



TRABAJO DE GRADO

Del sector informal a la formalización: experiencia de asesoría contable y financiera a emprendedores desde el consultorio contable de la Corporación Universitaria Remington

Corporación Universitaria Remington.
CONTADURÍA PÚBLICA

ESTUDIANTE

Santiago León López

TUTOR

Ruben Darío Raga

2026.

Agradecimientos

Agradezco a la Corporación Universitaria Remington por brindarme la oportunidad de llevar a cabo este proceso de práctica profesional mediante el consultorio contable, espacio que resultó fundamental para el desarrollo de mis competencias como futuro contador público. Agradezco igualmente al CEDEZO Manrique y a la empresa FOMENTAMOS por abrirme sus puertas y por confiar en el acompañamiento que pude ofrecerles a sus asociados y vinculados. Cada uno de los usuarios atendidos, emprendedores, microempresarios, vendedores ambulantes y pequeños comerciantes, me permitió comprender la realidad del sector informal desde adentro, compartiendo sus necesidades, sus dudas y su disposición para mejorar. Gracias a ellos, esta práctica fue mucho más que un requisito académico: fue una experiencia que me formó como profesional y como persona.

Tabla de Contenidos

Resumen.....	..4
Problemática abordada en la práctica o pasantía	5
Objetivos	7
Metodología	8
Resultados	11
Conclusiones.....	12

Resumen

El presente trabajo sistematiza la práctica profesional desarrollada durante aproximadamente dos meses en dos escenarios complementarios: el CEDEZO Manrique (Centro de Desarrollo Empresarial Zonal) y la empresa FOMENTAMOS, en la ciudad de Medellín. A lo largo de la práctica se brindaron entre 30 y 35 asesorías contables, tributarias y administrativas a emprendedores y microempresarios del sector informal, de forma tanto presencial como virtual.

Los temas más frecuentes de consulta fueron la estructuración de costos y determinación de precios de venta, elaboración de presupuestos, orientación sobre préstamos bancarios y capital de trabajo, proceso de formalización ante la Cámara de Comercio, actualización y comprensión del RUT, y resolución de dudas sobre obligaciones tributarias y responsabilidades ante la DIAN. En menor medida se abordaron temas como facturación electrónica, control de ingresos y gastos, y análisis de rentabilidad de emprendimientos.

Desde el punto de vista metodológico, el proceso se apoyó en entrevistas individuales de diagnóstico, asesorías personalizadas, revisión documental, registro de visitas en planillas institucionales y charlas grupales. Los resultados evidencian que los usuarios presentaban importantes vacíos en la gestión financiera de sus negocios, pero mostraron disposición para aprender y mejorar su organización. Se concluye que el acompañamiento contable cercano y adaptado al contexto de la informalidad es una herramienta poderosa para fortalecer la sostenibilidad económica y la formalización empresarial de estas poblaciones.

Problemática abordada en la práctica o pasantía

El sector informal constituye una parte significativa de la economía colombiana y, de manera particular, de la economía urbana de Medellín. Sin embargo, quienes operan dentro de este sector enfrentan una serie de limitaciones estructurales que afectan directamente la viabilidad y sostenibilidad de sus actividades económicas. Entre los problemas más relevantes se encuentran la ausencia de registros contables sistemáticos, el desconocimiento de las obligaciones tributarias vigentes, la falta de herramientas básicas de planificación financiera y la escasa comprensión de conceptos fundamentales como costos, precios de venta, presupuesto y capital de trabajo.

Según Otero et al. (2025), la tasa de informalidad laboral en Colombia fue del 56% para el agregado nacional en 2023, y del 43% en las principales áreas urbanas. Las causas de esta situación son multicausales: desde el lado de la oferta laboral inciden el bajo nivel educativo y la preferencia por modalidades de trabajo más flexibles; desde el lado de la demanda, la baja complejidad económica y la escasa productividad de muchas unidades productivas favorecen la operación informal. A esto se suman la rigidez de la legislación laboral, los altos costos de formalización y la insuficiente supervisión institucional.

En el marco de la práctica profesional realizada en el CEDEZO Manrique y en FOMENTAMOS, se pudo constatar de manera directa esta problemática. Los usuarios atendidos, en su gran mayoría, desconocían cómo calcular adecuadamente los costos de sus productos o servicios y, en consecuencia, fijaban precios de venta sin criterio técnico, lo que en muchos casos resultaba en márgenes negativos o en pérdidas encubiertas que confundían con ganancias. Asimismo, eran frecuentes las dudas sobre cómo elaborar un presupuesto básico, cómo acceder a financiamiento bancario de manera responsable, qué implica tener o no tener RUT, cuándo y por qué pagar impuestos, y cuáles son los pasos para constituir formalmente una empresa ante la Cámara de Comercio.

Esta situación genera no solo inestabilidad financiera en los negocios, sino también vulnerabilidad frente a requerimientos de entidades como la DIAN o la UGPP, ya que muchos emprendedores no conocen sus obligaciones y quedan expuestos a sanciones. La falta de información clara y accesible, sumada a las barreras tecnológicas y educativas, perpetúa un ciclo en el que la informalidad se convierte en una trampa antes que en una opción.

La práctica profesional permitió abordar esta problemática desde la orientación directa y personalizada, generando espacios de asesoría adaptados al nivel de conocimiento y a la realidad particular de cada usuario, con el propósito de fortalecer sus capacidades de gestión y promover gradualmente procesos de formalización.

Objetivos

Objetivo general

Brindar asesoría contable, tributaria y administrativa a emprendedores y microempresarios del sector informal vinculados al CEDEZO Manrique y a la empresa FOMENTAMOS, con el fin de fortalecer la gestión financiera de sus actividades económicas y orientar procesos de formalización empresarial.

Objetivos específicos

- Diagnosticar la situación contable, financiera y administrativa de cada usuario atendido mediante entrevistas iniciales.
- Orientar en la estructuración de costos, determinación de precios de venta y elaboración de presupuestos básicos.
- Explicar las obligaciones tributarias vigentes según la actividad económica de cada emprendedor, incluyendo el RUT, la DIAN y la UGPP.
- Acompañar procesos de formalización empresarial ante la Cámara de Comercio y orientar sobre los beneficios de la formalización.
- Brindar orientación sobre opciones de financiamiento bancario, condiciones de los créditos y manejo responsable del capital de trabajo.
- Desarrollar charlas grupales sobre contabilidad básica, organización financiera y cumplimiento tributario.
- Registrar y sistematizar las asesorías realizadas para evaluar avances, dificultades y aprendizajes de la práctica.

Metodología

Tipo de investigación

La investigación fue de tipo descriptiva, orientada a caracterizar la situación contable, financiera y tributaria de los usuarios atendidos durante la práctica, sin manipular variables ni establecer relaciones causales. Según Guevara et al. (2020), la investigación descriptiva permite analizar una realidad en todas sus dimensiones, proporcionando información detallada sobre los elementos que la componen. Este enfoque resultó pertinente para identificar necesidades específicas, condiciones actuales y problemáticas recurrentes en la gestión administrativa y fiscal de los emprendedores atendidos.

