



**ESTUDIO DE LA EMISIÓN O USO DE LA FACTURA DE VENTA EN LAS
TIENDAS O MINIMERCADOS DE LA COMUNA CUATRO DE LA CIUDAD DE
IBAGUÉ**

CHRISTIAN FÉLIX CARDOZO REYES

Corporación Universitaria Minuto de Dios
Vicerrectoría Regional Tolima y Magdalena Medio
Sede / Centro Tutorial Ibagué (Tolima)
Programa Contaduría Pública
Octubre de 2021

ESTUDIO DE LA EMISIÓN O USO DE LA FACTURA DE VENTA EN LAS TIENDAS
O MINIMERCADOS DE LA COMUNA CUATRO DE LA CIUDAD DE IBAGUÉ

CHRISTIAN FELIX CARDOZO RODRIGUEZ

Trabajo de Grado Presentado como requisito para optar al título de Contador Público

Asesor(a)
Sergio Carvajal Montiel

Corporación Universitaria Minuto de Dios
Vicerrectoría Regional Tolima y Magdalena Medio
Sede / Centro Tutorial Ibagué (Tolima)
Programa Contaduría Pública
Octubre de 2021

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de grado a Dios por darme la oportunidad de culminar mi proceso como profesional, inteligencia y sabiduría para desarrollar el proyecto, a mi esposa, mis padres, hermanos y cada uno de los docentes que me guiaron durante todo mi paso por el claustro universitario y ser apoyo incondicional para nunca desistir.

Christian Felix Cardozo Reyes

TABLA DE CONTENIDO

| | | |
|-----|---|----|
| 1 | INTRODUCCIÓN | 7 |
| 2 | MARCO TEÓRICO | 8 |
| 3 | JUSTIFICACIÓN..... | 12 |
| 4 | OBJETIVOS..... | 14 |
| 4.1 | Objetivo General | 14 |
| 4.2 | Objetivos Específicos..... | 14 |
| 5 | METODOLGÍA | 15 |
| 5.1 | Tipo de Investigación..... | 15 |
| 5.2 | Población..... | 16 |
| 5.3 | Instrumento | 17 |
| 5.4 | Muestra | 17 |
| 6 | ANÁLISIS DE RESULTADOS | 18 |
| 6.1 | Composición Legal y Cocimientos Básicos de la Factura de Venta | 21 |
| 6.2 | Sujetos a Sanciones y Capacitación para la Emisión de Facturas de Venta | 27 |
| 7 | CONCLUSIONES | 30 |
| 8 | BIBLIOGRAFÍA..... | 31 |
| 9 | ANEXOS..... | 32 |

LISTA DE GRÁFICAS

| | |
|---|----|
| Gráfica 1 Tipo de Negocio | 19 |
| Gráfica 2 Importancia del Encargado en el Negocio | 20 |
| Gráfica 3 Registro Único Tributario..... | 21 |
| Gráfica 4 Cámara y Comercio de Ibagué | 22 |
| Gráfica 5 Conocimiento de la Obligación a Facturar | 23 |
| Gráfica 6 Emisión de Documento Como Soporte de la Venta | 25 |
| Gráfica 7 Tipo de Documento que Emiten | 25 |
| Gráfica 8 Sujetos a Sanción..... | 27 |
| Gráfica 9 Tipo de Sanción..... | 27 |
| Gráfica 10 Capacitación en Factura de Venta | 28 |
| Gráfica 11 Tiempo de la Última Capacitación | 28 |

LISTA DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla 1 Barrios en Donde se Desarrollaron las Encuestas..... | 18 |
| Tabla 2 Importancia del Encargado del Negocio..... | 20 |
| Tabla 3 Registro Único Tributario..... | 22 |
| Tabla 4 Cámara y Comercio de Ibagué | 23 |
| Tabla 5 Conocimiento de la Obligación a Facturar | 24 |
| Tabla 6 Emisión de Documento Como Soporte de la Venta..... | 25 |

1 INTRODUCCIÓN

La factura de venta es aquel documento a través del cual se respalda o legaliza cualquier operación comercial, ya sea por la venta de bienes o por la prestación de un servicio; el código de comercio en el artículo 772 define la factura de venta como un título valor, que el vendedor o prestador del servicio podrá librar y entregar, o remitir al comprador o beneficiario del servicio, con el objetivo de que dicho documento certifique la operación de consumo efectuada.

Una factura de venta es un documento revelador, que hace constar la adquisición y entrega de un bien o servicio, por medio del cual se especifica la fecha de la operación, el nombre de la partes de la operación de consumo, la descripción del producto o servicio objeto del negocio, el valor del negocio, la forma de pago, entre otros conceptos, que se encuentran especificados como requisitos mínimos de una factura.

Frente a la factura, el emisor vendedor o prestador del servicio se encuentra en la obligación de expedir original y dos copias. Para todos los efectos legales derivados del carácter de título valor de la factura, el original firmado por el emisor y el obligado, será título valor negociable endosado por el vendedor, productor y/o emisor. Una de las copias se le entregará al obligado y la otra quedará en poder del emisor, para sus registros contables.

