

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO



Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

Presenta

Claudia Magnolia Triana Pérez – ID 534710

Docente

DIEGO FERNANDO CABEZAS

Colombia, Ibagué-Tolima, Agosto 28 de 2020

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO



Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

CLAUDIA MAGNOLIA TRIANA PEREZ

Trabajo de grado que se presenta como requisito parcial para optar al título de:

CONTADOR PÚBLICO

Director

Contador DIEGO FERNANDO CABEZAS

Profesor Universidad Uniminuto de Ibagué



*Este trabajo de grado va dedicado a nuestras familias por su apoyo incondicional y por ser
el motor para avanzar a lo largo de nuestra formación como*

CONTADOR PÚBLICO

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar quiero agradecer a Dios por ser el motor de mi vida, a mi familia por su apoyo incondicional, a las fábricas de calzado industrial, gracias a ideas de negocio se vio la necesidad de tener un distribuidor de Botas de seguridad industrial debido a sus ventas se daban en buena medida en todo el país, y a la UNIVERSIDAD UNIMINUTO, porque este negocio nació y fue asesorado paso a paso por los profesores que son el equipo de trabajo de emprendimiento, sin sus asesorías y las alternativas de mercado no sería el éxito que ahora tengo en mi empresa DISTRIBUIDORA GABO. Al profesor director de trabajo de grado por sus enseñanzas y asesorías en el presente trabajo.

Agradecimiento a mis padres por ser quienes permitieron este logro, a mis hermanos a mi esposo e hija por ser mi orgullo y motivación en cada paso de este proceso, a mis docentes, compañeros de trabajo de la Universidad de UNIMINUTO

Claudia Magnolia Triana Pérez

TABLA DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS.....	4
Índice de tablas	6
Índice de Ilustraciones.....	7
RESUMEN.....	8
Abstract.....	10
INTRODUCCIÓN.....	12
OBJETIVO GENERAL	14
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	14
JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO	15
MARCO TEÓRICO	17
GENERALIDADES	18
MARCO LEGAL	19
RESEÑA HISTÓRICA	22
MISIÓN	23
VISIÓN.....	23
PRINCIPIOS	23
ASPECTOS LEGALES	24
CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	24
UBICACIÓN DE LA EMPRESA.....	24
DESARROLLO DE LA EMPRESA.....	25
PASO A PASO USO DE SOFTWARE.....	26
METODOLOGÍA	29
POBLACIÓN	29
MUESTRA.....	30
TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	30
<i>Encuesta</i>	30
ANÁLISIS PESTEL	31
FACTOR POLÍTICO.....	31
FACTORES ECONÓMICOS	33
FACTOR SOCIAL	35

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

FACTORES TECNOLÓGICOS.....	36
FACTORES AMBIENTALES.....	38
FACTORES LEGALES.....	39
VIABILIDAD DE MERCADO.....	40
OFERTA.....	40
DEMANDA	41
PRECIO.....	44
PLAZA	44
PROMOCIÓN	44
VIABILIDAD FINANCIERA	45
a) Estado de Resultados	46
c) Indicadores Financieros (TIR - VAN).....	48
.....	49
ANÁLISIS DE LA TIR.....	49
NOTAS DE CARACTER GENERAL	50
PERÍODO CONTABLE.....	50
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	51
INGRESOS	53
GASTOS.....	53
NOTAS DE CARÁCTER ESPECÍFICO.....	53
RESULTADO.....	59
CONCLUSIÓN.....	61
BIBLIOGRAFÍA.....	63
ANEXOS	64
Constitución de la Empresa:.....	64
Cámara de Comercio.....	66
Pago de Industria y Comercio	66

Índice de tablas

Tabla 1: Tipo de Sociedad a constituir	24
Tabla 2: Punto de equilibrio	48
Tabla 3: Indicadores TIR – VAN	49

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1.....	25
Ilustración 2.....	26
Ilustración 3.....	27
Ilustración 4	27
Ilustración 5.....	28
Ilustración 6.....	29

RESUMEN

Distribuidora Gabo se crea en el año 2017 en la ciudad de Ibagué (Tolima) debido al crecimiento del mercado en cuanto a la dotación de prendas industriales, entre ellas el satisfacer la demanda de calzado industrial vanguardista, de alta calidad y de buen precio. Inicia como punto de fábrica de empresas reconocidas en la industria del calzado como Botas Torino y Botas Agroindustrial, ofreciendo productos según la Norma Internacional ASTM y la Norma Técnica Colombiana NTC-ISO20345, brindando a los clientes la seguridad y el confort requeridos. Poco a poco va agregando a su portafolio de servicios productos de dotación industrial como camisas, pantalones, cascos, gafas, caretas, buscando satisfacer totalmente las necesidades del cliente, logrando en corto tiempo posicionarse en el mercado, siempre buscando la excelencia en atención, producto, servicio y ante todo la calidad de sus productos.

Precisamente por el crecimiento tan apresurado se presenta un problema retroactivo, representado en la imposibilidad de generar Estados Financieros Reales que sean concordantes con la situación financiera de la empresa desde su creación, en el mes de Diciembre del año 2017 no fue posible la implementación de un sistema contable (software), en el cual se llevaran los registros contables de manera adecuada con los estándares y regulaciones que la norma le obliga. Así pues, los registros contables, desde el momento de su creación, fueron llevados de manera informal en tablas de Excel, en donde se indicaban el registro de ingreso de la mercancía y facturación en papel y las fechas de cierre. Por eso, luego de un estudio detallado de la situación decide implementar un módulo contable, para llevar el adecuado control de la información financiera y contable de la empresa, tomar decisiones acertadas al momento de invertir, entregar información real a los clientes a quienes otorga crédito y ante todo obtener Estados Financieros Reales de la situación de la empresa.

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

Luego de analizar los diferentes programas contables, resuelve comprar el galago.net porque cumple con las necesidades de la empresa, además de la constante asesoría y capacitación de los ingenieros a cargo.

Palabras claves: Sistematización, facturación, software, Estados Financieros,

Mercancía, calzado industrial, Registros contables

Abstract

Distribuidora Gabo was created in 2017 in the city of Ibagué (Tolima) due to the growth of the market in terms of the provision of industrial garments, among them meeting the demand for avant-garde, high-quality, and affordable industrial footwear. It starts as a factory point for recognized companies in the footwear industry such as Torino Boots and Agroindustrial Boots, offering products according to the ASTM International Standard and the Colombian Technical Standard NTC-ISO20345, providing customers with the required safety and comfort. Little by little it is adding to its portfolio of services industrial endowment products such as shirts, pants, helmets, glasses, masks, seeking to fully satisfy the needs of the client, achieving in a short time to position itself in the market, always seeking excellence in attendance, product, service and above all the quality of its products.

Precisely due to the rapid growth, there is a retroactive problem, represented in the impossibility of generating Real Financial Statements that are consistent with the financial situation of the company since its creation, in the month of December of the year 2017 it was not possible to implement a system accounting (software), in which the accounting records will be kept in an adequate manner with the standards and regulations that the norm requires. Thus, the accounting records, from the moment of their creation, were kept informally in Excel tables, where the entry record of the merchandise and paper billing and the closing dates were indicated. Therefore, after a detailed study of the situation, the company decides to implement an accounting module, to carry out adequate control of the financial and accounting information of the company, make the right decisions when investing, deliver real information to the customers to whom company grants credit. and first of all obtain Real Financial Statements of the situation of the company. After analyzing the different accounting programs, the company decided to buy galago.net

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

because it meets its needs, in addition to the constant advice and training of the engineers in charge.

Keywords: systematization, Billing, software, financial statements, commodity, industrial boots,

INTRODUCCIÓN

Para el emprendimiento de la empresa Distribuidora GABO contar con un sistema de gestión contable supone un ahorro notable: en primer lugar, en tiempo, ya que se agilizarán tanto la tareas que lo que antes suponía horas de cuadro de cuentas y búsqueda de datos se reducirá a un simple 'click'; nos permiten agilizar el trabajo diario: cierre y apertura de ejercicio, detección de facturas emitidas, recibidas y duplicadas, regularizaciones de fin de año, por lo anterior se decide implementar el programa del software contable Galago.net y realizar la parametrización que dicho proyecto requiere como conteo físico de la mercancía, registro de inventarios y cruces de información, ingresar los clientes, las ventas, las compras, para así llegar y tener los informes financieros requeridos.

Durante los últimos años se vienen presentando importantes avances en la tecnología a nivel mundial, que van de la mano con los cambios surgidos en las nuevas demandas de información existentes en este nuevo entorno, todo esto sirve como guía para la contabilidad y el profesional contable, pues la contabilidad es quizá una de las actividades más importantes en el mundo de los negocios, debido a su naturaleza de informar acerca del aumento de la riqueza, la productividad y el posicionamiento de las empresas en los ambientes competitivos. La eficacia de los sistemas de información contable reside en la utilidad que tienen éstos, tanto para la toma de decisiones de los socios de las empresas como para los usuarios externos de la información, esta envergadura la reconocen y aceptan los entes privados y gubernamentales, considerando utilidades en la productividad y aprovechamiento del patrimonio, así como para todo tipo de información de carácter legal son fundamentales los servicios suministrados por la contabilidad. La contabilidad es igualmente indispensable para la operación exitosa de cualquier ente económico como negocios, instituciones educativas, fundaciones, programas sociales e incluso la ciudad o el país, entendiendo que cada ciudadano

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

necesita cierto conocimiento contable para actuar en forma inteligente y aceptar los retos que impone cada día la sociedad en que se desenvuelve.

Debido a esto, las entidades efectivizan sus actividades aplicando técnicas y métodos que permiten el registro y control sistemático a las operaciones allí realizadas, para este proceso se requieren sistemas de información contables que abarquen los procedimientos y recursos utilizados por la empresa para llevar el control de los movimientos financieros y entregar informes de fácil interpretación para que los directivos de la misma puedan tomar decisiones, “Distribuidora Gabo” no es ajena a este campo de acción, ya que como el común de las empresas, tiene la necesidad de llevar un control de sus negociaciones comerciales y financieras obteniendo mayor productividad y aprovechamiento de su patrimonio. Por todo lo anterior, se ha decidido fortalecer la empresa, implementando un sistema contable computarizado en Distribuidora Gabo, comprendiendo que es una herramienta indispensable, para la organización contable de la empresa

OBJETIVO GENERAL

Aplicar los conocimientos en el área de emprendimiento mediante la implementación del programa galago.net en la empresa DISTRIBUIDORA GABO para la obtención de sus Estados Financieros Reales.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Diagnosticar la situación contable de la empresa identificando las cuentas necesarias para el adecuado registro de los movimientos contables
- Parametrizar el sistema contable con las cuentas correspondientes para el adecuado ingreso de información
- Generar reportes de información financiera que permitan la adecuada toma de decisiones por parte de la gerencia
- Realizar planes de compra, ventas y fichas técnicas del producto
- Elaborar el estudio financiero con el fin de determinar la rentabilidad de la Empresa Distribuidora Gabo

JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Una de las razones por las cuales se desarrolló este proyecto de Grado es fortalecer los conocimientos en el área de emprendimiento mediante la implementación del software Galago.net en la empresa DISTRIBUIDORA GABO debido a su constante crecimiento donde se requiere una mejor captura y procesamiento de información que permita su rápido acceso para la toma de acciones y decisiones que la empresa demande.

