Inicio
Recientes
Anclado
Mi trabajo
Actividades
Acelerador de ventas
Paneles
Clientes
Clientes
Contactos
Informes
Servicios
Cliente Potencial
Oportunidad
Documentación y material adjunto
Resultados
Documentación de v...
Actividades de clientes
Orientaciones y entr...
Ventas

Asesoría para la formalización : Guardado

Tarea · Tarea

Maria Claudia Carrasquilla Escorcia
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

	08:00
Tiempo	2 horas
2,00	

Notas

Antecedentes del cliente	emprendedor que desea formalizar su actividad
Resumen de la sesión de asesoría *	Se inició la reunión con una revisión detallada del negocio de la emprendedora. Se evaluaron los objetivos a corto y largo plazo, el volumen de ventas proyectado y la estructura actual. Esto permitió determinar la figura jurídica más adecuada para el negocio. Se explicó la diferencia entre ser persona natural comerciante y constituir una sociedad (SAS), analizando las ventajas y desventajas de cada opción en términos de responsabilidad legal, costos y requisitos. Tras el análisis, se concluyó que el modelo de persona natural comerciante era el más idóneo para la etapa inicial de crecimiento del negocio, ya que simplifica los trámites y reduce los costos. 2. Proceso de Registro en la Cámara de Comercio Se detallaron los pasos necesarios para el registro mercantil. La emprendedora fue guiada en la consulta del nombre del establecimiento en el RUES (Registro Único Empresarial y Social) para asegurar su disponibilidad. Se explicó la importancia de la clasificación de actividades económicas mediante el código CIIU, seleccionando los códigos relevantes para la fabricación y venta de accesorios. Se revisaron los documentos requeridos, como el documento de identidad y la dirección comercial. Además, se hizo un ejercicio práctico para diligenciar el Formulario de Matrícula Mercantil, explicando cada una de las secciones, como el capital asignado y los activos del negocio. 3. Proceso de Inscripción en la DIAN Se abordó el proceso para la obtención del Registro Único Tributario (RUT). Se explicó su importancia como mecanismo de identificación y clasificación de los contribuyentes. Se guió a la emprendedora en la preinscripción del RUT, asegurándose de que la información de identificación y las actividades económicas (códigos CIIU) coincidieran con lo definido para la Cámara de Comercio. Se detalló la diferencia entre los distintos regímenes tributarios, explicando las obligaciones de facturación, presentación de declaraciones de renta y demás deberes fiscales. Finalmente, se programó la cita en la DIAN para la formalización del RUT y se revisaron los documentos que debe llevar. Conclusiones y Próximos Pasos: La emprendedora ha comprendido a fondo el proceso de formalización, desde la elección de la figura jurídica hasta los pasos prácticos para el registro en la Cámara de Comercio y la DIAN. Se acordó que el siguiente paso es la presentación de la documentación en ambas entidades. Observaciones: Se aclararon dudas sobre los costos asociados al proceso y la necesidad de llevar un registro de ingresos y gastos para futuras obligaciones tributarias.
Información solicitada o áreas de necesidad	plan de negocio, actividad económica
Plan de acción	na
Resultados de impacto económico esperados	empresa formalizada

Escala de tiempo

Buscar escala de tiempo

Escriba una nota...

Empezar

Capturar y administrar todos los registros de la escala de tiempo.