	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 1 de 66

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

COORDINACIÓN DE PRÁCTICAS

ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA.

Nombre del estudiante	ELIANA MARIA BENAVIDES INSUASTI
Programa académico	CONTADURIA PUBLICA
Nombre de la Agencia o Centro de Práctica	TALLER ARTESANAL TIERRA COLOMBIANA
NIT.	71.796.374
Dirección	Carrera 49 53 26 Local 65
Teléfono	300 329 85 55
Dependencia o Área	CONTABILIDAD
Nombre Completo del Jefe del estudiante	JORGE FERNANDO CUELLAR INSUASTI
Cargo	GERENTE GENERAL
Labor que desempeña el estudiante	AUXILIAR CONTABLE
	AUXILIAR ADMINISTRATIVO
Nombre del asesor de práctica	CAROLINA VILLADA TAMAYO
Fecha de inicio de la práctica	10 de Agosto de 2016
Fecha de finalización de la práctica	15 de Noviembre de 2016

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 2 de 66

## AGRADECIMIENTOS

Ha sido Dios mi guía, por presentar en mi camino cada una de las personas e instrumentos que en lo corrido de este proceso me han orientado, acompañado y apoyado para finalizar con éxitos. A mi madre, hermanos e hijo que gracias a su amor, comprensión, tolerancia, motivación y sacrificio hoy puedo culminar este proceso con inmensa alegría y satisfacción.

A mi hijo y esposo, quienes pudieron comprenderme y apoyarme.

Gracias, éste logro es tan suyo como mío.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 3 de 66

## TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION.....	5
1. ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA.....	6
1.1 Centro de práctica.....	6
1.2 Objetivo de la práctica empresarial.....	7
1.3 Funciones.....	8
1.4 Justificación de la práctica empresarial.....	8
1.5 Equipo de trabajo.....	9
2. PROPUESTA PARA LA AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICAS.....	10
2.1 Título de la propuesta .....	10
2.2 Planteamiento del problema. ....	10
2.3 Justificación.....	11
2.4 Objetivos Generales y Específicos.....	13
2.5 Diseño Metodológico.....	14
2.6 Cronograma de Actividades.....	15
2.7 Presupuesto.....	16
3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA.....	17
3.1 Marco de referencia.....	17
3.2 Desarrollo y logro de objetivos .....	26

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 4 de 66

3.2.1 Revisar el estado actual de la estructura organizacional y administrativa del negocio, que permita la detección de factores que contribuyan al crecimiento, mediante la construcción de mejoras administrativas y de procesos.....	27
3.2.2 Evaluar las obligaciones e implicaciones que se generan a nivel tributario con el cambio de régimen del taller artesanal, mediante el análisis de la normatividad vigente en Colombia con el objetivo de conocer el impacto de dicha decisión.....	39
3.2.3 Investigar el proceso de exportación de los productos, mediante la consulta de fuentes expertas con el fin de difundir el negocio a nivel internacional.....	54
4. CONCLUSIONES.....	62
5. RECOMENDACIONES.....	63
6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	64

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 5 de 66

## INTRODUCCION

En la actualidad para el desarrollo de labores en áreas administrativas y empresariales se requieren profesionales con capacidad y criterio para afrontar dentro de la empresa procesos que orienten hacia la toma de decisiones y permitan analizar la empresa como un todo, no sólo desde el punto de vista financiero sino también a nivel organizacional, administrativo y de procesos con el fin de crear proyectos que impacten de manera positiva a la empresa y a la sociedad.

Realizar métodos que busquen afrontar los retos y brindar herramientas prácticas que orienten al logro de los objetivos y contribuyan con el crecimiento de la organización abarcando objetivamente todos los aspectos económicos que intervengan en el desarrollo de su objeto social.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 6 de 66

## 1. ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA.

### 1.1 Centro de práctica.

#### TALLER ARTESANAL TIERRA COLOMBIANA

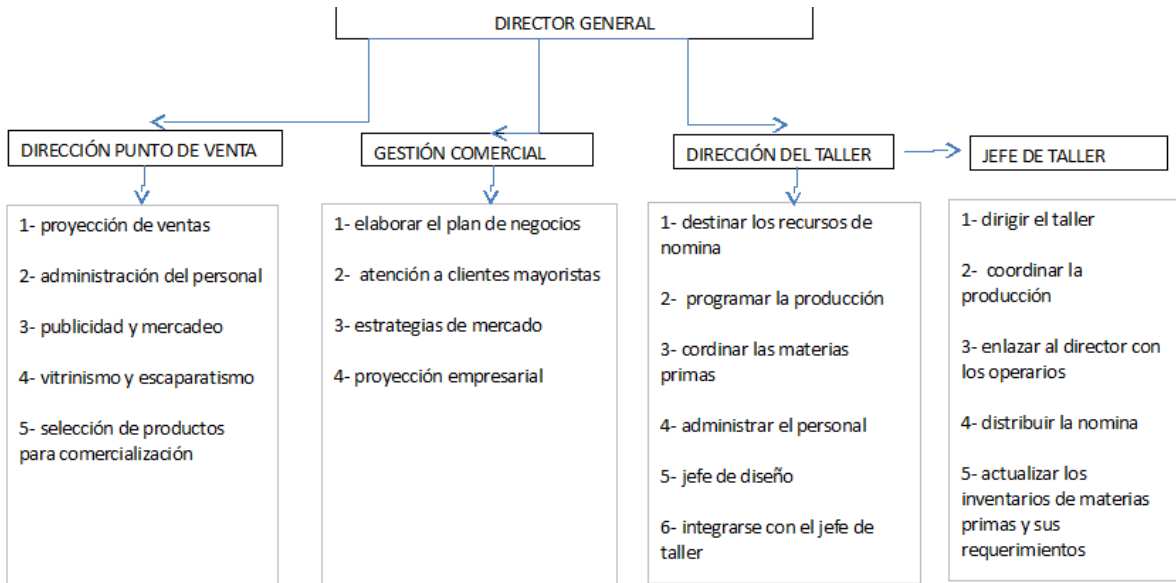
##### MISION

Taller Artesanal Tierra Colombiana tiene como tarea la construcción de capital humano, a través del desarrollo de la actividad artesanal como eje comercial, desarrollando productos creativos y de alto valor agregado que re identifiquen el imaginario local de la bisutería artesanal con semillas, y también, la comercialización de productos artesanales de otros talleres artesanales locales para satisfacer con nuevos productos al público que nos reconoce como de su preferencia y a su vez al creciente mercado local de suvenires .

##### VISION

Taller Artesanal Tierra Colombiana será en 2017, la empresa de bisutería artesanal más reconocida de la ciudad, y una de las mejores de su tipo en el país. Trabajaremos constantemente por el desarrollo de nuestros empleados y por alcanzar la satisfacción de nuestros clientes. Seremos un ejemplo equilibrado entre empresa, empleados, sociedad, clientes y medio ambiente, trabajaremos bajo la estricta forma de la responsabilidad social teniendo en cuenta toda la cadena de valor que nos sustenta.

## ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



### 1.2 Objetivo de la práctica empresarial.

El objetivo de la práctica empresarial es implementar los conocimientos adquiridos durante la formación profesional en Contaduría Pública, complementados con las experiencias personales que se han logrado en ambientes laborales para finalmente, evaluar en la empresa las implicaciones de legalizar aspectos estratégicos que permitan a la compañía crecer y expandir su mercado.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 8 de 66

### 1.3 Funciones

Las funciones a desarrollar durante la práctica están enfocadas a la recopilación de información que permita la preparación y mejoramiento de la estructura organizacional del negocio con el fin de afrontar nuevos retos que permitan el crecimiento del negocio a nuevos mercados.

Inicialmente se hará un diagnóstico del estado actual del negocio con el objetivo de conocer su realidad para posteriormente investigar los impactos que pueda traer el crecimiento del negocio.

### 1.4 Justificación de la práctica empresarial.

El aporte que deseo ofrecer a Taller Artesanal Tierra Colombiana y Colombino es un estudio práctico y confiable que le permita dimensionar lo que significa abarcar nuevos mercados a nivel internacional. Actualmente el negocio tiene clientes a los cuales se les vende al por mayor y ellos se encargan de realizar la exportación a lugares como Punta Cana, Francia, Australia, España, Canadá entre otros, por esta razón se requiere analizar y evaluar la posibilidad realizar el proceso de exportación directamente.

Se relaciona con la carrera de Contaduría Pública la cual consiste en un proceso mediante el cual se puede identificar, medir y comunicar la información de la



	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 9 de 66

empresa, con el fin que los gerentes evalúen y tomen decisiones basados en datos históricos y en estudios que permitan tomar medidas financieras que ayuden a identificar el crecimiento de la organización y de acuerdo a sus recursos disponibles adquirir una posición frente al futuro económico y administrativo de la misma.

