

TRABAJO DE GRADO
Opción Práctica y Pasantía.

Necesidades de los emprendedores de la ciudad de Medellín, oportunidad del estudiante de contaduría pública de contribuir socialmente.

Corporación Universitaria Remington.
Facultad de ciencia contables.
Contaduría pública.

John James López Montoya.
Rubén Darío Raga.
Consultorio contable.
2026.

Agradecimientos

Los emprendedores de la ciudad Medellín, estas personas valientes que arriesgan su tiempo y dinero para sacar sus proyectos innovadores adelante, están siendo acompañados por los CEDEZOS (Centros de Desarrollo Empresarial Zonal) de la mano de la corporación universitaria Remington desde la facultad de ciencias contables y del plan de trabajo de grado consultorio contable a cargo del profesor Rubén Darío Raga. Gracias a estas alianzas con gran impacto social, pude realizar mi trabajo de grado, el cual me dejó muchas enseñanzas positivas y me ayudó a comprender las necesidades de estas personas que a diario se esfuerzan por llegar a una estabilidad empresarial y de esta forma fomentan el desarrollo económico de la ciudad.

Tabla de Contenidos

Resumen.....	4
Problemática abordada en la práctica o pasantía	5
Objetivos	5
Metodología	6
Resultados.	7
Figuras y tablas	9
Anexos	13
1. Oportunidad de mejora en el uso de aplicaciones didácticas para el consultor contable en el apoyo a emprendedores.....	13
Introducción	13
Contextualización	14
Herramienta emprendedores	14
Encuesta	14
Cuestionario inicial – Tarea asignada - Documento	14
1. ¿Está en ejecución el emprendimiento?	15
2. ¿Prestas servicios?	15
3. ¿Fabricas productos?.....	15
4. ¿Únicamente comercializas productos?	15
5. ¿Te encargas del transporte?	15
6. ¿Sabes calcular los costos?	15
7. ¿Estás inscrito en Cámara de Comercio?.....	15
8. ¿Eres persona Natural?	16
9. ¿Eres persona Jurídica?.....	16
10. Propósito de la consulta	16
11. Hallazgos.....	16
Botón guardar información	16
B encuesta	16
Punto de equilibrio.....	16
12. Costos Fijos.....	16
Botón CF	17
13. Ganancia esperada.	17
Botón GN.....	17
14. Cantidad de productos o servicios.	17
Botón CNT.....	17
Botón de punto de equilibrio.....	17
Datos a diligenciar servicios y/o productos	17
Hoja con el nombre de la empresa o emprendimiento.....	17
Conclusiones.....	18
Referencias.....	19

Resumen

Este trabajo de grado se desarrolló en el marco de una práctica empresarial realizada en el consultorio contable de la universidad, con el objetivo de brindar acompañamiento técnico a emprendedores de la ciudad de Medellín. La intervención se centró en identificar y atender necesidades específicas en áreas como la gestión de costos, la planeación logística, la formalización empresarial y la creación de valor agregado.

A través de entrevistas personalizadas, se logró contextualizar cada emprendimiento, permitiendo diseñar tareas prácticas como la identificación de costos reales incluyendo la propia mano de obra del emprendedor, la planificación logística para eventos puntuales, y la proyección de productos en función de la disponibilidad de tiempo y recursos. Estas acciones permitieron a los emprendedores comprender mejor sus operaciones, tomar decisiones informadas y visualizar oportunidades de mejora.

La metodología empleada combinó el enfoque práctico con herramientas de análisis financiero y logístico. Se evidenció que muchos emprendedores desconocen conceptos clave como la cadena de valor, el valor agregado de sus productos o servicios, y la importancia de formalizar sus negocios para acceder a beneficios económicos y legales.

El acompañamiento brindado demostró ser una herramienta efectiva de proyección social, al traducir el lenguaje técnico contable en soluciones comprensibles y aplicables para los emprendedores. Como resultado, se fortalecieron las capacidades empresariales de los participantes, se promovió la formalización y se mejoró la sostenibilidad de sus negocios.

Este trabajo reafirma el papel del consultorio contable como un puente entre la academia y la comunidad, y destaca la oportunidad del estudiante de contaduría pública de contribuir activamente al desarrollo económico local mediante una intervención socialmente responsable y técnicamente fundamentada.