Enfoque

El estudio se desarrolló bajo un enfoque práctico-aplicado, centrado en la intervención directa sobre situaciones reales. Este enfoque permite no solo diagnosticar problemáticas, sino también implementar soluciones concretas a través de asesorías personalizadas. Como señala Vargas (2009), las investigaciones aplicadas implican procedimientos llevados a cabo mediante encuestas, entrevistas o cuestionarios para identificar necesidades o problemas que afectan a un sector de la realidad social. En este caso, el contacto directo con los usuarios fue el eje del proceso, permitiendo adaptar el acompañamiento a las condiciones particulares de cada emprendedor.

Método

El método empleado se basó en la interacción directa con los usuarios y la sistematización de la información recolectada durante el proceso de acompañamiento. A través de este método se identificaron necesidades individuales y colectivas, se registraron los avances obtenidos sesión a sesión, y se consolidó la experiencia para su análisis posterior. La práctica se desarrolló tanto de manera presencial, en las instalaciones del CEDEZO Manrique y de FOMENTAMOS, como de forma virtual, lo que amplió el alcance de las asesorías y la diversidad de casos atendidos.

Técnicas e instrumentos

Para el desarrollo de la práctica se utilizaron las siguientes técnicas e instrumentos:

- Entrevistas iniciales de diagnóstico: al inicio de cada asesoría se realizó una conversación estructurada con el usuario para identificar su actividad económica, nivel de conocimiento contable, necesidades específicas y situación tributaria.
- Asesorías personalizadas: cada usuario recibió orientación específica según su caso, abordando principalmente los siguientes temas: estructuración de costos y cálculo del precio de venta, elaboración de presupuestos, análisis de rentabilidad, acceso a créditos bancarios y manejo del capital de trabajo, obligaciones tributarias y

comprensión del RUT, proceso de formalización ante Cámara de Comercio y DIAN, y control básico de ingresos y gastos.

- Revisión documental: cuando los usuarios presentaban documentos como RUT, certificados, extractos bancarios u otros soportes, se realizó una revisión para orientar de manera más precisa.
- Charlas grupales: en algunos escenarios se desarrollaron sesiones colectivas sobre contabilidad básica, organización financiera y responsabilidades tributarias, lo cual permitió reforzar aprendizajes de manera más eficiente.
- Registro en formatos institucionales: cada asesoría fue documentada en las planillas y formatos suministrados por las entidades, con descripción del tema tratado, solución propuesta y tareas pendientes, lo que permitió sistematizar la experiencia.
- Análisis de resultados: al finalizar la práctica se consolidó la información para identificar los avances logrados, los retos persistentes y los aprendizajes significativos del proceso.

Resultados

Durante la práctica profesional se realizaron entre 30 y 35 asesorías a emprendedores y microempresarios del sector informal, atendidos en el CEDEZO Manrique (aproximadamente las primeras 14 asesorías) y en FOMENTAMOS (las asesorías restantes, de forma presencial y virtual). A continuación se presentan los principales resultados organizados según las temáticas de mayor recurrencia.

Costos, precios de venta y presupuesto

El tema de mayor demanda durante la práctica fue la estructuración de costos y la determinación del precio de venta. La mayoría de los usuarios desconocía la diferencia entre costo, gasto y utilidad, y fijaba sus precios de manera intuitiva, lo que en muchos casos implicaba vender por debajo del punto de equilibrio sin saberlo. En las asesorías correspondientes se explicó la metodología básica para identificar costos fijos, costos variables y gastos de operación, calcular el costo unitario de producción o adquisición, y establecer un margen de utilidad razonable. Adicionalmente, varios usuarios solicitaron orientación para elaborar presupuestos mensuales o por proyecto, lo cual les permitió proyectar sus ingresos y gastos de forma más ordenada y tomar decisiones con mayor criterio.

Créditos bancarios y capital de trabajo

Un grupo significativo de usuarios llegó con dudas o inquietudes relacionadas con créditos bancarios: unos querían saber si les convenía solicitar un préstamo para expandir su negocio, otros ya tenían créditos y no entendían bien las condiciones o las tasas de interés. En estas asesorías se explicó la diferencia entre crédito de consumo y crédito empresarial, la importancia de analizar la capacidad de pago antes de endeudarse, y el concepto de capital de trabajo como recurso para sostener la operación diaria del negocio. Se enfatizó en la importancia de no confundir el dinero del negocio con el dinero personal, error muy frecuente en los emprendedores del sector informal.

Formalización ante Cámara de Comercio

Varios usuarios tenían dudas sobre si debían formalizar su negocio ante la Cámara de Comercio, cuál era el proceso, cuánto costaba y qué beneficios traía. En las asesorías se explicó el procedimiento para el registro mercantil, las categorías de matrícula según el nivel de activos, las obligaciones que se adquieren al formalizarse y los beneficios asociados, como el acceso a programas de apoyo empresarial, la posibilidad de contratar con el Estado y la credibilidad ante clientes e instituciones financieras. En algunos casos se acompañó directamente el proceso de inscripción, incluyendo la actualización del RUT ante la DIAN.

RUT y obligaciones tributarias

Una proporción importante de los usuarios desconocía qué era el RUT, para qué servía y si debían tenerlo actualizado. En las asesorías se explicó que el Registro Único Tributario es el documento que identifica a toda persona natural o jurídica ante la DIAN para efectos tributarios, y se orientó sobre cómo actualizarlo, qué responsabilidades implica cada código de actividad económica y cuándo se está obligado a declarar renta o a cobrar IVA. Se aclararon también dudas frecuentes sobre las diferencias entre responsable y no responsable del IVA, y sobre las consecuencias de no cumplir con las obligaciones tributarias.

Charlas grupales

A lo largo de la práctica se realizaron varias sesiones grupales en las que se abordaron temáticas de interés común para los emprendedores, entre ellas la contabilidad básica para negocios informales, la administración del dinero y la organización financiera del hogar y el negocio. Estas charlas fueron bien recibidas por los usuarios y generaron espacios de intercambio en los que muchos reconocieron problemáticas similares y compartieron experiencias. Las preguntas surgidas en estos espacios permitieron profundizar en aspectos que no siempre emergían en las asesorías individuales.

Conclusiones

La práctica profesional realizada en el CEDEZO Manrique y en FOMENTAMOS permitió evidenciar que los trabajadores del sector informal presentan necesidades contables, tributarias y administrativas profundas, derivadas principalmente de la falta de acceso a información técnica comprensible y a acompañamiento profesional oportuno.

El tema de costos y precios de venta fue el de mayor recurrencia y el que mayor impacto potencial tiene sobre la sostenibilidad de los negocios atendidos. Muchos emprendedores operaban con márgenes negativos sin saberlo, lo que hace del acompañamiento contable una necesidad urgente y no un lujo.