2 MARCO TEÓRICO

La factura de venta es el soporte contable en donde se relacionan los artículos o los servicios vendidos o comprados, además de los otros cargos o descuentos inherentes a la compra/ venta, como fletes, instalación de los artículos para su funcionamiento, bodegajes, cargue o descargue, descuentos aplicados y los impuestos que se causen en la transacción. Así mismo se describen las condiciones de pago; el original se le debe entregar al comprador, y se deben elaborar tantas copias como sean necesarias para archivo o los comprobantes de contabilidad y demás departamentos que los requieran para su control y manejo. (Vasquez Rodriguez, 2019)

El código de comercio en el Artículo No. 772 nos dice que Factura es un título valor que el vendedor o prestador del servicio podrá librar y entregar o remitir al comprador o beneficiario del servicio, aparte de eso No podrá librarse factura alguna que no corresponda a bienes entregados real y materialmente o a servicios efectivamente prestados en virtud de un contrato verbal o escrito.

Una factura una vez aceptada por el comprador o beneficiario del servicio, se considerará, frente a terceros de buena fe exenta de culpa que el contrato que le dio origen ha sido debidamente ejecutado en la forma estipulada en el título, así se expresa en el artículo 773 del Código de Comercio.

Es este el documento en el que se registran toda operación comercial ya sea por la prestación de un servicio o la enajenación de un bien, es el principal soporte con el que va a contar el comprador para exigir una garantía o si es obligado a llevar contabilidad para tenerla en cuenta según el beneficio económico como un costo o gasto deducible en su respectiva declaración de renta; aparte de esto la factura de venta es la principal herramienta para la adecuada administración de los inventarios y el debido registro contable en los sistemas, ya que en esta se debe explícitamente relacionar el producto, la unidad de medida, la cantidad, el valor unitario, los impuestos y el valor total.

En Colombia el estatuto tributario en su artículo 617 nos habla que la factura de venta debe expresamente llamarse “Factura de venta”. Además, quienes realizan transacciones de compra/venta tienen la obligación de expedir factura, la cual representa los siguientes beneficios de ley: Es un título valor, el cual se legitima en derecho, que obliga al pago por parte del deudor y puede ser negociado en el mercado (factoring), no necesita aceptación expresa, ya que se considera irrevocablemente aceptada una vez quede en firme, queda en firme después de diez días calendario de su presentación, la factura que no relacione la fecha de vencimiento se considera con plazo a treinta días; al igual en este mismo artículo encontramos los requisitos mínimos con los que debe de contar esta.

A partir del 2015 en el país la factura de venta electrónica toma una relevancia mayor que después de tantos años la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales pone en marcha el Sistema de Facturación Electrónica – SFE, desde que empezó a

funcionar este sistema este ha realizado constantes mejoras e incorporado nuevos documentos tributarios a este sofisticado esquema declarativo electrónico.

Un claro concepto acerca de la factura electrónica en este nuevo esquema de facturación es que es un Documento que soporta las transacciones de venta de bienes y servicios, el cual es generado electrónicamente y reemplaza al documento físico de la factura de venta, conservando el mismo valor legal que una factura en papel o por computador. Fue creado con el objetivo de evitar la evasión tributaria. (Vasquez Rodriguez, 2019)

Las facturas electrónicas deben ser aprobadas por la DIAN, garantizando la autenticidad de origen e integridad de contenido, ya que soportan las transacciones de compra y venta de bienes y/o servicios; los actores de la factura electrónica son: Facturador electrónico, Adquirente, Proveedor tecnológico y la DIAN.

La facturación electrónica llega al sistema tributario y fiscal del país como una opción y una oportunidad de avanzar en el mundo digital en el que ha entrado el mundo, ya que al realizar procesos por medios digitales agiliza el tiempo de respuesta y la disponibilidad inmediata de la información, además de este es una manera de ayudar a la conservación del medio ambiente con una menos utilización de papel para soportar todas estas operaciones comerciales.

El no cumplir con algo de lo mencionada anteriormente también lleva a las personas naturales y jurídicas a ser sujetos a sanciones, las cuales están consagradas en

los Artículos 665 y 652 del Estatuto Tributario en donde nos hablan de sanciones por no facturar y otra que es la sanción por expedir facturas sin requisitos.

3 JUSTIFICACIÓN

La factura de venta es uno de los documentos más importantes al momento de realizar una operación comercial, es por eso que todo aquel que desee o realice una actividad económica expida dicho documento respaldando lo realizado y dándole la respectiva legalidad.

Lo que se pretende con este trabajo es hacer un estudio acerca de la emisión de la factura de venta en las tiendas y mini mercados de la ciudad de Ibagué o como también se les conoce como pequeños comerciantes, con la aplicación de la factura de venta electrónica el tema se ha convertido aún de mayor importancia teniendo en cuenta la relación directa que se tiene entre el emisor, la DIAN y el receptor de a factura.