#### 1.5 Equipo de trabajo.

<b>NOMBRE</b>	<b>ROL</b>	<b>APORTE EN LA PRÁCTICA</b>
Jorge Fernando Cuellar Insuasti	Gerente	Toma de decisiones, direccionamiento para el cumplimiento del objetivo de la práctica empresarial.
Carolina Villada Tamayo	Asesora de práctica	Orientación al logro del objetivo de la práctica empresarial.
Eliana Benavides	Estudiante	Elaboración del proyecto.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 10 de 66

## 2. PROPUESTA PARA LA AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICAS

### 2.1 Título de la propuesta

IMPACTO DE DESARROLLO MEDIANTE ASPECTOS ESTRATEGICOS DE  
CRECIMIENTO DEL TALLER ARTESANAL DE COLOMBIA

### 2.2 Planteamiento del problema.

En la actualidad en Colombia se están preocupando más en apoyar a las personas que tienen un sueño y una idea de negocio, entre ellos se encuentran los artesanos cuyos productos en su mayoría tienen una imagen que conquista en los mercados internacionales, por ello este sector requiere mayor orientación y apoyo en temas como costos, marketing, diseño, tendencias y comercialización de sus productos hacia diferentes mercados nacionales e internacionales.

Taller Artesanal Tierra Colombiana es un negocio dedicado a la bisutería artesanal y se ha preocupado desde el principio por hacer de sus productos elementos competitivos a nivel de calidad, precio, diseño e identidad, por este motivo investiga

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 11 de 66

constantemente como puede ser más innovador sin dejar de lado su principal materia prima que son las semillas, cuyo material es limitante en su forma, tamaño y muchos de ellos en color, por lo cual el estudio para crear diferentes diseños es constante; luego de llevar en el mercado nacional 9 años posicionándose como el negocio de bisutería artesanal más buscado por los clientes de Medellín, Taller Artesanal Tierra Colombiana ve la necesidad de buscar ampliar su portafolio de clientes fuera del país por lo cual se encuentra motivado por participar de las oportunidades que ofrecen mercados externos para incrementar utilidades; sin embargo la experiencia le hace dimensionar que debe tener especial cuidado por lo cual se va a realizar un estudio y análisis al respecto con el fin de evitar fracasar e incurrir en pérdidas económicas que pueden llevar a la quiebra del negocio.

### 2.3 Justificación.

Para llevar a cabo cualquier negocio lo más importante es el adecuado funcionamiento del mismo con el fin de generar mayores rendimientos y permanencia en el mercado, por eso es primordial obtener el mayor conocimiento sobre la actividad que se desempeña con el fin de plantear estrategias que brinden mayor competitividad y así abarcar un mercado más amplio orientado a ofrecer al cliente un mejor producto de acuerdo a sus requerimientos, preferencias y o necesidades que logren satisfacerlo.

Un negocio que pretenda mantenerse debe implementar las bases fundamentales como lo es la planeación, organización y dirección, las cuales permiten el

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 12 de 66

adecuado manejo a nivel de operación, dirección del talento humano, estudio de mercado y control financiero; debe pasar a un segundo plano la concepción de buscar solamente la obtención de ganancias.

Ahora más que antes se debe pensar en el cliente logrando que cada uno de los planes tenga un direccionamiento tanto al interior como al exterior de la empresa. En la actualidad se busca perfeccionar y lograr posicionamiento en el mercado basados en procesos de producción incluyentes; el posicionamiento y reconocimiento de marca son una labor constante la cual debe estar direccionada a los cambios que se presentan en el mercado sin perder la identidad del negocio.

Es importante dar un vistazo a la estructura organizativa y administrativa del negocio con el fin de hacer una evaluación al crecimiento del negocio a nivel interno y externo que haga posible determinar que nuevos mercados se pueden abarcar y asegurar que se cuenta con la capacidad instalada para responder a nuevos retos.

Sin duda alguna un factor que contribuye a que un negocio se encuentre en condiciones óptimas de funcionamiento y de acuerdo a la ley es el aspecto tributario ya que las personas que producen y comercializan un bien deben conocer las obligaciones que conllevan el desarrollo de su actividad económica. Es necesario estar al tanto y cumplir los deberes con el fin de evitar en un futuro el pago de multas y sanciones establecidas por los entes recaudadores de impuestos.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 13 de 66

## 2.4 Objetivos (Objetivo General y Objetivos Específicos).

### OBJETIVO GENERAL

Evaluar el impacto de crecimiento mediante aspectos estratégicos en el Taller Artesanal Tierra Colombiana.

### OBJETIVOS ESPECIFICOS

➤ Revisar el estado actual de la estructura organizacional y administrativa del negocio, que permita la detección de factores que contribuyan al crecimiento, mediante la construcción de mejoras administrativas y de procesos.

➤ Evaluar las obligaciones e implicaciones que se generan a nivel tributario, con el cambio de régimen del Taller Artesanal Tierra Colombiana, mediante el análisis de la normatividad vigente en Colombia con el objetivo de conocer el impacto de dicha decisión.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 14 de 66

➤ Investigar el proceso de exportación de los productos, mediante la consulta de fuentes expertas con el fin de difundir el negocio a nivel internacional.

## 2.5 Diseño Metodológico.

De acuerdo con la investigación realizada para la ejecución del proyecto se utilizará la investigación científica con enfoque a las metodologías cuantitativas y cualitativas (mixto) empleando técnicas de recolección de información desde las fuentes disponibles, con referencia a la normatividad legal vigente relacionada con el tema a tratar, consultar con el gremio artesanal y entidades que apoyan a las pymes.

Las teorías que enfocan la investigación se basaran en informaciones de empresa y personas expertas en el sector artesanal (Cámara de Comercio, Artesanías de Colombia y el Ministerio de Comercio Industria y Turismo). Lo anterior permitirá a los investigadores constatar diferentes conceptos en el desarrollo del plan exportador de bisutería artesanal Colombiana.

## 2.6 Cronograma de Actividades

		DIAGRAMA DE GANNT																			
		PROYECCION DE ACTIVIDADES DE TRABAJO DE GRADO																			
#	ACTIVIDADES	JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE			
	MES	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
	SEMANA	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1	Inscripcion practica empresarial	■																			
2	Entrega carta conformacion de empresa		■																		
3	Reunion induccion trabajo de grado			■																	
4	Entrega formatos FPI 31 -FPI 32				■																
5	Asignación de asesor					■															
6	Direccionamiento del trabajo de grado por parte del asesor						■														
7	Inicio elaboración formato FPI 34							■													
8	Primera Reunion revision FPI 34								■												
9	Segunda Reunion revision FPI 34									■											
10	Entrega formatos FPI 34										■										
11	Primera visita de asesor a la empresa aval para inicio practica											■									
12	Inicio y elaboración formato FPI 38												■								
13	OBJETIVO 1													■	■	■					
14	OBJETIVO 2														■	■	■	■			
16	OBJETIVO 3																■	■	■		
15	Segunda visita del asesor a la empresa para verificar el cumplimiento de funciones																	■			

 <b>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</b> Ciencia, educación y desarrollo	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código: F-PI-038</b>
		<b>Versión: 02</b>
		<b>Página 16 de 66</b>

## 2.7 Presupuesto

<b>PRESUPUESTO GASTOS FICHA DE PRESUPUESTO TRABAJO DE GRADOS</b>				
<b>ITEM</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRESUPUESTO UNITARIO</b>	<b>PRESUPUESTO TOTAL</b>
1	Matricula universidad semestre 10	1	1.796.940	1.796.940
2	Transporte asesorías	14	4.000	56.000
3	Papelería, copias, impresiones	1	130.000	130.000
4	Llamadas a celular	1	40.000	40.000
5	Recurso humano; horas trabajo grado	120	5.417	650.040
6	Publicación trabajo grado	1	70.000	70.000
7	Otros	1	200.000	200.000
				<b>2.942.980</b>
Fuentes de Financiación a cargo del estudiante Eliana María Benavides Insuasti				



 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 17 de 66

### 3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA.

#### 3.1 MARCO DE REFERENCIA

##### MARCO TEORICO

Con el fin de comparar que otros trabajos se han realizado relacionados con el tema que se va a tratar se explican a groso modo algunos de ellos.

##### ANTECEDENTES

TITULO: DISEÑO DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL PARA LA EMPRESA  
SALITRE MARAMAO'S CLUB S.A.

AUTORES: DIANA MILENA GUERRERO CASTRO ALEXANDRA PERICO QUIMBAYA

FECHA: 2008

LUGAR: BOGOTA D.C

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 18 de 66

#### DESCRIPCION DEL TRABAJO:

Afrontar los retos de la organización, implica a menudo condiciones de cambio, en consecuencia, los gerentes eficaces deben identificar y solucionar continuamente nuevos problemas. Esto supone recopilar datos sobre el desempeño, comparar el empeño real con los objetivos, identificar las causas de los problemas, seleccionar y formular planes de acción y, por último, ponerlos en práctica y después llevar a cabo una evaluación de la eficacia de dichos planes.