Palabras clave

(Emprendimiento, Formalización empresarial, Consultorio contable, Gestión de costos, Proyección social)

Problemática abordada en la práctica o pasantía

En Medellín, los emprendedores son un pilar fundamental del desarrollo económico, destacándose por su capacidad de innovación y creatividad. Sin embargo, enfrentan múltiples desafíos que limitan su sostenibilidad y crecimiento. Según la Encuesta de Micronegocios del DANE, en el tercer trimestre de 2024, la cantidad de micronegocios en Colombia disminuyó un 2% en comparación con el mismo periodo de 2023, mientras que los ingresos de estas unidades económicas cayeron un 5,2%. Esto refleja las dificultades que enfrentan los pequeños negocios para mantenerse en el mercado.

Por otro lado, la Encuesta Mensual de Comercio (EMC) del DANE reportó que, en enero de 2025, las ventas reales del comercio minorista crecieron un 10,2% en comparación con el mismo mes del año anterior. Sin embargo, el personal ocupado en este sector disminuyó un 1,4%, lo que evidencia una desconexión entre el crecimiento de las ventas y la generación de empleo. (DANE, 2024) y (DANE, 2025)).

Problemática identificada

Durante la práctica en el consultorio contable, se identificaron las siguientes necesidades críticas entre los emprendedores:

1. Formalización empresarial: Muchos negocios operan en la informalidad, lo que limita su acceso a beneficios fiscales y financieros.
2. Gestión de costos: La mayoría de los emprendedores no incluye su propia mano de obra ni el canon de arrendamiento y servicios públicos como parte de los costos, lo que afecta la precisión en la fijación de precios y la rentabilidad.
3. Logística de operaciones: Existe un desconocimiento sobre cómo optimizar la distribución, almacenamiento y transporte de productos.
4. Valor agregado y cadena de valor: Los emprendedores carecen de estrategias para identificar y comunicar el valor diferencial de sus productos o servicios.

Objetivos

Objetivo General

Contribuir al fortalecimiento de las capacidades empresariales de los emprendedores de la ciudad de Medellín a través del acompañamiento técnico y profesional brindado por los consultorios contables, con el fin de fomentar la formalización, la sostenibilidad y la competitividad de los emprendimientos locales.

Objetivos Específicos

1. Identificar las principales necesidades de los emprendedores en áreas clave como costos, logística, formalización empresarial, y generación de valor agregado en sus productos y servicios.

2. Diseñar estrategias de acompañamiento que permitan a los emprendedores calcular sus costos reales, incluyendo mano de obra, arriendo y servicios públicos y optimizar su gestión financiera.
3. Promover la educación financiera entre los emprendedores mediante talleres y asesorías personalizadas que traduzcan conceptos técnicos en herramientas prácticas y comprensibles.
4. Brindar herramientas para el fortalecimiento de la cadena de valor de los emprendimientos, ayudándoles a identificar oportunidades de mejora en sus procesos productivos y logísticos.
5. Facilitar la transición de los emprendimientos desde la informalidad hacia la formalidad, orientándolos en trámites legales y fiscales necesarios para consolidarse como empresas.

Metodología

Este trabajo de grado se desarrolló bajo el enfoque de práctica empresarial con proyección social, en el consultorio contable de la universidad. La metodología empleada fue de tipo cualitativo, con un diseño exploratorio-descriptivo, orientado a comprender las dinámicas de emprendimientos en diferentes niveles de formalización tanto informales como formalizados y brindarles acompañamiento técnico contable, administrativo y logístico.

Pregunta de investigación

¿Cómo puede el acompañamiento técnico desde el consultorio contable contribuir al fortalecimiento operativo, financiero y estratégico de emprendimientos en Medellín, independientemente de su nivel de formalización?

Objetivos

Objetivo general: Brindar acompañamiento técnico a emprendedores de Medellín, desde el consultorio contable, para fortalecer sus capacidades administrativas, contables y logísticas, promoviendo la sostenibilidad, el crecimiento y, en los casos necesarios, la formalización empresarial.

Objetivos específicos:

- Identificar las principales debilidades contables, administrativas y logísticas de los emprendimientos atendidos.
- Diseñar estrategias prácticas para la gestión de costos, planificación logística y creación de valor agregado.
- Promover la formalización empresarial en los casos que lo requieran, mediante asesoría personalizada.
- Evaluar el impacto del acompañamiento técnico en la toma de decisiones y la proyección estratégica de los negocios.

