

TRABAJO DE GRADO

Herramientas para la Rentabilidad Empresarial

Capacitaciones emprendedoras

Herramientas para la Rentabilidad Empresarial

Daniela Giraldo Bonilla

Corporación Universitaria Remington.

Ciencias Contables.

Contaduría pública

Opción de Trabajo de grado Consultorio Contable.

2024

Agradecimientos

A lo largo de mi formación, he recibido el apoyo incondicional de muchas personas, a quienes me gustaría expresar mi más profundo agradecimiento.

En primer lugar, quiero agradecer a la Universidad Remington por brindarme la oportunidad de crecer académica y profesionalmente, y por haberme dado las herramientas necesarias para culminar esta importante etapa de mi vida.

A mi familia, quiero expresar mi más sincero agradecimiento por su apoyo incondicional. A mi esposo, por ser mi compañero en esta aventura, por su paciencia, amor y comprensión durante todos los momentos difíciles y de sacrificio. A mi hijo, por ser mi mayor fuente de inspiración y motivación, quien me recuerda cada día la importancia de perseguir mis sueños.

Sin el apoyo de todos ustedes, este logro no habría sido posible. Gracias por creer en mí y por estar a mi lado en este camino.

Tabla de contenido

| | |
|--|----|
| Agradecimientos..... | 2 |
| Resumen | 4 |
| Problemática abordada en el Consultorio Contable | 6 |
| Objetivo..... | 8 |
| Metodología | 9 |
| Resultados. | 10 |
| Determinación de precios y rentabilidad..... | 12 |
| Punto de Equilibrio clave para el negocio..... | 15 |
| Contabilidad para emprendedores | 18 |
| Conclusiones | 20 |
| Referencias | 21 |
| Anexos..... | 22 |

Resumen

El presente proyecto de grado se origina mediante la participación de la capacitación proporcionada por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) llamada Núcleos de Apoyo Contable Fiscal (NAF) Tributaria, la cual tiene una duración de 30 horas fortaleciendo el conocimiento en temas como el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), la devolución de IVA a turistas, generalidades aduaneras, el Registro Único de Beneficiarios Finales (RUB), los impuestos sobre la renta personas naturales; entre otros. Mediante el consultorio contable la Universidad busca espacios dirigidos a grupos de emprendedores, con el objetivo de fortalecer sus conocimientos en áreas clave de la contabilidad aplicada a pequeños negocios. El proyecto abordó temas fundamentales como contabilidad para emprendedores, punto de equilibrio, determinación de precios y rentabilidad, ofreciendo charlas diseñadas para ser prácticas y directamente aplicables.

La iniciativa surgió de la necesidad de proporcionar a los emprendedores herramientas financieras que les permitan gestionar de manera efectiva sus recursos y tomar decisiones informadas en sus negocios. La metodología empleada incluyó sesiones educativas interactivas, donde se combinaron conceptos teóricos con ejemplos prácticos, adaptados a la realidad de los participantes.

Los resultados mostraron un impacto positivo en los asistentes, quienes manifestaron haber adquirido una comprensión más profunda de los temas tratados y una mayor capacidad para aplicarlos en la gestión diaria de sus negocios. Las conclusiones destacan la importancia de este tipo de iniciativas para el desarrollo empresarial y sugieren la continuidad y expansión del consultorio contable como parte de futuros programas de apoyo a emprendedores.

Palabras clave: Contabilidad para emprendedores, punto de equilibrio, determinación de precios, rentabilidad, educación financiera.

Problemática abordada en el Consultorio Contable

El grupo de emprendedores había recibido previamente capacitación de otros estudiantes que también desarrollaron sus proyectos utilizando la metodología del consultorio contable. Sin embargo, uno de los temas que generaba más dudas entre los emprendedores era la gestión de costos, especialmente en lo que respecta a la distinción y manejo de los costos directos e indirectos.

Aunque los asesores anteriores impartieron charlas sobre estos conceptos, muchos emprendedores continuaban teniendo dificultades para aplicarlos en la práctica, particularmente al determinar los precios de venta. Este problema era recurrente, ya que, a diferencia de los negocios que operan con producción en masa, los emprendedores de este grupo a menudo trabajaban bajo un modelo de producción basado en pedidos específicos, lo que complicaba aún más la definición de precios adecuados.

En respuesta a esta situación, mi proyecto se enfocó en retomar y profundizar los conceptos de costos directos e indirectos, con el objetivo de aclarar estos aspectos y proporcionar a los emprendedores herramientas prácticas para su aplicación. Este enfoque permitió avanzar en la comprensión del punto de equilibrio, un elemento fundamental que depende directamente de la correcta identificación y gestión de los costos. Al abordar esta problemática, busqué empoderar a los emprendedores para que puedan establecer precios de venta que reflejen adecuadamente sus costos, asegurando la viabilidad y rentabilidad de sus negocios.

Además, a raíz de las dudas persistentes, se generó un espacio de consultas personalizadas donde tres emprendedoras solicitaron más apoyo con el tema de costos y punto de equilibrio. Esta consulta se realizó mediante una reunión virtual, en la que compartieron sus inquietudes y preguntas. Este diálogo permitió una mayor claridad sobre los conceptos y facilitó la correcta aplicación de los costos en sus productos.

En resumen, mi proyecto no solo revisó y profundizó en los conceptos de costos directos e indirectos, sino que también proporcionó herramientas para el cálculo del punto de equilibrio, lo cual es crucial para la fijación de precios de venta que reflejen adecuadamente los costos involucrados. Este enfoque no solo clarificó conceptos fundamentales, sino que ayudó a los emprendedores a establecer precios que aseguren la rentabilidad y sostenibilidad de sus negocios.

Objetivo

Ofrecer conocimientos mediante el consultorio contable para ofrecer sesiones personalizadas y grupales a emprendedores sobre temas contables esenciales.