Para solucionar problemas organizacionales se deben ejecutar los siguientes pasos:

- Identificar los síntomas.
- Especificar los insumos
- Identificar la productividad
- Identificar problemas
- Describir los componentes de la organización
- Evaluar la congruencia
- Identificar las medidas que se van a tomar.

#### LINEAS DE INVESTIGACION:

En esta línea de investigación se evalúan los aportes del análisis DOFA tiene que ver principalmente, con que comienza identificando los problemas concebidos estos en su doble acepción: como obstáculos evitables y como oportunidades. Si no se pierde de

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 19 de 66

vista esta contribución, el análisis DOFA puede prestar un gran servicio a los directivos que deseen planificar sin mayor complejidad y a un ritmo mayor de velocidad.

La matriz DOFA se puede emplear para establecer una tipología de estrategias. Las oportunidades que se aprovechan con las fortalezas originan estrategias ofensivas. Las que se deben enfrentar teniendo debilidades generan estrategias adaptativas. Las amenazas que se enfrentan con fortaleza originan estrategias reactivas, mientras que las enfrentadas con debilidades generan estrategias defensivas.

#### CONCLUSIONES:

Por medio de modelos de diagnóstico aplicados a la empresa se lograron identificar las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que permitieron diagnosticar la situación actual de la empresa. A partir del diagnóstico se plantea la necesidad de diseñar una estructura administrativa adecuada para la empresa, que contenga los propósitos del direccionamiento estratégico: misión, visión, objetivos y estrategias corporativas, valores, principios, un sistema de comunicación interna, estructura organizacional, procedimientos y parámetros para la planeación y toma de decisiones.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 20 de 66

**TITULO:** Plan exportación de artesanías hacia Australia

**AUTORES:** Haida Maritza Moreno Pérez

Bibiana Constanza Trujillo

**LUGAR:** Chía, 2009

**DESCRIPCION DEL TRABAJO:**

Se analizó que las exportaciones se han acentuado fuertemente desde el 2002, aunque aún continúa concentrada en ciertos productos y destinos tradicionales, las perspectivas de nuevos trabajos y acuerdos comerciales auguran la apertura de nuevos y mejores mercados. En el 2016 se exporto un equivalente al 18% del PIB. En las exportaciones tradicionales un 15,7%. Dando así a conocer los principales destinos de exportación: EEUU, Venezuela y Ecuador. Por regiones se encuentra la comunidad andina y la unión europea.

**LINEAS DE INVESTIGACION:**

En esta línea de investigación se hace una evaluación a la empresa ARTE COLOMBIA LTDA ya que por medio de productos de alta calidad e innovación logra sobresalir sobre otras empresas exportadoras de artesanías también realiza una investigación en el sector industria que se destaca dentro del sector de la manufactura y particularmente en el campo de la tecnología, información médica y en general. Los recursos energéticos también son de gran importancia dentro del PIB especialmente por las reservas de carbón.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 21 de 66

## CONCLUSION:

El estudio realizado utilizando por medio de la proyección de variables económicas y analizando el mercado australiano, nos permite determinar que la constitución de la empresa arte Colombia LTDA es viable como negocio sostenible.

## MARCO CONCEPTUAL

Se presentan algunos términos claves con los que el Taller Artesanal Tierra Colombiana debe estar identificado.

**Estructura Organizacional:** La estructura organizacional es la división de todas las actividades de una empresa que se agrupan para formar áreas o departamentos, estableciendo autoridades, que a través de la organización y coordinación buscan alcanzar objetivos.

**Artesanía:** Trabajo realizado por los artesanos (una persona que realiza trabajos manuales). Es un tipo de arte en el que se trabaja fundamentalmente con las manos, moldeando diversos objetos con fines comerciales o meramente artísticos o creativos. Una de las características fundamentales de este trabajo es que se desarrolla sin la ayuda de máquinas. Esto convierte a cada obra artesanal en un objeto único e incomparable, lo que le da un

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 22 de 66

carácter sumamente especial.

Bisutería: Conjunto de objetos de adorno personal que imitan joyas, hechos con materiales no preciosos.

RUT: Registro Único Tributario, administrado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y no contribuyentes declarantes de ingresos y patrimonio; los responsables del Régimen Común y los pertenecientes al régimen simplificado; los agentes retenedores; los importadores, exportadores y demás usuarios aduaneros, y los demás sujetos de obligaciones administradas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, respecto de los cuales esta requiera su inscripción.

Exportador: Persona natural o jurídica, que realiza operaciones de exportación de bienes o servicios con destino a otros países o a zona franca industrial de bienes y servicios.

Usuario aduanero: Es aquella persona natural o jurídica que interviene directa o indirectamente en las operaciones de importación y/o exportación de bienes

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 23 de 66

y/o servicios y/o de tránsito aduanero. Un usuario puede tener dos o más calidades de las señaladas en la tabla, salvo que por disposición legal no sea posible.

Giro: transferencia de divisas hacia el exterior, bien sea que se adquieran mediante los IMC o se efectúen desde cuentas de compensación. Entre otras, se presentan en operaciones de importaciones de bienes.

Intermediarios del mercado cambiario (IMC): son los bancos comerciales, los bancos hipotecarios, las corporaciones financieras, las compañías de financiamiento, la Financiera de Desarrollo Nacional S. A., el Banco de Comercio Exterior de Colombia S. A. (BANCOLDEX), las cooperativas financieras, las sociedades comisionistas de bolsa, y las sociedades de intermediación cambiaria y de servicios financieros especiales (SICA y SFE) (RE 8/00, artículo 58), que realizan operaciones autorizadas en el artículo 59 de la RE 8/00.

Mercado cambiario: está constituido por la totalidad de las divisas que son transferidas o negociadas por conducto de los IMC o mediante las cuentas registradas bajo el mecanismo de compensación. Asimismo, hacen parte del mercado cambiario las divisas que, a pesar de estar exentas de la canalización por conducto de los mecanismos mencionados, se canalizan voluntariamente con los mismos (artículo 6, RE 8/00). Banco de la República · 2016 15

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 24 de 66

Monetización: es la venta de divisas por moneda legal colombiana, efectuada con los IMC. Se encuentra presente en operaciones de ingreso de divisas, como por ejemplo: exportación de bienes, inversión extranjera, endeudamiento externo, entre otras. Para el efecto, el residente que efectúe la monetización deberá presentar la declaración que corresponda a la operación, indicando la tasa de cambio de la negociación.

Reintegro: son transferencias de recursos que ocasionan la entrada de divisas al mercado cambiario, bien sea mediante su venta a los IMC o por ingreso de divisas a las cuentas de compensación. Por lo general, se presentan en operaciones de exportaciones de bienes.

Residentes: para efectos del régimen cambiario, se consideran residentes todas las personas naturales que habitan en el territorio nacional. Asimismo, se consideran residentes las entidades de derecho público, las personas jurídicas, incluidas las entidades sin ánimo de lucro que tengan domicilio en Colombia, y las sucursales de sociedades extranjeras establecidas en el país (artículo 2.17.1.2., Decreto 1068 de 2015 y demás normas que lo modifiquen, complementen o adicionen). Por su parte, se consideran no residentes las personas naturales que no habitan dentro del territorio nacional y las personas jurídicas, incluidas las entidades sin ánimo de lucro que no tengan domicilio dentro del territorio nacional. También, se consideran no residentes los extranjeros cuya permanencia en el territorio nacional no exceda seis



	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 25 de 66

meses continuos, o discontinuos en un período de doce meses (artículo 2.17.1.2., Decreto 1068 de 2015 y demás normas que lo modifiquen, complementen o adicionen).

Aforo de la mercancía: Acto administrativo de determinación tributada, mediante el cual el distrito aduanero procede a la revisión documental o al reconocimiento físico de la mercancía, para establecer su naturaleza, cantidad, valor y clasificación arancelaria.

## MARCO LEGAL

Para el desarrollo de los objetivos planteados se van a citar temas relacionados con las obligaciones tributarias que se deben cumplir si se decide realizar el cambio a régimen común, adicionalmente también se mencionaran las normas que regulan las exportaciones de bienes en nuestro país, todo esto con el fin de que el Taller Artesanal Tierra Colombiana pueda vislumbrar los nuevos retos que debe afrontar con miras al cambio que está proyectando.

## ESTATUTO TRIBUTARIO

En el Estatuto tributario se consultaron los artículos 615 y 617 los cuales se refieren a la facturación; el artículo 600 el cual se refiere al periodo gravable del impuesto sobre las ventas.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 26 de 66

## CODIGO COMERCIO

En el Código de Comercio se consultaron los artículos 621 y 774 los cuales hablan de las personas obligadas a facturar y de la factura como título valor.

