada la decisión del tipo de sociedad tienes que hacer un análisis DOFA de tu idea o proyecto la DOFA "es una herramienta para el análisis de la competitividad de una compañía o incluso de una nación. Esta matriz arroja como resultados 4 conjuntos de alternativas estrategias". (estrategias, políticas y premisas de la planeación). Como 4 etapa es realizar un plan de negocios

Para ello se necesitan ciertos análisis. (El Comercio, 2016)

Desventajas

- el problema de envíos a tiempo
- el desconocimiento del tema de la facturación
- la forma de llegar al cliente la desconfianza al pago de objetivos de necesidad por internet

Ventajas

- no pagas salarios altos
- los esfuerzos de publicidad tan solo se les deja a un determinado nicho de mercado
- vendes todo el tiempo y te expandes

ANEXO 2

(_____) (*nombre del accionista*) (*pueden ser uno o más accionistas, los cuales deberá indicar nombre, documento de identidad y domicilio*), de nacionalidad (_____), identificado(a) con documento número (_____), domiciliado(a) en la ciudad de (_____), declara -previamente al establecimiento y a la firma de los presentes estatutos-, haber decidido constituir una sociedad por acciones simplificada denominada (*Incluir el nombre seguido de las letras S.A.S., o de las palabras Sociedad por Acciones Simplificada*), por término de duración_____, con un capital suscrito de (\$_____), dividido en (_____) acciones _____ de valor nominal de (\$_____) cada una, que han sido liberadas en su (*totalidad o en el porcentaje correspondiente*), previa entrega del monto correspondiente a la suscripción al representante legal designado.

Una vez formulada la declaración que antecede, el suscrito ha establecido, así mismo, los estatutos de la sociedad por acciones simplificada que por el presente acto se crea.

Estatutos

Capítulo I

Disposiciones generales

Artículo 1º. Forma.- La compañía que por este documento se constituye es una sociedad por acciones simplificada, de naturaleza comercial, que se denominará_____ (*Incluir el nombre seguido de las letras S.A.S., o de las palabras Sociedad por Acciones Simplificada*), regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes.

En todos los actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominación estará siempre seguida de las palabras: “sociedad por acciones simplificada” o de las iniciales “SAS”.

Artículo 2º. Objeto social.- La sociedad tendrá como objeto_____ (*Describir las actividades a las que se dedicará*)

la sociedad). Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.

La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la sociedad.

Artículo 3°. Domicilio.- El domicilio principal de la sociedad será la ciudad de (_____) y su dirección para notificaciones judiciales será la (_____). La sociedad podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la asamblea general de accionistas.

Artículo 4°. Término de duración.- El término de duración será _____.

Capítulo II

Reglas sobre capital y acciones

Artículo 5°. Capital Autorizado.- El capital autorizado de la sociedad es de _____ (*Incluir valor*), dividido en _____ (*número de acciones*) acciones de valor nominal de _____ (*Incluir valor*) cada una.

Artículo 6°. Capital Suscrito.- El capital suscrito inicial de la sociedad es de _____ (*Incluir valor*), dividido en _____ (*número de acciones*) acciones, de valor nominal de _____ (*Incluir valor*) cada una.

Artículo 7°. Capital Pagado.- El capital pagado de la sociedad es de _____ (*Incluir valor*), dividido en _____ (*número de acciones*) acciones de valor nominal de _____ (*Incluir valor*) cada una.

Parágrafo. Forma y Términos en que se pagará el capital.- El monto de capital suscrito se pagará, en dinero efectivo, dentro de los 24 meses siguientes a la fecha de la inscripción en el registro mercantil del presente documento. (**NOTA: OMITA ESTE PARAGRAFO SI EL**

MONTO DEL CAPITAL SUSCRITO HA SIDO INTEGRAMENTE PAGADO AL MOMENTO DE LA CONSTITUCIÓN)

(NOTA: El artículo 378 del Código de Comercio establece que las acciones en las que se divide el capital son indivisibles, por lo tanto determínelas en números enteros)

Artículo 8°. Derechos que confieren las acciones.- En el momento de la constitución de la sociedad, todos los títulos de capital emitidos pertenecen a la misma clase de acciones _____ (*Indique la clase de acciones*). A cada acción le corresponde un voto en las decisiones de la asamblea general de accionistas.

Los derechos y obligaciones que le confiere cada acción a su titular les serán transferidos a quien las adquiriere, luego de efectuarse su cesión a cualquier título.

La propiedad de una acción implica la adhesión a los estatutos y a las decisiones colectivas de los accionistas.

Artículo 9°. Naturaleza de las acciones.- Las acciones serán nominativas y deberán ser inscritas en el libro que la sociedad lleve conforme a la ley. Mientras que subsista el derecho de preferencia y las demás restricciones para su enajenación, las acciones no podrán negociarse sino con arreglo a lo previsto sobre el particular en los presentes estatutos.