Las asesorías sobre créditos bancarios y capital de trabajo permitieron que varios usuarios tomaran decisiones más informadas respecto a su financiamiento, evitando endeudamientos innecesarios o mal calculados. La comprensión de la diferencia entre el dinero personal y el del negocio fue uno de los cambios conceptuales más relevantes logrados durante la práctica.

En materia de formalización, se observó que el proceso ante la Cámara de Comercio y la DIAN no es el principal obstáculo: muchos usuarios sí estaban dispuestos a formalizarse, pero requerían acompañamiento paso a paso. Esto confirma la importancia de espacios como el consultorio contable como puente entre la informalidad y la formalización.

Las charlas grupales demostraron ser un formato efectivo para llegar a más personas con menos recursos, y generaron comunidad entre los asistentes. Sin embargo, las asesorías individuales siguen siendo indispensables para abordar casos específicos con la profundidad que cada uno requiere.

Finalmente, esta experiencia fortaleció competencias profesionales como la comunicación asertiva con públicos no especializados, la capacidad de análisis y diagnóstico en contextos reales, y la aplicación práctica de la normativa contable y tributaria colombiana en situaciones cotidianas. El consultorio contable es, sin duda, uno de los espacios más valiosos que ofrece la formación en Contaduría Pública.

Referencias

- Guevara, G., Verdesoto, A., & Castro, N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). Revista: RECIMUNDO, 163-173. doi:10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173
- Otero-Cortés, A., Acosta, K., Arango, L., Aristizábal, D., Ávila-Montealegre, O., Becerra, O., . . . Morales-Piñero, J. (2025). Nueva evidencia sobre la informalidad laboral y empresarial en Colombia. Investigaciones economicas V21 N1, 92-102. doi:<https://doi.org/10.32468/espe108>
- Vargas, Z. (2009). La Investigación aplicada: Una forma de conocer las realidades con evidencia científica. Educación: Revista de la Universidad de Costa Rica, Vol. 33, Nº. 1, 155-165. doi:<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9619421>
- DIAN. (2024). Normativa tributaria vigente. <https://www.dian.gov.co>
- Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. (2024). Guía de formalización empresarial. <https://www.camaramedellin.com.co>

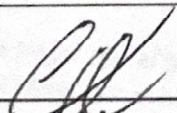
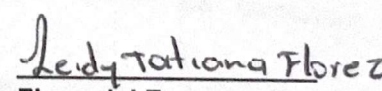
Tabla resumen de asesorías realizadas

No.	Nombre del usuario	Tema de la asesoría
1	Leidy Tatiana Flórez	Costos de producción y precio de venta (mano de obra)
2	Leidy Tatiana Flórez	Costo de materia prima y mano de obra por producto
3	Duvan Paniagua	Ajuste de costos por préstamo para maquinaria nueva
4	Yerson Camilo Ruiz	Precio de venta y análisis de préstamo bancario
5	Mario Durango Santana	Sobrecostos y ajuste del precio de venta en helados
6	Diana Patricia Correa	Precio de venta rentable según costos de producción
7	Duvan Paniagua	Costeo de producción e inventario de tres productos
8	Yerson Camilo Ruiz	Precio de venta y margen de ganancia con Excel
9	Dora Elena Piedrahita	Precio de venta correcto con margen de ganancia mínimo 35%
10	Dora Elena Piedrahita	Costo de tres opciones de perfumería y rentabilidad
11	Yea Elena Gaviria	Estudio de mercado y precio de venta óptimo
12	Juliana Andrea González	Costo total por producto, mano de obra, CIF y precio de venta
13	Nataly Pineda Jaramillo	Estructuración de costos y fijación de precio de venta
14	Claudia Maria Agudelo	Control de costos de producción y margen de contribución
15	Valeria Puyana Cárdenas	Capital de trabajo y acceso a financiamiento bancario
16	Verónica Perdomo Botero	Obligaciones tributarias y actualización del RUT
17	Sofía Atehortua Moreno	Estructuración de costos y precio de venta
18	Isabella Ossa Díaz	Formalización ante Cámara de Comercio
19	Sandra Milena Bustamante Arias	Costos de producción y precio de venta
20	Leidi Carolina Gómez	Costos, punto de equilibrio y precio de venta (accesorios)
21	Elizabeth Flórez	Control de ingresos, gastos y costos (mini market)
22	Maria Alejandra Posada	Costos de producción y tarifas (estudio de belleza)
23	Cindy Paola Alean Ríos	Costos por categoría de producto y márgenes de utilidad
24	Juan Sebastian Lopez Cardona	Préstamo bancario: viabilidad y capacidad de pago
25	Santiago Pineda Agudelo	Costos de emprendimiento y precio de venta sostenible
26	Breyner Villacen Molina	Costos fijos y variables, presupuesto de producción
27	Fabio Abello Pineda Rodriguez	Control de costos, utilidad neta y estado de resultados
28	Marcela Márquez Ortega	RUT: obligaciones tributarias y actualización ante la DIAN
29	Jose Daniel Vargas Henao	Análisis de préstamo bancario y tabla de amortización
30	Jorge Alvarez	Costeo, contabilidad básica y formalización ante Cámara de Comercio
31	Yesenia Miranda Pedroza	Marketing digital y nuevos canales de venta
32	Hilda Myriam Cortes Toro	Costeo de insumos y precio de venta con margen de utilidad

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2861 MEN JUNIO 21 DE 1990	INFORME DE ASESORÍA Y COMPAÑAMIENTO AL USUARIO CONSULTORIO CONTABLE	Código:
		Versión: 01
		Página 1 de 1

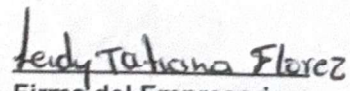
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: 9/abril/ 2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA			
Empresa:	Regalos con Amor LYS		
Representante Legal:	Leidy Tatiana Florez		
Nit:	1017136219		
Actividad:			
Teléfono	Fax	Celular	3023835355
Dirección	calle 86A # 34-22		
E-Mail	Leidy+FO86@gmail.com		
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA			
Costo del Producto, mano de obra identificamos la falencia que no se le coloca un valor a las horas de trabajo			
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA			
Plantilla de excel de costeo por producto y colocarle una aspiración salarial para conocer el costo de la mano de obra			
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA			
aplicar, llenar de información la plantilla			
4. OBSERVACIONES			
		Tiempo destinado a la Asesoría:	1 hora
 Firma del Asesor (Estudiante)		 Firma del Empresario	

Fecha del informe:

