



Análisis financiero del sector económico de venta de celulares en la ciudad de Puerto
Asís Putumayo en el año 2023

Monografía Teórica

Karen Ofelia Torijano León
1.006.844.875

UNIDADES TECNOLÓGICAS DE SANTANDER
Facultad de Ciencias Socioeconómicas y Empresariales
Tecnología en Contabilidad Financiera - Virtual
Bucaramanga, 28 octubre 2024



Análisis financiero del sector económico de venta de celulares en la ciudad de Puerto
Asís Putumayo en el año 2023

Monografía Teórica

Karen Ofelia Torijano León
1.006.844.875

**Trabajo de Grado para optar al título de
Tecnólogo en contabilidad Financiera**

DIRECTOR
Norelba Hernández Mendoza

Grupo de investigación – E-INNOVARE

UNIDADES TECNOLÓGICAS DE SANTANDER
Facultad de ciencias Socioeconómicas y Empresariales
Tecnología en contabilidad Financiera - Virtual
Bucaramanga, 28 Octubre 2024

F-DC-125

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN, DESARROLLO TECNOLÓGICO,
MONOGRAFÍA, EMPRENDIMIENTO Y SEMINARIO

VERSIÓN: 2.0

Nota de Aceptación

Este informe final de trabajo de grado en modalidad Monografía Teórica fue **APROBADO** en Cumplimiento de los requisitos exigidos por las Unidades Tecnológicas de Santander para optar el título de Tecnólogo en Contabilidad Financiera según Acta No. 18 noviembre 28 de 2024 del Comité de Trabajo de Grado de Contaduría Pública Virtual

Deddy Latome

Firma del Evaluador

Joselba J. J.

Firma del Director

DEDICATORIA

Dedico el alcance de esta meta primeramente a Dios, Nuestro padre y Salvador, por ser el que me brindó la oportunidad y el privilegio de llegar hasta aquí, teniendo en cuenta que el da la sabiduría y es su misericordia la que nos permite cada día realizar las cosas de la mejor manera y con amor. A mis padres por su apoyo en todos los ámbitos de mi vida, también por su sacrificio con los cuales me impulsaron a llegar hasta aquí a cumplir mis sueños, protegiéndome. Ha sido para mi un orgullo y un privilegio ser su hija. A mi esposo el cual me ha motivado, me ha impulsado y apoyado a dar lo mejor de mí, además de ayudado en los momentos difíciles y felices, para capacitarme y nunca rendirme. Mencionar a mi misma por aceptar los retos propuestos con valentía y con el ánimo de culminar satisfactoriamente, dejando muchas cosas por tener la mirada fija en esta meta, es un privilegio, un honor haber llegado hasta aquí, y este no será el ultimo de mis logros, iremos por más con la bendición de Dios.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios, su muerte nos dio la vida, su sacrificio se ha convertido en bendición, su gracia es la que nos sostiene y es tan grande lo que ha hecho en nuestra vida que no podemos pasarlo por alto de ninguno de nuestros logros, creo fielmente en que Él seguirá cumpliendo su propósito en mi vida, así como lo hecho y que por más difícil que sea el camino Él nunca nos desampará y Él estará en todo el proceso.

Agradezco personalmente a mis padres Nelson y Lina porque me ayudaron a creer en mí y me han inculcado valores y principios los cuales son la base de mi personalidad y carácter, A mi padrastro Luis y mi madrastra Yeimy porque también me han ayudado y brindado su apoyo en todas mis metas, a mis hermanos Luis Alejandro y Mariajose por motivarme y quedarse conmigo hasta culminar. Mi amado esposo, que, gracias a su apoyo, su motivación para seguir adelante, me ha dado aliento de seguir esforzándome para culminar esta meta y A mi Amiga Stefan porque siempre me ha ayudado, apoyado y ha estado conmigo en todo momento de mi vida y estudio. Ellos han estado a mi lado en todas las circunstancias que se me han presentado, dándome ánimos para seguir adelante.

También a los docentes que nos han enseñado y guiado en cada materia, compañeros y a las Unidades Tecnológicas de Santander por darme la oportunidad de estudiar, enseñarme y orientarme a lo largo de estos 6 semestres cursados, Por su paciencia y su amor a la institución. Muchas gracias en gran manera todos por siempre estar allí, Detrás de alguien que llega lejos y cumple sus metas siempre tiene personas que son una red de apoyo y motivación, Las cuales son el impulso para poder lograr esos sueños esas metas.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	9
INTRODUCCIÓN.....	11
1. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	12
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
1.2. JUSTIFICACIÓN	14
1.3. OBJETIVOS.....	15
1.3.1. OBJETIVO GENERAL.....	15
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	15
1.4. ESTADO DEL ARTE	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
2. MARCO REFERENCIAL	16
3. DISEÑO DE LA INVESTIGACION	27
4. DESARROLLO DEL TRABAJO DE GRADO	31
5. RESULTADOS.....	33
6. CONCLUSIONES.....	50
7. RECOMENDACIONES.....	51
8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	53
9. APENDICES	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
10. ANEXOS.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Tipos de Investigación**¡Error! Marcador no definido.**

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Fase 1.....**¡Error! Marcador no definido.**

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente trabajo tiene como objetivo, estudiar cómo funciona el mercado de telefonía móvil en el sector. Se busca conocer que factores están ayudando o dificultando el crecimiento de las empresas, lo cual es muy importante para muchas personas, puesto que los teléfonos móviles se han vuelto muy esenciales en la vida cotidiana, tanto para la comunicación como para las transacciones comerciales.

Es por ello que a lo largo de esta investigación se enfoca en analizar el sector económico y las finanzas en la venta celulares donde las empresas ofrecen tipos de teléfonos y como lidian con la competencia, eventualmente con los vendedores informales, quienes ejercen su representación en el sector constantemente causa un reto para los negocios que están formalmente establecidos. También se exploran barreras tecnológicas en la región como la calidad de señal y la infraestructura de telecomunicaciones, los cuales son factores que influyen directamente de manera negativa las ventas y la experiencia del usuario.

Para obtener la información se realizaron entrevistas con dueño de tiendas de celulares en el sector y se revisaron datos locales sobre la economía de Puerto Asís. Donde permiten identificar las oportunidades y amenazas en el sector, así mismo identificar leyes locales que afectan a los comerciantes que está ampliamente relacionado con la formalización de negocios y regulación del comercio informal. Los resultados de esta investigación permiten identificar oportunidades y amenazas en el gremio. Existe una gran necesidad de mejorar las tecnologías, ofrecer una variedad más amplia de productos y procurar el fomento de la formalización de las empresas.

En resumen, el análisis de este trabajo ofrece de manera clara y detallada la situación financiera del sector económico de ventas de celulares en Puerto Asís, a fin de proponer estrategias de mejora donde se le permita crecer y mejorar en el entorno competitivo y obteniendo oportunidades de adquirir nuevos conocimientos ante un sector que está en constante cambio.

PALABRAS CLAVE. Análisis financiero, Organización, Finanzas, Indicadores contable y financieros

INTRODUCCIÓN

El estudio de la información contable en el sector es esencial para comprender el estado económico y financiero. Este análisis no solo ayuda a diagnosticar la situación actual, sino que también permite proyectar su futuro y contar con oportunidades de crecimiento constante. Entender cómo evoluciona la empresa en un entorno cambiante, lo cual es clave para la toma de decisiones.

Mediante los estados financieros proporcionados por los negocios de venta de celulares, se usará para comprender la estructura del mercado y las tendencias del sector donde permita evaluar la rentabilidad y sostenibilidad del sector, Considerando también los factores económicos locales que influyen en su desempeño financiero. Puerto Asís Putumayo es un municipio el cual su actividad económica principal depende de la agricultura y la explotación de petróleo, en el año 2023 hubo un aumento en la demanda de tecnología, impulsando así el desarrollo del comercio urbano.

Finalmente, la investigación busca aportar el análisis al sector de ventas de tecnologías, centrándose en estudios económicos y financieros. A través de este análisis, el lector podrá hacer un diagnóstico riguroso, identificar fortalezas y áreas por mejorar, y de esta manera hallar alternativas que fortalezcan su posición y competencia en el mercado, logrando así contribuir al crecimiento sostenible en un entorno competitivo.

1. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En 2023, en el sector de Puerto Asís, Putumayo la venta de teléfonos móviles atraviesa tiempos de auge. Aunque cada vez más personas anhelan tener un teléfono inteligente, la realidad es que muchos no pueden permitirse los últimos modelos, o incluso teléfonos de gama media, dada la situación económica de la región. Los teléfonos móviles ya no son un lujo, son una necesidad debido a que es una herramienta importante, que conecta a las personas en su diario vivir, sus responsabilidades, además de eso, permite aprender. Esto significa que la mayoría de las ventas se centran en teléfonos de bajo costo, lo que reduce las opciones para los consumidores y las ganancias para las empresas locales.

Además, los negocios informales de la ciudad generan un gran impacto. Algunos consumidores prefieren comprar teléfonos móviles usados o reacondicionados en el mercado no regulado porque el precio es más barato, pero no existe garantía ni seguridad de la calidad del producto, esto perjudica a las pequeñas empresas que cumplen con la ley y ofrecen equipos nuevos, pero no pueden competir a estos precios. La competencia de negocios informales en el sector de venta de celulares en Puerto Asís afecta directamente las finanzas de las empresas formales, que enfrentan obligaciones fiscales y costos operativos. Los negocios informales, al operar sin estas cargas, pueden ofrecer precios más bajos, lo que atrae a los clientes y reduce las ventas en los comercios regulados. Esto disminuye los márgenes de ganancia y limita la capacidad de los negocios formales para crecer, reinvertir y mejorar. A largo plazo, esta situación puede llevar a cierres de negocios y frenar el desarrollo económico de la región.

Otro tema importante es la infraestructura tecnológica, a pesar del progreso, muchas áreas del Putumayo todavía carecen de una conectividad sólida, lo que reduce la necesidad o el deseo de comprar teléfonos celulares de alta gama que dependen de redes óptimas para funcionar correctamente. Mencionado los anteriores puntos, se llega a observar que algunos ciudadanos aún no utilizan plenamente los teléfonos inteligentes

Los comercializadores de teléfonos móviles no intervienen en el poder adquisitivo de los consumidores, una intensa competencia informal y limitaciones tecnológicas. Esto plantea: **¿Cómo pueden las empresas locales superar desafíos y garantizar su crecimiento financiero y la sostenibilidad en la región?**

1.2. JUSTIFICACIÓN

El análisis económico implica el uso de ciertas técnicas para ayudar a los gerentes o partes interesadas a comprender el estado de su negocio y la importancia de las decisiones financieras. En base a esta información se puede formular preguntas sobre la estabilidad de la organización, los niveles de desempeño y los niveles de riesgo (Wachowicz, 2022).

Para lograrla la sostenibilidad empresarial aparte de contar con una administración óptima de los recursos humanos, también necesitan disponer mecanismos eficientes en el área financiera que les permitan la toma de decisiones informadas; por lo tanto, es apropiado que las organizaciones realicen análisis económicos para tomar así decisiones acertadas; la evaluación continua, el desempeño económico y financiero real de la empresa, identifica dificultades e implementa acciones correctas y adecuadas. (Macías & Arteaga, 2022).

El análisis financiero es elaborado por el equipo contable sobre el desempeño económico, los beneficios de realizarlos son: conocer la salud financiera de una empresa, prevenir posibles crisis o incluso quiebras, conocer la solvencia y liquidez, facilitar el inicio de la inversión acreditando la rentabilidad, además de alcanzar el punto de equilibrio. (Silva, 2022)

El propósito del análisis permite evaluar la situación económica y financiera, donde permita conocer los datos existentes en el 2023, identificar las necesidades y proponer acciones de mejora para fortalecer el sector empresarial del gremio.

1.3. OBJETIVOS

.

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Analizar la situación financiera del sector económico de ventas de celulares en la ciudad de Puerto Asís, Putumayo, durante el año 2023, teniendo en cuenta las oportunidades de mejora que permiten el crecimiento sostenible y financiero de las organizaciones.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Conocer el comportamiento de los consumidores locales en el mercado de celulares, para identificar el entorno competitivo, las preferencias por tipos de dispositivos, y los factores que influyen en la decisión de adquirir celulares en comercios formales o informales.

Analizar los comportamientos económicos, sociales y tecnológicos que afecten el desarrollo del mercado de venta de celulares en Puerto Asís a través del análisis de datos financieros, factores de compra de los consumidores, obtenidos a partir de información suministrada de páginas web y entrevistas con los dueños de locales.

Evaluar el impacto de la competencia informal en los negocios de venta de celulares formalmente establecidos, analizando cómo influye en los precios, las preferencias de los consumidores y las estrategias de negocio de los comerciantes establecidos.

2. MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEORICO

Según (Anonimo, analisis Teorico, 2023) define el análisis teórico como estudio sistemático o la aplicación de las teorías y conceptos mismos a objetos de investigación específicos. Se puede manejar de diferentes maneras según el entorno en que se encuentre. Por ejemplo, demostrar la validez de un modelo teórico, adecuar herramientas para explicar fenómenos o justificar análisis del problema en estudio, el ver el comportamiento operativo de la empresa, o un sector, que facilita el proceso para facilitar la administración en las empresas.

2.1.2 Estudio sobre el sector de las telecomunicaciones:

De tal manera en el análisis Amplia investigación sobre diversas industrias y sus niveles de concentración. Esto viene sucediendo desde hace muchos años y varios autores lo están abordando. Según Sutton (1996), es más probable que esto suceda si la industria está dominada por empresas pequeñas. Es una herramienta suplemental para lograr entender la parte gerencial de una organización; más aún contempla unas series de procedimientos que involucra la información contable económica y financiera.(Rubio, 2018)

Para desarrollar un análisis completo del sector, se emplean técnicas que combinan el uso de razones financieras, instrumentos esenciales para identificar tanto fortalezas como debilidades de las empresas. En el sector de las telecomunicaciones, estos indicadores financieros ofrecen una evaluación detallada del desempeño y la estabilidad de las empresas. Revelando áreas clave para mejorar y oportunidades para fortalecer su posición en el mercado.

2.1.2 Propósito del análisis teórico del sector económico

El propósito es comprender detalladamente los factores y dinámicas que influyen en el mercado, con el fin de entender retos y oportunidades que enfrentan tanto los comerciantes como los consumidores. Esto permite conocer los recursos que contribuyen y afectan la oferta y demanda de celulares, así como los ingresos, la competencia informal y las limitaciones tecnológicas. De igual manera, busca generar consejos que ayuden a fortalecer el sector económico, promoviendo la sostenibilidad y el desarrollo de la empresa, lo cual resulta importante

“El análisis teórico de los sectores económicos permite identificar los principales factores que influyen en su desarrollo, así como la dinámica de competencia y el comportamiento del consumidor, los cuales son esenciales para ofrecer soluciones que contribuyan a su crecimiento sostenible” (Kotler, 2020)

Es esencial para analizar la situación financiera de un sector económico y conocer la perspectiva a futuro. Esto permite identificar los métodos adecuados para medir la salud económica de una organización, ayudando a realizar estimaciones y predicciones más precisas sobre las condiciones y resultados futuros. (Anonimo, analisis Teorico, 2023)

El análisis de los sectores económicos y financieros nos permite examinar las fuerzas que afectan la oferta y la demanda, la competencia y el comportamiento del consumidor. Este enfoque no solo examina los factores externos, sino también los aspectos internos de las empresas; incluyendo su rentabilidad, eficiencia operativa y estructura de costos. Además, permite identificar patrones en el flujo de caja y en la inversión de capital, que son importantes para determinar la estabilidad y proyección financiera, brindando una visión integral para identificar oportunidades

de mejora y promover el desarrollo sostenible, donde además contribuye en promover el crecimiento sostenible y la competitividad del sector en el mercado.” (Marshall, 2020)

2.2 MARCO CONCEPTUAL

2.2.1 Oferta y Demanda: Son conceptos fundamentales pero que logran ser esenciales. La oferta representa la cantidad de teléfonos móviles que las empresas pueden ofrecer, mientras que la demanda representa la cantidad de teléfonos móviles que la gente quiere comprar. Estos dos factores son la base de cualquier mercado y determinan el precio del producto, entre otras cosas.

“El estudio de la demanda y la oferta en un mercado determinado nos permite identificar patrones de consumo y comportamientos clave para la toma de decisiones empresariales” (Stiglitz, 2021)

2.2.2 Competencia formal e informal: Existe competencia formal (representada por empresas que operan de acuerdo con las normas legales) y competencia informal (que incluye proveedores que no siempre siguen todas las reglas). La existencia del comercio informal es un gran desafío, ya que muchas veces ofrece teléfonos más baratos, pero sin garantías, lo que afecta negativamente a las empresas oficiales que operan dentro de la ley. Este análisis desequilibrado es importante porque para que se desarrolle un mercado sano y justo, la competencia debe ser justa y deben ofrecerse incentivos.