Artículo 10°. Aumento del capital suscrito.- El capital suscrito podrá ser aumentado sucesivamente por todos los medios y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. Las acciones ordinarias no suscritas en el acto de constitución podrán ser emitidas mediante decisión del representante legal, quien aprobará el reglamento respectivo y formulará la oferta en los términos que se prevean reglamento.

Artículo 11°. Derecho de preferencia.- Salvo decisión de la asamblea general de accionistas, aprobada mediante votación de uno o varios accionistas que representen cuando menos el setenta por ciento de las acciones presentes en la respectiva reunión, el reglamento de colocación preverá que las acciones se coloquen con sujeción al derecho de preferencia, de manera que cada accionista pueda suscribir un número de acciones proporcional a las que tenga en la fecha del aviso de oferta. El derecho de preferencia también será aplicable respecto de la emisión de cualquier otra clase títulos, incluidos los bonos, los bonos obligatoriamente convertibles en acciones, las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, las acciones con dividendo fijo anual y las acciones privilegiadas.

Parágrafo Primero.- El derecho de preferencia a que se refiere este artículo, se aplicará también en hipótesis de transferencia universal de patrimonio, tales como liquidación, fusión y escisión en cualquiera de sus modalidades. Así mismo, existirá derecho de preferencia para la cesión de fracciones en el momento de la suscripción y para la cesión del derecho de suscripción preferente.

Parágrafo Segundo.- No existirá derecho de retracto a favor de la sociedad.

Artículo 12°. Clases y Series de Acciones.- Por decisión de la asamblea general de accionistas, adoptada por uno o varios accionistas que representen la totalidad de las acciones suscritas, podrá ordenarse la emisión de acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, con dividendo fijo anual, de pago o cualesquiera otras que los accionistas decidieren, siempre que fueren compatibles con las normas legales vigentes. Una vez autorizada la emisión por la asamblea general de accionistas, el representante legal aprobará el reglamento correspondiente, en el que se establezcan los derechos que confieren las acciones emitidas, los términos y condiciones en que podrán ser suscritas y si los accionistas dispondrán del derecho de preferencia para su suscripción.

Parágrafo.- Para emitir acciones privilegiadas, será necesario que los privilegios respectivos sean aprobados en la asamblea general con el voto favorable de un número de accionistas que represente por lo menos el 75% de las acciones suscritas. En el reglamento de colocación de acciones privilegiadas, que será aprobado por la asamblea general de accionistas, se regulará el derecho de preferencia a favor de todos los accionistas, con el fin de que puedan suscribirlas en proporción al número de acciones que cada uno posea en la fecha del aviso de oferta.

Artículo 13°. Voto múltiple.- Salvo decisión de la asamblea general de accionistas aprobada por el 100% de las acciones suscritas, no se emitirán acciones con voto múltiple. En caso de emitirse acciones con voto múltiple, la asamblea aprobará, además de su emisión, la reforma a las disposiciones sobre *quórum* y mayorías decisorias que sean necesarias para darle efectividad al voto múltiple que se establezca.

Artículo 14°. Acciones de pago.- En caso de emitirse acciones de pago, el valor que representen las acciones emitidas respecto de los empleados de la sociedad, no podrá exceder de los porcentajes previstos en las normas laborales vigentes.

Las acciones de pago podrán emitirse sin sujeción al derecho de preferencia, siempre que así lo determine la asamblea general de accionistas.

Artículo 15°. Transferencia de acciones a una fiducia mercantil.- Los accionistas podrán transferir sus acciones a favor de una fiducia mercantil, siempre que en el libro de registro de accionistas se identifique a la compañía fiduciaria, así como a los beneficiarios del patrimonio autónomo junto con sus correspondientes porcentajes en la fiducia.

Artículo 16°. Restricciones a la negociación de acciones.- Durante un término de cinco años, contado a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil de este documento, las acciones no podrán ser transferidas a terceros, salvo que medie autorización expresa, adoptada en la asamblea general por accionistas representantes del 100% de las acciones suscritas. Esta restricción quedará sin efecto en caso de realizarse una transformación, fusión, escisión o cualquier otra operación por virtud de la cual la sociedad se transforme o, de cualquier manera, migre hacia otra especie asociativa.

La transferencia de acciones podrá efectuarse con sujeción a las restricciones que en estos estatutos se prevén, cuya estipulación obedeció al deseo de los fundadores de mantener la cohesión entre los accionistas de la sociedad.

Artículo 17°. Cambio de control.- Respecto de todos aquellos accionistas que en el momento de la constitución de la sociedad o con posterioridad fueren o llegaren a ser una sociedad, se aplicarán las normas relativas a cambio de control previstas en el artículo 16 de la Ley 1258 de 2008.