28/ Mar 20 / 2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA			
Empresa:	Regalos con Amor LYS		
Representante Legal:	Leidy Tatiana Florez Ocampo		
Nit:			
Actividad:			
Teléfono	3023835355	Fax	Celular
Dirección			
E-Mail	leidytf086@gmail.com		
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA			
Costo de materia Prima de cada Producto y conocer el Costo mano de obra segun el tiempo dedicado a cada Producto			
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA			
Identificar los costo tanto de materia prima y MOD en la Plantilla de excell			
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA			
Inventario completar plantilla excell			
4. OBSERVACIONES			
agendar cita			
		Tiempo destinado a la Asesoría: 1 hora	
 Firma del Asesor (Estudiante)		 Firma del Empresario	

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON DES. 2001 AMEN JUNIO 2° DE 1990	INFORME DE ASESORÍA Y COMPAÑAMIENTO AL USUARIO CONSULTORIO CONTABLE	Código:
		Versión: 01
		Página 1 de 1

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe:

4/6/11/2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA			
Empresa:	KreativK		
Representante Legal:	Duvan Paniagua		
Nit:			
Actividad:	textiles		
Teléfono	Fax	Celular	
Dirección	Calle 43b nr 86-39 PISO 2		
E-Mail	serulkadacura35@gmail.com		

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA

Reajustar los costos debido al préstamo para la maquinaria nueva que se está usando, además de los otros costos por diseño

2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA

Modificar la plantilla de excel con la nueva información para sacar un nuevo costo total y después un nuevo precio de venta sin afectar al cliente

3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA

completar el excel con la información para los nuevos productos

4. OBSERVACIONES

ninguna

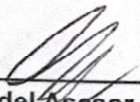
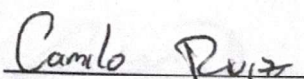
Tiempo destinado a la Asesoría:

Firma del Asesor (Estudiante)

Firma del Empresario

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: 9/abril/2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA			
Empresa:	Roya Barber		
Representante Legal:	Yerson Camilo Ruiz		
Nit:			
Actividad:	barberia		
Teléfono	3216091383	Fax	
		Celular	306091383
Dirección	C-24E 93-75		
E-Mail	royalbarberw.c@gmail.com		
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA			
• precio del servicio es rentable • analisis de prestamo bancario, que tan rentable es para la compra del local y no pagar mas arriendo			
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA			
manejo de la plantilla en excel y asesoria bancario con tabla de amortización donde se vio de cuenta que el local se puede comprar y pagar en menos tiempo previsto			
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA			
ninguna			
4. OBSERVACIONES			
ninguna			
		Tiempo destinado a la Asesoría:	
 Firma del Asesor (Estudiante)		 Firma del Empresario	

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe:

25-04-2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA

Empresa:	Chimbita de cremas		
Representante Legal:	Maria Durango Santana		
Nit:			
Actividad:	Comercial		
Teléfono	3116131265	Fax	
Dirección	calle 95 #52-49		
E-Mail	mariaudaza@gmail.com		
		Celular	3116131265

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA

Se tienen buenas bases del costo pero con varios sobre costos que disminuyen las ganancias, reajustar el precio de venta para los helados

2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA

calcular el costo eliminando los sobre costos, cambiar el precio de venta de cada producto ya que todos tienen uno igual pero con diferentes costos

3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA

buscar mejor proveedor, negociar con los clientes y eliminar el sobre costo

4. OBSERVACIONES

agendar otra cita

Tiempo destinado a la
Asesoría:

Firma del Asesor (Estudiante)

Firma del Empresario

Fecha del informe:

28/ Mayo/ 2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA

Empresa:	<u>Tartalelas Diana Correa</u>		
Representante Legal:	<u>Diana Patricia Correa</u>		
Nit:			
Actividad:			
Teléfono	<u>3005647158</u>	Fax	
Dirección			
E-Mail			

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA

Precio de venta es rentable segun los costos calculados de cada tipo de produccion

2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA

Calcular costo y precio de venta en una plantilla de excel, se identifica que todos dan utilidad pero el producto mas vendido solo da una ganancia de 57 pesos

3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA

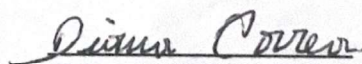
Calcular los costos de los insumos a usar

4. OBSERVACIONES

Tiempo destinado a la
 Asesoría: 1 hora



Firma del Asesor (Estudiante)


 Firma del Empresario

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2861 AEROLANUJO 21 DE 1998	INFORME DE ASESORÍA Y COMPAÑAMIENTO AL USUARIO CONSULTORIO CONTABLE	Código:
		Versión: 01
		Página 1 de 1

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe:

26/Marzo/2025

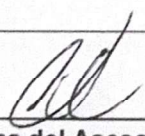
INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA			
Empresa:	Kraagtila		
Representante Legal:	Duvan Paniagua		
Nit:			
Actividad:	textiles		
Teléfono	Fax	Celular	3703745768
Dirección	carrera 95b numero 86-59 PISO 2		
E-Mail	SARAYADA BRYA35@gmail.com		
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA			
Costeo de producción de los tres productos, manejar mejor el inventario tanto en productos terminados como en proceso			
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA			
Plantilla que cumpla con las necesidades de los costos variables y otra para el manejo del inventario que se tiene			
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA			
Registrar inventario y costo de inventario			
4. OBSERVACIONES			
agendar otra cita			
		Tiempo destinado a la Asesoría:	
 Firma del Asesor (Estudiante)		 Firma del Empresario	

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON REG. 25617 ANPA ABOG. 2 DE 1995	INFORME DE ASESORÍA Y COMPAÑAMIENTO AL USUARIO CONSULTORIO CONTABLE	Código:
		Versión: 01
		Página 1 de 1

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe:

26/ marzo/ 2023

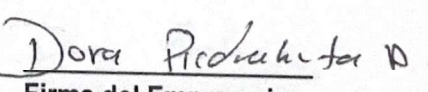
INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA			
Empresa:	Royal Barber		
Representante Legal:	Yelson Camilo Ruiz		
Nit:			
Actividad:			
Teléfono	3216091383	Fax	Celular
Dirección	Cra 4F 97 28		
E-Mail	royalbarber.w.c@gmail.com		
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA			
Precios de venta y margen de ganancia de los productos que se planean vender			
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA			
Guia de excel y formulacion de procesos para sacar el costo del servicio y saber cuanto se esta ganando			
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA			
Empresaria por completar la tabla de excel			
4. OBSERVACIONES			
agendación otra asesoria			
		Tiempo destinado a la Asesoría:	
 Firma del Asesor (Estudiante)		<u>Camilo Ruiz</u> Firma del Empresario	

RECIBO

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON REG. 2581 AGEN. GUANO 21 DE 1995	INFORME DE ASESORÍA Y COMPAÑAMIENTO AL USUARIO CONSULTORIO CONTABLE	Código:
		Versión: 01
		Página 1 de 1

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

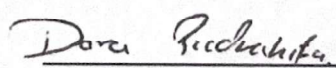
Fecha del informe: 09 / Mayo / 2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA			
Empresa:	D Home Store		
Representante Legal:	Dora Elena Piedraita		
Nit:			
Actividad:	Comercialización		
Teléfono	6045453552	Fax	
Dirección	Carrera 50 #45-46		
E-Mail			
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA			
1) Calcular el precio de venta de forma correcta para los productos teniendo un margen de ganancia de mínimo 35%. 2) manejo de redes sociales para tener mejor imagen y ampliar el mercado objetivo			
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA			
enseñar la fórmula para calcular el precio de venta y tener un mejor registro del inventario en un excel			
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA			
Organizar las carpetas por comprobante			
4. OBSERVACIONES			
ninguna			
		Tiempo destinado a la Asesoría:	1 hora
 Firma del Asesor (Estudiante)		 Firma del Empresario	

ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
Nombre:	Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:	Fecha:

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: 25 04 2025.