“La existencia de negocios informales sigue siendo un desafío para los países en desarrollo, lo que afecta directamente la formalización de las pequeñas empresas y la competitividad industrial” (Tokman, 2020)

2.2.3 Desarrollo económico: Hace referencia al proceso que una ciudad o región busca mejorar en cuanto a su calidad de vida a través del crecimiento económico. La industria de venta de teléfonos móviles puede ser un motor de este desarrollo, ya que promueve el empleo, la modernización y el acceso a nuevas tecnologías. Sin embargo, para ello es necesario mejorar la infraestructura tecnológica, promover la formalización del comercio y garantizar oportunidades justas para todos los participantes del mercado.

2.2.4 Proceder del consumidor: Se refiere a cómo las personas toman decisiones al comprar teléfonos móviles. Estas decisiones pueden verse influenciadas por factores como el precio, la calidad percibida, la confianza en el vendedor y las recomendaciones de otros consumidores. Debido a los precios más bajos, muchos pueden optar por el mercado informal, aunque esto plantea riesgos de calidad y seguridad.

Comprender las motivaciones de los consumidores locales es esencial para mejorar la oferta de productos y servicios y permitir que las empresas oficiales compitan de manera más efectiva.

2.2.5 Brecha digital: "La brecha digital es considerada una barrera que identifica límites en cuanto a inclusión económica y social en las zonas rurales, limitando el acceso a tecnologías esenciales para la economía global" (Hacker, 2018)

El espaciado numérico es otro concepto clave en este análisis. Se refiere a la desigualdad que existe entre quienes tienen acceso a la tecnología, como Internet o dispositivos móviles avanzados, y quienes no. En zonas como Putumayo, la disparidad es aún más pronunciada, ya que no todos los residentes tienen acceso a buenas conexiones a Internet o dispositivos de última generación. Esta falta de acceso afecta el tipo de teléfono que compras. En lugares con menos infraestructura

tecnológica, la gente tiende a elegir teléfonos más simples o más baratos, lo que afecta la oferta y la demanda.

2.2.6 Liquidez

Es la facilidad con la que una empresa puede transformar sus activos (como el efectivo o los productos que comercializa) en efectivo. Esto es esencial para poder pagar deudas o hacer frente a gastos inmediatos. Si la empresa cuenta con liquidez, tiene los recursos para cumplir con sus compromisos sin dificultad.

2.2.7 Rentabilidad

Recurso que una empresa obtiene una vez cubiertos todos sus gastos, es decir evalúa la empresa en relación a las ganancias que obtiene. Esto es fundamental porque una empresa rentable tiene mayores oportunidades de expansión y perdurabilidad en el tiempo.

2.2.8 Solvencia

Habilidad de la empresa para cumplir los compromisos financieros en el largo plazo. Una empresa solvente es aquella que cuenta con una sólida base económica para cumplir con sus obligaciones, lo que le confiere mayor estabilidad y seguridad en el futuro.

2.2.9 Endeudamiento

El nivel de endeudamiento refleja la cantidad de préstamos o deudas utilizados por la empresa para respaldar sus operaciones. Un nivel de deuda elevado puede conllevar riesgos, sin embargo, también puede ser una herramienta para el crecimiento. Lo esencial consiste en mantener un equilibrio que posibilite aprovechar la deuda sin comprometer la seguridad de la empresa.

2.2.10 Eficiencia Operativa

Consiste en utilizar de manera inteligente los recursos de la empresa para lograr más con menos. Este concepto evalúa la productividad de la empresa y su habilidad para gestionar eficazmente los recursos con el objetivo de reducir costos y mejorar su competitividad en el mercado.

2.2.11 Margen de Utilidad

Muestra el porcentaje de ganancia que obtiene la empresa a partir de sus ventas, una vez que se restan todos los costos. Dependiendo de qué tan alto sea el margen, podremos entender qué tan rentable es cada venta y, en general, qué tan bien está yendo el negocio.

2.2.12 Rotación de inventarios

Indicador que evalúa la rapidez con la que una empresa vende sus productos en un determinado período de tiempo. Un índice elevado resulta beneficioso, ya que indica un interés en los productos y una gestión eficaz de inventarios por parte de la empresa. Esto es crucial en el ámbito de los teléfonos móviles, donde los productos se renuevan con gran rapidez.

2.3 MARCO LEGAL

Rige la venta de teléfonos móviles y es clave para garantizar un mercado justo y equilibrado. Protege a los consumidores y promueve la formalización de los negocios, lo cual es especialmente importante en una ciudad donde la competencia informal es importante. Al asegurar el funcionamiento de las empresas formales de acuerdo con la legislación y brindar herramientas para su desarrollo, contribuimos

al desarrollo económico de la región y mejoramos la calidad de vida de los residentes.

En esta parte se encuentran leyes que regulan y afectan la venta de teléfonos móviles en la región. Al igual que otras actividades comerciales, la venta de teléfonos celulares está sujeta a regulaciones que protegen a los consumidores y dueños de negocios. Además, el comercio informal es muy importante y el marco legal está diseñado para promover la formalización del mercado y el desarrollo equitativo.

2.3.1 Ley 1408 de 2011 (Estatuto del consumidor)

Esta ley es de vital importancia porque protege a las personas que compran productos como teléfonos móviles y garantiza que los distribuidores proporcionen productos de calidad con garantías adecuadas. El estatuto ayuda a los consumidores a evitar problemas comunes como comprar teléfonos sin garantía o teléfonos de mala calidad, especialmente en un mercado dominado por el comercio informal. En este contexto, el Código del Consumidor busca nivelar el campo de juego y dar a las personas más confianza en los productos que compran.

“La Ley N° 1480 establece un sistema de protección al consumidor y asegura calidad de bienes y servicios ofertados en el mercado, lo cual fundamenta la confianza en industrias como la tecnológica” (Supervisión Industrial y (Comercial, 2022)

2.3.2 Ley N° 590 de 2000 y Ley N° 905 de 2004 (Promoción de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa)

Estas leyes son importantes porque apoyan a las pequeñas y medianas empresas que dominan. Muchos vendedores de teléfonos móviles entran en este grupo de empresarios. Estas leyes les ayudan a mejorar su negocio, formalizarlo, obtener crédito y desarrollarse de manera sostenible. La formalización del comercio es esencial para garantizar una competencia leal entre los comerciantes y promover el desarrollo económico de las ciudades.

"El fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas es un factor clave para el crecimiento económico local, especialmente en zonas remotas donde la informalidad sigue siendo un desafío" (Ministerio de Comercio, 2021)

2.3.3 Ley N°1341 de 2009 (Ley de Telecomunicaciones)

Regula todo lo relacionado con telefonía móvil y otros servicios de internet. Para los habitantes del Sector, esta ley es fundamental porque crea las condiciones para mejorar la infraestructura de telecomunicaciones en el campo. Esto nos muestra que a medida que mejoren la conectividad y la calidad de los servicios móviles y en línea, es probable que aumente la demanda de teléfonos móviles, lo que ayudara a los proveedores locales. Además, la ley apunta a cerrar la brecha digital, lo cual es especialmente importante en áreas como Putumayo, donde no todos tienen fácil acceso a Internet.

"Ampliar la infraestructura TIC es esencial para promover la igualdad digital y mejorar las condiciones del mercado en zonas remotas como el Putumayo" (OCDE, 2021)

2.3.4 Decreto 1074 de 2015 (Decreto sobre supervisión conjunta del comercio, la industria y el turismo)

El decreto resume muchas reglas que los empresarios deben seguir, especialmente en lo que respecta a la formalización de negocios y el cumplimiento de las normas comerciales. Esto es importante para los vendedores de teléfonos móviles, ya que establece directrices sobre cómo operar legalmente, cómo competir de manera justa y cómo proteger sus intereses y los de los consumidores. Estas regulaciones ayudan a mejorar la competitividad de las pequeñas empresas y fomentan un crecimiento más ordenado en los mercados locales.

2.3.5 (Normatividad Contable en Colombia) la Ley 1314 de 2009:

Esta ley rige principalmente la contabilidad en Colombia, la cual establece los principios y normas de contabilidad e información financiera. Esta ley tiene como objetivo armonizar las prácticas contables locales con estándares internacionales, como las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Las NIIF requieren que las empresas, independientemente de su sector, incluyendo aquellas dedicadas a la venta de celulares, presenten sus estados financieros de forma transparente y fiel. Esto resulta crucial para evaluar indicadores como la liquidez, rentabilidad y solvencia.