## DIAN

En la página de la DIAN se consultaron temas referentes a los impuestos.

## DECRETO 3090 DE 2016

Regula las relaciones jurídicas que se establecen entre la administración aduanera y quienes intervienen en el ingreso, permanencia, traslado y salida de las mercancías, hacia y desde el territorio aduanero nacional.

### 3.2 Desarrollo y logro de objetivos

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 27 de 66

3.2.1 REVISAR EL ESTADO ACTUAL DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVA DEL NEGOCIO, QUE PERMITA LA DETECCIÓN DE FACTORES QUE CONTRIBUYAN AL CRECIMIENTO, MEDIANTE LA CONSTRUCCIÓN DE MEJORAS ADMINISTRATIVAS Y DE PROCESOS.

Se hace importante conocer el sector en el que se encuentra el Taller Artesanal Tierra Colombiana y de esta forma dimensionar la relevancia a nivel histórico que tiene el tipo de productos que se elaboran en este negocio, por lo cual podemos observar como a través de la historia se conoce información acerca del origen y uso de la bisutería, en eras remotas la utilizaban al parecer con fines mágicos y de protección. Los pueblos antiguos se proveían de conchas, piedras o flores a fin de fabricar sus accesorios y así poder obtener poderes mágicos. En el antiguo Egipto además de ser usado como elemento decorativo, las joyas poseían funciones mágicas y religiosas tanto por sus formas como por los materiales usados.

En la edad media las joyas se reservaban para los religiosos y soberanos así como para los comerciantes, éstas eran entonces un símbolo de autoridad.

La bisutería ha existido desde hace aproximadamente 300 años (distinto a la joyería que data de tiempos milenarios). Al principio durante el año 1700 la bisutería se realizaba con vidrios y comenzó a recibir importancia casi un siglo después, fue entonces cuando emprendió su auge y empezó a ser fabricada con materiales semi-preciosos a mediados del siglo XX durante la revolución industrial.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 28 de 66

La bisutería ha alcanzado mucha popularidad debido a que muchos diseñadores han recurrido a este arte para embellecer sus pasarelas utilizando accesorios como complemento para sus trajes.

Comprar bisutería resultaba más asequible que la joyería y puede ser igualmente muy vistosa, por lo que las familias de la clase media optaban por comprar alguna pieza hecha a mano más barata. Debido a la circulación de estos elementos las mujeres descubrieron así un mundo de collares, pulseras, anillos y pendientes para adornar su cuerpo lo cual no ha cambiado desde entonces, además el concepto de conjunto se impuso, lo cual hizo que un collar fuera a juego con pendientes y pulsera, todo ello a juego con el color de la vestimenta. Los materiales empleados en la bisutería hecha a mano siempre han sido los que se han tenido al alcance; así encontramos que en la prehistoria se hacían con huesos, piedras y piel; después vendrían las distintas aleaciones de metal, más adelante llegarían los colores vivos y brillantes del vidrio para suplir a los tristes y apagados metales.

Serrano Eneida (17septiembre de 2014) El mundo de la bisutería “Blog Post” Recuperado de <http://elmundodelabisuteriaeneida.blogspot.com.co/2014/09/historia-de-la-bisueria.html>

Bedoya Nury Jazmin Historia de la Bisuteria. Recuperado de <http://casajazmin.jimdo.com/historia-bisuteria/>

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 29 de 66

## Posicionamiento De La Artesanía En Colombia

(2015, 11 de mayo) Los artesanos colombianos avanzan hacia la internacionalización con el reto de lograr una mayor competitividad. Dinero. Recuperado de <http://www.dinero.com/economia/articulo/las-artesantias-colombianas-llegan-mercados-internacionales-exhiben-farex-2016/215594> “ la artesanía colombiana sigue más vigente que nunca y reinventan su actividad de la mano de la innovación para conquistar nuevos mercados. Sin embargo, el país aún tiene el desafío de lograr una mayor profesionalización e integración empresarial para consolidar esa actividad”.

Duque Cecilia (2005, 16 de marzo) Con Cadenas Productivas, el sector artesanal afrontará el libre comercio. El Tiempo Recuperado de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1683345> “Se ha encontrado que el sector artesanal en Colombia es de los de mayor proyección internacional por tener productos representativos de la cultura colombiana, los cuales se destacan no sólo por su valor cultural sino por la calidad y alto grado de innovación y diferenciación.” (2015, 29 de mayo) Turismo artesanal, una mirada al patrimonio cultural colombiano. Semana. Recuperado de <http://www.semana.com/especiales-comerciales/articulo/turismo-artesanal-una-mirada-al-patrimonio-cultural-colombiano/429530-3> “La artesanía se ha convertido en una expresión de identidad y valor cultural que a través del turismo puede darse a conocer dentro y fuera del país.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 30 de 66

El turismo es la oportunidad para brindar apoyo social y económico al interior de las comunidades locales con vocación artesanal.”

Artesanías de Colombia es la empresa del Estado que desde hace 51 años se ha ocupado en promoverla artesanía colombiana por lo anterior presenta el informe de gestión del año 2015 el cual es producto de la realización del fomento y promoción de la actividad artesanal en nuestro país y se describen los diez logros principales obtenidos durante ese periodo.

Artesanías de Colombia para el año 2015 supero sus expectativas de venta con respecto al 2014 en un 30% en los eventos que realiza anualmente como son Expo artesanías-Bogotá- y Expo artesano-Medellín.

Estos eventos contaron con la participación de 836 expositores en la ciudad de Bogotá y 300 en la ciudad de Medellín, además conto con 40.000 visitantes, un 48% más con respecto al año anterior.

Artesanías de Colombia realizó una Inversión por valor de \$ 13.000 millones de pesos en la ejecución de proyectos estratégicos como: “Apoyo y fortalecimiento al sector artesanal en Colombia”, “Mejoramiento de la competitividad del sector artesanal de la población Vulnerable del País-Atención a la población desplazada”, “Apoyo y fortalecimiento a

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 31 de 66

comunidades y grupos étnicos en Colombia”, “Investigación y gestión del conocimiento para el sector artesanal Colombiano”, “Mejoramiento y generación de oportunidades comerciales para el sector artesanal Colombiano”, “Sistematización y fortalecimiento de la información, comunicación y tecnología para el sector artesanal del país” y “mantenimiento del sistema integrado de gestión de Artesanías de Colombia”. 11.099 artesanos se beneficiaron de los proyectos y programas desarrollados por la Subgerencia de Promoción y Generación de oportunidades comerciales y la Subgerencia de Desarrollo y fortalecimiento del sector artesanal de Artesanías de Colombia.

En septiembre del 2015 se Inauguró la vitrina comercial de Artesanías de Colombia en la ciudad de Medellín ubicada en Ciudad del Rio, la cual tuvo muy buena acogida por parte de los extranjeros y habitantes de la ciudad.

Estado Actual Del Taller Artesanal Tierra Colombiana

TALLER ARTESANAL TIERRA COLOMBIANA, es una empresa del régimen simplificado, fundada el 24 de abril de 2007, como consta en registro mercantil. Su representante legal es JORGE CUELLAR, quien es el gerente y director de la empresa y sobre quien recaen todas las obligaciones financieras y jurídicas a que haya lugar.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 32 de 66

Su estructura laboral está fijada bajo la modalidad de prestación de servicios y remuneración por "pieza terminada" y bonificaciones por productividad.

Tributariamente, es responsable por La Declaración de Industria y Comercio, Renovación del Registro Mercantil.

Inicialmente se realiza una observación y descripción de las políticas y procesos con que cuenta actualmente Taller Artesanal Tierra Colombiana los cuales contribuyen al desarrollo del día a día en sus actividades productivas y administrativas para la elaboración artesanal y en la atención del mercado local, encontramos que en este momento los principales requerimientos en producción y atención al cliente son:

- Investigar constantemente el gusto de los clientes.
- Personas calificadas en el área de diseño que estudian nuevas ideas para llevar la vanguardia en el sector.
- Trabajan con materias primas de excelente calidad.
- Hacen una supervisión diaria al área de producción.
- Transmiten una imagen corporativa clara y directa de quienes son, que hacen y porque lo hacen.
- Crean un espacio físico agradable y cómodo para los clientes.
- Ser diligentes con los requerimientos de los clientes respecto de sus inquietudes, garantías de producto y solicitud de información.
- Elaboran planillas de producción semanalmente o las que sean extraordinarias.



	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 33 de 66

- El gerente realiza el pago y bonificaciones que obtenga cada operario según su planilla de producción.
- El líder del taller verifica los faltantes de materia prima.
- El gerente verifica diariamente las actividades del punto de venta.