Aún nos encontramos con negocios como estos en los que no expiden facturas, y si expiden éstas no cumplen con los requisitos legales o simplemente nos entregan un tiquete pos o de máquina registradora, lo cual no es válido ya como soporte y por ende si alguien en algún momento pretende legalizar una compra con este último documento no será válido para la DIAN.

Se quiere con este estudio crear conciencia en los comerciantes de lo necesario e importante que es emitir correctamente una factura de venta, y es que no simplemente para beneficio del comprador sino también del vendedor porque este le va a permitir

ejercer un control sobre sus operaciones comerciales, administración de inventarios y seguimiento de ventas.

4 OBJETIVOS

4.1 Objetivo General

Establecer de qué manera o forma las tiendas y/o mini mercados de la ciudad de Ibagué están emitiendo las facturas de venta y si están cumpliendo con todos los requisitos legales.

4.2 Objetivos Específicos

- Determinar cuántas son las tiendas y mini mercados en la ciudad de Ibagué.
- Investigar la manera en que los comerciantes respaldan o soportan sus operaciones comerciales (ventas) y cuáles son los errores más comunes al emitir estos soportes.
- Indagar acerca de las sanciones que se generan por el no cumplimiento de expedición de la factura de venta y si alguno de estos comerciantes han sido acreedores de estas.

5 METODOLGÍA

5.1 Tipo de Investigación

Para llevar a cabo la presente investigación en la emisión o el uso de las facturas de venta en las tiendas y mini mercados en la ciudad de Ibagué, el tipo de investigación a realizar es descriptiva, ya que se va a realizar una recolección de datos e información que nos va a permitir tener una perspectiva de la problemática, porque como no lo dice el blog de PSICOLOGIA Y MENTE, 2019 Se entiende por investigación cualitativa aquella que se basa en la **obtención de datos en principio no cuantificables**, basados en la observación. Aunque ofrece mucha información, los datos obtenidos son subjetivos y poco controlables y no permiten una explicación clara de los fenómenos. Se centra en aspectos descriptivos.

La investigación no es experimental, puesto que no vamos a manipular de ninguna manera a ninguno de los actores, lo único que se busca es establecer el nivel de conocimientos que tienen los dueños o encargados de estos negocios en cuanto es la emisión de facturas de venta.

Un enfoque adicional que se le dará a la investigación es cuantitativo, puesto que al recolectar una información también se va buscar hacer un análisis basado en datos numéricos o porcentuales, para tener una percepción más detallada de los conocimientos de los encuestados en el tema tratado. La investigación cuantitativa Es la investigación que utiliza cualidades numéricas. Suele ser la más frecuente en el mundo de las ciencias puras. Tiende a ser muy predictiva. Utiliza como métodos fundamentales las encuestas

en la medición de magnitudes. Se apuntala mucho en la utilización de experimentos controlados. Los resultados tienden a ser generalizados, nunca se considera con resultados específico de un determinado momento o situación (CENTRO DE ESTUDIOS CERVANTINOS, 15).

La clave para lograr los objetivos estará en la composición de la encuesta y formulación de las preguntas, ya que esta deberá estar diseñada de tal forma que nos logre suministrar la información lo más detallada posible y nos ayude a responder interrogantes acerca de la mala emisión de las facturas de venta, para así poder emitir una conclusión acertada.

La encuesta será desarrollada de manera digital ya que esta nos permite una recolección más rápida y ágil de la información, y también se busca con esto realizar una tabulación más precisa y sin dejar atrás la contribución al medio ambiente con la no utilización de papel durante el desarrollo de dicha actividad.

5.2 Población

La población de nuestra investigación estará conformada por las tiendas y/o mini mercados de la comuna cuatro de la ciudad de Ibagué, será una población bastante interesante de investigar toda vez que son negocios que en muchos casos no cumplen ni siquiera con el mínimo de requisitos legales.

5.3 Instrumento

Como fuente principal tendremos la encuesta la cual estará dirigida a estos pequeños negocios que prestan un servicio a la comunidad; y como fuente secundaria nos apoyaremos en textos, libros y revistas que ya hayan tocado el tema y nos permita tener realizar un análisis de los resultados más conceptualizado.

5.4 Muestra

Según el boletín No. 1 de Junio 2021 publicado por la Cámara de Comercio de Ibagué, dentro de las actividades económicas con mayor concentración de empresas en el 2020 estaban las Tiendas, Supermercados y Mini mercados de Barrio con un total de 2.255 empresas. (CAMARA DE COMERCIO DE IBAGUÉ, 2021)

En aras de obtener la muestra se va a tomar como referencia un estudio previo hecho por estudiantes de la Universidad del Tolima en la comuna cuatro de la ciudad de Ibagué por (SAAVEDRA Y CRUZ, 2020) en el cual a través de un muestreo aleatorio simple (M.A.S) pudieron determinar que en la comuna cuatro de la ciudad de Ibagué hay un total de 197 tiendas y mini mercados, las cuales serán las elegidas para hacer nuestra recolección de información a través de la encuesta.