Capítulo III

Órganos sociales

Artículo 18°. Órganos de la sociedad.- La sociedad tendrá un órgano de dirección, denominado asamblea general de accionistas y un representante legal. La revisoría fiscal solo será provista en la medida en que lo exijan las normas legales vigentes.

Artículo 19°. Sociedad devenida unipersonal.- La sociedad podrá ser pluripersonal o unipersonal. Mientras que la sociedad sea unipersonal, el accionista único ejercerá todas las atribuciones que en la ley y los estatutos se le confieren a los diversos órganos sociales, incluidas las de representación legal, a menos que designe para el efecto a una persona que ejerza este último cargo.

Las determinaciones correspondientes al órgano de dirección que fueren adoptadas por el accionista único, deberán constar en actas debidamente asentadas en el libro correspondiente de la sociedad.

Artículo 20°. Asamblea general de accionistas.- La asamblea general de accionistas la integran el o los accionistas de la sociedad, reunidos con arreglo a las disposiciones sobre convocatoria, quórum, mayorías y demás condiciones previstas en estos estatutos y en la ley.

Cada año, dentro de los tres meses siguientes a la clausura del ejercicio, el 31 de diciembre del respectivo año calendario, el representante legal convocará a la reunión ordinaria de la asamblea general de accionistas, con el propósito de someter a su consideración las cuentas de fin de ejercicio, así como el informe de gestión y demás documentos exigidos por la ley.

La asamblea general de accionistas tendrá, además de las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio, las contenidas en los presentes estatutos y en cualquier otra norma legal vigente.

La asamblea será presidida por el representante legal y en caso de ausencia de éste, por la persona designada por el o los accionistas que asistan.

Los accionistas podrán participar en las reuniones de la asamblea, directamente o por medio de un poder conferido a favor de cualquier persona natural o jurídica, incluido el representante legal o cualquier otro individuo, aunque ostente la calidad de empleado o administrador de la sociedad.

Los accionistas deliberarán con arreglo al orden del día previsto en la convocatoria. Con todo, los accionistas podrán proponer modificaciones a las resoluciones sometidas a su aprobación y, en cualquier momento, proponer la revocatoria del representante legal.

Artículo 21°. Convocatoria a la asamblea general de accionistas.- La asamblea general de accionistas podrá ser convocada a cualquier reunión por ella misma o por el representante legal de la sociedad, mediante comunicación escrita dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles.

En la primera convocatoria podrá incluirse igualmente la fecha en que habrá de realizarse una reunión de segunda convocatoria, en caso de no poderse llevar a cabo la primera reunión por falta de quórum.

Uno o varios accionistas que representen por lo menos el 20% de las acciones suscritas podrán solicitarle al representante legal que convoque a una reunión de la asamblea general de accionistas, cuando lo estimen conveniente.

Artículo 22°. Renuncia a la convocatoria.- Los accionistas podrán renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión determinada de la asamblea, mediante comunicación escrita enviada al representante legal de la sociedad antes, durante o después de la sesión correspondiente. Los accionistas también podrán renunciar a su derecho de inspección por medio del mismo procedimiento indicado.

Aunque no hubieren sido convocados a la asamblea, se entenderá que los accionistas que asistan a la reunión correspondiente han renunciado al derecho a ser convocados, a menos que manifiesten su inconformidad con la falta de convocatoria antes que la reunión se lleve a cabo.

Artículo 23°. Derecho de inspección.- El derecho de inspección podrá ser ejercido por los accionistas durante todo el año. En particular, los accionistas tendrán acceso a la totalidad de la información de naturaleza financiera, contable, legal y comercial relacionada con el funcionamiento de la sociedad, así como a las cifras correspondientes a la remuneración de los administradores sociales. En desarrollo de esta prerrogativa, los accionistas podrán solicitar toda la información que consideren relevante para pronunciarse, con conocimiento de causa, acerca de las determinaciones sometidas a consideración del máximo órgano social, así como para el adecuado ejercicio de los derechos inherentes a las acciones de que son titulares.

Los administradores deberán suministrarles a los accionistas, en forma inmediata, la totalidad de la información solicitada para el ejercicio de su derecho de inspección.

La asamblea podrá reglamentar los términos, condiciones y horarios en que dicho derecho podrá ser ejercido.

Artículo 24°. Reuniones no presenciales.- Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito, en los términos previstos en la ley. En ningún caso se requerirá de delegado de la Superintendencia de Sociedades para este efecto.

Artículo 25°. Régimen de quórum y mayorías decisorias: La asamblea deliberará con un número singular o plural de accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones suscritas con derecho a voto. Las decisiones se adoptarán con los votos favorables de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones con derecho a voto presentes en la respectiva reunión.