El Software Contable Galago Net cumple con todos los requerimientos contables de ley, incluido el nuevo decreto 2242 (Facturación Electrónica). Comprobamos que la Distribuidora Gabo cuya actividad es la venta de botas de seguridad industrial no contaba con un proceso adecuado para el control de ventas, clientes, cuentas por cobrar, por pagar inventarios, almacenamiento y despacho de productos, no se encontraban unificadas las referencias de mercancía, no se tenía la información inmediata de los clientes, presentándose la pérdidas de la información tanto del cliente como de sus productos ya que se llevaba en facturación de papel y se borraba la información de venta, no se almacenaba correctamente la mercancía y esto facilitaba los fraudes y la pérdida de clientes, además al momento de entregar información para realizar el pedido a la fábrica no era confiable por el incorrecto proceso desarrollado.

Al comprender que era necesario implementar un proceso de implementación del programa contable Galago. Net que entregara información confiable y permitiera solucionar los inconvenientes antes mencionados, se decidió poner en funcionamiento el software para que fuera manejado por una sola persona, encargada de ingresar toda la información, ingresar datos de terceros, roles productos, usuarios, listas de precios, imágenes, recursos, documentos contables (Comprobante de egreso, recibo de caja, nota contable, y documentos de inventario

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

como facturas de compra, facturas de venta, remisión, etc.), sin límite en el número de registros, con acceso independiente para cada una desde su escritorio, códigos de productos, líneas, cantidades y precios para evitar el fraude.

Como lo mencionaba anteriormente, es de vital importancia para la empresa el adecuado registro de información contable porque esta información es la base para determinar los estados financieros de la empresa Distribuidora Gabo.

MARCO TEÓRICO

Para el presente trabajo de sistematización del emprendimiento de la empresa Distribuidora Gabo, conozcamos lo que es emprendimiento como tal y cómo es que se ha aplicado para la formación y desarrollo de la empresa.

TEORIAS DEL EMPRENDIMIENTO Por: Luis Alberto Gómez Economista 1. Teoría de Andy Freire: Esto iría como cita de pie de página con los datos pertinentes como dónde se publicó: Libro, revista, página, autor, y en la BIBLIOGRAFÍA GENERAL DE LA TESIS se pone todo esto y la editorial, ciudad y fecha de publicación

Según la teoría del triángulo invertido propuesta por Andy Freire, todo proceso emprendedor combina tres componentes: El punto de apoyo es el emprendedor, quien necesita dos componentes adicionales para llegar: la idea de negocio con viabilidad de mercado y el capital. Cuando un emprendimiento no es exitoso, siempre se debe a la falla de una de estas tres variables, o la combinación entre ellas. De la firmeza del emprendedor depende, en gran medida, que el modelo no se derrumbe; el emprendedor “exitoso” siempre logra el capital o el gran proyecto. Por eso el problema trascendental no es el capital ni la idea, porque emprender va más allá de una mera actitud mercantil o un conjunto de conceptos.

Donde vemos esta teoría a diario con nuestro emprendimiento Distribuidora Gabo, ya que estos tres componentes son la base para el éxito de un negocio, al capital, viabilidad de mercado, y el emprendedor

Este trabajo se fundamenta en los conceptos emitidos por los diferentes autores, los cuales reúnen una amplia gama de definiciones que permiten entender de una forma más clara el

tratamiento adecuado que debe darse a la evidencia de grandes pérdidas por no ingresar los clientes al programa ya que cuenta con las ventas que no tienen control de sus existencias; lo que genera demora en el despacho de pedidos, sobrecostos por almacenamiento de mercancía que no tiene rotación y el mal manejo en las órdenes de compra de materias primas.¹

GENERALIDADES

Para un correcto análisis de los estados financieros, específicamente del

Estado de Resultados y del Balance General, se requiere de una explicación de los principios contables aceptados con todas sus variables:

1. El valor de los activos que nos se tienen para la venta se debe basar en su costo, haciendo caso omiso de su precio de mercado.
2. El valor de los activos que se tienen para la venta se deben basar en su costo o precio de mercado, el que sea más bajo.
3. Una mera alza en el precio de mercado no es una ganancia, pero si el activo que se tiene para la venta presenta una mera baja en el precio del mercado es una pérdida.
4. Nada puede producir utilidad es excepto lo que se vende.
5. En general las subestimaciones tienen un carácter “conservador” y es recomendable; la sobreestimación deshonesto y reprimirle. Estos principios menudos dan origen a cifras que se

¹ Universidad Tecnológica de Pereira. Revista Scientiaet Technica Año XIII, No 37, diciembre de 2007. ISSN 0122-1701

apartan enormemente de los hechos, tergiversando la información que los Estados financieros deben transmitir.

MARCO LEGAL

Este trabajo se soporta con diferentes marcos legales que nos permiten aclarar conceptos y definir lineamientos en la implementación del programa contable galago.net dentro de la empresa, para lograr el objetivo principal, que es el valor de los mismos para cuantificar la ganancia de las ventas en valores reales.

Congreso de la República de Colombia. (1993). DECRETO 2649 DEL 29 DE

DICIEMBRE DE 1993, *Por el cual se reglamenta la Contabilidad en General y se expiden los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia.*

CAPÍTULO II

OBJETIVOS Y CUALIDADES DE LA INFORMACIÓN CONTABLE ARTÍCULO

3º *Objetivos básicos. La información contable debe servir fundamentalmente para:*

1 conocer y demostrar los recursos controlados por un ente económico, las obligaciones que tenga retransferir recursos a otros entes, los cambios que hubieren experimentado tales recursos y el resultado obtenido en el período.

2 Predecir flujos de efectivo.

3. Apoyar a los administradores en la planeación, organización dirección de los negocios.

4. Tomar decisiones en materia de inversiones y crédito.

5. Evaluar la gestión de los administradores del ente económico.

6. Ejercer control sobre las operaciones del ente económico.
7. Fundamentar la determinación de cargas tributarias, precios y tarifas.
8. Ayudar a la conformación de la información estadística nacional, y
9. Contribuir a la evaluación del beneficio o impacto social que la actividad económica de un ente represente para la comunidad.

ARTÍCULO 4o. *Cualidades de la información contable*

Para poder satisfacer adecuadamente sus objetivos, la información contable debe ser comprensible y útil. En ciertos casos se requiere, además, que la información sea comparable.

La información es comprensible cuando es clara y fácil de entender. La información es útil cuando es pertinente y confiable.

La información es pertinente cuando posee valor de realimentación, valor de predicción y es oportuna.

La información es confiable cuando es neutral, verificable y en la medida en la cual representa fielmente los hechos económicos.

La información es comparable cuando ha sido preparada sobre bases uniformes

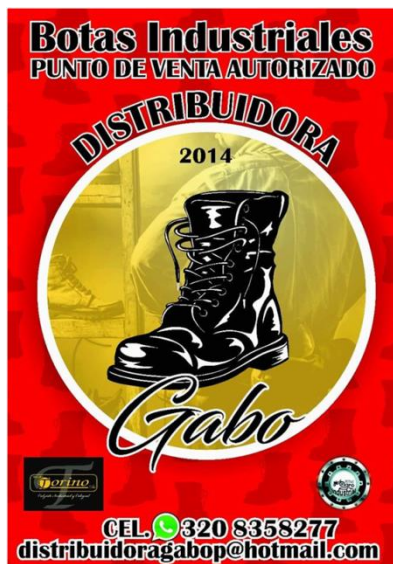
CAPÍTULO IV

DE LOS ESTADOS FINANCIEROS Y SUS ELEMENTOS SECCIÓN I

ARTÍCULO 19. *Importancia.* Los estados financieros, cuya preparación y presentaciones responsabilidad de los administradores de lente, son el medio principal para suministrar información contable a quienes no tienen acceso a los registros de un ente económico. Mediante una tabulación formal de nombres y cantidades de dinero derivados de tales registros, reflejan, a una fecha de corte, la recopilación, clasificación y resumen final de los datos contables.

Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (1971). DECRETO 41 ODE 1971. *por medio del cual se expide el CÓDIGO COMERCIO.*

RESEÑA HISTÓRICA



Distribuidora Gabo fue creada en el año 2017 en la ciudad de Ibagué (Tolima) como respuesta a una necesidad del mercado de obtener calzado industrial vanguardista, de alta calidad y a buen precio.

Así pues, iniciamos como punto de fábrica de empresas reconocidas en la industria del calzado como Botas Torino y Botas Agroindustrial, donde ofrecíamos productos según la Norma Internacional ASTM y la Norma Técnica Colombiana NTC-ISO 20345, que brindaba a los usuarios la seguridad y confort requeridos.

Poco a poco fuimos agregando a nuestro portafolio de servicios productos de dotación industrial como camisas, pantalones, cascos, gafas, caretas, buscando satisfacer las necesidades del cliente en su totalidad. En este corto tiempo hemos logrado posicionarnos en

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

el mercado, siempre buscando la excelencia en atención, producto, servicio y ante todo la calidad.

MISIÓN

Somos una empresa dedicada a la comercialización de botas industriales e implementos para la seguridad y salud en el trabajo, que brinda a los usuarios la seguridad y confort que necesitan. Contamos con un equipo de trabajo calificado para prestar un excelente servicio de manera eficiente y oportuna.

VISIÓN

Para el 2025, seremos una empresa líder en la comercialización de botas y dotaciones industriales en Colombia, reconocidos por calidad, seguridad y comodidad en producto y precio. Ingresaremos en la fabricación de botas cumpliendo con la Norma Internacional ASTM y la Norma Técnica Colombiana NTC-ISO 20345 siendo altamente competitivos por producto, servicio, calidad y excelencia.

PRINCIPIOS

Nuestra cultura organizacional está orientada con principios que enmarcan el direccionamiento del negocio, en espera de que los integrantes de la empresa los vivan, de tal manera que sean transmitidos a los clientes. Nuestros principios son:

- Pasión por el trabajo
- Creatividad
- Respeto

- Innovación

- Conciencia ambiental

ASPECTOS LEGALES

Tipo de Sociedad a constituir:

Razón social	Claudia Magnolia Triana Pérez
Organización Jurídica	Persona natural
Nit	65777155-4
No matrícula	196222
Fecha de Matrícula	Enero 14 de 2018

Tabla 1: Tipo de Sociedad a constituir

CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Los papeles necesarios para la conformación son:

- RUT
- Cámara de comercio

UBICACIÓN DE LA EMPRESA

Distribuidora Gabo, con sede única en la ciudad de Ibagué, departamento del Tolima, se establece como domicilio jurídico Av. Ambalá # 35- 14

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

Cerca de 287.000 resultados (0,40 segundos)



Calificación ▾ Horario de atención ▾

Distribuidora Gabo

No hay opiniones · Tienda de botas

Tolima · 320 8358277



**DESARROLLO
EMPRESA**

DE LA

Ilustración 1

Al momento de

iniciar la empresa

las facturas de venta se realizaban en papel y se controlaban con un cuadro de Excel donde se llevaba el inventario de productos, como era un proceso engorroso y no teníamos el tiempo para entregar información real, decidimos Sistematizar la empresa DISTRIBUIDORA GABO con ayuda del programa contable GALAGO.NET, de asistencia técnica recibimos capacitación que nos permitió crear los clientes, para ello es necesario el siguiente proceso:

Gálago. NET, es un software contable de la empresa Constructores de sistemas de información S.A.S NIT 900.635.632-5 todos los derechos de autor Reservados protegido por la dirección Nacional de Derecho de Autor unidad Administrativa Especial Ministerio del interior Registro de Soporte Lógico DNDA 13-48-27 BOGOTA D.C, del cual contamos con la autorización correspondiente y la respectiva licencia.