Utilizar ejemplos prácticos y situaciones reales durante las sesiones para facilitar la comprensión y aplicación de los conceptos.

Evaluar el impacto del consultorio contable en el entendimiento y manejo de las finanzas por parte de los emprendedores.

Metodología

El proyecto se realizó bajo el enfoque de proyección social, utilizando un consultorio contable como herramienta principal para capacitar a los emprendedores en conceptos clave de contabilidad aplicada a la gestión empresarial.

El objetivo fundamental fue fortalecer la capacidad de toma de decisiones financieras de los emprendedores mediante la implementación de un consultorio contable que brinde capacitación en contabilidad básica, punto de equilibrio, determinación de precios y rentabilidad.

Los emprendedores participan en un consultorio contable que los capacita en contabilidad básica, punto de equilibrio, determinación de precios y rentabilidad, esto les permite mejorar su capacidad para gestionar eficazmente las finanzas de sus negocios y tomar decisiones financieras informadas.

Durante las sesiones, se utilizaron presentaciones para introducir los conceptos teóricos, seguidas de ejemplos prácticos que reflejaban situaciones reales enfrentadas por los emprendedores en sus negocios.

Resultados.

Las asesorías ofrecidas mediante el consultorio contable generaron cambios significativos en la percepción y comprensión de los temas contables por parte de los emprendedores. Se registró un notable incremento en la confianza de los participantes al abordar cuestiones financieras de sus negocios, lo que les permitió tomar decisiones más informadas y mejorar su gestión empresarial.

Los emprendedores reportaron una mayor claridad en la identificación y manejo de los costos directos e indirectos, así como una mejor comprensión del punto de equilibrio, elemento crucial para la fijación de precios. Como resultado, pudieron ajustar sus estrategias comerciales, lo que condujo a un aumento en la rentabilidad y sostenibilidad de sus negocios.

El consultorio contable contó con la participación de entre 8 y 10 emprendedores, provenientes de sectores como comercio, servicios y manufactura. La mayoría de ellos poseía conocimientos básicos en contabilidad, lo que permitió adaptar las sesiones a sus necesidades específicas. En las sesiones virtuales, se ofreció apoyo a tres emprendedoras mediante una presentación y un documento en Excel con un ejercicio práctico, que les ayudó a comprender mejor la distribución de los costos directos e indirectos y a calcular su punto de equilibrio en términos de unidades y valor.

Al finalizar las sesiones, el 75% de los participantes mostró una mejora significativa en la comprensión del concepto de punto de equilibrio, logrando calcularlo correctamente para sus

negocios. Además, se observó un aumento del 70% en la capacidad de los emprendedores para determinar precios que reflejaran adecuadamente sus costos y márgenes de rentabilidad.

Un ejemplo destacado fue el de una emprendedora del sector manufacturero, quien aplicó el cálculo del punto de equilibrio aprendido durante el consultorio para ajustar los precios de uno de sus proyectos, lo que le permitió identificar su margen de rentabilidad con mayor precisión.

El 90% de los emprendedores evaluó positivamente las sesiones, destacando la claridad de las explicaciones y la relevancia de los ejemplos prácticos. Algunos participantes sugirieron ofrecer más charlas enfocadas en el manejo de costos, lo que refleja una necesidad de formación continua en este aspecto fundamental para la gestión empresarial.

Determinación de precios y rentabilidad

La fijación de precios es el proceso mediante el cual se determina la remuneración económica que recibirá una empresa por alguno de sus productos o servicios ofrecidos. La base inicial del precio de venta son los costos de producción y de distribución que conlleva cada uno de los productos (Clavijo, 2023).

Una de las percepciones más importantes para la mayoría de las personas sobre las bondades del producto depende directamente del precio, dado que es un elemento fundamental del valor, entendido como la relación entre los beneficios percibidos frente al precio y otros costos incurridos. Un alto valor indica que un producto reúne los beneficios potenciales que los consumidores esperan de él en un determinado nivel de precios, dado que existen otros factores diferentes al precio para elegir los productos, tales como: las características diferenciales, el reconocimiento de la marca, la calidad, la comodidad, entre otros (Mejía C, 2024).

La determinación de precios es un proceso clave para garantizar la sostenibilidad y el éxito de un negocio. A través de una estrategia adecuada, se puede no solo cubrir costos, sino también maximizar la percepción de valor por parte de los clientes, lo que a su vez impacta directamente en la rentabilidad y el posicionamiento en el mercado.

Por otro lado, los precios bajos pueden atraer a consumidores sensibles al costo, pero si se utilizan sin una estrategia clara, pueden reducir los márgenes de ganancia e incluso afectar la percepción de calidad. De ahí que algunas empresas opten por la creación de paquetes,

descuentos o estrategias como el precio psicológico (por ejemplo, \$9.99 en lugar de \$10), para hacer más atractivo el producto sin comprometer su valor percibido (Aleix, 2024).