Cualquier reforma de los estatutos sociales requerirá el voto favorable del 100% de las acciones suscritas, incluidas las siguientes modificaciones estatutarias:

- La modificación de lo previsto en el artículo 16 de los estatutos sociales, respecto de las restricciones en la enajenación de acciones.
- La realización de procesos de transformación, fusión o escisión.
- La inserción en los estatutos sociales de causales de exclusión de los accionistas o la modificación de lo previsto en ellos sobre el particular;
- La modificación de la cláusula compromisoria;
- La inclusión o exclusión de la posibilidad de emitir acciones con voto múltiple; y
- La inclusión o exclusión de nuevas restricciones a la negociación de acciones.

Parágrafo.- Así mismo, requerirá determinación unánime del 100% de las acciones suscritas, la determinación relativa a la cesión global de activos en los términos del artículo 32 de la Ley 1258 de 2008

Artículo 26°. Fraccionamiento del voto: Cuando se trate de la elección de comités u otros cuerpos colegiados, los accionistas podrán fraccionar su voto. En caso de crearse junta directiva, la totalidad de sus miembros serán designados por mayoría simple de los votos emitidos en la correspondiente elección. Para el efecto, quienes tengan intención de postularse confeccionarán planchas completas que contengan el número total de miembros de la junta directiva. Aquella plancha que obtenga el mayor número de votos será elegida en su totalidad.

Artículo 27°. Actas.- Las decisiones de la asamblea general de accionistas se harán constar en actas aprobadas por ella misma, por las personas individualmente delegadas para el efecto o por una comisión designada por la asamblea general de accionistas. En caso de delegarse la aprobación de las actas en una comisión, los accionistas podrán fijar libremente las condiciones de funcionamiento de este órgano colegiado.

En las actas deberá incluirse información acerca de la fecha, hora y lugar de la reunión, el orden del día, las personas designadas como presidente y secretario de la asamblea, la identidad de los accionistas presentes o de sus representantes o apoderados, los documentos e informes sometidos a consideración de los accionistas, la síntesis de las deliberaciones llevadas a cabo, la transcripción de las propuestas presentadas ante la asamblea y el número de votos emitidos a favor, en contra y en blanco respecto de cada una de tales propuestas.

Las actas deberán ser firmadas por el presidente y el secretario de la asamblea. La copia de estas actas, autorizada por el secretario o por algún representante de la sociedad, será prueba suficiente de los hechos que consten en ellas, mientras no se demuestre la falsedad de la copia o de las actas.

Artículo 28°. Representación Legal.- La representación legal de la sociedad por acciones simplificada estará a cargo de una persona natural o jurídica, accionista o no, quien tendrá suplente, designados para un término de un año por la asamblea general de accionistas.

Las funciones del representante legal terminarán en caso de dimisión o revocación por parte de la asamblea general de accionistas, de deceso o de incapacidad en aquellos casos en que el representante legal sea una persona natural y en caso de liquidación privada o judicial, cuando el representante legal sea una persona jurídica.

La cesación de las funciones del representante legal, por cualquier causa, no da lugar a ninguna indemnización de cualquier naturaleza, diferente de aquellas que le correspondieren conforme a la ley laboral, si fuere el caso.

La revocación por parte de la asamblea general de accionistas no tendrá que estar motivada y podrá realizarse en cualquier tiempo.

En aquellos casos en que el representante legal sea una persona jurídica, las funciones quedarán a cargo del representante legal de ésta.

Toda remuneración a que tuviere derecho el representante legal de la sociedad, deberá ser aprobada por la asamblea general de accionistas.

Artículo 29°. Facultades del representante legal.- La sociedad será gerenciada, administrada y representada legalmente ante terceros por el representante legal, quien no tendrá restricciones de contratación por razón de la naturaleza ni de la cuantía de los actos que celebre. Por lo tanto, se entenderá que el representante legal podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la sociedad.

El representante legal se entenderá investido de los más amplios poderes para actuar en todas las circunstancias en nombre de la sociedad, con excepción de aquellas facultades que, de acuerdo con los estatutos, se hubieren reservado los accionistas. En las relaciones frente a terceros, la sociedad quedará obligada por los actos y contratos celebrados por el representante legal.

Le está prohibido al representante legal y a los demás administradores de la sociedad, por sí o por interpuesta persona, obtener bajo cualquier forma o modalidad jurídica préstamos por parte de la sociedad u obtener de parte de la sociedad aval, fianza o cualquier otro tipo de garantía de sus obligaciones personales.

Capítulo IV

Disposiciones Varias

Artículo 30°. Enajenación global de activos.- Se entenderá que existe enajenación global de activos cuando la sociedad se proponga enajenar activos y pasivos que representen el cincuenta por ciento o más del patrimonio líquido de la compañía en la fecha de enajenación. La enajenación global requerirá aprobación de la asamblea, impartida con el voto favorable de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones presentes en la respectiva reunión. Esta operación dará lugar al derecho de retiro a favor de los accionistas ausentes y disidentes en caso de desmejora patrimonial.