Hipótesis

El acompañamiento técnico contable desde el consultorio universitario mejora significativamente la gestión operativa, administrativa y financiera de los emprendimientos, independientemente de su nivel de formalización, facilitando su sostenibilidad y crecimiento.

Técnicas e instrumentos

- Entrevistas semiestructuradas con emprendedores para identificar necesidades específicas.
- Observación directa de procesos productivos y logísticos.
- Análisis documental de registros contables, facturación, costos y planes de negocio.
- Aplicación de matrices de costos, cronogramas logísticos y simulaciones de valor agregado.

Enfoque social de la metodología

La metodología se fundamentó en la identificación de necesidades reales de los emprendedores de Medellín, tales como la falta de conocimientos contables, dificultades en la planificación operativa, desconocimiento del valor agregado y limitaciones para acceder a beneficios legales y financieros. Estas necesidades se abordaron desde una perspectiva pedagógica y técnica, permitiendo al estudiante de contaduría pública aplicar sus conocimientos en escenarios reales, generar soluciones contextualizadas y contribuir activamente al desarrollo económico local.

El consultorio contable se convirtió así en un espacio de interacción entre la academia y la comunidad, donde el estudiante no solo fortaleció sus competencias profesionales, sino que también asumió un rol de agente de transformación social, promoviendo la sostenibilidad y el crecimiento de los emprendimientos atendidos.

Resultados.

Como resultado de la práctica empresarial desarrollada en el consultorio contable de la universidad, se logró brindar acompañamiento técnico a diversos emprendimientos de la ciudad de Medellín, tanto formales como informales, fortaleciendo sus capacidades contables, administrativas y logísticas. Los principales logros obtenidos fueron:

- **Identificación precisa de costos reales:** Se logró que los emprendedores reconocieran el valor de su propia mano de obra, los insumos y los gastos operativos, permitiéndoles establecer precios más justos y sostenibles.
- **Mejoras en la planificación logística:** Se diseñaron cronogramas de producción y distribución adaptados a las capacidades de cada negocio, optimizando el uso del tiempo y los recursos.
- **Reconocimiento del valor agregado:** Los emprendedores comprendieron cómo diferenciar sus productos o servicios, lo que les permitió fortalecer su propuesta de valor y mejorar su posicionamiento en el mercado.
- **Avances en procesos de formalización:** Algunos emprendimientos iniciaron trámites ante la Cámara de Comercio, el RUT y otras entidades, motivados por los beneficios legales y financieros que se les explicaron durante la asesoría.

- **Empoderamiento en la toma de decisiones:** Al comprender mejor sus cifras y procesos, los emprendedores adquirieron mayor autonomía para proyectar sus negocios y enfrentar desafíos con mayor claridad.

Aspectos para considerar para estudios futuros

- **Seguimiento longitudinal:** Sería valioso realizar estudios que evalúen el impacto del acompañamiento técnico a mediano y largo plazo, para medir la sostenibilidad real de los cambios implementados.
- **Ampliación del alcance metodológico:** Incluir herramientas cuantitativas podría complementar el análisis cualitativo y permitir una medición más precisa del impacto económico.
- **Intervención interdisciplinaria:** La articulación con estudiantes de otras áreas (como mercadeo, ingeniería industrial o derecho) podría enriquecer el acompañamiento y ofrecer soluciones más integrales.
- **Fortalecimiento del consultorio contable como política institucional:** Convertir esta práctica en un programa permanente permitiría ampliar su cobertura y consolidar su impacto social en la región.

Estos resultados evidencian que el estudiante de contaduría pública, desde su rol académico, puede generar transformaciones significativas en el tejido empresarial local, actuando como puente entre el conocimiento técnico y las necesidades reales de la comunidad.

Figuras y tablas

 UNIREMINGTON CONSEJO NACIONAL DE ASESORES CONTABLES	INFORME DE ASESORÍA Y COMPAÑAMIENTO AL USUARIO	Código:
	CONSULTORIO CONTABLE	Versión: 01
		Página 1 de 1

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: 15 de Septiembre

INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA		
Nombre de la PN o PJ:	Azumbar	
Representante Legal:	Liliana Ramirez	
Nit:	107247099	
Actividad:	Fabricación y comercialización	
Teléfono:	Fax:	Celular: 3015366004
Dirección:	Cra 53A - 49	
E-Mail:	azumbar.arte@gmail.com	