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA			
Empresa:	DHomastore.		
Representante Legal:	Dora Elena Piedrahíta A.		
Nit:			
Actividad:	Comercialización		
Teléfono	604 5453552.	Fax	
Dirección	Carrera 50. 95 96.		
E-Mail			
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA			
calcular el costo de cada una de las tres opciones de perfumería para saber cual es el más rentable			
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA			
se calcularon los costos individuales de los tres tipos de perfume y se comparó la rentabilidad de cada uno y la rotación que se tienen frente a la demanda de los clientes			
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA			
ajustar costos y buscar mejor proveedor			
4. OBSERVACIONES			
		Tiempo destinado a la Asesoría:	1 hora
 Firma del Asesor (Estudiante)		 Firma del Empresario	

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe:

05/06/2023

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA

Empresa:	<i>Sección de Asesoría</i>		
Representante Legal:	<i>Sección de Asesoría</i>		
Nit:			
Actividad:	Ventas.		
Teléfono	Fax	Celular	313 2273977
Dirección			
E-Mail			

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA

Estudio de mercado, como atraer más clientes y obtener más ganancia mediante un precio de venta más óptimo en cuanto a ganancias

2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA

Conversar con el proveedor para tener una oferta más acorde al precio y las unidades compradas, manejo de redes sociales y calcular bien el precio de venta

3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA

tener más proveedores, crear los perfiles en redes sociales

4. OBSERVACIONES

Ninguna

Tiempo destinado a la
Asesoría: 45 minutos

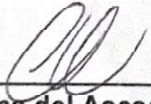
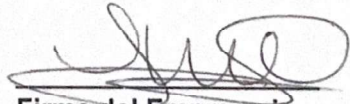
Firma del Asesor (Estudiante)

Firma del Empresario

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 3841 MEN JUNIO 21 DE 1995	INFORME DE ASESORÍA Y COMPAÑAMIENTO AL USUARIO CONSULTORIO CONTABLE	Código:
		Versión: 01
		Página 1 de 1

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: 05/06/2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA			
Empresa:	Juliniflowers		
Representante Legal:	Juliana Andrea Gonzalez + Perez		
Nit:			
Actividad:	Flores Eternas		
Teléfono	3174442824	Fax	
Dirección			
E-Mail	Julini80@gmail.com - Juliniflowers@gmail.com		
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA			
1) Como saber el costo total de cada producto inventariado, aplicando la mano de obra y los CIF 2) Saber el precio de venta correcto para no tener perdidas de acuerdo a los costos calculados			
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA			
1) Plantilla de excel con el proceso de costeo para cada producto donde esta todo mas detallado e inventariado 2) aplicar la formula para conocer el precio de venta			
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA			
Corroborar que los costos coincidan con el precio real de las compras de los materiales			
4. OBSERVACIONES			
ninguna			
		Tiempo destinado a la Asesoría:	1 hora
 Firma del Asesor (Estudiante)		 Firma del Empresario	

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON BOGOTÁ - COLOMBIA	INFORME DE ASESORÍA Y COMPAÑAMIENTO AL USUARIO CONSULTORIO CONTABLE	Código:
		Versión: 01
		Página 1 de 1

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe:

17 de julio de 2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA			
Empresa:			
Representante Legal:	Claudia Maria Agudelo		
Nit:			
Actividad:			
Teléfono	Fax	Celular	3194833916
Dirección			
E-Mail			

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA

La señora Claudia solicita asesoría sobre cómo llevar un control organizado de sus costos de producción y determinar si el precio de venta que maneja actualmente le genera utilidad real.

2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA

Se analizó junto con ella la estructura de costos de su actividad económica, identificando los costos directos e indirectos. Se explicó cómo calcular el margen de contribución por producto y se orientó sobre herramientas básicas para registrar y controlar sus costos diariamente.

3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA

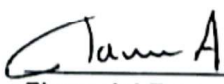
Traer a la próxima sesión los registros de compras de insumos del último mes para verificar el cálculo de costos.

Organizar las carpetas por comprobante

4. OBSERVACIONES

Tiempo destinado a la
Asesoría:


Firma del Asesor (Estudiante)

 42.682.084.
Firma del Empresario

ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
Nombre:	Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:	Fecha:

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON 1951 - 2025	INFORME DE ASESORÍA Y COMPAÑAMIENTO AL USUARIO CONSULTORIO CONTABLE	Código:
		Versión: 01
		Página 1 de 1

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: _____

18 de julio de 2025

INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA

Empresa:			
Representante Legal:	Juan Sebastián López Cardona		
Nit:			
Actividad:			
Teléfono	Fax	Celular	3028442084
Dirección			
E-Mail			

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA

El señor Juan Sebastián solicita asesoría sobre préstamos bancarios: desea saber si le conviene solicitar un crédito para financiar la expansión de su negocio, cuáles son las condiciones que debe evaluar y cómo analizar su capacidad de pago.

2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA

Se le explicó la diferencia entre crédito de consumo y crédito empresarial, los criterios que evalúan los bancos (historial crediticio, capacidad de pago, garantías) y cómo calcular la cuota mensual según tasa y plazo. Se recomendó no comprometer más del 30% de los ingresos en deuda y comparar tasas de distintas entidades antes de decidir.

3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA

Consultar las tasas de crédito empresarial en al menos dos entidades bancarias y traer la información a la siguiente sesión.

Organizar las carpetas por comprobante

4. OBSERVACIONES

Tiempo destinado a la Asesoría:


Firma del Asesor (Estudiante)

Sebastian L. 1021803103
Firma del Empresario

ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
Nombre:	Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:	Fecha:

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON BOGOTÁ - COLOMBIA - 1959	INFORME DE ASESORÍA Y COMPAÑAMIENTO AL USUARIO CONSULTORIO CONTABLE	Código:
		Versión: 01
		Página 1 de 1

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: _____

18 de julio de 2025

INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA

Empresa:			
Representante Legal:	Santiago Pineda Agudelo		
Nit:			
Actividad:			
Teléfono	Fax	Celular	310 840 2494
Dirección			
E-Mail			

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA

El señor Santiago requiere orientación sobre cómo estructurar correctamente los costos de su emprendimiento, ya que siente que sus precios de venta no le están generando la utilidad esperada.