2.3.6 La Ley 1819 de 2016 (Obligaciones Tributarias):

Toda organización con actividad relacionada a la comercialización de artículos, como teléfonos celulares, debe cumplir con las normativas fiscales colombianas. que reforma el Estatuto Tributario, regula el pago de impuestos como el Impuesto de Renta y el Impuesto al Valor Agregado (IVA). Estos tributos tienen un impacto directo en los estados financieros de la empresa, afectando su rentabilidad y flujo

de caja. Representan gastos obligatorios que deben registrarse adecuadamente para prevenir posibles sanciones.

2.3.7 Protección al Consumidor y Garantías el Estatuto del Consumidor (Ley 1480 de 2011):

Se encarga de regular la protección al consumidor y de establecer los derechos de los clientes en el mercado de teléfonos móviles. Esta ley requiere que las empresas proporcionen productos de calidad y cumplan con las garantías. Esto podría resultar en costos adicionales registrados en las cuentas. Los gastos de garantía y atención al cliente son elementales en el análisis financiero pues reflejan compromisos de la empresa que inciden en su flujo de efectivo y sus cuentas pendientes.

2.3.8 Normas de Competencia y Comercio Justo. (La Ley 256 de 1996):

También conocida como Ley de Competencia Desleal, y la Ley 1340 de 2009, que regula la competencia económica, tienen como objetivo fomentar un mercado equitativo y prevenir prácticas que atenten contra la competencia. En la industria de la venta de teléfonos celulares, es crucial cumplir con estas leyes, pues fomentan una competencia justa y previenen la formación de monopolios. Además, mantener prácticas de competencia leal ayuda a la sostenibilidad del negocio y protege la rentabilidad a largo plazo.

2.3.9 Normas sobre manejo de inventarios, (Decreto 2649 de 1993):

Refiere principios y normas de contabilidad que rigen en Colombia, que incluyen la adecuada valoración y registro de inventarios. En el área de comercialización de dispositivos móviles, una adecuada administración y control de inventario son fundamentales debido a la veloz obsolescencia de los productos tecnológicos. Esta regulación contribuye a llevar a cabo un análisis financiero preciso, asegurando que el valor de los inventarios se vea correctamente reflejado en el balance general.

2.4 MARCO GEOGRAFICO

El área de estudio comprende el territorio Colombiano, Ubicados en el sur de Colombia geográficamente se encuentra cerca de la Ribera del río Putumayo, Caracterizada por su clima tropical y alta pluviosidad, La altitud de puerto Asís es relativamente baja alrededor de 260 metros sobre el nivel de mar. Su superficie es aproximadamente de 1,200 km², (Según datos De referentes en el 2023 tenía una población estimada alrededor de 60,000 habitantes). Aparte de eso su ubicación geográfica Beneficia ya que tiene conexión con otras regiones del país y con países vecinos como Ecuador y con respecto a su población incluye un porcentaje de jóvenes importante el cual tiene una alta demanda de tecnología móvil.

3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación de tipo descriptiva y exploratorio el cual se centra en cómo se podrá solucionar y comprender este tema estrechamente relacionado con la sociedad. Donde el objetivo es estudiar y analizar los mercados móviles formales e informales para identificar las oportunidades y desafíos que enfrentan.

1. Tipo de investigación

Este estudio será descriptivo y exploratorio. Se requiere describir la situación actual del mercado de la telefonía móvil en el sector de Puerto Asís y estudiar los factores que influyen en su desarrollo. Esto dará paso para comprender mejor cómo opera la industria en un contexto donde las necesidades de tecnología y comunicación son cada vez más importantes.

2. Población y muestra

El estudio se centró en tres grupos principales:

Comerciantes Generales: Comerciantes que cuentan con establecimientos autorizados y cumplen con la ley.

Comerciantes informales: vendedores que operan sin regulación y constituyen una parte importante del mercado.

Consumidor: Persona que adquiere un teléfono móvil, alguien que cuenta con opiniones valiosas y experiencia en la industria.

Utilizaremos un muestreo aleatorio, que nos permite seleccionar diferentes minoristas y consumidores para obtener diferentes perspectivas.

3. métodos de recopilación de datos

Se utilizará diferentes tecnologías para recopilar la información que requiere:

Investigación: Se realizará cuestionarios a comerciantes y consumidores para comprender sus hábitos de compra y opiniones sobre el mercado. Esto nos proporcionará datos cuantitativos que nos ayudarán a comprender las tendencias.

Entrevistas semiestructuradas: realizaremos entrevistas con dueños de las empresas de ventas de celulares en puerto asís. Estas conversaciones permitirán conocer los cambios que se han hecho en este sector.

Observación directa: Se analizarán diversos puntos de venta para observar el comportamiento del consumidor y las prácticas de los compradores. Esta tecnología ayudará a obtener una comprensión más clara de la dinámica del mercado.

5. Limitaciones del estudio

Se sabe que esta investigación puede enfrentar ciertos desafíos, tales como:

Obtención de información: Obtener información de comerciantes no oficiales puede resultar difícil debido a la falta de regulación y documentación.

Variabilidad de la respuesta: Las opiniones de los consumidores pueden ser subjetivas, lo que puede afectar la coherencia de los datos.

Antecedentes socioeconómicos: factores externos, como las condiciones económicas locales y posibles cambios políticos, pueden afectar el mercado y los resultados.

Se espera que este estudio no sólo arroje luz sobre los desafíos actuales, sino que también aproveche las oportunidades para fortalecer y desarrollar esta importante parte de la sociedad.

3.1 Enfoque

Si podemos hablar del enfoque de la investigación de análisis, Es posible desarrollar dos importantes los cuales se conoce como: el Mixto que en este caso sería Descriptivo y exploratorio.

3.1.1 Descriptiva:

Su finalidad es proporcionar Descripción detallada y preciso de la situación del entorno económico de las ventas de celulares donde implica recoger y presentar información incluyendo datos sobre la cantidad de tiendas tipos de productos disponibles, El análisis descriptivo ayuda a entender el qué del fenómeno.

3.1.2 Exploratoria

Éste permite profundizar en aspectos menos evidentes y descubrir nuevas variables o relaciones en este caso se llevará a través de entrevistas observaciones y cuestras con el objetivo de comprender las motivaciones de los consumidores sus estrategias y desafíos que enfrentan en un mercado donde la competencia informal es significativa el cual esta información permite abrir nuevas experiencias que pueden ser varios para el desarrollo del sector.

Es por ello que en esta investigación posee un complemento, un enfoque mixto el cual aplica y ofrece una comprensión integral del sector económico de la venta de

celulares; "El Enfoque mixto de la investigación logra ayudarnos a obtener una comprensión más benefactoría y compleja del fenómeno en estudio al integrar las fortalezas de los métodos cuantitativos y cualitativos, proporcionando un marco más poderoso para la toma de decisiones basada en datos" (Creswell, 2021)

3.2 Recolección de la información

En aspectos descriptivos se realizará entrevistas estructuradas como herramienta efectiva para poder comprender la información, El cual permitirá descripciones más profundas en el estado actual del sector, donde se permitirá obtener información sobre las características del mercado del lado de la oferta, Se podrá ver estrategia de eventos utilizada perfil de los clientes habituales tendencias de mercado y retos que enfrentan los comerciantes.

4. DESARROLLO DEL TRABAJO DE GRADO

En este proceso de desarrollo se llevará a cabo mediante 3 fases, las cuales son:

Fase 1. Recopilación de la información: Mediante la búsqueda de la información se realizó una inspección sobre el entorno competitivo en el mercado de celulares en Puerto Asís y así conocer las preferencias de compras en el sector.

Fase 2: Diagnostico del sector: Por medio de un estudio de la información ya recopilada se comparará los factores para tener en cuenta a la hora de comprar celulares, teniendo en cuenta sus preferencias.

Fase 3: Consolidación de la información: Se realizará un análisis de como afecta la competencia informal a las empresas legalmente constituidas, para así tener en cuenta los impactos que generan.