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA		
Costos generales		
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA		
Construir costos generales, teniendo presente cada componente de cada producto bolsa, empaque etc, diseño, plantas, logística		
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA		
Lista de todos los componentes		
4. OBSERVACIONES		
Firma del Asesor (Estudiante)		Firma del Empresario
Dennis Lopez		Liliana R

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

 UNIREMINGTON CONSEJO NACIONAL DE ASESORES CONTABLES	INFORME DE ASESORÍA Y COMPAÑAMIENTO AL USUARIO	Código:
	CONSULTORIO CONTABLE	Versión: 01
		Página 1 de 1

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Fecha del informe: 15/10/24

INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA		
Nombre de la PN o PJ:	Vico Co. S.A.	
Representante Legal:	Victoria Cordoba	
Nit:	1087600119	
Actividad:	Fabricación especializada prendas vestu	
Teléfono:	Fax:	Celular: 3006860805
Dirección:	Cll 52C 337	
E-Mail:	vicky-cordoba-cordoba@hotmail.com	

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA		
Costos - ordenes de servicio - punto de equilibrio, precio de venta		
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA		
Organizar información histórica de ventas implementar formato ordenes de servicios con todos los costos, asignar valor hora mano de obra		
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA		
Historico Ventas Formato de ordenes de servicio Formato punto de equilibrio		
4. OBSERVACIONES		
Firma del Asesor (Estudiante)		Firma del Empresario
Dennis Lopez		Victoria C

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: 15 Oct 24

INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA		
Nombre de la PN o PJ:	La Estiloteca	
Representante Legal:	Vanessa Rojas	
Nit:	1013186634	
Actividad:	Biblioteca, moda y estilo sostenible	
Teléfono	Fax	Celular 3007609950
Dirección		
E-Mail		
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA		
Costos - Establecer Precio venta. logística. Refinir Procesos en términos generales.		
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA		
Elaborar una lista descriptiva de cada proceso con valores Punto de equilibrio con utilidad deseada		
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA		
Lista y precios - Vanessa Punto de equilibrio - James		
4. OBSERVACIONES		
Tiempo destinado a la Asesoría:		
Firma del Asesor (Estudiante)		Firma del Empresario
James Lopez		Vanessa Rojas Lopez

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: 15/10/24

INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA		
Nombre de la PN o PJ:	Carolina Acevedo	
Representante Legal:	Carolina Acevedo	
Nit:	1725419466	
Actividad:	Elaboración Chorizos y Comercialización	
Teléfono	Fax	Celular 300884230
Dirección	Cra 16 DD 63 02	
E-Mail	carolina.acevedo@live.com	
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA		
Sistema de costos y punto de equilibrio		
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA		
Elaborar una lista con todos los insumos que se requieren para hacer un chorizo de tipos del producto Premium Básico		
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA		
Buscar mejores proveedores Implementar el producto básico		
4. OBSERVACIONES		
Tiempo destinado a la Asesoría:		
Firma del Asesor (Estudiante)		Firma del Empresario
James Lopez		Carolina Acevedo

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: 15 Octubre 24

INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA		
Nombre de la PN o PJ:	Marrancho Repostería Artesanal	
Representante Legal:	Kenny Liliana Que Cuello	
Nit:	50483836-03	
Actividad:	Repostería	
Teléfono	Fax	Celular 3173301700
Dirección	Cra 20 67 23	
E-Mail	marrancho.artesanal@gmail.com	
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA		
Costos generales, costos detallados Precio venta, utilidad deseada después de impuestos		
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA		
Al sistema de costos implementado que genera rentabilidad deseada, después de impuestos		
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA		
Información y tabla de costos Valor de los activos		
4. OBSERVACIONES		
Tiempo destinado a la Asesoría:		
Firma del Asesor (Estudiante)		Firma del Empresario
James Lopez		Kenny Liliana Que Cuello

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: 15/10/24

INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA		
Nombre de la PN o PJ:	frutilla chamo	
Representante Legal:	Valentina Cortez	
Nit:	1013212769	
Actividad:	Elaboración salsa artesanal y comercial	
Teléfono	Fax	Celular 3025934970
Dirección	Cra 25B 56 39	
E-Mail	valentinacortezsancho20@gmail.com	
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA		
Costos generales - Precio de venta Punto de equilibrio		
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA		
Implementar costos - lista de compras Medición de insumos - Energía - gas		
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA		
Valores de las compras y servicios		
4. OBSERVACIONES		
Tiempo destinado a la Asesoría:		
Firma del Asesor (Estudiante)		Firma del Empresario
James Lopez		Valentina Cortez