Luego de tener el contexto de la situación actual del Taller Artesanal en lo que tiene que ver con un acercamiento a sus procesos en lo anteriormente descrito, se plantean las siguientes propuestas administrativas y de procesos por campo de acción las cuales contribuirán al mejor desarrollo de su objetivo social:

## MEJORAS ADMINISTRATIVAS

### GENERALES

El Taller Artesanal Tierra Colombiana requiere de un apoyo a nivel administrativo para enfrentar los diferentes retos del día a día permitiendo que alcance sus objetivos y por ende desarrolle el trabajo de forma más efectiva, productiva y con calidad, por esto debe contratar personal competente en estas áreas.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 34 de 66

#### ASISTENTE ADMINISTRATIVO

Esta persona se debe ocupar de clasificar, codificar, registrar y archivar toda la documentación contable del negocio con el fin de obtener información a tiempo y confiable para afrontar las nuevas responsabilidades.

#### CONTADOR PÚBLICO

Contratar un contador público especializado en tributaria y que tenga experiencia en exportaciones para que se encargue de toda la información contable, de costos, tributaria y financiera del negocio.

#### FINANCIERAS

Taller Artesanal Tierra Colombiana tiene como compromiso disponer de un sistema de información contable que sea confiable y oportuno y que le permita tomar decisiones de manera ágil brindándole respaldo en la presentación de información financiera y tributaria.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 35 de 66

## CREDITOS

### CAPITAL DE TRABAJO

Taller Artesanal Tierra Colombiana debe tener presente que el Capital de Trabajo es sumamente importante debido a que esto le permite que opere con eficiencia, por tal razón es necesario supervisar y controlar con cuidado las cuentas por cobrar y los inventarios de materias primas y producto terminado.

### PROYECCION DEL NEGOCIO

Taller Artesanal Tierra Colombiana debe recurrir a fuentes de financiamiento que le brinden la posibilidad de mantener sus finanzas más estable y eficiente para continuar con sus actividades de producción y comercialización.

Con la adecuada administración de los recursos y manejo de las finanzas se puede dinamizar el flujo de caja del negocio. Además debe realizar alianzas comerciales con los diferentes proveedores de materias primas y de servicios con el fin de generar un apalancamiento del negocio.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 36 de 66

## MEJORAS DE PROCESOS

### PRODUCCION Y CALIDAD

Taller Artesanal Tierra Colombiana fabrica y comercializa bisutería artesanal de la mejor calidad para sus clientes, buscando la satisfacción de cada uno mediante el mejoramiento continuo en la compra de materias primas, los procesos de producción y comercialización en punto de Venta; desarrollando y gestionando con excelencia en servicio. Por tal razón en el área de producción se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Trabajar siempre con materias primas de excelente calidad
- Capacitar y orientar permanentemente al personal de producción.
- Supervisar y atender diariamente el área de producción.
- Revisar periódicamente las herramientas de trabajo y materias primas.
- Identificar la mejor forma de embalaje y almacenamiento del producto terminado.

Adicionalmente con el fin de tener un control y dirección al interior del área de producción se plantean las siguientes responsabilidades:

- El director de taller deberá elaborar las planillas de producción semanalmente o las que sean extraordinarias.
- El director deberá llevar las materias primas para la producción

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 37 de 66

- El director deberá revisar periódicamente las existencias de materias primas, su correcto uso y almacenaje.
- El director deberá estar atento a las inquietudes sobre la producción que los operarios tengan sobre los productos o materiales.
- El director corregirá de forma amable los errores que se presenten en la producción.
- El director deberá responsabilizarse del pago y bonificaciones que obtenga cada operario según su planilla de producción y bonificará discrecionalmente de acuerdo a la productividad de cada empleado
- El director deberá informar sobre los faltantes de materia prima y demás que se presenten.
- El director deberá actuar sobre los tiempos de producción de los demás operarios en pro de un eficiente rendimiento

## MERCADEO Y COMERCIALIZACION

Taller Artesanal Tierra Colombiana tiene como propósito generar una cultura de servicio al cliente con altos estándares de calidad. Por lo cual debe desarrollar propuestas comerciales, de mercado e identidad de marca que permiten el reconocimiento y recordación en los clientes que visitan el punto de venta, generando recompras y visita de clientes nuevos por el voz a voz.

Para lograr esta estrategia se deben realizar las siguientes tareas:

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 38 de 66

- Investigar constantemente la transformación del gusto de nuestros consumidores.
- Buscar permanentemente nuevos materiales y su posible adecuación con ayuda tecnológica.
- Apoyarse del trabajo de otros artesanos y de su experiencia para desarrollar nuevas piezas.
- Elaborar y diseñar en conjunto con personas calificadas en el área de diseño para llevar la vanguardia en el sector.
- Transmitir una imagen corporativa clara y directa de quienes son, que hacen y porque lo hacen.
- Crear un espacio físico agradable y cómodo para los clientes.
- Desarrollar para el cliente la historia de la empresa a través de imágenes, productos y ambientación.
- Capacitar al personal de ventas sobre la diferencia de los productos propios frente a los demás, así mismo, sobre sus materiales, técnicas de elaboración e impacto social del personal de producción.
- Ofrecer siempre un producto respaldado por la marca TALLER ARTESANAL TIERRA COLOMBIANA, como marca de la casa productora.
- Reconocer la importancia de tener empaques, etiquetas, tarjetas y demás material de presentación y publicidad de la empresa como divulgación y respaldo tanto de la marca como de su presentación final al cliente.
- Ser diligentes con los requerimientos de los clientes respecto de sus inquietudes, garantías de producto y solicitudes de información.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 39 de 66

Finalmente se deben realizar tareas de supervisión y control en el punto de venta con el fin de siempre estar preparados para la adecuada atención al cliente.

- Es deber del director realizar, ejecutar y analizar el plan de ventas.
- Es responsabilidad del director verificar diariamente las necesidades que se despliegan en el punto de venta, es decir mercancía, empaques, y cualquier situación que se presente.
- Es responsabilidad del director hacer las proyecciones en las áreas de producción, ventas, inversiones, pagos, colecciones, y demás áreas críticas de la empresa.

3.2.2 EVALUAR LAS OBLIGACIONES E IMPLICACIONES QUE SE GENERAN A NIVEL TRIBUTARIO CON EL CAMBIO DE REGIMEN DEL TALLER ARTESANAL, MEDIANTE EL ANÁLISIS DE LA NORMATIVIDAD VIGENTE EN COLOMBIA CON EL OBJETIVO DE CONOCER EL IMPACTO DE DICHA DECISIÓN.

Al Taller Artesanal Tierra Colombiana se le hace necesario dimensionar lo que le implica hacer una expansión de su negocio con miras a la comercialización de sus productos a nivel internacional por lo tanto debe conocer cuáles serán las responsabilidades a que se va a enfrentar.

Obligados A Pertener Al Régimen Común

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 40 de 66

Se es responsable del régimen común cuando no se cumplen las condiciones o requisitos para pertenecer al régimen simplificado. En este orden de ideas, pertenecen al Régimen Común del impuesto sobre las ventas todas las personas jurídicas, y las personas naturales cuyas ventas y prestación de servicios sean objeto de este impuesto y que en el año inmediatamente anterior (2015) hayan obtenido ingresos brutos totales provenientes de su actividad superiores a \$113.116.000 (4.000 Uvt), si durante el 2015 se celebraron contratos de venta de bienes o prestación de servicios por valor individual superiores a \$93.321.000 (3.300 Uvt), si durante el 2016 se realizan contratos cuyo valor individual sea superior a \$98.185.000, si durante el 2015 el monto total de consignaciones superó el valor de \$127.256.000 (4.500 Uvt, y durante el 2016 el monto de las consignaciones superan la suma de \$133.889.000 (4.500 Uvt), tener más de un establecimiento de comercio, también pertenecen al régimen común aquellos que quieran ser usuarios aduaneros. (2015, 30 Noviembre) Regimen simplificado en el 2016.

Recuperado de <http://www.gerencie.com/regimen-simplificado-en-el-2016.html>

Actualmente Taller Artesanal Tierra Colombiana no cumple con ninguno de estos topes que lo ubicarían en el régimen común sin embargo como sus pretensiones son exportar entonces esto le implicará el cambio.

Implicaciones De Pasar De Régimen Simplificado A Régimen Común



 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo</p>	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 41 de 66

Luego de revisar la normatividad vigente en Colombia y de investigar fuentes del estatuto tributario el código de comercio y otras normas las siguientes son las obligaciones contables y tributarias que tendría que cumplir el Taller Artesanal Tierra Colombiana con el cambio de régimen.