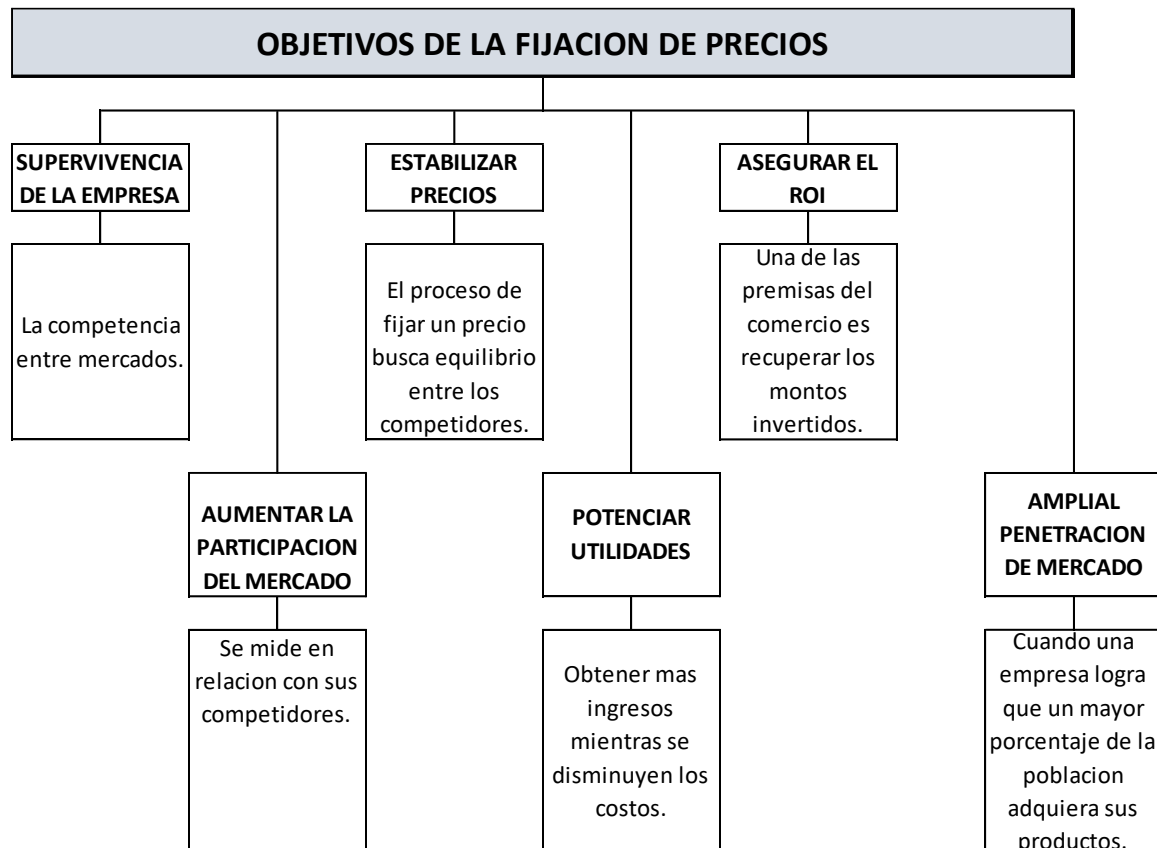


Figura 1. Objetivos de la fijación de precios

Nota: Elaboración propia

Punto de Equilibrio clave para el negocio

El punto de equilibrio es establecido a través de un cálculo que sirve para definir el momento en que los ingresos de una empresa cubren sus gastos fijos y variables, esto es, cuando logras vender lo mismo que gastas, no ganas ni pierdes, has alcanzado el punto de equilibrio, calcular el punto de equilibrio es fundamental para las empresas evaluar su rentabilidad, ya que de esta forma es posible saber cuánto necesitan vender para generar lucro (Contreras Garcia, 2021).

El punto de equilibrio es clave para cualquier empresa. Saber cuándo los ingresos cubren los costos permite tomar decisiones más acertadas. Este cálculo indica cuánto necesitas vender para no perder ni ganar. Es un indicador que mide la viabilidad financiera de un proyecto.

Además, en tiempos difíciles, como durante la pandemia, permite crear estrategias para evitar pérdidas mayores. Ayuda a planificar y ajustar la operación según las circunstancias del mercado, proporcionando una visión clara de los márgenes mínimos necesarios para la supervivencia del negocio.

Tabla 1. Diferencia de costo fijo y variable

| COSTO VARIABLE | COSTO FIJO |
|---|--|
| Un costo variable es aquel que cambia en proporción directa a la producción o venta de bienes o servicios de una empresa. | los costos fijos son aquellos que permanecen constantes independientemente de la producción o las ventas de una empresa. |
| Costo Variable = Costo Variable Unitario x Cantidad Producida/Vendida | Costo Fijo Total = Suma de todos los Costos Fijos Individuales. |
| Ejemplo: -Servicios de envío. -Materia prima. | Ejemplo: -Arrendamiento. -Salarios de personal. -Servicios. |

