

**GRUPO DE INVESTIGACIÓN SICOFAS  
INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR ITFIP  
NOVIEMBRE 2020**

**Proceso de apropiación social del Conocimiento para el fortalecimiento o  
solución de asuntos de interés social**

**ANALISIS DEL MANEJO CONTABLE QUE LLEVAN LOS TENDEROS DEL  
BARRIO ALFONZO LOPEZ DEL MUNICIPIO DEL GUAMO TOLIMA**

**Investigadores**

**CRISTIAN CAMILO BOBADILLA OSORIO  
JUAN PABLO MOSOS MARTINEZ  
LUIS FELIPE MAYORQUIN MORENO  
ROBERT ALEXANDER GUZMAN  
ELIZABEHT PALMA CARDOSO**



Esta obra está bajo una [Licencia Creative  
Commons Atribución 4.0 Internacional](http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

[<a rel="license" href="http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/"></a><br />Esta obra está bajo una <a rel="license" href="http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/">Licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional</a>](http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

## **INTRODUCCIÓN**

La contabilidad es el elemento más importante en todas las tiendas del barrio Alfonso López del guamo Tolima, por cuanto permite conocer la realidad económica y financiera de los tenderos, su evolución, sus tendencias y lo que se puede esperar de ella.

El ITFIP consiente de su proyección social como Institución de Educación Superior ha impulsado a cada uno de sus estudiantes de los diferentes programas que acredita para que realicen investigación, para que tengan como referente e impacto el conocimiento y el aporte a la solución de problemas reales que aquejan a la comunidad.

Por lo cual, este proyecto de investigación se basa en pautas establecidas en el método científico situando la problemática de los tenderos en tiempo presente permitiéndose dar una solución al problema desde el área del conocimiento. Teniendo como objetivo principal la identificación del manejo contable que llevan los tenderos del Barrio Alfonso López del municipio del Guamo Tolima registrados en cámara de comercio.

En su desarrollo se hará uso de un instrumento de recolección de datos (encuesta) que será aplicada a la muestra de la población objeto de estudio que permitirá en gran medida obtener los resultados indicados, hallar las falencias actuales en referencia al tema contable que intimida la situación de los tenderos del Guamo y a partir de ello diseñar una herramienta de fácil manejo que coadyuve al control y registro de las operaciones diarias que se efectúan en el desarrollo normal de su actividad económica.

## **PROBLEMA**

A través del tiempo las pequeñas *“tiendas de barrio”*, han sido protagonistas en la economía nacional, como negocio líder del país son un medio que busca satisfacer las necesidades de la canasta familiar, además de ser el sustento de miles de familias colombianas que ha falta de oportunidades laborales ven de este pequeño negocio una oportunidad para sobrevivir en medio de la situación actual del país. Como estos pequeños negocios nacen de la informalidad e incluso algunos vienen de generación en generación tiene como característica principal de que es el mismo dueño el que atiende el negocio y en ocasiones lo acompañan en su labor la familia.

Teniendo en cuenta lo anterior y de acuerdo con el análisis de las variables implicadas en la situación problema se observa que los tenderos del barrio Alfonso López Guamo registrados en Cámara de Comercio Tolima presentan una notoria falta de procesos contables donde la principal causa son los escasos conocimientos que posee el tendero en relación a la parte contable; la falta de capital para que tenga a la mano un equipo tecnológico e implemente una herramienta de fácil manejo que le permita unas buenas prácticas contables en

las transacciones económicas que se generen en el negocio, además de una persona profesional que lo instruya en la administración eficiente del establecimiento, puesto que en la actualidad se ha notado que en su mayoría los tenderos llevan de una manera muy sencilla sus cuentas en cuadernos para dicho fin, desconociendo la normatividad contable.

Por si esto no fuese poco, la falta de interés por parte del tendero en generar cambios en sus negocios, en buscar alternativas que le permitan el mejoramiento del mismo por el simple hecho de pensar "*es que así siempre se ha manejado*" esto muy posiblemente trae como consecuencia el estancamiento y/o porque no el cierre del negocio, ya como tal no existe un adecuado control de los recursos económicos ( ejemplo: en el manejo de sus inventarios - manejo de sus cuentas por cobrar o por pagar, la determinación del margen de utilidad o pérdida de su negocio etc.) Lo que a su vez genera un mayor endeudamiento e iliquidez financiera que impide el crecimiento del negocio y esto como se ve reflejado, en el bajo nivel en ventas de los productos que ofrecen conllevando a que estos pequeños negocios de emprendimiento propio no logren contribuir en cierta medida al desarrollo económico del municipio del Guamo, además la falta de políticas municipales que apoyen en cierta medida al sector, la situación económica del país y la falta de vigilancia y control por parte de los entes correspondientes empeoran la problemática de los tenderos.

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

¿Cuál es el proceso de los manejos contables que llevan los tenderos del Barrio Alfonso López del municipio del Guamo Tolima registrados en cámara de comercio? ¿La contabilidad manejada por los tenderos inscritos en cámara de comercio puede llegar a afectar el crecimiento económico del negocio y por ende pueden no contribuir al desarrollo económico del municipio?

¿Cuál es la razón por la que los tenderos del Barrio Alfonso López del municipio del Guamo Tolima puedan no llegar a implementar procesos contables en sus pequeños negocios?

### **JUSTIFICACIÓN**

Es importante que por medio de este trabajo de investigación se dará solución a la problemática presentada por los tenderos del municipio de Guamo Tolima del barrio Alfonso López registrados en cámara de comercio que son un porcentaje representativo en la economía del municipio, contribuyen al crecimiento, desarrollo económico y social, los motivos que llevaron a investigar este proyecto de investigación fueron mejorar las condiciones económicas de las familias generan sostenibilidad a muchas familias que no poseen un empleo formal y ven de estos pequeños negocios de emprendimiento propio una opción para sobrevivir en medio de la situación actual del país En este sentido, se puede argumentar que la investigación que se va a tratar es una herramienta office Excel que se creara para favorecer a los tenderos del Barrio Alfonso López del municipio del Guamo Tolima.

Hay personas que no saben cómo llevar Contabilidad esa va hacer una gran desventaja porque habrá gente que no les gusta probar cosas nuevas por eso es que se creará una herramienta muy práctica Por tal motivo se cree pertinente hacer un estudio a fondo del manejo contable que llevan los tenderos del Barrio Alfonso López del municipio del Guamo Tolima para tener mayor claridad de la situación problema, saber cuáles son sus falencias como a través de una herramienta contable de fácil manejo se puede llegar a mejorar las prácticas contables de las pequeñas tiendas de barrio.

### **OBJETIVO GENERAL**

Analizar el manejo contable que llevan los tenderos del Barrio Alfonso López del municipio del Guamo.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Identificar cuáles son los tenderos del Barrio Alfonso López del municipio de Guamo que se encuentran registrados en cámara de comercio del Tolima.
- Adaptar instrumentos de recolección de información a los tenderos del municipio de Guamo-Tolima del barrio Alfonso López.
- Consolidar y analizar la información recolectada en las encuestas a fin de realizar un informe con los resultados obtenidos

### **ANTECEDENTES**

En el primer trabajo el señor Henry Salen en una conferencia en 2014 expreso que a principios del siglo XXI las tiendas de barrio en Colombia desaparecerían por no llevar un análisis de un manejo contable, en el año 2017 regreso al país y reconoció que había subestimado el factor cultural que apoya cada día más la existencia de las tiendas en nuestro país, y se ha visto que al transcurrir el tiempo solo existen más.

Esté trabajo se relaciona con la investigación que nosotros llevamos a cabo, porque nos revela que cuando llevamos una contabilidad organizada como sus ingresos, costos y gastos entre otros se puede generar gran incremento del éxito de las tiendas de barrio llevando un análisis de un manejo contable.

El segundo trabajo en el contexto colombiano, según (Patiño & Bernal, 2005) es importante que el tendero comprenda que la única manera de sobrevivir es mejorando sus procesos contables, analizando la rotación de sus productos, formalizando su contabilidad, aplicando técnicas modernas de administración y explorando posibilidades de asociatividad que le permitan tener un mayor poder de negociación frente a los proveedores. (p.35).

Dicha situación favorece al proyecto que se está realizando ante el fuerte empuje que día a día tienen las grandes superficies en la búsqueda de esa gran parte del mercado que aún conservan. Sin embargo, por encima de todo ello, el tendero debe ser consciente de su necesidad de capacitarse en el análisis contable, de adquirir conocimientos que le ayuden a generar esas estrategias y que le den herramientas para continuar siendo el líder comunal que hasta hoy ha sido.

Por otro lado, el tercer trabajo (Ortiz & Peralta, 2014) los nuevos análisis de las prácticas contables, la innovación y la competitividad hacen que los clientes busquen productos completos, es decir con buena calidad, higiene y a precio estándar. Las empresas, por ende, se valen de estrategias y planes de acción que les permitan abarcar un mayor segmento de mercado, desarrollando planes de estudio y analizando el comportamiento de los consumidores buscan determinar y conocer sus necesidades, preferencias y capacidades económicas para atraer clientes y fidelizarlos. (p.83)

La importancia de las tiendas de barrio que ayuda al proyecto que se está realizando frente a los tenderos del barrio Alfonso López del municipio del guamo radica en que en ellas se desarrollan prácticas comerciales y contables basadas en la confianza entre el tendero y sus clientes ayudando a crecer como microempresa llevando un buen manejo de análisis contable para alcanzar mayor calidad de la información financiera de sus productos y mejorar el proceso de toma de decisiones

El cuarto trabajo es sobre el problema planteado se hallaron dos investigaciones relacionadas con el tema, la primera fue realizada por Juan Carlos Mona Pulgarín Y Antonio Jesús Rojas De La Cruz en el año 2002. Para la Universidad del Valle, denominado "análisis de un manejo Información Contable en el Autoservicio Rapi tienda del Norte". El propósito de este proyecto es la estructuración y organización para que la información contable, sea oportuna, eficiente, útil, comparable, pertinente, verificable y ágil, con el fin de obtener los datos necesarios para su buen funcionamiento, desempeño y desarrollo.

Este trabajo se relaciona con la investigación del proyecto que se está haciendo en cuanto a los sistemas digitales que se está llevando en su contabilidad apoyadas netamente en su control de documentos contables de forma física y manual.

El quinto trabajo corresponde a Leidy Yulieth Calvo Tamayo y Bille Johnnier Orozco González en el año 2011. Para la Universidad del Valle, titulada “análisis manejo de un Sistema de Información Contable en una súper tienda “la mona”. El propósito es organizar los soportes y documentos contables a partir de enero del 2017, facilitando de esta manera la información requerida para la elaboración de los ingresos, costos, gastos entre otros que permitan la planeación, el control y la toma de decisiones para darle solución a los inconvenientes presentados en el curso ordinario de las actividades mercantiles de la empresa.