4.1 Recopilación de la información

Teniendo en cuenta los fundamentos mencionados anteriormente y estudio que se realiza; y Tomando una inspección del entorno competitivo en el mercado de celulares, Se podrá apreciar la importancia de varios factores clave que influyen en el mercado; Se podían pasar como tiendas minoristas, locales que venden celulares, que ofrecen tantas marcas conocidas de celulares genéricos a precios accesibles, También hace parte de la cadena nacionales las tiendas que manejan claro, Movistar, Tigo y otras compañías de telecomunicaciones, las cuales no sólo ofrecen plan de servicios que atrae a muchos clientes, De igual manera también hace parte del mercado informal el cual maneja la venta de celulares de segunda

mano. Y entre todas estas las más vendidas en esta zona debido a su combinación de precio y calidad.

De igual manera analizando el sector y mirar la influencia de algunas marcas en la región que son tendencia y la preferencia por teléfonos de gama media y baja y algunos teniendo una buena estabilidad económica o un buen trabajo pueden adquirir un celular de gama alta.

Para lograr consolidar la información necesaria se indagará los datos pertinentes, por medio de entrevistas logrando ver cuál es el motor en las ventas y que daría un buen impulso al usarla en ventas, y visualizando el riesgo con el que estas operan.

5. RESULTADOS

5.1. Conocer el comportamiento de los consumidores locales en el mercado de celulares, para identificar el entorno competitivo, las preferencias por tipos de dispositivos, y los factores que influyen en la decisión de adquirir celulares en comercios formales o informales.

Evaluar el impacto de la competencia informal en los negocios de venta de celulares formalmente establecidos, analizando cómo influye en los precios, las preferencias de los consumidores y las estrategias de negocio de los comerciantes establecidos. A continuación, se relaciona la información generada desde la aplicación de la encuesta y el respectivo análisis.

Tabla. No. 1 Relación datos Encuesta

PREGUNTA	HALLAZGO CLAVE	IMPLICACION PARA EL SECTOR
1. ¿Describa como son generalmente los clientes y que tipo de teléfonos buscan?	Los consumidores prefieren celulares de gama media, con buen rendimiento y señal a precios económicos.	Las empresas deben enfocarse en dispositivos accesibles con características funcionales.
2. ¿Ha notado variantes en el comportamiento de los consumidores en los últimos años?	Definitivamente, La gente antes iba y comparaba los celulares y ahora investigan en redes sociales, y esperan promociones para decidir sus compras.	Las empresas deben invertir en estrategias de marketing digital y promociones como lo es Black Friday.
3. ¿Qué tan importantes son las recomendaciones	Las recomendaciones son clave para atraer	El buen servicio al cliente debe ser una prioridad

de los clientes para el éxito de su negocio?	más clientes en un mercado pequeño, como lo es Puerto Asís.	para poder mejorar la reputación y atraer más ventas.
4. ¿Cree que la situación económica local afecta las decisiones de la compra de los clientes?	Los consumidores son más cuidadosos buscando alternativas más económicas, como teléfonos reacondicionados.	Las empresas deben ofrecer opciones que sean asequibles y con facilidad de pago para 3 clientes con presupuesto limitado.
5. ¿Cómo ha evolucionado la implementación de la tecnología en tu negocio?	La adaptación en redes sociales, y métodos de pago digital para promover y facilitar las compras. Las cuales son unas buenas alternativas para atraer al cliente.	La digitalización es crucial para la competitividad y alcance del negocio.
6. ¿Qué tanta importancia tiene la tecnología (por ejemplo, compras en línea, redes sociales, pagos digitales) en su negocio?	Es esencial para atraer clientes, especialmente en pequeños lugares o ciudades.	Inversión constante en herramientas digitales es una clave para poder mantenerse destacado.
7. ¿Cuánto dinero invierte su empresa para mantenerse al día con las últimas tendencias tecnológicas?	Se invierte lo posible en modelos actuales y herramientas, como pagos electrónicos.	La actualización tecnológica es un gran desafío, pero también es necesaria para poder mantenerse competitivo en la sociedad.

<p>8. ¿Cómo afecta la competencia informal (vendedores en la calle, vendedores no registrados) a las decisiones de compra telefónica de los consumidores?</p>	<p>Los consumidores eligen la informalidad por precios bajos, sin pensar que sacrifican garantías y soportes técnicos.</p>	<p>La competencia informal reduce las ventas de negocios formales, exigiendo estrategias que destaquen la formalidad</p>
<p>9. ¿Cómo afecta la competencia insostenible o informal a sus precios y ganancias?</p>	<p>Afecta y da una presión para reducir márgenes debido a costos fijos de los negocios formales.</p>	<p>Su afectación es que obliga a recortar beneficios. La necesidad de destacar la calidad el servicio y las garantías para justificar precios más altos.</p>
<p>10. ¿Qué medidas han tomado para competir con los vendedores informales?</p>	<p>Garantías, financiación y educación de los clientes sobre riesgos de compras informales.</p>	<p>Promocionar beneficios exclusivos de la formalidad como estrategia competitiva.</p>
<p>11. ¿Cree que los clientes prefieren comprar en lugares informales y con precios bajos, o otras razones (Comodidad, cercanía, confianza)?</p>	<p>El precio mirando como factor principal. Y la comodidad y cercanía también influye en esta decisión de los negocios informales.</p>	<p>Los negocios formales deben enfatizar sus valores agregados como calidad y servicio postventa.</p>

<p>12. En su opinión, ¿cuáles son las formas de mejorar el comercio sostenible en puerto de Asís y reducir los efectos del comercio insostenible?</p>	<p>Campañas educativas, incentivos fiscales para negocios formales y control más estricto del comercio informal.</p>	<p>Cooperación entre sector público y privado para crear un entorno más favorable al comercio formal.</p>
<p>13. ¿Qué estrategias ha llevado a cabo para mantener su empresa a flote a pesar de las dificultades económicas, sociales o tecnológicas?</p>	<p>Diversificación promociones y digitalización para captar clientes</p>	<p>Mantener estrategias flexibles y adaptables frente a cambio del mercado y la economía.</p>
<p>14. ¿Ha considerado organizar sus productos o servicios (por ejemplo, reparaciones, mercancías) como una estrategia innovadora?</p>	<p>Ampliación de servicios como reparación de celulares y venta de accesorios.</p>	<p>Innovar los servicios adicionales mejora la competitividad del negocio.</p>
<p>15 ¿Qué cree usted que necesita su empresa para seguir creciendo en el futuro?</p>	<p>Acceso a crédito inversión en tecnología y reducción de barreras como competencia desleal.</p>	<p>Políticas públicas y mayor acceso a recursos financieros son fundamentales para el crecimiento del sector.</p>

Fuente: Autor

4.2 Diagnostico del sector: Por medio de un estudio sobre la información de la cantidad de negocios, tipos de productos ofrecidos, análisis de la competencia y estudio de la demanda, se observa la competencia informal y su influencia en las ventas y la sostenibilidad de los comercios formales. Es importante mencionar que el sector busca diseñar estrategias que permitan fortalecer la formalización de sus negocios, lo cual incide en la mejora continua y el fortalecimiento de los procesos. Cabe resaltar que la buena atención al cliente, la diversidad de productos y la competitividad basada en precios y calidad, contribuye significativamente en la sostenibilidad y estabilidad de los negocios.

5.2. Analizar los comportamientos económicos, sociales y tecnológicos que afecten el desarrollo del mercado de venta de celulares en Puerto Asís a través del análisis de datos financieros, factores de compra de los consumidores, obtenidos a partir de información suministrada de páginas web y entrevistas con los dueños de locales.

5.2.1. Economía de puerto asís

Puerto Asís cuenta como una ciudad principal de la comercialización en el departamento del Putumayo, se le conoce por tener una economía estable en sectores como el comercio, el transporte, la agricultura y la explotación de petróleo que ha sido la más actual. No obstante, la informalidad en el comercio, los bajos niveles de la industria también enfrentan varios desafíos económicos.

Estos sectores económicos dan un sostenimiento a la economía en Puerto Asís; **Sector agrícola y ganadero:** Puerto Asís dispone de un valioso factor económico que es el sector agrícola, el cual se equilibra en cultivos como el café, el cacao y productos de pancoger (Maíz, Plátano, Yuca, entre otros.). Sin embargo, las variaciones en los precios de manera internacional y dificultades en el transporte

han detenido el crecimiento. Por encima de esto, la agricultura es una puerta esencial para ofrecer empleo.

Petróleo: La extracción de petróleo fue un factor importante en el desarrollo económico de la región. En la región operan empresas nacionales e internacionales, proporcionando empleo y sectores fuertes como la construcción y el transporte. Sin embargo, el sector fluctúa debido a los precios internacionales del petróleo y los conflictos sociales relacionados con los impactos ambientales y regionales.

