

PROCESO DE LEGALIZACION DE LA EMPRESA “3 EN LINEA SAS”

JOHN EDISON CARDONA GARCIA

ASIGNATURA

PRACTICA O SEMINARIO DE GRADO

DOCENTE

ARTURO HENAO

INSTITUCION UNIVERSITARIA

TECNOLOGICO DE ANTIOQUIA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

JUNIO 7 DE 2017

MEDELLIN

TABLA DE CONTENIDO

- 1.** definición del problema
- 2.** objetivos generales
 - 2.1** objetivos específicos
- 3.** marco teórico
 - 3.1** características de un empresario
 - 3.2** como liderar, gestionar y consolidar el talento de una empresa
- 4.** desarrollo del proyecto
 - 4.1** proceso de legalización de una empresa
 - 4.2** re direccionamiento de la empresa
 - 4.3** estabilidad de los empleados
 - 4.4** formalidad en la contabilidad e impuestos
 - 4.5** clientes potenciales
 - 4.6** enseres y equipos disponibles
 - 4.7** propuestas económicas
- 5.** conclusiones
- 6.** recomendaciones
- 7.** bibliografía
- 8.** cibergrafia

INTRODUCCION

Este trabajo tiene como objeto la conformación y constitución legal de la empresa “**3 EN LINEA S.A.S.**” teniendo en cuenta que la empresa empezó prestando sus servicios como persona natural, se encontró la necesidad de ampliar el portafolio de clientes, para estimular el crecimiento de la misma, pero dichos clientes ven como limitante que aun no este legalmente constituida, por concepto de impuestos, estabilidad y seriedad a la hora de iniciar relaciones comerciales. Con este panorama los socios ven la necesidad de conformar una S.A.S, y así generar confianza y estabilidad en los clientes actuales, los clientes potenciales, los socios, los empleados y para el mismo negocio.

Debido a que la empresa ha perdido oportunidades y participación en el mercado se pretende conformar legalmente; también se busca desarrollar un diseño administrativo donde se plasme el correcto funcionamiento de la misma, teniendo un orden general en cada una de sus áreas.

1. DEFINICION DEL PROBLEMA:

La empresa “3 en línea S.A.S.” no está conformada legalmente, lo cual le impide lograr un crecimiento y mejoramiento continuo.

2. OBJETIVO GENERAL:

Lograr la constitución legal de la empresa “3 EN LINEA SAS” buscando su consolidación formal y una estabilidad para los clientes y para la planta de empleados.

2.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Crear un diseño administrativo.
- Formalizar la contabilidad llevando libros y facturación según la ley.
- Lograr su registro ante cámara de comercio y demás entidades que le exige legalmente.

3. MARCO TEORICO

“De acuerdo al informe de observatorio económico que realizó Inexmoda en septiembre del año 2012; el sector representa el 8% del PIB manufacturero y el 3% del PIB nacional. Además constituye más del 5% del total de exportaciones del país, lo que lo convierte en el sector de exportaciones no tradicionales más importante”. Con estos datos podemos ver la importancia que tiene el mercado y lo prometedor que puede llegar a ser una empresa que brinde esa confianza para los clientes, ya que la mayoría son talleres informales o en casas que no tienen ese elemento diferenciador que lo haga atractivo para los clientes.

En Colombia el sector textil ha tenido una gran trayectoria en el desarrollo industrial y económico en el País más que todo en la industrialización que tuvo como epicentro a la capital de Antioquia en el siglo pasado con coltejer, fabricato y tejicondor, convirtiéndolo en el mayor afluente de empleo para las personas en Medellín y toda el área metropolitana, a su vez en la fuente de ingresos de miles de familias en la ciudad que dependen totalmente de dicha industria.