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

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

Facultad de Ciencias Contables
Consultorio Contable

Fecha del informe: 20/10/24

INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA		
Nombre de la PN o PJ:	Vicoada	
Representante Legal:	Victoria Cardona	
NIT:	103760116	
Actividad:	Arte sobre Piedras	
Teléfono:	Fax:	Celular: 3006862305
Dirección:	Clt 52 C 3 - 31	
E-Mail:	Vicky-Cardona-Cardona@vicoada.com	
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA		
Orden de servicio - Inventarios Base de datos clientes		
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA		
Organizar formato Excel		
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA		
Formato Inventario James Hacer inventario insumos disponible Victoria		
4. OBSERVACIONES		
James Lopez Firma del Asesor (Estudiante) Victoria C. Firma del Empresario		

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

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

Facultad de Ciencias Contables
Consultorio Contable

Fecha del informe: 23/10/24

INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA		
Nombre de la PN o PJ:	Frida Alamy	
Representante Legal:	Valentina Cortez	
NIT:	107212785	
Actividad:	Elaboración salsa artesanal y comercial	
Teléfono:	Fax:	Celular: 3025989976
Dirección:	Clt 25 B 56 - 39	
E-Mail:	Valentinacortezsanchez8@gmail.com	
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA		
Costos - punto equilibrio - presupuesto		
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA		
Lotes - llevar cantidades exactas Estandarización de procesos		
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA		
Medidas exactas por producto		
4. OBSERVACIONES		
James Lopez Firma del Asesor (Estudiante) Valentina Cortez Firma del Empresario		

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

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

Facultad de Ciencias Contables
Consultorio Contable

Fecha del informe: 29 de Octubre 24

INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA		
Nombre de la PN o PJ:	Azumbar	
Representante Legal:	Liliana Ramirez	
NIT:	1019249093	
Actividad:	Fabricación y comercialización	
Teléfono:	Fax:	Celular: 3015306084
Dirección:	Clt 30 # 57A - 44	
E-Mail:	azumbar.arte@gmail.com	
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA		
Rentabilidad por producto de finir precio de venta, según mercado		
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA		
Incrementar precios		
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA		
Establecer mercado y reservar cantidad de tiempo disponible		
4. OBSERVACIONES		
James Lopez Firma del Asesor (Estudiante) Liliana Ramirez Firma del Empresario		

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

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

Facultad de Ciencias Contables
Consultorio Contable

Fecha del informe: 23/10/24

INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA		
Nombre de la PN o PJ:	La Estilista	
Representante Legal:	Vanessa Rojas	
NIT:	1012186654	
Actividad:	Biblioteca, moda y estilo sostenible	
Teléfono:	Fax:	Celular: 3026099057
Dirección:		
E-Mail:		
1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA		
Elaborar punto de equilibrio Herramienta macro		
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA		
Manejar punto de equilibrio a cada evento a desarrollar		
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA		
Estructura de trabajo en macro		
4. OBSERVACIONES		
se atendió de manera presencial		
James Lopez Firma del Asesor (Estudiante) Vanessa Rojas Firma del Empresario		

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

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

Fecha del informe: 30/10/2024

INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA	
Nombre de la PN o PJ:	Jaton Arceval y Asociados
Representante Legal:	Gustavo Arceval Galaz
Nit:	37654413
Actividad:	Fabrica y comercializa Jabones artesanales
Teléfono:	Fax: Celular: 307451707
Dirección:	Cra 57 66 D 55 B Villa Moravia
E-Mail:	GustavoArceval@gmail.com

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA
Costos - precio de venta - Rentabilidad. Punto de equilibrio, Marketing kit familiar arco iris
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA
Historico ventas y Producción.
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA
Historico ventas Inventario de las necesidades Valor agregado.
4. OBSERVACIONES
James Lopez Firma del Asesor (Estudiante) Gustavo Arceval 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

Fecha del informe: 23/10/24

INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA	
Nombre de la PN o PJ:	ICC Medallo
Representante Legal:	Sebastian Hernandez
Nit:	10006737786
Actividad:	Comidas y bebidas
Teléfono:	Fax: Celular: 3132006611
Dirección:	Cll 57 10B 57
E-Mail:	sebastianh144@gmail.com