Este trabajo se relaciona con la investigación contable de los tenderos del barrio Alfonso López Guamo Tolima que se maneja en estos establecimientos, llegando a ser en muchos de ellos una contabilidad meramente documentada y dada por la experiencia del comercio al por menor y detall permitiéndome conocer una forma plena de darle una dirección contable de las tiendas del Tolima para que las tiendas consiga tener un buen financiamiento en su trayectoria financiera y así garantizar su estabilidad y continuidad.

## **MARCO TEORICO**

**TIENDAS DE BARRIO:** Como lo definen (Gonzales P. y., 2004) citado por (Díaz, 2016) las tiendas de barrio son “negocios microempresariales generalmente desarrollados por un grupo familiar y de muy pequeña escala, en el cual se expenden artículos de primera necesidad, como comestibles, bebidas, licores, miscelánea y productos de aseo.

## **IMPORTANCIA DE LAS TIENDAS DE BARRIO EN COLOMBIA**

Según Barrios (2019), señala que “Es indiscutible que la innovación es uno de los factores prioritarios que con llevan a mejorar la competitividad” (p.7), de allí, que las empresas que apuesten por la innovación enfocada en la RSE tienden, cómo se ha mencionado, a ser más competitivas y a garantizar una sostenibilidad en el tiempo, en este sentido, “la RSE adquiere relevancia como un concepto que soporta una ética empresarial, en la cual las compañías y, sobre todo, sus líderes, se unen en propósitos colectivos de prosperidad y sostenibilidad de la comunidad mundial a la que pertenecen.

“Las tiendas de barrio constituyen uno de los principales motores de la economía del país” (FENALCO, s.f.) porque “contribuyen al crecimiento económico del país, satisfacen las necesidades de la canasta familiar, son un medio que influye a que la brecha del desempleo en Colombia disminuya pero su importancia radica en que estos pequeños negocio que en su mayoría son de emprendimiento propio surjan para el sostenimiento de los miles de hogares colombianos que a falta de oportunidades laborales al no contar con un empleo formal ven de ellos su

oportunidad para sobrevivir en medio de la situación actual del país” (Murillo, Perdomo & Silva, 2019).

“Las tiendas de barrio son un puente entre el producto y su consumidor final, contrario a las noticias que aparecen eventualmente de que van a desaparecer, cada vez se fortalecen más, gracias a sus precios competitivos, variedad y cercanía” (FENALCO) de acuerdo con lo anterior y a raíz de los procesos de apertura económica que ha experimentado la economía del país con la llegada de las grandes cadenas de supermercados que han logrado posicionarse en el mercado las tiendas de barrio predominan como negocio líder del país porque “el tendero no monta su estrategia sobre la relación comercial sino sobre la relación sociocultural” (Paramo, s.). Puesto si se mira la relación entre “tienda y consumidor esta gira en torno al concepto de vecindad es decir de una comunidad unida cuyos habitantes interactúan y comparten vivencias en común”, (Paramo, s.) y es precisamente por ello, que han surgido unas famosas prácticas comerciales que solo se ven en las tiendas de barrio como son las veces en las que se le pide “fiado” al vecino porque en su momento no se cuenta con el dinero o las ventas fraccionadas en unidades de algunos productos que comercializan como es el caso del arroz, la panela, la azúcar, la sal, etc.

Todo esto se debe a que el tendero percibe y conoce de cerca la necesidad de sus clientes y obviamente dichas estrategias por decirlo así cautivan al consumidor y logran fidelizarlos (Murillo, 2019).

## **TIENDAS DE BARRIO: CANAL TRADICIONAL**

“La tienda es considerada el canal tradicional de distribución más cercano de las familias pertenecientes a los estratos uno, dos y tres; ya que mueven gran parte de los productos de la canasta familiar, los cuales, y por medio de los grandes hipermercados, han logrado posicionarse en la mente de los consumidores ofreciéndoles gran variedad de productos necesarios para suplir las necesidades del día a día” (Diaz, 2016) Porque han sabido entender los retos de la economía y hoy son “un mercado más

Dinámico, con mayor variedad de productos, excelente calidad y precios competitivos, con lo que se han ganado su permanencia en el comercio y el reconocimiento como líderes en la sociedad” (Cabal).

“Estudios indican que a pesar del crecimiento de las cadenas de supermercados y de la llegada de nuevos competidores, la tienda sigue siendo el más importante canal tradicional de los productos de consumo masivo, capturando más del 48% de todo el mercado de la canasta familiar en las grandes ciudades y en pequeñas poblaciones su participación asciende al 62%” (Fenalco)

## **ESTADÍSTICAS – IMPACTO EN GRANDES EMPRESAS**

"El canal TAT (tienda a tienda) es fundamental para el desempeño de la que se considera una de las más grandes empresas del país, según Iván López Arango gerente de Alpina el 60 % de lo que reciben por ventas aproximadamente 680 mil millones de pesos es resultado de la colocación de sus productos a través de las tiendas del país" (Redacción el Tiempo, 2006).

## **SISTEMA CONTABLE**

Un sistema de manejo de la contabilidad es aquel que recolecta datos financieros de operaciones de negocios como los datos de las ventas, cambios en el inventario y cambios en los costos de las materias primas, y después convierte la información en reportes de análisis (Morris, 2018).

Si tuviera que definir la contabilidad, mi definición sería: "el medio de proporcionar información financiera fiable.

Si comprendemos la importancia del cambio desde el énfasis en la redención de cuentas al énfasis a la medida de la actividad, sabremos entonces como desarrollar normas contables que apoyen al desarrollo económico. En términos contables, la función la redención de cuentas pone el enfoque en el balance, en cambio el enfoque económico en la medida de la renta. Como hare notas más tarde, en los estados unidos se gasta más dinero en el desarrollo de las normas contables que en cualquier otro país del mundo, pero a veces perdemos la visión de la realidad económica. Solo tengo un mensaje dar hoy ¿refleja su contabilidad, sus normas, sus informes, la realidad económica. (Harold e wyman)

## **VENTAJAS**

Los dueños de negocio a menudo utilizan la contabilidad de gestión para rastrear, registrar y reportar información financiera para la revisión gerencial. La contabilidad de gestión no suele seguir las normas contables nacionales. Los dueños de negocios pueden diseñar sistemas de gestión de contabilidad de acuerdo con las operaciones de negocio de su empresa o de acuerdo con la necesidad de la administración de la información empresarial. La contabilidad de gestión tiene varias ventajas suelen coincidir con la capacidad de las empresas para mejorar las operaciones y la rentabilidad general.

Variables implicadas se identificará cual es el manejo contable que llevan los tenderos del municipio del guamo del barrio Alfonso López que se encuentra registrados en la cámara de comercio a fin de diseñar una herramienta que permita diseñar sus buenas prácticas contables.

Según (Ruiz & cruz, 2009) y citado por (Córdoba, 2016) define a las tiendas de barrio como una "pequeña superficie comercializadora de productos básicos de

la canasta Familiar, caracterizada por la venta al menudo y con un radio de influencia limitado a unas cuantas cuadras o un barrio”.

## **PROCESOS CONTABLES**

Según (Rodríguez, 2015) Los procesos contables son “elementos eficaces que toman en cuenta para la toma de decisiones ya que constituye la base fundamental para la preparación de la información financiera, es decir son técnicas y métodos que con llevan a desarrollar coordinadamente las operaciones”.

Según (Guajardo, 2006) Citado por (Rodríguez, 2015) define como proceso contable a “aquellas actividades que realizan los empleados del departamento de contabilidad y que están soportados por diferentes conocimientos y teorías de la profesión contable”.

## **MICROEMPRESA**

Según (Rodríguez,2014) citado por (Medina, 2013) define como microempresa a un “ente donde se crea riqueza, permite que se ponga en organización recursos (humanos, materiales, financiero y técnicos) para transformar insumos de bienes y servicios terminados de acuerdo con los objetivos que en mayoría de los casos son ganancia de utilidad social y de servicio”.

Según (Villanueva & Escobedo, 2019) citado por (Medina, 2013) define como microempresa a “aquellas empresas que generan producción, empleo, y son estratificadas de acuerdo con el número de trabajadores en micro, pequeña y mediana empresas”.

## **INVENTARIOS**

De acuerdo con el (Decreto 2649/93) en su Art.63 define a los inventarios como aquellos “bienes corporales destinados a la venta en el curso normal de los negocios, así como aquellos que se hallen en proceso de producción o que se utilizarán o consumirán en la producción de otros que van a ser vendidos”.

De acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad (NIC 32) y la sección (13 de las NIIF) y citado por (Gonzales, 2016) los inventarios son “activos poseídos para ser vendidos en desarrollo normal de la operación, que se encuentren en proceso de producción con miras a ser vendidos o como materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción o prestación de servicios”.

## **INGRESOS**

Según (Mattessich, 1964) citado por "(Figuroa), 2016) define al ingreso como "un flujo de bienes y servicios, durante un periodo determinado, entre el extremo de la producción y el extremo del consumo de un ente".

## **EGRESO**

De acuerdo con el (Decreto 2649/93) en su Art.40 define los egresos como aquellos "flujos de salida de recursos, en forma de disminución del activo o incremento del pasivo o una combinación de ambos, que generen disminución del patrimonio, incurrido en las actividades de administración, comercialización, y/o financiación".

## **COSTOS**

Según (Gould) Según Citado por la (Universidad Peruana Los Andes) define el costo como el "precio pagado o la retribución para adquirir un activo, aplicando a los inventarios, el costo significa en principio la suma de los desembolsos aplicables y cargos incurridos directa o indirectamente al traer un artículo a su condición y localización existente".

## **MARCO LEGAL**

El marco legal de los comerciantes está sujeto por el Código de Comercio. El cual en su libro I De los comerciantes y de los asuntos de comercio, título I Capítulo I en su Art. 10 define como "comerciante a aquellas personas que profesionalmente se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantil".

**LEY 1314 DEL 2009** "Por la cual se regulan los principios y normas de **contabilidad** e información financiera y de aseguramiento de información aceptadas en Colombia, se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se Determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento".

El 13 de julio del 2009, se promulgó la Ley 1314 y con ella, el país convergió a estándares internacionales de aceptación mundial basados en las NIC-NIIF y la NIIF para las Pymes (grupos 1 y 2). Algunos pioneros ya conocían al respecto, varios solo tenían conocimiento del marco contable anterior, decretos 2649 y 2650 de 1993, y no se tenía idea de la existencia de estos nuevos estándares.

A partir de esta normativa, se inició no solo el recorrido hacia nuevas características de la información contable y financiera, sino también hacia otro estándar internacional que ha ido de la mano de las NIIF, el lenguaje estándar de transferencia de Información, **XBRL**.

Profesionales de la contabilidad y financieros, así como de las ciencias informáticas, entidades de regulación, y de supervisión, las empresas que deben reportar ante estas su información financiera, y otros actores relacionados, de una u otra forma se han enfrentado en mayor o menor grado a estos dos temas, en algunos casos, aún sin entender de fondo cuál es su relación entre los dos estándares y la forma como se ha adoptado en Colombia.