PASO A PASO USO DE SOFTWARE

Paso 1: Ingresar al programa / Seleccionar maestro de clientes

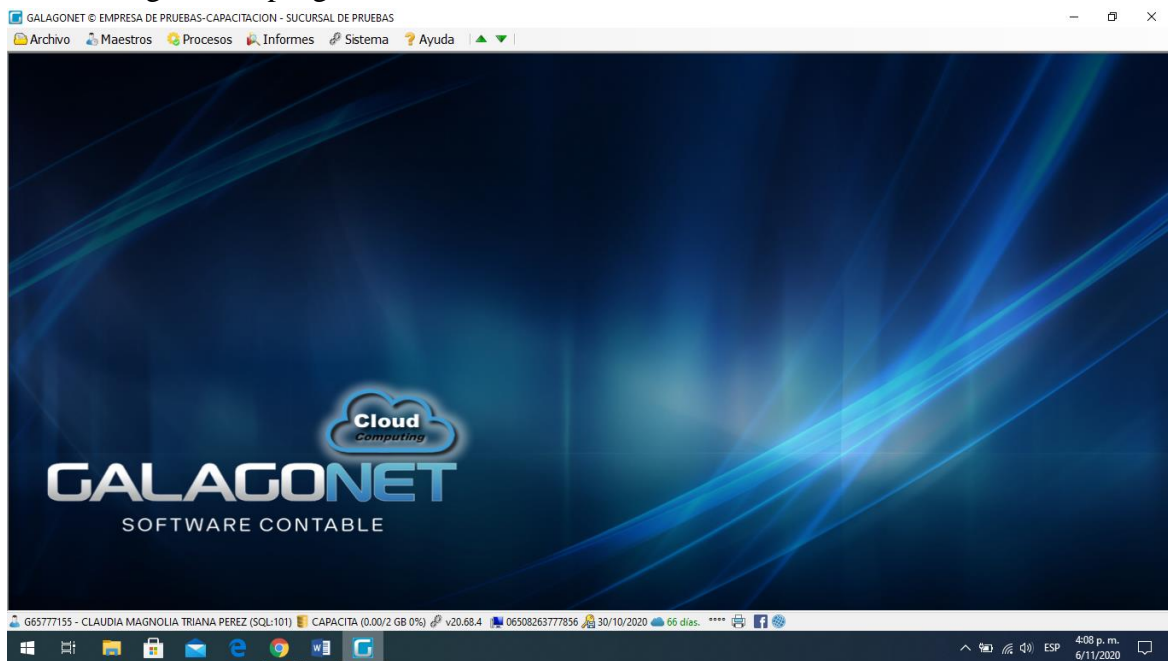


Ilustración 2

Fuente: Tomado del software galago.net versión

Paso 2 : Maestro terceros

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

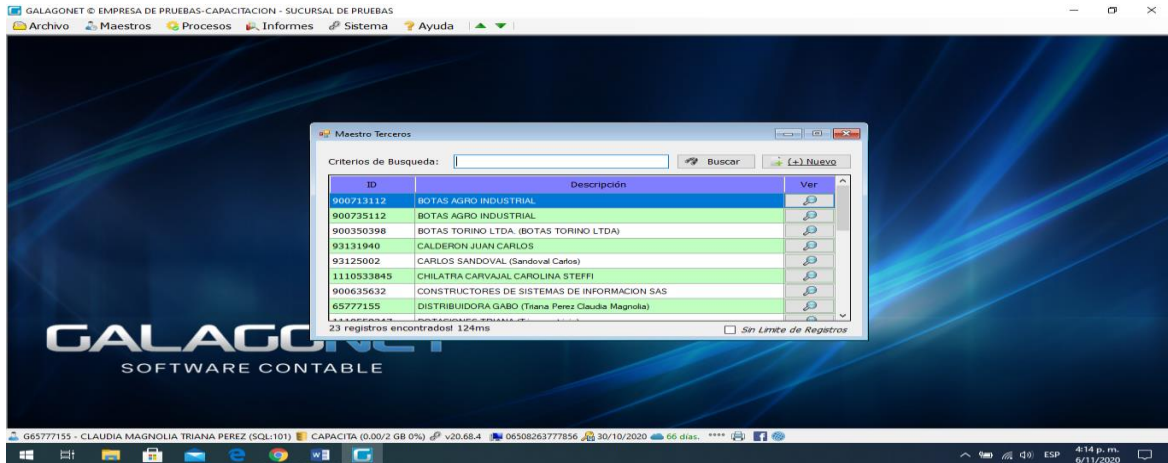


Ilustración 3

Fuente: Tomado del software galago.net versión

Paso 3

Damos clic en NUEVO

Con el RUT proporcionado por el cliente ingresamos la información solicitada por el sistema teniendo en cuenta si es PERSONA NATURAL o PERSONA JURIDICA

Damos clic en OK

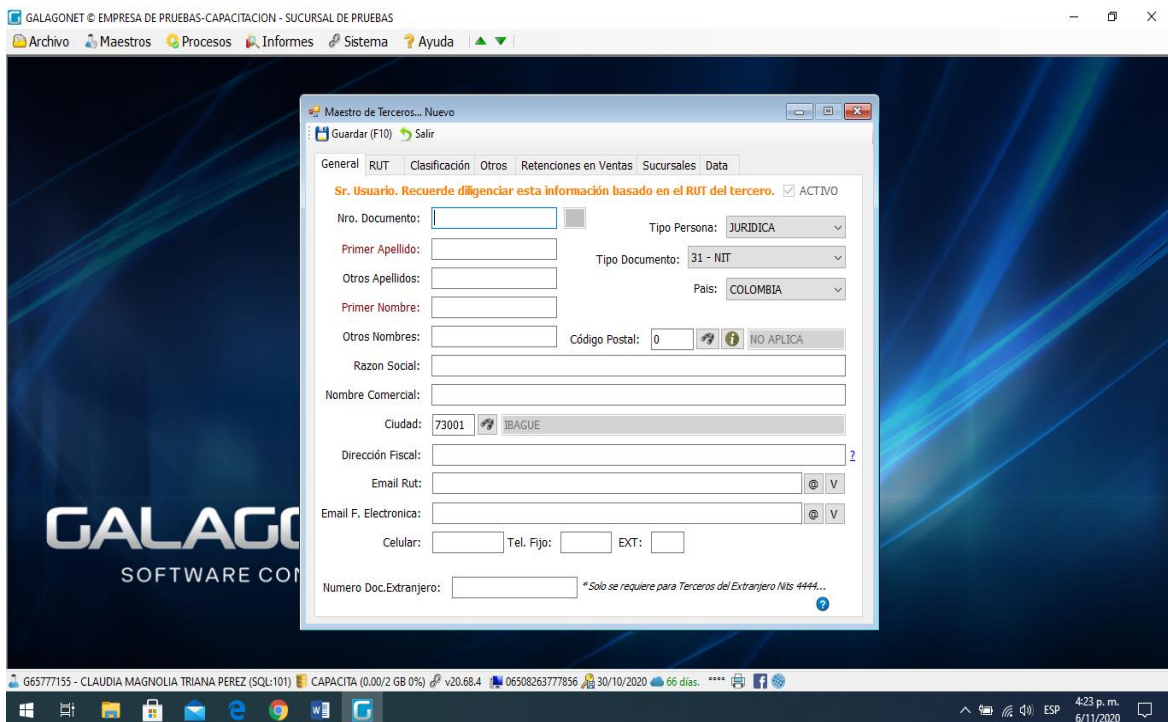


Ilustración 4 Fuente: software galago.net.

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

Los productos que se distribuyen en la empresa no están gravados con IVA debido a que somos régimen simplificado, también nos capacitaron para crear los productos en el sistema, de la siguiente manera:

Paso 4

Ingresar al programa

Seleccionar maestro de productos

Damos clic en NUEVO

Con la ficha técnica del producto ingresamos la información solicitada por el sistema

Damos clic en OK

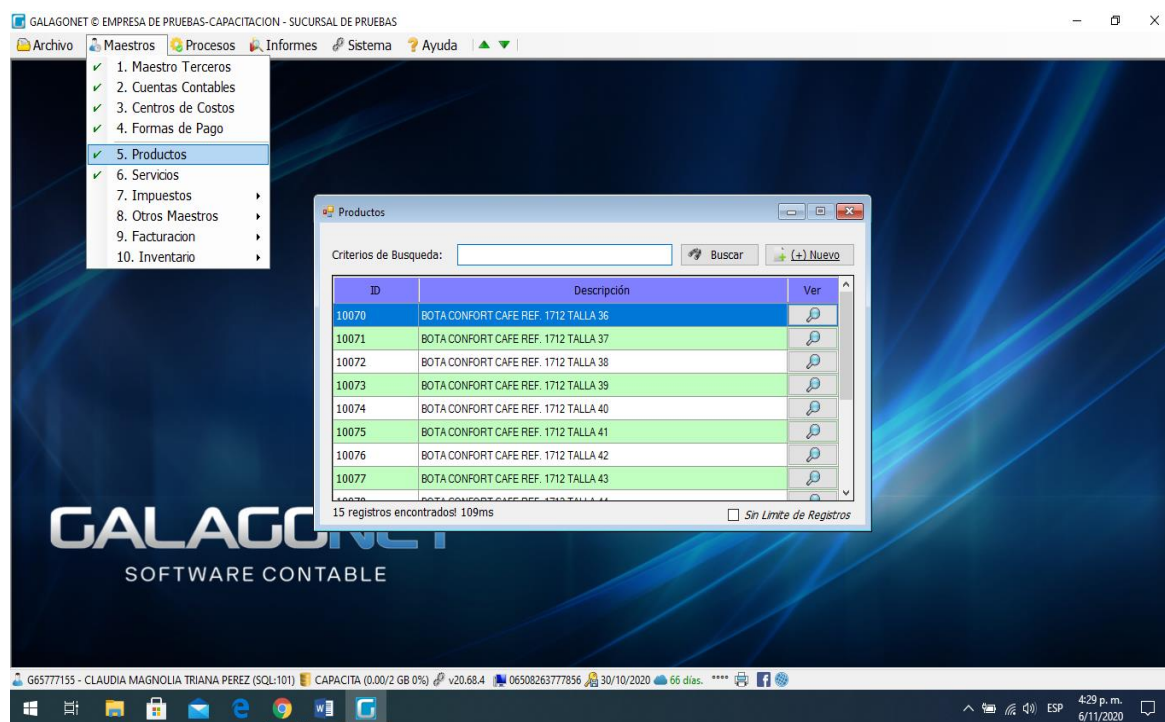


Ilustración 5

Fuente: software galago.net.