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA
Manejo de inventarios Arqueo de caja Manejo de legalidad - contrato y clausulas
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA
Cita con abogado Formato de inventarios
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA
Cita abogado Formato inventarios
4. OBSERVACIONES
James Lopez Firma del Asesor (Estudiante) Sebastian Hernandez 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

Fecha del informe: 23/10/24

INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA	
Nombre de la PN o PJ:	Emad
Representante Legal:	Felipe Chonco Polbin
Nit:	103667063
Actividad:	Servicio de comida
Teléfono:	Fax: Celular: 3125477547
Dirección:	Cra 29A 59 64
E-Mail:	felipe1945@hotmail.com

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA
Formalidad como empresa y costos y presupuestos
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA
Determinar la rentabilidad de cada producto. Historico de ventas para el presupuesto Analizar implicaciones del formalizar como empresa.
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA
Historico ventas Presupuesto Analisis
4. OBSERVACIONES
James Lopez Firma del Asesor (Estudiante) Felipe Chonco 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

Fecha del informe: 06/11/24

INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA	
Nombre de la PN o PJ:	Luz Marina Lopez (Sophie Eventos)
Representante Legal:	Luz Marina Lopez
Nit:	43640490
Actividad:	Eventos
Teléfono:	Fax: Celular:
Dirección:	
E-Mail:	

1. DESCRIPCIÓN DEL TEMA EN LA VISITA O ASESORIA
Rentabilidad por producto, punto de equilibrio
2. SOLUCIÓN PROPUESTA AL TEMA
Tabla por Excel con la información completa
3. TAREAS PENDIENTES EN EL TEMA
4. OBSERVACIONES
James Lopez Firma del Asesor (Estudiante) Luz Marina Lopez Firma del Empresario

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

Anexos**1. Oportunidad de mejora en el uso de aplicaciones didácticas para el consultor contable en el apoyo a emprendedores.****Introducción**

La vida está llena de oportunidades que nos permiten crecer como personas y profesionales. El consultorio contable me brindó ese gran regalo y, de alguna manera, siento el compromiso de retribuirlo con una pequeña herramienta elaborada en Excel con macros, que pueda ser útil y facilitar la comunicación con los emprendedores, para que la ayuda que se les brinde sea más puntual frente a sus necesidades.

En este documento recorreremos la guía de uso de esta herramienta, al igual que describiremos brevemente el porqué de su utilización.

Contextualización

Esta herramienta de Excel surge de las necesidades encontradas al momento de realizar entrevistas con los emprendedores de la ciudad de Medellín, con el propósito de brindarles apoyo de forma específica en sus emprendimientos.

Herramienta emprendedores

Enlace de descarga herramienta emprendedores

https://drive.google.com/file/d/1dsr133HXOObvEyUjmFN_2QaPQR3oxL06/view?usp=drive_link

Archivo de Excel habilitado para macros.

Para habilitar las macros, siga estos pasos:

1. Descomprimir archivo.
2. Haga clic derecho en HERRAMIENTA EMPRENDEDORES.
3. Propiedades
4. Desbloquear
5. Aceptar

Encuesta

Si queremos ayudar, lo primero es conocer a fondo a quien vamos a acompañar. Para que este proceso sea efectivo, debemos ser directos, pero sin dejar de lado la amabilidad. Está bien dar retroalimentación basada en la realidad, pero sin que esto llegue a afectar la posibilidad de que las personas sigan luchando por sus sueños. Recuerda que detrás de cada emprendimiento hay mucho sacrificio de por medio: tiempo, dinero, lágrimas y esfuerzo. En esta primera parte contaremos con una serie de preguntas que nos permitirán tener claridad sobre las necesidades específicas de los emprendedores. Dependiendo de las respuestas, se irán desplegando una serie de páginas que contendrán información relacionada con las necesidades encontradas.

Cuestionario inicial – Tarea asignada - Documento

La metodología de respuesta para estas preguntas será Sí/No.

Se recomienda avanzar una sola pregunta a la vez y, de esta forma, abordar los temas y dejar las tareas que sean pertinentes para el avance del acompañamiento.

En los botones de la columna "Documento" se dejan vínculos con material de apoyo; solo es necesario hacer clic sobre el botón.

1. ¿Está en ejecución el emprendimiento?