## **METODOLOGIA**

### **Enfoque de investigación**

El enfoque de este proyecto de investigación es cualitativo, una metodología de investigación que permita comprender el complejo mundo de la experiencia vivida desde el punto de vista de las personas que la viven para (Taylor y Bogdán, 1984). Las características básicas de los estudios cualitativos se pueden resumir en que son investigaciones centradas en los sujetos, que adoptan la perspectiva del fenómeno a estudiar de manera integral o completa.

El investigador interactúa con los participantes y con los datos, busca respuestas a preguntas que se centran en la experiencia social, cómo se crea y cómo da significado a la vida humana. El método de investigación cualitativo es la recolección de información basada en la observación de comportamientos naturales, discursos, respuestas abiertas para la posterior interpretación de significados.

La investigación cualitativa implica la utilización y recogida de una gran variedad de materiales entrevista, experiencia personal, historias de vida, observaciones, textos históricos, imágenes, sonidos – que describen la rutina y las situaciones problemáticas y los significados en la vida de las personas”.

De acuerdo al enfoque de esta investigación, se desarrolla este proyecto mediante la descripción de cómo los tenderos registrados en cámara de comercio del municipio del guamo barrio Alfonso López Tolima llevan el manejo contable de sus negocios a fin de generalizar dicha situación.

### **Tipo de investigación**

La investigación descriptiva consiste en la recopilación de datos que describen los acontecimientos y luego organiza, tabula, representa y describe la recopilación de datos (Glass & Hopkins, 1984).

Se realizó este trabajo de investigación de tipo descriptivo llegando a conocer las situaciones, costumbres, actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, estudio y personas, buscando permitir establecer las características de la situación que se está desarrollando en la actualidad en los tenderos, describiendo cual es el manejo contable que llevan

los tenderos registrados en cámara de comercio del municipio del Guamo Tolima del barrio Alfonso López y así por medio de la investigación en la herramienta Office Excel se llevara organizadamente las compras, ventas y registro de sus productos (inventarios) favoreciendo a los tenderos en su totalidad.

## **MÉTODO DE INVESTIGACIÓN**

En este proyecto de investigación el método utilizado es el Inductivo porque a partir de la caracterización de algunos tenderos del municipio del Guamo se obtendrá una información que se aplicará a la generalidad de la población.

### **Técnicas de recolección de recolección de información**

La recopilación de datos se realizó con la construcción de un instrumento: encuestas, entrevistas que permitió obtener, recopilar y analizar los datos confiables y de utilidad para la investigación. Además, se hizo uso de fuentes secundarias como bases de datos, libros, revistas especializadas, trabajos de grado, internet, entre otros.

**La entrevista:** es un interrogatorio del cual al informante para obtener datos relacionados con el tema de investigación. Entre sus ventajas esta la que puede ser aplicada a una gran parte de la sociedad en tiempos más cortos (García 2007)..

**La encuesta:** la define el Prof. García Ferrado como “una investigación realizada sobre una muestra de sujetos representativa de un colectivo más amplio, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con intención de obtener mediciones cuantitativas de una gran variedad de características objetivas y subjetivas de la población” Mediante la encuesta se obtienen datos de interés sociológico interrogando a los miembros de un colectivo o de una población.

### **Población**

Población: 16 tenderos del municipio del Guamo-Tolima del barrio Alfonso López

**Muestra:** Los tenderos registrados en cámara de comercio del municipio del Guamo Tolima del Barrio Alfonso López de acuerdo con la metodología de esta investigación, se desarrolla este proyecto mediante la descripción de cómo los tenderos registrados en cámara de comercio del municipio del guamo Tolima del barrio Alfonso López llevan el manejo contable de sus negocios a fin de generalizar dicha situación. Para lo cual, la población objeto son los “tenderos registrados” se realizara la aplicabilidad de un instrumento de recolección de datos, que en este caso es una encuesta de manera personalizada y en medio físico con una serie de preguntas que se realizaran a cada uno de los tenderos del Guamo del barrio Alfonso López que se encuentran registrados en cámara de comercio del Sur oriente del Tolima a fin de determinar cuál es el manejo contable de esos pequeños negocios, y a partir de ello diseñar una herramienta básica que permita las buenas prácticas contables en las pequeñas tiendas de barrio.

## RESULTADOS

### ENCUESTA PARA TENDEROS DEL GUAMO TOLIMA BARRIO ALFONZO LOPEZ REGISTRADOS EN CAMARA DE COMERCIO

FECHA: \_\_\_\_\_

ENCUESTA \_\_\_\_ DE \_\_\_\_

La información recolectada en esta encuesta tiene el propósito de identificar el manejo contable que llevan los tenderos del municipio del Guamo Alfonso López registrados en Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima.

#### DATOS DEL ENCUESTADO

Razón Social y/o Nombre Comercial: \_\_\_\_\_

Objeto Social: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_ Barrio: \_\_\_\_\_

Nombre del propietario: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

1. ¿Lleva contabilidad en su negocio?

SI  NO

En caso de que la respuesta sea negativa, ¿porque no la lleva?

- a. Por falta de tiempo
- b. Por falta de conocimiento
- c. Por falta de interés

2. ¿Qué uso le da usted al dinero que le genera la actividad económica de su negocio?

- a. \_\_\_ Compra de productos para el negocio (Surtido)
- b. \_\_\_ Gastos personales y/o pago de deudas
- c. \_\_\_ Capitalización y crecimiento del negocio

3. El registro de sus ventas diarias usted las realiza en:

- a. \_\_\_ Un cuaderno
- b. \_\_\_ Un libro de contabilidad
- c. \_\_\_ Una plantilla de Excel
- d. \_\_\_ En su cabeza
- e. \_\_\_ Software
- f. \_\_\_ No hace ningún tipo de registro

4. En su negocio, llevan control de sus gastos mediante:

- a. \_\_\_ Soportes de los gastos archivados en carpeta
- b. \_\_\_ Anotaciones en un cuaderno
- c. \_\_\_ Anotaciones en un libro de contabilidad
- d. \_\_\_ Relación de gastos en Excel

- e. \_\_\_ Otra ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- f. \_\_\_ Ninguna de las anteriores

**5.** Sus ventas mensuales están entre:

- a. \_\_\_ menos de \$100.000
- b. \_\_\_ \$100.000 a \$300.000
- c. \_\_\_ \$301.000 a \$500.000
- d. \_\_\_ \$501.000 a \$1.000.000
- e. \_\_\_ más de un millón de pesos

**6.** ¿Tiene conocimiento de su utilidad real mensual?

SI  NO

Si la respuesta es afirmativa, su ingreso promedio mensual oscila entre:

- a. \_\_\_ \$200.000 y \$500.000
- b. \_\_\_ \$500.001 y \$700.000
- c. \_\_\_ \$700.001 y \$1'000.000
- d. \_\_\_ Mayor a \$1'000.000

**7.** ¿Maneja sistema de crédito con sus proveedores?

SI  NO

¿Si la respuesta anterior es afirmativa, de qué forma lleva el control para realizar el pago de sus respectivas obligaciones?

- a. \_\_\_ Con los soportes (Factura)
- b. \_\_\_ Anotaciones en un cuaderno
- c. \_\_\_ Anotaciones en un libro de contabilidad
- d. \_\_\_ En su cabeza
- e. \_\_\_ No lleva ningún tipo de control de sus cuentas por pagar
- f. \_\_\_ Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

**8.** ¿Maneja sistema de crédito con sus clientes?

SI  NO

¿Si la respuesta anterior es afirmativa, de qué forma lleva el control para realizar el cobro?

- a. \_\_\_ Anotaciones en un cuaderno
- b. \_\_\_ Anotaciones en un libro de contabilidad
- c. \_\_\_ En su cabeza
- d. \_\_\_ No lleva control de sus cuentas por cobrar

**9.** ¿Lleva registro de entradas y salidas de sus mercancías?

SI  NO

**10.** Al momento de realizar las compras a sus proveedores, ¿usted realiza cotizaciones para tener una mejor opción de compra?

SI  NO

Si la respuesta anterior es afirmativa, ¿qué es lo que usted tiene en cuenta al momento de escoger un proveedor?

- a. \_\_\_ Precio
- b. \_\_\_ Calidad del producto
- c. \_\_\_ Tiempo de entrega
- d. \_\_\_ Reconocimiento Proveedor
- e. \_\_\_ Plazo para efectuar pago
- f. \_\_\_ Descuentos
- g. \_\_\_ Todas las anteriores

**11.** ¿Cómo determina usted el precio de venta de cada uno de sus productos?

- a. \_\_\_ El método de costos
- b. \_\_\_ El promedio de mercado
- c. \_\_\_ De acuerdo al criterio del proveedor
- d. \_\_\_ De acuerdo al criterio propio

**12.** En estos momentos, ¿su negocio recibe algún tipo de financiación?

SI  NO

Si la respuesta anterior es afirmativa, ¿cuál es el medio de financiación utilizado?

- a. \_\_\_ Crédito Bancario
- b. \_\_\_ Crédito Familiar
- c. \_\_\_ Prestamista (Gota a gota)

**13.** ¿Le gustaría que se implementara una herramienta contable para el manejo de su negocio?

SI  NO

Si la respuesta anterior es afirmativa, De las siguientes opciones, ¿Cuál usted utilizaría para el adecuado manejo contable de su negocio?

- a. \_\_\_ Plantilla de Excel
- b. \_\_\_ Software contable
- c. \_\_\_ Cartilla guía de buenas prácticas contables

Las encuestas en los tenderos ayudaran a recolectar directamente retroalimentación de la audiencia objetivo para entender sus características,

expectativas y requerimientos.

Las encuestas en los tenderos favorecerán la creación de campañas de marketing eficaces, pues ayudan a determinar la categoría y las características de los productos/servicios que las audiencias objetivo aceptarán fácilmente.

Las encuestas los tenderos facilitan la detección de tendencias de precios, requisitos de los clientes, análisis de la competencia y otros detalles similares.

A través de una encuesta en las tiendas de barrio se pueden analizar los niveles de satisfacción del cliente y obtener datos sobre su percepción del mercado.

Los datos recopilados mediante encuestas de mercado son fundamentales para realizar cambios importantes en el negocio, lo que reduce el grado de riesgo que implica la toma de decisiones importantes

Se diseñó un instrumento de recolección de información con el propósito de identificar el manejo contable que llevan los tenderos del municipio de Guamo Tolima Barrio Alfonso López, el cual fue aplicado a la muestra tomada de la población objeto de estudio que según reporte dado en cámara de comercio son 16 tiendas inscritas a las cuales se les realizó 13 preguntas de manera personalizada del cual se obtuvieron los siguientes resultados:

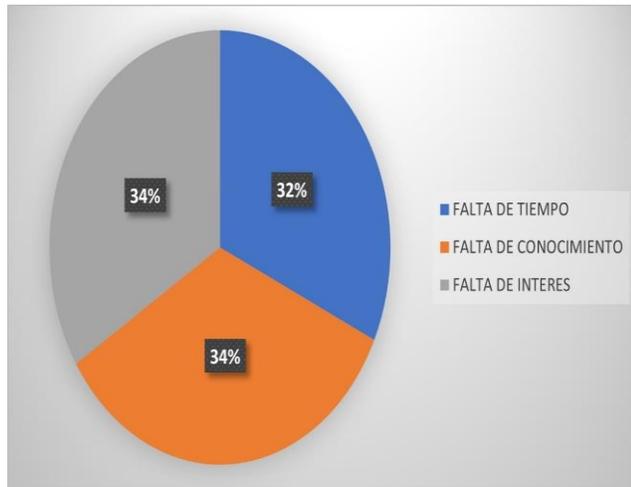
¿Llevan contabilidad en su negocio?