#### 1. ACTUALIZAR EL RUT

La actualización del RUT se hace ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, se debe realizar el cambio de régimen y la adición de las nuevas responsabilidades tributarias que se van a adquirir como:

05 Impuesto sobre la Renta y Complementarios Régimen Ordinario

07 Retención en la fuente a título de renta

09 Retención en la fuente en el impuesto sobre las ventas

10 Usuario Aduanero

11 Ventas régimen común

14 Informante de exógena

35 Impuesto sobre la renta para la equidad CREE

#### 2. LLEVAR CONTABILIDAD

Según lo establecido en el código de comercio en su artículo 19 menciona que es obligación de los comerciantes llevar contabilidad de todas las operaciones diarias y conforme a las prescripciones de la Ley, esto implica llevar libros de contabilidad.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 42 de 66

### 3. FACTURAR CON EL CUMPLIMIENTO DE TODOS LOS REQUISITOS LEGALES

El Estatuto Tributario en sus artículos 615 y 617 y en El Código de Comercio en sus artículos 621 y 774 contempla las obligaciones y los requisitos de la facturación.

Para efectos tributarios, todas las personas o entidades que tengan la calidad de comerciantes, deberán expedir factura y entregar una copia al cliente y conservar otra.

#### SEGÚN EL ARTÍCULO 617 LOS REQUISITOS DE LA FACTURA DE VENTA

Para efectos tributarios, la expedición de factura a que se refiere el artículo 615 consiste en entregar el original de la misma, con el lleno de los siguientes requisitos:

- a. Estar denominada expresamente como factura de venta.
- b. Apellidos y nombre o razón y NIT del vendedor o de quien presta el servicio.
- c. Apellidos y nombre o razón social y NIT del adquirente de los bienes o servicios, junto con la discriminación del IVA pagado.
- d. Llevar un número que corresponda a un sistema de numeración consecutiva de facturas de venta.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 43 de 66

e. Fecha de su expedición.

f. Descripción específica o genérica de los artículos vendidos o servicios prestados.

g. Valor total de la operación.

h. El nombre o razón social y el NIT del impresor de la factura.

i. Indicar la calidad de retenedor del impuesto sobre las ventas.

j. \*- Declarado Inexequible Corte Constitucional- Al momento de la expedición de la factura los requisitos de los literales a), b), d) y h), deberán estar previamente impresos a través de medios litográficos, tipográficos o de técnicas industriales de carácter similar. Cuando el contribuyente utilice un sistema de facturación por computador o máquinas registradoras, con la impresión efectuada por tales medios se entienden cumplidos los requisitos de impresión previa. El sistema de facturación deberá numerar en forma consecutiva las facturas y se deberán proveer los medios necesarios para su verificación y auditoría.

PAR 2. \*\* Adicionado- Para el caso de facturación por máquinas registradoras será admisible la utilización de numeración diaria o periódica, siempre y cuando corresponda a un sistema consecutivo que permita individualizar y distinguir de manera inequívoca cada operación facturada, ya sea mediante prefijos numéricos, alfabéticos o alfanuméricos o mecanismos similares.

El artículo 621 del código de comercio establece que la factura es un título valor pues cumple con los 2 requisitos indispensables que son:

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 44 de 66

- La mención del derecho que se incorpora en el título
- La firma de quien lo crea.

**ARTÍCULO 774. REQUISITOS DE LA FACTURA.** Modificado por el art. 3, Ley 1231 de 2008. El nuevo texto es el siguiente: La factura deberá reunir, además de los requisitos señalados en los artículos 621 del presente Código, y 617 del Estatuto Tributario Nacional o las normas que los modifiquen, adicionen o sustituyan, los siguientes:

- La fecha de vencimiento, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 673. En ausencia de mención expresa en la factura de la fecha de vencimiento, se entenderá que debe ser pagada dentro de los treinta días calendario siguiente a la emisión.
- La fecha de recibo de la factura, con indicación del nombre, o identificación o firma de quien sea el encargado de recibirla según lo establecido en la presente ley.
- El emisor vendedor o prestador del servicio, deberá dejar constancia en el original de la factura, del estado de pago del precio o remuneración y las condiciones del pago si fuere el caso. A la misma obligación están sujetos los terceros a quienes se haya transferido la factura.

No tendrá el carácter de título valor la factura que no cumpla con la totalidad de los requisitos legales señalados en el presente artículo. Sin embargo, la omisión de cualquiera de estos requisitos, no afectará la validez del negocio jurídico que dio origen a la factura.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 45 de 66

En todo caso, todo comprador o beneficiario del servicio tiene derecho a exigir del vendedor o prestador del servicio la formación y entrega de una factura que corresponda al negocio causal con indicación del precio y de su pago total o de la parte que hubiere sido cancelada.

La omisión de requisitos adicionales que establezcan normas distintas a las señaladas en el presente artículo, no afectará la calidad de título valor de las facturas.

#### 4. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

##### 4.1 IVA

“Impuesto al valor agregado”, es un impuesto a la venta de bienes de consumo. Es un impuesto al gasto puesto que se cobra como un porcentaje a los consumidores que deben pagarlo al momento de comprar la mercancía o servicio, es un impuesto que castiga el consumo, es decir, es un impuesto al gasto de las personas. Es indirecto debido a que se imponen a los bienes y servicios y no a las personas. Es un impuesto regresivo, es decir que se cobra a todos por igual sin importar la capacidad económica de una persona.

Es un impuesto muy común alrededor del mundo. En la mayoría de países, los impuestos indirectos como el IVA representan gran parte de todos sus ingresos. Lo

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 46 de 66

anterior es aún más cierto en países en vía de desarrollo, puesto que la forma de recaudar los impuestos indirectos es más sencilla que la forma de recaudar los impuestos directos.

No todos los bienes y servicios de una economía están gravados con el IVA. Dependiendo del tipo de mercancía o servicio, el gobierno de un país decide gravar (es decir: imponer) o no con el IVA las transacciones con dicha mercancía o servicio (por ejemplo, en Colombia, los libros no están gravados con el IVA pero la ropa y los electrodomésticos sí).

Con la modificación al artículo 600 del ET, realizada por la Ley 1607 del 2012, los responsables del IVA deben declararlo y pagarlo de manera bimestral, cuatrimestral o anual, dependiente de los ingresos brutos que hayan obtenido en el año inmediatamente anterior. El Decreto 2243 del 2015, en los artículos 28, 29 y 30 establece las fechas en las cuales los responsables deberán declarar y pagar el IVA correspondiente al año 2016. El formulario que se diligencia para la presentación del impuesto IVA es el 300, para el caso de Taller Artesanal Tierra Colombiana al momento de adquirir esta obligación la debe presentar de manera bimestral y al culminar el año fiscal se debe revisar de acuerdo a los topes de venta en que periodicidad de presentación se debe ubicar. Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015). *I.V.A.* Recuperado de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/iva>

#### 4.2 RETENCION FUENTE

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 47 de 66

Lo que hace es recaudar anticipadamente un impuesto en el momento en que ocurre el hecho generador del mismo, en la fuente misma del impuesto y de allí su nombre.

Los impuestos operan por periodos que pueden ser mensuales, bimestrales, anuales, etc., lo que significa que el estado para poder cobrar o recaudar un impuesto debe esperar a que transcurra el periodo del impuesto, mediante la figura de la retención en la fuente, el Estado ya no debe esperar por ejemplo un año para recaudar el impuesto de renta, sino que cada mes lo cobra, de esta forma asegura un flujo constante de recursos. Por ser un mecanismo de recaudo anticipado de un impuesto, para cada impuesto hay retención. Hay retención en la fuente para el impuesto de renta, CREE, el impuesto de IVA y de industria y comercio. (2016, 04 de Mayo) Que es la retención en la fuente. Gerencie. Recuperado de: <http://www.gerencie.com/que-es-la-retencion-en-la-fuente.html>

La declaración de retención en la fuente se presenta, declara y paga cada mes y deben hacerlo todas las personas jurídicas y las personas naturales pertenecientes al régimen común. El formulario dispuesto para la presentación es el 350.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 48 de 66

#### 4.3 RETENCION EN LA FUENTE POR IVA

La retención en la fuente por IVA consiste en que el comprador, al momento de causar o pagar la compra, retiene al vendedor el 15% del valor del IVA (Artículo 437-2 del estatuto tributario modificado por el artículo 42 de la ley 1607 de 2012).

La retención en la fuente por IVA se debe realizar de acuerdo al tipo de contribuyente:

Grandes Contribuyentes retienen a: Régimen común, Régimen Simplificado, Domiciliados en el exterior, no retienen a Entidades estatales y entre contribuyente igual.

Régimen Común retienen a: Régimen Simplificado del IVA y Domiciliados en el exterior, no retienen a Entidades Estatales, Grandes Contribuyentes y entre contribuyentes igual. (2015, 10 septiembre) Retención en la fuente por IVA. Gerencie.

Recuperado de: <http://www.gerencie.com/retencion-en-la-fuente-por-iva-reteiva.html>



	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 49 de 66

#### 4.4 IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO

Se genera por el ejercicio o realización directa o indirecta de cualquier actividad industrial, comercial o de servicios, ya sea que se cumplan de forma permanente u ocasional, en inmueble determinado, con establecimiento de comercio o sin él.