Paso .5

Para realizar la factura de venta se debe:

- Crear el cliente
- Se ingresa por archivo, facturación y facturas
- De esta manera se realiza la factura para nuestro cliente

FACTURA DE VENTA [ID:25] Caja: 01 - CAJA POS

Documento: (FV02) FACTURA DE VENTA VIEJAS Numero: FVV7 Fecha: 2020/01/22

Cliente: 809000165 SILVESTRE ARIAS RICO Y CIA LTDA (SILVEST) Vendedor: 03 CLAUDIA MAGNOLIA TRIANA

FORMA DE PAGO: CONTADO

M	ID	Producto	Detalle	Cantidad	Und	Descto.	IVA	Vir. Unit.	Total	IPC
1	10065	BOTA TORINO CONFORT NEGRA INYECTADA REF. 1711 TALLA 40		4	PAR	0%	0%	57,000.00	228,000.00	0%
2	10060	BOTA TORINO CONFORT NEGRA INYECTADA REF. 1711 TALLA 37		1	PAR	0%	0%	57,000.00	57,000.00	0%
3	10066	BOTA TORINO CONFORT NEGRA INYECTADA REF. 1711 TALLA 41		1	PAR	0%	0%	57,000.00	57,000.00	0%

TOTAL: 342,000

Contabilizado Ok. 2020-11-06 18:06:42

Formas Pago F7 Descarga F5 Consulta F9 Screen

Ilustración 6

Fuente: software galago.net.

METODOLOGÍA

POBLACIÓN

Para la ejecución del proyecto se tomará la implementación del programa contable, para realizar el balance de apertura, alimentar el software con la información podrán tomar decisiones financieras y administrativas acertadas, porque sabrán realmente cuánto capital hay invertido, cuánto hay en inventarios y cuál es el valor de las cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

MUESTRA

Se realizó el análisis mediante las técnicas de muestreo con un análisis no probabilístico, con una margen de confiabilidad del 99% debido a que la línea de las BOTAS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL y BOTAS TIPO INGENIERO representan el 85% de las ventas de la empresa teniendo una mayor rotación.

TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

La información recopilada será analizada mediante el método mixto, ya que la implementación de la encuesta y nos permitirá realizar análisis tanto cualitativos como cuantitativos.

Encuesta

Permitirá establecer un análisis cualitativo de la información, con ello lograremos comprender el porqué de la situación actual de la empresa. Con el desarrollo de ésta será más fácil determinar la causa de los problemas y aplicar los correctivos correspondientes

Participantes

Gerente

Contador

Auxiliar Contable

Procedimiento

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

Parametrizar las cuentas, los productos, clientes, módulo de inventarios del Software Contable Galago.Net para sistematizar la empresa Distribuidora Gabo y que se pueda tener un informe exacto del sistema.

Elaborar reporte de los Estados Financieros para la toma de decisiones.

ANÁLISIS PESTEL

El análisis Pestel es una estrategia del macro entorno externo que permite tener conocimiento a través del estudio de factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, económicos y legales que no son controlables por la organización, pero sí influyen directa o indirectamente en ella. Estos factores permiten tener una visión de posibles oportunidades o amenazas al momento de crear una nueva empresa, producto o servicio y de esta manera crear ventajas competitivas que le permitan desarrollar el proyecto de la mejor manera.

FACTOR POLÍTICO

Entre las propuestas del plan de negocios del presidente Iván Duque, se contempla buscar “recursos de capital para el emprendimiento, fortaleciendo fondos como Emprender, Impulsar y el uso de las regalías regionales, de la mano de universidades y el sector privado para promover capital ángel potenciados con acompañamiento técnico y mentoría práctica”.

Además de esto, se propone crear 1.400 centros de salud, cultura, deporte, tecnología y emprendimiento, con el fin de crecer y consolidar ideas que hagan parte de la economía naranja, la cual impulsa ideas creativas en torno a la transformación de bienes y servicios culturales, incluyendo arte, moda, diseño, artesanías, publicidad. Con el fin de promover el

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

empleo y el emprendimiento juvenil, el Gobierno Nacional, el 2 de mayo del 2016, expidió la ley No. 1780, la cual tiene por objeto “impulsar la generación de empleo para los jóvenes entre 18 y 28 años de edad, sentando las bases institucionales para el diseño y ejecución de políticas de empleo, emprendimiento y la creación de nuevas empresas jóvenes, junto con la promoción de mecanismos que impacten positivamente la vinculación laboral”.

Esta ley contempla incentivos para pequeñas empresas conformadas por personas naturales o jurídicas, con participación de uno o varios jóvenes menores a 35 años, cuyo personal no sea superior a 50 trabajadores y cuyos activos totales no superen los 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Dentro de estos incentivos está la exención del pago en la matrícula mercantil y su renovación; no se tendrá que realizar el aporte a la caja de compensación durante el primer año de vinculación, siempre y cuando el nuevo personal tenga entre 18 y 28 años al iniciar el contrato; y, el Gobierno Nacional definirá alternativas para proteger al cesante por medio del Ministerio del trabajo –FOSFEC- para el desarrollo de programas de empleo, emprendimiento y/o desarrollo empresarial.

Por otro lado, para fortalecer el sector, ACICAM definió un Modelo Integral de Productividad – MIP- para la industria de calzado y marroquinería basado en el modelo Mexican Shoes Quality, ya que México es un importante exportador de calzado. Además, se cuenta con alianzas con la Cámara de Calzado de Guanajuato y su centro de productividad con el fin de brindar asesorías a las empresas del sector. Así mismo, se pretende iniciar una alianza con la Asociación Brasileña de las Empresas de Componentes para Cuero, Calzados y Manufacturas (Assintecal) para transferir conocimientos a nuestro país en materia de producción y distribución del producto.

FACTORES ECONÓMICOS

Según la Encuesta Mensual Manufacturera con Enfoque Territorial (EMMET) del DANE, la producción y ventas reales del sector de calzado en enero a octubre de 2019, registraron variaciones de -7.4% y -3.1% respectivamente. En cuanto al empleo, registró una caída de 8.2%. Este descenso de las variables fundamentales, se debe principalmente a la caída de la demanda, a la disminución de los pedidos de grandes superficie y tiendas especializadas y a las menores proyecciones de ventas esperadas.

Según la Encuesta de Opinión Industrial Conjunta -EOIC-, la capacidad instalada utilizada en el mes de octubre fue de 51.7%. Respecto a la pregunta de la EOIC sobre las expectativas frente al futuro, el 50% de los empresarios respondió que la situación seguirá igual y el 50% espera que sea mejor.

El 68.8% de los empresarios manifiesta tener un nivel de inventario alto y el 31.2% normal. El 70.2% de los encuestados reporta que su volumen de pedidos para los próximos meses es normal, el 29.3% regular y el 0.5% que es bajo. Comercio internacional el sector de calzado y sus partes en enero a octubre de 2019, registró exportaciones por 27.2 millones de dólares, con una caída de 1.1%, frente a las exportaciones del mismo periodo de 2018. Respecto a las exportaciones de calzado terminado, estas alcanzaron USD 22.5 millones con un incremento de 3.4% en valores y una caída de 3.2% en cantidades, para un total de 1.5 millones de pares, lo que significó un incremento en los precios. El aumento en valores se explica principalmente por el ascenso de las ventas a Estados Unidos, Perú, Brasil y El Salvador.

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

Los principales destinos de las ventas externas de calzado en pares son Ecuador, Estados Unidos y Costa Rica, donde estas alcanzaron variaciones de -18%, 33% y -4% respectivamente. Por su parte las exportaciones de partes de calzado sumaron 4.6 millones de dólares, presentando una caída de -18.3%, como resultado del descenso de las ventas a Ecuador, Bélgica y México. Las importaciones de calzado y sus partes en enero a octubre de 2019, registraron un valor de USD 332 millones con una variación de 7% respecto al mismo periodo de 2018, principalmente de países como China y Vietnam con variaciones de 11% y -1% respectivamente.

Las compras externas de calzado terminado entre enero y octubre de 2019, alcanzaron USD 324.2 millones con una variación de 6% en valores y de 6% en pares, para un volumen de 31.9 millones de pares. Este aumento en pares se explica por el incremento de las importaciones de China (calzado sintético y textil) y de Indonesia (calzado textil) con variaciones de 7% y 48% respectivamente.

Los principales departamentos importadores de calzado terminado en volumen son Bogotá y Cundinamarca (44%), Valle del Cauca (17%), Bolívar (17%), Caldas (7%) y Antioquia (7%). Por su parte, las importaciones de Partes de Calzado registraron 7.7 millones de dólares con un aumento de 23%. Para impulsar el sector del calzado el gremio realizó su feria anual que fueron los días 4, 5 y 6 de febrero y se desarrolló en Bogotá la Feria Internacional del Cuero, Calzado, Marroquinería, Insumos y Tecnología, IFLS+EICI.

De acuerdo con Acicam, en los pabellones de Corferias se concentraron más de 450 expositores nacionales e internacionales para exhibir sus colecciones Otoño – Invierno 2020/2021 donde llegaron cerca de alrededor de 11.000 visitantes de países como España,

Portugal, México, Brasil e Italia. De igual forma, la organización anunció que, gracias a una alianza con ProColombia, el evento atendió a cerca de 100 compradores internacionales.

FACTOR SOCIAL

Para 2020 Acicam está observando un mayor interés de los consumidores por los productos informales, como los tenis deportivos y tipo sneakers y se aprecia un gran potencial en la industria de cuero y calzado en el departamento de Antioquia. Según el reporte de industria, durante los últimos años el e-commerce viene creciendo en porcentajes de dos dígitos en Latinoamérica y Colombia no se queda atrás. “En 2016 cada consumidor compró en promedio 5,2 categorías de productos diferentes, mientras que en 2013 el promedio era de 4,7”. Con respecto al mercado minorista, la moda se encuentra en la segunda categoría con mayor participación y crecimiento en el mercado, aportando un 19,72% del total de categorías.

Este crecimiento de esta categoría, como lo indica el reporte, ha sido posible gracias a que el mercado ha tenido que implantar estrategias para superar las barreras del mundo digital ya sea por la necesidad de ver físicamente el producto o el miedo a que la talla no sea la correcta. Por otro lado, de acuerdo al estudio realizado en Estados Unidos por Womenalia llamado “Women at e-Commerce”, las mujeres dedican un 10% más tiempo que los hombres realizando compras en internet y son quienes realizan el 58% de los pedidos online. Además de esto, es importante tener en cuenta que las compradoras en Colombia en promedio están entre los 23 y 29 años al momento de querer promocionar o vender en línea, pues se deben identificar sus preferencias a la hora de compra.

FACTORES TECNOLÓGICOS

De acuerdo al estudio de transacciones digitales en Colombia a realizado por el Observatorio e-Commerce, en alianza con el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (Min TIC), la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE) y la Red Nacional Académica de Tecnología Avanzada (Renata), el comercio electrónico en Colombia ha venido creciendo de forma acelerada en los últimos años. Solamente entre 2017 y 2018, el valor de las compras realizadas y pagadas a través de internet creció el 20% y el número de transacciones realizadas en ese periodo de tiempo subió el 53%. Esta tendencia de crecimiento acelerado en las compras a través de internet se ha mantenido en los últimos años y se espera que continúe en el futuro cercano, pues cada vez más los colombianos están viendo en el medio digital una alternativa conveniente, segura y cómoda para realizar compras cotidianas.

Por tal razón, el comercio electrónico ha cobrado gran importancia en el mundo empresarial, pues el consumidor está cada vez más informado y con menos tiempo disponible, por lo cual se está redefiniendo la forma en que se interactúa con el cliente, permitiéndole conocer el producto o servicio que desea adquirir para comprar directamente online o dirigirse al punto de venta y allí potencializar al máximo su experiencia de compra.

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

En cuanto a las nuevas tecnologías en la en la manera que se están fabricando, distribuyendo y comercializando el calzado ha cambiado, pues ya encontramos en el mercado Impresora 3D. Estas impresoras de última generación, permitirán que el usuario personalice, diseñe y fabrique el calzado que desee rápidamente.