Es muy importante, ya que, si el emprendimiento no está en ejecución, el cálculo de los costos, la rentabilidad y el punto de equilibrio se verá limitado por la falta de esta información. Sin embargo, esto brinda una gran oportunidad para apoyar la adecuada estructuración y creación de un producto y/o servicio.

2. ¿Prestas servicios?

La mayoría de los emprendedores no reconoce dentro de sus costos su propio tiempo invertido, y es fundamental dejarles claro que este debe tenerse en cuenta.

3. ¿Fabricas productos?

Se le debe acompañar en políticas de inventario y en el análisis de la rotación de inventarios.

4. ¿Únicamente comercializas productos?

Muchos emprendedores no tienen presentes dentro de sus costos los valores del arriendo y los servicios, por vender desde su casa.

El valor agregado es un aspecto del que se debe hablar para empoderarlos y lograr que cuenten con un diferencial que les permita competir en un mercado cada vez más exigente.

5. ¿Te encargas del transporte?

Muchos emprendedores no toman como costo el hecho de ir a entregar los productos comercializados, lo que afecta la rentabilidad real y hace que, al realizar un punto de equilibrio, los valores resulten incorrectos.

Como punto adicional, se les puede apoyar para que deleguen este servicio a un tercero, bajo la responsabilidad del comprador, y así optimicen el tiempo del emprendedor para hacer crecer su negocio.

6. ¿Sabes calcular los costos?

Al momento de acompañar a un emprendedor, se debe tener presente el nivel de conocimiento con el que cuenta. De esta manera, se puede dar mayor profundidad al tema por abordar. Dado que los costos constituyen una estructura compleja de comprender, el hecho de que ya exista una contextualización previa al acompañamiento facilita el entendimiento y el desarrollo de un buen papel de trabajo que conduzca a una adecuada toma de decisiones.

7. ¿Estás inscrito en Cámara de Comercio?

Estar formalizado, para un emprendedor cuyo negocio aún no está en funcionamiento total o no ha llegado a un punto de equilibrio, puede convertirse en una carga demasiado alta a nivel financiero. Es importante recordar que no solo existe la responsabilidad de pagar a un contador, sino también la de cumplir ante los entes reguladores con obligaciones como la declaración de renta, la declaración de industria y comercio, la renovación de la Cámara de Comercio, entre otras.

Cuando se acompañe a un emprendedor que aún no se encuentra formalizado, lo primero es determinar si el negocio es susceptible de seguir funcionando y si realmente será rentable. La constitución de una empresa es relativamente fácil, pero su liquidación es bastante compleja y costosa; por eso, se debe tener seguridad antes de dar ese paso.

8. ¿Eres persona Natural?

Es importante indagar el estado económico en el que se encuentra la persona con respecto al emprendimiento y, de esta forma, orientar una formalización personal o jurídica.

9. ¿Eres persona Jurídica?

Los emprendedores no solo pueden estar operando bajo una entidad jurídica, sino también a nivel personal.

10. Propósito de la consulta

Este apartado se debe llenar con la información reportada por el emprendedor en la consulta. Con base en estas necesidades, se deben asignar las tareas.

11. Hallazgos

Información relevante que debe quedar consignada en el reporte de la consulta contable.

Botón guardar información

Este botón permite guardar la información de la encuesta y los datos del emprendedor, y de esta manera consultarlos desde la hoja B encuesta.

B encuesta

Esta hoja cuenta con la capacidad de rehacer la encuesta, información necesaria:

- Número de documento emprendedor
- Número de la consulta.

Al digitar el número de documento del emprendedor, se mostrará el número de consultas.

Este módulo está pensado para acceder a la información en modo consulta y no para realizar modificaciones.

Se pueden generar informes desde el botón "Imprimir informe".

Punto de equilibrio

Esta macro, ubicada en el botón de punto de equilibrio, solo funcionará si los datos están diligenciados.

12. Costos Fijos.

Celda de valor numérico: se debe ingresar el valor de los costos fijos de funcionamiento del emprendimiento.

Botón CF**13. Ganancia esperada.**

Celda de valor numérico: se debe ingresar el valor que se espera percibir como ganancia.

Botón GN**14. Cantidad de productos o servicios.**

Celda de valor numérico: se debe ingresar el número de productos o servicios del emprendimiento.

Botón CNT**Botón de punto de equilibrio**

- Se creará una nueva hoja con el nombre de la empresa o del emprendimiento.