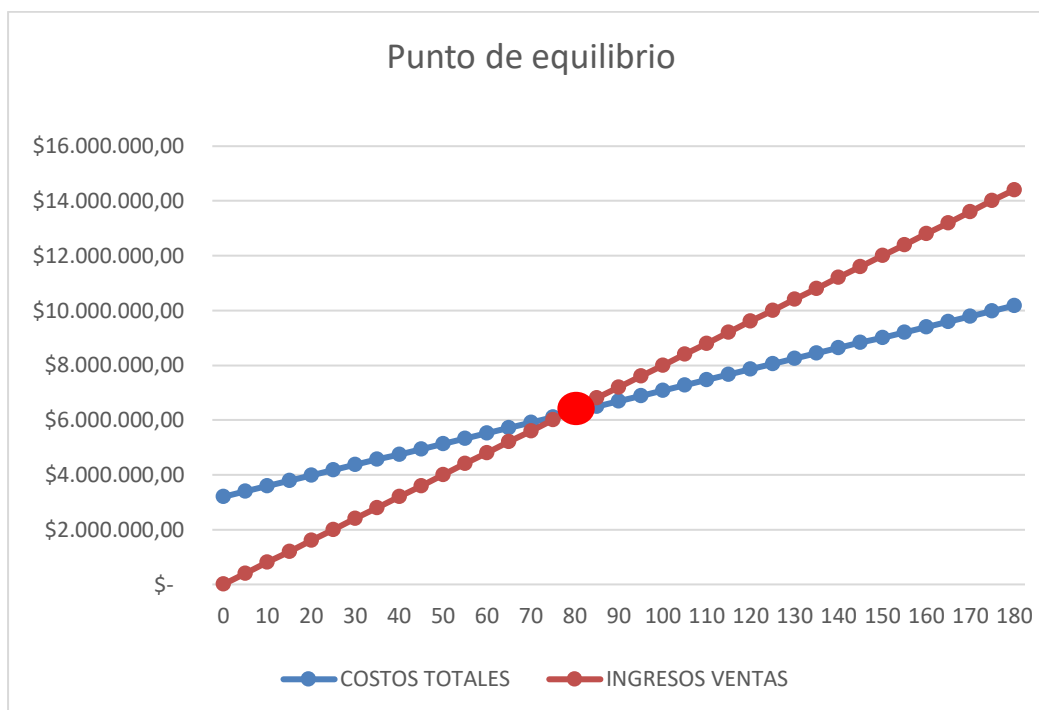


Figura 2. Representación punto de equilibrio

Nota: Elaboración propia

Contabilidad para emprendedores

La contabilidad es una disciplina que se encarga de evaluar y medir la situación económica y financiera de una empresa o de una persona natural. Esta evaluación es útil porque permite tomar decisiones informadas y que se proyecten presupuestos y metas para diferentes períodos del año. (Bonilla, 2023)

La contabilidad es clave porque con ella vas a poder prever y encaminar tu emprendimiento hacia donde lo quieres posicionar financieramente.

Mantén el control de tu inventario.

Lleva el control de tus gastos y de tus ventas.

Conoce tus deberes fiscales.

Mantener el orden es la clave del éxito en la contabilidad (Bonilla, 2023).

La contabilidad es clave para los emprendedores. Permite conocer la situación financiera del negocio y mantener un control sobre ingresos y gastos. Ayuda a cumplir con obligaciones fiscales y tomar decisiones estratégicas basadas en datos concretos. Sin ella, el manejo de los recursos se vuelve caótico. Además, es esencial para obtener financiamiento y proyectar el crecimiento del negocio. La gestión contable proporciona una base sólida para medir la rentabilidad y adaptarse a cambios en el entorno.



Figura 3. Ventajas de la contabilidad para emprendedores

Nota: Elaboración propia

Conclusiones

El consultorio contable demostró ser una herramienta eficaz para capacitar a emprendedores en aspectos fundamentales de la contabilidad y la gestión financiera. La metodología utilizada favoreció la comprensión práctica y la aplicación de conceptos contables que, de otro modo, podrían haber permanecido confusos o inaplicables para ellos.

Los resultados obtenidos resaltan la importancia de la educación financiera en el desarrollo empresarial, y la necesidad de continuar con iniciativas como el consultorio contable.

Se sugiere la implementación de un programa de seguimiento para asegurar que los emprendedores mantengan y apliquen los conocimientos adquiridos a medida que sus negocios evolucionan.

Referencias

- Aleix, R. (2024). El impacto de los precios en la percepción del valor. <https://reimagineit.es/el-impacto-de-los-precios-en-la-percepcion-del-valor/>
- Bonilla, G. (2023). <https://www.treinta.co/blog/contabilidad-basica-para-emprendedores>
- Clavijo, C. (2023). Fijación de precios: definición, factores y objetivos. <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-fijacion-de-precios>
- Contreras, J. (2021). <https://www.salesforce.com/mx/blog/punto-de-equilibrio/>
- Mejia, C. (2024). http://www.planning.com.co/bd/mercadeo_eficaz/Agosto2005.pdf

Anexos

| UNIREMINGTON CORPORACIÓN FINANCIERA | | LISTADO DE ASISTENCIA. Talento Humano. | | | GH-FR-23 Versión: 02 Fecha: 14-03-2015 | |
|---|------------|---|---------|-------------------------------|--|---------------------|
| FACULTAD - DEPENDENCIA: | | | | FECHA: 26 Junio 2024 | | |
| NOMBRE DE CAPACITACIÓN O EVENTO: Determinación de Precios y Punto de Equilibrio | | | | HORARIO: 06:00 pm - 08:00 pm. | | |
| DICTADA POR: Daniela Gualdo Bonilla | | | | GRUPO: | | |
| No. | CEDULA | NOMBRE | CARGO | DEPENDENCIA | EMAIL (Correo Electrónico) | FIRMA |
| 1 | 43991444 | Molly Padilla | | | molly.padilla@yahoo.es | Molly P. |
| 2 | 43152308 | Astrid J. Marín | | | creando.una@msia.com | Astrid J. Marín |
| 3 | 43668847 | Claudia P. Ramirez | | | clauz19@gmail.com | Claudia P. R. |
| 4 | 42791609 | Claudia Arce J. | | | clauce@den.com | Claudia Arce J. |
| 5 | 43036535 | Rocio Hernandez | | | recreando58@gmail.com | Rocio H. Z. |
| 6 | 42777895 | En Adriana Arce J. | | | adrianaarce29@hotmail.com | En Adriana Arce J. |
| 7 | 103599036 | Perla J. Alvarez C. | | | gofaderechos@gmail.com | Perla J. Alvarez C. |
| 8 | 1045026824 | Daniela Gualdo | Asesora | | dgualdo45@gmail.com | Daniela |
| 9 | | | | | | |
| 10 | | | | | | |
| 11 | | | | | | |
| 12 | | | | | | |

Imagen 1. Asistencia Capacitación del 26 junio 2024

Nota: La capacitación es orientada al tema “Determinación de precio y Rentabilidad”, en esta capacitación se refuerza también el tema en costos.