Después de haber analizado la bibliografía con la que contamos, hemos escogido los siguientes autores, porque reafirman nuestros conocimientos y otros nos brindan lineamientos claros respecto este proyecto. Para comenzar se debe anotar que toda persona que desee crear una empresa puede hacerlo, debe tener en cuenta que el objetivo final de esa idea, se convierta en un proyecto real. Para Galindo, “ Es importante que el futuro empresario analice y tenga en cuenta los factores internos y externos que optimizan o afectan su negocio, ya que el proyecto empresarial puede ser viable, para lo cual es necesario cumplir el proyecto en el tiempo de puesta en marcha generar producción y ventas en el tiempo inicialmente planeado. Pero también puede ser factible que se realice de acuerdo a los planes inicialmente establecidos. Los factores externos que afectan un proyecto empresarial y que tienen incidencia directa en las debilidades y en las

fortalezas, genera efectos trascendentales hasta el punto de obtener éxito o fracaso, dependiendo de la solidez, de nuestro negocio alguna de estas variables son: el mercado, las competencias, las políticas macroeconómicas que definen los gobiernos, los efectos inflacionarios, los problemas sociales, los decretos y leyes, los efectos ambientales”. De la misma forma para el autor Andrade “Cuando se está configurando un proyecto empresarial se deben hacer análisis previos a la determinación de un proyecto los cuales posibilitan el conocimiento de la interrelación entre los factores que intervendrán en el desarrollo empresarial futuro y éste facilitara la toma de decisiones ante acontecimientos cambiantes e irreversibles.

No debe importarnos demorar la puesta en marcha de un proyecto empresarial, tomémonos todo el tiempo que se requieran si existen dudas no resueltas. Una nueva actividad es una aventura pero conviene poner todos los medios a nuestro alcance para delimitar sus riesgos conocer las variables que intervendrán en su evolución y determinar nuestras líneas de actuación sobre ellas.

(GALINDO, Carlos Julio, Manual para la creación de empresas, Edición Ecoe,).

El emprendedor como protagonista del desarrollo económico de los países, ha sido objeto de estudio por investigadores de diversas áreas, siendo los economistas los primeros en intentar aproximaciones a la caracterización del individuo que crea una empresa y asume riesgos, tratando de diferenciarlo del capitalista como dueño de los medios de producción. El economista francés Richard Cantillon (1680-1734), en su obra "Essai sur la nature du comerce" lo define como el individuo que asume los riesgos en condiciones de incertidumbre (Toro & Ortegón, 1999). Más tarde, Weber, sociólogo alemán en su obra "La ética protestante y el espíritu del capitalismo",

publicada por primera vez en 1905, describe al empresario capitalista como un sujeto con una ética, una mentalidad, un código de conducta diferente, que le impulsa a la frugalidad en busca de la multiplicación de su riqueza, transformando así su actividad en una profesión de vida, guiada por una moral puritana (Weber, 2003).

3.1. CARACTERISTICAS DE UN EMPRESARIO

El éxito en cualquier actividad requiere creatividad, inteligencia, buen juicio, agresividad, perseverancia y madurez. También son esenciales: comunicación, iniciativa para adquirir nuevos conocimientos, habilidad para tomar decisiones, disposición para realizarlas, y voluntad para aceptar responsabilidades y retos. Algunas de las características de un empresario son:

- A. Persistencia**
- B. Visión**
- C. Creatividad**
- D. Comunicación**
- E. Conocimiento y experiencia**

Cómo encaja tu idea en el mercado

¿Tiene competencia tu empresa? ¿Cómo es el panorama competitivo al que te enfrentas?

Cómo encontrar y acertar con las ventajas competitivas de tu empresa. Cómo adaptar tu idea de negocio al mercado. Seis errores comunes que no se tienen en cuenta respecto al mercado.

Tu idea: La idea más brillante que tengas, la más innovadora, ya hay personas como tú desarrollándola en algún lugar del mundo... garantizado. Y si no es la misma, es muy parecida. La diferencia radica en la rapidez de su implantación y el aprendizaje que obtienes del mercado. No olvides que estamos en la economía del conocimiento. En cualquier caso, aplica lo de “piensa en grande, comienza con algo pequeño, falla rápido y barato”.