6 ANALÍISIS DE RESULTADOS

El presente análisis de resultados se realiza después de desarrollar un trabajo de campo en las tiendas de la comuna cuatro de la ciudad de Ibagué, mediante una encuesta compuesta por 12 preguntas con el fin de conocer si están actualizados o emiten facturas de venta en el desarrollo de su actividad económica; de igual manera nos apoyamos en 11 gráficos porcentuales los cuales harán que los análisis sean más objetivos.

Antes de iniciar el análisis es importante prever la distribución geográfica de los encuestados dentro de la comuna cuatro, lo cual se ve reflejado en la siguiente tabla:

Tabla 1 Barrios en Donde se Desarrollaron las Encuestas

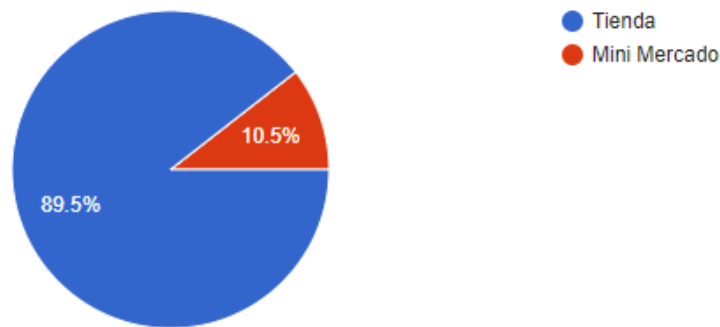
| BARRIO | ENCUESTADOS | PARTICIPACIÓN |
|---------------------------|-------------|----------------|
| Alfonso López | 6 | 3,16% |
| Barzal | 1 | 0,53% |
| Calarca | 23 | 12,11% |
| Caracoli | 1 | 0,53% |
| Conj. Balcones de Navarra | 1 | 0,53% |
| Conj. Bosque Real | 1 | 0,53% |
| Cordoba | 4 | 2,11% |
| Gaitan | 35 | 18,42% |
| Jose Maria Cordoba | 1 | 0,53% |
| La Castilla | 5 | 2,63% |
| La Granja | 1 | 0,53% |
| Limonar | 7 | 3,68% |
| Piedra Pintada | 22 | 11,58% |
| Pijao | 3 | 1,58% |
| Restrepo | 30 | 15,79% |
| San Antonio | 14 | 7,37% |
| San Carlos | 6 | 3,16% |
| San Luis Gonzaga | 6 | 3,16% |
| Torre Molinos | 1 | 0,53% |
| Triunfo | 11 | 5,79% |
| Urb. Sorrento | 3 | 1,58% |
| Villa Marlen | 8 | 4,21% |
| TOTAL | 190 | 100,00% |

Fuente: Elaboración Propia

Tipo De Negocio Y Relación De La Persona Encargada

Es necesario en un principio indagar acerca del tipo de negocio que se tiene y de quien es la persona que se encarga de su operación la mayor parte del tiempo, por eso analizaremos las gráficas 1 y 2 que nos muestra una información clara y precisa.

Gráfica 1 Tipo de Negocio

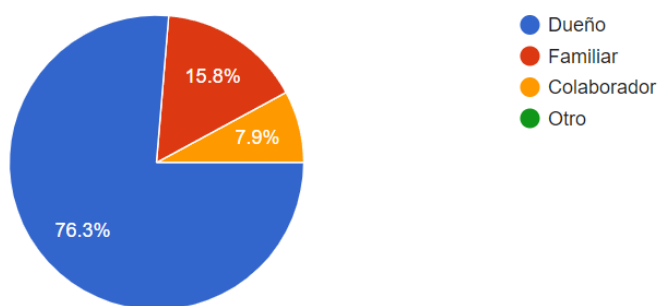


Fuente: Google Forms

Nos encontramos con un alto porcentaje de tiendas con un 89,5% y tan solo el 10,5% son Mini Mercados, esto debido a la ubicación geográfica de la comuna en estudio toda vez que la mayoría de sus barrios son conocidos como populares y donde el tipo de negocio más reconocido durante años son las tiendas y son a las que acuden en muchas ocasiones las personas para abastecerse de víveres.

Además de lo anterior es claro que para emprender con un Mini Mercado se requiere de más capital y recurso humano por lo que es más complejo y requiere más años de desarrollo.