**Grafica N° 1: Contabilidad de los tenderos**



**Fuente:** Autores

De la gráfica anterior se puede concluir que el 21% (3) tiendas del sector de la muestra tomada de la población objeto de estudio manifiesta llevar contabilidad en su establecimiento mientras que el 79% que equivale a (13) tiendas del sector que es un porcentaje significativo indica que no llevan contabilidad en su negocio. Como el porcentaje de las tiendas de barrio que no llevan contabilidad es representativo; se planteó una serie de opciones a fin de identificar el motivo por el cual no lo realizan, de lo cual se obtuvieron .Grafica N° 1: Motivo por el cual no llevan contabilidad

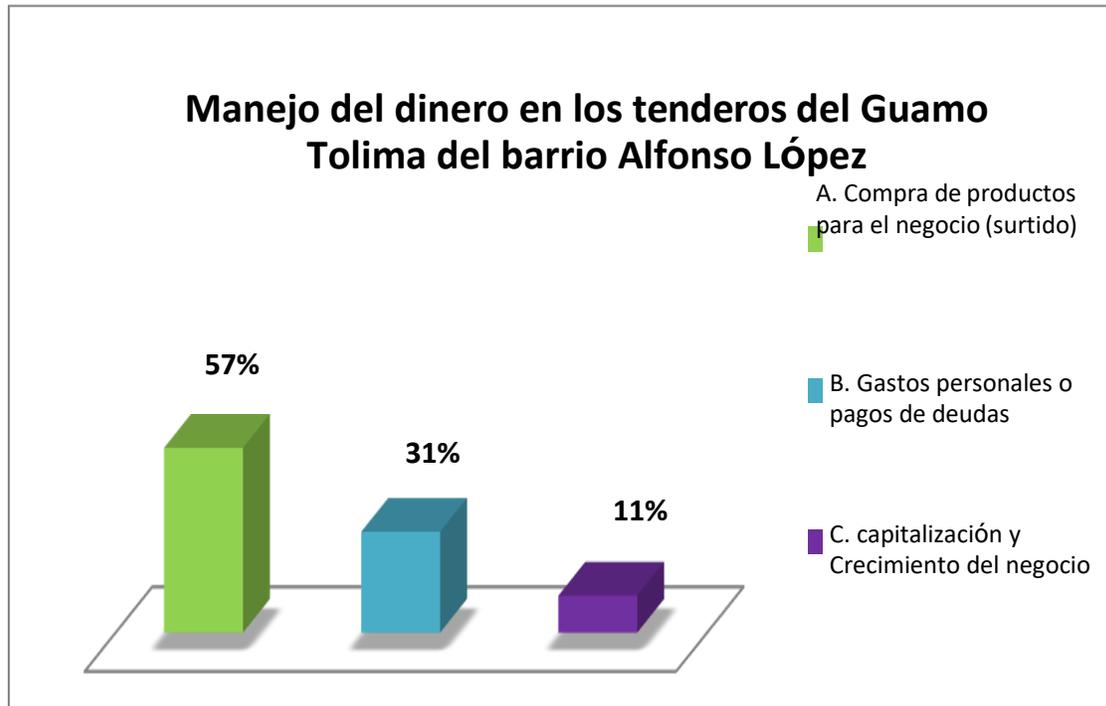


**Fuente:** autores

Del 100% de las 16 tiendas de barrio Alfonso López del Guamo Tolima de la población, el 34% dice no llevar contabilidad por falta de conocimiento en prácticas contables, el 32% por falta de tiempo y solo el 34% de la población objeto de estudio dice no llevar contabilidad en su establecimiento por falta de interés debido a que manifiesta que su establecimiento no maneja una fuente de ingresos muy alta como para implementar alguna practica contable.

¿Qué uso le da usted al dinero que le genera la actividad de su negocio?

**Grafica N° 2:** Manejo del dinero en los tenderos producto del desarrollo de su actividad económica

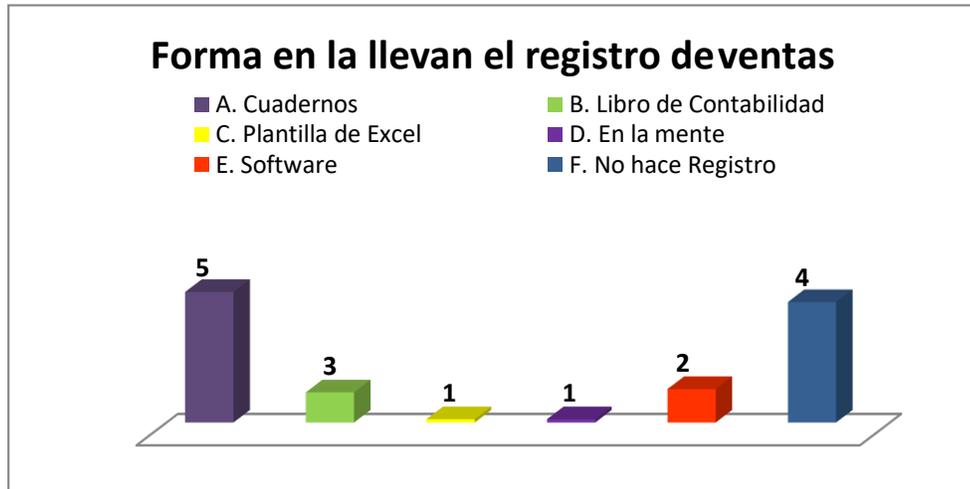


**Fuente:** autores

De las 16 tiendas del barrio Alfonso López del Guamo Tolima, teniendo en cuenta los datos recolectados en la gráfica anterior, se puede concluir que el 57% de la población usa el dinero proveniente de sus ingresos por su actividad económica en la compra de productos para el suministro de mercancía de su establecimiento, el 31% de la población les da prioridad a los gastos personales y/o pago de deudas y tan solo el 11% utiliza sus ingresos para poder capitalizar y ampliar su establecimiento comercial.

El registro de sus ventas diarias usted las realiza en:

**Grafica N° 3:** Forma mediante la cual los tenderos de Alfonso López Del Guamo Tolima llevan su registro de ventas

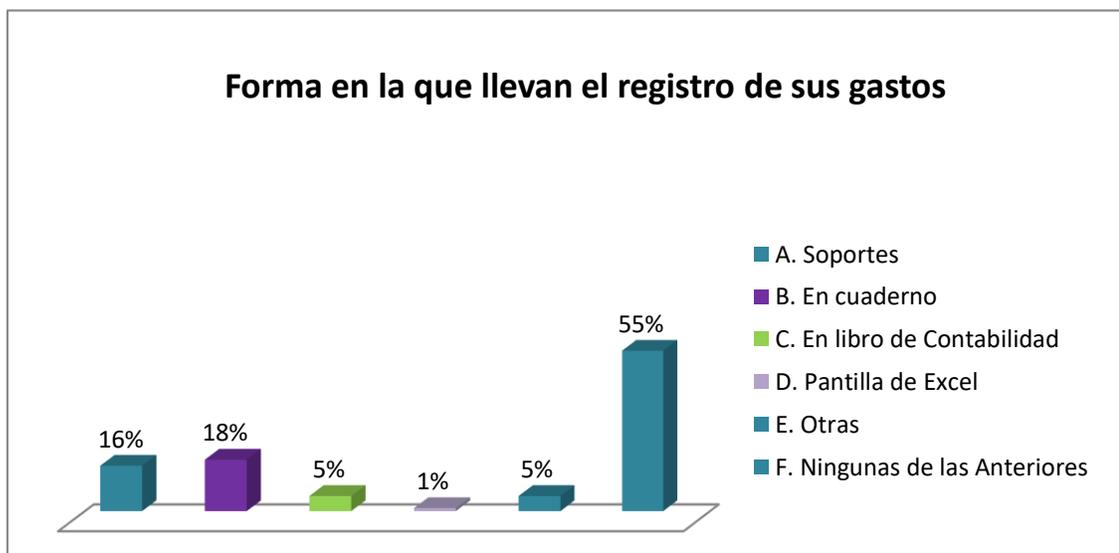


**Fuente:** Autores

Realizando el análisis respectivo referente a la forma mediante las 16 tiendas del municipio de Guamo Tolima del barrio Alfonso López, 5 tiendas realizan el registro de sus ventas en cuadernos (agendas) por que se les facilita de manera rápida, 3 tiendas realizan el registro de sus ventas en libros de contabilidad para un mayor orden, 1 tienda realiza su respectivo registro en plantillas Excel, 1 tienda lleva sus registros de ventas en la mente por falta de tiempo, 2 tiendas llevan sus registros de ventas en un software pequeño contable ( contabilidad express) para llevar un orden adecuado y confiable a la hora de guardar su información financiera, 4 tiendas no hacen registro de sus ventas por que no cuentan con principios de conocimiento contable.

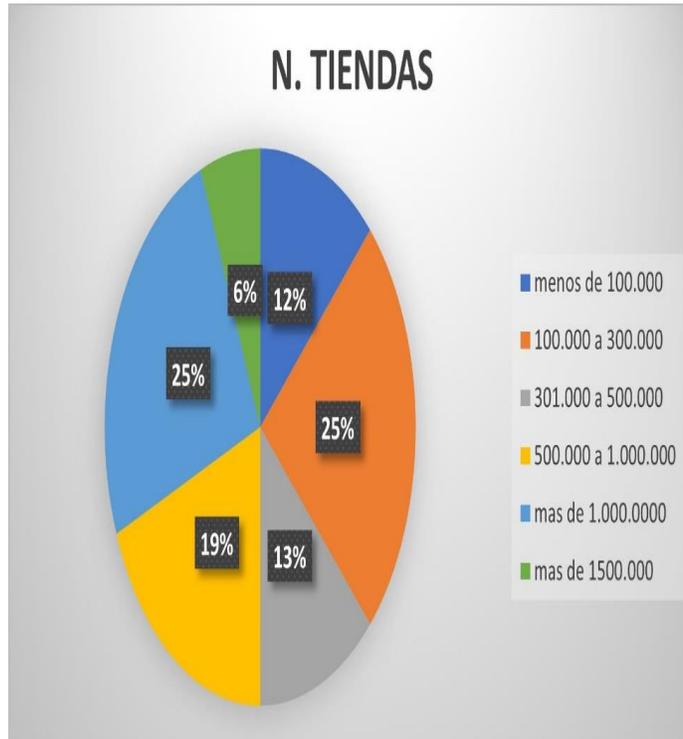
En su negocio, llevan registro de sus gastos mediante:

**Grafica N° 4:** Forma mediante el cual los tenderos de Guamo llevan el registro de sus gastos



¿Sus ventas mensuales están entre?