El mercado: Si entras en un mercado existente o un sector muy maduro, el estudio de mercado previo es fundamental. Si intentas crear un nuevo modelo de negocio, aunque sea novedosa, tu idea seguramente estará vinculada a industrias, negocios o mercados ya existentes. Estúdialos y analízalos, porque te servirá para pulir tu idea de negocio y conocer su posible impacto en el entorno actual.

La competencia: No le dediques más de un mes. Si haces un estudio de seis meses, te puedes encontrar con que tienes mayor competencia o simplemente uno de tus rivales ya se ha quedado con todo el mercado.

La ventaja competitiva: Diferenciación es la palabra clave. Si tu ventaja competitiva es simplemente el precio, no es una buena idea. Se puede ser mejor en muchos ámbitos: procesos, productos, atención al cliente, fidelización, organización, etc. Y si eres capaz de combinar varios de ellos, mucho mejor.

Los clientes: Identifica a tu cliente (quién es) y conócelo (cómo es). En lugar de crear un producto, intenta resolver un problema. Si el problema realmente existe y tu negocio trata de resolverlo, tienes la mitad del camino hecho, porque tendrás personas que necesitan esa solución.

El modelo de negocio: Necesitas un modelo y un plan de negocio. Son dos cosas distintas, pero vinculadas. Y el modelo es mucho más importante que el plan. Probar tu modelo de negocio y fallar es normal, pero necesitas recopilar datos para saber lo que ha ido mal o cómo mejorarlo. Un gran error es no recopilar datos, porque luego no sabrás cómo corregir tus errores.

3.2. Cómo liderar, gestionar y consolidar el talento en una empresa

En septiembre de 2009, Territorio creativo se enfrentaba a su tercera "quiebra técnica". La crisis y la falta de foco de una agencia interactiva con doce años de historia nos empujaba al precipicio. Para hacer frente a las nóminas atrasadas y abordar una reestructuración dramática, los tres hermanos y socios rehipotecamos una propiedad familiar. Aprovechando una marca fuerte ligada a su blog y al marketing 2.0, nos reconvertimos en "agencia consultora" y nos centramos en social media marketing, e interrumpimos proyectos no vinculados a la comunicación 2.0.

En septiembre 2011, el reto parecía conseguido. Le habíamos dado la vuelta a la situación. La diferenciación "agencia y consultora", que integraba ambas culturas bajo un mismo techo y la ola creciente de los servicios de comunicación 2.0 nos había llevado a buen puerto. Pagábamos nóminas, ganábamos dinero. Nuestra comunidad crecía. Nuestros clientes eran cada vez más y mayores. Pero, ¿de verdad el reto de Territorio creativo era sobrevivir a la crisis del 2008?

En el siglo XX la media de permanencia de una empresa en el índice Standard&Poors de las 500 mayores empresas por capitalización bursátil era de 60 años. En la actualidad no es más de 15 años. De continuar así, el 75% de las empresas que hoy forman parte de ese índice no estarán en el siglo XXI. Y si esto les ocurre a las grandes compañías, ¿qué sucederá con las pequeñas empresas? Hartos de crisis y vaivenes, decidimos que nuestro reto no era sobrevivir a una crisis puntual, sino 27 vivir 100 años, y divertirnos por el camino. Pero, ¿cómo puede una pyme plantearse realmente llegar a vivir 100 años? La respuesta está en el talento y el liderazgo.

4. DESARROLLO DEL PROYECTO

Una de las principales propuestas que se busca presentar y llevar a la realidad con la empresa “3 en línea” es que se conforme y se constituya legalmente ante cámara y comercio e industria y comercio, realizar una minuta, acta de constitución, los respectivos formularios y el Rut; para realizar cada uno de estos documentos a continuación se describe paso a paso como se debe realizar:

4.1. PROCESO DE LEGALIZACION DE UNA EMPRESA

PERSONA JURÍDICA

Documentos necesarios para registrarse como persona jurídica ante la Cámara de Comercio.

- Original del documento de identidad.
- Formulario del Registro Único Tributario RUT.
- Formulario RUE (Registro Único Empresarial).
- Carátula única empresarial y anexo de matrícula mercantil.
- Formulario registro con otras entidades.

Consultas virtuales:

- **Nombre del establecimiento:** si usted va a constituir un establecimiento de comercio, confirme que el nombre que quiere usar para su nueva empresa, no ha sido registrado. Verificar nombre del establecimiento.
- **Actividad:** consulte la actividad económica de su empresa (código CIIU).
- **Uso del suelo:** verifique en la Secretaría Distrital de Planeación si la actividad que va a iniciar puede desarrollarse en el lugar previsto para su funcionamiento. Consulta de uso del suelo.

Sociedades por Acciones Simplificadas:

las Sociedades por Acciones Simplificadas pueden constituirse por una o más personas, mediante documento privado en el cual se indiquen los siguientes:

Nombre, documento de identidad y domicilio del accionista o accionistas, razón social seguida de las palabras: sociedad por acciones simplificada o S.A.S., duración (puede ser indefinida), enunciación de actividades principales, cualquier actividad comercial o civil lícita, capital autorizado, suscrito y pagado, forma de administración, nombre, identificación de los administradores.

REGISTRO ÚNICO TRIBUTARIO RUT

El Registro Único Tributario (RUT), administrado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a:

- Las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes, declarantes de impuesto sobre la renta y no contribuyentes.
- Declarantes de ingresos y patrimonio.
- Responsables del régimen común y los pertenecientes al régimen simplificado.
- Los agentes retenedores, importadores, exportadores y demás sujetos con obligaciones administradas por la DIAN.
- Los demás sujetos con obligaciones administradas por la DIAN.

El Número de Identificación Tributaria (NIT), constituye el código de identificación de los inscritos en el RUT.

Este número lo asigna la DIAN a las personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras o a los demás sujetos con obligaciones administradas por dicha entidad.

Con este formulario junto con los demás documentos exigidos para la matrícula, la DIAN asigna el NIT y lo incorpora en el certificado de existencia y representación legal.

Este número lo asigna la DIAN a las personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras o a los demás sujetos con obligaciones administradas por dicha entidad.

Con este formulario junto con los demás documentos exigidos para la matrícula, la DIAN asigna el NIT y lo incorpora en el certificado de existencia y representación legal.

DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD

Minuta de constitución: Por documento privado si la empresa a constituir posee activos totales por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes ó una planta de personal no superior a diez (10) trabajadores y no se aportan bienes inmuebles. (**Ley 1014 de 2006, Decreto 4463 de 2006**)

Nota: Independientemente del valor de los activos o de la planta de personal, también podrá constituir su empresa por documento privado a través de la figura de Sociedad por Acciones Simplificada con las formalidades que establece la Ley 1258 de 2008.

La empresa unipersonal puede constituirse igualmente por documento privado, indistintamente de sus activos o su planta de personal, de conformidad con lo preceptuado en el Artículo 72 de la Ley 222 de 1995.

b) Escritura pública: En cualquier notaría sin importar el valor de los activos o el número de trabajadores, según lo establecido en el Artículo 110 del Código de Comercio Cuando se aporten bienes inmuebles, el documento de constitución deberá ser por escritura pública, el impuesto de registro deberá ser cancelado en oficina de instrumentos público y presentar copia del recibo o certificado de libertad que acredite la inscripción previa de la escritura pública en esa oficina, al momento de presentar los documentos.

4.2. REDIRECCIONAMIENTO DE LA EMPRESA

Debido a que la empresa nace de un proyecto familiar, inicia como prestación de servicios de persona natural a sus respectivos clientes, inicialmente en confección y corte, luego de un tiempo se hace un análisis y se determina su baja rentabilidad y productividad debido al deterioro

en la industria de la confección, se hace un redireccionamiento en el portafolio, ofreciendo servicios mas atractivos a los clientes y que permitieran que nuevos clientes llegaran, tales como el diseño, trazo, ploteo y corte de prendas de vestir, etc.

Gracias a esta nueva cara que se mostro comenzaron a llegar nuevos clientes atractivos para la empresa, que se afirmaron y permitieron que la sostenibilidad de la misma fuera mejor, adecuando de una mejor manera la planta y adquiriendo nueva maquinaria para que el servicio fuera mejor para los clientes. Con la satisfacción de los mismos, poco a poco han llegado más clientes, creyendo en el servicio y la capacidad que se brinda, aportando soluciones y mejoras en los procesos de trazo y corte con cada una de sus marcas.

Cuando se analiza la viabilidad del negocio y con el tiempo la satisfacción de los clientes los socios se dan cuenta de las falencias y a su vez de las fortalezas del negocio tanto económicas como también legales, las cuales no le permiten al negocio crecer libremente debido a la incertidumbre que tienen los clientes a la hora de ofrecer los servicios, no se tiene credibilidad por la informalidad del mismo.

Con todo esto se busca la conformación de una empresa legalmente constituida, S.A.S y de esta manera adquirir credibilidad y ser llamativos para nuevos clientes y que la empresa continúe con su crecimiento y fuerza en el mercado.

4.3. ESTABILIDAD DE EMPLEADOS.

Se pretende que todos los empleados actuales y los futuros tengan un empleo fijo y confiable que les permita acceder a todas las garantías como sus prestaciones sociales, parafiscales, primas, vacaciones pagas, auxilios, etc. Este es uno de los elementos que pueden ser

diferenciadores, que brindan esa credibilidad que se busca, además que los empleados pueden trabajar con más entrega y dedicación, sintiéndose parte de un lugar donde se les trata con respeto y se les da su valor.

4.4. FORMALIDAD EN LA CONTABILIDAD E IMPUESTOS.

También se pretende con este proyecto formalizar la contabilidad de la empresa que actualmente se lleva de una manera muy informal, se pueda reformar y tener como base fundamental un software que nos permita de manera ordenada llevar cada movimiento comercial en la empresa, y así cumplir con todas y cada una de las obligaciones legales que le competen a la empresa.

Uno de los temas que mas ha preocupado a los socios es el mercado, que impacto va a generar la formalización de la empresa en los actuales y futuros clientes; debido a que con antelación se había ofrecido el portafolio de servicios a varias compañías, para ellos era atractivo trabajar con la empresa pero a nivel legal y de impuestos ven la empresa como algo informal y que al no estar legalmente constituida no brindaba esas garantías.

4.5. CLIENTES POTENCIALES.

Debido a esto se realizaron unas llamadas donde se dio la opción de constituir y formalizar una empresa, dejaron la puerta abierta para iniciar trabajos después de realizada la legalización de la misma para el segundo semestre del presente año, donde inicia la temporada en muchas de ellas, dentro de estos potenciales clientes se encuentran EL ÉXITO, RAGGED Y

TENNIS; el trabajar con estos clientes puede catapultar la empresa a un nuevo nivel donde podemos ganar mas credibilidad y crecimiento físico en planta y personal.

4.6. ENSERES Y EQUIPO DISPONIBLE

Actualmente la empresa cuenta con 4 mesas de corte, 2 cortadoras, 3 etiquetadoras, 3 cortadoras de extremo, con posibilidad de ampliar mas; lo que en resumen con estos materiales y con el personal actual se pueden cortar hasta 7.000 unidades diarias pero que con los clientes actuales solo logran programar 3.000 unidades diarias; lo que significa que al ingresar nuevos clientes se cuenta con una capacidad instalada para abastecer sus necesidades y llegado el caso ampliar con más personal y materiales.

Las instalaciones de la empresa están ubicadas actualmente sobre una carrera y en pisos 4 y 5 donde el cargue y descargue de tela y mercancía se presenta un poco difícil ya que hay que deben subir con carga los empleados pues no hay ascensor en el edificio y el transito no permite parquear al pie de la puerta se debe cruzar la calle con la carga, se recomienda una nueva bodega con unas mejores dimensiones, mejor ubicada y en pisos más bajos para la fácil movilización del material y para generar más capacidad y poder abastecer las necesidades de los clientes y una mejor comodidad ya que con el valor que tienen las 2 bodegas pueden cubrir el costo de otra bodega con las especificaciones que las necesita la empresa.

4.7. PROPUESTAS ECONOMICAS

Hasta diciembre del 2016 la empresa paga por concepto de ploteo e impresión de trazos cerca de \$1.300.000 mensuales por lo cual se recomienda adquirir el plotter ya que con lo que se está pagando se puede perfectamente pagar una mensualidad para adquirir la maquina con el

tiempo, puede ser a través de un leasing de arrendamiento con opción de compra donde el pago mensual puede reducir notoriamente según el plazo de pago y su más grande ventaja es la disponibilidad de la maquina en el momento que se necesite sin tener la dependencia de un tercero. Además como buena opción recapitalizar la empresa a través de préstamos para en la nueva bodega hacer adecuaciones que refuercen esa capacidad que necesita los clientes y así cumplir con el principal objetivo de este proyecto que es dar confiabilidad y estabilidad a los clientes.

5. CONCLUSIONES

- Podemos concluir que la empresa “3 en línea S.A.S.” tiene un gran potencial y llevando a cabo las propuestas económicas, y de formalización puede llegar a crecer mucho y ser muy reconocida en el mercado y a su vez afianzarse en el mercado y con sus clientes.
- Además a través de este trabajo se pudo detectar falencias y vacíos que deben ser satisfechos para evitar un estancamiento en la empresa y así estimular el desarrollo y crecimiento que necesita para alcanzar el nivel que quiere.
- Es de vital importancia romper con la incertidumbre en la planta de empleados y generar estabilidad, ofreciendo garantías y así evitar deserciones, en momentos donde el recurso humano juega un papel importante en el desarrollo de esta empresa.

6. RECOMENDACIONES

- El proceso de formalidad legal de la empresa es vital para la llegada de nuevos clientes y dar la estabilidad y fiabilidad que se espera
- Iniciar el proceso de compra del plotter ya que con el ahorro mensual en los gastos mencionados se pueden ampliar los recursos para iniciar las demás recomendaciones.
- Se puede optimizar mas el trabajo y la entrada de mercancía a la empresa en una nueva bodega con mejores dimensiones y en un solo piso ya que la empresa esta en 2 pisos y no hay ascensor y sobre carrera. Se recomienda buscar una nueva.

7. BIBLIOGRAFIA

- (GALINDO, Carlos Julio, Manual para la creación de empresas, Edición Ecoe,)
- (mûnch, Lourdes, fundamentos de administración, editorial trillas)
- <http://www.contunegocio.es/wp-content/uploads/2014/01/ebook-emprendedores.pdf>

8. CIBERGRAFIA

- <http://elblogemprendimiento.blogspot.com.co/>
- https://www.google.com.co/#q=trabajo+de+investigacion+de+como+crear+una+empresa&*
- <http://repositorio.utp.edu.co/dspace/bitstream/handle/11059/6153/6581186132G915.pdf?sequence=1>
- <http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/1523/MorenoAdriana2012.pdf?sequence=1>
- https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/76688/1/proyecto_gsv_colombia.pdf
- <http://cuadernosdeadministracion.univalle.edu.co/index.php/cuadernosadmin/article/view/2580/2784>