Gráfica 2 Importancia del Encargado en el Negocio



Fuente: Google Forms

Tabla 2 Importancia Del Encargado Del Negocio

| ENCARGADO | ENCUESTADOS |
|----------------------|-------------|
| Colaborador | 15 |
| Mini Mercado | 13 |
| Tienda | 2 |
| Dueño | 145 |
| Mini Mercado | 3 |
| Tienda | 142 |
| Familiar | 30 |
| Mini Mercado | 4 |
| Tienda | 26 |
| Total general | 190 |

Fuente: Elaboración Propia

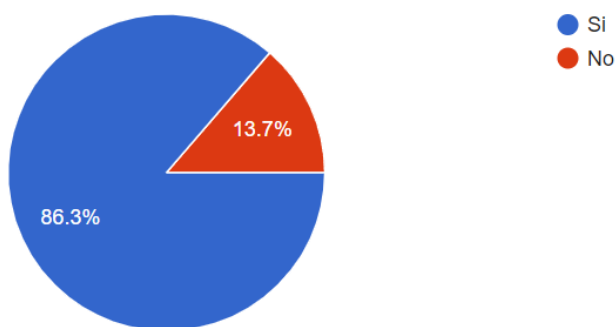
En su mayoría la persona encargada y quien estuvo dispuesta a responder la encuesta eran los dueños de los negocios y queda claro en la Gráfica No. 2 ya que vemos que el 76,3% contestaron ser dueños, y es que este se pudo observar en el trabajo de campo ya que en muchas ocasiones las personas que atienden los negocios manifestaron

que esta fue la única fuente de ingreso que encontraron antes las tasas de desempleo que presenta la ciudad y la falta de oportunidades.

6.1 Composición Legal y Cocimientos Básicos de la Factura de Venta

Es importante en el desarrollo del análisis centrarnos en si los negocios tienen algunos de los documentos básicos que se requieren para el desarrollo de una actividad económica como los son el Registro Único Tributario (RUT) y la afiliación en Cámara y Comercio de Ibagué; de igual manera nos adentramos a saber que tanto saben las personas encuestadas acerca de si saben o no de estar obligados a expedir factura de venta y si expiden con qué tipo de documento y para eso vamos a tomar como referencia las siguientes gráficas resultado de las encuestas.

Gráfica 3 Registro Único Tributario



Fuente: Google Forms

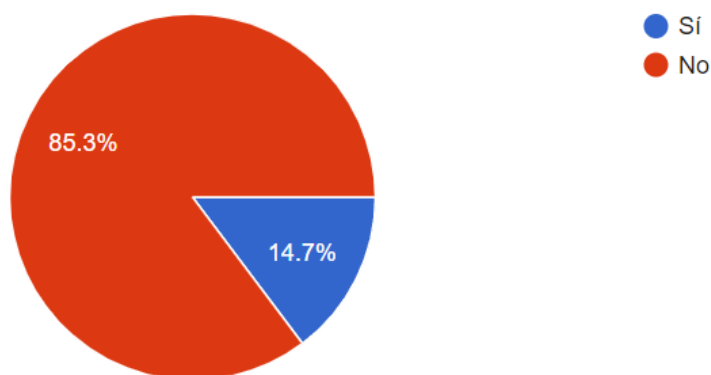
Tabla 3 Registro Único Tributario

| RUT | ENCUESTADOS |
|----------------------|-------------|
| No | 26 |
| Tienda | 26 |
| Si | 164 |
| Mini Mercado | 20 |
| Tienda | 144 |
| Total general | 190 |

Fuente: Elaboración Propia

Al ver el resultado de la anterior gráfica es fácil deducir que más del 86% de los encuestados cuentan con este registro y esto es muchas ocasiones se debe a lo fácil que es obtener este registro con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y que además no tiene ningún costo; además se puede apreciar que todas los Mini Mercados cuentan con este y se debe a la formalidad que estos ya tienen al formar un negocio más grande que una tienda.

Gráfica 4 Cámara y Comercio de Ibagué



Fuente: Google Forms

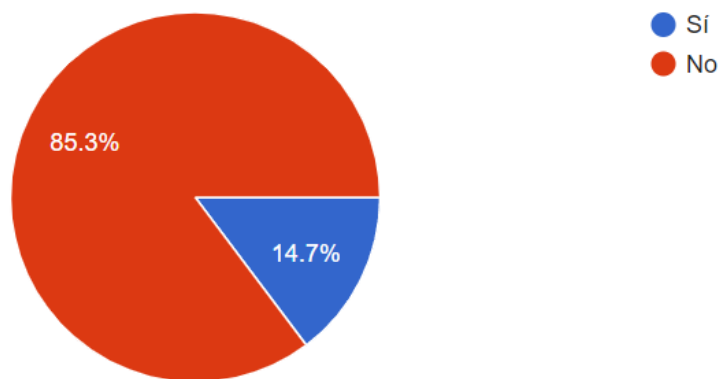
Tabla 4 Cámara y Comercio de Ibagué

| CAMARA Y COMERCIO | ENCUESTADOS |
|----------------------|-------------|
| Mini Mercado | 20 |
| No | 2 |
| Sí | 18 |
| Tienda | 170 |
| No | 160 |
| Sí | 10 |
| Total general | 190 |

Fuente: Elaboración Propia

A diferencia del anterior análisis acá si nos encontramos con una negativa para realizar la inscripción en la Cámara y Comercio de Ibagué ya que más del 85% manifestaron no estar registrados allí y que en su mayoría son las tiendas como se puede observar en la tabla No. 4, y se debe a los costos que requiere hacer el registro y además de la renovación anual que se debe realizar.