2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA

Se revisó junto con él la estructura de costos de su actividad, identificando rubros que no estaban siendo considerados. Se explicó el concepto de costo de oportunidad y mano de obra propia, y se estableció una metodología para calcular el precio de venta con un margen de utilidad sostenible.

3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA

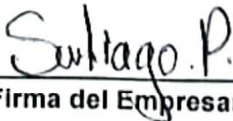
Recalcular los precios de venta de sus principales productos aplicando la metodología trabajada en la sesión y traer los resultados a la próxima asesoría.

Organizar las carpetas por comprobante

4. OBSERVACIONES

**Tiempo destinado a la
Asesoría:**


Firma del Asesor (Estudiante)


Firma del Empresario

cc. 1.000.661.216

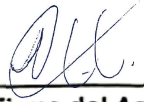
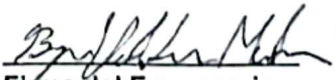
ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
Nombre:	Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:	Fecha:

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON REVISAR - ASESORIA Y CONSULTORIA	INFORME DE ASESORÍA Y COMPAÑAMIENTO AL USUARIO CONSULTORIO CONTABLE	Código:
		Versión: 01
		Página 1 de 1

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: _____

24 de julio de 2025

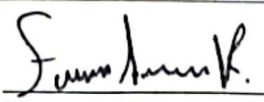
INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA			
Empresa:			
Representante Legal:	<i>Breyner Velasco Molina</i>		
Nit:			
Actividad:			
Teléfono	Fax	Celular	<i>3014069761</i>
Dirección			
E-Mail			
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA			
El señor Breyner desea conocer cómo calcular adecuadamente los costos de producción de su negocio y de qué manera puede establecer precios de venta competitivos que le garanticen una utilidad real.			
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA			
Se trabajó con él en la clasificación de sus costos fijos y variables, el cálculo del costo unitario de producción y la determinación de un precio de venta que cubra todos los costos y genere el margen deseado. Se explicó adicionalmente el concepto de presupuesto de producción mensual como herramienta de planeación financiera.			
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA			
Diseñar un presupuesto mensual básico con los costos identificados en la sesión y traerlo en la próxima asesoría para revisión.			
Organizar las carpetas por comprobante			
4. OBSERVACIONES			
		Tiempo destinado a la Asesoría:	
 Firma del Asesor (Estudiante)		 CC. 1000533928 Firma del Empresario	

ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
Nombre:	Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:	Fecha:

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON	INFORME DE ASESORÍA Y COMPAÑAMIENTO AL USUARIO CONSULTORIO CONTABLE	Código:
		Versión: 01
		Página 1 de 1

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: _____

INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA			
Empresa:			
Representante Legal:	Fabio Alberto Pineda Rodríguez		
Nit:			
Actividad:			
Teléfono	Fax	Celular	313 7007976
Dirección			
E-Mail			
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA			
El señor Fabio solicita asesoría sobre cómo llevar un control de costos en su negocio y cómo determinar si su actividad económica es rentable, ya que no tiene claridad sobre cuánto le queda de utilidad al final del mes.			
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA			
Se le explicó cómo diferenciar entre ingresos, costos y gastos, y cómo calcular la utilidad neta mensual. Se realizó un ejercicio práctico simulando el estado de resultados básico de su negocio con los datos que él proporcionó, identificando los rubros que más afectan su rentabilidad.			
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA			
Elaborar un registro de ingresos y gastos de la última semana y compararlo con el ejercicio realizado en la asesoría. Organizar las carpetas por comprobante			
4. OBSERVACIONES			
		Tiempo destinado a la Asesoría:	
 Firma del Asesor (Estudiante)		 C. 15.506.153. Firma del Empresario	

ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
Nombre:	Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:	Fecha:

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: 08 de agosto de 2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA

Empresa:			
Representante Legal:	Valeria Puyana Cárdenas		
Nit:	1080040371		
Actividad:			
Teléfono		Celular	
Dirección			
E-Mail			

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA

La señora Valeria solicita asesoría sobre su emprendimiento y las posibilidades de acceder a financiamiento para su negocio.

2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA

Se le explicó el concepto de capital de trabajo, cómo analizar la viabilidad de un crédito bancario y la importancia de separar las finanzas personales de las del negocio.

3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA

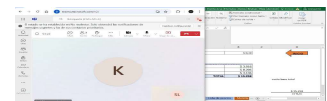
Traer extractos bancarios para la próxima sesión y elaborar un registro básico de ingresos y gastos mensuales.

4. OBSERVACIONES

Tiempo destinado a la Asesoría: _____



Firma del Asesor (Estudiante)



Firma del Empresario

ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
Nombre:	Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:	Fecha:

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: 08 de agosto de 2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA

Empresa:			
Representante Legal:	Verónica Perdomo Botero		
Nit:	1017928186		
Actividad:			
Teléfono		Celular	
Dirección			
E-Mail			

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA

La señora Verónica tiene dudas sobre sus obligaciones tributarias y si debe actualizar su RUT ante la DIAN.

2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA

Se le explicó qué es el RUT, para qué sirve, cómo se actualiza y qué responsabilidades tributarias corresponden según su actividad económica. Se aclaró la diferencia entre responsable y no responsable de IVA.

3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA

Verificar el estado actual de su RUT en la página de la DIAN y traer copia para la siguiente asesoría.

4. OBSERVACIONES

Tiempo destinado a la Asesoría: _____



Firma del Asesor (Estudiante)



Firma del Empresario

ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
Nombre:	Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:	Fecha:

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 / 1920 (JUNIO 21) DE 1996	INFORME DE ASESORÍA Y COMPAÑAMIENTO AL USUARIO CONSULTORIO CONTABLE	Código:
		Versión: 01
		Página 1 de 1

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: 11 de agosto de 2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA			
Empresa:			
Representante Legal:	Sofía Atehortua Moreno		
Nit:	1025643237		
Actividad:			
Teléfono		Celular	
Dirección			
E-Mail			

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA La señora Sofía desea saber cómo estructurar los costos de su negocio y cómo determinar un precio de venta adecuado que le garantice una utilidad real.

2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA Se explicó la metodología para identificar costos fijos, variables y gastos de operación. Se realizó un ejercicio práctico para calcular el costo unitario y establecer el margen de utilidad.

3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA Elaborar un listado con todos los costos actuales de su negocio para revisarlos en la siguiente sesión.

4. OBSERVACIONES

Tiempo destinado a la Asesoría: _____



 Firma del Asesor (Estudiante)



 Firma del Empresario

ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
Nombre:	Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:	Fecha:

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: 11 de agosto de 2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA

Empresa:			
Representante Legal:	Isabella Ossa Díaz		
Nit:	1027802504		
Actividad:			
Teléfono		Celular	
Dirección			
E-Mail			

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA

La señora Isabella consulta sobre el proceso de formalización de su negocio ante la Cámara de Comercio y qué implicaciones tiene registrarse.

