



LECCIONES PARA PEQUEÑOS COMERCIANTES:

Tributación y administración.

Elaborado por:

Nicole Iveth Alvarado Díaz.
Karen Tatiana Arias Bermudez.



LECCIONES PARA PEQUEÑOS COMERCIANTES: TRIBUTACIÓN Y ADMINISTRACIÓN

Cartilla de aprendizaje.
Anexo a trabajo de grado - Monografía.

Universidad de Cundinamarca - Extensión Facatativá.
Programa de Contaduría Pública - 2023.

Elaborado por:
Nicole Iveth Alvarado Díaz.
Karen Tatiana Arias Bermudez.

Imágenes recuperadas de: [Canva.com](https://www.canva.com)



UDEC
UNIVERSIDAD DE
CUNDINAMARCA



Agradecimientos

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables
Universidad de Cundinamarca
Extensión Factativa

ÍNDICE

CONTENIDO

| | |
|---------------------------------------|-----------|
| Introducción | <u>5</u> |
| Aspectos tributarios | |
| Ser comerciante en Colombia | <u>7</u> |
| Beneficios de ser pequeño comerciante | <u>8</u> |
| Regímenes tributarios en Colombia | <u>9</u> |
| Responsabilidades tributarias | <u>14</u> |
| Costos y gastos | <u>16</u> |
| Precio del producto | <u>17</u> |
| Punto de equilibrio | <u>18</u> |
| Facturación | <u>21</u> |
| Aspectos administrativos | |
| Organigramas - Importancia | <u>24</u> |
| Matriz DOFA | <u>26</u> |
| Nomina de pago | <u>28</u> |
| Contrato de trabajo | <u>29</u> |
| Control de proveedores | <u>30</u> |
| Beneficios del buen manejo financiero | <u>31</u> |
| Asesoría NAF | <u>31</u> |
| Referencias | <u>33</u> |



INTRODUCCIÓN

Uno de los aspectos más críticos para cualquier negocio, sin importar su tamaño, es el cumplimiento de sus obligaciones tributarias. En Colombia, los pequeños comerciantes están sujetos a una serie de impuestos y regulaciones que, si no se manejan adecuadamente, pueden afectar significativamente las finanzas de sus negocios. La falta de conocimiento en este ámbito puede llevar a multas, sanciones y, en casos graves, al cierre de sus establecimientos.

Además de las consecuencias legales, la falta de comprensión de los aspectos tributarios también puede limitar el crecimiento de los negocios y su capacidad para invertir en mejoras y expansión. El dinero que podría destinarse a la expansión de un pequeño comercio, contratación de personal o mejora de productos y servicios a menudo se desvía hacia el pago de impuestos evitables debido a la falta de conocimiento sobre deducciones y exenciones fiscales.

Por otra parte, la gestión administrativa adecuada es otra pieza fundamental en el rompecabezas del éxito empresarial. La administración eficiente de recursos, inventario y finanzas es esencial para mantener la estabilidad y la rentabilidad en cualquier negocio, por ello, los pequeños comerciantes que no cuenten con habilidades administrativas sólidas corren el riesgo de experimentar problemas como pérdidas financieras, inventario ineficiente y problemas de flujo de efectivo.

Si bien la presente cartilla es una herramienta valiosa, las asesorías personalizadas añaden un nivel adicional de apoyo. Por ello, se pretende crear un enlace con los Núcleos de Apoyo Contable y Fiscal, del programa de Contaduría Pública de La Universidad de Cundinamarca, extensión Facatativá, que ofrecerá asesorías gratuitas a los pequeños comerciantes, demostrando un compromiso genuino con el éxito de estos. Permitiendo abordar desafíos concretos, comprender mejor sus necesidades financieras y administrativas, y tomar decisiones más informadas.

Ante la necesidad de fortalecer los conocimientos los pequeños comerciantes de Funza en materia tributaria y administrativa, surge la idea de diseñar y utilizar la presente cartilla educativa, como una guía accesible y amigable que ayudaría a los comerciantes, la cual contiene información clave, así como consejos prácticos y plantillas que pueden ser útiles para una gestión tributaria y administrativa eficiente, brindando así a los pequeños empresarios las herramientas necesarias para tomar decisiones informadas y llevar sus negocios al siguiente nivel.





**ASPECTOS
TRIBUTARIOS**



SER COMERCIANTE EN COLOMBIA

Alrededor del mundo el proceso de intercambio por medio del comercio es una actividad muy importante, en Colombia, de acuerdo con el **artículo 10 del Código de Comercio**, se consideran comerciantes “aquellas personas que profesionalmente se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles.” Es decir, son aquellos ciudadanos que desempeñan actividades u operaciones de tipo mercantil que se encuentran habilitados legalmente para ejercer el comercio. Estas actividades son especificadas de igual modo en el **artículo 20 del Código de Comercio**, y entre ellas se encuentran las siguientes:

- Comprar bienes con el propósito de venderlos.
- Vender bienes.
- Comprar bienes muebles con propósito de arrendarlos.

Para efectos legales, un ciudadano ejerce el comercio en los siguientes casos:

1. Cuando se halle inscrito en el registro mercantil.
2. Cuando tenga establecimiento de comercio abierto.
3. Cuando se anuncia al público como comerciante por cualquier medio.

Así mismo, es importante recordar que la calidad de comerciante es obtenida aun cuando la actividad comercial es llevada a cabo por un tercero, un intermediario o un apoderado, y debe ser desarrollada de manera constante y no solamente ser un evento ocasional.

Por ejemplo: Una persona que vende su motocicleta con el objetivo de reemplazarla, sin ninguna finalidad comercial; respondería claramente a una actividad comercial porque está llevando a cabo la compra de un bien mueble, sin embargo, es un evento ocasional y no compete a una actividad profesional, ni permanente.

Por otra parte, cuando se hace referencia a un pequeño comerciante, tal y como lo indica su nombre, se refiere a un participante del mercado, el cual su actividad de compra y venta es lo suficiente pequeña como para estar exenta de ciertos requisitos reglamentarios, los cuales serán explicados más adelante.

Teniendo claridad en esto, **¿Cuáles son los deberes que tiene un comerciante?**

Nuevamente, es importante tener en cuenta lo establecido por **el Código de Comercio**, en su **artículo 19** se dice que las obligaciones para los comerciantes son:

1. Realizar su matrícula de registro mercantil
2. Inscribir en el registro mercantil todos los libros, actos y documentos que la ley así lo exija
3. Llevar contabilidad de acuerdo con las disposiciones legales
4. Llevar el archivo de documentos a partir de lo previsto por la ley
5. No llevar a cabo prácticas de competencia desleal





BENEFICIOS DE SER PEQUEÑO COMERCIANTE

Ser pequeño comerciante en el **municipio de Funza** trae consigo diversos beneficios, entre ellos desde la administración y el consejo, se brindan diversos incentivos económicos, por ejemplo para el año 2021 se beneficiaron a **447 comerciantes** con una inversión de \$1.229 millones que se financiaron por la gobernación, la alcaldía y el consejo municipal.

Así mismo, el municipio cuenta con el **Fondo de Emprendimiento**, que es acompañado por el **Plan Semilla**, que tienen como propósito apalancar a los emprendedores y pequeños comerciantes, quienes son los que generan mayor competitividad en el territorio.