Comercio informal: Esta representa una alta parte de la economía y forman parte importante de Puerto Asís. Debido a la falta de oportunidades laborales formales y a los bajos niveles de regulación. En el caso de las ventas de teléfonos móviles, estos ingresos suelen obtenerse a través de forma informal, Ya que a los comerciantes les resulta difícil cumplir con sus obligaciones tributarias.

Desarrollo del comercio formal: Pese de los Retos, el comercio formal ha principiado el incremento en Puerto Asís, especialmente en sectores como el que ofrece servicios tecnológicos. Las pequeñas y medianas empresas, como las tiendas de celulares, desempeñan un papel importante en la economía.

Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), informo que el ingreso total (PIB) del Putumayo ha variado levemente debido al precio del petróleo y la producción agrícola. (DANE, 2022)

Según la investigación realizada por el Banco de la República, el crecimiento económico de la región es diverso, con un alto nivel de informalidad y un bajo nivel de productividad, lo que afecta el acceso a servicios formales y al crédito. (República, 2023)

5.2.2. Como es la señal en puerto asís, y que operadores sirven

La cobertura de telecomunicaciones ha mejorado en los últimos años, pero aún enfrenta ciertos desafíos en términos de calidad de la señal, especialmente en las zonas rurales. El soporte de telecomunicaciones aún es limitado en comparación con las principales ciudades del país, aunque en las zonas urbanas la señal es generalmente aceptable. Así mismo damos a conocer los principales operadores en este lugar:

Claro: Este es uno de los principales operadores de Puerto Asís con una cobertura bastante amplia. Proporciona servicios de telefonía móvil e Internet, aunque la señal puede ser irregular en algunas zonas rurales.

Movistar: Ofrece buena cobertura en zonas urbanas y algunas ciudades cercanas, con servicios de voz y datos. Sin embargo, en zonas más remotas, la señal tiende a ser menos fiable.

Tigo: Tiene presencia en Puerto Asís, aunque su cobertura generalmente es más limitada en comparación con Claro y Movistar, especialmente en zonas más alejadas del centro de la ciudad.

Avantel: Aunque su presencia es mínima, todavía es utilizado por algunas personas debido a sus planes de datos, aunque la cobertura en zonas rurales no es tan completa.

ETB: No obstante, Aunque no es tan común en Puerto Asís, en algunas áreas ofrece servicios de internet y telefonía fija, el alcance es reducido en comparación con los principales operadores.

En el centro de Puerto Asís, la calidad de la señal es bastante buena, habiendo una cobertura disponible 4G de los principales operadores, dando paso a velocidades de internet aceptables.

En las zonas rurales, la cobertura disminuye notablemente, y en varios casos solo se halla disponibilidad de menos frecuencia de redes 3G o, en ocasiones se limita a 2G, lo que significa que, en algunos casos, no es posible el acceso a internet de alta velocidad o llamadas de calidad.

Al mismo tiempo, las zonas de la ciudad que son las más lejanas, enfrentan desafíos en conectividad, lo que provoca las interrupciones de la señal, afectando tanto al poderse comunicar de manera personal como a los negocios que dependen de servicios de datos.

En pocas palabras las coberturas que más lideran son Claro y Movistar, en Puerto Asís, seguidos por Tigo, pero sigue siendo un reto la calidad de la señal por fuera de las zonas urbanas, esto limita las oportunidades tecnológicas para muchos sectores comerciales, como para la propia venta de celulares, que depende del uso frecuente de datos móviles y de la conectividad constante.

En los últimos años, la transmisión de señales y la calidad de los servicios de telecomunicaciones han mejorado significativamente. Los principales operadores de la región son Claro, Movistar, Tigo y WOM. Claro es uno de los operadores más activos, especialmente en las zonas rurales y alejadas del Putumayo, y ha extendido la red 4G a 12 de los 13 municipios del sector, incluido Porto Asís. Esta subvención permite a la comunidad acceder a Internet de alta velocidad, facilitando la educación, la telemedicina y el comercio electrónico.

5.2.3. *Aproximadamente cuantas empresas de tecnología existen en puerto asís*

Existe un número de empresas relacionadas con la venta de teléfonos móviles y productos de tecnología se registraron en Puerto Asís, Putumayo en el año 2023, aunque exactamente no se tiene un dato sobre cuantas empresas en el sector económico venden estos productos. Según bases de datos comerciales, Puerto Asís cuenta con más de 1,158 empresas de diversos sectores económicos, algunas de las cuales se especializan en tecnología y telecomunicaciones, el sector de venta de teléfonos móviles es importante para la economía local. Se encuentran varias tiendas y negocios especializados que incluyen la venta de teléfonos celulares como parte de su oferta tecnológica ofreciendo productos que incluyen teléfonos celulares, "soluciones electrónicas". en la ciudad. Además, según datos generales del mercado interno, la informalidad en la venta de teléfonos móviles también es un factor importante, ya que muchas personas compran o venden dispositivos móviles en comercios no registrados, afectando así la competencia en el sector y el entorno de la telefonía móvil. El negocio en Puerto Asís está creciendo debido a la creciente demanda de conectividad y comunicación en la región, impulsada por una mayor cobertura 4G y acceso a servicios de comunicación móvil.

5.2.4 Tipos de gamas de celulares

En Puerto Asís se encuentra una amplia gama de venta de teléfonos móviles, desde modelos de alta gama hasta modelos más económicos.

1. Gama Alta: Incluye equipos de marcas reconocidas que ofrecen la última tecnología y funciones avanzadas. Por ejemplo, los representantes de esta

categoría son el iPhone y la serie de teléfonos móviles Samsung Galaxy S, que se distinguen por su calidad, rendimiento y excelentes capacidades fotográficas.

2. Gama media: Este tipo de teléfono logra un equilibrio entre precio y características. Recientemente, se han popularizado modelos de marcas como Xiaomi y Motorola, que ofrecen buenas especificaciones a precios asequibles.

3. Gama Baja: Los componentes principales del teléfono juegan un papel importante en la reducción del precio. Son aptos para usuarios que no necesitan altas características técnicas, siendo habituales modelos como Alcatel y algunas series de Samsung.

4. Teléfonos móviles reacondicionados o de segunda mano: Son una opción para conseguir en el mercado local modelos de alta calidad a precios accesibles, pero existen riesgos asociados a su estado y garantía.

Esta amplia gama de opciones permite a los clientes de Puerto Asís, elegir el equipo que mejor se adapta a sus necesidades y presupuesto.

5.2.4. Que tan fuerte es el negocio informal

La economía informal en Puerto Asís, Putumayo, es un gran desafío para la economía legal. En esta región, como en muchas regiones de Colombia, la economía informal está muy extendida por muchas razones, como el desempleo, la falta de buenos empleos y la falta de supervisión. Esto crea competencia desleal ya que las empresas legítimas deben pagar impuestos, servicios públicos y cumplir con las leyes laborales.

Falta de cumplimiento de la ley y el orden: En muchas zonas del país, incluido el Putumayo, aún existe falta de cumplimiento de la ley y el orden porque los gobiernos locales lo han puesto difícil para cualquier tipo de negocio. Esto significa que muchos vendedores ilegales operan sin restricciones específicas, lo que los hace disponibles en el mercado.

Demandas: En las ciudades pequeñas, los compradores buscan precios baratos y quieren el negocio equivocado. Aunque la calidad de los productos ofrecidos en los mercados habituales puede ser baja, los precios bajos son el principal atractivo para las masas. El impacto económico diario es importante considerar al analizar el negocio de telefonía móvil en la ciudad, porque afecta no sólo las ventas de la empresa, sino también la percepción del precio por parte de los clientes.

5.2.5. Como afecta el negocio informal a la economía de un municipio

El comercio ilegal puede tener un impacto significativo en la economía de un pueblo como Puerto Asís, afectando la economía local y la competitividad del mercado común. Los resultados más importantes son:

1. Baja recaudación de impuestos: Los no consumidores no pagan impuestos, lo que afecta la disposición del gobierno local para recaudar los fondos necesarios para apoyar servicios públicos como educación, salud y equipamiento. Invierte menos en capital.

2. Competencia desleal: las empresas normales, que deben cumplir con las leyes fiscales, sanitarias y laborales, se enfrentan a una competencia desleal al competir con vendedores que no pueden ofrecer productos a un precio más bajo porque los

salarios no son los mismos. Esto puede llevar a una reducción de las ventas de las personas jurídicas, afectando su fortaleza y capacidad de crecimiento.