**Tabla N° 5:** Ventas mensuales que generan las tiendas del municipio de Guamo Tolima del barrio Alfonso López



¿Tiene conocimiento de su utilidad real mensual?

**Grafica N° 6:** Conocimiento de la utilidad mensual en las tiendas de Guamo del barrio Alfonso López

ENCUESTA	TIENDAS	%
MENOS DE 10.000	2	15%
100.000 a 300.000	4	20%

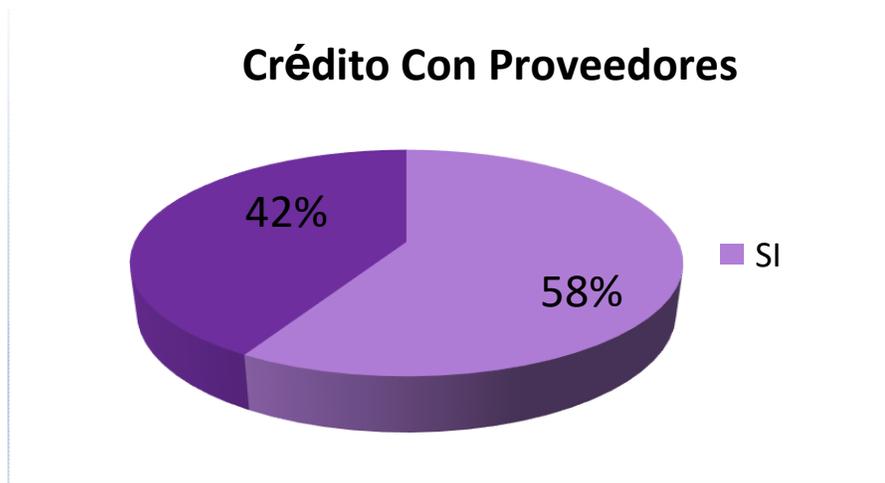
301.000 a 500.000	2	10%
500.000 a 1.000.000	3	15%
MAS DE 1.000.000	4	20%
MAS DE 1.500.000	1	20%
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>



**Fuente:** Autores

En esta grafica se evidencia el control adecuado que llevan ese 21% de las tiendas que tienen un buen manejo financiero, puesto que conocen a ciencia cierta y con exactitud las utilidades obtenidas producto del desarrollo de su actividad económica, caso contrario del 79% restante de la población que no conoce cuáles son sus utilidades reales por falta de llevar una buena organización financiera.

¿Maneja sistema de crédito con sus proveedores?

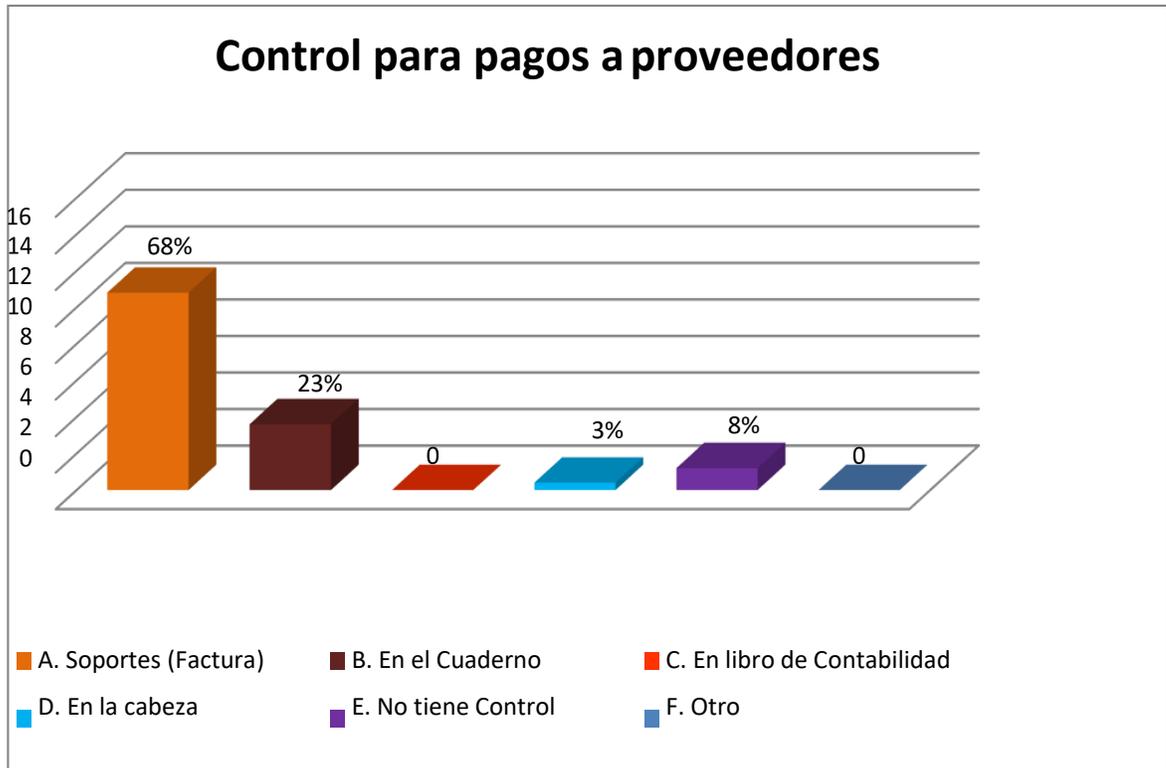


**Fuente:** Autores

Con la información reflejada en la gráfica se puede evidenciar que del 100% de la población el 58% adquiere su mercancía a crédito para abastecer su negocio y poder cubrir con las necesidades de sus clientes permitiendo identificar la necesidad de manejar buenas prácticas contables ya que podrá cumplir con los plazos de pago establecidos y mantener una buena rotación de su inventario.

Teniendo en cuenta la información anterior y como en su mayoría las tiendas de barrio manejan sistema de crédito con sus proveedores ¿de qué forma lleva el control para realizar el pago de sus respectivas obligaciones.

**Gráfica N° 9:** Forma en la cual los tenderos llevan el control para pagos a sus proveedores

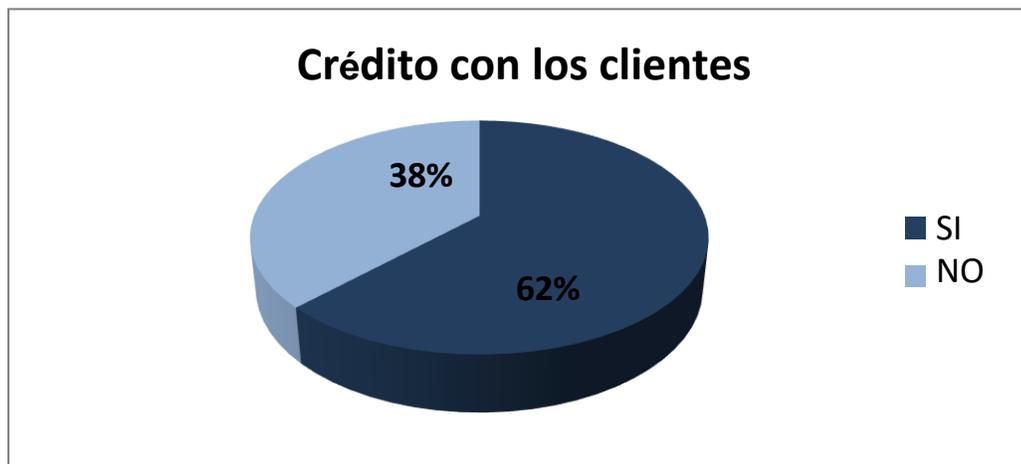


**Fuente:** Autores

El presente análisis está relacionado con la información recolectada en la pregunta anterior donde se observa un porcentaje significativo de la población que adquieren créditos con sus proveedores, de los cuales el 68% emplean las facturas recibidas como medio de control y el porcentaje restante lleva de manera inadecuada la verificación de dichas obligaciones.

¿Maneja sistema de crédito con sus clientes?

**Grafica N° 10: Sistema de crédito con los clientes**



**Fuente:** Autores

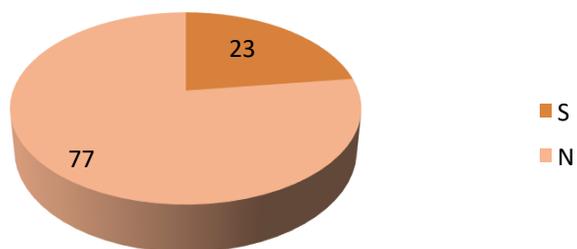
Con los datos recolectados en la encuesta se concluye que, en su mayoría, con un 62% de la población objeto de estudio brindan crédito a sus clientes y tan solo el 38% dicen no a la posibilidad de otorgar financiamiento a sus clientes debido a que no tienen una garantía de pago.

Teniendo en cuenta la información anterior y como en su mayoría las tiendas de barrio manejan sistema de crédito con clientes ¿de qué forma lleva el control para realizar el cobro.

**Grafica N° 12: Registro de entradas y salidas de sus mercancías**

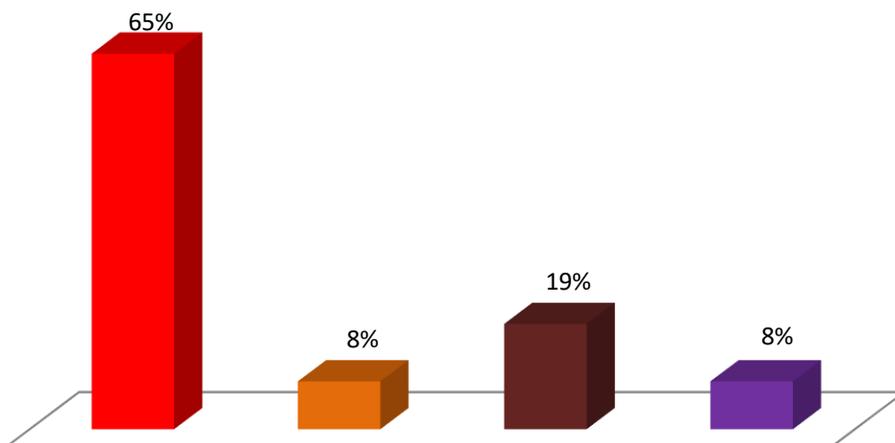
El 77% de la población objeto de estudio dice no tener un registro de entrada y salida de su mercancía, aunque ven la necesidad de hacerlo debido a que gran parte de los productos que comercializa son perecederos y por lo tanto tienen dificultad en conocer cuales están próximos a vencer y adicionalmente desconocen los saldos reales en sus inventarios.