2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA

Se le explicó el procedimiento para el registro mercantil, las categorías de matrícula, las obligaciones que se adquieren al formalizarse y los beneficios institucionales asociados.

3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA

Consultar los costos de matrícula en la Cámara de Comercio de Medellín según el nivel de activos de su negocio.

4. OBSERVACIONES

Tiempo destinado a la Asesoría: _____



Firma del Asesor (Estudiante)

Isabella ossa

Firma del Empresario

ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
Nombre:	Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:	Fecha:

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: 16 de agosto de 2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA

Empresa:			
Representante Legal:	Sandra Milena Bustamante Arias		
Nit:	43152972		
Actividad:	Emprendimiento		
Teléfono		Celular	+57 300 8904225
Dirección			
E-Mail	sbustamantearias@gmail.com		

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA

La señora Sandra requiere asesoría para estructurar los costos de producción de su emprendimiento y determinar el precio de venta adecuado para sus productos.

2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA

Se le explicó cómo identificar y clasificar costos fijos y variables, calcular el costo unitario de producción y establecer un margen de utilidad sostenible. Se realizó un ejercicio práctico con sus datos reales.

3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA

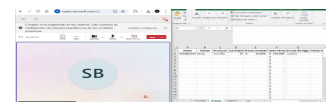
Elaborar una tabla de costos mensual con todos los insumos y gastos del proceso productivo para revisión en la próxima sesión.

4. OBSERVACIONES

Tiempo destinado a la Asesoría: _____



Firma del Asesor (Estudiante)



Firma del Empresario

ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
Nombre:	Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:	Fecha:

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON DESDE 1961 HASTA HOY JUNIO 21 DE 1996	INFORME DE ASESORÍA Y COMPAÑAMIENTO AL USUARIO CONSULTORIO CONTABLE	Código:
		Versión: 01
		Página 1 de 1

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: 16 de agosto de 2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA			
Empresa:	Aleja Accesorios		
Representante Legal:	Leidi Carolina Gómez		
Nit:	1148205415		
Actividad:	Venta de accesorios		
Teléfono		Celular	+57 301 2201085
Dirección			
E-Mail	Cg24051996@gmail.com		

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA La señora Leidi tiene un negocio de accesorios y requiere orientación sobre cómo calcular correctamente los costos de sus productos y fijar precios de venta que le garanticen rentabilidad.
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA Se trabajó en la identificación de costos de adquisición, costos operativos y gastos administrativos. Se explicó cómo calcular el punto de equilibrio y se estableció una metodología para fijar precios con margen de utilidad definido.
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA Registrar los costos de los últimos cinco productos vendidos aplicando la metodología explicada y traerlos a la siguiente sesión.
4. OBSERVACIONES

Tiempo destinado a la Asesoría: _____

 Firma del Asesor (Estudiante)	 Firma del Empresario
--	---

ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
Nombre:	Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:	Fecha:

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON DESDE 1961 HASTA JUNIO 21 DE 1996	INFORME DE ASESORÍA Y COMPAÑAMIENTO AL USUARIO CONSULTORIO CONTABLE	Código:
		Versión: 01
		Página 1 de 1

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: 16 de agosto de 2025

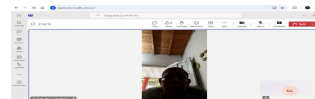
INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA			
Empresa:	Mini Market		
Representante Legal:	Elizabeth Flórez		
Nit:	43906601		
Actividad:	Comercio al por menor		
Teléfono		Celular	+57 319 4386554
Dirección			
E-Mail	elizaf1981@gmail.com		

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA
La señora Elizabeth tiene un mini market y solicita asesoría para estructurar sus costos de operación y mejorar el control de ingresos y gastos diarios.
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA
Se le explicó cómo llevar un registro diario de ventas y gastos, cómo calcular el costo de la mercancía vendida y cómo identificar si el negocio genera utilidades reales. Se diseñó un formato básico de control financiero adaptado a su negocio.
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA
Implementar el formato de control financiero durante una semana y traer los registros a la siguiente asesoría.
4. OBSERVACIONES

Tiempo destinado a la Asesoría: _____



Firma del Asesor (Estudiante)



Firma del Empresario

ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
Nombre:	Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:	Fecha:

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: 20 de agosto de 2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA

Empresa:	Dolce Fémmina María Studio		
Representante Legal:	Maria Alejandra Posada		
Nit:	1036672714		
Actividad:	Estudio de belleza y moda		
Teléfono		Celular	+57 311 8109448
Dirección			
E-Mail	Posadaalejandra7@gmail.com		

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA

La señora Maria Alejandra solicita asesoría sobre cómo estructurar los costos de producción de su estudio y determinar tarifas que cubran todos sus costos y le generen utilidad.

2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA

Se realizó un análisis de costos directos e indirectos incluyendo mano de obra, insumos y gastos fijos. Se explicó cómo calcular la tarifa mínima por servicio y se orientó en la elaboración de un presupuesto mensual.

3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA

Elaborar un listado completo de insumos por servicio y gastos fijos mensuales del estudio.

4. OBSERVACIONES

Tiempo destinado a la Asesoría: _____



Firma del Asesor (Estudiante)



Firma del Empresario

ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
Nombre:	Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:	Fecha:

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: 20 de agosto de 2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA

Empresa:	Variedades Saybeth		
Representante Legal:	Cindy Paola Alean Ríos		
Nit:	1040377473		
Actividad:	Variedades y miscelánea		
Teléfono		Celular	+57 319 2860385
Dirección			
E-Mail	Cindyalean11@gmail.com		

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA

La señora Cindy presenta dificultades para identificar sus costos reales de operación y solicita orientación para estructurar costos y definir precios de venta rentables.

2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA

Se explicó cómo clasificar los productos por categoría, calcular el costo unitario considerando adquisición, transporte y gastos operativos proporcionales, y establecer márgenes de utilidad por categoría.

3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA

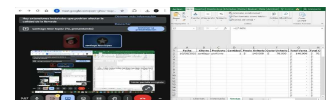
Clasificar el inventario actual por categorías y calcular el costo de adquisición de cada una para la próxima sesión.