| UNIREMINGTON | | LISTADO DE ASISTENCIA. | | | GH-FR-23 Versión: 02 Fecha: 14-03-2015 | |
|--|------------|------------------------|---------------|--|--|--------------------|
| Talento Humano. | | | | | | |
| FACULTAD - DEPENDENCIA: Facultad Ciencias Contables | | | | FECHA: 10 Julio 2024 | | |
| NOMBRE DE CAPACITACIÓN O EVENTO: Punto de equilibrio | | | | HORARIO: 06:00pm - 08:00pm | | |
| DICTADA POR: Daniela Gualdo Bonilla | | | | GRUPO: Mesa de desarrollo económico el Guapala | | |
| No. | CEDULA | NOMBRE | CARGO | DEPENDENCIA | EMAIL (Correo Electrónico) | FIRMA |
| 1 | 47777895 | For Adriana Abola | Jal (Faltosa) | Jal | adriana729@hotmail.com | For Adriana Abola |
| 2 | 43668817 | Claudia P. Ramirez | Empresadora | | claur219@gmail.com | Claudia P. Ramirez |
| 3 | 1050861006 | Jerónimo Valencia | Emprendedor | | jerorborde@gmail.com | Jerónimo |
| 4 | 1022142742 | Juan José Ruiz V. | Emprendedor | | juanjoserui2velez@gmail.com | Juan José |
| 5 | 1013354284 | Mitina Martínez | Emprendedor | | MitinaMartinezDgardo@gmail.com | Mitina |
| 6 | 43036535 | Rocio Hernández | Emprendedora | | Recreando53@gmail.com | Rocio H |
| 7 | 43152308 | Alejo Marin | Emprendedor | | creandoamistista@gmail.com | Alejo |
| 8 | 43-903-850 | Jheny Alexander Velez | Coordinador | MDEC-15 | alexavelez0914@hotmail.com | Jheny |
| 9 | 14890963 | Rubén D. Rojas | Docente | UNIREMINGTON | ruben.rojas@uniremington.edu | Rubén |
| 10 | 1045026824 | Daniela Gualdo | Asesora | | daniela.gualdo.6824@uniremington.edu | Daniela |
| 11 | | | | | | |
| 12 | | | | | | |

Imagen 2. Asistencia Capacitación 10 julio 2024

Nota: La capacitación se enfoca en el tema “Punto de equilibrio clave para el negocio”, en esta capacitación se refuerza también el tema en costos directos e indirectos para comprender mejor el tema inicial.


|  LISTADO DE ASISTENCIA Talento humano. | | | | | | |
|---|-----------|-----------------------|---------|------------------|---|----------------------|
| FACULTAD-DEPENDENCIA: Facultad de Ciencias Contables | | | | | FECHA: 17/07/2024 | |
| NOMBRE DE CAPACITACION O EVENTO: Contabilidad para emprendedores | | | | | HORARIO: 06:00pm - 08:00pm | |
| DICTADA POR: Daniela Giraldo Benilla | | | | | GRUPO: Mesa de desarrollo economico- | |
| Nº. | CEDULA | NOMBRE | CARGO | DEPENDENCIA | CORREO | FIRMA |
| 1 | 43739386 | Maryol Aristizabal | | | maryolr@hotmail.com | Maryol R |
| 2 | 43991494 | Marily Evelyn Padilla | | | marily.padilla@yahoo.es | Marily P. |
| 3 | 71641873 | Luis Alberto Guerra | Asesor | Asesor | luisalberto.guerra@hotmail.com | Luis A. |
| 4 | 43152308 | Asimí del Arco | | | asimidielarco@hotmail.com | Asimí |
| 5 | 43668247 | Claudia P Ramirez | | | claur219@gmail.com | Claudia P. Ramirez |
| 6 | 42772895 | Juz Adriana Arellano | Juz | Estudiante | adrianaar29@hotmail.com | Juz Adriana Arellano |
| 7 | 445026824 | Daniela Giraldo | Asesora | Estudiante Remig | daniela.giraldo6824@uniremington.edu.co | Daniela |
| 8 | | | | | | |
| 9 | | | | | | |
| 10 | | | | | | |
| 11 | | | | | | |
| 12 | | | | | | |
| 13 | | | | | | |
| 14 | | | | | | |
| 15 | | | | | | |
| 16 | | | | | | |

Imagen 3. Asistencia Capacitación 17 julio 2024

Nota: La capacitación se centra en el tema “Contabilidad general para emprendedores”, brindando herramientas que les ayudaran a llevar de manera más organizada su contabilidad.

| | | |
|---|---|---------------|
|  | SOLICITUD DEL SERVICIO DE ASESORIA EMPRESARIO CONSULTORIO CONTABLE | Código: |
| | | Versión: 01 |
| | | Página 1 de 1 |

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Numero Solicitud: 0001

Fecha: 02/10/2024

| INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA | | | |
|--|--------------------------|---------------------------------|------------------|
| Empresa: | FILARTE | | |
| Representante Legal: | DANIELA BRAND BETANCUR | | |
| NIT: | | | |
| Actividad: | VELAS ARTESANALES | | |
| Teléfono | 3146406604 | Fax | Celular |
| Dirección | CARRERA 74 # 53 – 118 | | |
| E-Mail | DANIBRAND.DBB@GMAIL.COM | | |
| DESCRIPCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA ACTUAL | | | |
| <p>Dudas Respecto a la identificación de los costos directos e indirectos y claridad sobre el punto de equilibrio.</p> | | | |
| OBSERVACIONES: | | | |
| <p>Danos tu opinión</p> <ul style="list-style-type: none"> • Super buena, explica muy bien y es atenta a las inquietudes y solicitudes que se le realizan para entender mejor el tema | | | |
| | | Tiempo destinado a la solución: | 01:40 Horas |
| Firma Coordinador Consultorio | Firma Asesor Consultorio | Firma Estudiante | Firma Empresario |
| <p>Dudas Respecto a la identificación de los costos directos e indirectos y claridad sobre el punto de equilibrio</p> | | | |
| ELABORÓ: | REVISÓ: | APROBÓ: | |
| Nombre: | Nombre: | Nombre: | |
| Fecha: | Fecha: | Fecha: | |

Imagen 4.1. Opinión de Daniela Brand Betancur

| | | |
|---|---|---------------|
|  | SOLICITUD DEL SERVICIO DE ASESORIA EMPRESARIO CONSULTORIO CONTABLE | Código: |
| | | Versión: 01 |
| | | Página 1 de 2 |