#### 4.5 RENTA

El impuesto sobre la renta y complementarios es un solo gravamen integrado por los impuestos de renta y los complementarios de ganancias ocasionales y de remesas, grava todos los ingresos que obtenga un contribuyente en el año que sean susceptibles de producir incremento neto del patrimonio en el momento de su percepción, siempre que no hayan sido expresamente exceptuados, y considerando los costos y gastos en que se incurre para producirlos. Es un impuesto de orden nacional porque tiene cobertura en todo el país y su recaudo está a cargo de la nación, es directo, porque grava los rendimientos a las rentas del sujeto que responde por su pago ante el Estado, es de período, como quiera que tiene en cuenta los resultados económicos del sujeto durante un período determinado, en consecuencia, para su cuantificación se requiere establecer la utilidad (renta) generada por el desarrollo de actividades durante un año, enero a diciembre. El formulario dispuesto para realizar la presentación de este impuesto es el 110. (2006, 24 de enero) Que es el impuesto de renta y complementarios. DIAN.

Recuperado de:

<http://www.dian.gov.co/DIAN/12SobreD.nsf/pages/Impuestosinternos?OpenDocument#3>

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 50 de 66

#### 4.6 CREE

Para el año gravable 2016 se definió calendario tributario con el Decreto 2243 del 24 de noviembre de 2015, quedando determinado en el artículo 39 del presente decreto las fechas para la presentación de la declaración y la ejecución del pago.

A partir de septiembre del 2013 nació para los sujetos pasivos del CREE, la obligación de practicarse la autorretención sobre sus propios ingresos. La autorretención del CREE es un mecanismo que utiliza el Estado para facilitar el recaudo anticipado del impuesto sobre la renta para la equidad –CREE–, que deben aplicar los sujetos pasivos de este impuesto al momento de realizar una venta de bienes o servicios, sin importar el monto por el cual se hace cada venta.

Cabe señalar que todos los dineros que se recogen con la autorretención del CREE constituyen un adelanto a lo largo del año, del que será el valor del impuesto CREE al finalizar el período gravable. Asimismo, estos dineros estarán destinados para el SENA, ICBF, EPS.

La autorretención del CREE cuenta con dos periodicidades: Mensual y Cuatrimestral

Para el caso del Taller Artesanal Tierra Colombiana al iniciar operaciones que inicien bajo una personería jurídica en un año gravable cualquiera y que por este motivo no tengan ingresos brutos generados en el año anterior, deberán presentar la declaración de autor retención del CREE de forma cuatrimestral.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 51 de 66

Declaración y pago cuatrimestral.

Con esta periodicidad podrán declarar y pagar aquellos autorretenedores cuyos ingresos brutos a 31 de diciembre del 2015 fueron inferiores a 92.000 UVT, equivalentes en pesos a \$2.601.668.000. De acuerdo con el artículo 39 del Decreto 2243 del 2015, estos contribuyentes deberán presentar la declaración de retención en la fuente a título de CREE.

Las empresas que pagan el impuesto a la renta son también responsables del nuevo impuesto del CREE, por tanto, debe pagar el CREE si es contribuyente del impuesto sobre la renta y si es:

- Sociedad
- Persona jurídica y asimilada
- Sociedad y entidad extranjera por sus ingresos de fuente nacional

El formulario dispuesto para la presentación de este impuesto es el 140 que se presenta de manera anual en este se liquida por renta y se descuenta las liquidaciones que hizo en el año inmediatamente anterior y el 360 que para el caso del Taller Artesanal Tierra Colombiana lo presentaría de manera cuatrimestral. (2016, enero 13) Autorretencion del CREE. Características y plazos. Actualicese. Recuperado de :

<http://actualicese.com/actualidad/2016/01/07/autorretencion-del-cree-caracteristicas-y-plazos-2016/>

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 52 de 66

#### 4.7 INFORMACION EXOGENA

Conjunto de datos que las personas naturales, jurídicas, sociedades y asimiladas y demás entidades públicas y privadas obligadas a presentar declaración de Impuesto de Renta y Complementarios o de Ingresos y patrimonio, deben presentar anualmente a la DIAN según resolución 03847 de abril 30 de 2008.

La información exógena consiste en reportar movimientos transaccionales que la empresa le realiza a terceros, sea de gastos, de préstamos, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, ingresos recibidos para terceros, es decir se debe informar las relaciones comerciales y laborales que tuvo en un periodo gravable de un año. Esto se hace con el fin de que la DIAN pueda realizar el cruce de información entre todas las empresas y terceros y de esta forma obtener un mayor control y evitar la evasión del pago de impuestos.

Todas las empresas no reportan los mismos formatos, eso depende de la cantidad de ingresos obtenidos al periodo gravable inmediatamente anterior.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 53 de 66

#### 4.8 OTROS

##### FIRMA ELECTRONICA

Firma Electrónica (F.E.). La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN habilitará el uso del Instrumento de Firma Electrónica (IFE) en los servicios informáticos electrónicos de la entidad, para el cumplimiento de obligaciones y operaciones, el cual sustituye para todos los efectos el mecanismo de firma digital respaldado con certificado digital, en los documentos y trámites realizados por personas naturales que actúen a nombre propio y/o que representen a otra persona natural o jurídica, quienes para este efecto se denominarán suscriptores.

Instrumento de Firma Electrónica (IFE). El Instrumento de Firma Electrónica (IFE) es la combinación de una Identidad Electrónica (IE) y un Código Electrónico (CE) que sirve para el cumplimiento de deberes formales y tareas electrónicas habilitadas en los servicios electrónicos de la entidad.

##### NIIF PARA PYMES

Al pasar del régimen simplificado al régimen común se constituiría una persona jurídica, es decir una sociedad comercial por ende estaría obligada a llevar su contabilidad bajo Normas Internacionales de Contabilidad, por lo tanto se hace necesario evaluar todo el impacto que pueda tener las NIIF para PYMES.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 54 de 66

## TIPO DE SOCIEDAD A CONSTITUIR

Taller Artesanal Tierra Colombiana al constituirse como sociedad se le recomienda que opte por la figura de una SAS (Sociedad por Acciones Simplificada), debido a que es una figura que le permita ser constituida por una o varias personas naturales o jurídicas, para constituirse se hace por documento privado en notaria, se limita la responsabilidad hasta el monto de los aportes, su objeto social puede ser indeterminado lo que le permite realizar cualquier actividad lícita, por regla general no exige revisor fiscal a menos claro está que se cumpla con los topes establecidos según el decreto 2020 de 2009 por medio del cual se reglamenta el artículo 28 de la ley 1258 de 2008.

### 3.2.3 INVESTIGAR EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTOS, MEDIANTE LA CONSULTA DE FUENTES EXPERTAS CON EL FIN DE DIFUNDIR EL NEGOCIO A NIVEL INTERNACIONAL.

Taller Artesanal Tierra Colombiana con miras al crecimiento esperado se desarrolla este objetivo con el fin de presentar a la gerencia una pequeña guía que le sirva como insumo de las responsabilidades y/o actividades que debe realizar dentro de su proyecto de exportación.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 55 de 66

## PRODUCTOS A EXPORTAR

Taller Artesanal Tierra Colombiana fabrica bisutería en semilla y su material principal es la tagua.

## PASOS PARA EXPORTAR

### INSCRIPCION ANTE LA CAMARA DE COMERCIO

El Taller Artesanal Tierra Colombiana actualmente cuenta con la inscripción ante la entidad bajo el régimen simplificado en el registro mercantil por lo tanto al momento de realizar el cambio de régimen se hace la modificación.

### REGISTRO DEL RUT COMO EXPORTADOR

Para adelantar actividades de exportación el Taller Artesanal Tierra Colombiana, se debe tramitar el registro como usuario aduanero actualizando el RUT, anexando la responsabilidad 10 correspondiente a usuario aduanero y a su vez seleccionar un código de

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 56 de 66

acuerdo a la calidad que le haya sido conferida al cliente, para el caso de Taller Artesanal Tierra Colombiana el código 22 Exportador.

#### SUBPARTIDA ARANCELARIA

Taller Artesanal Tierra Colombiana se ubica en la sub partida arancelaria 711790 establecida en el decreto 4927 de 26 de diciembre de 2011. En esta partida se contemplan perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaque) y manufacturas de estas materias, bisutería; la unidad de medida es el kilogramo. Para la exportación esta sub partida regula los documentos soporte y la descripción de mercancías.

#### REMISIÓN DE LA FACTURA PROFORMA (COTIZACIÓN)

Se debe entregar una Factura Proforma (Cotización) para facilitar al importador la solicitud de licencias o permisos de importación y la forma de pago a favor del exportador.

Esta factura debe incluir la identificación del comprador, su ubicación, las cantidades, precio unitario, valor total, forma de pago, validez de la oferta y las condiciones de negociación.