## Entradas y salidas de



## Registro de cuentas por cobrar

- B. En el Cuaderno
- C. En libro de Contabilidad
- D. En la cabeza
- E. No tiene Control



**Fuente:** Autores

Del 100% de la población objeto de estudio que otorga crédito a sus clientes el 65% de estos llevan el registro de créditos por medio de anotaciones en un cuaderno siendo este un método no apto ni idóneo para tal función y el 35% restante prefieren llevar dicho registro en las demás opciones planteadas en las encuestas.

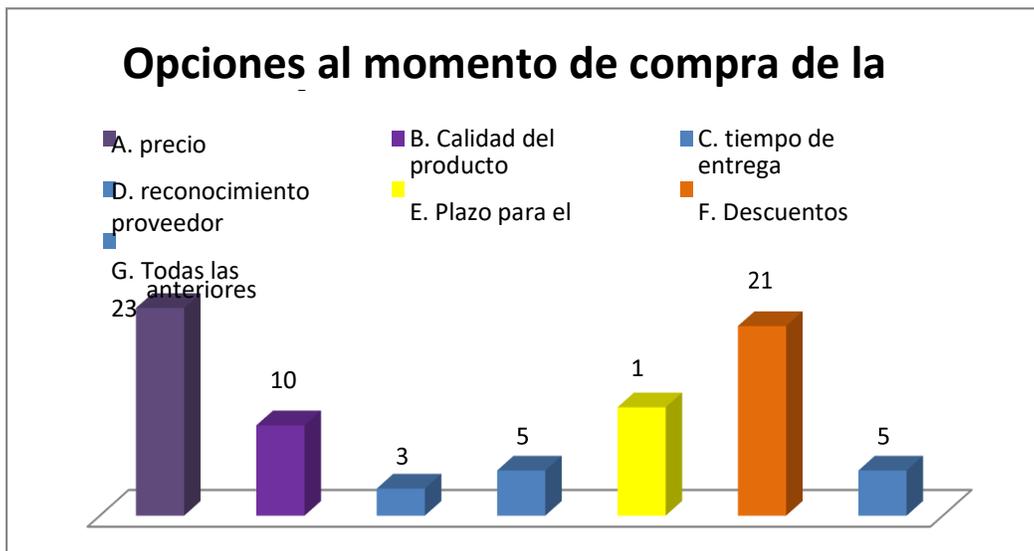
Al momento de realizar las compras a sus proveedores, ¿usted realiza cotizaciones para tener una mejor opción de compra?



**Fuente:** Autores

En la encuesta realizada a los tenderos del municipio del Guamo registrados en cámara de comercio, los cuales son la población objeto de estudio se logró concluir que el 82% de esta población realiza cotizaciones con los proveedores para comparar y escoger su mejor opción teniendo en cuenta que el precio y los descuentos como puntos de referencia a la hora de realizar compras con determinado proveedor.

**Grafica N° 14: Opciones a la hora de escoger el proveedor (s)**



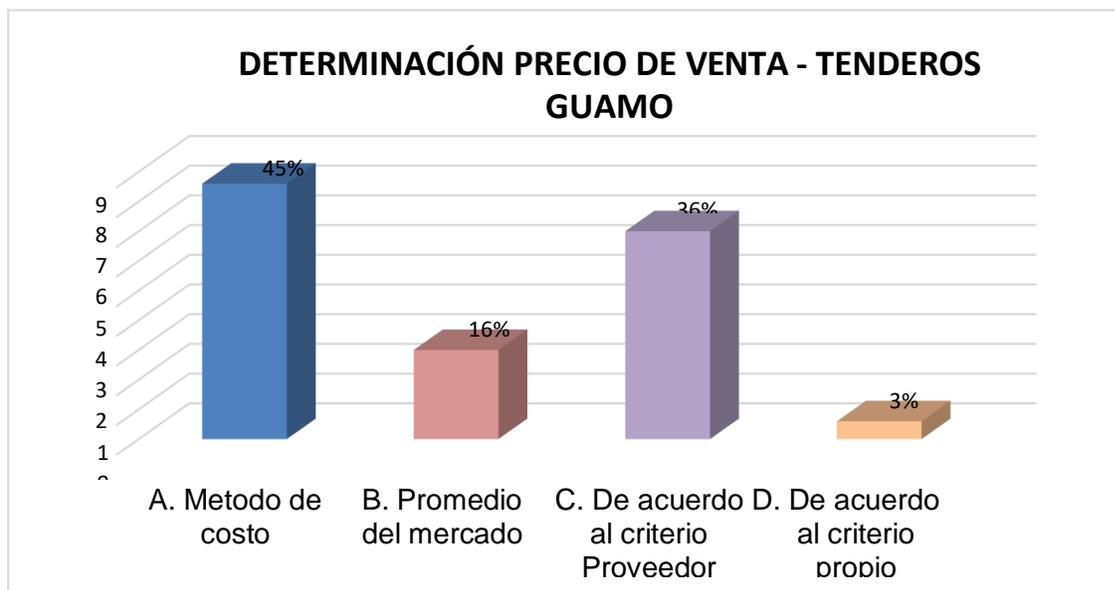
**Fuente:** Autores

En la encuesta realizada a los tenderos del municipio del Guamo registrados en cámara de comercio, los cuales son la población objeto de estudio se logró concluir que el 82% de esta población realiza cotizaciones con los proveedores para comparar y escoger su mejor opción teniendo en cuenta que el precio y los descuentos como puntos de referencia a la hora de realizar compras con determinado proveedor.

Teniendo en cuenta la información anterior y como en su mayoría las tiendas de barrio al momento de realizar sus comprar realizan cotizaciones ¿Qué tiene en cuenta al momento de escoger un proveedor?

¿Cómo determina usted el precio de venta de cada uno de sus productos?

**Grafica N° 15:** Ítems a la hora de determinar precio de venta



**Fuente:** Autores

Según el resultado tabulado en las 16 tiendas del barrio Alfonzo López del municipio del Guamo Tolima el 45% (8 tiendas) de la población objeto de estudio al momento de determinar el precio de venta de sus productos opta por el método de costo con el fin de tener cierto margen de utilidad, el 36% ( 6 tiendas ) tiene en cuenta el criterio del proveedor y tan solo 16% ( 2 tiendas) restante manifestó que la mejor opción para determinar el precio a sus mercancías es teniendo en cuenta el promedio de mercado o su criterio propio.

En estos momentos ¿su negocio recibe algún tipo de financiación?

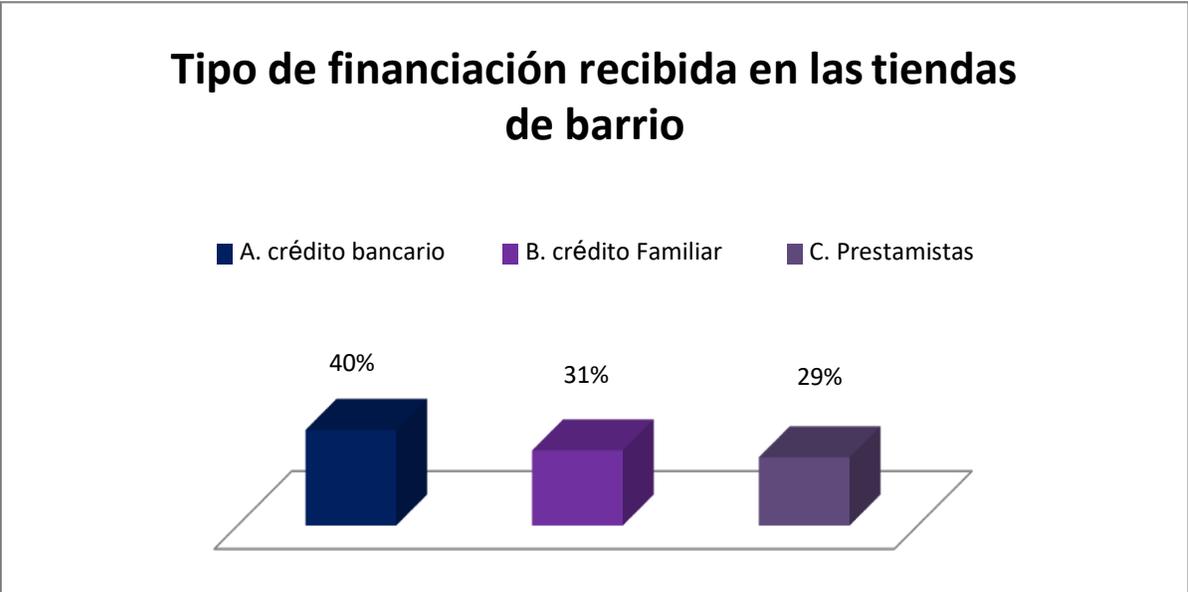
**Grafica N° 16:** Financiamiento en las tiendas del municipio del Guamo



**Fuente:** Autores

Teniendo en cuenta la información anterior y como tal el porcentaje de tenderos que se encuentran con algún tipo de financiación es minoritario, aun así, de dicho porcentaje

**Grafica N° 17:** Tipo de financiamiento



**Fuente:** Autores

Analizando las gráficas respectivas se evidencia que un 29% de los tenderos del

municipio del Guamo en el momento no tienen ningún tipo de financiación puesto que manifiestan no tener ningún apoyo por parte de los entes reguladores adicional sus ventas cada día disminuyen con la llegada de las tiendas de cadena y por ende tampoco podrían adquirir dichas obligaciones y por otra parte ese 61% restante por lo menos la cuarta parte cuenta con financiación ya sea adquirido por una entidad bancaria, un crédito familiar.

¿Le gustaría que se implantará una herramienta de fácil manejo para su negocio?

**Grafica N° 18:** Implementación de una herramienta para los tenderos de Guamo Tolima



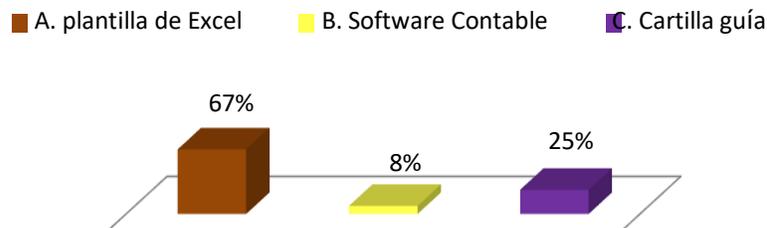
**Fuente:** Autores

De acuerdo con el resultado de la pregunta anterior un 62% de la población objeto de estudio está a favor de la implementación de una herramienta contable, que les permita llevar un buen control de sus recursos.

Teniendo en cuenta la gráfica anterior y con un 38% a favor de que se implemente una herramienta de fácil manejo, de las siguientes opciones se obtuvo:

**Grafica N° 19:** Herramienta a implementar en las tiendas de barrio

## Tipo de herramienta a implementar en las tiendas del Guamo del barrio Alfonso López



**Fuente:** Autores

Se aprecia que del 100% de la población objeto de estudio, un 67% opta por la implementación de una plantilla de Excel ya que consideran que sería una herramienta de gran ayuda para tener claridad en las cuentas de su negocio.