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Numero Solicitud: 0002

Fecha: 02/10/2024



| INFORMACIÓN BÁSICA DE LA EMPRESA | | | | |
|---|--|---|---|-------------|
| Empresa: | ARROCITO EN BAJO | | | |
| Representante Legal: | Andrea Gallego Duque | | | |
| Nit: | 43838353 | | | |
| Actividad: | | | | |
| Teléfono | 3006044061 | Fa x | | Celul ar |
| Dirección | Medellin | | | |
| E-Mail | andregd25153@gmail.com | | | |
| DESCRIPCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA ACTUAL | | | | |
| <p>Dudas Respecto a la identificación de los costos directos e indirectos y claridad sobre el punto de equilibrio.</p> | | | | |
| OBSERVACIONES: | | | | |
| <p>Muy agradecida con la intervención de la institución por medio de Daniela Giraldo, muchísimas gracias a ella, ya que su apoyo y lo enseñado fue de gran ayuda, despejó muchas dudas que tenía al respecto sobre el tema de Costos y lo que tiene que ver sobre cómo lograr tener esta información de la forma más precisa y correcta posible que aunque es un tema tan extenso, fue demasiado clara, profesional, amable y con muy buena disposición en las indicaciones y el paso a paso que debo seguir para poder mejorar el proceso para que sea más fácil entenderlo y aplicarlo en la medida de lo que necesito.</p> | | | | |
| | | | Tiempo destinado a la solución: | 01:40 Horas |
| Firma Coordinador Consultorio | Firma Asesor Consultorio |  Firma Estudiante |  Firma Empresario | |

Imagen 4.2. Opinión de Andrea Gallego Duque

Nota: La asesoría se realiza por medio virtual y permite una indagación más amplia sobre el tema de costos directos e indirectos y el punto de equilibrio para despejar diferentes dudas.

Clasificación de los costos de tu negocio

| Costos indirectos(fijos) | | Costos directos(variables) | |
|---------------------------|-------|----------------------------|-------|
| Costos de venta | Valor | Materias primas | Valor |
| PRECIO DE VENTA | | \$ 44.000,00 | |
| Margen de Ganancia | | 59,8% | |

| | |
|-------------------|------------------|
| Venta en Unidades | 375 |
| Venta en Valor | \$ 16.517.031,62 |

| UNIDADES PRODUCIDAS | COSTOS TOTALES | INGRESOS VENTAS |
|---------------------|------------------|------------------|
| 0 | \$ 9.870.000,00 | \$ - |
| 15 | \$ 10.335.607,10 | \$ 660.000,00 |
| 30 | \$ 10.401.214,20 | \$ 1.320.000,00 |
| 45 | \$ 10.466.821,30 | \$ 1.980.000,00 |
| 60 | \$ 10.532.428,40 | \$ 2.640.000,00 |
| 75 | \$ 11.398.035,50 | \$ 3.300.000,00 |
| 90 | \$ 11.463.642,60 | \$ 3.960.000,00 |
| 105 | \$ 11.729.249,70 | \$ 4.620.000,00 |
| 120 | \$ 11.994.856,80 | \$ 5.280.000,00 |
| 135 | \$ 12.260.463,90 | \$ 5.940.000,00 |
| 150 | \$ 12.526.071,00 | \$ 6.600.000,00 |
| 165 | \$ 12.791.678,10 | \$ 7.260.000,00 |
| 180 | \$ 13.057.285,20 | \$ 7.920.000,00 |
| 195 | \$ 13.322.892,30 | \$ 8.580.000,00 |
| 210 | \$ 13.588.499,40 | \$ 9.240.000,00 |
| 225 | \$ 13.854.106,50 | \$ 9.900.000,00 |
| 240 | \$ 14.119.713,60 | \$ 10.560.000,00 |
| 255 | \$ 14.385.320,70 | \$ 11.220.000,00 |
| 270 | \$ 14.650.927,80 | \$ 11.880.000,00 |

Punto de equilibrio

learns.microsoft.com está compartiendo una ventana.

Imagen 5. Asesoría virtual 03 octubre 2024

| | | |
|---|---|---------------|
|  | SOLICITUD DEL SERVICIO DE ASESORIA EMPRESARIO CONSULTORIO CONTABLE | Código: |
| | | Versión: 01 |
| | | Página 1 de 1 |

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
CONSULTORIO CONTABLE

Número Solicitud: 0001

Fecha: 03/10/2024



| INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA | | | |
|---|-------------------------------|---|------------------|
| Empresa: | Anal Repostería | | |
| Representante Legal: | Vigibet Isabel Rodríguez Piña | | |
| NIT: | 700260350-7 | | |
| Actividad: | Repostería artesanal | | |
| Teléfono | Fax | Celular | 3002137537 |
| Dirección | Cra 88 #37a - 37 | | |
| E-Mail | info@analreposteria.com | | |
| DESCRIPCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA ACTUAL | | | |
| Dudas Respecto a la identificación de los costos directos e indirectos y claridad sobre el punto de equilibrio. | | | |
| OBSERVACIONES: | | | |
| Danos tu opinión | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> Gracias a Daniela por su colaboración y tiempo, mi interés era confirmar que mis cálculos de costos directos e indirectos están bien, pero más que todo es conocer sobre el punto de equilibrio y el punto de equilibrio cuando son muchos productos. | | | |
| | | Tiempo destinado a la solución: | 01:40 Horas |
|  | |  | |
| Firma Coordinador Consultorio | Firma Asesor Consultorio | Firma Estudiante | Firma Empresario |

Imagen 5.1. Opinión de Vigibet Isabel Rodríguez Piña

Nota: La asesoría se hace por medio de teams, donde se logra clarificar el tema en costos mediante apoyo de presentaciones y un ejercicio práctico.