En aspectos tributarios, el municipio de Funza, en el **Acuerdo 021 de 2017**, señala diversos beneficios, entre ellos se encuentran:

- Beneficios base gravable especial - zona industrial (Artículo 80)
- Beneficios base gravable especial - zona francas (Artículo 80)
- Estímulos tributarios a las nuevas empresas (Artículo 100)
- Beneficios para las nuevas empresas (Artículo 103)
- Exoneraciones para nuevas empresas (Artículo 104)





REGIMENES TRIBUTARIOS

Para poder abordar los regímenes tributarios que actualmente existen en el país, es importante conocer que, **el objetivo del sistema tributario**, de acuerdo con lo planteado por la **OCDE** (Organización para la cooperación y el desarrollo económico), es garantizar el financiamiento del gasto, siendo un instrumento reasignativo, que siempre debe mantener la estructura progresiva y el alcance para recaudar todos los recursos que sean necesarios para financiar la inversión tanto social como pública, es decir busca el cubrimiento de las necesidades de la sociedad en general.

De acuerdo a las cifras suministradas por la **DIAN**, aproximadamente el 5% de los colombianos son quienes pagan el 95% de los impuestos, y el 65% de la economía no reporta sus ingresos a las autoridades tributarias, debido a que existe un nivel elevado de informalidad.

El Sistema Tributario en Colombia, cuenta con **una división de tres regímenes**, los cuales son:

- **Responsable de IVA** antes Régimen Común, el cual es la regla general respecto del régimen al que se debe someter el contribuyente.
- **No Responsable de IVA** antes Régimen Simplificado que cobija a los minoristas y al sector agrícola y ganadero. Régimen Simple de Tributación (en adelante RST) un sistema para el pago de impuestos que se declara anualmente y se paga con anticipos bimestrales.
- **Régimen Especial** (en Renta) donde se encuentran comprendidas las Entidades Sin Ánimo de Lucro (ESAL).

El régimen común y el régimen simplificado son los términos que anteriormente se daba a los responsables de recaudar y entregar a la DIAN el Impuesto al Valor Agregado (IVA), los cuales fueron eliminados con La Ley 1943 de 2018: Ley de Financiamiento, que a pesar de ser declarada inexecutable y ser reemplazada por la Ley de Crecimiento Económico, el cambio en la denominación de estos dos regímenes se mantuvo y en la actualidad son conocidos como:

- Régimen común: responsable del IVA
- Régimen simplificado: no responsable del IVA

Es decir que, si usted como pequeño comerciante pertenece al régimen común, ahora es denominado como responsable del IVA y cuenta con la obligación de recaudar impuestos y facturar electrónicamente. Para poder tener claridad entre las diferencias de los regímenes, a continuación se presentan sus características y sus obligaciones.



RESPONSABLES DEL IVA (RÉGIMEN COMÚN)

Son responsables del IVA todas aquellas que venden productos o prestan servicios gravados con el Impuesto al Valor Agregado (IVA) es decir:

| Personas jurídicas | Personas naturales | Usuarios aduaneros |
|--|---|---|
| Aquellos que comercializan o venden productos o servicios que están gravados con dicho impuesto. | Son responsables si además de vender productos o servicios gravados con IVA, superan determinados toques o ingresos, es decir, que incumplen uno o varios requisitos para pertenecer al grupo de los no responsables del IVA. | Cuyas labores comerciales se relacionen con actividades gravadas con IVA. |

Servicios gravados con IVA: Para ser responsable del IVA, debe de firmar un contrato de prestación de servicios cuyo valor individual supere los \$148.442.000 para el año 2023, teniendo en cuenta esto, usted deberá inscribirse como tal o actualizar su RUT, previo a la firma de dicho contrato.

Obligaciones de los responsables del IVA. Además de las obligaciones como comerciante, también debe:

- Recaudar el IVA, reportarlo y entregar el dinero a la DIAN
- Inscribirse en el RUT o hacer la actualización en caso de haber pertenecido al grupo de los no responsables del IVA
- Presentar declaración de renta a la DIAN
- Expedir factura electrónica

NO RESPONSABLES DEL IVA (RÉGIMEN SIMPLE)

De acuerdo con el artículo 437 del Estatuto tributario, son consideradas como no responsable del IVA, las personas naturales, comerciantes y los artesanos, que sean minoristas, así como, los pequeños agricultores y los ganaderos y aquellos que presten servicios que no superen el tope anteriormente establecido, en la medida en que posean estas características:

1. Los ingresos brutos totales derivados de su actividad comercial, son menores a 3.500 UVT (Unidades de Valor Tributario).
2. Cuentan con solo un local, establecimiento comercial, sede, oficina o negocio.
3. En el lugar donde ejercen su labor comercial, no desarrollan actividades que impliquen la explotación de activos intangibles como franquicias, concesiones, regalías o autorizaciones.
4. No son usuarios aduaneros.
5. Durante el año en curso o el anterior no han firmado contratos de venta de bienes o prestación de servicios, gravados por valor igual o superior a 3500 UVT.
6. La suma de las consignaciones bancarias, depósitos o inversiones financieras asociadas a su nombre y hechas durante el año en curso o el anterior no superan las 3.500 UVT.

Obligaciones de los no responsables del IVA:

Además de las obligaciones como comerciante, también debe:

- Mostrar en un lugar visible al público el certificado de inscripción al RUT, en el cual se expresa que pertenece al grupo de los no responsables del IVA.
- Entregar toda la información que le solicite la DIAN.
- Informar a la DIAN en caso de que cesen sus actividades comerciales.



Topes para no ser responsable del IVA en el 2023

Las personas naturales serán responsables del IVA si en el 2023 superan los siguientes topes establecidos en el artículo 437 del estatuto tributario, que para el 2023 son los siguientes:

| Ingresos | Tope |
|---------------------------------|---------------|
| 2022 | \$133.014.000 |
| 2023 | \$148.442.000 |
| Consignaciones bancarias | |
| 2022 | \$133.014.000 |
| 2023 | \$148.442.000 |
| Contratos celebrados | |
| 2022 | \$133.014.000 |
| 2023 | \$148.442.000 |

RÉGIMEN SIMPLE DE TRIBUTACIÓN (RST)

El Régimen Simple de Tributación - **RST**, es un sistema para el pago de impuestos que se declara anualmente y se paga con anticipos bimestrales, al cual pueden acceder tanto personas naturales como personas jurídicas de manera voluntaria. Tiene como objetivo beneficiar a los empresarios y emprendedores para que, a la hora de realizar el pago de sus impuestos, puedan ahorrar gracias a la unificación de los tributos con tarifas más bajas que son liquidadas conforme a los ingresos de cada contribuyente.

La declaración anual del régimen simple de tributación consolidada se presenta en el formulario 260, que incluye el impuesto de renta, el impuesto de industria y comercio, y el impuesto al consumo, mientras que los anticipos se presentan en el formulario 2593.

Impuesto al Valor Agregado en el RST: En el caso del IVA, los contribuyentes que decidan voluntariamente ser parte del Régimen Simple de Tributación (RST), estarán obligados a cobrar y facturar el IVA generado en sus operaciones, a excepción de las tiendas, minimercados y peluquerías que se encuentran descritas en el artículo 908 del Estatuto Tributario.

Beneficios.

Pertenecer a este régimen de manera voluntaria, le permitirá obtener diversos beneficios, entre ellos se encuentran los siguientes:

- **Mejor flujo de caja:** Los contribuyentes que estén en el RST, no deberán presentar impuesto a la renta, (A excepción si tiene retenciones por conceptos laborales) ni presentar ICA si fuera el caso.



- **Excepción de IVA:** Como se mencionó con anterioridad, todas las tiendas pequeñas, minimercados y peluquerías que ejerzan esta actividad económica de forma única están exentos del impuesto a las ventas.
- **Menos costos tributarios:** El contribuyente puede anticipar los pagos de Renta (Simple), Impuesto Nacional al Consumo para el expendio de comidas y bebidas, Ganancia Ocasional, Industria y Comercio, Retención en la fuente y declaración y pago a través de medios electrónicos.
- **Firma electrónica:** Los contribuyentes del RST, podrán inscribirse en el RUT, y obtener el mecanismo de firma electrónica de manera gratuita.
- **Reducción de costos por contratación:** Los pagos que el empresario realice por concepto de salario o aportes de pensión a sus colaboradores, no serán tenidos en cuenta en este Régimen, y además podrá quedar exonerado del pago de parafiscales y salud, de acuerdo con lo establecido en el artículo 114 del Estatuto Tributario
- **Descuento del 4x1000:** Las personas que pertenezcan desde el 2023 en el Régimen, podrán descontar de su declaración el Gravamen a los Movimientos Financieros (GMF) que haya sido pagado durante el año gravable correspondiente, aun así no tenga relación con la actividad económica que lleguen a desarrollar.