	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 57 de 66

## ACEPTACIÓN DE LAS CONDICIONES

El importador en el exterior confirma la compra de la mercancía y la aceptación de las condiciones de la negociación.

El importador efectúa el pago de acuerdo con la forma establecida en la factura proforma (apertura de carta de crédito, transferencia bancaria o cheque certificado).

## CONFIRMACIÓN DEL PAGO

Una vez el importador en el exterior realice el pago, el Banco Comercial colombiano recibe copia de la transacción, del banco corresponsal garante y comunica al exportador para que este inicie los trámites para el despacho de la mercancía.

## PROCEDIMIENTO DE OBTENCIÓN DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, a través de sus Direcciones Territoriales y Puntos de Atención expide los Certificados de Origen, para los productos de exportación que vayan a gozar de las preferencias arancelarias otorgadas en los

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 58 de 66

diferentes Acuerdos Comerciales y Esquemas Preferenciales.

Para obtener el Certificado de Origen, el exportador debe diligenciar el Formulario “Registro de Productores Nacionales, Oferta Exportable y Solicitud de Determinación de Origen” (Forma 010A)

#### FACTURA COMERCIAL

Es una cuenta por los productos, la cual se envía al comprador en el extranjero y es utilizada por las autoridades aduaneras del país importador como el documento básico para determinar el valor en aduana de las mercancías sobre el cual se aplicarán los derechos de importación.

#### COMPRA Y DILIGENCIAMIENTO DEL DOCUMENTO DE EXPORTACIÓN (DEX)

El Documento de Exportación es la declaración de la exportación relacionando el embarque efectuado (Productos, Posiciones Arancelarias, Precio de Venta, etc.) la cual es presentada a la Aduana Nacional.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 59 de 66

## SOLICITUD DE VISTOS BUENOS

La exportación de ciertos productos exige que el exportador se encuentre inscrito en la entidad encargada de su control y/o otorgamiento del visto bueno.

Para el caso de Taller Artesanal Tierra Colombiana debe inscribirse ante el ICA (Instituto Colombiano Agropecuario) debido a que las semillas pertenecen a un producto de origen vegetal, y se debe inscribir también ante el Ministerio del Medio Ambiente y diligenciar el documento NO CITES y es el documento que se debe diligenciar para exportar productos que no están en vía de extinción como los escarabajos, artesanías de semillas naturales y sombreros de fibra vegetal.

## LISTA DE EMPAQUE

Es la relación detallada del contenido de cada una de las piezas que conforman la carga.

Esta lista acompaña la factura comercial, proporciona información sobre el empaque y embalaje, peso y volumen, así como las condiciones de manejo y transporte de la mercancía.

## CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE

El exportador contratará el medio de transporte y la compañía de transporte más adecuada (teniendo en cuenta la clase de mercancía, los costos y la necesidad de

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 60 de 66

disponibilidad), en los términos acordados con el comprador.

Las modalidades de transporte más usadas a nivel internacional son la aérea y la marítima.

## PRESENTACIÓN DEL DOCUMENTO DE EXPORTACIÓN (DEX)

Una vez presentado el DEX con sus anexos, la Aduana acepta la solicitud de autorización de embarque, procediendo al aforo de la mercancía y autorizando su embarque.

El DEX se presenta con los siguientes documentos:

- Documento de Identidad del exportador
- Documento de transporte (Guía aérea, Conocimiento de Embarque o Carta de Porte)
- Factura Comercial y Lista de Empaque
- Dependiendo del producto: CITES, NO CITES, permiso fitosanitario, autorizaciones expresas y demás requisitos exigidos para la exportación

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 61 de 66

## PAGO DE LA EXPORTACIÓN

Es importante tener en cuenta la forma en que su cliente pagará la exportación. Para esto existen diferentes instrumentos de pago internacional, como cartas de crédito, letras avaladas, garantías, entre otras, que le brindan seguridad en la transacción.

## ESTUDIO DE MERCADO Y DE LA DEMANDA POTENCIAL

La exportación requiere inicialmente de una selección de mercado para el conocimiento de la demanda de los productos a exportar y de esta forma determinar el precio, además se debe definir las características específicas del país o región a donde se quiere exportar con el fin de identificar canales de distribución, requisitos de ingreso, vistos buenos, impuestos, preferencias arancelarias y otros factores que están involucrados en el proceso de venta en el exterior. (2016, 13 de septiembre) Bienes. MINCOMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO. Recuperado de :

[http://www.mincit.gov.co/Publicaciones/menu\\_institucionalestudios\\_economicosque\\_hacer\\_para\\_exportarBienes](http://www.mincit.gov.co/Publicaciones/menu_institucionalestudios_economicosque_hacer_para_exportarBienes) (2016, 15 de noviembre) Guía para exportar. Artesanías de Colombia.

Recuperado de: [http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C\\_tienda/guia-para-exportar\\_277](http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C_tienda/guia-para-exportar_277)

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 62 de 66

#### 4. CONCLUSIONES

➤ Se debe tener frecuencia de ventas, lo que se lograra localizando mayores compradores que valoren y aprecien las artesanías y sobre todo la calidad que es la estrategia que se plantea y esto permitirá cumplir la visión propuesta apoyada en los objetivos estratégicos.

➤ Taller Artesanal Tierra Colombiana con el diseño de nuevos productos de innovación y alta calidad podrá ser una empresa práctica y confiable que permitirá abarcar nuevos mercados a nivel internacional y así tener en cuenta el estudio realizado de la proyección de variables económicas y del mercado en diferentes lugares.

➤ Con la investigación realizada para este trabajo se pudo evidenciar el impacto a nivel organizacional y administrativo que debe adoptar el TALLER ARTESANAL TIERRA COLOMBIANA al momento de realizar el cambio de régimen que requiere.

➤ Con relación a la proyección de crecimiento a nivel internacional se pudo evidenciar que requiere de otros estudios previos a este cambio.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
		<b>Versión:</b> 02
		<b>Página</b> 63 de 66

## 5. RECOMENDACIONES.

En el desarrollo de este trabajo se pudo dimensionar que el Taller Artesanal Tierra Colombiana antes de tomar la determinación de los cambios que pretende realizar debe realizar un análisis de los siguientes puntos:

- Proyección de ingresos por ventas tipo exportación para lograr el punto de equilibrio.
- Analizar la información recopilada y definir la minimización de gastos para llevar a cabo los cambios que se presenten para el cumplimiento de la meta.
- Realizar una Evaluación de costos por exportación.

	<b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	Código: F-PI-038
		Versión: 02
		Página 64 de 66

## 6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

<https://www.ambitojuridico.com/bancoconocimiento/comercio-exterior-y-aduanero/los-principales-cambios-y-retos-de-la-nueva-regulacion-aduanera>

<http://www.dian.gov.co/descargas/normatividad/2016/Decretos/PresentaNuevaRegulacionAduanera8demarzo.pdf>

<http://www.gerencie.com/regimen-simplificado-en-el-2016.html>

[http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C\\_tienda/guia-para-exportar\\_277](http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C_tienda/guia-para-exportar_277)

<https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/tramitedeexpo/>

<http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=33972>

<http://www.portafolio.co/economia/gobierno/relacion-comercial-holanda-pais-invitado-filbo-2016-494581>

<http://www.dinero.com/economia/articulo/las-artesantias-colombianas-llegan-mercados-internacionales-exhiben-farex-2016/215594>



 <b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código:</b> F-PI-038
	<b>Versión:</b> 02
	<b>Página</b> 65 de 66

<http://www.semana.com/especiales-comerciales/articulo/turismo-artesanal-una-mirada-al-patrimonio-cultural-colombiano/429530-3>

<http://www.dinero.com/edicion-impres/sectores/articulo/el-turismo-el-colombia-crecio-69-generando-11-billones/219407>

<http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1683345>

[http://www.artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/C\\_nosotros/apoyo-y-fortalecimiento-del-sector-artesanal\\_727](http://www.artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/C_nosotros/apoyo-y-fortalecimiento-del-sector-artesanal_727)

[http://www.dian.gov.co/contenidos/servicios/mecanismo\\_preguntas\\_frecuentes.html](http://www.dian.gov.co/contenidos/servicios/mecanismo_preguntas_frecuentes.html)

<http://www.gerencie.com/retencion-en-la-fuente-por-iva-reteiva.html>

<http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=33972>

[http://artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/C\\_tienda/guia-para-exportar\\_277](http://artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/C_tienda/guia-para-exportar_277)

 <b>INFORME FINAL DE PRACTICA</b>	<b>Código: F-PI-038</b>
	<b>Versión: 02</b>
	<b>Página 66 de 66</b>

Firma del estudiante: Eliana María Benavides Insuasti

Firma del asesor: Carolina Villada Tamayo

Firma del jefe en el Centro de Práctica: Jorge Fernando Cuellar Insuasti