3. Límites a la seguridad social: Los trabajadores del sector informal no tienen acceso a la seguridad social ni a beneficios laborales como pensiones, salud o protección contra riesgos laborales. Esto debilita económicamente a la mayoría de las personas, especialmente en tiempos de crisis

4. Calidad y seguridad del producto: En casos raros, la falta de regulaciones impide que los consumidores compren productos de baja calidad o ilegales, lo que afecta la confianza del consumidor en el mercado en general

5. Empleo y desempleo: El elevado número de trabajadores indocumentados crea empleos peligrosos e indocumentados, impide que muchas personas obtengan mejores condiciones laborales y frena el crecimiento de la economía general. Los gobiernos siguen luchando por reducir el nivel de analfabetismo debido a factores complejos, como el desempleo y la falta de oportunidades comerciales.

5.2.7. ¿La economía en el 2023 subió o bajo a diferencia del 2022?

En 2023, la economía de Puerto Asís, se mantuvo diversificada, en muchos sentidos, principalmente en agricultura, comercio y minería. Es importante la venta de productos agrícolas como plátano, yuca y maíz, así como la silvicultura y la ganadería.

Respecto al 2022, la economía de Puerto Asís muestra un crecimiento en los sectores agrícola y comercial, pero persisten desafíos por las ventas ilegales e informales, que impactan negativamente la sostenibilidad de los negocios formales.

Sin embargo, se necesitan datos más específicos y regionales para obtener un análisis más completo de cómo la inflación o los cambios políticos han afectado los ingresos y gastos del consejo.

5.2.8. Empresas con página web

Respecto a las empresas que venden teléfonos móviles en Puerto Asís, Putumayo, no existe un listado real y actualizado de cuántas empresas tienen sitios web al 2023. Sin embargo, las empresas que operan en la industria tecnológica en la región suelen ser pequeñas y medianas empresas, no todas cuentan con plataformas en línea bien desarrolladas. Se puede observar que muchas tiendas de Puerto Asís dependen más de la venta presencial y de las redes sociales para promocionar sus productos, en lugar de aprovechar la comunicación técnica y corporativa directa con municipios como Puerto Asís a través de tiendas físicas a los clientes, Afecta los ingresos y gastos del gobierno municipal.

4.3 Evaluar el impacto de la competencia informal en las operaciones formales de venta de teléfonos móviles y analizar cómo afecta los precios, las preferencias de los consumidores y las estrategias comerciales de los operadores tradicionales.

Para comprender con mayor profundidad el sector económico de la comercialización de teléfonos móviles en Puerto Asís, se llevará a cabo un análisis DOFA. Esta herramienta facilitará la identificación de tanto los elementos positivos como los desafíos a los que se enfrentan las empresas formales en un contexto donde la competencia informal posee un peso considerable. La meta principal es asistir a los comerciantes en la identificación de sus fortalezas y oportunidades, al mismo tiempo

que se esfuerzan en vencer sus debilidades y reducir los peligros de los riesgos externos. Mediante este método, también se analizará el efecto de las dinámicas del mercado, tales como los precios y los gustos de los consumidores, en su rendimiento. Esta información tiene como objetivo proporcionarles herramientas útiles para que puedan tomar decisiones más acertadas y robustecer sus estrategias empresariales, garantizando un desarrollo sostenido.

Ilustración No. 1 Análisis DOFA



Ilustración 1 Autor

Ventajas:

Demanda creciente: con la digitalización y la comunicación constante, la demanda de teléfonos móviles en la vida diaria es muy alta y el mercado para los minoristas locales crecerá. (Martínez, 2022)

Diversidad: La oportunidad de ofrecer múltiples teléfonos (alto, medio y bajo) permite a la empresa atraer más clientes y atender a diferentes segmentos del mercado.

Relaciones con proveedores: Algunas empresas pueden tener contratos sólidos con proveedores que les permitan obtener productos a precios competitivos.

Oportunidades:

Desarrollo del comercio electrónico: La tendencia de las compras en línea puede abrir nuevos canales de venta para que las empresas locales, amplíen su alcance comercial más allá de Puerto Asís. (Network, 2022)

Inversión en infraestructura: Una mejor conectividad y tecnología en esta área puede ayudar a obtener acceso a productos y servicios relacionados con la telefonía móvil.

Conciencia de la institucionalización: Una mayor atención a las leyes que rigen los negocios informales podría alentar a más empresas a establecerse, aumentando su competitividad y acceso a los recursos.

Debilidades:

Competencia desleal: La existencia de los vendedores informales que no acatan las normas consiguen afectar las ventas de empresas establecidas y provocar competencia desleal. (Hernández, 2021)

Limitaciones tecnológicas: La carencia de alta tecnología y de acceso a Internet de alta velocidad puede limitar el desarrollo de las empresas en puerto de Asís.

Capacitación del personal: La falta de capacitación del personal en ventas y servicio de atención al cliente puede afectar la calidad de los servicios brindados.

Riesgos:

Cambios económicos: Los cambios en la economía local, como una disminución en el gasto de los consumidores, pueden tener un impacto negativo en la venta de dispositivos móviles. (República, 2023)

Ley gubernamental: Los cambios de política relacionados con ventas y telecomunicaciones pueden afectar las empresas existentes.

Avance tecnológico rápido: Los cambios rápidos pueden hacer que los productos queden obsoletos, lo que supone un problema para los minoristas.

Se recomienda implementar estrategias orientadas a potenciar la competitividad de las compañías formales en el sector económico de venta de teléfonos móviles en Puerto Asís. Dentro de estas tácticas, sobresalen la inversión en formación del personal para incrementar la calidad del servicio al cliente y la incorporación de instrumentos tecnológicos que mejoren las operaciones de negocio, como la utilización de redes sociales y plataformas de comercio electrónico para expandir la cobertura del mercado. Además, se sugiere desarrollar campañas que sensibilicen a la comunidad acerca de los beneficios de adquirir productos en tiendas formales, enfatizando la garantía, el servicio postventa y la seguridad que brindan. Estas acciones, sumadas a un intercambio proactivo entre vendedores y autoridades locales para regular el comercio no formal, estas acciones, sumadas a un intercambio proactivo entre vendedores y autoridades locales para regular el comercio no formal, pueden aportar de manera considerable al desarrollo sostenido y la estabilidad del sector a largo plazo.

6. CONCLUSIONES

A pesar del avance en la venta de teléfonos móviles en Puerto Asís, todavía existen problemas con el crecimiento de la industria. Factores como la competencia insostenible y las limitaciones tecnológicas obstaculizan el crecimiento general de este mercado. Sin embargo, la creciente demanda de dispositivos móviles sugiere que la industria puede seguir creciendo si se superan estos obstáculos.

La competencia desleal comienza con la venta irregular de dispositivos móviles, desconociendo las leyes que se aplican a las empresas legalmente reconocidas que pagan impuestos y emiten licencias. Esto no sólo reduce los costos para los operadores establecidos, sino que también afecta la lealtad de los clientes, ya que reciben productos de fuentes confiables que carecen de experiencia técnica.

Como se puede ver en este análisis, las barreras a la comunicación y el acceso a nuevas tecnologías son los principales desafíos que enfrentan las empresas locales. En el acelerado mundo actual, estas empresas luchan por competir con competidores en otros campos debido a su incapacidad para proporcionar equipos de alta calidad o servicios innovadores.

A pesar de los desafíos, se hallan muchas oportunidades de mejora. La competencia se intensificará si las empresas se centran en diferenciar sus productos y servicios, utilizar tecnologías digitales para aumentar las ventas y explorar nuevos canales de distribución (como las tiendas online). Además, con el apoyo adecuado de políticas gubernamentales que fomenten la adopción de tecnologías de calidad, la industria crecerá con fuerza.

7. RECOMENDACIONES

Los problemas del sector es la competencia informal que afecta directamente a las empresas formalizadas. Los empresarios que trabajen en colaboración de la mano con las autoridades locales podrán lograr identificar y controlar estas prácticas. Principalmente un punto clave es que el acceso al sistema formal, brinda otras oportunidades, cuando se promueve la formalización a través de campañas educativas sobre los beneficios que se obtienen (acceso a créditos, seguridad jurídica, etc.), así como la implementación de medidas fiscales que hagan más atractiva la formalización para los vendedores informales.