¿Puedo ser parte del Régimen Simple de Tributación?

Usted puede ser parte del Régimen Simple de Tributación de manera voluntaria si:

- Es una persona natural que tiene empresa o profesión liberal, o es una persona jurídica perteneciente a sociedades cuyos accionistas sean personas naturales residentes en Colombia
- Tiene ingresos brutos inferiores a 100.000 UVT en el año gravable directamente anterior.
- Desarrolla actividades profesionales liberales o intelectuales sin que sus ingresos excedan las 12.000 UVT.

¿Cómo inscribirse?

- Si aún no tiene RUT y está interesado en inscribirse en el RST, puede hacerlo en cualquier momento del año a través del servicio de RUT en línea. Consulte el paso a paso aquí: <https://micrositios.dian.gov.co/regimen-simple-tributacion/inscripcion-al-rst-si-no-tenes-rut/>
- Si ya tiene RUT, podrá inscribirse en el RST entre el 1 de enero y el último día hábil de febrero del año en vigencia.
- Si es persona jurídica podrá inscribirse en el RST al momento de realizar su matrícula ante la Cámara de Comercio al obtener su RUT.





RÉGIMEN TRIBUTARIO ESPECIAL (RTE)

El régimen tributario especial es un grupo de entidades que tienen como finalidad el desarrollo de actividades sin ánimo de lucro, lo que les permite obtener diversos beneficios tributarios al declarar el impuesto de renta.

Beneficios.

De acuerdo con el artículo 365 del Estatuto Tributario, las entidades que forman parte de este régimen tienen un tratamiento diferencial en el impuesto de renta, puesto que, están sometidas a la tarifa especial del 20% sobre el beneficio neto o sobre el excedente determinado en un periodo gravable.

¿Quiénes pueden hacer parte?

El artículo 19 y 19-4 del Estatuto Tributario establece que pueden ser parte del RTE:

- Asociaciones.
- Corporaciones.
- Fundaciones.
- Cooperativas.
- Instituciones de educación superior aprobadas por el Icfes.
- Hospitales constituidos como personas jurídicas sin ánimo de lucro.
- Personas jurídicas que realicen actividades de salud que operen con el permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud y Protección Social.
- Ligas de consumidores.





RESPONSABILIDADES TRIBUTARIAS

Se debe tener en cuenta que, cada régimen tiene unas responsabilidades específicas en cuanto a los impuestos que deben presentar, para ello explicaremos algunos de ellos que se deben conocer antes de enumerar las responsabilidades que les corresponden a cada régimen.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA:

En Colombia se trata de un tributo que grava los ingresos y las ganancias obtenidas por las personas naturales y jurídicas en el país. La entidad responsable de recaudar este dinero es la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), quien también se encarga de imponer las sanciones correspondientes a quienes no cumplen con su obligación, es importante resaltar que estos ingresos son una fuente importante para la gestión del gobierno Colombiano.

RETENCIÓN EN LA FUENTE:

Esta retención va ligada al impuesto sobre la renta, el IVA, el ICA y otros impuestos específicos, donde una gran cantidad de personas naturales y jurídicas están obligadas a retener y pagar impuestos en nombre de terceros. Esto se aplica especialmente a los empleadores que retienen el impuesto sobre la renta de los salarios de los empleados cuando superan un tope específico que se contempla en el estatuto tributario, como también a los proveedores según la relación entre regímenes.

IMPUESTO SOBRE EL VALOR AGREGADO (IVA):

Este impuesto grava la venta de bienes y servicios, la entidad que realiza la recaudación de este impuesto es la DIAN, existen diferentes tasas para la aplicación de este impuesto como lo es la tasa general del 19% o también las tarifas que se aplican en casos especiales siendo estas del 5% y del 0% aplicables a bienes y servicios específicos. El 5% aplica a bienes y servicios considerados esenciales para la cotidianidad de los ciudadanos, como alimentos básicos, medicamentos y algunos servicios públicos. El 0% se aplica a exportaciones y operaciones relacionadas con el comercio exterior.

Existen también algunos bienes y servicios que pueden estar exentos o excluidos del IVA, lo que significa que no están sujetos al impuesto. Esto se puede aplicar en servicios de salud, educación, y otros casos específicos definidos en el estatuto tributario.

Los sujetos obligados son quienes realizan actividades económicas y cumplen con un tope específico de ingresos, lo cual hace que estén obligados a inscribirse en el régimen de IVA y tengan que recaudar el impuesto. Entre los posibles contribuyentes se consideran las empresas, comerciantes y profesionales independientes.



Los contribuyentes del IVA deben presentar declaraciones periódicas, ya sea anual, bimestral o cuatrimestral ante la DIAN esta periodicidad varía según sus ingresos o el régimen al cual pertenece, en esta declaración se reportan las ventas, compras y otros datos relevantes. Luego, deben realizar el pago correspondiente del IVA generado, descontando los créditos fiscales que les correspondan.

En cualquier caso, se debe tener en cuenta que la legislación fiscal en Colombia puede variar con el tiempo, por lo que es importante estar informado y actualizarse con las regulaciones fiscales vigentes y buscar asesoramiento de un contador o asesor fiscal para poder comprender de una manera adecuada y precisa.

A continuación se enumerará las obligaciones de cada régimen:

RÉGIMEN RESPONSABLE DE IVA

- Impuesto sobre la renta y complementarios
- Retención en la fuente
- Impuesto sobre el valor agregado (IVA)
- Impuesto de industria y comercio

RÉGIMEN SIMPLE DE TRIBUTACIÓN

- Impuesto sobre el valor agregado (IVA)
- Impuesto nacional al consumo, cuando se desarrollen servicios de expendio de comidas y bebidas.
- Impuesto de industria y comercio
- Impuesto unificado (renta)

RÉGIMEN ESPECIAL

- Impuesto sobre la renta



COSTOS Y GASTOS

El control de costos y gastos es fundamental tanto en empresas grandes como en pequeñas, debido a que permite identificar si existen gastos excesivos o que no son relevantes en la empresa, pudiendo corregir esta situación y generar una mejor rentabilidad, esto también influye en la determinación del precio de los productos o servicios que ofrecen, puesto que al controlar sus costos el precio puede ser mucho más competitivo y obtener una mayor ganancia.

Para comprender mejor la importancia que tienen los costos y gastos debemos definirlos, se clasifica como costo aquel desembolso económico para adquirir diversos elementos relacionados con la actividad económica de la empresa, como por ejemplo materiales, mano de obra, maquinaria, instalaciones y otros elementos que pueden ser necesarios para producir bienes y/o servicios que posteriormente se desea recuperar y generar una utilidad.

En el caso de los gastos son pagos que se deben realizar para poder operar de manera adecuada, como por ejemplo el pago de servicios públicos, servicio de internet, arriendo, entre otros dineros que se tendrán presupuestados, pero no se podrán recuperar.

Teniendo en cuenta lo anterior, se recomienda llevar un control de costos y gastos en un Excel o de manera manual diariamente para poder tener una organización en el flujo del dinero y concluir que tan rentable está siendo la empresa.

Control de Gastos

Detalle de Gastos

ENERO

Total = \$0,00
Gasto Máximo = \$0,00
Gasto Mínimo = \$0,00

| CATEGORÍA | SUBCATEGORÍA | FECHA | DETALLE | VALOR |
|--------------|---|-------|---------|-------|
| Gastos_Fijos | <ul style="list-style-type: none">LuzGasAguaInternetCableCelularG - Otros | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |



PRECIO DEL PRODUCTO

Es importante comprender la importancia que tiene el establecer un precio adecuado a los productos que se tiene, pues, sin importar el tamaño de la empresa, este precio es el que impulsará la rentabilidad y la competitividad dentro del mercado, para ello se deberá tener en cuenta diferentes aspectos como lo son:

1. Analizar los costos variables y fijos, como lo definimos antes los costos son desembolsos que son propiamente del producto o de la actividad que desempeña la empresa, en el caso de los costos variables son valores que varían dependiendo de la cantidad de producto como los son el precio de empaclado, materias primas o el servicio de envío, y por otro lado, tenemos los costos fijos los cuales son valores que no cambiarán por la cantidad de producción un ejemplo claro de este costo fijo son los salarios de los empleados a quienes por su tiempo y disposición siempre se les deberá realizar su remuneración.

2. Conocimiento del cliente, para cualquier venta, sea de productos o de servicios, se debe identificar a los posibles clientes o consumidores, para así tener claro la capacidad económica, los gustos, las necesidades, entre otros aspectos que son importantes para establecer un precio que sea asequible sin dejar de lado la calidad del producto.

3. Estudio de mercado, se debe tener en cuenta e investigar los precios que tienen las empresas de alrededor que comercializan los mismos productos, con el fin de poder estar dentro de estos límites y ser más competitivo.

4. Establecer margen de beneficio, después de analizar y comprender los anteriores puntos y utilizando el punto de equilibrio que se explicará más adelante, se podrá establecer un margen de beneficio, es decir, el porcentaje de ganancia por producto.

Existen diferentes variables para que las condiciones cambien, como lo son la inflación en donde la materia prima e incluso los salarios de los trabajadores incrementen y esto influya directamente en el precio del producto, también puede verse que no se determinó un buen precio desde el principio y los costos y gastos sean mayores que lo que se recupera en las ventas, lo cual nos lleva a una conclusión y es que, no necesariamente el producto debe mantener un precio fijo, este se puede cambiar progresivamente dependiendo de la necesidad del vendedor.



PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es un cálculo fundamental para los negocios, puesto que, permite evaluar la rentabilidad de los mismos. Gracias a este cálculo le es posible saber cuánto necesita vender para generar ganancias, identificando el momento en que los ingresos de su empresa cubren los costos fijos y variables, en otras palabras es cuando logra vender lo mismo que gasta, y no hay pérdidas o ganancias.

Este indicador, además de confirmar si su negocio está o no en crisis, le permite ampliar sus horizontes en caso de que quiera generar utilidades, puesto que, podrá diseñar estrategias que le permitan estar lo más arriba y lejos posible de este indicador.

¿QUÉ DATOS NECESITO PARA CONOCER EL PUNTO DE EQUILIBRIO DE MI NEGOCIO?

Para poder calcular el punto de equilibrio de su negocio, es muy importante tener claros los datos de acuerdo con la actividad comercial que usted ejerce y estos deben ser:

- **Precio por unidad:** Es el valor final con el que comercializa su producto.
- **Número de unidades vendidas:** Es el número que corresponde a la cantidad de unidades que vendió de una línea específica (Un solo producto) en un periodo de tiempo determinado.
- **Costo variable por unidad:** Este gasto hace referencia a lo que usted invierte para producir cada unidad del producto.
- **Costo fijo:** Son aquellos gastos que tiene su negocio en un periodo de tiempo, como por ejemplo el arriendo o los seguros, como lo indica su nombre se mantienen iguales sin importar como sean sus ventas en el periodo.
- **Margen de contribución unitario:** es la resta entre el precio de cada unidad de producto y el costo variable que invirtió para su producción, el resultado que obtiene es la ganancia que le proporciona la venta de cada unidad.

¿CÓMO PUEDE CALCULARSE?

Para conocer el punto de equilibrio, puede hacerlo de dos maneras de acuerdo a los datos que usted tenga y lo que desee conocer, y se los explicamos a continuación:

1. Tener conocimiento de cuantas unidades debe vender.

Si usted quiere saber cuántas unidades de un producto debe vender para lograr el punto de equilibrio, es decir, para no tener pérdidas ni ganancias, deberá dividir los costos fijos totales entre el margen de contribución.



EJEMPLO:

Supongamos que usted vende camisetas y los siguientes datos corresponden a dicha actividad.

- **Precio por unidad:** \$20.000
- **Costo variable por unidad:** \$10.000
- **Margen de contribución:** \$10.000
- **Costos fijos:** 50.000.000

Fórmula:

Punto de equilibrio = costos fijos / (precio por unidad - costo variable por unidad)

$$\$50.000.000 / (\$20.000 - 10.000) = 5.000$$

Para alcanzar el punto de equilibrio, **deberá vender 5.000 camisetas.**



2. Confirmar si las unidades que vende lo llevan al punto de equilibrio.

En esta instancia el propósito es conocer si las ventas de su producto fueron suficientes para llevarlo al beneficio 0, es decir, si tuvo ganancias o por el contrario está perdiendo dinero en su negocio, para ello usted deberá tomar el margen de contribución por unidad y multiplicarlo por el número de unidades que vendió, si el resultado que obtiene es igual a sus costos fijos, está alcanzando el punto de equilibrio.

Para ello, se continuará con el ejemplo del caso anterior:

- **Margen de contribución:** \$10.000
- **Unidades vendidas:** 5.000
- **Costos fijos:** 50.000.000

Fórmula:

Punto de equilibrio = Margen de contribución * Unidades vendidas.

$$\$10.000 \times 5.000 = \$50.000.000$$

En este caso se está logrando el punto de equilibrio, puesto que, **está obteniendo lo mismo que sus costos fijos** es decir \$50.000.000.



Veamos qué sucede si vende **solo 3.000** camisetas:

- **Margen de contribución:** \$10.000
- **Unidades vendidas:** 3.000
- **Costos fijos:** 50.000.000

$$\$10.000 \times 3.000 = - \$20.000.000$$

Si usted vende menos de 5.000 camisetas, **no está logrando un punto de equilibrio** sino que, por el contrario, tiene una pérdida, lo cual indica que su negocio no está siendo rentable.

Ahora bien, veamos qué sucede si usted **vende más de 5.000** camisetas:

- **Margen de contribución:** \$10.000
- **Unidades vendidas:** 6.000
- **Costos fijos:** 50.000.000

$$\$10.000 \times 6.000 = \$60.000.000$$

Al vender más de 5.000 camisetas, en este caso 6.000, usted no solamente estaría cubriendo sus gastos (Los costos fijos), sino que además estaría **generando una utilidad**, en otras palabras superó su punto de equilibrio.

IMPORTANTE:

Los ejemplos que se utilizaron se basaron en la venta de un solo tipo de producto o artículo, en caso de que usted cuente con más líneas de producto, deberá aplicar la fórmula a cada una de estas, debido a que su precio por unidad y sus costos van a cambiar.





FACTURACIÓN


La factura de venta es un documento en el cual se describe la cantidad de mercancía vendida, el valor y datos principales tanto del comprador como del vendedor, como lo son el nombre, la dirección, el tipo y número de identificación de cada uno, un contacto y en ocasiones el correo electrónico.

El **artículo 615 del estatuto tributario** establece que, todo comerciante deberá expedir factura o documento equivalente, conservando copia de cada uno de los documentos generados, sin importar si es o no contribuyente de los impuestos administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales.

Según el estatuto tributario en **el artículo 617** existen los siguientes requisitos para expedir una factura de venta:

- Estar denominada como factura de venta.
- Apellidos, nombre o razón social, y NIT del vendedor o de quien presta el servicio.
- Apellidos y nombre o razón social y NIT del adquirente de los bienes o servicios, junto con la discriminación del IVA pagado.
- Numeración consecutiva.
- Fecha de expedición.
- Descripción detallada de los artículos vendidos o del servicio prestado.
- Valor total de la operación.
- El nombre o razón social y el NIT del impresor de la factura.
- Indicar la calidad de retenedor del impuesto sobre las ventas.

Ejemplo:

| EMPRESA CAPACITACION S.A. | | | | FACTURA DE VENTA | | | |
|---|--------------------|--------------|--------------|--------------------------------|---------|-------------|--|
| NIT : 800.100.200 - 8 | | | | FAC 133 | | | |
| Calle 100 5-169 | | | | Fecha y Hora de Factura | | | |
| CALI - COLOMBIA | | | | Generación 2021-01-21 09:42:27 | | | |
| 351333 | | | | Vencimiento 2021-01-21 | | | |
| sigosilero@sigo.com | | | | | | | |
| Responsables de Iva - No somos automatenedores | | | | | | | |
| Actividad Económica 5235 Tarifa 11,04 | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
| Cliente | ALKOSTO LTDA | Telefono | 2596444 | | | | |
| NIT | 830.045.678 - 8 | Vendedor | Vendedor Uno | | | | |
| Dirección | AV CR 30 N 13 45 | Centro Costo | 1 | | | | |
| Ciudad | BOGOTA - COLOMBIA | | | | | | |
| Correo | oas.d806@gmail.com | | | | | | |
| Item | Código | Descripción | Unid | Cant | V. Unit | Valor Total | |
| 1 | 004001000002 | DVDS | UNI | 2.00 | 0.00 | 0.00 | |
| Total Items 1 | | | | | | | |
| Total Bruto | | | | | | .00 | |
| IVA Tarifa 19% | | | | | | 3.800,00 | |
| Total a Pagar | | | | | | \$ 3.800,00 | |
| CONDICION DE PAGO | | | | | | | |
| Contado Efectivo Efectivo 3.800,00 Cuota 1 Vence el 2021-01-21 | | | | | | | |
| VALOR EN LETRAS | | | | | | | |
| Tres Mil Ochocientos Pesos M/cte | | | | | | | |
| OBSERVACIONES | | | | | | | |

Elaborado e Impreso por Sigo SAS NIT: 830.045.678



Y en cuanto al documento equivalente, este lo utiliza quien está obligado a llevar facturación pero que mediante el artículo 1.6.1.4.6. De decreto único reglamentario 1625 del 2016, modificado por el decreto 358 del 2020, se les autoriza a diferentes contribuyentes reemplazar la factura por un documento equivalente, como lo son:

- El ticket de máquina registradora con sistema POS
- La boleta de ingreso al cine
- El ticket de transporte de pasajeros
- El extracto
- El ticket de transporte aéreo de pasajeros
- El documento de juegos localizados
- La boleta, fracción, formulario, cartón, billete o instrumento en juegos de suerte y azar diferentes de los juegos localizados.
- El documento de cobro de peajes
- El comprobante de liquidación de operaciones expedido por la Bolsa de Valores.
- Documento de operaciones de la bolsa agropecuaria y de otros commodities
- Documento expedido para servicios públicos domiciliarios
- Boleta de ingreso a espectáculos públicos
- Documento equivalente electrónico

Se debe tener en cuenta que, anteriormente se tomaba el documento equivalente como el documento donde se especificaba la compra o el servicio realizado a sujetos no obligados a facturar, puesto que ellos no generan ningún tipo de factura, sin embargo, actualmente este se denomina como documento soporte, el cual lo genera la persona o empresa que adquiere el bien o el servicio de forma electrónica ante la DIAN.







**ASPECTOS
ADMINISTRATIVOS**



IMPORTANCIA DE UN ORGANIGRAMA

Los organigramas son un esquema el cual se representa de forma gráfica la estructura interna de cualquier empresa o negocio, aunque pueda parecer una pieza sin relevancia, resulta ser una herramienta primordial, en donde se muestra de forma jerárquica los roles fundamentales dentro de una organización, en el cual se especifican las responsabilidades y tareas que debe realizar cada persona, en algunos casos se incluyen los nombres de los trabajos que se encuentran en esos puestos.

Aunque usted tenga un negocio pequeño, debe tener en claro el flujo de trabajo y las funciones de las personas que trabajan en él, sin importar el tamaño, siempre se debe tener en claro los puestos y responsabilidades, así como a quien se le debe entregar resultados.

BENEFICIOS

Los organigramas además de crear un orden en el negocio, son un buen indicador sobre el crecimiento de este mismo, y genera otra serie de beneficios tales como:

- Establecer disciplina en el funcionamiento del negocio.
- Las áreas del negocio quedan delimitadas dando a conocer el responsable de cada una.
- Ayuda a definir mejor los objetivos generales de cada área y permite un seguimiento en ellas.
- Define las relaciones dentro de las áreas.
- Proporciona información sobre las distintas tareas, permitiendo detectar fallos en la estructura y posibles mejoras para optimizar las funciones.

¿CÓMO CREAR Y ORGANIZAR UN ORGANIGRAMA?

1. Defina la jerarquía de los puestos (de preferencia que sean funciones o equipos).
2. Establezca la relación que tienen los puestos.
3. Diseñe el organigrama.
4. Asegúrese que el organigrama explique brevemente el funcionamiento del negocio.

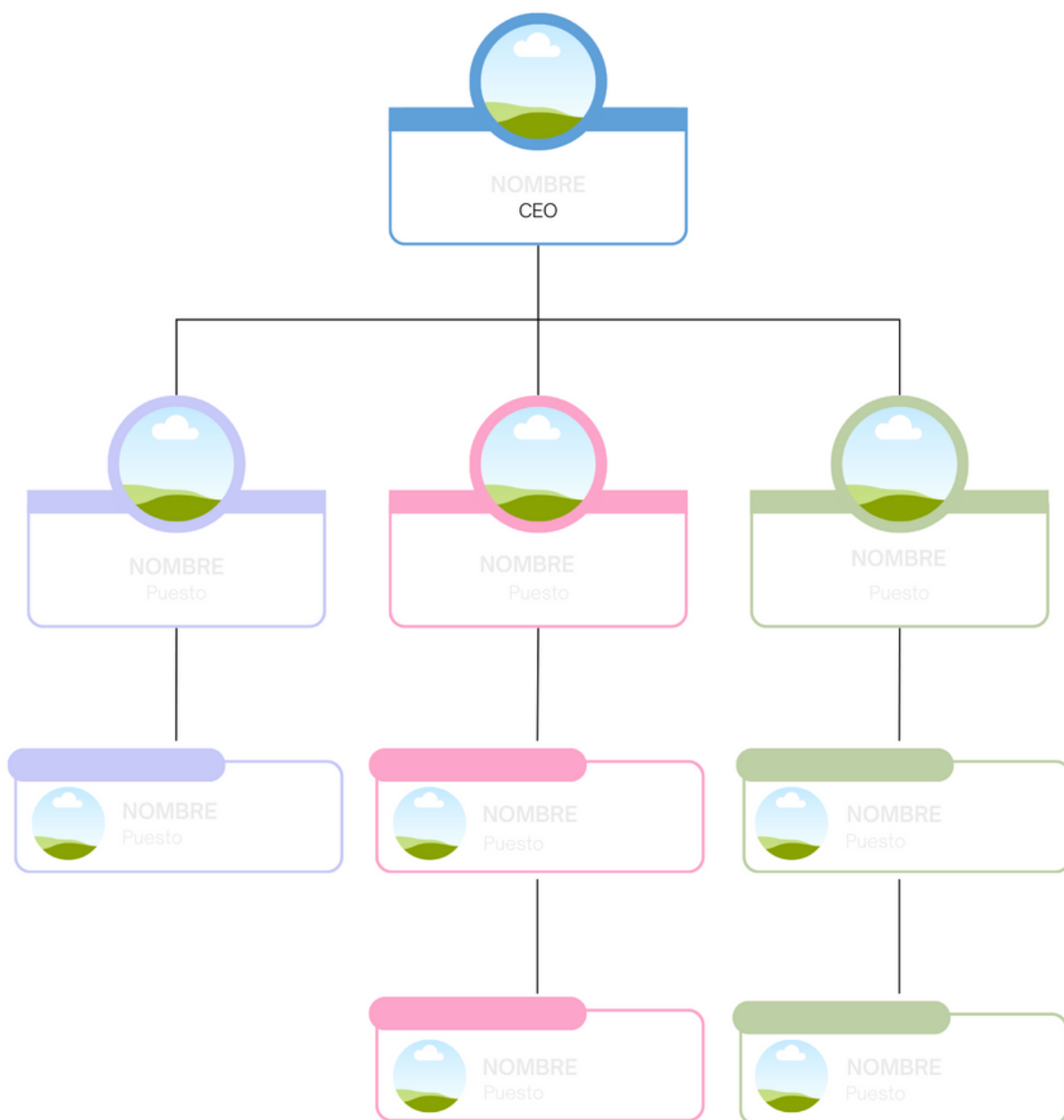
En caso de que el negocio sea pequeño, el organigrama debe ser sencillo, de este modo le será mucho más fácil actualizar cualquier cambio y para ello, le proporcionamos a continuación una plantilla que podrá utilizar para su establecimiento, puede imprimirla y diligenciar o usarla como guía para crear el suyo.



A continuación, le proporcionamos esta plantilla que puede imprimir para realizar el organigrama de su negocio.

ORGANIGRAMA

NOMBRE DE SU NEGOCIO





MATRIZ DOFA

El **DOFA** es una herramienta para analizar factores internos y externos que puedan afectar una empresa, dando como resultado si es competitiva o pueden mejorar aspectos que permitan mejorar la situación de la empresa.

Para hacer este proceso debemos definir y hacer diferentes preguntas por cada elemento, por ejemplo:

Debilidades: Son aspectos internos que representan una desventaja.

- ¿Qué estamos haciendo que podríamos hacer mejor?
- ¿Cuáles son las críticas y quejas que recibimos?
- ¿En dónde somos vulnerables?

Oportunidades: Factores externos que puedan aumentar las utilidades de la entidad.

- ¿Qué oportunidades conocemos pero no hemos hecho nada para aprovecharlas?
- ¿Existen nuevas tendencias en el mercado de las cuales podemos tomar ventajas?

Fortalezas: Aspectos internos que representan una ventaja que los hace competitivos en el mercado.

- ¿Qué hacemos excepcionalmente bien?
- ¿Cuáles ventajas tenemos?
- ¿Cuántos activos o recursos tenemos?
- ¿Qué fortalezas identifica nuestros empleados y clientes?

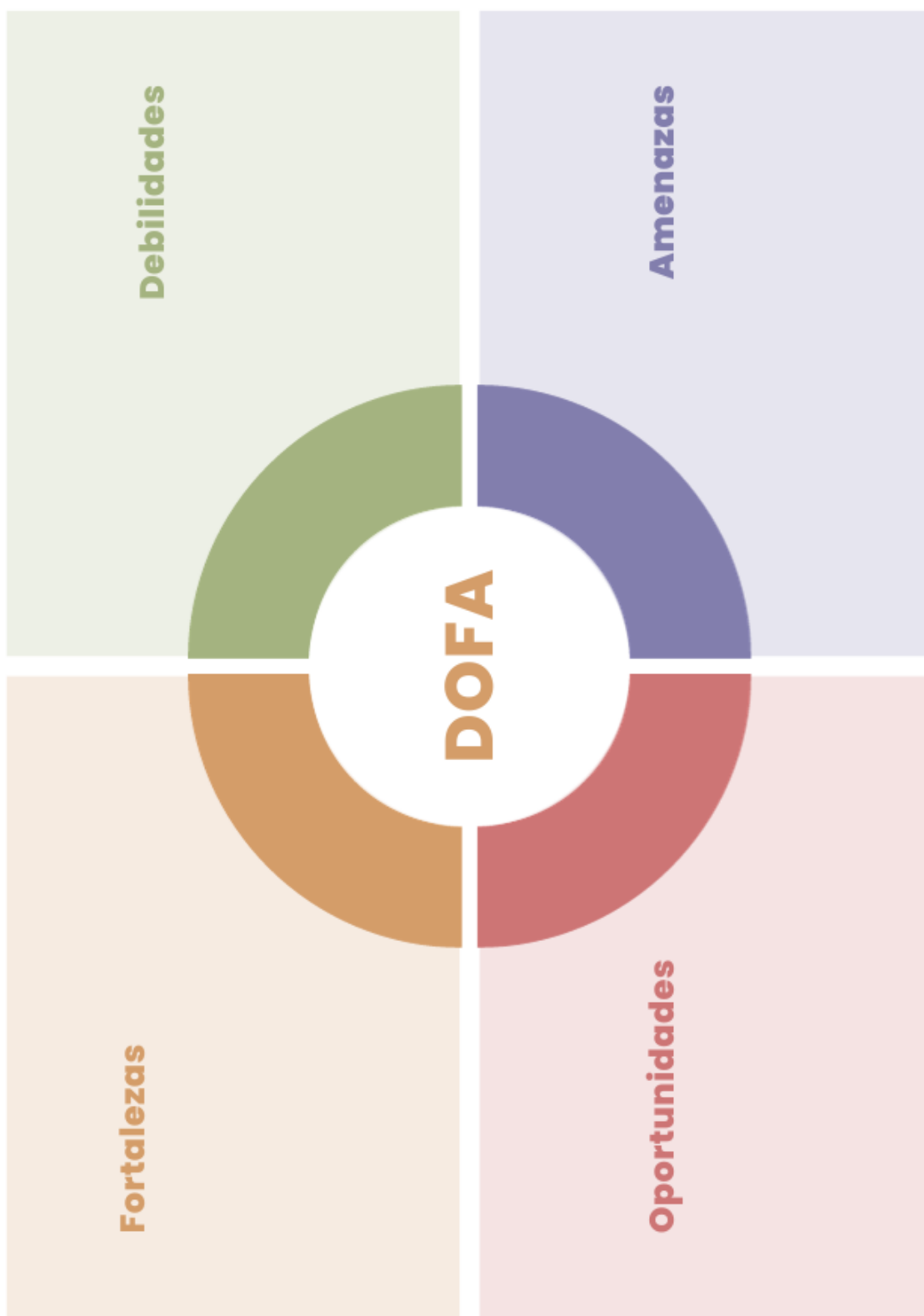
Amenazas: Se refiere a variaciones o dificultades que se presenten por cambios en el mercado o en reglamentaciones establecidas por el gobierno.

- ¿Qué elementos externos existen que bloquean nuestro progreso?
- ¿Cuáles condiciones económicas están afectando nuestro negocio?
- ¿Qué cambios en el mercado podrían impactar nuestra empresa?





A continuación, le proporcionamos esta plantilla que puede imprimir para realizar la matriz DOFA de su negocio.





NOMINA DE PAGO

La nómina de pago es un documento soporte que le permite llevar el control de los pagos y deducciones que le realiza a sus trabajadores como remuneración por los servicios que prestan en su negocio. Este documento se debe realizar de forma mensual o quincenal, de acuerdo a la manera en que tenga programados los pagos a sus empleados.

Este pago es detallado en la nómina de acuerdo con el tipo de contrato que se ha

firmado con cada empleado, pero por lo general incluye los siguientes conceptos:

- Salario básico
- Auxilio de transporte
- Horas extras
- Recargos nocturnos, dominicales y festivos
- Comisiones
- Prestaciones sociales y aportes parafiscales
- Pago de vacaciones

IMPORTANCIA DEL MANEJO DE NÓMINA

Es de gran relevancia liquidar la nómina, de acuerdo con lo establecido por el Código Sustantivo del Trabajo y la Ley 1819 de 2016, puesto que, no solamente es una responsabilidad que adquiere con sus colaboradores, sino que además es con el estado colombiano, teniendo en cuenta que es importante registrar y reportar la nómina de forma correcta para dar cumplimiento a sus obligaciones tributarias.

Además que, calcular adecuadamente el pago de la nómina, le protege de penalizaciones que pueden afectar sus finanzas, debido a que, si usted no cumple con los aportes de pensión, salud y parafiscales, puede ser sancionado económicamente por parte de la Unidad de Gestión Pensional y Parafiscal.

ELEMENTOS QUE DEBE CONTENER LA NÓMINA DE PAGO

Para que el documento en el cual usted registra los pagos y deducciones correspondientes a la nómina de pago que le realiza a sus empleados, debe contar con esta información:

- Datos del empleado
- Información básica del negocio.
- Periodo de liquidación de la nómina.
- Deducción.
- Salario bruto y neto.

FORMATO

Al ser usted un pequeño comerciante, es posible asumir que cuenta con un número pequeño de empleados, en estos casos se recomienda el uso de una plantilla en Excel, las cuales contienen fórmulas que generan los cálculos que le permiten conocer el salario total devengado y las deducciones. Por ello, le suministramos una plantilla que podrá descargar y utilizar para calcular la nómina de su negocio, en el siguiente link: <https://onx.la/Obe7b>

IMPORTANTE: Este tipo de plantillas no cuentan con un respaldo legal y tampoco se actualizan automáticamente, por ende, es recomendable que su contador o usted mismo supervise minuciosamente el registro de la información que es digitada.



CONTRATO DE TRABAJO

El contrato de trabajo es una herramienta indispensable para determinar los términos y condiciones a los cuales que va a acoger tanto el empleado como el empleador, los aspectos importantes en un contrato laboral son los siguientes:

- **Definición de relaciones laborales:** básicamente indican aquellos aspectos relacionados con el trabajo a realizar, como lo son las responsabilidades del empleado, las expectativas del contratante, lugar de trabajo, sueldo, beneficios y el horario.
- **Protección legal:** Proporciona una base legal sólida, dejando como evidencia reglas y derechos del empleado y del empleador, para así prevenir malentendidos entre las partes y conflictos a futuro.
- **Claridad y transparencia:** el contrato laboral debe estar muy bien redactado para que ambas partes comprendan la totalidad del documento, reduciendo la probabilidad de un desacuerdo.
- **Protección de los intereses de ambas partes:** existen cláusulas que garanticen que la información sensible se mantenga confidencial y que cualquier conflicto se resuelva de manera adecuada, ejemplo de ellas cláusula de confidencialidad, de no competencia y de resolución de conflictos.
- **Cumplimiento legal:** los contratos deben cumplir todas las leyes laborales que estén establecidas por el gobierno.
- **Estabilidad y previsibilidad:** esta herramienta permite a los empleados y al empleador contar con una estabilidad en el marco laboral, permitiéndoles tomar decisiones a largo plazo y establecer diferentes metas.
- **Facilita la gestión de recursos humanos:** un contrato laboral proporciona una mejor contratación, promoción, disciplina y terminación de empleados de manera coherente y justa.

Según el código sustantivo de trabajo, en Colombia existen dos maneras de realizar un contrato, los cuales son: de manera verbal y de manera escrita, en el contrato verbal aunque está regulado en el CST se aclara que es una manera bastante delicada, puesto que puede presentar malentendidos y al no estar de manera escrita todo lo expresado no hay evidencia que se pueda tomar para resolver el conflicto de manera justa.

En los tipos de contrato laboral encontramos:

CONTRATO A TÉRMINO FIJO

Es aquel documento que establece la fecha de inicio y de finalización del contrato, el tiempo que se maneja para este tipo de contrato es mínimo de un año y máximo de tres años, cuando pasa este límite se cambiará a un contrato a término indefinido, para la terminación del contrato no se requiere un previo aviso, puesto que ya está estipulado en el contrato. (Art. 46 CST)

CONTRATO A TÉRMINO INDEFINIDO

Según el artículo 47 del código sustantivo del trabajo este tipo de contrato no establece una fecha de finalización, lo que conlleva a que las partes puedan extenderse sin ningún límite, sin embargo en el momento donde quieran dar por finalizado el contrato se deberá pasar un aviso por escrito con un tiempo no menor a treinta días.



CONTRATO POR OBRA O LABOR

Este documento se asimila al contrato a término fijo pero el tiempo se determinará por el tiempo necesario para culminar la obra por la cual se hizo la contratación.

CONTRATO CIVIL POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS

En este tipo de contrato se establece una labor específica como también la duración y la remuneración, sin embargo no se crea una relación laboral, es decir no hay subordinación, ni obliga a la empresa a pagar prestaciones sociales y por esto el contratista no se considera un empleado

CONTRATO DE APRENDIZAJE

Se utiliza para dar empleo, capacitación y experiencia laboral a personas que están en proceso de aprendizaje y necesitan oportunidad de entrar al mundo laboral, a aquellos estudiantes se les da una remuneración reducida, establecida en este contrato.

CONTROL DE PROVEEDORES

Para los pequeños comerciantes, que desean mantenerse en un constante crecimiento, es de gran relevancia que lleven un adecuado control de sus proveedores, debido a que estos son un elemento fundamental para que los negocios se mantengan en funcionamiento, teniendo en cuenta que llegan a determinar muchos de los costos del negocio y que además pueden afectar o beneficiar en gran medida la calidad de los productos o servicios ofrecidos.

Realizar la elección de los mejores proveedores para su negocio puede ser una de las decisiones más importantes, para poder encontrar los correctos y que se ajusten a sus preferencias debe considerar los siguientes factores:

- Costos
- Calidad
- Seriedad
- Confiabilidad
- Experiencia

Además del previo estudio y análisis para tomar esta decisión, es relevante que, una vez seleccionados los proveedores, estos cumplan en tiempo y forma todas las condiciones que se establecen, para lo cual es importante llevar un control de proveedores, por eso es pertinente poder administrar y monitorear esta información de una manera eficaz. Para ello, se recomienda mantener una verificación adecuada con un sistema de control de proveedores que le permita llevar un procesamiento de datos, una de las herramientas más efectivas, es por medio de excel, el cual permite tabular y filtrar los datos que usted posee al respecto.

En el siguiente link, encontrará una hoja de cálculo simple para mantener el control y el catálogo de sus proveedores. Puede descargarla dando click en el siguiente link: <https://onx.la/0be7b>



BENEFICIOS DEL BUEN MANEJO FINANCIERO

A nivel empresarial es necesario mantener un adecuado manejo del dinero, puesto que esto es importante para el éxito y la supervivencia del negocio, algunas razones por las que el manejo financiero es importante son:

- Permite que la empresa pueda cubrir todos los gastos en los que incurre, pagar a los proveedores y a sus empleados de manera cumplida y seguir funcionando de forma eficiente y sostenible.
- El adecuado manejo permite tomar decisiones acertadas en cuanto a inversiones, expansiones, recortes de gastos y estrategias de crecimiento.
- Un historial financiero apropiado aumenta la probabilidad de obtener préstamos en caso de alguna dificultad temporal o para el crecimiento de la empresa.
- El control de costos y gastos incrementa la rentabilidad deseada.
- El correcto manejo financiero garantizará el cumplimiento de sus obligaciones legales y fiscales, sin la necesidad de pasar por una sanción de incumplimiento.
- Logran obtener la confianza de sus inversores y clientes.
- Permite una flexibilidad financiera, pues al tener control de esta se puede adaptar fácilmente a cambios económicos, competencia feroz o situaciones imprevistas, como crisis económicas o pandemias.
- Con una base financiera sólida, estará mejor preparada para aprovechar oportunidades de crecimiento y expandirse en nuevos mercados o líneas de negocio.