Artículo 31°. Ejercicio social.- Cada ejercicio social tiene una duración de un año, que comienza el 1° de enero y termina el 31 de diciembre. En todo caso, el primer ejercicio social se contará a partir de la fecha en la cual se produzca el registro mercantil de la escritura de constitución de la sociedad.

Artículo 32°. Cuentas anuales.- Luego del corte de cuentas del fin de año calendario, el representante legal de la sociedad someterá a consideración de la asamblea general de accionistas los estados financieros de fin de ejercicio, debidamente dictaminados por un contador independiente, en los términos del artículo 28 de la Ley 1258 de 2008. En caso de proveerse el cargo de revisor fiscal, el dictamen será realizado por quien ocupe el cargo.

Artículo 33°. Reserva Legal.- la sociedad constituirá una reserva legal que ascenderá por lo menos al cincuenta por ciento del capital suscrito, formado con el diez por ciento de las utilidades líquidas de cada ejercicio. Cuando esta reserva llegue al cincuenta por ciento mencionado, la sociedad no tendrá obligación de continuar llevando a esta cuenta el diez por ciento de las utilidades líquidas. Pero si disminuyere, volverá a apropiarse el mismo diez por ciento de tales utilidades, hasta cuando la reserva llegue nuevamente al límite fijado.

Artículo 34°. Utilidades.- Las utilidades se repartirán con base en los estados financieros de fin de ejercicio, previa determinación adoptada por la asamblea general de accionistas. Las

utilidades se repartirán en proporción al número de acciones suscritas de que cada uno de los accionistas sea titular.

Artículo 35°. Resolución de conflictos.- Todos los conflictos que surjan entre los accionistas por razón del contrato social, salvo las excepciones legales, serán dirimidos por la Superintendencia de Sociedades, con excepción de las acciones de impugnación de decisiones de la asamblea general de accionistas, cuya resolución será sometida a arbitraje, en los términos previstos en la Cláusula 35 de estos estatutos.

Artículo 36°. Cláusula Compromisoria.- La impugnación de las determinaciones adoptadas por la asamblea general de accionistas deberá adelantarse ante un Tribunal de Arbitramento conformado por un árbitro, el cual será designado por acuerdo de las partes, o en su defecto, por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de (). El árbitro designado será abogado inscrito, fallará en derecho y se sujetará a las tarifas previstas por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de (). El Tribunal de Arbitramento tendrá como sede el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de (), se regirá por las leyes colombianas y de acuerdo con el reglamento del aludido Centro de Conciliación y Arbitraje.

Artículo 37°. Ley aplicable.- La interpretación y aplicación de estos estatutos está sujeta a las disposiciones contenidas en la Ley 1258 de 2008 y a las demás normas que resulten aplicables.

Capítulo IV

Disolución y Liquidación

Artículo 38°. Disolución.- La sociedad se disolverá: 1° Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el Registro mercantil antes de su expiración;

2° Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social;

3° Por la iniciación del trámite de liquidación judicial;

4° Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único;

5° Por orden de autoridad competente, y

6° Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

Parágrafo primero.- En el caso previsto en el ordinal primero anterior, la disolución se producirá de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin

necesidad de formalidades especiales. En los demás casos, la disolución ocurrirá a partir de la fecha de registro del documento privado concerniente o de la ejecutoria del acto que contenga la decisión de autoridad competente.

Artículo 39°. Enervamiento de las causales de disolución.- Podrá evitarse la disolución de la sociedad mediante la adopción de las medidas a que hubiere lugar, según la causal ocurrida, siempre que el enervamiento de la causal ocurra durante los seis meses siguientes a la fecha en que la asamblea reconozca su acaecimiento. Sin embargo, este plazo será de dieciocho meses en el caso de la causal prevista en el ordinal 6° del artículo anterior.

Artículo 40°. Liquidación.- La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las sociedades de responsabilidad limitada. Actuará como liquidador el representante legal o la persona que designe la asamblea de accionistas.

Durante el período de liquidación, los accionistas serán convocados a la asamblea general de accionistas en los términos y condiciones previstos en los estatutos y en la ley. Los accionistas tomarán todas las decisiones que le corresponden a la asamblea general de accionistas, en las condiciones de quórum y mayorías decisorias vigentes antes de producirse la disolución.

Determinaciones relativas a la constitución de la sociedad

1. **Representación legal.-** Los accionistas constituyentes de la sociedad han designado en este acto constitutivo, a _____ (*Incluir el nombre del representante legal*) identificado con el documento de identidad No. (_____), como representante legal de _____ (*nombre de la sociedad*) SAS, por el término de 1 año.