Solicitud de información: nombres de los productos y/o servicios.

- Se crearán hojas con cada uno de estos productos y/o servicios.

Datos a diligenciar servicios y/o productos

- **Precio de venta:** para calcular el precio de venta en este módulo, tenemos dos opciones.
 1. Calcular la rentabilidad con un precio de venta establecido, es decir, el valor que el mercado está dispuesto a pagar o ya está pagando.
 2. Calcular el precio de venta con una rentabilidad establecida, según el porcentaje asignado por el emprendedor para su producto o servicio.

Nota: tener presente cuál de estas dos opciones se adapta al emprendedor y, con base en ello, diligenciar la información.

- Costos Directos de Fabricación
- Costos Variables de Fabricación
- Mano de Obra Directa
- Mano de Obra Indirecta
- Transporte y Logística
- Ganancia
- Porcentaje en Ventas

Nota: Es un valor de suma importancia y necesario para calcular el punto de equilibrio.

- Rentabilidad

Hoja con el nombre de la empresa o emprendimiento

- Calcular punto de equilibrio por producto

Con la información diligenciada de cada uno de los productos o servicios, se podrá calcular el punto de equilibrio.

Nota: Esta información es de gran importancia para verificar si el emprendedor cuenta con la capacidad instalada de producción o de prestación de servicios necesaria para cumplir con las metas propuestas en el punto de equilibrio.

Conclusiones

A lo largo de este trabajo se pudo entender que muchos emprendedores en Medellín enfrentan dificultades importantes en el manejo de sus negocios, especialmente en temas contables, financieros y tributarios. Esto no se debe a falta de esfuerzo, sino principalmente al desconocimiento y a la falta de acompañamiento profesional que los oriente en estos procesos. También se evidenció que una gran parte de estos emprendedores trabaja desde la informalidad o sin llevar un control claro de sus ingresos y gastos, lo que limita sus posibilidades de crecimiento y los expone a riesgos legales y financieros. Esta situación demuestra la importancia de fortalecer la educación financiera desde etapas tempranas del emprendimiento.

Por otro lado, este análisis permitió reflexionar sobre el rol del estudiante de contaduría pública, quien no solo se forma para desempeñarse en empresas, sino que también tiene la capacidad de generar un impacto positivo en su entorno. A través de asesorías básicas, acompañamiento y capacitación, el estudiante puede convertirse en un apoyo clave para los emprendedores que más lo necesitan.

De igual manera, se reconoce que existe una oportunidad valiosa para acercar la academia a la realidad social, permitiendo que los conocimientos adquiridos en el aula se apliquen en contextos reales. Esto no solo beneficia a los emprendedores, sino que también fortalece la formación del estudiante al enfrentar situaciones prácticas.

Finalmente, se concluye que la contaduría va más allá de los números. Es una herramienta que, bien utilizada, puede contribuir al desarrollo económico y social, ayudando a que pequeños negocios crezcan, se formalicen y tengan mayores oportunidades de mantenerse en el tiempo.

Referencias

DANE. (2024). ENCUESTA DE MICRONEGOCIOS (EMICRON), TERCER TRIMESTRE DE 2024.
[HTTPS://WWW.DANE.GOV.CO](https://www.dane.gov.co)

SAAVEDRA GARCÍA, M. L., CAMARENA ADAME, M. E., EVARGAS SAENZ, M. E. (2020) UNA APROXIMACIÓN A LOS CONCEPTOS DE EMPRENDEDOR Y EMPRENDIMIENTO SOCIAL. REVISTA UNIVERSIDAD E EMPRESA, 2239), 1-27.
[HTTPS://DOI.ORG/10.12804/REVISTAS.UROSARIO.EDU.CO/EMPRESA/A.7976](https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.7976)

DANE. (2025). ENCUESTA MENSUAL DE COMERCIO (EMC): ENERO DE 2025.
[HTTPS://WWW.DANE.GOV.CO](https://www.dane.gov.co)

CAMRA DE COMERCIO DE MEDELLÍN PARA ANTIOQUIA. (2024). GUÍA PARA LA CREACIÓN Y FORMALIZACIÓN DE EMPRESAS. [HTTPS://WWW.CAMARAMEDELLIN.COM.CO](https://www.camaramedellin.com.co)

ministerio de comercio, industria y turismo. (2023). Política de emprendimiento e innovación en Colombia. <https://www.mincit.gov.co>