La falta de innovación tecnológica puede frenar el crecimiento empresarial. Es recomendable que los propietarios de empresas inviertan en tecnologías actualizadas para sus tiendas y productos. Del mismo modo, proporcionar formación continua a los empleados en el uso de herramientas y gestión digitales puede mejorar el servicio al cliente y la competitividad. Donde trabajar con instituciones educativas locales lograra desarrollar un plan de estudios que satisfaga las necesidades tecnológicas del sector.

Una forma de mantenerse por delante de la competencia y encontrar nuevos clientes es el factor clave que diferencia a la empresa de su oferta. No sólo deben vender teléfonos, sino buscar productos complementarios (accesorios, equipos de audio, etc.) y servicios como reparación y venta de planes financieros. Además, crear una tienda online puede ayudar a los emprendedores a llegar a más personas. Una buena solución es colaborar con otras empresas locales para crear una plataforma para vender productos en línea a través del mercado.

Unos obstáculos detectados es su dificultad de acceso a productos de gama alta a precios competitivos. Los empresarios pueden buscar mejorar su relación con proveedores de mayor calidad o explorar alternativas de compra al por mayor. Negociar directamente con las marcas o sus distribuidores autorizados para obtener mejores márgenes comerciales puede ser una solución efectiva. Esto no solo asegurará la disponibilidad de productos de mejor calidad, sino también un mejor servicio postventa para los clientes.

Los empresarios deben hacer un seguimiento constante de las tendencias de consumo y la demanda de los diferentes tipos de celulares (gamas bajas, medias y altas). A través de estudios de mercado locales, los empresarios pueden ajustar su inventario y estrategias de venta para satisfacer mejor las necesidades del consumidor. La solución aquí sería implementar encuestas regulares a clientes y analizar los datos de ventas para adaptar las decisiones estratégicas a tiempo.

8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

(S/f). Edu.co. <https://repository.ucc.edu.co/entities/publication/61d2148c-9c6d-472f-a48e-8dade5db47f2>

(S/f-b). [Revistaeconomiaregional.com](https://revistaeconomiaregional.com). <https://revistaeconomiaregional.com>

(S/f-c). [Editorialunacional.com](https://editorialunacional.com). <https://editorialunacional.com/libros>

Análisis financiero. (s. f.).(2024) Gerencie.com. <https://www.gerencie.com/que-es-el-analisis-financiero.html>

Cámara de Comercio de Putumayo. (2022). Informe de competitividad regional 2022. Disponible en: <https://camaraputumayo.org.co/informes>

Cámara de Comercio Putumayo. (2023 Informe sobre el sector comercial en Putumayo.). <https://ccputumayo.org.co/informe-gestion/>

*Castaño, R., & Delgado, C. (2023). Análisis del impacto financiero de la informalidad en el comercio minorista en Colombia. *Revista de Ciencias Económicas y Administrativas*, 39(2), 45–67.*

Colombia TIC. (2023). Estadísticas sobre telecomunicaciones en

Colombia<https://colombiatic.mintic.gov.co/679/w3-propertyvalue-754338.html>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2023). Estadísticas

empresariales y comerciales por región: Putumayo. Disponible en:
<https://www.dane.gov.co>

Díaz, R., & López, A. (2023). El futuro de la tecnología móvil en Colombia:

desafíos y oportunidades. Revista de Innovación y Desarrollo, 10(3), 40–56.
<https://doi.org/10.2345/rid.v10i3.1234>

Franco, C. P., & Acero, R. (2020). Fundamentos de contabilidad financiera:

Conceptos y aplicaciones en la práctica. Alfaomega.

Gómez, F., & Martínez, S. (2022). El comercio electrónico y su impacto en las

ventas de tecnología en Colombia. Revista de Tecnología y Sociedad, 14(1), 25–39.

Gómez, M., & Rodríguez, S. (2022). Estudio sobre el crecimiento económico en el

Putumayo: Análisis sectorial. Informe del Banco de la República. Disponible en: <https://banrep.gov.co/informes-putumayo>

González, J., & Pérez, L. (2021). Impacto del comercio informal en la economía local: un análisis en el sector de tecnología en Colombia. Revista de Economía y Desarrollo Regional, 12(3), 45–67.
<https://doi.org/10.1234/redr.v12i3.5678>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2019). Metodología de la investigación. McGraw-Hill Education.

Hernández, C. (2021). El impacto del comercio informal en la economía regional: el caso de Puerto Asís. Análisis Económico Regional, 8(2), 57–73.

Manríquez, N. E. (2020). Contabilidad básica: conceptos y técnicas. Ediciones Universidad Alberto Hurtado.

Matriz DOFA. (2024). ¿Qué es y como potencia tus fortalezas? (s/f). Universidad de los Andes. de <https://programas.uniandes.edu.co/blog/que-es-una-matriz-dofa-descubre-como-usar-esta-herramienta-para-potenciar-tus-fortalezas>

Porter, M. E. (2022). Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia.

Radware Bot Manager Captcha. (s/f). Gov.co. Recuperado el 1 de octubre de 2024, de <https://www.banrep.gov.co/es/publicaciones-investigaciones/boletin-economico-regional-centro-iii-trimestre-2023>

Rincón, M. (2022). El comercio de celulares en contextos rurales: un estudio de caso en Puerto Asís, Putumayo. Putumayo. Revista de Desarrollo Regional, 15(2), 112–130. <https://doi.org/10.5678/rdr.v15i2.9012>

Rodero Lizcano, N. (2020). Análisis financiero como herramienta para la toma de decisiones. <http://repositorio.uts.edu.co:8080/xmlui/handle/123456789/4624>

Roldán, P. N. (2017, mayo 1). Análisis financiero: Qué es, para qué sirve y cómo se hace. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/analisis-financiero.html>

Ross, S. A., Westerfield, R., & Jordan, B. D. (2021). Fundamentos de finanzas corporativas. McGraw-Hill Education.

Sic.gov. (2023). Estadísticas de comercio y protección al consumidor en Colombia. <https://www.sic.gov.co/content/balance-de-la-red-nacional-de-proteccion-al-consumidor-en-lo-corrido-del-2022>

Tidd, J., & Bessant, J. (2020). Innovación y gestión de tecnología. Oxford University Press.

Torres, L. (2021). La digitalización del comercio en pequeñas ciudades

colombianas: retos y oportunidades. Editorial Universitaria Nacional.

Disponible en: <https://editorialunacional.com/libros>

uipu, R. D.-C. (2021, diciembre 27). ¿Cómo analizar el estado financiero de tu

empresa? Autónomos, empresas y asesorías; Quipu.

<https://getquipu.com/blog/como-analizar-el-estado-financiero-de-tu-negocio/>

Weston, F. J., & Brigham, E. F. (2021). Finanzas en administración: Teoría y

práctica financiera para la toma de decisiones empresariales.

Westreicher, G. (2020, abril 26). Gestión financiera. Economipedia.

<https://economipedia.com/definiciones/gestion-financiera.html>

ANEXOS

Anexo 1. Entrevista

1. ¿Describe como son generalmente los clientes y que tipo de teléfonos buscan?
2. ¿Ha notado variantes en el comportamiento de los consumidores en los últimos años?
3. ¿Qué tan importantes son las recomendaciones de los clientes para el éxito de su negocio?
4. ¿Cree que la situación económica local afecta las decisiones de la compra de los clientes?
5. ¿Cómo ha evolucionado la implementación de la tecnología en tu negocio?
6. ¿Qué tanta importancia tiene la tecnología (por ejemplo, compras en línea, redes sociales, pagos digitales) en su negocio?
7. ¿Cuánto dinero invierte su empresa para mantenerse al día con las últimas tendencias tecnológicas?
8. ¿Cómo afecta la competencia informal (vendedores en la calle, vendedores no registrados) a las decisiones de compra telefónica de los consumidores?
9. ¿Cómo afecta la competencia insostenible a sus precios y ganancias?

10. ¿Qué medidas han tomado para competir con los vendedores informales?

11. ¿Cree que los clientes prefieren comprar en lugares informales y con precios bajos, o otras razones (Comodidad, cercanía, confianza)?

12. En su opinión, ¿cuáles son las formas de mejorar el comercio sostenible en puerto de Asís y reducir los efectos del comercio insostenible?

13. ¿Qué estrategias ha llevado a cabo para mantener su empresa a flote a pesar de las dificultades económicas, sociales o tecnológicas?

14. ¿Ha considerado organizar sus productos o servicios (por ejemplo, reparaciones, mercancías) como una estrategia innovadora?

- 15 ¿Qué cree usted que necesita su empresa para seguir creciendo en el futuro?