4. OBSERVACIONES

Tiempo destinado a la Asesoría: _____



Firma del Asesor (Estudiante)



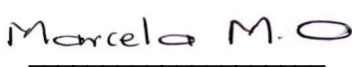
Firma del Empresario

ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
Nombre:	Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:	Fecha:

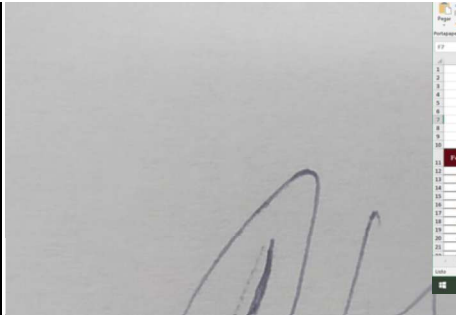
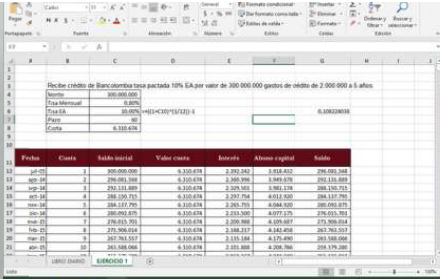
	INFORME DE ASESORÍA Y COMPAÑAMIENTO AL USUARIO CONSULTORIO CONTABLE	Código:
		Versión: 01
		Página 1 de 1

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: 9 de mayo del 2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA			
Empresa:			
Representante Legal:	Marcela Márquez Ortega		
Nit:			
Actividad:			
Teléfono		Fax	
Dirección			
E-Mail	marcemarquez1216@gmail.com		
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA			
La señora Marcela solicita asesoría sobre el RUT: desconoce si debe tenerlo actualizado, qué responsabilidades tributarias tiene según su actividad económica y si está obligada a declarar renta o a cobrar IVA.			
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA			
Se le explicó que es el RUT, para que sirve y como actualizarlo en la página de la DIAN. Se orientó sobre las responsabilidades tributarias según su actividad, aclarando la diferencia entre responsable y no responsable de IVA, y cuándo aplica la obligación de declarar renta.			
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA			
Ingresar a la página de la DIAN y verificar el estado actual de su RUT. Traer copia del RUT a la siguiente sesión para revisarlo juntos.			
Organizar las carpetas por comprobante			
4. OBSERVACIONES			
		Tiempo destinado a la Asesoría:	
 Firma del Asesor (Estudiante)		 Firma del Empresario	

ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
Nombre:	Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:	Fecha:

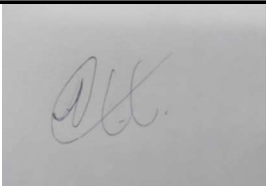

Firma del Asesor (Estudiante)
Firma del Empresario

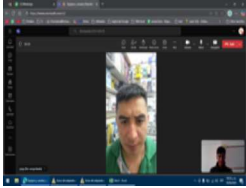
ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
Nombre:	Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:	Fecha:

INFORME DE ASESORÍA Y COMPAÑAMIENTO AL USUARIO CONSULTORIO CONTABLE		Código:
		Versión: 01
INIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996		Página de

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: 16/JUNIO/2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA			
Empresa:	JA ACCESORIOS		
Representante Legal:	JORGE ALVAREZ		
Nit:			
Actividad:	VENTAS AL POR MENOR DE EQUIPOS ELECTRONICOS		
Teléfono	3172374515	Fax	Celular
Dirección			
E-Mail	Djorgealvarez@gmail.com		
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA			
Costeo de los productos, como llevar una contabilidad básica para persona natural no responsable de IVA, como es el proceso para registrar el negocio ante la cámara de comercio y formalizar más el negocio			
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA			
Lleva bien el tema del costo, pero se recomienda organizarlo en un software más apropiado, identificar puntos clave para llevar una contabilidad y como llevar la contabilidad, beneficios y ventajas que puede tener al formalizar el local en cámara de comercio			
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA			
Buscar un software apropiado para llevar costos e inventarios, enviar la documentación necesaria para formalizar el negocio ante las autoridades mercantiles			
4. OBSERVACIONES			
ninguna			
		Tiempo destinado a la Asesoría: 40 minutos	
			

	
Firma del Asesor (Estudiante)	Firma del Empresario

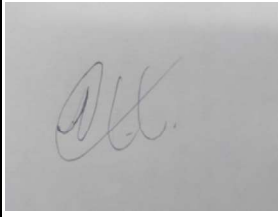
ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
Nombre:	Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:	Fecha:

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	INFORME DE ASESORÍA Y COMPAÑAMIENTO AL USUARIO CONSULTORIO CONTABLE	Código:
		Versión: 01
		Página 1 de 1

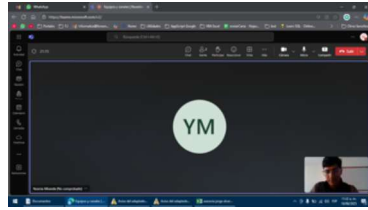
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: 16/ junio/ 2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA			
Empresa:	Mis.Esfuerzo		
Representante Legal:	Yesenia Miranda Pedroza		
Nit:			
Actividad:	Ventas de productos naturales		
Teléfono	Fax	Celular	3004827073
Dirección			
E-Mail	Yeseniamiranda910@gmail.com		
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA			
Ideas de marketing, ampliar mas el negocio y probar nuevo modelo de ventas del cual puede aprovechar mas las nuevas herramientas			
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA			
Hacer uso de las redes sociales, mejorando la calidad de las publicaciones a un mínimo costo, probar redes de mercado como mercadolibre o shope			
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA			
Mejorar la presentación de los productos y crear los perfiles en las redes sociales como whasapp, Instagram y en los de mercado como mercadolibre			
4. OBSERVACIONES			
ninguna			
		Tiempo destinado a la Asesoría: 40 minutos	



Firma del Asesor (Estudiante)



Firma del Empresario

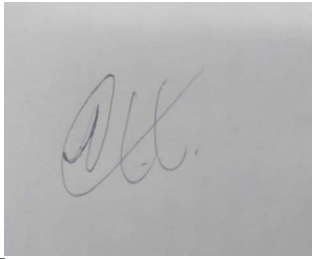
ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
Nombre:	Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:	Fecha:

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	INFORME DE ASESORÍA Y COMPAÑAMIENTO AL USUARIO CONSULTORIO CONTABLE	Código:
		Versión: 01
		Página 1 de 1

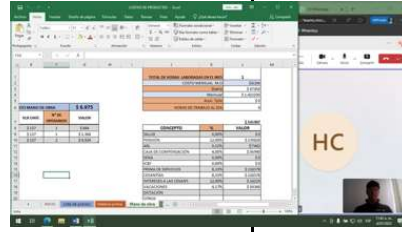
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: 04/ julio / 2025

INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA			
Empresa:	Comidas Hilda		
Representante Legal:	Hilda Myriam Cortes Toro		
Nit:			
Actividad:	Venta de comidas		
Teléfono	Fax	Celular	3216077730
Dirección			
E-Mail			
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA			
Costeo de los insumos y elaboración de las recetas para la venta, saber si esta costeando bien y sacando un precio de venta competitivo con buena margen de utilidad			
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA			
Se maenjo una platilla de Excel con la cual se puede llevar mejor el registro de los costos y posteriormente después de calcular los costos fijos totales se saco un precio de venta justo con buena margen de utilidad			
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA			
Corroborar la información de los costos y aprender mejor sobre el manejo de las herramientas ofimaticas			
4. OBSERVACIONES			
		Tiempo destinado a la Asesoría: 45 minutos	



Firma del Asesor (Estudiante)



Firma del Empresario

ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
Nombre:	Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:	Fecha: