	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
		PAGINA: 1 de 7

26.

FECHA	sábado, 9 de junio de 2018
--------------	----------------------------

Señores
UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
 BIBLIOTECA
 Ciudad


UNIDAD REGIONAL	Sede Fusagasugá
TIPO DE DOCUMENTO	Trabajo De Grado
FACULTAD	Ciencias Administrativas Económicas y Contables
NIVEL ACADÉMICO DE FORMACIÓN O PROCESO	Pregrado
PROGRAMA ACADÉMICO	Contaduría Pública

El Autor(Es):

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS	No. DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN
PEREZ GARCIA	MARIO ANDREY	80213865
GARZON GARZON	FREDY ORLANDO	1072494802

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
 Teléfono (091) 8281483 Línea Gratuita 018000976000
 www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT: 890.680.062-2

*Documento controlado por el Sistema de Gestión de la Calidad
 Asegúrese que corresponde a la última versión consultando el Portal Institucional*

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16 PAGINA: 2 de 7

Director(Es) y/o Asesor(Es) del documento:

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS
HURTADO ABRIL	EDILBERTO

TÍTULO DEL DOCUMENTO
<p>DIAGNOSTICO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE, DEL COMERCIANTE PERSONA NATURAL JOHN JAIME CÓRDOBA ARDILA, PROPENDIENDO POR LA COMPETIVIDAD EMPRESARIAL.</p>

SUBTÍTULO (Aplica solo para Tesis, Artículos Científicos, Disertaciones, Objetos Virtuales de Aprendizaje)

TRABAJO PARA OPTAR AL TÍTULO DE: Aplica para Tesis/Trabajo de Grado/Pasantía
CONTADOR PUBLICO.

AÑO DE EDICION DEL DOCUMENTO	NÚMERO DE PÀGINAS
08/06/2018	97

DESCRIPTORES O PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS (Usar 6 descriptores o palabras claves)	
ESPAÑOL	INGLÉS
1. Diagnostico.	Diagnosis.
2. Asesoría.	Advisory.
3. Comerciante.	Merchant.
4. Persona natural.	Natural person.
5. Organización.	Organization.
6. Propuesta.	Proposal.

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
Teléfono (091) 8281483 Línea Gratuita 018000976000
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
NIT: 890.680.062-2

*Documento controlado por el Sistema de Gestión de la Calidad
Asegúrese que corresponde a la última versión consultando el Portal Institucional*



MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
	PAGINA: 3 de 7

RESUMEN DEL CONTENIDO EN ESPAÑOL E INGLÉS (Máximo 250 palabras – 1530 caracteres, aplica para resumen en español):

Al analizar la situación actual de las personas naturales como comerciantes en el país se encontró una problemática que se convierte en un factor común para la mayoría de ellas, ya que carecen de una mejor organización en todas sus áreas, y elevar su nivel de competitividad en un mundo que crece a pasos agigantados y que con la economía globalizada que se vive en esta época obliga a las personas naturales a su adaptación a un sistema, en donde se hace primordial contar con un ente organizado que mejore la productividad y competitividad comercial, además que reduzca los costos de los procesos ofreciendo al público un producto con calidad.

De lo anterior se entiende que la calidad es un factor determinante para el mantenimiento y posicionamiento en el mercado de los comerciantes, por lo tanto, se requiere un mayor control en todos los procesos, teniendo en cuenta que aumentan los mercados y los negocios, crecen también los riesgos, el producto o servicio debe ser superior a los demás para generar mayor demanda.

El enfoque administrativo y contable a el comerciante John Jaime Córdoba Ardila permite lograr posicionamiento y convertirse en un ente exitoso que tienda al crecimiento y ampliación en actividades bien sea en términos de tamaño y recursos, siendo esto de vital importancia para enfrentar la competencia y los cambios generales externos en especial la globalización que es un factor que viene afectando a muchas personas naturales, las cuales al no tener una organización clara y precisa, tienden a desaparecer del mercado, ya que sus productos no son competitivos ante los demás ya sea por precio o por calidad.

abstract

When analyzing the current situation of natural persons as traders in the country, a problem was found that becomes a common factor for most of them, since they lack a better organization in all their areas, and raise their level of competitiveness in a world that is growing by leaps and bounds and that with the globalized economy that is being lived in this time, forces natural persons to adapt to a system, where it is essential to have an organized entity that improves productivity and commercial competitiveness, in addition that reduces the costs of the processes offering the public a product with quality.

From the above it is understood that quality is a determining factor for the maintenance and positioning in the merchants market, therefore, greater control is required in all processes, taking into account that markets and businesses increase, grow also the risks, the product or service must be superior to the others to generate greater demand.

The administrative and accounting approach to the merchant John Jaime Córdoba Ardila allows positioning and becoming a successful entity that tends to growth and expansion in activities either in terms of size and resources, this being of vital importance to face competition and changes external general, especially globalization, which is a factor that has affected many natural persons, which, because they do not have a clear and precise organization, tend to disappear from the market, since their products are not competitive with others, either by price or for quality.



MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
	PAGINA: 4 de 7

AUTORIZACION DE PUBLICACIÓN

Por medio del presente escrito autorizo (Autorizamos) a la Universidad de Cundinamarca para que, en desarrollo de la presente licencia de uso parcial, pueda ejercer sobre mí (nuestra) obra las atribuciones que se indican a continuación, teniendo en cuenta que, en cualquier caso, la finalidad perseguida será facilitar, difundir y promover el aprendizaje, la enseñanza y la investigación.

En consecuencia, las atribuciones de usos temporales y parciales que por virtud de la presente licencia se autoriza a la Universidad de Cundinamarca, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad; así como a los usuarios de las redes, bases de datos y demás sitios web con los que la Universidad tenga perfeccionado una alianza, son: Marque con una "X":

AUTORIZO (AUTORIZAMOS)	SI	NO
1. La reproducción por cualquier formato conocido o por conocer.	X	
2. La comunicación pública por cualquier procedimiento o medio físico o electrónico, así como su puesta a disposición en Internet.	X	
3. La inclusión en bases de datos y en sitios web sean éstos onerosos o gratuitos, existiendo con ellos previa alianza perfeccionada con la Universidad de Cundinamarca para efectos de satisfacer los fines previstos. En este evento, tales sitios y sus usuarios tendrán las mismas facultades que las aquí concedidas con las mismas limitaciones y condiciones.	X	
4. La inclusión en el Repositorio Institucional.	X	

De acuerdo con la naturaleza del uso concedido, la presente licencia parcial se otorga a título gratuito por el máximo tiempo legal colombiano, con el propósito de que en dicho lapso mi (nuestra) obra sea explotada en las condiciones aquí estipuladas y para los fines indicados, respetando siempre la titularidad de los derechos patrimoniales y morales correspondientes, de acuerdo con los usos honrados, de manera proporcional y justificada a la finalidad perseguida, sin ánimo de lucro ni de comercialización.

Para el caso de las Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, de manera complementaria, garantizo(garantizamos) en mi(nuestra) calidad de estudiante(s) y por ende autor(es) exclusivo(s), que la Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía en cuestión, es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi(nuestra) creación original particular y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro (aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites



MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
	PAGINA: 5 de 7

autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos de la Tesis o Trabajo de Grado es de mí (nuestra) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

Sin perjuicio de los usos y atribuciones otorgadas en virtud de este documento, continuaré (continuaremos) conservando los correspondientes derechos patrimoniales sin modificación o restricción alguna, puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación de los derechos patrimoniales derivados del régimen del Derecho de Autor.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, “*Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores*”, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables. En consecuencia, la Universidad de Cundinamarca está en la obligación de RESPETARLOS Y HACERLOS RESPETAR, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

NOTA: (Para Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía):

Información Confidencial:

Esta Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, contiene información privilegiada, estratégica, secreta, confidencial y demás similar, o hace parte de la investigación que se adelanta y cuyos resultados finales no se han publicado.

SI ___ NO _X_.

En caso afirmativo expresamente indicaré (indicaremos), en carta adjunta tal situación con el fin de que se mantenga la restricción de acceso.

LICENCIA DE PUBLICACIÓN

Como titular(es) del derecho de autor, confiero(erimos) a la Universidad de Cundinamarca una licencia no exclusiva, limitada y gratuita sobre la obra que se integrará en el Repositorio Institucional, que se ajusta a las siguientes características:

a) Estará vigente a partir de la fecha de inclusión en el repositorio, por un plazo de 5 años, que serán prorrogables indefinidamente por el tiempo que dure el derecho

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
Teléfono (091) 8281483 Línea Gratuita 018000976000
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
NIT: 890.680.062-2



MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
	PAGINA: 6 de 7

patrimonial del autor. El autor podrá dar por terminada la licencia solicitándolo a la Universidad por escrito. (Para el caso de los Recursos Educativos Digitales, la Licencia de Publicación será permanente).

b) Autoriza a la Universidad de Cundinamarca a publicar la obra en formato y/o soporte digital, conociendo que, dado que se publica en Internet, por este hecho circula con un alcance mundial.

c) Los titulares aceptan que la autorización se hace a título gratuito, por lo tanto, renuncian a recibir beneficio alguno por la publicación, distribución, comunicación pública y cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente licencia y de la licencia de uso con que se publica.

d) El(Los) Autor(es), garantizo(amos) que el documento en cuestión, es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi (nuestra) creación original particular y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro(aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos es de mí (nuestro) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.


e) En todo caso la Universidad de Cundinamarca se compromete a indicar siempre la autoría incluyendo el nombre del autor y la fecha de publicación.

f) Los titulares autorizan a la Universidad para incluir la obra en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.

g) Los titulares aceptan que la Universidad de Cundinamarca pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.

h) Los titulares autorizan que la obra sea puesta a disposición del público en los términos autorizados en los literales anteriores bajo los límites definidos por la universidad en el “Manual del Repositorio Institucional AAAM003”

i) Para el caso de los Recursos Educativos Digitales producidos por la Oficina de Educación Virtual, sus contenidos de publicación se rigen bajo la Licencia Creative Commons: Atribución- No comercial- Compartir Igual.

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
		PAGINA: 7 de 7



j) Para el caso de los Artículos Científicos y Revistas, sus contenidos se rigen bajo la Licencia Creative Commons Atribución- No comercial- Sin derivar.



Nota:

Si el documento se basa en un trabajo que ha sido patrocinado o apoyado por una entidad, con excepción de Universidad de Cundinamarca, los autores garantizan que se ha cumplido con los derechos y obligaciones requeridos por el respectivo contrato o acuerdo.

La obra que se integrará en el Repositorio Institucional, está en el(los) siguiente(s) archivo(s).

Nombre completo del Archivo Incluida su Extensión (Ej. PerezJuan2017.pdf)	Tipo de documento (ej. Texto, imagen, video, etc.)
1. Diagnostico administrativo y contable, del comerciante persona natural John Jaime Córdoba Ardila, propendiendo por la competitividad empresarial.2018.pdf	Texto, imágenes.
2.	
3.	
4.	

En constancia de lo anterior, Firmo (amos) el presente documento:

APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	FIRMA (autógrafo)
PEREZ GARCIA MARIO ANDREY	ANDREY PEREZ
GARZON GARZON FREDY ORLANDO	Fredy Garzon

12.1.50

DIAGNOSTICO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE, DEL COMERCIANTE
PERSONA NATURAL JOHN JAIME CÓRDOBA ARDILA, PROPENDIENDO POR
LA COMPETIVIDAD EMPRESARIAL.

MARIO ANDREY PEREZ GARCIA
FREDY ORLANDO GARZON GARZON

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES
FUSAGASUGÁ
2018

DIAGNOSTICO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE, DEL COMERCIANTE
PERSONA NATURAL JOHN JAIME CÓRDOBA ARDILA, PROPENDIENDO POR
LA COMPETIVIDAD EMPRESARIAL.

MARIO ANDREY PEREZ GARCIA	114210444
FREDY ORLANDO GARZON GARZON	114209446

TRABAJO DE GRADO (MONOGRAFÍA)

ASESOR.
EDILBERTO HURTADO ABRIL

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES
FUSAGASUGÁ
2018

PAGINA DE ACEPTACIÓN

Firma del Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

FUSAGASUGÁ 30 DE ABRIL DEL 2018.

DEDICATORIA.

A DIOS.

Por habernos permitido llegar hasta este punto y habernos dado salud para lograr nuestros objetivos, además de su infinita bondad y amor y la oportunidad de vivir y por estar con nosotros en cada paso que damos, por fortalecer nuestro corazón e iluminar nuestra mente, por haber puesto en nuestro camino a aquellas personas que han sido nuestro soporte y compañía; y que hoy nos permiten culminar esta etapa tan importante para nuestra vida.

AGRADECIMIENTO.

A NUESTROS PADRES.

MARIO PEREZ BOBADILLA Y MARINA GARZON CAMPOS, Por habernos apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que nos han permitido ser personas de bien, pero más que nada por su amor apoyo en nuestra vida.

A NUESTRO PROFESOR Y ASESOR.

Dr. **EDILBERTO HURTADO ABRIL**, por su gran apoyo y motivación para la culminación de nuestros estudios profesionales y para la elaboración de este trabajo de grado.

A todos aquellos que participaron directa o indirectamente, que con su apoyo nos Acompañaron en nuestra formación profesional. Y que marcaron cada etapa de nuestro camino universitario. En especial a don John Jaime Córdoba Ardila, gerente y administrador de prefabricados Córdoba, que nos permitió realizar nuestro proyecto de grado en su empresa, y a quienes aportaron a la realización de este trabajo.

¡Gracias a Ustedes!

TABLA DE CONTENIDO.		Pagina.
1. TITULO		9
2. ÁREA LÍNEA PROGRAMA Y TEMA DE INVESTIGACIÓN		9
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.		10
3.1. Antecedentes del problema		10
3.2. Formulación del problema		11
4. OBJETIVOS		12
4.1. Objetivo general		12
4.2. Objetivos específicos		12
5. JUSTIFICACIÓN		13
6. MARCOS DE REFERENCIA		14
6.1. Marco Teórico		14
6.1.1. La teoría clásica de la administración		14
6.1.2. La teoría de las relaciones humanas		14
6.1.3. Teoría estructuralista		15
6.1.4. Teoría contable		15
6.1.5. La teoría general del sistema		16
6.1.6. Teoría clásica		16
6.2. MARCO GEOGRÁFICO		17
6.3. MARCO LEGAL		18
6.3.1. Constitución política de Colombia		18
6.3.2. Código de comercio- decreto 410 de 1971		20
6.3.3. Decreto 2706 del 2012		24
7. DISEÑO METODÓLOGO		28
7.1. Investigación aplicada		28
7.2. Investigación aplicada fundamental		28
8. ESQUEMA TEMÁTICO		31
8.1. CAPITULO 1		31
Diagnóstico administrativo y contable del comerciante persona natural John Jaime Córdoba Ardila.		
8.2. CAPITULO 2		36
Discriminación de las matrices DOFA por cada ítem, para analizar los resultados obtenidos del comerciante.		
8.3. CAPITULO 3		57
Propuesta administrativa del comerciante persona natural John Córdoba Ardila.		
8.4. CAPITULO 4		68
Propuesta legal y contable al comerciante persona natural John Córdoba Ardila.		
9. IMPACTOS DEL PROYECTO		73
10. CONCLUSIONES		74
11. RECOMENDACIONES		75
12. ANEXOS		76
13. BIBLIOGRAFÍA		97

LISTA DE ANEXOS.	Pagina.
- Encuesta al comerciante.	76
- Registro único tributario.	81
- Cedula del comerciante.	82
- Impuesto predial.	83
- Estado de situación financiera.	84
- Estado de resultados.	85
- Plantilla de costos.	86
- Plantilla Relación de venta - costos y utilidad.	87
- Anexo fotográfico.	88

1. TITULO.

DIAGNOSTICO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE, DEL COMERCIANTE PERSONA NATURAL JOHN JAIME CÓRDOBA ARDILA, PROPENDIENDO POR LA COMPETIVIDAD EMPRESARIAL.

2. ÁREA, LÍNEA, PROGRAMA Y TEMA DE INVESTIGACIÓN.

1. ÁREA DE INVESTIGACIÓN

Contable y Gestión Financiera.

2. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Organización Contable y Financiera.

3. TEMA DE INVESTIGACIÓN

Diagnostico administrativo, legal, contable, y tributario del comerciante persona natural.

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

3.1. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

En el período de estudio año 2017 según estadística del DANE, el número de personas ocupadas en el total nacional fue 22,2 millones. Las ramas de actividad económica que concentraron el mayor número de ocupados fueron: comercio, hoteles y restaurantes; servicios comunales, sociales y personales y agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca. Estas tres ramas captaron el 63,1% de la población ocupada.

La rama de mayor crecimiento frente al período febrero - abril 2017, fue otras ramas* (4,6%) seguida por agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca (2,3%) y servicios comunales, sociales y personales (1,4%). La mayor contribución al crecimiento de la población ocupada se dio en las ramas de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; servicios comunales, sociales y personales, estas contribuyeron en conjunto con 0,7 puntos porcentuales.

Al examinar la situación actual de John Jaime Córdoba Ardila como persona natural como comerciante se observó una problemática que se convierte en un factor común para la mayoría de ellos (personas naturales-informales) ya que carecen de organización.

A nivel de competitividad, en un mundo que crece a pasos agigantados, y con la economía globalizada que se vive en esta época, obliga a las personas naturales a la adaptación a un sistema, en donde se hace primordial contar con un sistema organizado que mejore la productividad y competitividad comercial, además que reduzca los costos de los procesos ofreciendo al público un producto con calidad y buen precio.

De lo anterior se entiende que la calidad es un factor determinante para el mantenimiento y posicionamiento en el mercado de los comerciantes, por lo tanto,

se requiere un mayor control en todos los procesos, teniendo en cuenta que aumentan los mercados y los negocios, crecen también los riesgos, el producto o servicio debe ser superior a los demás para generar mayor demanda.

El enfoque administrativo y contable al comerciante John Jaime Córdoba Ardila, le permite lograr posicionamiento y convertir su actividad comercial sea más rentable, que tienda al crecimiento y ampliación en términos de tamaño y recursos, siendo esto de vital importancia para enfrentar la competencia y los cambios generales externos en especial la globalización que es un factor que viene afectando a muchas personas naturales, las cuales al no tener una organización clara y precisa, tienden a desaparecer del mercado. ¹

3.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿En qué medida los aspectos administrativos y contables han influido en el comerciante John Jaime Córdoba Ardila, para el desarrollo de su actividad mercantil y así mejorar su competitividad en el mercado actual?

¹ <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/salud>

4. OBJETIVOS.

4.1. OBJETIVO GENERAL

Elaborar un diagnóstico administrativo y contable. Del comerciante persona natural John Jaime Córdoba Ardila, propendiendo por la competitividad empresarial.

4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Realizar un diagnóstico administrativo del comerciante John Jaime Córdoba Ardila.
2. Generar un diagnóstico contable del comerciante persona natural John Jaime Córdoba Ardila.
3. Analizar los resultados obtenidos mediante el diagnóstico de las matrices DOFA del comerciante.
4. Generar estrategias de mejoramiento en lo administrativo y contable que le permita al comerciante conocer el proceso para legalizar su actividad de comercio.

5. JUSTIFICACIÓN.

En el desarrollo del proyecto de grado para obtener el título de Contador público. Se busca identificar las necesidades contables y administrativas que se pueden llegar a satisfacer con los conocimientos adquiridos en el transcurso de nuestra carrera, al comerciante John Jaime Córdoba Ardila persona natural.

En la actividad económica del comerciante situado en la carrera 87G N° 57C – 64 sur. Barrio la libertad, localidad de Bosa. Ciudad de Bogotá distrito capital, aún no tiene unos datos administrativos ni contables, lo cual no le permite generar mayor competitividad en el mercado.

De esta manera John Jaime Córdoba Ardila comerciante, se beneficiará de gran manera, ya que se convertirá en un ente constituido siendo competitivo en el mercado colombiano, pues los factores internos de la organización son otra parte importante dentro del estudio organizacional, la forma como están diseñadas las políticas internas y el direccionamiento estratégico puede conducir a una buena estrategia competitiva, así como también definir objetivos a un corto y mediano plazo.

Por esta razón nace la idea de realizar un adecuado diagnostico administrativo contable y financiero del comerciante John Jaime Córdoba Ardila para poder tener la capacidad de generar un mayor impacto económico en la ciudad de Bogotá D.C. Contribuyendo de esta manera al crecimiento económico del país y por tanto a la generación de más empleos, esto gracias a la generación y aplicación de estrategias de mercadeo, pues toda organización debe tener en cuenta los factores más importantes para el éxito, se debe realizar periódicamente la evaluación de su entorno, la categoría financiera en la que se encuentra actualmente la organización, y una síntesis del proceso de evolución de factores externos.

6. MARCOS DE REFERENCIA.

Para los marcos de referencia se van a utilizar las siguientes teorías:

- La teoría clásica de la administración.
- La teoría de las Relaciones Humanas.
- Teoría Estructuralista.
- Teoría contable.
- La Teoría General de Sistema.
- Teoría Clásica.

6.1. Marco teórico.

6.1.1. La teoría clásica de la administración.

“La teoría clásica de la administración propuesta por Taylor (Escuela Administración Científica) y por Fayol (Escuela anatomista o Fisiología) enfatizó en la organización formal y la racionalización de los métodos de trabajo”.²

La organización científica del trabajo desarrolló un enfoque rígido y mecanicista que consideraba al hombre un apéndice de la máquina, desde un punto de vista atomista (Hombre económico). La eficiencia fue el objetivo básico de este enfoque”.

6.1.2. La teoría de las Relaciones Humanas.

La teoría de las relaciones humanas propuesta inicialmente por Elton Mayo fue una reacción contra el tradicionalismo de la teoría clásica. Hizo énfasis en el hombre (hombre social) y en el clima psicológico del trabajo. Las expectativas de los empleados, sus necesidades, la organización informal, y la red no convencional de comunicaciones constituyen los componentes principales de los estudios de administración. El liderazgo pasó a sustituir la autoridad jerárquica formal.

² CHAVETANO, Idalberto. Introducción a la teoría de la administración. MC GRAW HILL INTERAMERICANA 1998

6.1.3. Teoría Estructuralista.

“La teoría estructuralista es una consecuencia de la teoría de la burocracia y una visión más crítica de la organización. Los estructuralistas conciben la sociedad moderna como una sociedad de organizaciones. La teoría estructuralista apunta hacia los problemas y aspectos críticos de la organización, es mucho más una teoría descriptiva y crítica que una en la cual se planteen soluciones”

6.1.4. Teoría contable.

La teoría contable es el conjunto de principios, reglas, criterios, postulados, normas y técnicas que rigen el estudio y el ejercicio de la Contaduría Pública.

Elementos de la teoría contable

Aplicables a la Contabilidad

- Ø Principios de la Contabilidad
- Ø Reglas particulares
- Ø Criterio Prudencial
- Ø Postulados de Ética Profesional
- Ø Normas de Actuación Profesional
- Ø Técnicas de Contabilidad
- Ø Terminología Específica

El sistema de información contable se divide en tres fases:

1. Recogida de datos económico-financieros e Identificación de los hechos significativos (Facturas, contratos, etc.).
2. Valoración y registro de los datos (conocimiento de las normas de valoración).

6.1.5. La Teoría General de Sistema:

“Un sistema en general y un sistema contable en particular, tiene tres corrientes, una la corriente de entrada, luego la corriente de procesamiento y la tercera, la corriente de salida”.³

En la corriente de entrada, se capturan los hechos económicos del medio, que tienen relación con la empresa y son cuantificables. En la corriente de procesamiento, la información es registrada, resumida y clasificada.

La tercera y última parte o etapa de un Sistema Contable es la Corriente de Salida, donde la información se va al medio para ser utilizada por los usuarios que la requieran.

6.1.6. Teoría Clásica:

Un sistema contable consta de las siguientes partes: la primera dice relación al diseño y funcionamiento de los comprobantes internos, documentos o formularios tales como: comprobantes de ingreso y egreso, facturas y boletas de venta, talonarios de cheques, notas de crédito y débito, etc., que sirve para llevar a cabo una operación o para informar sobre la operación ya ejecutada.⁴

A continuación, siguen los registros contables básicos en los que se traspasan estos comprobantes, analizándose las operaciones realizadas y su incidencia en el Activo, Pasivo y Patrimonio de la empresa.

En tercer lugar, están los Mayores, registros que sirven para resumir por cuentas, la información presentada en el Libro Diario. Finalmente, y como consecuencia de estos registros, se llega a informes, diseñados de acuerdo a las necesidades de información de la empresa.

³<http://www.mailxmail.com/curso-conocimientos-basicos-contabilidad/teorias-sistema-contable>

⁴<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=4125>

6.2. MARCO GEOGRÁFICO.

<p>Mapa Bosa-BOGOTÁ D.C.⁵</p>	
Entidad	Localidad
• País	Colombia
• Distrito	Bogotá
Alcalde Local	Edison Eduardo Cuéllar Hernández ¹
Subdivisión	5 UPZ
Superficie Total	23.91 km ²
Altitud	2600 msnm
Población Total	2017 637 529 habitantes

Bosa es la localidad número siete del Distrito Capital de Bogotá, capital de Colombia. Se encuentra ubicada en el suroccidente de la ciudad. Se caracteriza por sus sitios de cultura como el parque de Bosa donde su iglesia es principal atractivo histórico. La casa de la cultura y el cabildo indígena en Bosa Palestina en honor a los muisca. Localidad con alto comercio y una espectacular cancha de fútbol ubicada en Bosa claretiano.

5. https://www.google.com.co/search?q=mapa+de+bosa&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ved=0ahUKEwiji_Xfx7PZAhVDq1kKHxFnDeQQsAQIw&biw=1264&bih=685#imgrc=_pkiwJcJSDQCTM:

6.3. MARCO LEGAL

A continuación se describen las leyes, decretos y sus artículos los cuales se relacionan con nuestro trabajo de grado como son:

NORMA O LEY	ARTÍCULOS	DEFINICIÓN
La Constitución Política de Colombia	Artículo 38 -58-333	creación de empresa
Código de comercio, decreto 410 de 1971. Título preliminar.	artículos del 1 al 7	aplicación ley comercial, legislación civil
Título 1. De los comerciantes. Capítulo 1- clasificación de los comerciantes	artículo 10 al 18	concepto – comerciantes
Capítulo 2. -Deberes de los comerciantes	Artículo 19.	Obligaciones de los comerciantes.
LEY 1314 DE 2009 Decreto 2706 DE 2012	(GRUPO 3) artículo 1 al 5	Marco técnico normativo de información financiera.

6.3.1. Constitución Política de Colombia

La constitución de Colombia ofrece el respaldo jurídico para la creación de las empresas. Aquí resaltamos los artículos relacionados:

Artículo 38. Se garantiza el derecho de libre asociación para el desarrollo de las distintas actividades que las personas realizan en sociedad.⁶

⁶ <https://blogjus.wordpress.com/2007/05/13/derecho-de-asociacion-articulo-38 - constitución política de Colombia. 1991>

Artículo 58. Se garantizan la propiedad privada y los demás derechos adquiridos con arreglo a las leyes civiles, los cuales no pueden ser desconocidos ni vulnerados por leyes posteriores. Cuando de la aplicación de una ley expedida por motivos de utilidad pública o interés social, resultaren en conflicto los derechos de los particulares con la necesidad por ella reconocida, el interés privado deberá ceder al interés público o social.⁷

La propiedad es una función social que implica obligaciones. Como tal, le es inherente una función ecológica.

El Estado protegerá y promoverá las formas asociativas y solidarias de propiedad. Por motivos de utilidad pública o de interés social definidos por el legislador, podrá haber expropiación mediante sentencia judicial e indemnización previa. Esta se fijará consultando los intereses de la comunidad y del afectado. En los casos que determine el legislador, dicha expropiación podrá adelantarse por vía administrativa, sujeta a posterior acción contenciosa-administrativa, incluso respecto del precio.

Artículo 333. La actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común. Para su ejercicio, nadie podrá exigir permisos previos ni requisitos, sin autorización de la ley. La libre competencia económica es un derecho de todos que supone responsabilidades.

La empresa, como base del desarrollo, tiene una función social que implica obligaciones. El Estado fortalecerá las organizaciones solidarias y estimulará el desarrollo empresarial.

El Estado, por mandato de la ley, impedirá que se obstruya o se restrinja la libertad económica y evitará o controlará cualquier abuso que personas o empresas hagan de su posición dominante en el mercado nacional. La ley delimitará el alcance de la

⁷ <http://www.constitucioncolombia.com/titulo-2/capitulo-2/articulo-58> - constitución política de Colombia. 1991

libertad económica cuando así lo exijan el interés social, el ambiente y el patrimonio cultural de la Nación.⁸

6.3.2. CÓDIGO DE COMERCIO

Decreto 410 de 1971

Título preliminar. Disposiciones generales.

Artículo 1. Aplicabilidad de la ley comercial. Los comerciantes y los asuntos mercantiles se regirán por las disposiciones de la ley comercial, y los casos no regulados expresamente en ella serán decididos por analogía de sus normas.⁹

Artículo 2. Aplicación de la legislación civil. En las cuestiones comerciales que no pudieren regularse conforme a la regla anterior, se aplicarán las disposiciones de la legislación civil.

Artículo 3. Autoridad de la costumbre mercantil - costumbre local - costumbre general. La costumbre mercantil tendrá la misma autoridad que la ley comercial, siempre que no la contraríe manifiesta o tácitamente y que los hechos constitutivos de la misma sean públicos, uniformes y reiterados en el lugar donde hayan de cumplirse las prestaciones o surgido las relaciones que deban regularse por ella.

En defecto de costumbre local se tendrá en cuenta la general del país, siempre que reúna los requisitos exigidos en el inciso anterior.

Artículo 4. Preferencia de las estipulaciones contractuales. Las estipulaciones de los contratos válidamente celebrados preferirán a las normas legales supletivas y a las costumbres mercantiles.

⁸ <http://www.constitucioncolombia.com/titulo-12/capitulo-1/articulo-333-constitucion-politica-de-colombia-1991>

⁹ <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=41102> – junio 16 de 1971

Artículo 5. Aplicación de la costumbre mercantil. Las costumbres mercantiles servirán, además, para determinar el sentido de las palabras o frases técnicas del comercio y para interpretar los actos y convenios mercantiles.

Artículo 7. Aplicación de tratados, convenciones y costumbre internacionales. Los tratados o convenciones internacionales de comercio no ratificados por Colombia, la costumbre mercantil internacional que reúna las condiciones del artículo 3, así como los principios generales del derecho comercial, podrán aplicarse a las cuestiones mercantiles que no puedan resolverse conforme a las reglas precedentes.

LIBRO PRIMERO

DE LOS COMERCIANTES Y DE LOS ASUNTOS DE COMERCIO

TÍTULO I. DE LOS COMERCIANTES.

Capítulo - Clasificación de los comerciantes.

Artículo 10. Comerciantes - concepto - calidad. Son comerciantes las personas que profesionalmente se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles.

La calidad de comerciante se adquiere, aunque la actividad mercantil se ejerza por medio de apoderado, intermediario o interpuesta persona.

Artículo 11. Aplicación de las normas comerciales a operaciones mercantiles de no comerciantes. Las personas que ejecuten ocasionalmente operaciones mercantiles no se considerarán comerciantes, pero estarán sujetas a las normas comerciales en cuanto a dichas operaciones.

Artículo 12. Personas habilitadas e inhabilitadas para ejercer el comercio. Toda persona que según las leyes comunes tenga capacidad para contratar y obligarse, es hábil para ejercer el comercio; las que con arreglo a esas mismas leyes sean incapaces, son inhábiles para ejecutar actos comerciales.

Artículo 13. Presunción de estar ejerciendo el comercio. Para todos los efectos legales se presume que una persona ejerce el comercio en los siguientes casos:

- 1) Cuando se halle inscrita en el registro mercantil;
- 2) Cuando tenga establecimiento de comercio abierto, y
- 3) Cuando se anuncie al público como comerciante por cualquier medio.

Artículo 14. Personas inhábiles para ejercer el comercio. Son inhábiles para ejercer el comercio, directamente o por interpuesta persona:

- 1) Los comerciantes declarados en quiebra, mientras no obtengan su rehabilitación;
- 2) Los funcionarios de entidades oficiales y semioficiales respecto de actividades mercantiles que tengan relación con sus funciones, y
- 3) Las demás personas a quienes por ley o sentencia judicial se prohíba el ejercicio de actividades mercantiles.

Si el comercio o determinada actividad mercantil se ejerciere por persona inhábil, ésta será sancionada con multas sucesivas hasta de cincuenta mil pesos que impondrá el juez civil del circuito del domicilio del infractor, de oficio o a solicitud de cualquiera persona, sin perjuicio de las penas establecidas por normas especiales.

Artículo 15. Inhabilidades sobrevinientes por posesión en un cargo - comunicación a la cámara de comercio. El comerciante que tome posesión de un cargo que inhabilite para el ejercicio del comercio, lo comunicará a la respectiva cámara mediante copia de acta o diligencia de posesión, o certificado del funcionario ante quien se cumplió la diligencia, dentro de los diez días siguientes a la fecha de la misma.

El posesionado acreditará el cumplimiento de esta obligación, dentro de los veinte días siguientes a la posesión, ante el funcionario que le hizo el nombramiento,

mediante certificado de la cámara de comercio, so pena de perder el cargo o empleo respectivo.

Artículo 16. Delitos que implican prohibición del ejercicio del comercio como pena accesoria. Siempre que se dicte sentencia condenatoria por delitos contra la propiedad, la fe pública, la economía nacional, la industria y el comercio, o por contrabando, competencia desleal, usurpación de derecho sobre propiedad industrial y giro de cheques sin provisión de fondos o contra cuenta cancelada, se impondrá como pena accesoria la prohibición para ejercer el comercio de dos a diez años.

Artículo 17. Pérdida de la calidad de comerciante por inhabilidades sobrevinientes. Se perderá la calidad de comerciante por la incapacidad o inhabilidad sobrevinientes para el ejercicio del comercio.

Artículo 18. De cómo subsanar las nulidades por incapacidad para ejercer el comercio. Las nulidades provenientes de falta de capacidad para ejercer el comercio, serán declaradas y podrán subsanarse como se prevé en las leyes comunes, sin perjuicio de las disposiciones especiales de este Código.

CAPÍTULO II.

DEBERES DE LOS COMERCIANTES

Artículo 19. Obligaciones de los comerciantes. Es obligación de todo comerciante:

- 1) Matricularse en el registro mercantil;
- 2) Inscribir en el registro mercantil todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exija esa formalidad;
- 3) Llevar contabilidad regular de sus negocios conforme a las prescripciones legales;
- 4) Conservar, con arreglo a la ley, la correspondencia y demás documentos relacionados con sus negocios o actividades;

- 5) Denunciar ante el juez competente la cesación en el pago corriente de sus obligaciones mercantiles, y
- 6) Abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal.

6.3.3. DECRETO 2706 DE 2012

NIIF PARA EL GRUPO 3:

MARCO TÉCNICO NORMATIVO DE INFORMACIÓN FINANCIERA.

Artículo 1. Marco técnico normativo de información financiera para las microempresas. Se establece un régimen simplificado de contabilidad de causación para las microempresas, conforme al marco regulatorio dispuesto en el anexo de este Decreto. Dicho marco regulatorio establece, además, los requerimientos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar de las transacciones y otros hechos y condiciones de los estados financieros con propósito de información general, que son aquellos que están dirigidos a atender las necesidades generales de información financiera de un amplio espectro de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información.

Artículo 2. Ámbito de aplicación. El presente decreto será aplicable a las microempresas descritas en el capítulo 1° del marco técnico normativo de información financiera anexo a este decreto.

Artículo 3. Cronograma de aplicación del marco técnico normativo de información financiera para las microempresas. Para efectos de la aplicación del marco técnico normativo de información financiera para las microempresas deberán observarse los siguientes períodos:

- 1. Periodo de preparación obligatoria:** Este período está comprendido entre el 1° de enero de 2013 y el 31 de diciembre de 2013.

Se refiere al tiempo durante el cual las microempresas deberán realizar actividades relacionadas con el proyecto de convergencia y en el que los supervisores podrán solicitar información a los vigilados sobre el desarrollo del proceso.

Tratándose de preparación obligatoria, la información solicitada debe ser suministrada con todos los efectos legales que esto implica, de acuerdo con las facultades de los órganos de inspección, control y vigilancia. Para el efecto, estas entidades deberán coordinar la solicitud de información, de tal manera que esta obligación resulte razonable y acorde a las circunstancias de los destinatarios de este decreto.

Las microempresas que no son objeto de inspección, vigilancia y control, igualmente deberán observar este marco técnico normativo para todos los efectos y podrán consultar las inquietudes para su aplicación al Consejo Técnico de la Contaduría Pública.

2. **Fecha de transición:** 1° de enero de 2014. Es el momento a partir del cual deberá iniciarse la construcción del primer año de información financiera de acuerdo con los nuevos estándares, que servirá como base para la presentación de estados financieros comparativos.
3. **Estado de situación financiera de apertura:** 1° de enero de 2014. Es el estado en el que por primera vez se medirán de acuerdo con los nuevos estándares los activos, pasivos y patrimonio de las entidades afectadas. Su fecha de corte es la fecha de transición.
4. **Periodo de transición:** Este período estará comprendido entre el 1° de enero de 2014 y 31 de diciembre de 2014. Es el año durante el cual deberá llevarse la contabilidad para todos los efectos legales de acuerdo con los Decretos 2649 y 2650 de 1993 y las normas que los modifiquen o adicionen y la demás normatividad contable vigente sobre la materia para ese

entonces, pero a su vez, un paralelo contable de acuerdo con los nuevos estándares con el fin de permitir la construcción de información que pueda ser utilizada el siguiente año para fines comparativos. Los estados financieros que se preparen de acuerdo con la nueva normatividad con corte a la fecha referida en el presente acápite, no serán puestos en conocimiento el público ni tendrán efectos legales en este momento.

- 5. Últimos estados financieros conforme a los decretos 2649 y 2650 de 1993 y normatividad vigente:** Se refiere a los estados financieros preparados al 31 de diciembre de 2014 inmediatamente anterior a la fecha de aplicación. Para todos los efectos legales, esta preparación se hará de acuerdo con lo previsto en los Decretos 2649 y 2650 de 1993 y las normas que los modifiquen o adicionen y la demás normatividad contable vigente sobre la materia para ese entonces.
- 6. Fecha de aplicación:** 1 ° de enero de 2015. Es aquella fecha a partir de la cual cesará la utilización de la normatividad contable actual y comenzará la aplicación de los nuevos estándares para todos los efectos, incluyendo la contabilidad oficial, libros de comercio y presentación de estados financieros.
- 7. Primer periodo de aplicación:** Período comprendido entre el 1° de enero de 2015 al 31 de diciembre de 2015. Es aquel durante el cual, por primera vez la contabilidad se llevará para todos los efectos de acuerdo con los nuevos estándares.
- 8. Fecha de reporte:** 31 de diciembre de 2015, Es aquella fecha a la que se presentarán los primeros estados financieros comparativos de acuerdo con los nuevos estándares.

Parágrafo primero. Los órganos que ejercen inspección, vigilancia y control deberán tomar las medidas necesarias para adecuar sus recursos en orden a observar lo dispuesto y para los fines contemplados en este decreto.

Parágrafo segundo. Las entidades de inspección, vigilancia y control deberán expedir coordinadamente dentro de los tres primeros meses del período obligatorio de preparación, las normas técnicas, interpretaciones y guías en materia de contabilidad e información financiera, dentro del marco legal dispuesto en la Ley 1314 de 2009 y en este Decreto, que permitan una adecuada preparación obligatoria a las microempresas a este régimen.

Parágrafo tercero. El Consejo Técnico de la Contaduría Pública, resolverá las inquietudes que se formulen en desarrollo de la adecuada aplicación del marco técnico normativo de información financiera para las microempresas.

Artículo 4. Referencias normativas internacionales sobre información financiera. Todas las referencias para la aplicación de normas internacionales de información financiera de que trata el marco técnico normativo de información financiera para las microempresas, serán aplicables en la fecha de expedición de tales normas internacionales de información financiera, en los términos de la Ley 1314 de 2009.

Artículo 5. Vigencia. El presente Decreto rige a partir de la fecha de su publicación y respecto de las microempresas definidas en este Decreto, a partir de la fecha de aplicación establecida en el numeral 6 del artículo 3 del presente decreto, no les será aplicable lo dispuesto en los Decretos 2649 y 2650 de 1993 y las normas que los modifiquen o adicionen y la demás normatividad contable vigente sobre la materia para ese entonces.

7. DISEÑO METODOLÓGICO.

7.1. Investigación aplicada.

La investigación científica aplicada se propone transformar el conocimiento 'puro' en conocimiento útil. Tiene por finalidad la búsqueda y consolidación del saber y la aplicación de los conocimientos para el enriquecimiento del acervo cultural y científico, así como la producción de tecnología al servicio del desarrollo integral de las naciones. La investigación aplicada puede ser Fundamental o Tecnológica.¹⁰

7.2. Investigación aplicada fundamental.

La aplicada fundamental se entiende como aquella investigación relacionada con la generación de conocimientos en forma de teoría o métodos que se estima que en un período inmediato podrían desembocar en aplicaciones al sector productivo.¹¹

Técnicas de Recolección de datos.

Método de observación.

Para el proceso de observación se realizara por una parte un acompañamiento, durante un periodo de tiempo determinado, en las tareas realizadas diariamente a John Jaime Córdoba Ardila comerciante y a su equipo de trabajo con el fin de proponer la planificación de funciones de acuerdo al cargo y una estructura organizacional adecuada y por otra parte planificar hacer un proceso contable, manejo y control de recursos económicos con el objetivo de si hay necesidad de implementar un programa contable.

10. <https://educacion.elpensante.com/la-investigacion-aplicada/> - El pensante (abril 7, 2016).

11 El pensante (abril 7, 2016). La investigación aplicada. Bogotá: E-Cultura Group. Recuperado de <https://educacion.elpensante.com/la-investigacion-aplicada/>

Método de análisis.

Esta investigación fue la herramienta para llevar a cabo un diagnóstico administrativo contable y financiero al comerciante buscando el mejoramiento en la productividad y logrando una mejor competitividad.

Enfoque y tipo de investigación.

Enfoque mixto: Consiste en la integración de los métodos cuantitativo y cualitativo, a partir de los elementos que integran la investigación.

Enfoque cuantitativo: Parte del estudio del análisis de datos numéricos, a través de la estadística, para dar solución a preguntas de investigación o para refutar o verificar una hipótesis.

Enfoque cualitativo: Parte del estudio de métodos de recolección de datos de tipo descriptivo y de observaciones para descubrir de manera discursiva categorías conceptuales.¹²

Fuentes primarias.

Instrumentos de recolección.

-Encuesta y observación.

- Encuesta.

Se realizó una encuesta al comerciante John Jaime Córdoba Ardila, para así hacerle un diagnóstico de su empresa.

Listado anexos. (Encuesta al comerciante paginas 66)

-Observación.

Es el método por el cual se establece una relación concreta e intensiva entre el investigador y el hecho social o los actores sociales, de los que se obtienen datos que luego se sintetizan para desarrollar la investigación.

12 <http://sanjahingu.blogspot.com.co/2014/01/metodos-tipos-y-enfoques-de.html>

La observación es un proceso cuya función primera e inmediata es recoger información sobre el objeto que se toma en consideración.

La observación es un objetivo que hay que conseguir o una aptitud que hay que desarrollar: aprender a observar; desarrollar el sentido de la observación.

El investigador hablará más de técnica de observación que de método de observación. Con ello pretende significar una técnica de recogida de datos sirviéndose de uno de varios observadores (sentido estricto) o de cuestionario de encuesta (sentido amplio).

El investigador hablará también de observación en oposición a experimentación. En tal caso, la observación designa esa fase de la investigación, consistente en familiarizarse con una situación o fenómeno determinado, en describirlo, en analizarlo con el fin de establecer una hipótesis coherente con el cuerpo de conocimientos anteriores ya establecidos. La observación es el resultado codificado del acto de observar seguido del acto de interpretar. Para el investigador, ello supone la referencia a un marco teórico.¹³

¹³<http://www.fhumyar.unr.edu.ar/escuelas/3/materiales%20de%20catedras/trabajo%20de%20campo/solefabri1.htm>

8. ESQUEMA TEMÁTICO.

8.1. CAPITULO 1.

DIAGNÓSTICO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE DEL COMERCIANTE PERSONA NATURAL JOHN JAIME CÓRDOBA ARDILA.

Se realizó un diagnóstico al comerciante que nos permitió poder identificar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades. Que tiene su actividad económica, mediante las siguientes matrices DOFA, el cual se llevó a cabo por medio de una encuesta realizada al comerciante y por el método de observación que se efectuó en nuestras visitas al microempresario.

MATRIZ DOFA ADMINISTRATIVA.

1. FORTALEZAS.	2. DEBILIDADES.
<ul style="list-style-type: none"> • Excelente calidad en los productos que se fabrican. • Gran variedad de referencias en lavaderos de granito. • Se deja en inventario un buen stock de lavaderos • No se reciben quejas ni reclamos de la calidad del producto • Cumplimiento en la distribución y entrega de la mercancía • Excelente atención a los clientes • Posee un sistema subterráneo para la reutilización del agua en el área de pulido. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las instalaciones no son adecuadas por su tamaño ya que no cuentan con el suficiente espacio para realizar su actividad de trabajo. • Largas jornadas laborales que pueden incidir en el desempeño del personal. • No tiene vehículo propio para la entrega de los pedidos, ocasionando altos costos en los fletes. • Falta de más proveedores de materias primas relacionadas con calidad y precio. • Falta más publicidad del establecimiento. • Mala ubicación del punto de venta. • Existe un alto grado de ausentismo de los operarios al trabajo. • Falta de personal más capacitado. • inexistencia de una planeación estratégica de mercadeo.
3. OPORTUNIDADES.	4. AMENAZAS.
<ul style="list-style-type: none"> • Gran demanda en las constructoras de apartamentos, viviendas y ferreterías. 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia desleal (precios bajos) • Parte de la competencia incursiona con otros materiales. (plástico y fibra de vidrio)

<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento en el sector de la construcción. En la localidad donde está ubicada la fabrica • Uso frecuente de nuestro producto. • Innovación en productos (lavaderos enchapados) • Debido al alto crecimiento y demanda del producto se está proyectando abrir un nuevo punto de venta en otra localidad de la ciudad. • Los clientes solicitan se les preste un mantenimiento y adecuaciones de los productos vendidos con anterioridad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Manipulación inadecuada de los equipos por personal no capacitado, y poco mantenimiento preventivo de los equipos. • Gran aumento representativo de competidores relacionados con la actividad principal de comerciante. • Perder clientes por no estar legalmente constituidos • Escasez e incremento en la adquisición de materia prima (granito y cemento blanco.)
---	--

DIAGNÓSTICO CONTABLE DEL COMERCIANTE PERSONA NATURAL JOHN JAIME CÓRDOBA ARDILA.

El Diagnóstico contable es un instrumento básico que nos permite una correcta canalización del ahorro hacia la inversión, determina además las debilidades con relación a la situación futura deseada que involucra la eficiencia operacional, crecimiento, innovación, y la mejora continua.

En este diagnóstico se pueden observar las fallas existentes a distintos niveles internos y externos del comerciante para poder llegar al planteamiento de algunas alternativas de solución con base en un plan de acción que sea acorde con el análisis realizado.

Para suministrar el resultado de este Diagnóstico se expresará algunos datos del comerciante, los cuales se suministran en los anexos de este documento.

Para la correspondiente evaluación del desempeño del comerciante, se ha contado con una herramienta principal:

- Un análisis de la situación contable donde se determina la forma en que las partidas de los estados financieros se relacionan.

Se desea incorporar este elemento como parte de su estrategia de excelencia operacional para buscar optimizar los recursos existentes e identificar a su vez nuevas alternativas de negocios que le permita obtener una sostenibilidad tanto en la producción como en la rentabilidad esperada, se pretende alcanzar este objetivo a través de la utilización de indicadores financieros a través de los cuales podrá identificar las medidas correctivas que debe tomar para superar sus debilidades y aprovechar las fortalezas detectadas, con el fin de maximizar sus beneficios e incrementar su valor.

Con el presente trabajo se pretende brindar un aporte valioso al comerciante con el propósito de hacer conocer posibles alternativas de solución para mejorar la gestión administrativa y contable de la misma.

El Diagnóstico contable forma parte de un proceso de información cuya misión es la de aportar datos que permitan conocer la situación actual de la empresa y pronosticar su futuro, lo cual resulta de gran interés para la actividad comercial de John córdoba , ya que por medio de este análisis puede emprender las medidas correctivas para identificar y superar debilidades y aprovechar de la mejor manera las fortalezas que presenta, a fin de llevar a cabo un plan de acción que oriente la dirección de la organización hacia el logro de sus objetivos propuestos.

Mediante el diagnóstico de la matriz DOFA, se puede evidenciar los puntos positivos y críticos del comerciante para crear unas estrategias de mejoramiento, las cuales las tomaremos de los puntos más representativos e importantes que nos arroje la siguiente matriz DOFA.

MATRIZ DOFA CONTABLE.

1. FORTALEZAS.	2. DEBILIDADES.
<ul style="list-style-type: none"> • Se tienen créditos directos con los proveedores a corto plazo de las materias primas, las cuales se pagan por lo regular de contado. • Tiene un alto volumen de ventas mensual de los productos que se fabrican y distribuyen. • Se generan mensualmente buenas utilidades del producto que se fabrica, y se vende y distribuye en la ciudad. Y los municipios cercanos. • A sus clientes les da créditos hasta por el valor total de la compra de los productos a mediano plazo, de uno a tres meses. 	<ul style="list-style-type: none"> • No maneja información contable, y tiene Poco conocimiento contable por parte del comerciante. • No conoce precios del costo por cada referencia del producto • No se realizan evaluaciones periódicas de los resultados financieros el comerciante. • No se encuentra algún dato histórico comparativo que esté documentado de los cambios positivos y negativos de la actividad comercial. • Una de las debilidades de la empresa a nombre propio Jhon Jaime Córdoba Ardila, es que no posee un software contable que le permita llevar la contabilidad en cumplimiento a la normatividad vigente, por lo cual no admite realizar el seguimiento contable obteniendo continuidad a la sesión de NIIF para pymes, presentación de Estados Financieros, de acuerdo con la actividad 2395 (Fabricación de artículos de hormigón, cemento y yeso). • La falta de del sistema contable del comerciante puede llevar al microempresario a malversación de fondos. O desfalco por alguno de sus empleados por no llevar un inventario diario de la producción.
3. OPORTUNIDADES.	4. AMENAZAS.
<ul style="list-style-type: none"> • Integración de un sistema de contabilidad para el comerciante, en 	<ul style="list-style-type: none"> • Cambios en las leyes y normas de gobierno, para los impuestos.

<p>el cual tenga muy claro el inventario mensual de mercancía fabricada vendidas y en proceso como la utilidad que dejan las ventas.</p> <ul style="list-style-type: none">• Puede acceder a un sistema financiero, el cual puede ser un préstamo para expandirse y abrir otro punto de ventas.• Al contar con datos actualizados podrá obtener reportes que necesite para la toma de decisiones y prevenciones.• Usando un sistema de contabilidad de ingresos, puede comprobar el progreso de sus ingresos en cualquier momento durante un período contable.	<ul style="list-style-type: none">• Al no cumplir, con la normatividad contable y financiera no le permite expandirse comercialmente incurriendo a sanciones tributarias por no poder soportar sus ingresos.• Sanciones que le pueden recaer al comerciante por no tener su establecimiento legalmente constituido en cámara de comercio y Dian.
--	---

8.2. CAPITULO 2.

DISCRIMINACIÓN DE LA MATRICES DOFA POR CADA ÍTEM, PARA ANALIZAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS DEL COMERCIANTE.

La matriz DOFA muestra con claridad cuáles son las debilidades, las oportunidades, fortalezas y amenazas, elementos que al tenerlos claros da una visión global e integral de la verdadera situación de la empresa.

Si se conocen las debilidades, se evidenciará qué se debe corregir para evitar asumir riesgos que luego no se podrán cubrir. Adicionalmente, sí se conocen cuáles son los puntos débiles, sabemos qué es lo que se necesita mejorar; las soluciones a los problemas sólo son posibles cuando hemos identificado los problemas, y eso no los da la matriz DOFA.

Cuando se conocen las oportunidades, se tiene claro hacia dónde encaminar los recursos y esfuerzos, de tal manera que se pueden aprovechar esas oportunidades antes de que desaparezcan o antes de que alguien más las aproveche. Generalmente un negocio fracasa cuando no es capaz de identificar ninguna oportunidad, y en eso hay empresas y personas expertas, que ven oportunidades donde los demás ven dificultades.

Al conocer las fortalezas, saber qué es lo que mejor se realiza interna y externamente en la empresa, se puede diseñar objetivos y metas claras y precisas, que bien pueden estar encaminadas para mejorar las debilidades y para aprovechar las oportunidades.

Cuando tenemos claro qué es lo que sabemos hacer, cuando sabemos en qué nos desempeñamos mejor, estamos en condiciones de ver las oportunidades y podemos sortear con mayor facilidad las debilidades. Se supone que lo primero que una empresa o persona se debe preguntar, es cuáles son sus fortalezas, una vez identificadas, sólo resta explotarlas.

Por último, tenemos las amenazas. Si se quiere sobrevivir, deben ser capaces de identificar, de anticipar las amenazas, lo que permitirá definir las medidas para enfrentarlas, o para minimizarlas.

Si una empresa no anticipa que le llegará una fuerte competencia, cuando esta llegue no habrá forma de reaccionar oportunamente, y sobre todo no se podrá actuar con efectividad puesto que nunca se estuvo preparados para ello. Si no se conoce una amenaza, mucho menos se sabe cómo reaccionar frente a ella, de allí la importancia de conocer el medio o el camino para evitar esas amenazas.

Como se observa es imprescindible elaborar concienzudamente una matriz DOFA, pues en ella está casi todo lo necesario para diagnosticar la empresa y así tomar las decisiones oportunas y apropiadas a cada situación que se presenten dentro y fuera de la empresa.

1. FORTALEZAS de las matrices DOFA.

Son las capacidades especiales con que cuenta el comerciante, al momento de ejercer su actividad de comercio y que le permite tener una posición privilegiada frente a la competencia. Son recursos que se pueden controlar, las capacidades y habilidades que se posee, en sus actividades que se desarrollan diariamente dentro y fuera de su microempresa.

Excelente calidad en los productos que se fabrican.

Al momento en que el lavadero está terminado se hacen pruebas aleatorias a algunos lavaderos para observar que no tengan filtraciones o alguna falla en su elaboración para así vender productos de buena calidad.

Gran variedad de referencias en lavaderos de granito

En el establecimiento se elaboran 11 referencias de lavaderos y una de plaquetas con las siguientes medidas:

- Lavadero 50x50x20 cm en granito.
- Lavadero 50x60x20 cm en granito.
- Lavadero 60x60x20 cm en granito.
- Lavadero 60x70x20 cm en granito.
- Lavadero 60x80x20 cm en granito.
- Lavadero pasó de agua 60x60x30 cm en granito.
- Lavadero pasó de agua 60x70x30 cm en granito.
- Lavadero mediano 50x60x40 cm en granito.
- Lavadero grande 60x60x50 cm en granito.
- Lavadero grande 60x80x50 cm en granito.
- plaqueta 60x65x2.5 cm en granito.

Ventas mensuales altas, y el producto de mayor rotación es el lavadero de 60x60x20 en granito.

Se obtienen ventas mensuales por valor de \$ 15.739.000 por concepto de 200 lavaderos en granito y 30 plaquetas de granito. El producto que tiene más ventas durante el mes es el lavadero de 60x60x20, se venden aproximadamente 40 lavaderos por mes a un valor de \$ 2.480.000.

Se deja en inventario un buen stock.

La fábrica mantiene un stock de inventarios promedio, se dejan aproximadamente 100 lavaderos en granito y 10 plaquetas en granito, lo que le permite tener disponibilidad de mercancía y no tener contratiempos tales como perder ventas por no tener algún producto.

No se reciben quejas ni reclamos de la calidad del producto.

Ni de los clientes minoristas que compran en la fábrica, como de los clientes mayoristas de las ferreterías que compran al por mayor no han tenido inconvenientes por la calidad del producto que ofrece la microempresa.

Cumplimiento en la distribución y entrega de la mercancía

Los pedidos se entregan en las fechas establecidas, permitiendo a sus clientes cumplir con sus expectativas de ventas. Para así tener buenas relaciones comerciales y no afectar las ventas de los clientes.

2. DEBILIDADES de las matrices DOFA.

Son algunos factores negativos que tiene el comerciante y que lo impulsan a una posición desfavorable frente al mercado actual y su posibles competidores, estas debilidades que se analizaron del señor Jhon Cordoba lo pueden perjudicar a mediano plazo ya que por no estar constituido legalmente la DIAN lo puede sancionar, multar económicamente o cerrar su establecimiento hasta que legalice su microempresa.

No está registrado en cámara de comercio.

Hasta la fecha el comerciante no ha realizado los trámites necesarios para matricularse en cámara de comercio de la ciudad de Bogotá como ente comercial sino trabaja actualmente como persona natural.

Se le asesoro en el proceso que debe cumplir para matricularse en cámara de comercio de Bogotá.

Documentos necesarios para registrarse como persona natural ante la CCB:

- Original del documento de identidad.
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT).
- Formularios disponibles en las sedes de la CCB.
- Formulario Registro Único Empresarial y Social (RÚES) 2017.

El Rut esta con actividades de comercio erróneas no coinciden con la actividad principal.

En el RUT se reflejan actividades erróneas, que no coinciden con la actividad principal de la empresa como:

1-Actividad principal 8299- Que es otras actividades de servicios de apoyo a las empresas NCP. (No clasificado previamente.)

2-Actividad secundaria 4290-Construcción de obras de ingeniería civil.

Las instalaciones no son adecuadas por su tamaño ya que no cuentan con el suficiente espacio para realizar su actividad de trabajo.

La bodega donde está ubicada la fábrica se está quedando pequeña para la producción que tiene mensualmente ya que cada vez están en busca de más y nuevos clientes pequeños y otros posibles clientes potenciales para la compra y distribución de los lavaderos en granito.

Les paga a los empleados bajo la figura de prestación de servicios.

El pago del sueldo a los empleados corresponde a un valor alto, considerando que es un salario integral porque asume que de una vez está pagando sueldo más prestaciones sociales. Pero no debe ser así porque para que sea sueldo integral se debe cancelar mínimo 10 SMMLV más un 30%.

Empleados sin afiliación a seguridad social.

Sus empleados no están afiliados al mecanismo de seguridad social, y por el contrario se exige que cada empleado debe pagar su seguridad social para el respectivo pago del sueldo.

Se le asesoro cual era el proceso para hacer las afiliaciones a seguridad social de sus empleados. Los aportes a la seguridad social deben ser integrales, es decir que deben incluir afiliación a una Entidad promotora de salud (EPS), a una

administradora de fondo de pensiones (AFP) y a una administradora de riesgos laborales (ARL), y deben hacerse sobre el ingreso base de cotización.

Los trabajadores independientes pueden afiliarse al sistema de seguridad social en salud de manera individual o colectiva, de acuerdo con lo establecido en las leyes vigentes.

Para esos efectos, el Ministerio de Salud y Protección Social tiene dispuestos mecanismos legales a través de los cuales los colombianos pueden hacerlo de manera directa y gratuita, como la planilla asistida y la planilla electrónica utilizando los servicios de los 24 operadores de la Planilla integrada de liquidación de aportes (PILA) autorizados, listado publicado en la página www.minsalud.gov.co.¹⁴

Respecto a riesgos laborales, el trabajador independiente no se puede afiliar por sí mismo, sino que debe hacerlo por intermedio de su contratante, de manera que es la empresa o el contratante quien lo debe afiliar a la ARL a la que esté inscrito dicho contratante.

La EPS y el fondo de pensión lo escoge libremente el contratista y se afilia él mismo. El trabajador independiente debe asumir el total de las cotizaciones que correspondan, esto es, 12.5% para salud y 16% para pensión. La cotización a la ARL dependerá del nivel de riesgo a que esté expuesto el contratista.

14 <https://www.minsalud.gov.co/Paginas/Afiliaciones-al-sistema-de-salud-pueden-ser-individuales-o-colectivas.aspx>

No paga parafiscales.

El empresario no cumple con el requisito del pago de aportes parafiscales, corriendo el riesgo de ser sancionado por parte del SENA, ICBF y la caja de compensación familiar.

No declara renta.

Se observó que el comerciante John Córdoba no ha declarado renta hasta la fecha.

No conoce el punto de equilibrio para determinar la utilidad que deja el establecimiento.

El señor John Córdoba comerciante y a la vez administrador de su establecimiento no tiene bien claro las utilidades que deja mensualmente la venta y distribución de los lavaderos en granito.

Falta más publicidad del ente.

El establecimiento está ubicado en la carrera 87G N° 57C – 64 sur. Barrio la libertad, localidad de Bosa. Ciudad de Bogotá distrito capital. No cuenta con ningún tipo de publicidad como aviso o pendón, volantes o vallas publicitarias para que los clientes puedan identificarlos más fácil.

No paga impuesto de Ica. (Industria comercio y avisos)

Por no estar registrado ante la Dian no ha pagado el impuesto del Ica industria y comercio, que genera por realizar una actividad directa de producción y de comercio en la ciudad de Bogotá.

No sé ha pasado al régimen común.¹⁵

El señor John Córdoba tiene su actividad económica y la administra como régimen simplificado, pero al observar sus ventas mensuales se determinó que supera los

¹⁵ <https://www.abcfinanzas.com/finanzas-personales/impuestos/regimen-comun>

topes establecidos por ingresos para pertenecer a este régimen, con ventas promedio de \$ 188.400.000 para el año inmediatamente anterior (2017) superando las 3.500 UVT= (\$111.507.000 millones de pesos) y por consiguiente tiene la obligación que pertenecer al régimen común al momento que se registre ante la cámara de comercio de Bogotá.

Se le dijo y asesoro cuales son los topes para ser régimen común. Para que una persona natural pueda pertenecer el régimen simplificado en el impuesto a las ventas debe cumplir con los requisitos establecidos en el artículo 499 de estatuto tributario.

Para el año 2018, considerando que el UVT quedó en \$33.156, los requisitos a cumplir son los siguientes:

Que en el año gravable 2017 los ingresos hayan sido inferiores a 3.500 UVT (\$111.507.000.)

- Que en el año gravable 2017 no haya celebrado contratos de venta de bienes y/o prestación de servicios gravados por valor individual, igual o superior a 3.500 UVT (\$111.507.000.)
- Que durante el 2018 no celebre contratos de venta de bienes y/o prestación de servicios gravados por valor individual, igual o superior a 3.500 UVT (\$116.046.000).
- Que las consignaciones bancarias realizadas en el 2017 no hayan superado la suma de 3.500 UVT (\$111.507.000).
- Que durante el 2018 el monto total de las consignaciones no supere la suma de 3.500 UVT (\$116.046.000).
- Tener máximo un establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio donde ejercen su actividad.
- No desarrollar actividades bajo franquicia, concesión, regalía, autorización o cualquier otro sistema que implique la explotación de intangibles.

- No ser usuario aduanero.

Para los requisitos que la norma señala como del año anterior, se toma como referencia el UVT del 2017 que es de \$31.859 y para los requisitos donde la norma se refiere al año en curso, se toma el UVT vigente para el 2018 que es de \$33.156. Si los topes señalados para el 2017 no se superaron, la persona natural puede seguir perteneciendo al régimen simplificado, pero durante el 2018 debe seguir cumpliendo los topes para dicho año, como ingresos, consignaciones y valor de los contratos, de manera que en el momento en que se supere uno de los topes debe pasar al régimen común, en cualquier momento del año.

No sobra recordar que con un requisito que se incumpla se pierde la calidad de régimen simplificado debiendo la persona natural inscribirse en el régimen común en el siguiente periodo de IVA a aquel en el que dejó de cumplir los requisitos.

Recordemos también que en el impuesto a las ventas existen dos periodos: bimestral y cuatrimestral.

Emite facturas sin los requisitos legales que establece la Dian.

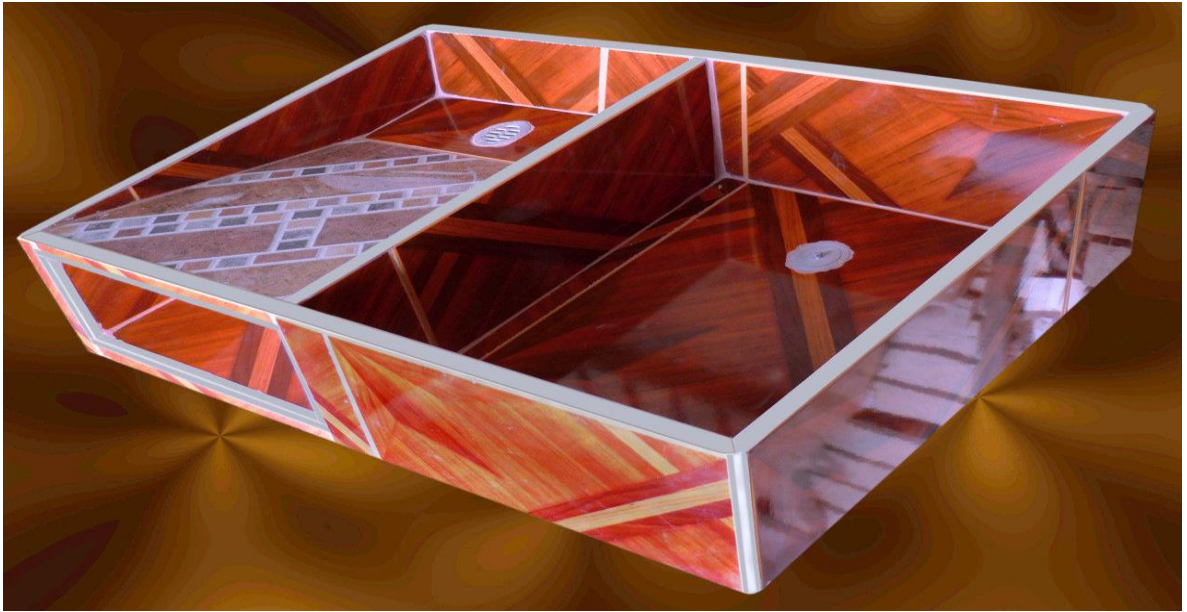
Para la venta de los lavaderos en granito a sus clientes les da una factura que no tiene ninguna validez legal, porque al no estar registrado ante este ente fiscalizador no tiene la resolución que autoriza la Dian para la facturación por la venta de sus productos.

3. OPORTUNIDADES de las matrices DOFA.

Son factores que resultan positivos, favorables, y que el comerciante puede y debe explotar al máximo en su entorno comercial y que le permite obtener ventajas competitivas frente a sus competidores. Y a su vez hacer que la microempresa pueda crecer y expandirse más a nivel local de la ciudad.

Innovación en productos (lavaderos enchapados)





Descripción General

Se pretende incursionar en el mercado con un producto innovador como es los lavaderos enchapados que básicamente se seguirá manejando el mismo proceso de producción cambiando solamente el cemento blanco por gris y adicionando el enchape o tableta del color deseado y con terminaciones específicas

Cuando se trata de ahorrar espacio y contar con elementos de alta calidad y estabilidad, los lavaderos enchapados son infalibles y de gran importancia por su aplicación en el sector de la construcción, siendo elementos livianos de rápida instalación, fácil manejo y mantenimiento.

Características

Los lavaderos enchapados, fregaderos y lava traperos:

- Le permiten aprovechar los espacios interiores, brindan elegancia.
- Juegan con la influencia de estilo que tenga el ambiente donde va a ser instalado.

Cuenta con jabonera y flauta en el mismo elemento, con poceta al lado derecho o izquierdo según el requerimiento del cliente.

Por su fabricación obtendrá alto brillo y estabilidad de color a través del tiempo.

Se está proyectando abrir un nuevo punto de venta en otra localidad de la ciudad.¹⁶

Se tiene planeado incursionar en el mercado de Soacha ya que este crece aceleradamente con múltiples proyectos de apartamentos y vivienda de entidades públicas y privadas por tanto se provee que un punto de venta cerca al siguiente proyecto de vivienda sería bueno para la empresa.

Vivienda de interés social.



Es el macro proyecto de Vivienda de Interés Social más grande y exitoso de Colombia; se desarrolla en Soacha – Cundinamarca y se ha convertido en ejemplo

¹⁶ <http://prodesa.com/ciudad-verde/>

a nivel nacional e internacional al ofrecer a sus habitantes no solo unas viviendas construidas con excelente calidad sino un entorno urbanístico generoso y unas obras de infraestructura con las mejores especificaciones y dimensiones acordes a la magnitud del proyecto, lo que genera como resultado una mayor calidad de vida para las familias que lo habiten.



Ciudad Verde se desarrolla en un área total de 328 hectáreas, donde se proyecta la construcción de 49.500 viviendas.

Contará entre otros con los siguientes beneficios urbanísticos: Treinta y dos kilómetros vías y andenes, trece kilómetros de ciclo rutas, cincuenta y siete (57) hectáreas de parques y zonas verdes, entregando en promedio doce (12) metros cuadrados de espacio público por cada habitante; cuarenta (40) kilómetros de redes subterráneas por donde se conduce la energía para las viviendas, equipamientos y alumbrado público, evitando la contaminación visual que producen las redes aéreas;

una estación de bombeo de aguas lluvias con capacidad para evacuar cuatro mil (4000) litros de agua por segundo.

Los clientes solicitan se les preste un mantenimiento y adecuaciones de los productos vendidos con anterioridad

La clientela usualmente requiere el servicio de mantenimiento y adecuaciones de nuestros productos por diferentes motivos como el cambio de ubicación de los lavaderos, el modificar la altura, posibles grietas por golpes o mal uso de los mismos, y esto es una oportunidad de obtener otros ingresos para la empresa.

Para ello debemos capacitar idóneamente nuestro personal para poder suplir estas necesidades.

Aumento de construcción en Bogotá¹⁷

El 2018 viene con perspectivas positivas para el sector de la construcción en Colombia. Según Camacol, este tendrá un crecimiento del 4,6%, casi el doble de la economía en su conjunto.

La presidenta de Camacol, Sandra Forero Ramírez, indicó que el 2017 fue un año de recuperación lenta y pausada, lo que asegurará un mejor panorama para el 2018. “Esperamos iniciar el año con la construcción de 150 mil unidades de vivienda, lo que significa un incremento aproximado del 4,6%.

Las proyecciones se presentaron en el “Foro Económico sectorial”, llevado a cabo en el Hotel Intercontinental de Medellín, donde se reunieron más de 500 empresarios y líderes del sector constructor del país.

¹⁷ <http://www.portafolio.co/economia/sector-construccion-crecera-en-el-2018-511534>

4. AMENAZAS de las matrices DOFA.

Son situaciones que el comerciante tiene de su entorno y que puede llegar a ser desfavorable he influir directa o indirectamente en la microempresa y en la toma de decisiones, las cuales pueden ser demandas de sus empleados por algún accidente laboral. Y esto perjudicaría el normal funcionamiento interno de la fábrica.

Obligaciones del empleador por la no afiliación, no aporte o aporte indebido de la seguridad social de sus trabajadores.¹⁸

Según lo manifestado por el Ministerio de Trabajo, la legislación laboral, el empleador respecto a la seguridad social de sus trabajadores deberá:

1-Afiliar a sus trabajadores al Sistema General de Seguridad Social Integral (Salud, Pensión y ARL) desde el día de su vinculación.

2-Realizar los aportes a seguridad social de los trabajadores dentro de los términos establecidos por la ley de forma mensual durante la vigencia del contrato.

3-Realizar los aportes a seguridad social de los trabajadores de acuerdo al tiempo y salario real devengado.

4-Realizar el respectivo reporte o novedad de desafiliación en el evento en que termine el contrato de trabajo.

Sanciones por no pagar seguridad social

1-Deberá responder con su patrimonio en el evento en que el trabajador se vea afectado y no tenga cobertura en las entidades prestadoras de

¹⁸<https://soportejuridico.com/blog/obligaciones-y-sanciones-del-empleador-por-la-no-afiliacion-no-aporte-o-aporte-indebido-de-la-seguridad-social-de-sus-trabajadores>

servicios de salud, pensión o ARL, por no estar afiliado o no estar al día en los aportes.

2-Será sancionado por parte del Ministerio de Trabajo en el evento en que no exista afiliación vigente a seguridad social o cuando los aportes no se realicen en debida forma.

3-Será sancionado por parte de las entidades prestadoras de los servicios de seguridad social por mora en los aportes.

4-Será sancionado por parte de las entidades prestadoras de los servicios de seguridad social por no presentar la novedad de retiro del trabajador en el sistema.

5-Será sancionado por parte de la Unidad de Gestión de pensiones y parafiscales (UGPP) por no realizar en debida forma o de forma regular los aportes a seguridad social.

6-Podrá ser sancionado por parte de un juez laboral en caso de iniciarse un proceso por parte del trabajador en contra de su empleador.

Todo esto teniendo en cuenta que la seguridad social integral en Colombia es un derecho fundamental que tienen todos los ciudadanos y el incumplimiento de las obligaciones generadas de este derecho por parte del empleador serán sancionadas, pues no se puede dejar desprotegido al trabajador sin servicio de salud, ARL o pensión por arbitrariedad del empleador o empresa.

Así pues, se deberá tener en cuenta los anteriores conceptos para evitar futuras reclamaciones y sanciones.

Sanciones por no declarar renta (Art. 643 del E T, Numeral -1)¹⁹

Los contribuyentes, agentes retenedores o responsable obligados a declarar, que omitan la presentación de las declaraciones tributarias, serán objeto de una sanción equivalente a:

1-En el caso de que la omisión se refiera a la declaración del impuesto sobre la renta y complementarios, al veinte por ciento (20%) del valor de las consignaciones bancarias o ingresos brutos de quien persiste en su incumplimiento, que determine la Administración Tributaria por el período al cual corresponda la declaración no presentada, o al veinte por ciento (20%) de los ingresos brutos que figuren en la última declaración de renta presentada, el que fuere superior.

Extemporaneidad en la presentación. (Art. 641 E.T.)

Las personas o entidades obligadas a declarar, que presenten las declaraciones tributarias en forma extemporánea, deberán liquidar y pagar una sanción por cada mes o fracción de mes calendario de retardo, equivalente al cinco por ciento (5%) del total del impuesto a cargo o retención objeto de la declaración tributaria, sin exceder del ciento por ciento (100%) del impuesto o retención, según el caso.

Sanciones por omisión del IVA (Art. 643 del E T, Numeral 2.)²⁰

En el caso de que la omisión se refiera a la declaración del impuesto sobre las ventas, a la declaración del impuesto nacional al consumo, al diez por ciento (10%) de las consignaciones bancarias o ingresos brutos de quien persiste en su incumplimiento, que determine la Administración Tributaria por el período al cual corresponda la declaración no presentada, o al diez por ciento (10%) de los ingresos brutos que figuren en la última declaración de ventas o declaración del impuesto nacional al consumo, según el caso, el que fuere superior.

¹⁹<http://estatuto.co/?e=394>

²⁰ [http://estatuto.co/?e=394\(art 643\)](http://estatuto.co/?e=394(art 643))

Muchos contribuyentes ignoran la gran responsabilidad que acarrea el no pagar las retenciones y el IVA, o aun conociendo la gravedad del asunto, simplemente lo ignoran.

Por suerte la administración de impuestos envía una notificación persuasiva al contribuyente o responsable, para que este pague los valores adeudados antes de iniciar el procedimiento de trámite a las autoridades competentes que se encarguen del asunto penal, lo cual brinda oportunidad de evitar una investigación y sanción penal.

Indemnización por la no consignación de las cesantías.

(Artículo 99 de la Ley 50 de 1990)²¹

Es la sanción que prevé la ley para el empleador que incumple la obligación que le asiste de consignar las cesantías del trabajador en el fondo de cesantías escogido por éste.

Para tal efecto, el empleador debe liquidarle anualmente las cesantías al trabajador con fecha de corte a 31 de diciembre y consignar el producto de dicha liquidación a más tardar el 14 de febrero del año siguiente.

Si el empleador se abstiene de efectuar dicho depósito, deberá pagar al trabajador un día de salario por cada día de mora, la cual corre hasta cuando el empleador pague la obligación o termine el contrato de trabajo, momento éste en el cual se suspende su causación, pero comienza a generarse la indemnización moratoria a que hay lugar por el no pago de las acreencias del trabajador a la finalización del contrato.

Si el empleador acumula varios períodos, el monto de la indemnización se va incrementando a medida que se aumenta el salario mensual del trabajador.

²¹<https://www.ambitojuridico.com/noticias/laboral/laboral-y-seguridad-social/sancion-moratoria-por-no-consignar-cesantias-se-causa>

Adviértase que varios incumplimientos no dan lugar a varias indemnizaciones sino a una sola cuyo valor se va actualizando a medida que se van acumulando los incumplimientos y cambia el salario.

“Artículo 65. Indemnización por falta de pago.”²²

Modificado por el art. 29, Ley 789 de 2002. El nuevo texto es el siguiente: Indemnización por falta de pago:

1. Si a la terminación del contrato, el empleador no paga al trabajador los salarios y prestaciones debidas, salvo los casos de retención autorizados por la ley o convenidos por las partes, debe pagar al asalariado, como indemnización, una suma igual al último salario diario por cada día de retardo, hasta por veinticuatro (24) meses, o hasta cuando el pago se verifique si el período es menor. Si transcurridos veinticuatro (24) meses contados desde la fecha de terminación del contrato, el trabajador no ha iniciado su reclamación por la vía ordinaria o si presentara la demanda, no ha habido pronunciamiento judicial, el empleador deberá pagar al trabajador intereses moratorios a la tasa máxima de créditos de libre asignación certificados por la Superintendencia Bancaria, a partir de la iniciación del mes veinticinco (25) hasta cuando el pago se verifique. Texto subrayado declarado inexecutable por la Corte Constitucional mediante Sentencia C-781 de 2003.

Dichos intereses los pagará el empleador sobre las sumas adeudadas al trabajador por concepto de salarios y prestaciones en dinero.

2. Si no hay acuerdo respecto del monto de la deuda, o si el trabajador se niega a recibir, el empleador cumple con sus obligaciones consignando ante el juez de trabajo y, en su defecto, ante la primera autoridad política del lugar, la suma que confiese deber, mientras la justicia de trabajo decide la controversia.

²²<https://derecho-laboral-2015.webnode.com.co/news/articulo-65-indemnizacion-por-falta-de-pago/>

Parágrafo 1°. Para proceder a la terminación del contrato de trabajo establecido en el artículo 64 del Código Sustantivo del Trabajo, el empleador le deberá informar por escrito al trabajador, a la última dirección registrada, dentro de los sesenta (60) días siguientes a la terminación del contrato, el estado de pago de las cotizaciones de Seguridad Social y parafiscalidad sobre los salarios de los últimos tres meses anteriores a la terminación del contrato, adjuntando los comprobantes de pago que los certifiquen. Si el empleador no demuestra el pago de dichas cotizaciones, la terminación del contrato no producirá efecto. Sin embargo, el empleador podrá pagar las cotizaciones durante los sesenta (60) días siguientes, con los intereses de mora.

Parágrafo 2°. Lo dispuesto en el inciso 1° de este artículo solo se aplicará a los trabajadores que devenguen más de un (1) salario mínimo mensual vigente. Para los demás seguirá en plena vigencia lo dispuesto en el artículo 65 del Código Sustantivo de Trabajo vigente.

Sanción por no pagar impuesto industria y comercio, avisos y tableros Ica.²³

Sanciones para el impuesto de industria y comercio, avisos y tableros ICA

Al tener un establecimiento de comercio, una fábrica, prestar un servicio o realizar una actividad comercial, así no tenga un local u oficina y además al anunciar mediante vallas, avisos, tableros y emblemas, el contribuyente debe inscribirse en el Registro de información Tributaria –RIT- y declarar y pagar el impuesto de industria y comercio, avisos y tableros –ICA-

El impuesto de Industria y Comercio se genera por el ejercicio o realización directa o indirecta de cualquier actividad industrial, comercial o de servicios en jurisdicción del Distrito Capital de Bogotá, ya sea que se cumplan de forma permanente u ocasional, en inmueble determinado, con establecimiento de comercio o sin ellos.

²³ <http://www.shd.gov.co/shd/industria-y-comercio>

El contribuyente de ICA debe tener en cuenta lo siguiente:

- Si su negocio tiene avisos expuestos al público, se liquidará un 15 % adicional del valor del impuesto a cargo.
- Si le han practicado retenciones, las puede descontar.
- Si presenta la declaración después de la fecha límite se genera la sanción de extemporaneidad, más los intereses por mora correspondientes.

Capacidad operativa reducida.

La fábrica cuenta con solo 4 operarios para la producción, presentándose situaciones de desventaja ya que algunas veces no pueden cumplir con las ventas por falta del producto.

8.3. CAPITULO 3.

PROPUESTA ADMINISTRATIVA DEL COMERCIANTE PERSONA NATURAL JOHN CÓRDOBA ARDILA.

La siguiente son las estrategias que debe implementar el comerciante John Jaime córdoba Ardila luego de tomar los ítem más representativos e importantes que nos arrojó las fortalezas, amenazas , oportunidades y debilidades del diagnóstico efectuado

Cuadro matriz DOFA ADMINISTRATIVA. Con sus estrategias.

MATRIZ DOFA.	Fortalezas.	Debilidades.
	1. Excelente calidad en los productos que se fabrican. (F1)	1. Las instalaciones no son adecuadas por su tamaño ya que no cuentan con el suficiente espacio para realizar su actividad de trabajo. (D1)
	2. Gran variedad de referencias en lavaderos de granito. (F2)	2. Mala ubicación del punto de venta. (D2)
	3. Se deja en inventario un buen stock de lavaderos. (F3)	3. Falta de más proveedores de materias primas relacionadas con calidad y precio. (D3)
Oportunidades.	Estrategias FO	Estrategias DO
1. Gran demanda en las constructoras de apartamentos, viviendas y ferreterías. (O1)	1. Ya que el producto es bueno los clientes (constructoras ferreterías) van a recomendarnos y seguir trabajando con el comerciante. (F1,O1)	1. Legalizar la microempresa para así poder obtener contratos más grandes con constructoras, viendo posibles nuevos puntos de venta (D2, O1)
2. Innovación en productos (lavaderos enchapados). (O2)	2. Se proyecta que en el lanzamiento del nuevo producto innovador. (Lavaderos enchapados). Va a superar las ventas del lavadero estrella actual. (F2,A2)	2. Con el nuevo producto innovador se busca reemplazar los materiales, de cemento blanco y granito que son escasos en el mercado. por cemento gris y tableta que estos se consiguen más fácilmente.(D3,O2)

3. Se está proyectando abrir un nuevo punto de venta en otra localidad de la ciudad. (O3)	3. Se aumentaron las ventas del producto en otras zonas de la ciudad, por este motivo se requiere abrir otro punto de venta con esto minimizamos costos. (Fletes). (F3,O3)	3 Ampliar el negocio con el fin de ofrecer más productos, aprovechando la alta demanda en el mercado.(D1,O3)
Amenazas.	Estrategias FA	Estrategias DA
1. Competencia desleal (precios bajos). (A1)	1. Los productos que venden la competencia son de menor calidad, por tanto, el valor agregado que da John Córdoba del producto son los controles de calidad que se le hacen a cada uno de los lavaderos antes de salir al mercado. Y el servicio que se presta a domicilio de adecuación e instalación y mantenimiento de los lavaderos vendidos. Con esto se busca aumentar y fidelizar a los clientes. (F1,A1)	1. buscar un punto de venta más adecuado para trasladar las instalaciones ya que está situada en un sitio de poco comercio. Y tiene poco espacio para la producción que se tiene actualmente. (D1,A1)
2. Parte de la competencia incursiona con otros materiales. (plástico y fibra de vidrio) (A2)	2. Gracias a la salida que ha tenido el lavadero de referencia 60x60x20, y a la buena calidad de este producto. Se ha contrarrestado los productos de otros materiales diferentes al granito de la competencia. (F2,A2)	2. Se necesita tener más proveedores que mantengan los precios bajos en algunas marcas para así no tener sobrecostos en la producción, y ser competitivo frente a los productos (plástico y fibra de vidrio) de la competencia. (D3,A2)
3. Gran aumento representativo de competidores relacionados con la actividad principal de comerciante. (A3)	3. se dejan semanalmente varias referencias de los lavaderos en granito en stock para la venta, evitando que falte alguna referencia del producto por si hacen pedidos eventuales. (F3,A3)	3. Se necesita que el comerciante se legalice lo antes posible para que así puede acceder al sistema financiero y así ser poder obtener recursos para invertir y ser más competitivo. (D2,A3)

Dentro de las fases de la administración el cual el comerciante persona natural John Jaime Córdoba Ardila no posee ninguno de los ítems por tal motivo se le diseña unas fases básicas.

Las cuales son la fase mecánica o estructural y una dinámica u operativa:

-Fase mecánica o estructural.

1. PLANEACIÓN: En esta fase de planeación se le asesoro al comerciante John Córdoba, y se le creo una organización administrativa la cual está integrada por la misión, visión, objetivos, propósito y estrategias.

ORGANIZACIÓN: se le realizo un organigrama el cual tiene la descripción de las diferentes funciones y Divisiones de la microempresa en el trabajo su coordinación, y Jerarquización.

-Fase dinámica u operativa.

1. DIRECCIÓN O EJECUCIÓN: en esta fase se toman las decisiones, de integración, motivación, y comunicación con los operarios.

2. CONTROL: se Identifican los de estándares, de medición, comparación, corrección, retroalimentación del comerciante y de su actividad comercial. En la cual se observó que el comerciante John Jaime Córdoba Ardila. Solo cuenta con un RUT de personal natural inscrito desde el 2004 pero con actividad principal y secundaria no correspondiente a la que realizan como comerciante, también cuenta con unas funciones individuales para cada operario de manera verbal, para la distribución de funciones y tareas a realizar, las decisiones en materia económica de inversión, financiación, y de todo tipo en general va únicamente por el propietario de la actividad comercial John córdoba.

Y se evidencia un ambiente laboral optimo entre todas las personas que desempeñas las diferentes actividades, por consiguiente, la siguiente matriz DOFA nos ayudara a identificar más fácilmente las fortalezas, amenazas, debilidades, y oportunidad que esta actividad económica pueda tener, y así poder hacer un plan de mejoramiento estratégico donde resaltaremos los principales y más importantes puntos a mejorar o incentivar para el desarrollo de la actividad y competitividad.

A partir de nuestra propuesta, como asesoría administrativa al señor John Córdoba se le crea un diseño de su actividad comercial como persona natural a su empresa y se le da la opción del nombre comercial **PREFACO** (prefabricados Córdoba). Al igual que se le diseño y organizo la misión, visión, objetivos, un plan estratégico, el logo de la empresa, organigrama, los valores corporativos y el análisis de riesgos intangibles.

La persona natural John Jaime Córdoba Ardila, fabrica y comercializa lavaderos en grano de mármol pulido. Debido a la gran demanda de vivienda que existe en este momento en la ciudad de Bogotá y en el municipio de Soacha, se identificó una oportunidad para incursionar con este tipo de producto que sirve como herramienta para satisfacer la necesidad básica de limpieza en el hogar.

La excelente calidad de los productos y responsabilidad con los clientes que tiene la empresa, le dan reconocimiento en el sector de las ferreterías de la ciudad de Bogotá.

Los productos están dirigidos a las familias en general, de otra parte, la empresa busca generar convenios empresariales que permitan la comercialización de los mismos al por mayor, concentrando su esfuerzo en mercados más competitivos, como lo son las grandes constructoras a nivel local.

La implementación de maquinaria con tecnología de punta permite mayor eficiencia en los procesos de fabricación, llevando a la empresa a conseguir altos estándares de competitividad y mejores márgenes operacionales.

En la actualidad la empresa posee dos líneas de producción con sus dos productos estrella, los cuales se detallarán a continuación:

2. Lavadero en grano de mármol pulido de diferentes medidas.
3. Plaqueta en grano de mármol.

El comerciante cuenta con un equipo de trabajo comprometido, responsable y consciente, que busca mantener estándares de calidad altos y la satisfacción total de los clientes.

2.1. PROPUESTA ADMINISTRATIVA.

Fase mecánica o estructural

1. Planeación

Estructura organizacional.

Tomando como punto de partida y referencia algunos modelos y teorías administrativas se elaboró, organiza y presenta a la empresa esta estructura organizacional.

Misión.

Prefabricados Cordoba es una organización dedicada a la fabricación comercialización y distribución de lavaderos y bases en granito a través de ventas directas a ferreterías, constructoras y puntos de venta para atender ventas al por menor. Nuestro compromiso constante es generar oportunidades de empleo y bienestar social para el desarrollo del personal, nuestros clientes y la comunidad.

Visión.

Prefabricados Cordoba se proyecta para posicionarse en el año 2023 como una Empresa preferida y reconocida por nuestros clientes; líder en calidad, innovación y servicio a nivel local y nacional en el sector de la construcción. Contaremos con la certificación de nuestros productos y procesos para brindar una mayor confianza y garantía a los clientes.

Objetivo general.

- Diseñar estrategias en la fabricación de productos para el hogar y la construcción; generando cadena de valor a los procesos corporativos y maximizando los recursos disponibles.

Objetivos específicos.

- Implementar programas de comercialización y distribución en la línea de productos ofrecidos por la Compañía.
- Optimizar los procesos de fabricación, junto con las características técnicas y normas de certificación a la calidad de los mismos.
- Generar bienestar laboral y condiciones dignas para la promoción de toda nuestra fuerza laboral.

Compromiso de la organización.

Prefabricados Córdoba, es una organización comprometida con la producción y comercialización de productos de calidad, tomando como base la planeación, el cumplimiento y mejoramiento continuo de los procesos y el buen manejo de los recursos, enfocados a la satisfacción y bienestar de nuestros clientes. Utilizando las materias primas de calidad certificada para la elaboración de los productos; con personal idóneo, comprometido con el entorno social y ambiental.

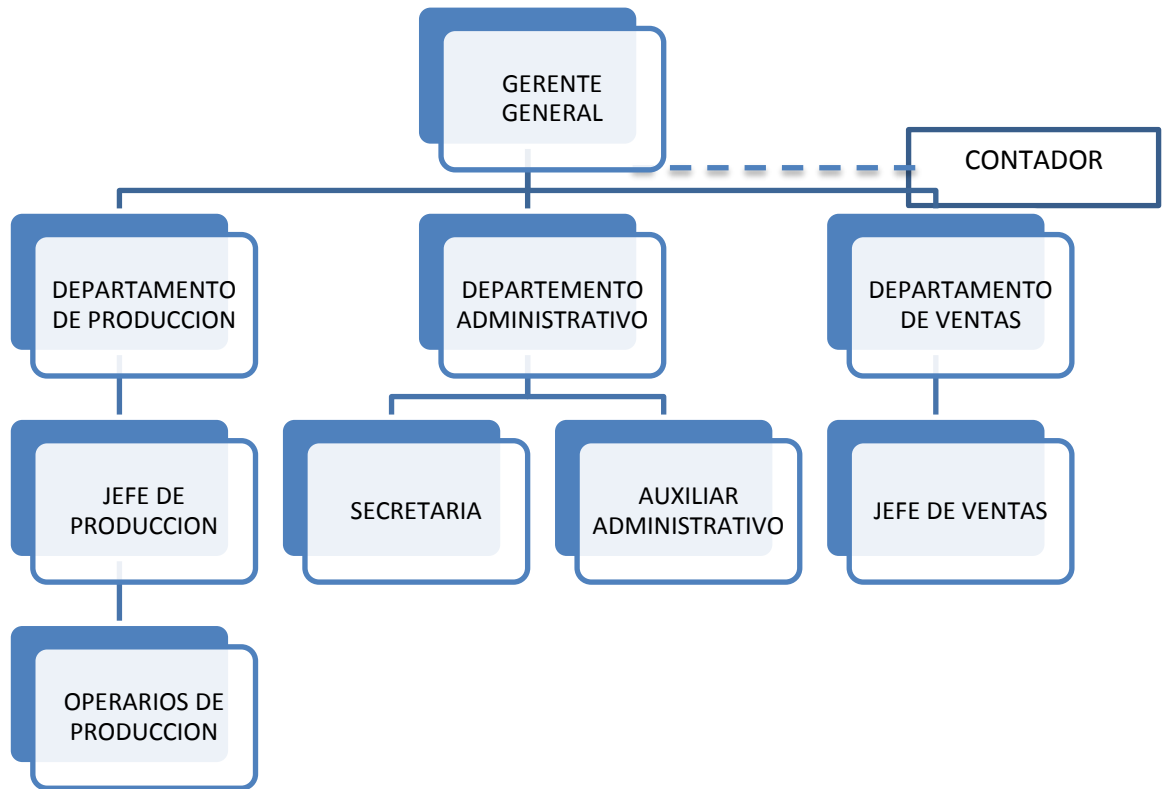
2.ORGANIZACION

Logo de la empresa.

Teniendo en cuenta que el nombre comercial de empresa será **PREFABRICADOS CÓRDOBA**, se diseña un logotipo que resume el nombre asignado (**Prefaco**).



Organigrama.



-Organigrama. Elaborado por los autores del proyecto.

DISEÑO DE CARGOS DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES.

Gerente general: John Jaime Córdoba Ardila.

- Planear, ejecutar y dirigir la gestión administrativa y operativa de la empresa, el manejo de la relación con los diferentes proveedores. Desarrollar las estrategias de compras anuales y las proyecciones de la organización. Controlar el personal y coordinar toda la actividad de producción de la empresa.

Contador público: Andrés Torres.

- Es el profesional dedicado a aplicar, manejar e interpretar la contabilidad de una organización o persona, con la finalidad de producir informes para la gerencia y para terceros (tanto de manera independiente como dependiente), que sirvan para la toma de decisiones.

Jefe de producción: Fernando Ramírez.

- Realizar la producción según las exigencias y necesidades de los clientes. Controlar el uso de las materias primas y/o inventarios. Controlar los estándares de calidad de los productos en todos los procesos productivos.

Secretaria: Rosa Ardila

- Realiza tareas de archivo, recepción de llamadas, manejo de correo institucional, manejo de caja menor, pago de servicios públicos, consignaciones.

Auxiliar administrativo: Ronald Córdoba Ardila

- Llevar control contable de todas las operaciones monetarias realizadas por la empresa, generar facturas de venta, codificar los documentos según el PUC, ingresar los datos ya codificados al sistema contable.

Jefe de ventas: Vendedores: Jaime Córdoba-John Jaime Córdoba Ardila.

- Manejar las relaciones con los clientes, generar semanalmente un control de ventas donde se especifique las características de los productos requeridos por los clientes. Realizar tareas de publicidad y mercadeo, cotizaciones de ventas y todas aquellas que promuevan la consecución de clientes nuevos y convenios empresariales.

Operarios de producción: David Cortez- Daniel Murillo- Carlos Vásquez.

- **Operario de producción** es un trabajador manual contratado en un ámbito laboral de producción masiva, dedicándose a realizar una sola actividad a lo

largo de toda su jornada, contando con una alta cantidad de material para tener el tiempo suficiente para terminar el trabajo. Esta persona se encarga de contribuir a la fabricación de un producto en alguna organización (grande o pequeña), y dichas organizaciones poseen un sistema de producción en línea, de ahí el nombre asignado al oficio.

Valores corporativos.

Los valores corporativos son elementos propios de cada negocio y corresponden a su cultura organizacional, es decir, a las características competitivas, condiciones del entorno y expectativas de sus grupos de interés como clientes, proveedores, junta directiva y los empleados.

Estos principios se determinan, a través del deseo o voluntad, compromiso y estrategia y dependen de las personas que hacen parte de la empresa, y de la orientación de la entidad.

La labor de compromiso por parte de los directivos de la empresa tiene que estar alineada con los empleados, es así que debe identificarse de manera sencilla y posteriormente diseñar un programa que permita que los empleados y clientes vean como se reflejan estos valores.

Dentro de nuestra propuesta y asesoría, se le sugiere al comerciante, velar por que se cumplan los siguientes valores corporativos:

- **Excelente servicio a los clientes:** La compañía tiene claro como estrategia de ventas la buena atención y el buen servicio a todas las personas interesadas en los productos que ofrece Prefaco.
- **Compromiso con la organización:** cada integrante de la organización deberá tener bien claro su responsabilidad y entrega profesional con la entidad.

- **Innovación:** Implementación de nueva tecnología para optimizar la agilidad en los procesos y elaboración del producto.
- **Cumplimiento:** se debe trabajar de forma organizada y disciplinada por parte de los empleados para que así se pueda lograr la distribución y entrega de los pedidos a sus clientes.
- **Excelente calidad de nuestros productos:** los productos se elaboran con los mejores materiales que hay en el mercado
- **Competitividad:** ser una empresa más competitiva en el mercado actual, desarrollando e innovando en nuevos productos
- **Respeto:** se promueve ante todo el respeto hacia nuestros empleados, clientes y proveedores. Y que son la razón de ser de la empresa.
- **Ética:** es el comportamiento de la empresa donde se procura que el producto que se vende y distribuye sea de la mejor calidad.
- **Lealtad y tolerancia:** la empresa asume un compromiso de fidelidad, respeto y rectitud actuando siempre en beneficio de sus clientes.
- **Compromiso y superación:** se asumen acciones para mostrar que las metas personales son el cimiento de las metas de la empresa y se actúa con responsabilidad ante cada una de las acciones que demandan de la empresa el logro de la satisfacción de las necesidades y expectativas de nuestros clientes.
- **Responsabilidad y disciplina:** en la empresa este es un valor muy importante porque es la dedicación que cada empleado le da a sus funciones en el trabajo. En cuanto a los clientes, la empresa se compromete a entregar sus productos de calidad. Algo que también resulta muy importante hoy en día es el compromiso con el medio ambiente. Para ello es necesario cumplir con las leyes determinadas e incluso exceder las mismas para continuar con su preservación.

Análisis riesgos intangibles.

Analizando el entorno, consideraremos que existen algunos riesgos para la empresa, los cuales pueden surgir como cambios en las políticas del gobierno y riesgos técnicos que podrían ser los puntos débiles de la empresa, pero es importante detectarlos para poder prevenirlos.

Cambios de políticas de gobierno: Todas las empresas están expuestas a afrontar riesgos por cambios en las políticas estatales, lo cual puede afectar la economía de un país y por ende cambios en la economía de cada empresa. El comerciante John Córdoba Ardila no está exento y por lo tanto está expuesto a riesgos como cambios en impuestos, aumento de salarios u obligaciones laborales, que afectarían los costos de producción y nos daría un rumbo diferente a las políticas comerciales de la empresa,

Riesgos técnicos: En estos riesgos técnicos tendremos que analizar la producción oportuna del producto, fuentes de materias primas, problemas de mantenimiento y servicios auxiliares.

Nuestros riesgos técnicos se enfatizan en la escasez de las materias primas cemento blanco y el granito. El primero porque habiendo varios proveedores, hay uno en especial que nos mantiene precios cómodos, y el segundo porque hay muchos competidores que se anticipan y compran mucha cantidad, generando escasez de la materia prima y esto haría que al comprarla sea más costosa o no podríamos conseguir los insumos y aumentaría el precio del producto lo cual podría afectar a nuestros clientes y bajar nuestras ventas.

8.4. CAPITULO 4.

PROPUESTA LEGAL Y CONTABLE AL COMERCIANTE PERSONA NATURAL JOHN CÓRDOBA ARDILA.

Al momento de tener claro qué tipo de empresa se va a constituir se da inicio a los trámites ante las diferentes entidades de control, los cuales se describen a continuación:

Ante la Cámara de Comercio:

1. Verificar la disponibilidad del Nombre PREFACO, para poder matricularlo.
2. Diligenciar el formulario de Registro y Matricula, tanto del comerciante como del establecimiento de comercio.
3. Pagar el Valor de Registro y Matricula.
4. Renovar anualmente la matricula mercantil.

Ante la Notaria:

En caso de que el comerciante opte por legalizarse como Persona Jurídica, deberá:

1. Elaborar Documento Privado o Escritura Pública, (Esta deberá ser presentada ante Cámara de Comercio en el momento del Registro)

Ante la DIAN:

1. Actualizar en el RUT (Registro Único Tributario) las actividades, responsabilidades y demás datos del comerciante.
2. Empezar a declarar y pagar los impuestos que le corresponden.
3. Declarar y pagar los impuestos respectivos de años anteriores, en caso de ser requerido por la DIAN.

Ante la Secretaria de Hacienda de la Alcaldía de Bogotá.:

1. Registro de Industria y Comercio.
2. Empezar a declarar y pagar los impuestos distritales que le corresponden.
3. Registro de Uso del Suelo, Condiciones Sanitarias y de Seguridad.

En cuanto a sus obligaciones laborales.

1. Elaborar contratos de trabajo a todos los empleados.
2. Afiliar todos los empleados al sistema de seguridad social.
3. Afiliarse y pagar aportes parafiscales.
4. Pagar prestaciones sociales conforma a la ley.

SITUACIÓN CONTABLE DEL COMERCIANTE.

El comerciante John Jaime Córdoba Ardila dispone de una planta de personal de 4 empleados, un promedio de ventas mensuales de \$ 15.739.000, para un total de ventas anuales en promedio por valor de \$ 188.868.000, y unos activos aproximados por valor de \$ 120.000.000.

Según los parámetros anteriores, se concluye que el comerciante se clasifica en el grupo 3 y se le recomienda llevar su contabilidad conforme al nuevo marco técnico normativo de acuerdo a la Ley 1314 del año 2009, y el decreto 2706 de 2.012.

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS EN NIIF PARA PYMES LEY 1314 DE 2009.

El estado de situación financiera, se realizó teniendo en cuenta la sección 3 NIIF para pymes en la cual explica, como presentar los estados financieros para la pyme, clasificados de la siguiente forma:

- Estado de Situación Financiera - Sección 3 de NIF para pymes
- Estado de Resultados- Sección 3 de NIIF para pymes
- Notas a los estados financieros- Sección 8 de NIIF para pymes

La entidad se clasifica en el grupo tres ya que sus activos no superan \$294.750.000 millones de pesos y tienen menos de 10 empleados.

Para realizar el proceso se tuvo en cuenta primero el estado de resultados los saldos totales de ingresos y egresos del todo el año. Dando como resultado es excedente o beneficio neto, el cual pasa al estado financiero dentro de la cuenta del fondo social que es la cuenta 32.

Después se realiza el Estado de situación financiera en el cual se clasifica en activo corriente y no corriente, en activos corriente va todos los flujos de efectivo, que son caja y bancos, en activo no corriente va propiedad planta y equipo más la depreciación de los activos, en activo no corriente se clasifica los gastos pagados por anticipado pero la entidad no tiene.

En pasivo corriente se clasifica las cuentas que quedaron pendiente de cancelar para el siguiente año. Anexo. Estado de situación financiera. Pág. 84
Estado de resultados. Pág. 85

Método decreciente

El método de depreciación se realizó por medio del método decreciente, donde se muestra el valor residual, y valor histórico, dando como resultado el importe depreciable por año., que es el valor que se tendrá en cuenta para depreciación anual.

METODO DECRECIENTE				
PPE(propiedad planta y equipo)		23.820.000		
VALOR RESIDUAL		2.382.000		
IMPORTE DEPRECIABLE costos Historico		21.438.000		
AÑO	DETALLE	GASTOS DEP	DEP.ACUM	IMPORTE DEPRECIABLE
				21.438.000,00
1	1/3	7.146.000	7.146.000	14.292.000,00
2	4/15	5.716.800	12.862.800	8.575.200,00
3	1/5	4.287.600	17.150.400	4.287.600,00
4	2/15	2.858.400	20.008.800	1.429.200,00
5	1/15	1.429.200	21.438.000	-

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

Activo corriente

Flujos de Efectivo

Se relaciona Caja y bancos: en caja se termina con un saldo de \$5.200.000 millones de pesos y en bancos con un saldo de \$31.171.050 millones de pesos según extracto bancario.

Cuenta por cobrar

Se evidencia que a diciembre 31 del respectivo año se tiene un saldo por cobrar de \$15.980.000 millones de pesos, A sus diferentes clientes por la venta a crédito de los lavaderos, también se evidencia que hay producto en proceso en la fábrica avaluado por \$7.202.000 millones de pesos.

Activo no corriente

La empresa cuenta con propiedad plata equipo evaluada en \$23.830.000 millones de pesos. Más materia prima que esta lista para hacer proceda por un valor de \$4.999.950 millones de pesos.

Pasivo corriente

Se evidencia cuentas por cancelar por concepto a pago de proveedores, por valor de \$2.450.000 millones de pesos.

Pasivo no corriente

No se evidencia cuentas relacionadas.

Saldo o beneficio neto

Para el año 2017 se términos con un saldo de \$53.164.000 millones de pesos, Para un total de fondo social de \$118.414.000 millones de pesos.

COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN.

Adicionalmente de ser posible debería montar un sistema de costos por Órdenes de Producción, ya que las producciones se hacen de acuerdo a los pedidos de los clientes de la empresa. Mediante éste sistema le permita visualizar cuánto le cuesta fabricar cada uno de sus productos, para poder determinar los márgenes de rentabilidad y decidir qué referencias deben ser eliminadas y para poder tomar cualquier otro tipo de decisiones con respecto a los costos y asignación de precios de venta.

Se realizaron unas plantillas de costos para saber el costo de producción por cada referencia de lavadero y de la plaqueta que se fabrican en la microempresa.

Y así determinar la utilidad que dejan los lavaderos por cada mes, donde las ventas mensuales son de 200 lavaderos en granito de diferentes referencias, y de 30 plaquetas por un valor de precio de venta mensual de \$15.739.000 millones de pesos, y una utilidad mensual de \$5.089.224 millones de pesos.

- Anexo. Plantilla de costos. Pág. 86
Plantilla relación de venta - costos y utilidad. Pág. 87

9. IMPACTOS DEL PROYECTO.

La asesoría e implementación que se le hizo al comerciante John Jaime Córdoba Ardila, para su empresa, se logra gracias a los conocimientos adquiridos durante el transcurso de la carrera, sugiriendo implementar y adaptar su empresa a políticas legales, administrativas, contables y tributarias para que pueda posesionarse en el mercado actual y ser una microempresa más competitiva contribuyendo a la economía local y nacional.

Impacto social.

El crecimiento de la empresa y de sus empleados en el mejoramiento en su calidad de vida y sobre la comunidad logrando vivienda más confortable. Esta huella social está motivada por las decisiones de negocio que se toman vinculadas a la creación de empleo, y políticas de ventas de los productos que se elaboran con los mejores materiales del mercado.

Impacto Económico.

Se quiere implementar un sistema de costos de producción y un sistema contable que ayude a tener un mejor control interno al comerciante para determinar los beneficios futuros del empresario representado en mayores utilidades y así poder generar mayores expectativas en su organización.

Impacto Ambiental.

En la Actualidad el desempeño ambiental de las empresas es muy importante para el planeta con el fin de no deteriorar el ambiente, y crear una buena imagen corporativa y mejorar los índices de rentabilidad y a su vez bajar los costos internos.

Debido a esto la microempresa del señor John Jaime Córdoba Ardila implemento un sistema de reutilización del agua con el que se pulen los lavaderos, para así ayudar al medio ambiente ahorrando el recurso del agua, tan necesario para el ser humano.

10. CONCLUSIONES.

1. Se identificaron las deficiencias de la actividad económica que realiza el comerciante John Jaime Córdoba Ardila, persona natural por medio de un diagnóstico el cual se hizo por medio de una matriz DOFA, donde se observaron las oportunidades, fortalezas, debilidades y amenazas de su empresa.

2. Se detectaron las debilidades en materia administrativa, contable, costos y tributaria, a las cuales se asesoró lo siguiente:

1-Administrativa. Se creó y organizó la visión, misión, objetivos, un plan estratégico, el logo de la empresa, los valores corporativos y el análisis de riesgos intangibles.

2-Contable: Se sugirió implementar una contabilidad de acuerdo al nuevo marco normativo (NIIF).

3-Costos: Se diseñó plantillas en Excel que le permiten al empresario determinar el costo unitario por cada referencia del producto y la vez poder calcular la utilidad por cada producto.

4-Tributaria: Se recomendó actualizar las actividades y responsabilidades en el RUT, y también empezar a declarar y pagar los tributos correspondientes ya que la DIAN lo puede requerir por evasor de impuestos.

3. Se encontró que, en la elaboración de los lavaderos en granito en la fábrica, existe un alto riesgo de que puedan suceder accidentes laborales de sus empleados.

11.RECOMENDACIONES.

- Matricularse en cámara de comercio como persona jurídica y corregir el RUT actual, y los códigos de la actividad principal relacionados al ente económico.
- Registrarse en el régimen común ya que por los altos ingresos que presentan del año inmediatamente anterior (2017), pasarían a este régimen.
- El comerciante tiene que abrir una cuenta bancaria para los movimientos financieras (pago empleados, pago proveedores)
- Debe declarar impuesto de renta al igual que el IVA, ya que puede incurrir en sanciones y multas de tipo económico y penal.
- Utilizar las plantillas en Excel cuando los elementos del costo (materiales, mano de obra, y costos indirectos de fabricación) varíen, para determinar cambios en los costos unitarios.
- se asesoró al comerciante John Jaime Córdoba Ardila, para que legalice la empresa porque realiza actividades comerciales sin estar legalmente constituido, sin cumplir requisitos de tipo laboral y tributario.
- Por el monto de los ingresos recibidos en el año anterior debe registrarse en cámara de comercio al momento de hacer este proceso legal e inscribirse en la DIAN como contribuyente obligado a tributar.
- Se recomienda al señor John Córdoba que sus empleados deben ser afiliados al sistema de seguridad social, (Pensión, Salud ARL). Al igual que la afiliación a parafiscales (ICBF, SENA, CCF). y también las correspondientes prestaciones sociales. De no cumplir con el pago de esto, se verá afectado en posibles multas y sanciones que pueden afectar su patrimonio.
- Se le recomienda llevar su contabilidad bajo el nuevo marco técnico para el grupo 3, correspondiente a la Ley 1314 de 2009 y al decreto 2706 de 2012.

12. ANEXOS.

1. ENCUESTA AL COMERCIANTE.

ENCUESTA

1. DATOS GENERALES	
2.1. Nombre de la persona encuestada: <i>John Jaime Cardona Ardila</i>	
2.2. numero de cedula: <i>80'233.484</i>	
2.3. Ubicación (Localidad – Departamento): <i>Bosa Libertad Bogotá D. C.</i>	
2.4. Relación laboral: <i>Gerente administrativo.</i>	
2.5. Teléfono contacto: <i>3166734270</i>	2.6. Correo electrónico: <i>taciturno666@gmail.com</i>
2.7. Tipo de establecimiento. Marque con una x una de las siguientes categorías: () 1. Agencia de Viajes () 9. Taller Mecánico () 17. Estaciones de servicio () 2. Banco – Casa Financiera () 10. Vestimenta y Calzado () 18. Otra, especifique: _____ () 3. Barracas – Ferreterías () 11. Informática, Hardware y Software () 4. Cooperativas () 12. Hoteles () 5. Ferretería () 13. Bares - Restaurantes (x) 6. Fabricas () 14. Ópticas () 7. Farmacias y perfumerías () 15. Casas de Cambio – Locales de Cobranza () 8. Supermercados - Autoservicios () 16. Inmobiliarias y Administradoras de Propiedades	
3. ¿cuántos años lleva su establecimiento en funcionamiento? Marque con una x una de las siguientes opciones: () 1. De 1 a 3 años. () 2. De 3 a 5 años. () 3. De 5 a 7 años. () 4. De 7 a 9 años. (x) 5. De 9 años en adelante.	
4. ¿Esta registrado en cámara y comercio su negocio? () 1. Si (x) 2. No <i>En tramite</i>	
5. ¿Cuenta con Rut para el comercio de sus productos? (x) 1. Si () 2. NO <i>Rut Persona natural</i>	
6 ¿Qué impuestos paga de su actividad económica? <i>Impuesto Predial Industrial</i>	

7. ¿Cuántos empleados tiene el establecimiento?
Seis empleados
8. ¿Que tipo de contrato les tiene a sus empleados?
Por prestación de servicios
9. ¿Los tiene afiliados a seguridad social?
<input type="checkbox"/> 1. EPS <input type="checkbox"/> 2. PENSION <input type="checkbox"/> 1. SI <input type="checkbox"/> 3. ARL <input checked="" type="checkbox"/> 2. NO
10. ¿Cada cuánto les paga a sus empleados?
La nomina de los empleados se paga cada 15 días los sábados
11. ¿Cuánto es el valor total de su nómina mensual?
Nomina mensual \$6.700.000 distribuida en los 6 empleados
12. ¿Ha pagado algún impuesto como persona natural?
No hasta el momento ninguna
13. ¿declara renta como persona natural?
<input type="checkbox"/> 1. SI <input checked="" type="checkbox"/> 2. NO
14. ¿Cuántas líneas de producto tiene su actividad económica?
11 Referencias o líneas de producto, 70 en lavaberos de granito y 1 de plaquitas en granito
15. ¿Responde la calidad de tus productos a los deseos de sus consumidores?
<input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO PORQUE. Porque las ventas se mantienen

16. ¿Son todos sus productos individualmente rentables? O cual más y porque?
(x) 1. Si () 2. No PORQUE. Todas las referencias de lavaderos se venden continuamente y el lavadero de 600 cms es el que tiene más rotación
17. ¿Tiene elaborada una segmentación eficaz del mercado y de los clientes?
(x) 1. Si () 2. No PORQUE. Porque se venden los lavaderos a 145 ferreterías principalmente y a clientes que llaman a la pública a comprar
18. ¿Sigue una política de mejora de los productos existentes, y de creación de otros nuevos?
Si siempre hay que estar mejorando los materiales de los lavaderos y está en proyecto encharquillas
19. ¿Sabe usted cuál es el punto de equilibrio operativo y financiero de su negocio?
(x) 1. Si () 2. No Después de punto de equilibrio son utilidades que quedan para el negocio
20. ¿Fluctúa la demanda de tus productos por temporadas o según las condiciones del mercado? Qué mes es mejor para su negocio?
Lo que son diciembre y Enero son algo pesada las ventas y en general fluctúa bastante
21. ¿Cómo consideras que sería más competitivo tus productos?
Implementando fic de publicidad como una página web
22. ¿Se mantienen los stocks a un nivel satisfactorio?
(x) 1. Si () 2. No Se mantiene reservas de productos
23. ¿Utilizas canales de comercialización específicos para dar salida a los stocks?
Si se hace constante mercadeo para buscar nuevos clientes y se visita constantemente los antiguos

24. ¿Quiénes son tus cinco principales competidores?

La competencia son grandes superficies como Home Center, Aysy, Constructores y demás fabricas de lavadoras

25. ¿El número de clientes está creciendo, está estancado, o está decreciendo?

No se reciben quejas del producto por tanto los clientes se recomiendan en una especie de repellido

26. ¿Recibe muchas quejas de sus clientes?

1. Si
 2. No No se reciben ya que se les hacen pruebas antes de entregarlos

27. ¿Has definido e implantado un organigrama funcional en la empresa con sus funciones y responsabilidades? Un manual de funciones?

1. SI ^{pedido}
 2. NO Cada operario tiene sus funciones ya determinadas dentro de la empresa

28. ¿Cómo se fijan las diferentes tareas y responsabilidades de los directivos y empleados?

Se delega a cada operario según el trabajo específico que realice y su nivel de experiencia

29. ¿Cuántos proveedores diferentes tienen para cada tipo de materia prima o servicio utilizado en la producción de su producto?

7 Proveedores para 14 materia prima
 - Granito naturales y minerales S.A.
 - Cemento blanco Fabrica Onise
 - Valvulas y lechillas Oniplast
 - Tubos Faltatens Jauge
 - Mantenimiento Rotaflex
 - Mantenimiento Mallas taller de Oringmentación

30. ¿Cuánto son sus ventas mensuales?

Ventas mensuales de \$78'000.000 aproximadamente

31. ¿Cuál es el sistema de crédito que tiene con sus clientes y como lo tiene establecido?
Creditos son de 15 dias para todos los clientes y se realiza el recabdo del dinero visitando cliente por cliente o por consignación bancaria
32. ¿Paga usted prestaciones sociales a sus empleados?
() 1. Si (x) 2. No Ni prima, ni vacaciones, ni cesantias ya que se les cancela un sueldo integral alto

2. Registro único tributario.

 Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal		 001	
2. Concepto: <input type="text" value="02"/> Actualización Espacio reservado para la DIAN		4. Número de formulario: 14426787604 	
5. Número de Identificación Tributaria (NIT): 8 0 2 3 3 4 8 4 - 2		6. DV: 2	
12. Dirección seccional: Impuestos de Bogotá		14. Buzón electrónico: 3 2	
IDENTIFICACION			
24. Tipo de contribuyente: Persona natural o sucesión ilíquida		25. Tipo de documento: Cédula de ciudadanía	
26. Número de identificación: 8 0 2 3 3 4 8 4		27. Fecha expedición: 1 9 9 8 1 1 2 6	
Lugar de expedición: COLOMBIA		28. País: 1 6 9	
29. Departamento: Bogotá D.C.		30. Ciudad/Municipio: Bogotá, D.C.	
31. Primer apellido: CORDOBA		32. Segundo apellido: ARDILA	
33. Primer nombre: JOHN		34. Otros nombres: JAIME	
35. Razón social:			
36. Nombre comercial:			
37. Sigla:			
UBICACION			
38. País: COLOMBIA		39. Departamento: Bogotá D.C.	
40. Ciudad/Municipio: Bogotá, D.C.		41. Dirección principal: CR 87 G 57 C 64 BRR BOSA	
42. Correo electrónico: taciturno666@gmail.com		43. Código postal:	
44. Teléfono 1:		45. Teléfono 2:	
CLASIFICACION			
Actividad principal		Actividad secundaria	
46. Código: 8 2 9 9		47. Fecha inicio actividad: 2 0 0 4 0 1 0 1	
48. Código: 4 2 9 0		49. Fecha inicio actividad: 2 0 1 7 0 1 0 1	
50. Código:		51. Código:	
52. Número establecimientos:		Ocupación:	
Responsabilidades, Calidades y Atributos			
53. Código: 1 2			
<h3>12- Ventas régimen simplificado</h3>			
Obligados aduaneros		Exportadores	
54. Código:		55. Forma:	
56. Tipo:		Servicio:	
57. Modo:		58. CPC:	
IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación			
Para uso exclusivo de la DIAN			
59. Anexos: SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>		60. No. de Folios: 0	
61. Fecha: 2 0 1 7 0 8 1 5		Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada:	
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponde exactamente a la realidad, por lo anterior, cualquier falsedad o inexactitud en que incurra podrá ser sancionada. Artículo 18 Decreto 2460 de Noviembre de 2013. Firma del solicitante:		984. Nombre: CORDOBA ARDILA JOHN JAIME 985. Cargo: CONTRIBUYENTE	

3. Cedula del comerciante.

REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA

NUMERO **80.233.499**


CORDOBA ARDILA

APELLIDOS

JOHN JAIME

NOMBRES

[Handwritten Signature]
FIRMA



FECHA DE NACIMIENTO **18-AGO-1980**

PUENTE NACIONAL
(SANTANDER)
LUGAR DE NACIMIENTO

1.67 **O+** **M**
ESTATURA G.S. RH SEXO







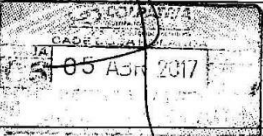
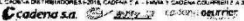
26-NOV-1998 **BOGOTA D.C.**
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION

[Handwritten Signature]
REGISTRADOR NACIONAL
CARLOS ARNEL BANCHEZ TORRES



A 1500150 00180655 M 0080233484 20090924 0016497514A 1 1100105867

4. Impuesto predial.

AÑO GRAVABLE 2017				Factura Impuesto Predial Unificado		No. Referencia Recaudo: 17014742502		401				
Factura Número: 2017201041646346974		CONTRIBUYENTE										
A. IDENTIFICACIÓN DEL PREDIO												
1. CHIP AAA0149SNEP		2. DIRECCIÓN KR 87G 57C 64 SUR				3. MATRÍCULA INMOBILIARIA 050540068289						
B. DATOS DEL CONTRIBUYENTE												
4. TIPO	5. No. IDENTIFICACIÓN	6. NOMBRES Y APELLIDOS O RAZÓN SOCIAL			7. CALIDAD	8. DIRECCIÓN DE NOTIFICACIÓN			9. MUNICIPIO			
CC	41470531	ROSALINA ARDILA			PROPIETARIO	KR 87G 57C 64 SUR			11001			
10.												
C. LIQUIDACIÓN FACTURA												
11. AVALUO CATASTRAL		163,440,000		12. DESTINO HACENDARIO		64		13. TARIFA		10		
15. VALOR DEL IMPUESTO A CARGO		1,634,000		16. DESCUENTO POR INCREMENTO DIFERENCIAL			0					
								17. VALOR DEL IMPUESTO AJUSTADO			1,634,000	
D. PAGO CON DESCUENTO												
				HASTA			07/ABR/2017		HASTA		16/JUN/2017	
18. VALOR A PAGAR	VP						1,634,000				1,634,000	
19. DESCUENTO POR PRONTO PAGO	TD						163,000				0	
20. DESCUENTO ADICIONAL	DA						0				0	
21. TOTAL A PAGAR	TP						1,471,000				1,634,000	
E. PAGO ADICIONAL VOLUNTARIO												
22. PAGO VOLUNTARIO	AV						163,000				163,000	
23. TOTAL CON PAGO VOLUNTARIO	TA						1,634,000				1,797,000	
F. MARQUE EN EL RECUADRO LA FECHA DE PAGO CON APOORTE VOLUNTARIO												
		HASTA		07/ABR/2017			HASTA		16/JUN/2017			
		<input type="checkbox"/>		FORTALECIMIENTO DE LA SEGURIDAD CIUDADANA			<input type="checkbox"/>		FORTALECIMIENTO DE LA SEGURIDAD CIUDADANA			
												
(415)7707202600856(8020)17014742502123040702(3900)0000001634000(96)20170407						(415)7707202600856(8020)17014742502119174951(3900)0000001797000(98)20170616						
G. MARQUE LA FECHA DE PAGO SIN APOORTE VOLUNTARIO												
		HASTA		07/ABR/2017			HASTA		16/JUN/2017			
		<input checked="" type="checkbox"/>		FORTALECIMIENTO DE LA SEGURIDAD CIUDADANA			<input type="checkbox"/>		FORTALECIMIENTO DE LA SEGURIDAD CIUDADANA			
												
(415)7707202600856(8020)17014742502033639151(3900)0000001471000(96)20170407						(415)7707202600856(8020)17014742502065307665(3900)0000001634000(96)20170616						
SERIAL AUTOMÁTICO DE TRANSACCIÓN (SAT)						SELLO 		\$ 1'471.000=				
<small>CONTRIBUYENTE</small>												
<small>ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. - REGISTRARÍA DE HACIENDA</small> 												

5. Estado de situación financiera.

JOHN CORDOBA ARDILA											
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA											
CIFRAS EXPRESADAS EN PESOS COLOMBIANOS											
PERIDO 1 AL 30 DE DICIEMBRE 2017											
	Notas	2017	2016	Variacion reactiva	Variacion absoluta						
							NOTAS	2017	2016	Variacion reactiva	Variacion absoluta
ACTIVO CORRIENTE											
Equivalente de efectivo						PASIVO CORRIENTE					
Caja		5.200.000	6.520.000	- 1.320.000	79,75	Cuentas por pagar proveedores		2.450.000	3.200.000	- 750.000	76,56
Bancos		31.171.050	31.000.000	171.050	100,55	Retenciones por Pagar		-	-	-	-
		-	-	-	-	Retenciones y aportes de nómina		-	-	-	-
Cuentas por cobrar		15.980.000	28.700.000	- 12.720.000	55,68	Impuestos Por Pagar		-	-	-	-
Producto en procesos		7.202.000	16.000.000	- 8.798.000	45,01	Beneficios para empleados		5.800.000	5.400.000	400.000	107,41
Producto terminado		15.739.000	14.418.000	1.321.000	109,16	TOTAL PASIVO CORRIENTE		8.250.000	8.600.000	- 350.000	183,97
		-	0	-	-						
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		75.292.050	80.638.000	72,9%	93,37						
						OTROS PASIVOS					
ACTIVO NO CORRIENTE						Obligaciones Financieras a Largo Plazo		0	0	0	0
Propiedad Planta y Equipo		23.830.000	23.830.000	-	100,00	Acreedores varios		0	0	0	0
Menos depreciación acumulada planta y equipo		14.292.000	2.382.000	11.910.000	600,00	Total Otros Pasivos		0	0	0	0
Materia prima		4.999.950	3.750.000	1.249.950	133,33						
TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		43.121.950	29.962.000	13.159.950	143,92	TOTAL PASIVO		8.250.000	8.600.000	-350.000	183,97
Gastos Pagados por anticipado		-	-	-	-						
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		-	-	-	-						
						FONDO SOCIAL Y CUENTAS DE RESULTADO					
						Fondo Social		5.000.000	5.000.000	-	100,00
						Superavit (Perdida) Acumulada		52.000.000	45.000.000	7.000.000	115,56
						Superavit (Perdida) del Ejercicio		53.164.000	52.000.000	1.164.000	102,24
TOTAL OTROS ACTIVOS		118.414.000	110.600.000	7.814.000	-	Fondo Social		110.164.000	102.000.000	8.164.000	108,00
						Total Fondo Social		118.414.000	110.600.000	7.814.000	107,07
TOTAL ACTIVO		118.414.000	110.600.000	13.159.951	237	TOTAL PASIVO Y FONDO SOCIAL		118.414.000	110.600.000	7.814.000	107,07
Representante						Contador Publico					

6. Estado de resultados.

JOHN COPRDOBA ARDILA				
ESTADO DE REUSLTADO INTEGRAL				
CIFRAS EXPRESADAS EN PESOS COLOMBIANOS				
PERIODO DEL 1-30 DE DICIEMBRE DE 2017				
INGRESOS OPERACIONALES				
Venta de materia prima	85.000.000			
Total ingresos operacionales	85.000.000			
GASTOS OPERACIONALES				
Agua	2.340.000			
Luz	1.230.000			
Telefono	540.000			
Viaticos	12.500.000			
Mantenimiento de maquinaria	2.560.000			
Diversos	2.160.000			
Depreciación	7.146.000			
Total gastos operacionales	28.476.000			
GASTO NO OPERACIONALES				
Gastos financieros	3.360.000			
Total ingresos no operacionales	3.360.000			
TOTAL INGRESOS	85.000.000			
TOTAL EGRESOS	31.836.000			
SUPERAVIT (PERDIDA) DEL EJERCICIO	53.164.000			
REPRESENTANTE LEGAL		CONTADOR		

7. Plantilla de costos.

costos de produccion por referencia de lavadero			
Lavadero 60x60x20			
MATERIALES	valor	cantidad x lavadero	precio x lavadero
Granito N 2 x 50 kl	\$ 6.500	1/2 bulto	\$ 4.000
marmolina x50 kl	\$ 6.500	1/4 de bulto	\$ 2.500
cemento blanco x50 kl	\$ 36.000	1/4 de bulto	\$ 11.000
valvula	\$ 650	1 unidad	\$ 650
rejilla	\$ 650	1 unidad	\$ 650
tubo 1.1/2 pulgadas x6m	\$ 14.000	2 partes de 5 cm	\$ 250
SUBTOTAL			\$ 19.050
MANO DE OBRA DIRECTA	Horas de trabajo	cantidad de horas x lavadero	precio hora x lavadero
fundicion	6 horas	30 minutos	\$ 5.500
pulido	8 horas	40 minutos	\$ 9.500
SUBTOTAL			\$ 15.000
CIF	valor	cantidad utilizada x mes de trabajo	precio x lavadero
servicios publicos	\$ 320.000	agua y luz	\$ 941
trasporte	\$ 1.600.000	entrega de pedidos	\$ 4.706
mantenimiento	\$ 100.000	1 vez	\$ 294
grasa	\$ 2.500	5 libras	\$ 42
piedra de pulir N 60	\$ 50.000	4 piedras	\$ 667
ACPM	\$ 9.000	4 galones	\$ 120
lija	\$ 6.000	2 metros	\$ 40
estopa	\$ 2.500	8 paquetes	\$ 67
mastic	\$ 35.000	2 tarros	\$ 233
SUBTOTAL			\$ 7.110
TOTAL COSTO X LAVADERO			\$ 41.160

8. Plantilla relación de venta - costos y utilidad.

RELACIÓN DE VENTA - COSTOS Y UTILIDAD								
referencias de lavaderos en granito	lavaderos terminados por mes	lavaderos en proceso por mes	precio unitario de venta	costo unitario de produccion	precio x unidades vendidas al mes	utilidad por lavadero	UTILIDAD MENSUAL	precio x unidades en proceso al mes
Lavadero 50x50x20	18	14	\$ 58.000	\$ 37.535	\$ 1.044.000	\$ 20.465	\$ 368.379	\$ 812.000
Lavadero 50x60x20	22	16	\$ 60.000	\$ 38.160	\$ 1.320.000	\$ 21.840	\$ 480.491	\$ 960.000
Lavadero 60x60x20	40	20	\$ 62.000	\$ 41.160	\$ 2.480.000	\$ 20.840	\$ 833.620	\$ 1.240.000
Lavadero 60x70x20	25	15	\$ 65.000	\$ 45.285	\$ 1.625.000	\$ 19.715	\$ 492.887	\$ 975.000
Lavadero 60x80x20	30	15	\$ 67.000	\$ 48.535	\$ 2.010.000	\$ 18.465	\$ 553.965	\$ 1.005.000
Lavadero paso de agua 60x60x30	10	4	\$ 90.000	\$ 56.848	\$ 900.000	\$ 33.152	\$ 331.525	\$ 360.000
Lavadero paso de agua 60x70x30	10	4	\$ 90.000	\$ 56.848	\$ 900.000	\$ 33.152	\$ 331.525	\$ 360.000
Lavadero mediano 50x60x40	15	4	\$ 90.000	\$ 57.910	\$ 1.350.000	\$ 32.090	\$ 481.357	\$ 360.000
Lavadero grande 60x60x50	12	4	\$ 110.000	\$ 77.160	\$ 1.320.000	\$ 32.840	\$ 394.086	\$ 440.000
Lavadero grande 60x80x50	18	4	\$ 120.000	\$ 80.410	\$ 2.160.000	\$ 39.590	\$ 712.629	\$ 480.000
plaqueta 60x65x35	30	10	\$ 21.000	\$ 17.375	\$ 630.000	\$ 3.625	\$ 108.761	\$ 210.000
total	230	110			\$ 15.739.000	\$ 275.779	\$ 5.089.224	\$ 7.202.000

VENTAS	\$	15.739.000
UTILIDAD	\$	5.089.224
Costo de Venta	\$	10.649.776

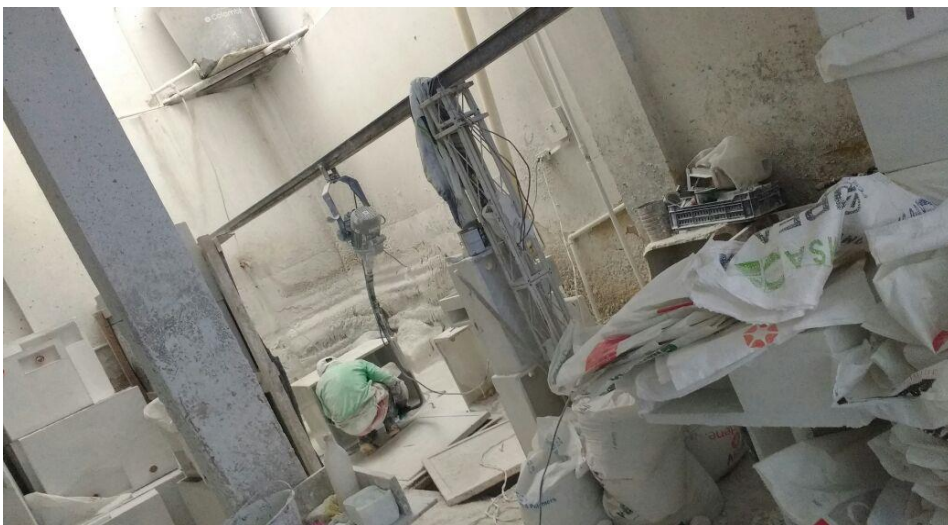
9. Fotos de la microempresa.



10. Área de fundido.

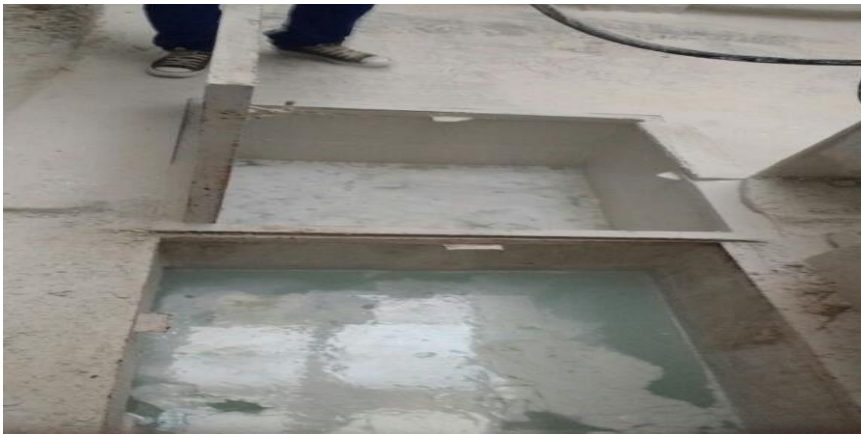


11. Área de pulido.



12. Tanque de reutilización de agua.





13. Materiales de los lavaderos.

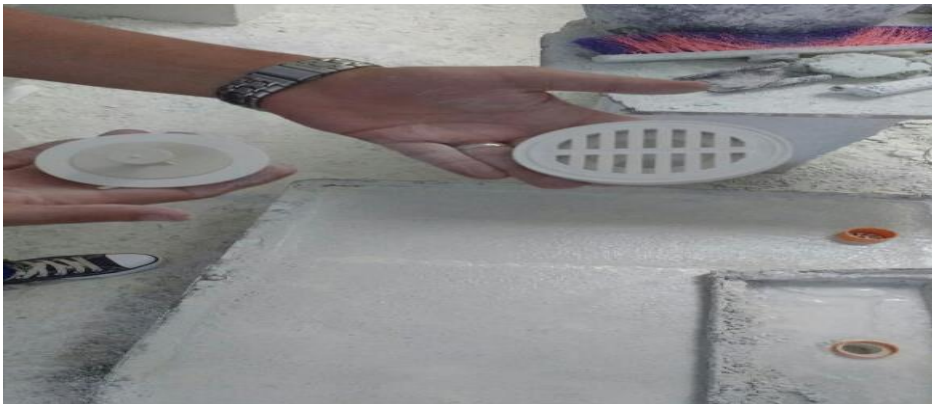
14. Granito.



15. Marmolina.



16. Rejilla y válvula.



17. Acelerante.



18. Grasa y acpm.



19. Piedra de pulir.



20. Mastice.



21. Pulidora.



22. Pulidora de agua.



23. Lavadero terminado.



13. BIBLIOGRAFÍA.

- CHAVETANO, Idalberto. Introducción a la teoría de la administración. MC GRAW HILL INTERAMERICANA 1998
- <http://www.mailxmail.com/curso-conocimientos-basicos-contabilidad/teorias-sistema-contable>
- <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=4125>
- https://www.google.com.co/search?q=mapa+de+bosa&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ved=0ahUKEwiji_Xfx7PZAhVDq1kKHxFnDeQQsAQIJw&biw=1264&bih=685#imgrc=_pkiwJcjSDQCTM:
- <https://blogjus.wordpress.com/2007/05/13/derecho-de-asociacion-articulo-38-constitucion-politica-de-Colombia>. 1991
- <http://www.constitucioncolombia.com/titulo-2/capitulo-2/articulo-58-constitucion-politica-de-Colombia>. 1991
- <http://www.constitucioncolombia.com/titulo-12/capitulo-1/articulo-333-constitucion-politica-de-Colombia>. 1991
- <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=41102> – junio 16 de 1971
- <http://nif.com.co/decreto-2706-2012/marco-tecnico-nif-grupo-3>
- <https://educacion.elpensante.com/la-investigacion-aplicada/> - El pensante (abril 7, 2016).
- El pensante (abril 7, 2016). La investigación aplicada. Bogotá: E-Cultura Group. Recuperado de <https://educacion.elpensante.com/la-investigacion-aplicada/>
- <http://www.fao.org/docrep/T0845S/t0845s0a.htm>
- [http://www4.ujaen.es/~e-Ramirez/Descargas/tema4-Heyns-y-Zander-\(1959\)](http://www4.ujaen.es/~e-Ramirez/Descargas/tema4-Heyns-y-Zander-(1959))
- <https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Matricula-Mercantil/Inscriba-su-empresa-libros-actas-y-documentos>
- <https://www.abcfinanzas.com/finanzas-personales/impuestos/regimen-comun>
- <http://prodesa.com/ciudad-verde/>

- <http://www.portafolio.co/economia/sector-construccion-crecera-en-el-2018-511534>
- <https://soportejuridico.com/blog/obligaciones-y-sanciones-del-empleador-por-la-no-afiliacion-no-aporte-o-aporte-indebido-de-la-seguridad-social-de-sus-trabajadores>
- <http://www.accounter.co/normatividad/conceptos/obligacion-de-pagar-aportes-a-la-seguridad-social-integral.html>
- <http://estatuto.co/?e=394>
- [http://estatuto.co/?e=394\(art 643\)](http://estatuto.co/?e=394(art%20643))
- <https://www.ambitojuridico.com/noticias/laboral/laboral-y-seguridad-social/sancion-moratoria-por-no-consignar-cesantias-se-cause>
- <https://derecho-laboral-2015.webnode.com.co/news/articulo-65-indemnizacion-por-falta-de-pago/>
- <http://www.shd.gov.co/shd/industria-y-comercio>
- http://ual.dyndns.org/Biblioteca/Costos_II/Pdf/Unidad_05.pdf