### CONCLUSIONES

Siendo los tenderos una parte fundamental en la economía de un municipio con el presente trabajo de investigación se logró generar un gran impacto a través de generarles una plantilla de Excel que puedan tener una organización adecuada de sus compras, ventas y registros (inventarios) de sus productos de tienda, puesto que en la mayoría de los tenderos encuestados mostraron su agradecimiento por tenerlos en cuenta ya que según ellos nunca los tenían en cuenta para brindarles ayuda para el crecimiento de su establecimiento, solo los tienen en cuenta para el pago de sus impuestos, si bien es cierto que existe normas que los reglamentan también debería de haber normas que brinden acompañamiento o porque no sostenimiento a aquellas tiendas que tienden a desaparecer producto de sus escasas ventas.

En la actualidad existe un nuevo modelo de tiendas, las cuales brindan un funcionamiento innovador hacia sus clientes, disminuyendo considerablemente los clientes a las tiendas tradicionales. Este nuevo modelo de tiendas son las famosas tiendas Ara, D-1 y Justo y Bueno tiendas que han tenido una expansión notoria e incluso han logrado llegar a aquellos municipios de los cuales muy pocos empresarios se atreverían a inventar por tal motivo existe una gran necesidad de apoyar y brindar a los tenderos una herramienta contable que les pueda dar la posibilidad de tener un mejor manejo de su establecimiento.

## REGISTRO DE SUS PRODUCTOS

	A	B	C	D	E	F	G	H
	Código	Descripción	Pieza, bolsa, lt, kg, etc	Tipo	Precio venta publico real	Producto minimo	Producto en almacen	¿Comprar?
1								
2	10001	cloro agranel	lt	agranel	\$ 15.00	50	30	solicitar material
3	10002	suavitel agranel momentos magicos	lt	agranel	\$ 13.00	200	30	solicitar material
4	10003	suavitel agranel bebe	unidad	agranel	\$ 54.00	25	30	Existencias suficientes
5	10004	pinol limon	pieza	original	\$ 54.00	3000	20	solicitar material
6	10005	pinol floral	Kg	original	\$ 78.00	31	20	solicitar material
7	10006	fabuloso limon	bolsa	original	\$ 58.00	10	20	Existencias suficientes
8	10007	fabuloso mar fresco	galon	original	\$ 45.00	400	0	solicitar material
9	10008	cloro agranel	galon	original	\$ 46.00	10	0	solicitar material
10	10009	suavitel agranel momentos magicos	galon	original	\$ 47.00	10	0	solicitar material
11	10010	suavitel agranel bebe	galon	original	\$ 48.00	10	0	solicitar material
12	10011	pinol limon	galon	original	\$ 49.00	10	0	solicitar material
13	10012	pinol floral	galon	original	\$ 50.00	10	0	solicitar material
14	10013	fabuloso limon	galon	original	\$ 51.00	10	0	solicitar material
15	10014	fabuloso mar fresco	galon	original	\$ 52.00	10	0	solicitar material
16	10015	cloro agranel	galon	original	\$ 53.00	10	0	solicitar material
17	10016	suavitel agranel momentos magicos	galon	original	\$ 54.00	10	0	solicitar material
18	10017	suavitel agranel bebe	galon	original	\$ 55.00	10	0	solicitar material
19	10018	pinol limon	galon	original	\$ 56.00	10	0	solicitar material
20	10019	pinol floral	galon	original	\$ 57.00	10	0	solicitar material
21	10020	fabuloso limon	galon	original	\$ 58.00	10	0	solicitar material
22	10021	fabuloso mar fresco	galon	original	\$ 59.00	10	0	solicitar material
23	10022	cloro agranel	galon	original	\$ 60.00	10	0	solicitar material
24	10023	suavitel agranel momentos magicos	galon	original	\$ 61.00	10	0	solicitar material
25	10024	suavitel agranel bebe	galon	original	\$ 62.00	10	0	solicitar material
26	10025	pinol limon	galon	original	\$ 63.00	10	0	solicitar material
27	10026	pinol floral	galon	original	\$ 64.00	10	0	solicitar material

## REGISTRO DE COMPRAS

	A	B	C	D	E	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
	Fecha	Código	Descripción	Unidad	Entrada	Precio compra unitario	Precio venta publico sugerido	Precio venta publico real	Total compra	Posible ganancia si se vende	%GANANCIA	Nombre Proveedor	Numero nota o factura proveedor	TOTAL COMPRA TICKET	TOTAL GANANCIA TICKET SI SE VENDE TODO EL PRODUCTO	%GANANCIA PROMEDIO POR TICKET
2	dom, 10/Nov/13	10001	cono agranel	l	10	\$ 2.50	\$ 5.00	\$ 15.00	\$ 25.00	\$ 12.50	90%	gunet	1000			
3	dom, 10/Nov/13	10002	susete agranel momentos magicos	l	10	\$ 5.00		\$ 13.00	\$ 50.00	\$ 8.00	90%	gunet	1000			
4	dom, 10/Nov/13	10003	susete agranel bebe	unidad	10	\$ 2.00		\$ 54.00	\$ 20.00	\$ 52.00	260%	gunet	1000			
5	dom, 10/Nov/13	10004	pdfi liron	pieza	10	\$ 5.00		\$ 54.00	\$ 50.00	\$ 49.00	90%	gunet	1000			
6	dom, 10/Nov/13	10005	pdfi foral	Kg	10	\$ 7.00		\$ 70.00	\$ 70.00	\$ 71.00	101%	gunet	1000			
7	dom, 10/Nov/13	10006	lebaloo liron	bolsa	10	\$ 4.00	\$ 8.00	\$ 50.00	\$ 40.00	\$ 54.00	135%	gunet	1000			
8	dom, 10/Nov/13													\$ 255.00	\$ 246.50	97%
9	lan, 11/Nov/13	10001	cono agranel	l	10	\$ 5.00		\$ 15.00	\$ 50.00	\$ 10.00	20%	casa vergas	534			
10	lan, 11/Nov/13	10002	susete agranel momentos magicos	l	10	\$ 0.00		\$ 13.00	\$ 0.00	\$ 5.00	6%	casa vergas	534			
11	lan, 11/Nov/13	10003	susete agranel bebe	unidad	10	\$ 7.00		\$ 54.00	\$ 70.00	\$ 47.00	87%	casa vergas	534			
12	lan, 11/Nov/13													\$ 82.00	\$ 62.00	76%
13	mar, 12/Nov/13	10001	cono agranel	l	10	\$ 5.00		\$ 15.00	\$ 50.00	\$ 10.00	20%	puma	125			
14	mar, 12/Nov/13	10002	susete agranel momentos magicos	l	10	\$ 6.00		\$ 13.00	\$ 0.00	\$ 7.00	52%	puma	125			
15	mar, 12/Nov/13	10003	susete agranel bebe	unidad	10	\$ 5.00		\$ 54.00	\$ 50.00	\$ 49.00	90%	puma	125			
16	mar, 12/Nov/13	10004	pdfi liron	pieza	10	\$ 6.00		\$ 54.00	\$ 50.00	\$ 49.00	90%	puma	125			
17	mar, 12/Nov/13	10005	pdfi foral	Kg	10	\$ 5.00		\$ 70.00	\$ 50.00	\$ 73.00	140%	puma	125			
18	mar, 12/Nov/13	10006	lebaloo liron	bolsa	10	\$ 4.00		\$ 50.00	\$ 40.00	\$ 54.00	135%	puma	125			
19	mar, 12/Nov/13													\$ 272.00	\$ 241.00	89%
20			◀ escribe código	...	10	\$ 2.00		0	\$ 20.00	\$ 2.00	-90%					
21			◀ escribe código	...	10	\$ 2.00		0	\$ 20.00	\$ 2.00	-90%					
22			◀ escribe código	...	10	\$ 2.00		0	\$ 20.00	\$ 2.00	-90%					
23			◀ escribe código	...	10	\$ 2.00		0	\$ 20.00	\$ 2.00	-90%					
24			◀ escribe código	...	10	\$ 2.00		0	\$ 20.00	\$ 2.00	-90%					
25			◀ escribe código	...	10	\$ 2.00		0	\$ 20.00	\$ 2.00	-90%					
26			◀ escribe código	...	10	\$ 2.00		0	\$ 20.00	\$ 2.00	-90%					
27			◀ escribe código	...	10	\$ 2.00		0	\$ 20.00	\$ 2.00	-90%					
28			◀ escribe código	...	10	\$ 2.00		0	\$ 20.00	\$ 2.00	-90%					
29			◀ escribe código	...	10	\$ 2.00		0	\$ 20.00	\$ 2.00	-90%					

### REGISTRO DE VENTAS

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
	Fecha	Código	Descripción	Pieza	Piezas vendidas	Precio venta publico real	Total venta por artículo	Total venta día	precio compra	total compra por artículo	total compra por día	GANANCIA	%GANANCIA	TOTAL GANANCIA DIA	%GANANCIA PROMEDIO POR DIA
2	dom, 10/nov/13	10001	cloro agranel	l		\$ 15.00	\$ 75.00		\$ 2.50	\$ 12.50		\$ 62.50	500%		
3	dom, 10/nov/13	10001	cloro agranel	l		\$ 15.00	\$ 60.00		\$ 2.50	\$ 15.00		\$ 75.00	500%		
4	dom, 10/nov/13	10001	cloro agranel	l		\$ 15.00	\$ 75.00		\$ 2.50	\$ 12.50		\$ 62.50	500%		
5	dom, 10/nov/13	10004	psol liron	pieza		\$ 54.00	\$ 270.00		\$ 5.00	\$ 25.00		\$ 245.00	900%		
6	dom, 10/nov/13	10005	psol loral	Kg		\$ 70.00	\$ 300.00		\$ 7.00	\$ 35.00		\$ 355.00	1014%		
7	dom, 10/nov/13	10006	fibuloso liron	bolsa		\$ 50.00	\$ 200.00		\$ 4.00	\$ 20.00		\$ 270.00	1350%		
8								\$ 1,190.00		\$ 120.00		\$ 1,070.00		892%	
9	lun, 11/nov/13	10003	susvite agranel bebe	unidad		\$ 54.00	\$ 270.00		\$ 2.00	\$ 10.00		\$ 260.00	2600%		
10	lun, 11/nov/13	10004	psol liron	pieza		\$ 54.00	\$ 270.00		\$ 5.00	\$ 25.00		\$ 245.00	900%		
11	lun, 11/nov/13	10005	psol loral	Kg		\$ 70.00	\$ 300.00		\$ 7.00	\$ 35.00		\$ 355.00	1014%		
12								\$ 930.00		\$ 70.00		\$ 860.00		1229%	
13	mar, 12/nov/13	10001	cloro agranel	l		\$ 15.00	\$ 75.00		\$ 2.50	\$ 12.50		\$ 62.50	500%		
14	mar, 12/nov/13	10002	susvite agranel momentos	l		\$ 10.00	\$ 65.00		\$ 5.00	\$ 25.00		\$ 40.00	100%		
15	mar, 12/nov/13	10003	susvite agranel bebe	unidad		\$ 54.00	\$ 270.00		\$ 2.00	\$ 10.00		\$ 260.00	2600%		
16	mar, 12/nov/13	10004	psol liron	pieza		\$ 54.00	\$ 270.00		\$ 5.00	\$ 25.00		\$ 245.00	900%		
17			◀ escribe código			0	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	0%		
18			◀ escribe código			0	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	0%		
19			◀ escribe código			0	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	0%		
20			◀ escribe código			0	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	0%		
21			◀ escribe código			0	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	0%		
22			◀ escribe código			0	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	0%		
23			◀ escribe código			0	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	0%		
24			◀ escribe código			0	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	0%		
25			◀ escribe código			0	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	0%		