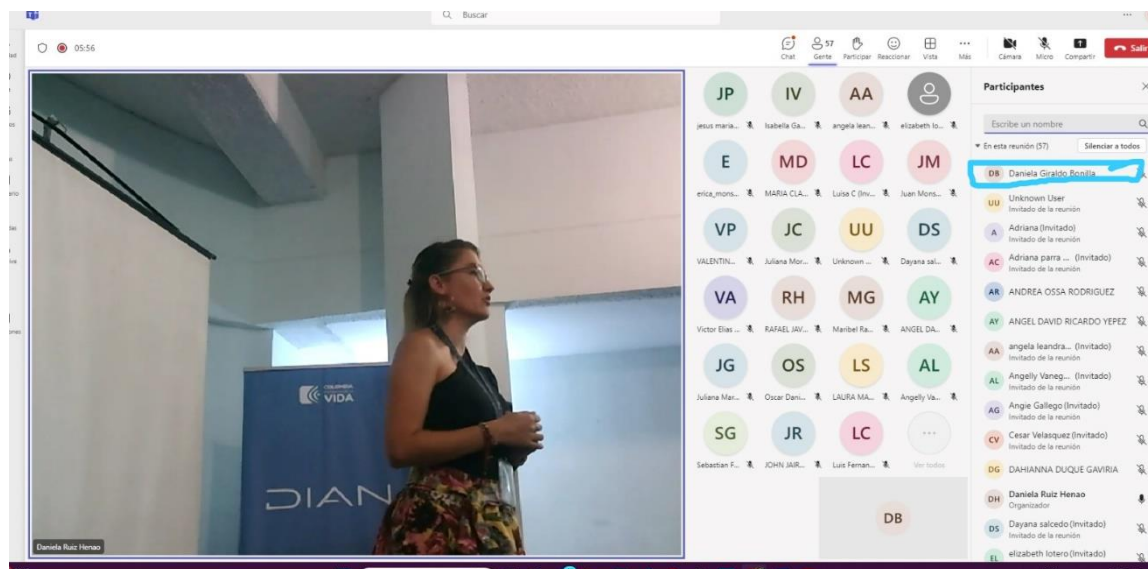


Imagen 6. Capacitación 14 febrero 2024 NAF Tributario

Nota: En la capacitación profundizan sobre el Registró Único Tributario, su contenido y la manera como se debe diligenciar.

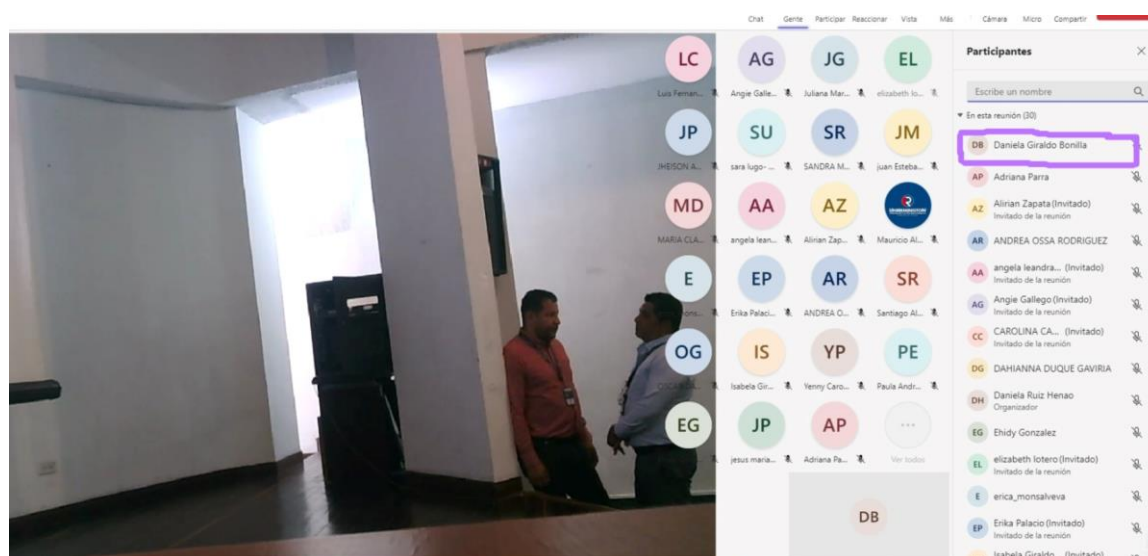


Imagen 7. Capacitación del día 15 febrero 2024 por parte de la DIAN

Nota: Capacitación sobre el PQRS de la plataforma DIAN y su función.