Reconocimiento de imágenes. Se busca desarrollar aplicaciones que aprendan sobre los gustos del usuario, y gracias al reconocimiento de imágenes, se pueda relacionar una foto o video con otros similares ofreciendo posibilidades de compra al consumidor.

Escáner 3D. Mediante el escáner en tres dimensiones, es posible obtener las medidas podológicas del usuario y ofrecer recomendaciones que se adapten a sus características.

Realidad aumentada. Esta visión que incorpora elementos virtuales al mundo real, utilizando tan solo dispositivos móviles, los compradores podrían probarse zapatos en la comodidad de sus casas.

El zapato inteligente. Además de las características comunes de los zapatos en cuanto a diseño, puede crearse también un servicio, así como las zapatillas inteligentes que regulan la temperatura dependiendo el estado físico o el entrenamiento personal.

Zapaterías tecnológicas. Las aplicaciones personalizadas de la tienda, le permiten al consumidor personalizar sus zapatos y además conocer información como materiales, diseños, medidas, precio, disponibilidad del producto, entre otros, que mejoran la experiencia de compra del usuario.

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

Drones. Además de la distribución y entrega de productos que ya se lleva a cabo por este medio en países como Estados Unidos, Reino Unido, Austria o Israel, los drones son también utilizados para gestión de inventarios y catalogar productos.

Big data. Gracias al almacén de datos, es posible conocer el consumidor en cuanto a sus hábitos, las tendencias del mercado y así ofrecer productos que satisfagan las necesidades de los usuarios.

FACTORES AMBIENTALES

El impacto medioambiental en torno a la industria de calzado, se da principalmente en las materias primas, en especial cueros y suelas utilizadas para el proceso productivo de este producto, comenzando por el sacrificio de animales para la obtención de pieles que posteriormente son procesadas en las curtiembres, en donde se generan efectos negativos sobre el suelo, aire, salud y recursos hídricos. Y, por otro lado, las suelas que, según su procedencia, contienen materiales derivados del petróleo, por lo tanto, no son biodegradables y tardan mucho tiempo en desintegrarse.

Según la guía ambiental para el sector de curtiembres realizado por la Secretaría Distrital de ambiente de Bogotá D.C, el proceso de transformación de las pieles en cuero se caracteriza por su consumo de agua excesivo, pues se llega a disponer hasta de 100 metros cúbicos por tonelada de piel procesada. Por otro lado, se genera un total, de residuos de 696 kg por tonelada de las que el 21% contiene cromo, el 7% sal y el 72% corresponde a residuos como materia orgánica, sulfuro, grasas, aceites y sólidos, a los que en general, no se les da un buen manejo.

FACTORES LEGALES.

Las principales normas que rigen el entorno a la creación de empresa en el sector de calzado son los siguientes:

LEY 1072 de 2010 (diciembre 29). Congreso de la República. Por la cual se expide la Ley de Formalización y Generación de Empleo.

Decreto No. 1072 DE 2015 (26 de mayo de 2015). Ministerio del trabajo. Por medio de la cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo.

Resolución 933 de 2008 (abril 21 de 2008). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Por la cual se expide el Reglamento Técnico sobre etiquetado de Calzado y algunos artículos de marroquinería, y se derogan las Resoluciones 0510 de 2004 y 1011 de 2005.

Ley No. 1780 (2 de mayo de 2016). El congreso de Colombia. Por medio de la cual se promueve el empleo y el emprendimiento juvenil, se generan medidas para superar barreras de acceso al mercado de trabajo y se dictan otras disposiciones.

Decreto 456 de 2014 (28 de febrero de 2014) por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

Ley 590 del 10 de julio de 2000 por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa.

LEY 1480 DE 2011, (octubre 12) por medio de la cual se expide el Estatuto del Consumidor y se dictan otras disposiciones.

DECRETO 2649 DE 1993. Reglamento general de contabilidad

VIABILIDAD DE MERCADO

Al momento de crear la empresa, no se realizó una investigación de mercados. Pero se hizo un análisis de la competencia y un análisis de los posibles clientes que se encuentran en la ciudad de Ibagué

OFERTA

Cuando hablamos de oferta, hacemos referencia a la cantidad de bienes, productos o servicios que se ofrecen en un mercado bajo unas determinadas condiciones. La oferta en la ciudad de Ibagué para las personas que utilizan botas industriales y elementos de dotación industrial es muy significativa, ya que los productos que se encuentran a disposición de los clientes cumplen todas sus expectativas pues son diseños vanguardistas y están muy acordes con el confort y la moda.

En la mayoría de los casos el cliente debe de hacer el pedido de sus zapatos y dotaciones con anterioridad y esperar un tiempo de aproximadamente 10 días para obtener su producto, una de las opciones que lanzamos al mercado en la actualidad para competir con las grandes fábricas son las “bota gabo” para hombre y mujer con costuras llamativas que las hacen vanguardistas y diferentes a las de la competencia, los productos de bioseguridad que

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

cumplen con los protocolos exigidos por la OMS. Almacenes que se encuentran en la sexta, como GASGAL, DOTACIONES MILENIUM

DEMANDA

Cuando hablamos de demanda hacemos referencia a la cantidad de bienes o servicios que se solicitan o se desean en un determinado mercado de una economía a un precio específico.

El precio: para fijar el precio de un producto se tiene factores determinantes como lo son sus costos directos e indirectos, la competencia, el valor que estén dispuesto a pagar los posibles consumidores y fijar el precio, en nuestros productos de acuerdo al precio de compra, se le sumarán los costos fijos y variables, más el margen de beneficio.

Precio de venta = Costo unitario + (%de margen de utilidad *Costo unitario)

Se tendrá un precio Base que irá en crecimiento entre en 6 y el 9% en los años

Siguientes de la proyección que puede variar de acuerdo al comportamiento del mercado.

La oferta: Distribuidora Gabo ofrece botas y elementos de dotación industrial, las botas son un calzado especial utilizado para protección personal en las industrias. Nuestro calzado tiene estilos diferentes, elaborado en cuero con diseños vanguardistas, ofreciendo comodidad, confort y elegancia al momento de utilizar calzado industrial.

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

Lugar: El lugar seleccionado para realizar el proyecto es la comuna 4, en el barrio Gaitán es estrato 3, lugar céntrico de la ciudad, que nos permite estar cerca de las principales empresas lo que nos provisionará una buena cantidad de posibles clientes.

Capacidad de pago del consumidor: por ser un calzado especial el cual va tener

Múltiples beneficios para las personas que lo utilicen el cliente estará dispuesto a pagar un precio justo el cual se acomode a su calidad y necesidad de protección.

Deseo y necesidad: según la tendencia de consumo y en base a la necesidad básica de protegerse y además verse bien se comercializarán diseños y alternativas que generen en el consumidor la necesidad de comprar el producto no solo por beneficio de verse bien sino por el cuidado que debe tener en sus pies y en las prendas de vestir, ya que se ofrece confort y elegancia.

Mercado potencial: Nuestra población objetivo son los ibaguereños entre 18 y 60 años con necesidad de protección de tipo industrial. Esta población representa el 66.1% del total de la población se caracterizan por ser personas que trabajan en construcción, confección, industria, con requerimiento de calzado especial para protección personal, que se desenvuelven en un entorno natural.

Consumo aparente: el consumo aparente para la Distribuidora Gabo se identifica con el número de clientes potenciales como el consumo de su producto y los hábitos de compra, la población de Ibagué que utiliza las botas es de 3.8 pares anuales lo que indica que las

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

personas que trabajan en empresas industriales, agropecuarias, constructoras les exigen usar este calzado por seguridad industrial según las normativas.

e) Estrategias

Producto:

Bota de seguridad: es un tipo de calzado que pretende proteger al trabajador de los peligros de su oficio, el propósito de las botas industriales es proteger a los obreros de peligros como: accidentes mecánicos: caída de objetos, golpes sobre el pie, objetos punzocortantes. Nuestro producto está elaborado con un cuero curtido al cromo, calibre 18+20 mm, la suela está elaborada en poliuretano de alta resistencia al desgaste, a la flexión, al envejecimiento y a los hidrocarburos; además permite una corriente inferior a 3 mA, cuando se aplica una corriente de 18Kv durante un minuto, Norma ASTM F2412 Y 2413/11, Antideslizante. Tenemos al servicio opcionales: la plantilla para reducir fatiga riesgo de lesiones o fuerte impacto y la plantilla anti perforante para mayor protección de la planta del pie por trabajos en áreas de material corto punzante. Los beneficios que prestamos a las empresas donde sus empleados trabajan y utilizan, requieren de nuestras botas para la salud y seguridad en el trabajo ya que la Ley 1562 de 2012: por la cual se modifica el Sistema de Riesgos Laborales y se dictan otras disposiciones en materia de Salud ocupacional. Decreto 1443 de 2014: Por el cual se dictan disposiciones para la implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

Corto plazo: conocer el mercado y sus preferencias en calzado, diseño, colores y tendencias que buscan los clientes.

Mediano plazo: crear la necesidad en el cliente mostrando la diferencia en producto, calidad y precio

Largo plazo: trabajar constantemente por la mejora de la compañía y sus procesos de comercialización

PRECIO

El precio estimado se establece de acuerdo a los diferentes diseños, características y materiales utilizados en su fabricación. El precio varía dependiendo del tipo de bota que desee, y de los productos para dotación que necesite.

PLAZA

El lugar seleccionado para realizar el proyecto es la comuna 3, en el barrio Gaitán es estrato 3, lugar céntrico de la ciudad, que nos permite estar cerca de las principales empresas lo que nos provisionará una buena cantidad de posibles clientes.

PROMOCIÓN

La promoción se hará por medios tecnológicos a través de las redes sociales como Instagram, Facebook y Twitter ya que son las más usadas para comercializar y hacer contacto con el cliente.

Adicional a esto se hará uso de una página web en donde el usuario tendrá la posibilidad de elegir el artículo de su preferencia. Allí, el cliente también podrá saber en tiempo real en qué punto del proceso está su pedido.

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

Con el fin de acercarnos más al cliente, la página web, además de la información que puede brindar sobre el usuario, contará con un espacio en donde la opinión es importante y permitirá a la empresa conocer sus preferencias o incluso sugerencias para así lograr superar expectativas de compra.