Representación legal suplente.- Los accionistas constituyentes de la sociedad han designado en este acto constitutivo, a _____ (*Incluir el nombre del representante legal suplente*) identificado con el documento de identidad No. (_____), como representante legal suplente de _____ (*nombre de la sociedad*) SAS, por el término de 1 año.

Tanto el representante legal, como su suplente, participan en el presente acto constitutivo a fin de dejar constancia acerca de su aceptación del cargo para el cual ha sido designado, así como para

manifestar que no existen incompatibilidades ni restricciones que pudieran afectar su designación como representante legal de _____ (*nombre de la sociedad*)SAS.

2. **Actos realizados por cuenta de la sociedad en formación.**- A partir de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, _____ (*nombre de la sociedad*) SAS asume la totalidad de los derechos y obligaciones derivados de los siguientes actos y negocios jurídicos, realizados por cuenta de la sociedad durante su proceso de formación:

3. **Personificación jurídica de la sociedad.**- Luego de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, _____ (*nombre de la sociedad*) SAS formará una persona jurídica distinta de sus accionistas, conforme se dispone en el artículo 2º de la Ley 1258 de 2008.

(www)

Bibliografía

(s.f.). Obtenido de <https://encolombia.com/economia/macroeconomia/crecimientoeconomico/>

(s.f.). Obtenido de www.ccc.org.co/file/.../Constitucion-Sociedad-por-acciones-simplificada-SAS-1.docx

(s.f.). Obtenido de <https://www.gerencie.com/emprendimiento.html>

Enciclopedia de economía. (2006-2009). *la gran enciclopedia de economía* . Obtenido de la gran enciclopedia de economía : <http://www.economia48.com>

Acero, L. C. (2015). Finanzas . En L. C. Acero, *Estrategias De Creacion De Empresas* (págs. 124,126/333). Bogota : ECOE Ediciones .

Acero, L. C. (2015). Mercadeo y Ventas. En L. C. Acero, *Estrategias De Creacion Empresarial* (segunda ed., págs. 112-333). Bogota: ECO Ediciones.

alcance global . (s.f.). *TMF GROUP*. Obtenido de TMF GROUP: <https://www.tmf-group.com/es-co/news-insights/business-culture/top-challenges-philippines/>

Allinson, C. y. (2000).

Amit, G. y. (1993).

aula facil . (s.f.). Obtenido de aula facil :

<http://www.aulafacil.com/cursos/120993/empresa/economia/macroeconomia/crecimiento-economico-y-desarrollo>

Banco de la republica. (2008). En M. &. Urrutia, *Crecimiento Colombia no siglo 20* (págs. 31-134). Bogota: Banco de la Republica.

Bueno, E. (2006). *Curso basico de economia de la empresa* (Vol. 4). Madrid, españa: Piramides S.A 2004.

CámaradeComerciodeCali. (2017). *Ccc.org.co*. Obtenido de Requisitos para constituir una S.A.S. : <http://www.ccc.org.co/tramites-de-registros-publicos/registros-publicos/registro->

mercantil/tramites/constituciones-reformas-y-nombramientos/sociedad-acciones-simplificada-sas/

Cluster Conocimiento . (07 de enero de 2007). *factor humano* . Obtenido de factor humano :

https://factorhuma.org/attachments_secure/article/2758/c164_intrapreneurship.pdf

Colaboradores, E. d. (11 de enero de 2013). *Enciclopedia Culturalia*. Obtenido de Enciclopedia

Culturalia: <https://edukavital.blogspot.com.co/2013/01/conceptos-y-definicion-de-empresario.html>

Confecamaras-Rues . (2012). *RUES - Registro Único Empresarial y Social, Cámaras de*

Comercio. Obtenido de RUES - Registro Único Empresarial y Social, Cámaras de

Comercio: http://www.rues.org.co/RUES_Web/

Confecamaras. (21 de Julio de 2016). *Confecamaras.org.co*. Obtenido de

www.confecamaras.org.co: www.confecamaras.org.co/noticias/461

Confecámaras. (2016). *Confecamaras.org.co*. Obtenido de Informa de dinámica empresarial en

Colombia: <http://www.confecamaras.org.co/noticias/509-en-2016-aumento-15-8-la-creacion-de-empresas-en-colombia>

Constanza Loreth Fajardo-Calderón, M. R. (enero - junio de 2009). Régimen legal, tributario,

contable y social de las Sociedades por Acciones Simplificadas –SAS–. *criterio libre* , 7,

175.

contabilidad de costos BGT. (s.f.). Obtenido de

<https://sites.google.com/site/misitiowebbgpt94/tipos-de-costos/4-3-costos-mixtos>

Corredor, A. J. (2011). *metodologia y tecnicas de investigacion social*. Ciudad de México: Mc

Graw Hill.