ASESORÍA NAF

El programa de Contaduría Pública de la Universidad de Cundinamarca, extensión de Facatativá, demuestra su compromiso con los pequeños comerciantes, ofreciendo diversas herramientas, tales como conferencias dirigidas por el ISU y asesorías NAF.

Este proyecto, además de brindar información clave a los pequeños comerciantes del municipio, busca crear un puente con Los Núcleos de Apoyo Contable y Fiscal – NAF, los cuales son una propuesta de responsabilidad social, guiada por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales e implementada por la Universidad de Cundinamarca, en donde se busca brindar una vivencia práctica sobre el asesoramiento contable y tributario de manera gratuita; bajo la coordinación de profesores y con el acompañamiento permanente de la DIAN, promoviendo una cultura contributiva en la comunidad y su entorno.

En estos espacios usted podrá realizar consultas, tales como:

- Orientación sobre el uso de los servicios en línea portal DIAN.
- Acompañamiento y orientación en trámites de inscripción, actualización y cancelación del RUT.
- Orientación sobre actividades económicas y responsabilidades.
- Acompañamiento y orientación en diligenciamiento de declaraciones de renta de personas naturales.



- Orientación tributaria para sucesiones ilíquidas.
- Orientación básica sobre el trámite de devoluciones y compensaciones.
- Orientación básica sobre el trámite de facturación.
- Información general básica sobre trámites y servicios tributarios, aduaneros y cambiarios.
- Orientación sobre responsabilidades de impuestos al consumo.

¿CÓMO FUNCIONA EL NAF DE LA UDEC?

El usuario que se encuentre interesado en las asesorías gratuitas, se conectará con los docentes y estudiantes del NAF, por medio de los canales de atención, dependiendo de la disponibilidad y el tipo de la consulta, se le dará una respuesta a su solicitud en un periodo de tiempo de 24 a 48 horas.

Además, se realizará el uso de las herramientas tecnológicas como Microsoft Teams.

¿CÓMO PUEDO ACCEDER A UNA ASESORÍA?

Puede contactar el servicio del NAF, por medio del correo institucional naf.facatativa@ucundinamarca.edu.co y/o por medio telefónico en el 3107991182. A través de estos canales se le brindará mayor información para la asignación de las asesorías.





REFERENCIAS

- ACTUALÍCESE. (2014) El comerciante y sus obligaciones. [Consultado: 18 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/6880e>
- ACTUALÍCESE. (2016) Tipos de documentos a expedir en ventas de mercancías. [Consultado: 21 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/6880e>
- ACTUALÍCESE. (2019) Pautas para establecer el precio de venta de sus productos. [Consultado: 20 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/2a8fd>
- ACTUALÍCESE. (2019) IVA para no responsables del impuesto y contribuyentes del régimen simple. [Consultado: 21 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/1b68d>
- ALDEAPYME. (2023) El Régimen Tributario en Colombia: Todo lo que necesitas saber. [Consultado: 18 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/b9921>
- BACATA STEREO. (2021) Cerca de 447 comerciantes de Funza fueron beneficiados con incentivos económicos. [Consultado: 18 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/1b440>
- CASTRO, Julio. (2022) El control de proveedores y cómo hacerlo realidad en tu empresa. [Consultado: 21 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/35c34>
- COLOMBIA, CONGRESO DE LA REPÚBLICA. (1971) Artículos 10 y 19. [Consultado: 18 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/6d855>
- COLOMBIA. DIRECCIÓN GENERAL DE IMPUESTOS NACIONALES. Decreto 624 (1989) Artículo 437, 615, 617. Consultado: 20 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://estatuto.co/>
- CUEVAS, Francisco. (2002) Control de costos y gastos en los restaurantes. [En línea] 1era ed. México: Editorial Limusa S.A. [Consultado: 19 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/fb708>
- CHACÓN, Lorena. (2020) ¿Qué son los NAF de la UCundinamarca? [Consultado: 22 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/694e5>
- CHACÓN, Lorena. (2020) NAF Seccional Ubaté y Extensión Facatativá. [Consultado: 22 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/e8355>
- DIAN - Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (2023) Régimen Simple de Tributación - RST. [Consultado: 20 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/977da>
- DIAN - Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (sf) Régimen Tributario Especial - RTE. [Consultado: 18 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/55b02>
- DIAN - Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (sf) Núcleos de Apoyo Contable y Fiscal. [Consultado: 22 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/217aa>
- FACTORIAL. (2023) Organigrama de una empresa, para qué sirve. [Consultado: 21 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/548d1>
- FUNZA. (2017) Acuerdo 021 de 2021. [Consultado: 18 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/ae11d>
- GERENCIE. (2022) Régimen común. [Consultado: 18 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/c9f8a>



- GERENCIE. (2023) Factura de venta como título valor. [Consultado: 21 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/fad60>
- GERENCIE. (2023) Documento equivalente a la factura. [Consultado: 21 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/24146>
- GUEVARA MADRID, Diego. (2023) IVA: liquidadores, tarifas, base gravable, periodicidad y mucho más. [Consultado: 18 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://actualicese.com/iva/>
- JARAMILLO, Andrea. (2023) Régimen Simple de Tributación (RST) en Colombia. [Consultado: 20 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/d7d06>
- KRYPTON. (s.f) ¿Qué es un pequeño comerciante? [Consultado: 18 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/e23f8>
- LEÓN, Luma. (2023) Catálogo de proveedores: qué es y cómo hacerlo en 4 pasos. [Consultado: 22 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/bf383>
- MARAVI, Luis. (2023) Conoce los 6 tipos de contratos laborales en Colombia. [Consultado: 22 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/03fef>
- MARTÍN, Daniel. (2023) Organigrama de una empresa: claves para crearlo en tu organización. [Consultado: 21 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/f7fce>
- MARTINEZ, Johana. CARDONA, Yamile. (2019) Beneficios e incentivos en Industria y comercio, sector industrial de los municipios Funza, Mosquera y Madrid de la Sabana de Occidente. [Consultado: 18 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/45162>
- MENDOZA, Sergio. (2019) El control de costos y gastos en los restaurantes y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Anticuchos del Perú S.A.C. [Consultado: 20 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/9b721>
- MODALIDAD CONTABLE. (2023) Regímenes del Sistema Tributario. [Consultado: 18 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/5467f>
- RODRIGUEZ, Francisco. (2020) Análisis DOFA: Qué es y cómo hacerlo (con ejemplos). [Consultado: 22 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/f57b1>
- SIIGO. (2018) Diferencias entre el régimen común y el régimen simplificado. [Consultado: 20 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/a8878>
- SIIGO. (2018) Régimen tributario especial ¿qué es y quiénes deben acogerse a él? [Consultado: 20 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/661ef>
- SIIGO. (2021) Calcula tu punto de equilibrio y averigua si tu empresa es rentable. [Consultado: 21 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/f6d56>
- SIIGO. (2021) La nómina de pago: qué es y cómo hacerla en solo 3 pasos. [Consultado: 21 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/3f1f7>
- TODO COLOMBIA. (2023) Requisitos para ser comerciante en Colombia. [Consultado: 18 de septiembre de 2023] Disponible en: <https://onx.la/fc7df>



CARTILLA EDUCATIVA

Lecciones para pequeños comerciantes:
Tributación y administración