VIABILIDAD FINANCIERA

CLAUDIA MAGNOLIA TRIANA PEREZ

NIT: 65.777155-4

AV AMBALA N 34-88

BALANCE GENERAL

A C T I V O S	DICIEMB RE 31 DE 2018	DICIEMB RE 31 DE 2019
<i>ACTIVO CORRIENTE</i>		
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	6,316,800	15,386,256
Cuentas y Documentos por Cobrar	8,695,200	5,200,000
Deudores Diversos	-	632,510
Inventarios	20,000,000	18,450,000
<i>TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES</i>	<i>35,012,000</i>	<i>39,668,766</i>
<i>ACTIVO NO CORRIENTE</i>		
<i>INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO</i>		
<i>Edificios</i>	33,333,333	33,333,333
<i>Vehículos</i>	13,000,000	13,000,000
Mobiliario y Equipo de Oficina	2,500,000	2,500,000
<i>TOTAL, ACTIVOS NO CORRIENTES</i>	<i>48,833,333</i>	<i>48,833,333</i>
<i>TOTAL, DE ACTIVOS</i>	<i>83,845,333</i>	<i>88,502,099</i>
P A S I V O		
<i>PASIVOS CORRIENTES</i>		
Cuentas y Documentos por Pagar	2,500,000	1,200,000
Beneficios a los Empleados por Pagar	-	-
Obligaciones Bancarias corto Plazo	3,200,000	2,800,000
Impuestos Por Pagar ind y Comercio	206,000	265,000
Provisiones y Retenciones por pagar	-	-

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	5,906,000	4,265,000
PASIVOS NO CORRIENTES		
Documentos por Pagar		
Impuesto sobre la Renta Diferido		
Obligaciones Financieras Por Pagar	20,034,418	17,156,528
TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES	20,034,418	17,156,528
TOTAL DE PASIVOS	25,940,418	21,421,528
 PATRIMONIO		
Capital Persona Natural	50,000,000	50,000,000
Utilidades del Ejercicio Anterior	-	7,904,915
Utilidades del Presente Ejercicio	7,904,915	9,175,657
TOTAL, DEL PATRIMONIO	57,904,915	67,080,572
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	83,845,333	88,502,100

**CLAUDIA MAGNOLIA TRIANA
PEREZ**
NIT: 65.777155-4

**MIGUEL PENAGOS
MOLANO**
CC 93.381.042 de Ibagué
Contador Publico Titulado
TP 171699-T

a) Estado de Resultados

CLAUDIA MAGNOLIA TRIANA PEREZ

NIT: 65.777155-4

AV AMBALA N 34-88

ESTADO DE RESULTADOS

	DICIEMB RE 31 DE 2018	DICIEM BRE 31 DE 2019
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		
Ventas Netas		<u>75,213,2</u>
	<u>71,345,</u>	<u>50</u>
	878	
TOTAL INGRESOS ORDINARIOS	71,345,878	75,213,2
		50
COSTO DE VENTAS		
Costo de Ventas Netas		<u>44,375,8</u>
	<u>42,807,</u>	<u>18</u>
	527	
	—	

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

TOTAL COSTO DE VENTAS	42,807,527	44,375,818
	60%	59%
OTROS INGRESOS		
OTROS INGRESOS NETOS	-	-
UTILIDAD BRUTA EN OPERACIÓN	28,538,351	30,837,433
GASTOS DE OPERACIÓN		
Gastos de Administracion	10,433,436	11,101,776
Gastos de Ventas	7,200,000	7,200,000
Gastos Depre. Propiedad, Planta y Equipo		
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	17,633,436	18,301,776
OTROS GASTOS		
<i>Intereses Gastos Pagare</i>		3,360,000
	3,000,000	0
TOTAL OTROS GASTOS		3,360,000
	3,000,000	0
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTOS	7,904,915	9,175,657
IMPUESTO SOBRE LA RENTA		
Utilidad Neta del Ejercicio por operaciones continuadas	<u>7,904,915</u>	<u>9,175,657</u>
Resultado por Operaciones Discontinuas	<u>0</u>	<u>0</u>
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	7,904,915	9,175,657
	11%	12%

CLAUDIA MAGNOLIA TRIANA PEREZ

NIT: 65.777155-4

**MIGUEL PENAGOS
MOLANO**

CC 93.381.042 de Ibagué
Contador Publico
Titulado

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

CLAUDIA MAGNOLIA TRIANA PEREZ

NIT: 65.777155-4

FLUJO DE CAJA

	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	ANO 2018	ANO 2019	ANO 2020	ANO 2021	ANO 2022	ANO 2023
INGRESOS						
INGRESOS POR VENTA MERCANCIAS	71,345,878	85,615,054	88,115,054	90,615,054	94,115,054	98,615,054
INVERSION	50,000,000					
Total Ingresos	121,345,878	85,615,054	88,115,054	90,615,054	94,115,054	98,615,054
EGRESOS						
GASTOS DE PERSONAL	10,433,436	11,101,776	12,253,776	13,405,776	14,557,776	15,709,776
GASTOS DE VENTA	7,200,000	7,200,000	8,552,000	9,904,000	11,256,000	12,608,000
AMORTIZACION OBLIGACIONES						
SEGURO FINANCIERO CREDITO PROYECTADO						
GASTOS NO OPERACIONALES FINANCIEROS	3,000,000	3,360,000	4,712,000	6,064,000	7,416,000	8,768,000
INTERESES FINANCIEROS CREDITO PROYECTADO						
CUOTA NUEVO PRESTAMO FINANCIERO						
COSTO DE VENTAS	42,807,527	44,375,818	45,727,818	47,079,818	48,431,818	49,783,818
Total Egresos	63,440,963	66,037,594	71,245,594	76,453,594	81,661,594	86,869,594
SALDO NETO	57,904,915	19,577,460	16,869,460	14,161,460	12,453,460	11,745,460

FECHA :

jueves, 30 de abril de 2020

Tabla 1: Flujo de caja

b) Punto de equilibrio

Punto de Equilibrio Distribuidora Gabo Nit.					
Ventas x año	año				
	1	2	3	4	5
Ventas Esperadas	\$75.213.250	\$94.550.110	\$210.571.270	\$790.677.070	\$1.370.782.870
Punto de Equilibrio	\$3.008.530	\$9.455.011	\$31.585.691	\$229.296.350	\$479.774.005
Margen de Seguridad	4%	10%	15%	29%	35%

Tabla 2: Punto de equilibrio

c) Indicadores Financieros (TIR - VAN)

CÁLCULO del VAN y la TIR						
Esta hoja te permite calcular fácilmente el Valor Actual Neto (V.A.N.) y la Tasa Interna de Retorno (T.I.R.) de un negocio o proyecto de inversión. Pon tus datos en las celdas con fondo blanco. Tienes todas las explicaciones a la derecha.						
1 Datos para el análisis					3 información	
Inversión	importe	50,000,000				
Flujo de caja (neto anual)	inversión	AÑOS				
		1	2	3	4	5
		-50,000,000	19,517,460	16,869,460	14,161,460	12,453,460
2 Cálculo del V.A.N. y la T.I.R.						
Tasa de descuento	%	15.20%				
V.A.N a cinco años		1,776,742.46	Valor positivo, inversión (en principio) factible			
T.I.R a cinco años		16.86%	Valor superior a la tasa, inversión (en principio) factible			
					¿Qué poner aquí? La tasa de descuento ¿Qué es el VAN? ¿Cómo se calcula? Análisis resultado ¿Qué es la TIR? ¿Cómo se calcula? Análisis resultado producto recomendado	

Tabla 3: Indicadores TIR – VAN

ANÁLISIS DE LA TIR

EL VAN: Respecto al flujo de caja realizado a 5 años, se pudo observar que el valor actual neto es positivo y es factible para el proyecto de la empresa DISTRIBUIDORA GABO. El Valor actual neto fue \$1.776.742

TIR: Nos indica que este proyecto es rentable y factible, ya que supera la tasa de descuento con 16.86% a cinco años.

CLAUDIA MAGNOLIA TRIANA PEREZ
CC No. 65.777.155
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
A diciembre 31 de 2019

NOTAS DE CARACTER GENERAL

NOTA 1: Naturaleza Jurídica, Denominación y Objeto Social

CLAUDIA MAGNOLIA TRIANA PEREZ, es una persona natural del régimen simplificado dedicada a venta, distribución y comercialización de calzado industrial y dotaciones en General Siendo Representante Legal de la entidad Comercial **DISTRIBUIDORA GABO, NIT 65.777.155-4**, Dicha entidad, está clasificada en las Normas Internacionales de Información Financiera Grupo III (Microempresas) Para Pequeñas Y Medianas Empresas (NIIF para PYMES). Decreto 3022 de 2013.

NOTA 2: BASE DE PRESENTACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

El estado de situación financiera de Apertura bajo NIIF se elaboró de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera Grupo III (Microempresas) para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES) emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB).

PERÍODO CONTABLE

CLAUDIA MAGNOLIA TRIANA PEREZ prepara y presenta los estados financieros de Propósito general en cada periodo contable a 31 de diciembre de cada año.

MONEDA FUNCIONAL Y DE PRESENTACIÓN

Las partidas incluidas en los estados financieros de la señora **CLAUDIA MAGNOLIA TRIANA PEREZ** se expresan y valoran utilizando la moneda funcional que, para este caso, es el peso colombiano.

NOTA 3: PRINCIPALES POLÍTICAS CONTABLES

INSTRUMENTOS FINANCIEROS DEL ACTIVO

EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO

El efectivo y los equivalentes al efectivo incluyen los saldos en caja y en bancos, depósitos de ahorros que se reconocen a su valor nominal, e inversiones a corto plazo como lo son los certificados a término fijo con una duración máxima de tres meses que se reconocerán al costo de adquisición.

CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

Las cuentas por cobrar comerciales son activos financieros que representan los derechos de cobro a terceros que se derivan de la venta de mercancías que realiza la Sra. **CLAUDIA MAGNOLIA TRIANA PEREZ** en razón de su objeto. Las cuentas por cobrar comerciales generalmente se formalizan a través de las facturas, que representan un derecho de cobro. **CLAUDIA MAGNOLIA TRIANA PEREZ** maneja un plazo máximo de 60 días para la cancelación de las facturas de las ventas a crédito. Las cuentas por cobrar comerciales vencidas no generan intereses. Las cuentas por cobrar comerciales se reconocen y se miden a su valor nominal.

PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO

Son los activos tangibles que posee la señora **CLAUDIA MAGNOLIA TRIANA PEREZ** para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, para arrendarlos a terceros o para propósitos administrativos, y se esperan usar durante más de un período económico.

INSTRUMENTOS FINANCIEROS DEL PASIVO

CUENTAS COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR

Las cuentas por pagar comerciales son pasivos financieros que representan las obligaciones de pago a proveedores después de ocho o quince días de haberse efectuado la compra, excepto las compras en las que se otorgan descuentos por pronto pago las cuales se cancelan en el mismo momento en que se genera la factura.

Las cuentas por pagar comerciales de **CLAUDIA MAGNOLIA TRIANA PEREZ** se reconocerán y se medirán por el monto nominal de la factura. La empresa reconocerá un pasivo por impuestos diferidos para todas las diferencias temporarias que se espere que incrementen la ganancia fiscal en el futuro.

IMPUESTOS, GRAVÁMENES Y TASAS

Está conformado por el valor de los gravámenes de carácter general obligatorio a favor del Estado y a cargo de la Empresa, con base en las liquidaciones privadas generadas en los diferentes períodos fiscales. El impuesto sobre la renta se determina con base en la depuración de la renta líquida; el monto del impuesto se determina aplicando la tarifa. El efecto de las diferencias temporales que impliquen el pago de un menor o mayor impuesto sobre la renta en el año corriente, se contabiliza como impuesto diferido crédito o débito

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

respectivamente, siempre que exista una expectativa razonable de que tales diferencias se revertirán en el futuro y además que en ese momento se generará suficiente renta gravable.

INGRESOS

Está constituido por los ingresos operacionales y no operacionales, los ingresos operacionales son las ventas de contado y a crédito de la mercancía, los ingresos no operacionales son los rendimientos financieros de los depósitos en cuentas de ahorros. Los ingresos se reconocen por el principio de causación.

GASTOS

Los gastos se registran de acuerdo con la relación de causalidad con los ingresos del período que los originaron.