Gráfica 5 Conocimiento de la Obligación a Facturar



Fuente: Google Forms

Tabla 5 Conocimiento de la Obligación a Facturar

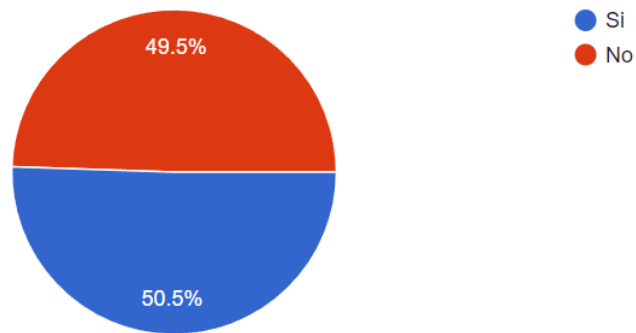
| OBLIGACIÓN A FACTURAR | ENCUESTADOS |
|------------------------------|--------------------|
| Mini Mercado | 20 |
| No | 2 |
| Sí | 18 |
| Tienda | 170 |
| No | 140 |
| Sí | 30 |
| Total general | 190 |

Fuente: Elaboración Propia

Al observar el resultado anterior es claro que las personas que están en este sector económico saben poco o nada de la obligación a facturar ya que más del 80% manifiestan no saber si son obligados, y esto se presenta debido a que en la mayoría de los casos las personas inician con este negocio como un impulso para generar ingresos pero no se preocupan por informarse por aspectos básicos y legales como estos. Una tendencia que se marca aquí es que de las 170 tiendas que hay solo 30 manifiestan que saben si están obligados a facturar es decir el 18% del total de tiendas.

Con lo anterior no se está afirmando que todos los que respondieron que si sabían acerca de la obligación de facturar estén obligados porque algunos de ellos manifestaron en que sabían acerca de la obligación es decir una respuesta afirmativa pero esto no quiere decir que sean responsables a generes algún soporte de venta.

Gráfica 6 Emisión de Documento Como Soporte de la Venta



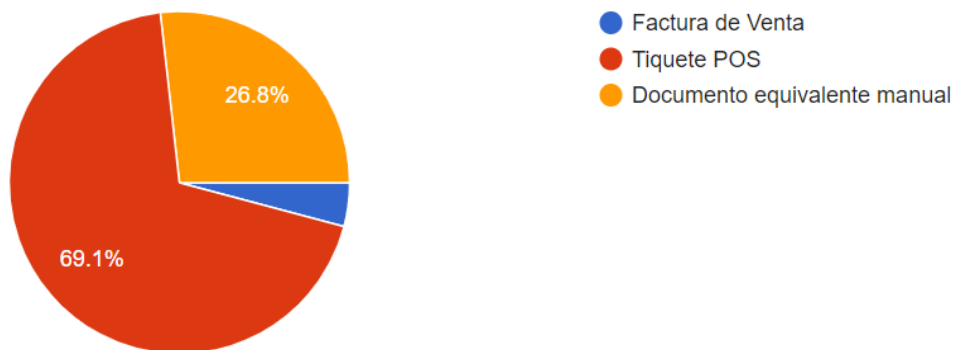
Fuente: Google Forms

Tabla 6 Emisión de Documento Como Soporte de la Venta

| EMISIÓN DE DOCUMENTO | ENCUESTADOS |
|----------------------|-------------|
| Mini Mercado | 20 |
| No | 2 |
| Si | 18 |
| Tienda | 170 |
| No | 92 |
| Si | 78 |
| Total general | 190 |

Fuente: Elaboración Propia

Gráfica 7 Tipo de Documento que Emiten



Fuente: Google Forms

Siguiendo con nuestra investigación nos encontramos que un poco más del 50% de los encuestados nos dicen que si emiten documentos como soporte de venta y se pudo observar que los Mini Mercados en su totalidad si emiten y las tiendas en su mayoría no lo hacen porque son negocios creados en un tipo de clandestinidad en el cual no se preocupan por iniciar con aspectos legales como estos.

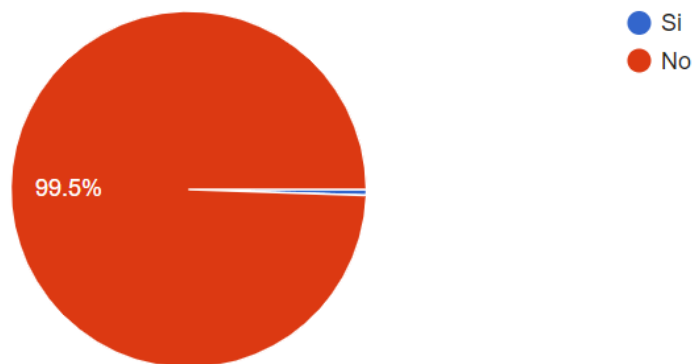
Aunque en la pregunta anterior varias hayan manifestado que no saben si están o no obligados a facturar en este punto se puede deducir que a pesar de esa condición los tenderos que quienes en su mayoría son los que no saben emiten algún tipo de documento para soportar las ventas y es que algunos manifestaban que lo hacían para temas de control de ventas diarias y para saber el tipo de producto que se vende para hacer pedidos de estos.