DANE. (2016). *Dane.gov.co*. Recuperado el 2017, de Coyuntura Económica Regional 2016:

https://www.dane.gov.co/files/icer/2015/ICER_Cauca2015.pdf

Datos, M. y. (2010). *Doing Business en Colombia 2010*. (B. I. Desarrollo, Ed.) Recuperado el 12

de mayo de 2012, de Espanol.doingbusiness.org:

<http://espanol.doingbusiness.org/~media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Subnational-Reports/DB10-Sub-Colombia-Spanish.pdf>.

DAZA, A. M. (2014). *“EMPRENDIMIENTO INNOVADOR EN COLOMBIA*. Bogota , Distrito Capital , COLOMBIA: Universidad Militar Nueva Granada .

Departamento Administrativo Nacional De Estadísticas . (Febrero de 2010). *DANE* . Obtenido de

DANE : <http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/salud/discapacidad>

El Comercio . (2016). El comercio electrónico atraviesa su mejor momento en Colombia .

Dinero .

Equipo editorial buenos negocios. (17 de febrero de 2016). *buenos negocios*. Obtenido de buenos

negocios: <http://www.buenosnegocios.com/notas/457-proveedores-7-criterios-seleccion> estrategias, políticas y premisas de la planeación . (s.f.). En *Fundamentos de la administración* (pág. 107).

Estrategias, políticas y premisas de la planeación . (s.f.).

Ferras, X. (2 de Octubre de 2012). *Xavierferras.blogspot.com.co*. Obtenido de Invovacion 6.0:

<http://xavierferras.blogspot.com.co/2012/10/que-fue-de-la-economia-exponencial.html>

FONADE- Servicio nacional de aprendizaje (SENA). (s.f.). *Plan de negocios/ resumen ejecutivo* . Popayan .

fórmulas, U. d. (2017). *Universoformulas.com*. Obtenido de <http://www.universoformulas.com>

- Francisco, R. V. (1996). *Reforma al regimen de sociedades y concursos*. Bogotá: Cámara de Comercio de Bogotá.
- garcia, R. (s.f.). *diccionario de español*. Marsella : Larousse .
- General-economista, e. (11 de Febrero de 2014). *concepto definicion.de*. Obtenido de Concepto de definicion: <http://concepto definicion.de/emprendedor/>
- Gupta, P. (noviembre de 2009). Lo mejor de Drucker sobre la innovacion . *Innovacion y Emprendimiento* , 1-7 . Obtenido de <http://mailings.vidaeconomica.pt>
- Guzman, F. (2010). La sociedad por acciones simplificada SAS. Un modelo estratégico empresarial. Bogota : ediciones doctrinales y ley LTDA.
- Handy, C. (1991). *The Age of Unreason*.
- Holz, J. (2014). Court deals blow to see activists. En C. W. David, *Estrategico de responsabilidad social* (pág. 84).
- Ignacio, N. G. (2002). *Tipos de sociedades*. Bogota: Legis.
- Iniesta, L. (2004). *Diccionario de Marketing y Publicidad* . barcelona : Expansion .
- Jose Claudio Guerrero, J. f. (2014). El Catalogo y Guia del Manual contable . En J. f. Jose Claudio Guerrero, *Contabilidad para administradores* (pág. 104/ 281). Mexico : Grupo Editorial patria .
- Juan camilo arias ramírez, I. X. (23 de junio de 2014). Tesis de grado . *Plan de negocio para la creación de una empresa productora y comercializadora de sillas con capas acolchadas para espaldar y altura regulable*. Bogota , capital, colombia : universidad militar nueva granada facultad de ingeniería.
- Medina, R. A. (2007). *Sistemas de costos un proceso para su implementacion*. Manizales : Universidad Nacional Sede En Manizales .

Nalijsouza. (2017). *Nalijsouza.web.br.com*. Obtenido de Desarrollo:

http://www.nalijsouza.web.br.com/downloads/outros-textos/desenvolvimento/mod_neocl.pdf

Napoles, R. C. (2013). Flujos de Caja . En R. C. Napoles, *Presupuesto Teoria y Practica* (pág. 122/188). Mexico : Mc Graw Hill.

Nuria Vallmitjaan I Palau. (2005). *Clipmedia.net*. Obtenido de La actividad emprendedora de los graduados IQS: http://www.clipmedia.net/galera/IQS/NdP/2016/012516-Tech-Factory/Tesi%20N%C3%BAriaVallmitjna_IQS.pdf

Paul Newbold, W. L. (2016). Contrastes de simbolos y niveles de confianza. En W. L. Paul Newbold, *Estadisticas Para Administracion Y economia* (Vol. 6, pág. 628/1051). Madrid: Pearson Prentice Hall.