NOTAS DE CARÁCTER ESPECÍFICO

ACTIVO

EFFECTIVOS Y EQUIVANTES DE EFECTIVO

GRUPO – EFECTIVO

NOTA 01 CAJA –

BANCOS

VALORES EN MILES DE PESOS

110505	EFECTIVO Y DOCUMENTOS DE EFECTIVO	15.386
--------	-----------------------------------	--------

Los saldos que se reflejan en los libros incluyen el efectivo en caja y entidades financieras en la fecha de cierre del periodo sobre el que se informa, corresponden a los servicios por los conceptos facturados.

GRUPO – DEUDORES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR

NOTA 02 CUENTAS POR

COBRAR

VALORES EN MILES DE PESOS

130505	Cuentas Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar	5.200
	Deudores Diversos	632

Hacen referencia a los anticipos y avances realizados a trabajadores que corresponden a los préstamos en efectivo y las cuentas por cobrar a crédito que son otorgados con un plazo de 180 días sin financiación, que se reclasificaron en NIIF para Pymes como otras cuentas por cobrar, Así mismo como los anticipos tributarios generados por el desarrollo de la actividad económica.

NOTA 03

INVENTARIO

VALORES EN MILES DE PESOS

1435	Inventario	18.450
------	------------	--------

**NOTA 04
EQUIPO**

PROPIEDAD, PLANTA Y

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

VALORES EN MILES DE PESOS

150405	Edificios	33.333
150410	Vehículo	13.000
151230	Mobiliario y equipo de oficina	2.500

La Sra. **CLAUDIA MAGNOLIA TRIANA** En su medición inicial la Propiedad, Planta y Equipo son valorados al costo y se aplica la depreciación en línea recta y acumulada conforme a la vida útil que tienen los activos de acuerdo con el uso normal El valor del mantenimiento de la propiedad, planta y equipo, se llevó directamente al gasto por corresponder a bienes que no se encuentran relacionados con la producción de bienes o la prestación de servicios individualizables.

La propiedad planta y equipo hace parte de los activos tangibles, controlados por la Sra. **CLAUDIA MAGNOLIA TRIANA PEREZ** de los cuales se espera utilizar por más de un periodo contable y de cuya explotación o uso se espera generar beneficios económicos futuros por el término de su vida útil.

PASIVO

NOTA 05 PASIVOS CORRIENT

VALORES EN MILES DE PESOS

220505	Cuentas Comerciales y Otras Cuentas Por Pagar	1.200
233595	Obligaciones Bancarias	2.800
	Impuesto por pagar ind y comercio	265

Este rubro refleja las obligaciones financieras contraídas por el ente económico mediante la obtención de recursos provenientes de establecimientos de crédito o instituciones financieras; y que serán pagas antes de un año.

NOTA 06 PASIVOS NO CORRIENTES

VALORES EN MILES DE PESOS

220505	Obligaciones financieras Por Pagar largo plazo	17.156
--------	--	--------

Este rubro refleja las obligaciones financieras contraídas por el ente económico mediante la obtención de recursos provenientes de establecimientos de crédito o instituciones financieras; así mismo como los valores correspondientes a pago de proveedores, y las obligaciones contractuales con el estado como consecuencia de Impuestos los cuales abastecen al ente económico, en el desarrollo de su actividad y que serán canceladas en un plazo máximo de 3 años.

PATRIMONIO

NOTA

07

PATRIMONIO

VALORES EN MILES DE PESOS

3105	Patrimonio Persona Natural	50.000
------	----------------------------	--------

UTILIDAD BASICA POR ACCION

VALORES EN MILES DE PESOS

360505	Utilidad Básica del ejerció	9.175
--------	-----------------------------	-------

UTILIDAD BASICA POR ACCIONES ACUMULADAS

VALORES EN MILES DE PESOS

360510	Utilidades Acumuladas	7.904
--------	-----------------------	-------

Esta cuenta refleja el efecto entre la relación de ingresos y gastos, presentados durante la vigencia en la fecha de cierre del periodo sobre el que se informa.

La variación que se observa en el Patrimonio durante la vigencia corresponde al efecto de la utilidad presentada, principalmente por el efecto de aplicar la técnica contable que indica que se deben registrar directamente al gasto. Igualmente se efectúa el registro de la depreciación de Propiedad, Planta y Equipo, y amortización de intangibles, directamente a la cuenta de Patrimonio y a la entrega de bienes inmuebles.

INGRESOS**GRUPO 41- INGRESOS****NOTA 08 INGRESOS OPERACIONALES**

VALORES EN MILES DE PESOS

41	Ingresos por ventas	75.213
----	---------------------	--------

Los ingresos son incrementos en los beneficios económicos de Generados principalmente por prestación de servicio. En esta cuenta se registran entre otros el valor correspondiente a las ventas generadas por las operaciones diarias de la actividad económica que desarrolla la empresa.

COSTO**GRUPO 09 - COSTOS****NOTA****COSTOS DE VENTAS**

VALORES EN MILES DE PESOS

61	Costo de venta netas	44.375
----	----------------------	--------

En esta cuenta se registran entre otros el valor correspondiente al costo de la venta, así mismo como los costos Por ganancias Ocasionales que se derivan del desarrollo de la actividad económica. De la señora **CLAUDIA MAGNOLIA TRIANA PEREZ.**

GRUPO 10 – GASTOS DE OPERACIÓN

VALORES EN MILES DE PESOS

52	Gastos de Administración	11.101
52	Gastos de venta	7.200

En este grupo se incluyen los gastos administrativos, como los suministros de oficina y salarios para el personal administrativo, a cargo; así mismo en los gastos de venta hace referencia al dinero desembolsado por la señora **CLAUDIA MAGNOLIA TRIANA**

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

PEREZ en el desarrollo de sus actividades, entre los que está el alquiler del local, la compra de suministros y otros.

GRUPO 11 – GASTOS FINANCIEROS

VALORES EN MILES DE PESOS

53	Gastos Financieros	3.360
----	--------------------	-------

Son los gastos que provienen de recursos de terceros con los que la señora **CLAUDIA**

MAGNOLIA TRIANA PEREZ financian su actividad.

Miguel Penagos Molano.

C.C. 93.381.042 de Ibagué.

Contador Público Titulado.

RESULTADO

Basados en la hipótesis anteriormente expuesta, comprobamos que la Distribuidora Gabo venta de botas de seguridad industrial no contaba con un proceso adecuado para el control de ventas, clientes, cuentas por cobrar, por pagar inventarios, almacenamiento y despacho de productos, no se encontraban unificadas las referencias de mercancía, no se tenía la información inmediata de los clientes, presentándose la pérdidas de la información del cliente ya que se llevaba en facturación de papel y se borraba la información de venta, no se almacenaba correctamente la mercancía y esto facilitaba los fraudes y la pérdida de clientes, además al momento de entregar información para realizar el pedido a la fábrica no era confiable por el incorrecto proceso desarrollado. Al comprender que era necesario implementar un proceso de implementación del programa contable Galago.Net que entregara información confiable y permitiera solucionar los inconvenientes antes mencionados, se decidió poner en funcionamiento el software para que fuera manejado por una sola persona, encargada de ingresar toda la información, ingresar datos de Terceros, Roles Productos, Usuarios, Listas de Precios, Imágenes, Recursos, Documentos contables (Comprobante de egreso, Recibo de caja, Nota Contable, y Documentos de inventario (Factura de compra, Factura de venta, Remisión etc.), sin límite en el número de registros, con acceso independiente para cada una desde su escritorio, códigos de productos, líneas, cantidades y precios para evitar el fraude.

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

Este proceso se realizó tratando de no entorpecer las ventas de la distribuidora Gabo, se realizaron cambios en el almacenamiento de la mercancía, para asegurarnos que rotara correctamente, se practicó un inventario físico con el cual se alimentó el módulo en el sistema y de allí se partió para realizar las entregas a los clientes de la sexta, que son almacenes que venden las botas de dotación, para ellos es un precio especial, ya que son distribuidores de la empresa, y las ventas a empresas que necesitan las botas de seguridad industrial el precio es diferente, arrojando resultados satisfactorios porque ya se pactaron los precios para distribuidor, y empresas directas que necesitan el producto.

CONCLUSIÓN

A nivel empresarial, contar con un software contable eficiente se convierte en un activo intangible y también en una herramienta de información sistematizada vital para el buen desempeño de las actividades financieras y económicas al momento de tomar decisiones.

Se realizó satisfactoriamente el objetivo propuesto, pues se adquirió el software gálago.net, optimizando los procesos contables, agilizando y brindando la confiabilidad en la información. Este plan ha sido de gran utilidad y beneficio para la empresa DISTRIBUIDORA GABO, por el impacto que generó en la transformación de los procesos contables, creando unas bases estructurales por medio de este software, que permite llevar de manera ágil y confiable la contabilidad de los clientes, minimizando el margen de error, en las declaraciones, generando informes en tiempo determinado y real.

Gracias al estudio de mercado que desarrollamos logramos implementar estrategias atractivas para atraer al mercado objetivo, con ello obtuvimos un análisis detallado de las necesidades de los clientes que nos permite ofrecer un producto competitivo que garantiza satisfacción, seguridad y vanguardia en el producto, logrando acceder de manera directa a los clientes, conocer la competencia y el mercado objetivo al cual deseo ingresar. Con todos estos procesos logramos restablecer y proyectar las ventas, las compras, reestructuramos la

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

ficha técnica de los productos, haciéndola más clara para incursionar en las plataformas virtuales (redes sociales), además, con el estudio financiero evidenciamos la rentabilidad que obtuvo la empresa en el año inmediatamente anterior.

Como estudiante y empresaria, tener la oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo del proceso, mediante actividades prácticas integradas en su desarrollo formativo en la empresa DISTRIBUIDORA GABO, de mi propiedad, resultó completamente gratificante, ya que me permitió adquirir la metodología de trabajo adecuada para mejorar el funcionamiento de la misma y ser competitiva en un mercado cada día más exigente.

BIBLIOGRAFÍA

Actualicese.com. (13 de Junio de 2014). *Definición de Estados Financieros*. Obtenido de Actualicese.com: <https://actualicese.com/2014/06/13/definicion-de-estados-financieros/>

Banrepcultural. (s.f.). *Impuestos*. Obtenido de Banrepcultural: <http://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php/Impuestos>

Carrasco, R. D. (2009). *MANUAL DE CONTABILIDAD PARA PYMES*. Alicante, España: Club Universitario. Recuperado el 30 de Abril de 2019, de https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/33313700/3262.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1525161046&Signature=2SogwQjuZdOtmuB2xOvivupVuJk%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DMANUAL_DE_CONTABILIDAD_PARA_PYMES_Un_enf.