**CERTIFICACIÓN DE REALIZACIÓN PRODUCTOS DE PARTICIPACIÓN  
CIUDADANA EN PROYECTOS DE CTel POR PARTE DEL GRUPO DE  
INVESTIGACIÓN SICOFAS DEL INSTITUTO TOLIMENSE DE FORMACIÓN  
TÉCNICA PROFESIONAL “ITFIP” CON LOS TENDEROS DEL BARRIO  
ALFONZO LOPEZ DEL MUNICIPIO DEL GUAMO TOLIMA**

La suscrita, **Nelsy Martínez Castillo**, mayor de edad, identificada con cedula de ciudadanía No. 28.741.140 expedida en la ciudad de Fresno Tolima suscrita en cámara de comercio según certificado adjunto, en representación de los Tenderos del Barrio Alfonso López del Municipio del Guamo Tolima.

**HACE CONSTAR QUE:**

Conforme al proyecto de acompañamiento y asesorías que realiza la Institución de Educación Superior ITFIP para solucionar necesidades de las comunidades y articulación con comunidades organizadas para el desarrollo de la investigación. Fue realizado el proyecto **“ANÁLISIS DEL MANEJO CONTABLE QUE LLEVAN LOS TENDEROS DEL BARRIO ALFONZO LOPEZ DEL MUNICIPIO DEL GUAMO TOLIMA”** desarrollado en el mes de octubre y noviembre de 2020.

Con el apoyo de los investigadores pertenecientes al grupo de investigación SICOFAS del ITFIP:

**JUAN PABLO MOSOS MARTINEZ C.C. 1.007.303.168 Estudiante de VII Semestre**  
**CRISTIAN CAMILO BOBADILLA OSORIO C.C. 1.070.618.337. Estudiante de VII Semestre**  
**LUIS FELIPE MAYORQUIN MORENO C.C. 1.007.402.392 Estudiante de VII Semestre**  
**ROBERT ALEXANDER GUZMAN C.C. 11.224.364 de Girardot. Contador Público**  
**ELIZABETH PALMA CARDOSO C.C. 30.312.275 de Manizales. Contador Público**

Procedieron a la identificación de las prácticas contables aplicadas por los Tenderos del barrio Alfonso López del Municipio del Guamo Tolima. En el marco del proyecto de investigación “Implementación y puesta en marcha del consultorio contable CONTAITFIP”

Que el desarrollo del proyecto realizado fue satisfactorio y cumplió con los objetivos propuestos, aportando a las necesidades del grupo de población descrita. Generando así un aporte al conocimiento y fortalecimiento frente el tema de los procesos contables que se realizan los microempresarios del sector de Tenderos seleccionados para la aplicación de los instrumentos de recolección de información para el análisis del manejo contable que se realizan en este tipo de negocios.

Para constancia se firma en Ibagué a los diez (5) días del mes de diciembre de 2020.



**Nelsy Martinez**  
**C.C. 28741140 de Fresno Tolima**  
**En representación de los Tenderos del Barrio Alfonso**  
**López Del Guamo Tolima**

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Bernal, 2000. Revista Escuela de Administración de Negocios Universidad EAN Colombia.
- Barrios, 2019. REVISTA INNOVA ITFIP, 6(1). 50-69 junio2020 "elementos clave de la innovación empresarial. Una revisión desde las tendencias contemporáneas"<http://www.revistainnovaitfip.com/index.php/innovajournal/article/view/78/163>
- Díaz, A., Rocha, K., & Cuesta, D. (2016) La tienda de barrio <https://repositorio.unibague.edu.co/jspui/bitstream/20.500.12313/194/1/TyR.6.9%20>
- Federación Nacional de Comerciantes (s.f) la importancia de las tiendas de barrio en Colombia. Disponible en: <http://www.fenalco.com.co/fenaltiendas/la-importancia-de-las-tiendas-de-barrio-en-Colombia>
- Figuroa, A., (2016) Análisis del Concepto de Ingreso desde la teoría contable y económica, que se encuentra presente en la regulación contable aplicada en Colombia en el año 2015. Disponible en: <http://bdigital.unal.edu.co/54177/1/1032425815.2016.pdf>
- Glass, Gene V ; y Hopkins, Kenneth D.1984. Statistical methods in education and psychology. Prentice-Hall (Englewood Cliffs, N.J.).Recuperado de :[http://www.spentamexico.org/v7-n2/7\(2\)187-197.pdf](http://www.spentamexico.org/v7-n2/7(2)187-197.pdf)
- González, 201. - Universidad del Valle, titulada "diseño de un sistema de información administrativo financiero y contable para las tiendas de barrio de buenaventura" <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/13153/0593758.pdf;jsessionid=097DB9C3CB6E203E66AE76F22E0A64D5?sequence=1>
- Gonzales P., 2004. Hacia una tipología de tenderos de Manizales (Colombia) Revista científica Pensamiento y Gestión, No 30 <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/2250>
- Morris, K., (2018) ¿Qué es un sistema de manejo de contabilidad? Disponible en: <https://www.cuidatudinero.com/13169907/que-es-un-sistema-de-manejo-de->
- Murillo, Y., Perdomo, D., & Silva, J. (2019) Identificación del manejo contable que llevan los tenderos del municipio de Guamo registrados en cámara de comercio a fin de diseñar una herramienta que permita sus buenas prácticas contables.
- Medina, G., (2013) Tesis administración básica para microempresa. Disponible en: [http://132.248.9.195/ptd2013/agosto/0700377/0700377\\_A1.pdf](http://132.248.9.195/ptd2013/agosto/0700377/0700377_A1.pdf)
- Peralta, 2014. Teoría contable: editorial fundamento de análisis en el ejercicio profesional y la práctica pedagógica <https://doctrina.vlex.com.co/vid/teoria-contable-fundamentos-analisis-648618477>

Paramo, D. (s.f). Un vistazo al fascinante mundo de las tiendas. Revista de periodismo científico intellecta, (edición003) disponible en: <https://www.uninorte.edu.co/web/intellecta/un-vistazo-al-fascinante-mundo-de-las-tiendas-de-barrio>

Rodríguez, M., (2015) Análisis de los procedimientos contables aplicados en la asociación movimiento comunal nicaragüense de Matagalpa en el año 2014. Disponible en: <http://repositorio.unan.edu.ni/1784/1/5324.pdf>

Redacción el Tiempo (2006) Los tenderos de barrio son un estratégico canal de distribución de las grandes industrias. Disponible en: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-3175470>

Salen, 2020. Revista dinero editorial “La tienda no se rinde <https://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/la-tienda-rinde/6238>

Universidad peruana los Andes. (S.F) Marco teórico de los costos. Disponible en: <https://www.coursehero.com/file/39578883/Fundamentos-de-Costos-7-46pdf/>

## ANEXOS

N°	RAZON SOCIAL	AÑO	DIR-COMERCIAL	EMAIL-COMERCIAL	NOM-PROP
1	TIENDA AMANYA	2019	CL 9 NO. 4 -85 BARRIO ALFONZO LOPEZ	yamile19692009@hotmail.com	OLAYA RUBIO YAMILE ESTHER
2	TIENDA DON ELOY	2019	CL 2 NO. 12 -15 BARRIO ALFONZO LOPEZ	amparorojas_@hotmail.com	ROJAS RODRIGUEZ GLORIA AMPARO
3	SOFINI	2019	CR 2 NO. 2- 10 BARRIO ALFONZO LOPEZ	inirida.vela@gmail.com	VELA BOCANEGRA INIRIDA ELIANA
4	DEUNA VILLA LINDA	2019	BARRIO ALFONZO LOPEZ	infoterpel@terpel.com	ORGANIZACION TERPEL S.A.
5	SUPERTIENDA DONDE ALEX	2019	CL 5 NO. 3 -12 BARRIO ALFONZO LOPEZ	guzmanalexander75@hotmail.com	GUZMAN OLIVEROS ALEXANDER
6	TIENDA D1 GUAMO	2019	CR 6 NO. 7-12 BARRIO ALFONZO LOPEZ	sandra.ariza@koba-group.com	KOBA COLOMBIA SAS
7	TIENDA L.M.	2019	CR 10 NO 5-05 BARRIO ALFONZO LOPEZ	nikolsofia410@hotmail.com	MONTEALEGRE LUIS
8	TIENDA MILENA DEL GUAMO	2019	CALLE 5 No.28 BARRIO ALFONZO LOPEZ	anamilenagutierrez79@hotmail.com	GUTIERREZ GUZMAN ANA MILENA
9	B&H LA ROSA	2019	CALLE 6 BARRIO ALFONZO LOPEZ	alejobaronlarosa@gmail.com	BARON SALAZAR NELSON ALEJANDRO
10	TIENDA DISUDI	2019	CR 13 NO. 9 -17 BARRIO ALFONZO LOPEZ	dianasuarez1985@hotmail.com	SUAREZ DIAZ DIANA
11	MINITIENDA EL CARMEN LA ABUELA	2019	CARRERA 2 A NRO.5B-16 BARRIO ALFONZO LOPEZ	rosa.lospibes@hotmail.com	GUTIERREZ DE RODRIGUEZ CARMENZA
12	CC MARKET EXPRESS	2019	CALLE 5 N.28 BARRIO ALFONZO LOPEZ	cristiancamilo9904@gmail.com	DIAZ SUAREZ CRISTIAN CAMILO
13	PARADOR ENEAL	2019	CR 17 NO 2-9 BARRIO ALFONZO LOPEZ	nilsonmorales.13@gmail.com	BOCANEGRA ACOSTA AMPARO
14	TIENDA LAS MARIAS DE JOSE	2019	CARRERA 2 NRO.3-44 BRR ALFONZO LOPEZ	josedejesusguzmanospina@gmail.com	GUZMAN OSPINA JOSE DE JESUS
15	SUPERTIENDA MATEO	2019	CR 4 NO. 7 -33 BARRIO ALFONZO LOPEZ	anamariagosa@hotmail.com	GOMEZ SAENZ ANA MARIA
16	TIENDA H PLUS	2019	CALLE 20 15 40 BARRIO ALFONZO LOPEZ	dmartinezm72@gmail.com	MARTINEZ MEDINA DORIS