Pfeilstetter, R. (27 de 06 de 2011). *Gazeta de Antropologia* . Obtenido de Gazeta de Antropologia : http://www.ugr.es/~pwlac/G27_16Richard_Pfeilstetter.html

Philip Kotler, G. A. (2012). Estrategia del Producto y De los Servicios . En G. A. Philip Kotler, *Fundamnetos De Mercadotecnia* (pág. 265/585). Mexico : Pearson.

Philip, K. &. (2003). *Fundamentos de Marketing* (Vol. 6). Ciudad de México, mexico : Prentice Hall.

Portafolio . (1 de marzo de 2016). *portafolio* . Obtenido de portafolio:

<http://www.portafolio.co/negocios/empresas/crece-cultura-emprendimiento-colombia-491736>

Portafolio. (2011). Obtenido de Portafolio economia: <http://www.portafolio.co/economia/fraude-devolucion-iva-la-dian-suma-1-bill>

Portafolio. (2012). *Portafolio.co*. Obtenido de Colombia ya cuenta con 160.000 S.A.S. creadas:

<http://www.portafolio.co/negocios/empresas/colombia-cuenta-160-000-s-s-creadas-104570>

Ramírez, A. R. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial.

revista científica pensamiento y gestion .

Resico, M. F. (2010). Ciclos economicos y politica macroeconomica. En M. F. Resico,

Introduccion a la economia social de mercado (1 ed., pág. 186). Buenos Aires, argentina

: Latinoamerica. Obtenido de http://www.kas.de/wf/doc/kas_21532-1522-4-30.pdf?101228210352

Revista Dinero. (17 de 3 de 2015). Economía colombiana creció 4,6% en 2014. Bogota.

Obtenido de <http://www.dinero.com/economia/articulo/crecimiento-economia-colombiana-2014/206869>

Rodriguez, O. E. (2016). Modelo de Solow. En O. E. Rodriguez, *Teoria Clasica Del Crecimiento*

Economico (Vol. 1, págs. 47,48,49-81). Bogota, Colombia : Universidad La Salle.

Rodriguez, O. E. (2016). *Teoria Clasica del crecimiento Economico* . Bogota : Universidad de la

Salle.

Rosende, F. (2000). Teoria del crecimiento un debate inconcluso. *Estudios corporativos*, 27(1),

95-122. Obtenido de <http://www.econ.uchile.cl/uploads/publicacion/27455ce5-cd0c-45b9-8c3b-876099c8d461.pdf>

s.a. (12 de febrero de 2014). *Concepto definicion.de*. Obtenido de Concepto de definicion:

<http://concepto definicion.de/entrepreneur/>

Samaniego Erazo, F. (24 de febrero de 2014). *Observatorio de la Economía Latinoamericana*.

Obtenido de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2014/emprendedores.html>:

<http://www.eumed.net>

Servio, C. (2011). *Mi socio el cliente* (Vol. 2). Guayaquil: Universidad catolica santiago de Guayaquil.

slideshare. (21 de Septiembre de 2009). Obtenido de slideshare:

<https://es.slideshare.net/almaglez/empredor>

Thompson, L. (abril de 2008). *Promonegocios.net*. Obtenido de promonegocios:

<https://www.promonegocios.net/costos/tipos-costos.html>

Toro, D. B. (2014). Estados Financieros Basicos . En D. B. Toro, *Analisis Financiero Enfoque y proyecciones* (pág. 33/412). Bogota : ECO Ediciones .

Universidad Icesi . (2017). Obtenido de Universidad ICESI :

<https://www.icesi.edu.co/cdee/images/informes/colombia/GEM-Colombia-2016.pdf>

Universo de las formulas. (2017). *Universoformulas.com*. Obtenido de Universo formulas:

<http://www.universoformulas.com>

Varela, R. (2001). Plan de negocio . En R. Varela, *innovacion empresarial* (pág. 182/382).

Bogota: Pearson educacion.

Vásquez. (2010). 12.

Vela, A. (22 de 01 de 2014). *Blog de Alfredo Vela* . Obtenido de TICs y I nformacion :

<https://ticsyformacion.com/2014/01/22/las-10-p-del-marketing-mix-infografia-infographic-marketing/>

Vera, S. M. (2009). *diccionario de terminos administrativos* . Sena .

Vergara, A. F. (2005). *emprendimiento escolar* . Obtenido de emprendimiento escolar :
<https://emprendimientoescolar.wordpress.com/author/emprendimientoescolar/>

Vesper. (1982).

Waldo, P. (s.a.). *Apuntes de mercadotecnia para la microempresa rural*. apunte.

William, J. ., (2007). *Funtamentos del marketing* (Vol. 14). (S. D. C.V, Ed.) Ciudad de mexico,
mexico: Mc Graw Hill.