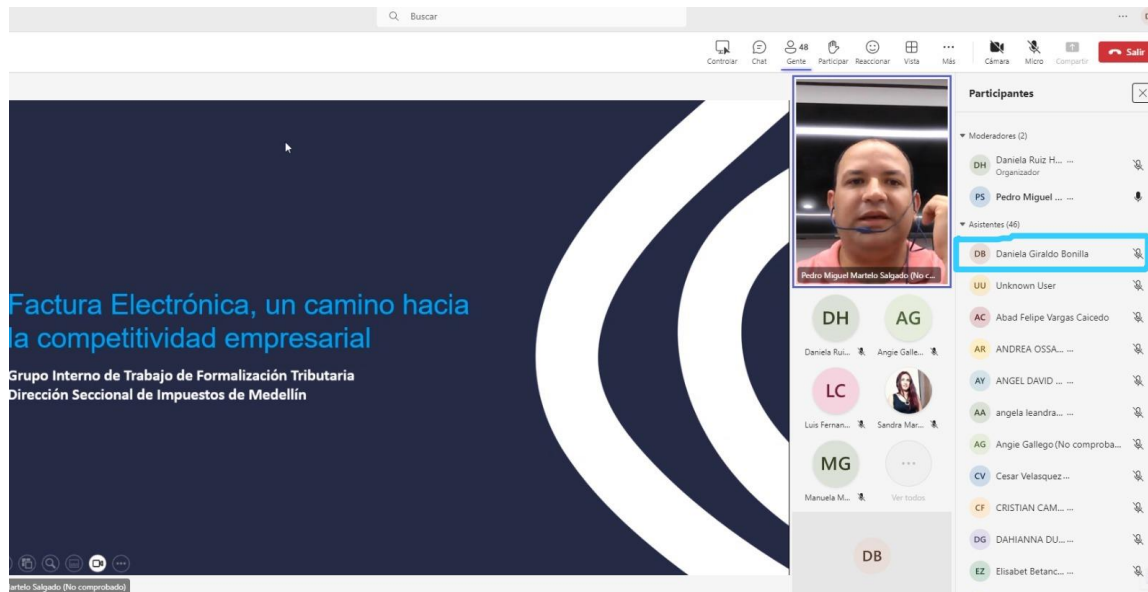


Imagen 8. Capacitación del día 20 febrero 2024 por parte de la DIAN

Nota: En esta capacitación la DIAN se centra en las novedades para la presentación de renta persona jurídica e inician con el tema de la Factura y sistemas de control.

The image shows a Zoom meeting interface. At the top, there are control icons for 'Controlar', 'Chat', 'Gente' (64), 'Participar', 'Reaccionar', 'Vista', 'Más', 'Cámara', 'Micro', 'Compartir', and a red 'Salir' button. The main content area displays a slide with the DIAN logo and the title 'Factura Electrónica'. Below the title is a video of a man speaking, identified as Pedro Miguel Martelo Salgado. To the right, a 'Participantes' panel lists 63 attendees, with 'DB Daniela Giraldo Bonilla' highlighted in a blue box. The bottom of the screen shows a Windows taskbar with various application icons and a system tray displaying 'ESP LAA', '1:10 p. m.', and '23/02/2024'.

Imagen 9. Capacitación por parte de la DIAN 23 febrero 2024

Nota: Capacitación sobre las novedades de la facturación electrónicas, sistema de control, facturación en línea y documento soporte.

| ASISTENCIA NAF TRIBUTARIO | | | | | | | | | | | | |
|--|------------------------------------|------------|------------|--------------|------------|------------|------------|------------|--------------|------------|------------|---|
| x= No asistió | | | | | | | | | | | | |
| Asistencia Jornada capacitación NAF- DIAN Febrero 2024 | | | | | | | | | | | | |
| ID | Nombre completo | lunes 12 | martes 13 | miércoles 14 | jueves 15 | viernes 16 | lunes 19 | martes 20 | miércoles 21 | jueves 22 | viernes 23 | Habilitados para continuar con el proceso en el consultorio contable. |
| 1 | Abad Felipe Vargas Caicedo | Presencial | presencial | Presencial | Presencial | Virtual | x | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Habilitado |
| 2 | Alejandra Catherine Arboleda Munoz | Presencial | presencial | Presencial | Presencial | Virtual | x | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Habilitado |
| 3 | Daniela Giraldo Bonilla | Presencial | virtual | Virtual | Virtual | Virtual | x | x | x | x | x | No Habilitado |
| 4 | Daniela Quintero Castrillon | Virtual | virtual | Virtual | Virtual | x | x | x | x | x | x | Habilitado |
| 5 | Jhan Franco Mendoza Gonzalez | Presencial | presencial | Presencial | Presencial | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | No Habilitado |
| 6 | Juan Camilo Díaz Esquivel | Virtual | presencial | Presencial | Presencial | x | Virtual | x | Virtual | x | x | Habilitado |
| 7 | Lesly Milena ordonez rincon | Presencial | presencial | Presencial | Presencial | x | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Habilitado |
| 8 | Leydi Juleni Escudero Urrego | Presencial | presencial | Presencial | x | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | No Habilitado |
| 9 | Ludy Yareisy Penalzoza Pabon | Virtual | virtual | Virtual | Virtual | x | x | x | x | x | x | Habilitado |
| 10 | Luis Fernando Perez Castro | Virtual | virtual | Virtual | x | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Habilitado |
| 11 | Luz Elena Mina Sánchez | Presencial | presencial | presencial | presencial | presencial | presencial | presencial | presencial | presencial | presencial | Habilitado |
| 12 | Manuela Marin Garcia | Presencial | presencial | Presencial | Presencial | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Habilitado |
| 13 | Maria Alejandra Ruiz Orozco | Presencial | presencial | x | Presencial | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Habilitado |
| 14 | Marlon Audiver Garcez Dias | Virtual | virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Habilitado |
| 15 | Mauricio alejandro Ovalle Zapata | Presencial | presencial | Presencial | Presencial | Presencial | Presencial | Presencial | Presencial | Presencial | Presencial | Habilitado |
| 16 | Oswaldo Arbey Martinez Diaz | Presencial | presencial | Presencial | Presencial | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Habilitado |
| 17 | Sandra Maria Cardona Garcia | Virtual | presencial | Presencial | x | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | No Habilitado |
| 18 | Victor Elias Celis Aviles | Virtual | virtual | Virtual | x | x | x | x | x | x | x | Habilitado |
| 19 | Yenny Carolina Aponte Prieto | Virtual | virtual | Virtual | x | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Habilitado |
| 20 | Yohana Katherine Meneses Garcia | Virtual | virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | Virtual | No Habilitado |
| 21 | Yuliza Nileth Vidal Munoz | x | virtual | x | x | x | x | x | x | x | x | |

Imagen 10. Listado de estudiantes aprobación en el proceso de capacitación por parte de la Universidad.

Nota: La Universidad Remington publica el listado de estudiantes que, tras haber cumplido con su asistencia a las capacitaciones de la DIAN, avanzan al proceso práctico.