Y dentro de estos que manifestaron si emitir documentos nos analizamos que el 69,1% dicen emitir tiquetes POS, que en muchos casos son estos tiquetes que emiten las máquinas registradoras; y por otro lado quienes manifestaron emitir Factura de Venta son los Mini Mercados con un 4,1% quienes ya en aras de tener un negocio con proyección ya cuentan con un sistema de facturación el cual les permite facilitar este tema y entrar en la legalidad.

6.2 Sujetos a Sanciones y Capacitación para la Emisión de Facturas de Venta

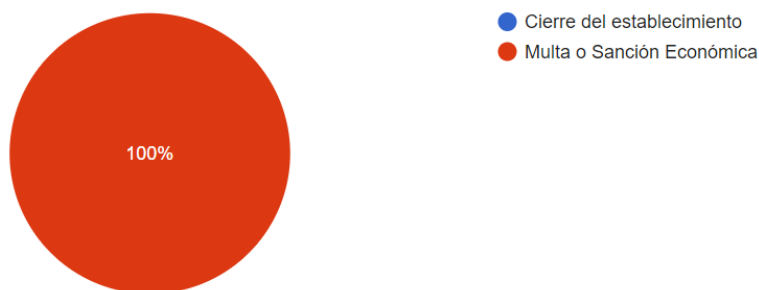
Al seguir avanzando con el tema llegamos a un punto clave y el cual es saber si alguna de estas personas o negocios ha sido sujeto a algún tipo de sanción y de ser así a que sanción fueron acreedores; y por último saber si estos han recibido capacitación acerca del tema y más o menos cuando fue la última que recibieron.

Gráfica 8 Sujetos a Sanción



Fuente: Google Forms

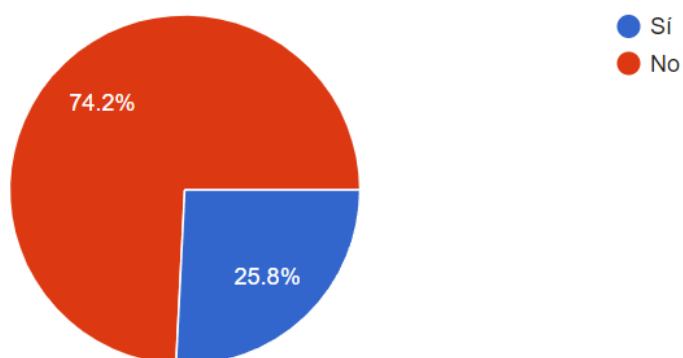
Gráfica 9 Tipo de Sanción



Fuente: Google Forms

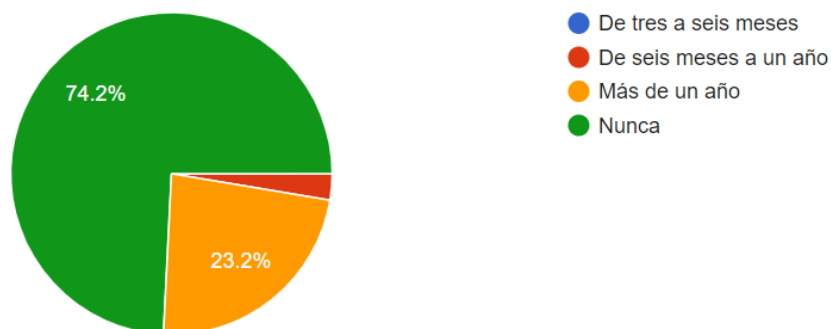
Es poco lo que hay que entrar a analizar aquí, ya que de los 190 encuestados solo el 0,5% que equivale a una persona encuestada manifiesta que fue sujeta a una sanción por emitir de forma incorrecta la factura de venta y que el tipo de sanción fue económica; lo que si deja entre dicho esto es el poco control de las autoridades competentes con este tema de legalidad que se sabe deben de cumplir toda persona que inicia a desarrollar una actividad económica en el territorio nacional.

Gráfica 10 Capacitación en Factura de Venta



Fuente: Google Forms

Gráfica 11 Tiempo de la Última Capacitación



Fuente: Google Forms

Muchos de los resultados anteriormente analizados se vienen a entender en esta última sección de la investigación y del por qué se dieron, ya que vemos que solo el 25,8% de los encuestados han recibido en algún momento una capacitación del tema y de estos el 23,2% manifiestan que ha sido ya hace más de un año por lo cual se pueden considerar en este momento personas que están desactualizadas del tema.

Es por eso importante volver a traer en mención el olvido en el que esta este sector por parte de los entes gubernamentales encargados de ejercer control y orientación tributario y contable, ya que estas personas en su mayoría se encuentran en un total desconocimiento de como emitir correctamente una factura de venta y que también se encuentran vulnerables a ser sujetos de una sanción por no cumplir con este requisito legal, aunque no podemos olvidar que también es responsabilidad de quien ejerce una actividad económica el orientarse y actualizarse de todo lo que le compete como actor económico en el sector al que pertenezca.