Congreso de Colombia. (13 de Julio de 2009). *Ley 1314 de 2009*. Obtenido de Alcaldía Mayor de Bogotá: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=36833>

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

Congreso de la República. (13 de Diciembre de 1990). *Ley 43 de 1990*. Obtenido de Ministerio de Educación Nacional: https://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-104547_archivo_pdf.pdf

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad. (Septiembre de 2010). *El Marco Conceptual para la Información Financiera*. Obtenido de IFRS Foundation: https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/no_oficializ/ES_GV_T_RedBV2016_conceptual.pdf

ANEXOS

Constitución de la Empresa:

Los papeles necesarios para la conformación son:

Sistematización del emprendimiento DISTRIBUIDORA GABO

Cámara de Comercio

CÁMARA DE COMERCIO DE BAGUIE
TRIANA PEREZ CLAUDIA MAGOLIA
 C.C. 457711-54-4
 EXPEDIDO A TRAVÉS DEL SISTEMA VIRTUAL DE SERVICIOS VIRTUALES

CERTIFICACIONES INCLUSIVE ACTIVIDADES DE PIEL EN ESTABLECIMIENTOS FERIALES-TIENDAS
OTRAS ACTIVIDADES: 64772 - COMERCIO AL POR MENOR DE TODO TIPO DE CALZADO Y ARTICULOS DE CUERO Y DERIVADOS DEL CUERO EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS

CERTIFICA - ESTABLECIMIENTOS

QUE HA REGISTRADO EN LOS DICHOS ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO EN LA JURISDICCIÓN DE ESTA CÁMARA DE COMERCIO:

***** NOMBRE ESTABLECIMIENTO:** ROTAS INDUSTRIALES DISTRIBUIDORA GABO

MATRÍCULA: 146222
FECHA DE MATRÍCULA: 20220818
FECHA DE RENOVACIÓN: 20230818
CUOTAS AÑO RENOVADO: 2023
DIRECCIÓN: AV AMBARRA N 33 88
BARRIO: BARRIO GALILEO PARTE ALTA
MUNICIPIO: BAGUIE - BAGUIE
TELÉFONO 1: 2782297
TELÉFONO 2: 320838277
CORREO ELECTRÓNICO: distribuidoragab@hotmail.com

ACTIVIDAD PRINCIPAL: TIPO DE BUELA
ACTIVIDAD SECUNDARIA: 64771 - COMERCIO AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR Y SUS ACCESORIOS (INCLUSIVE ARTICULOS DE PIEL EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS)
VALOR DEL ESTABLECIMIENTO: 5,736,690

POR DOCUMENTO PREVIADO DEL 14 DE ENERO DE 2022, INSCRITO EN ESTA CÁMARA DE COMERCIO EL 18 DE ENERO DE 2022, BAJO EL NÚMERO 19.181 DEL LIBRO Vº, SE RECONOCIÓ EL COBRAMIENTOS DE CONTRA VENTA DEL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO DENOMINADO "DISTRIBUIDORA GABO" Y DESCONEXIONES EN LA AVENIDA 13 NÚMERO 7-17 BARRIO 20 DE JULIO DE BAGUIE, BARRIO GALILEO PARTE ALTA, CIUDAD MAGOLIA TRIANA PEREZ, COMO VENDEDORA Y COMPRADORA, RESPECTIVAMENTE.

CERTIFICA

LA INFORMACIÓN ANTERIOR HA SIDO TOMADA DIRECTAMENTE DEL FORMULARIO DE MATRÍCULA Y RENOVACIÓN DEL REGISTRADO POR EL REGISTRANTE.

CERTIFICA

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL CÓDIGO DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO Y EN LO CONTINGENTE DE LA LEY 162 DE 2002, LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO AQUÍ CERTIFICADOS SON DE NÚMERO 1191, 1192 Y 1193, CUYAS COPIAS SE ENVIARON A LA FECHA DE INSCRIPCIÓN, SIENDO QUE NO SEAN OBJETO DE RECURSOS, EL DÍA SIGUIENTE DE DESE CONTAR COMO DÍA ÚTIL.

VALOR DEL CERTIFICADO: \$0,000

CERTIFICADO EXPEDIDO A TRAVÉS DEL PORTAL DE SERVICIOS VIRTUALES DE:

IMPORTANTE: La firma digital del registro de la CÁMARA DE COMERCIO DE BAGUIE garantiza la autenticidad de los datos y la validez de los actos administrativos emitidos por esta entidad de conformidad con la Ley 1712 de 2014, que garantiza la integridad y la seguridad de los datos electrónicos.

La firma digital no es una firma electrónica, por lo tanto, la firma digital que acompaña este documento no podrá verificarse a través de su aplicativo web de:

Página 2/4

CÁMARA DE COMERCIO DE BAGUIE
TRIANA PEREZ CLAUDIA MAGOLIA
 C.C. 457711-54-4
 EXPEDIDO A TRAVÉS DEL SISTEMA VIRTUAL DE SERVICIOS VIRTUALES

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL
 Con Funcionamiento en las Matrículas e Inscripciones del Registro Mercantil.

CERTIFICA

NOMBRE, SIGLA, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL: TRIANA PEREZ CLAUDIA MAGOLIA
ORGANIZACIÓN JURÍDICA: PERSONA NATURAL
IDENTIFICACIÓN: Cédula de ciudadanía - 45771154
RIP: 457711-54-4
ADMINISTRACIÓN: SOLO
DOMICILIO: TRACIE

MATRÍCULA - INSCRIPCIÓN

MATRÍCULA NO: 146222
FECHA DE MATRÍCULA: ENERO 14 DE 2022
ÚLTIMO AÑO RENOVADO: 2023
FECHA DE RENOVACIÓN DE LA MATRÍCULA: FEBRERO 08 DE 2023
ACTIVO TOTAL: \$ 5.736.690,00
CUOTAS RUT: GRUPO 111 - MICROEMPRESAS

UBICACIÓN Y DATOS GENERALES

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL: AV AMBARRA N 33 88
BARRIO: BARRIO GALILEO PARTE ALTA
MUNICIPIO / DOMICILIO: BAGUIE
TELÉFONO COMERCIAL 1: 2782297
TELÉFONO COMERCIAL 2: 320838277
TELÉFONO COMERCIAL 3: NO REGISTRADO
CORREO ELECTRÓNICO NO. 1: distribuidoragab@hotmail.com

DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL: AV AMBARRA N 33 88
MUNICIPIO: BAGUIE - BAGUIE
BARRIO: BARRIO GALILEO PARTE ALTA
TELÉFONO 1: 2782297
TELÉFONO 2: 320838277
CORREO ELECTRÓNICO: distribuidoragab@hotmail.com

CERTIFICA - ACTIVIDAD ECONÓMICA

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA: DISTRIBUCIONES DE SEGURIDAD INDUSTRIAL.

ACTIVIDAD PRINCIPAL: C1521 - FABRICACIÓN DE CALZADO DE CUERO Y PIEL, CON CUALQUIER TIPO DE BUELA
ACTIVIDAD SECUNDARIA: 64771 - COMERCIO AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR Y SUS

Pago de Industria y Comercio

FORMULARIO ÚNICO NACIONAL DE DECLARACION Y PAGO DEL IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO

MUNICIPIO O DISTRITO: BAGUIE
 DEPARTAMENTO: BAGUIE
 FECHA: 21/03/2023

PERIODO DE USO: 12/01/2023 - 31/12/2023

1	2	3	4	5	6
NOMBRE O APELLIDOS O RAZÓN SOCIAL	CLASIFICACIÓN	IDENTIFICACIÓN	DIRECCIÓN DE LA INSCRIPCIÓN	MUNICIPIO O DISTRITO DE LA INSCRIPCIÓN	DEPARTAMENTO
CLAUDIA MAGOLIA TRIANA PEREZ	647711-54	647711-54	BAGUIE	BAGUIE	BAGUIE

7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO	N.º DE ESTABLECIMIENTOS	CLASIFICACIÓN	VALOR DE LA MATRÍCULA	VALOR DE LA MATRÍCULA	VALOR DE LA MATRÍCULA	VALOR DE LA MATRÍCULA	VALOR DE LA MATRÍCULA	VALOR DE LA MATRÍCULA	VALOR DE LA MATRÍCULA	VALOR DE LA MATRÍCULA
2782297	distribuidoragab@hotmail.com	1	647711-54	5.736.690,00	5.736.690,00	5.736.690,00	5.736.690,00	5.736.690,00	5.736.690,00	5.736.690,00	5.736.690,00

19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38
ACTIVIDADES GRAVADAS	CODIGO	INGRESOS GRAVADOS	TARIFA (por mil)	IMPUESTO	TOTAL INGRESOS GRAVADOS	TOTAL IMPUESTO	TOTAL IMPUESTO	TOTAL IMPUESTO	TOTAL IMPUESTO	TOTAL IMPUESTO	TOTAL IMPUESTO	TOTAL IMPUESTO	TOTAL IMPUESTO	TOTAL IMPUESTO	TOTAL IMPUESTO	TOTAL IMPUESTO	TOTAL IMPUESTO	TOTAL IMPUESTO	TOTAL IMPUESTO
1	1	1.000.000,00	1	1.000,00	1.000.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00

TOTAL A PAGAR IMPUESTO IND Y CIO \$ 103.000,00

TOTAL A PAGAR IMPUESTO IND Y CIO Y VALLAS \$ 103.000,00

FORMA DE PAGO: EFECTIVO (conforme a Ley 1712 de 2014)

FORMA DE PAGO: EFECTIVO (conforme a Ley 1712 de 2014)

FORMULARIO No. 7172649

Imagen del software

Licencia o carta autorización uso de software.

20. AUTORIZACIONES

1) El "CLIENTE" autoriza al "PROVEEDOR", bajo los términos de la cláusula de Confidencialidad, para gestionar la base de datos en la nube y tener acceso a esta, solo para tareas de mantenimiento, soporte técnico, copias de seguridad y restauración. 2) En cumplimiento de las disposiciones de la ley 1581 de 2012 y del decreto reglamentario 1377 de 2013 que desarrollan el derecho de Habeas Data, el "CLIENTE" autoriza al "PROVEEDOR" para recopilar, almacenar, archivar, copiar, analizar y consultar los datos contenidos en su hoja de vida con la siguientes finalidades: a) Atención de requerimientos de autoridades. B) Análisis estadísticos y de seguridad. C) Envío de correspondencia, correos electrónicos o contacto telefónico. D) Mantenimiento y/o actualización de las bases de datos. E) respuesta a peticiones, quejas y reclamos. F) Campañas y estrategias comerciales.

21. SUSPENSIONES

El presente contrato no permite suspensión temporal del "SERVICIO" por ninguna de las partes.

22. DECLARACION DE ORIGEN DE FONDOS Y DE ACTIVIDADES LICITAS

Las Partes "CLIENTE" y "PROVEEDOR" declaran libre y voluntariamente bajo la gravedad de Juramento que: 1) Los bienes y recursos utilizados para la ejecución del presente contrato provienen de actividades lícitas de conformidad con la normatividad colombiana. 2) Que todas las actividades e ingresos que se perciben provienen de actividades lícitas. 3) Que no nos encontramos en ninguna lista de reporte nacional o internacional o bloqueado por actividades de narcotráfico, lavado de activos, o delitos asociados al turismo sexual en menores de edad. 4) Que en nuestra contra no se adelanta ningún proceso en instancias nacionales o internacionales por ninguno de los aspectos anteriores. 5) Que no admitiré que terceros efectúen depósitos en mis cuentas con fondos provenientes de las actividades ilícitas contempladas en el código Penal Colombiano o en cualquier otra norma que lo adicione; ni efectuaré transacciones destinadas a tales actividades o a favor de personas relacionadas con las mismas.

23. VALIDEZ

Con el presente contrato se formaliza la relación contractual entre "CLIENTE" y "PROVEEDOR", y se regirá estrictamente por sus cláusulas las cuales representan todos los beneficios responsabilidades términos y condiciones del servicio contratado. Queda sin validez, cualquier otro tipo de acuerdo, beneficio, promesa o responsabilidad de tipo verbal o escrita que no conste explícitamente en el presente contrato.

24. NOTIFICACIONES

"PROVEEDOR". Cl 10 # 3 - 76 Of 808 Edificio Cámara de Comercio de Ibagué. Teléfonos: 318 807 34 97 - 318 807 35 37, Correo