7 CONCLUSIONES

Mediante la presente investigación abordamos un sector económico que está muy presente en la vida de todos los consumidores ya que en cada esquina encontramos una tienda o mini mercado de barrio; y un tema bastante importante de analizar hace referencia a la emisión de la factura de venta esto debido a que como son negocios creados desde el impulso de personas buscando una forma de generar ingresos.

Se pudo concluir que este tipo de negocios no tienen dentro de sus prioridades emitir un documento que soporte la venta de un bien, y esto se presenta en muchas ocasiones por la falta de capacitación o actualización referente al tema y es que muchos de ellos solo se deciden a vender y no controlar sus ventas, ya que sus registros son llevados en cuadernos de manera manual y quienes emiten documentos algunos no están obligados pero deciden hacerlo por llevan un registro diario de sus ventas ya sea a través de una máquina registradora y en su defecto un software de facturación pero el cual solo fue visto en algunos de los mini mercados.

De igual manera se pudo deducir que solo uno de los encuestados manifestó haber sido sujeto a una sanción por no emitir factura de venta y lo que lleva a pensar que los entes de control al momento de adentrarse a realizar las debidas fiscalizaciones en este sector económico esto en aras de brindar una disminución en la evasión de impuestos.

8 BIBLIOGRAFÍA

CAMARA DE COMERCIO DE IBAGUÉ. (2021). "DINÁMICA EMPRESARIAL DE LA JURISDICCIÓN DE LA CAMARA DE COMERCIO DE IBAGUÉ 2020". *Boletín No. 1 Junio 2021*, 14.

CENTRO DE ESTUDIOS CERVANTINOS. (2019 de 10 de 15). *15 TIPO DE INVESTIGACIONES Y SUS CARACTERISTICAS*. Obtenido de 15 TIPO DE INVESTIGACIONES Y SUS CARACTERISTICAS: <https://www.centroestudioscervantinos.es/tipos-de-investigacion-y-caracteristicas>

PSICOLOGIA Y MENTE. (31 de 01 de 2019). *PSICOLOGIA Y MENTE*. Obtenido de <https://psicologiaymente.com/miscelanea/tipos-de-investigacion>

SAAVEDRA Y CRUZ. (2020). *Diagnóstico y Propuesta de Mejoramiento de las Estrategias de Mercadeo; implementadas por las Tiendas de Barrio Ubicadas en la Comuna 4 del Municipio de Ibagué, para el Incremento de Ventas, Frente a la Crisis Económica Generada por la Pandemia del Corona*. Ibagué.

Vasquez Rodriguez. (2019). *CONTABILIDAD PARA PYMES: FUNDAMENTOS BASADOS EN NORMAS INTERNACIONALES*. En V. Rodriguez, *CONTABILIDAD PARA PYMES: FUNDAMENTOS BASADOS EN NORMAS INTERNACIONALES*. BOGOTÁ: ECOE EDICIONES.

9 ANEXOS

ENCUESTA SOBRE FACTURACIÓN O DOCUMENTOS USADOS COMO SOPORTE EN LA VENTA DE BIENES EN LAS TIENDAS DE BARRIO Y MINI MERCADOS DE LA COMUNA 4 DEL MUNICIPIO DE IBAGUÉ

La presente encuesta tiene como objetivo conocer cuáles son los documentos que emiten para soportar la venta de bienes en las tiendas de la comuna 4 del Municipio de Ibagué. Es menester aclarar que, estos datos serán utilizados para un proyecto de investigación de la Corporación Universitaria Minuto de Dios.

Teniendo en cuenta lo anterior, se le solicita de manera muy amable diligenciar la siguiente encuesta:

1. Barrio al que pertenece dentro de la comuna

R// _____

2. Su negocio es:

- Tienda
- Mini mercado

3. En el negocio es usted:

- Dueño
- Familiar
- Colaborador
- Otro

4. ¿El negocio cuenta con Registro Único Tributario?

- Si
- No

5. ¿Se encuentra el negocio matriculado en Cámara y Comercio?

- Si
- No

6. ¿Sabe usted si está obligado a facturar?

- Si
- No

7. ¿En el establecimiento emiten documento como soporte de la venta?

- Si

- No

8. Si la respuesta anterior fue afirmativa, ¿Qué tipo de documento emiten?

- Factura de venta
- Tiquete POS
- Documento equivalente manual

9. ¿Ha sido sujeto a algún tipo de sanción por no emitir factura o emitirla de forma incorrecta?

- Si
- No

10. Si la respuesta anterior fue SI, ¿Qué tipo de sanción le fue impuesta?

- Cierre de Establecimiento
- Multa sanción económica

11. ¿Se han capacitado en establecimiento de la forma correcta de emitir las facturas de venta?

- Si
- No

12. ¿Hace cuánto recibió capacitación acerca de la emisión de factura de venta?

- De tres a seis meses
- De seis meses a un año
- Más de un año
- Nunca