

Fortalecimiento de capacidades contables y financieras para la
formalización de pequeños comerciantes en san Andresito centro Popayán y su entorno
comercial.

Autor: Jhonny Mauricio Gómez Gómez

Corporación universitaria Comfacauc

Unicomfacauc

Facultad Ciencias Empresariales

Programa de Contaduría Pública

Popayán

2025

Fortalecimiento de capacidades contables y financieras para la
formalización de pequeños comerciantes en san Andresito centro Popayán y su entorno
comercial.

Jhonny Mauricio Gómez Gómez

Trabajo de grado presentado para optar el título de
Contador Público

Director

Dennis Augusto Lara

Corporación Universitaria ComfacaUCA UnicomfacaUCA

Facultad De Ciencias Empresariales

Popayán

2025

Dedicatoria

A Dios, primero que todo por darme la oportunidad de vivir y experimentar la vida en toda su plenitud, por guiarme y protegerme en cada paso que doy, por llenarme de bendiciones y darme la fuerza para seguir adelante.

A mis padres, por ser mi apoyo incondicional, por su dedicación y sacrificio, por creer en mí en cada momento, por enseñarme a ser fuerte y a nunca rendirme.

A mi mismo porque me he esforzado mucho para lograr todas mis metas al largo de mi vida, me admiro por ser tan fuerte

Jhonny Mauricio Gómez

Tabla De Contenido

Contenido

Modalidad trabajo de grado.....	7
Resumen	7
1-Introduccion	8
2-Planteamiento del problema	9
3-Objetivos	12
4-Marco teórico	13
5-Metodología.....	19
6-Resultados.....	24
7 -Encuesta de satisfacción	64
8 -Conclusiones	67
9- Recomendaciones a futuro	67
10 -Referencias.....	68
11-Anexos	70

Lista De Tablas

Tabla 1 diseño metodológico21

Tabla 2 proyecciones.....47

Tabla 3 resumen de hallazgos48

Tabla 4 cronograma de implementación51

Tabla 5 recursos utilizados.....61

Lista De Figuras

grafica 1.registro de ventas.....	26
grafica 2.asesoria contable	27
grafica 3.metodo de registro.....	28
grafica 4.tipo de financiamiento.....	29
grafica 5.calculo de impuestos	30
grafica 6.acceso a creditos bancarios	31
grafica 7.beneficios de formalisacion.....	32
grafica 8.infomacion sobre financiamiento	33
grafica 9.requisitos bancarios	34
grafica 10.afectacion a la imagen de popayan.....	35
grafica 11.temas de capacitacion.....	36
grafica 12.mejorar la gestion de su negocio	37
grafica 13.asesoria para la formalisacion de su negocio	38
grafica 14.tramites para la formalizacion	39
grafica 15.capacitacion sobre contabilidad y finanzas	40
grafica 16.impedimentos para la fomalizacion del negocio	41
grafica 17.capacitacion en el manejo de impuestos y registros contables	42
grafica 18.beneficios de la econimia formal	43
grafica 19.limitaciones de pportunidades para su negocio.....	44

Modalidad trabajo de grado

Resumen

A nivel nacional, la informalidad en Colombia es un fenómeno significativo que afecta a una gran parte de la población laboral. Se estima que alrededor del 50% de los trabajadores en el país se encuentran en la informalidad, lo que significa que no tienen acceso a beneficios laborales como seguridad social, pensiones y prestaciones. El centro de Popayán, especialmente en el centro comercial san Andresito y su entorno comercial, enfrenta una creciente informalidad que afecta su patrimonio cultural y la imagen urbana. El aumento de vendedores ambulantes degrada la estética y limita el desarrollo urbano, mientras que los comerciantes informales, al evadir impuestos, operan en condiciones financieras precarias y carecen de acceso a oportunidades de financiamiento y capacitación. El proyecto busca mejorar las capacidades contables y financieras de estos comerciantes para integrarlos en la economía formal. Mediante un diagnóstico exhaustivo, se identificarán sus necesidades y debilidades, seguido de un programa de capacitación en contabilidad, manejo de impuestos y acceso a financiamiento. Se diseñó una intervención orientada al campo legal y tributario, asesoría para fomentar la formalización y acceso a créditos. El proyecto contará con el apoyo Unicomfauca para brindar asesoría continua durante el proceso de capacitación.

Palabras Claves

Informalidad, formalización, capacitación, patrimonio cultural, financiamiento

1-Introduccion

El comercio informal es una realidad predominante en el centro de Popayán donde numerosos pequeños comerciantes desarrollan sus actividades sin una estructura contable y financiera adecuada. Esta situación limita su crecimiento, dificulta el acceso a financiamiento formal y restringe su competitividad en el mercado ya que por la desinformación cometen muchos errores. Ante este panorama, es fundamental fortalecer sus capacidades contables y financieras, proporcionándoles herramientas que faciliten una mejor gestión de sus negocios y promuevan su integración en la economía formal.

Este documento tiene como objetivo presentar el desarrollo e implementación de un programa de fortalecimiento financiero para estos comerciantes. A partir de un diagnóstico detallado de sus principales debilidades y necesidades, se diseñó un programa de capacitación que aborda aspectos clave como la contabilidad básica, acceso a financiamiento formal. Además, se desarrolló una herramienta en Excel fácil adaptada a sus necesidades, que les permite registrar y controlar sus ventas, gastos y ganancias e inventario de manera sencilla y práctica.

Para alcanzar los objetivos planteados, se empleó una metodología de investigación-acción, caracterizada por un proceso cíclico que incluyó las fases de diagnóstico, intervención y evaluación. Durante la etapa de diagnóstico, se realizaron entrevistas a 30 comerciantes informales, utilizando técnicas orientadas a generar confianza, como la construcción de rapport, la escucha activa y la observación directa. Estas técnicas permitieron obtener información valiosa sin generar incomodidad en los participantes, favoreciendo un ambiente de respeto y apertura. El trabajo de campo fue clave para comprender a profundidad la realidad de los comerciantes, lo cual permitió adaptar las soluciones propuestas (capacitaciones y herramienta contable) a sus

verdaderas necesidades y condiciones.

El documento está estructurado en diferentes secciones. En primer lugar, se contextualiza la problemática del comercio informal y su impacto en la gestión financiera de los pequeños comerciantes. Posteriormente, se expone el diagnóstico realizado y la metodología utilizada para diseñar el programa de capacitación y la herramienta contable. Finalmente, se presentan los resultados obtenidos, las conclusiones del proceso que se hizo con ellos.

Con este trabajo, se busca contribuir al fortalecimiento de las capacidades contables de los comerciantes de San Andresito y su entorno comercial, promoviendo una mejor administración de sus negocios y facilitando su transición hacia la economía formal de manera efectiva.

2-Planteamiento del problema

La informalidad comercial en Popayán, especialmente en sectores como el Centro Comercial San Andresito y su entorno, responde a múltiples causas estructurales. Una de las principales es la exclusión social, económica y educativa que enfrentan muchos comerciantes. En el contexto del departamento del Cauca, el conflicto armado y la violencia han provocado el desplazamiento forzado de campesinos, quienes llegan a la ciudad en condiciones de alta vulnerabilidad. Ante la falta de oportunidades laborales formales y de acceso a educación, muchas personas optan por emprender actividades comerciales informales como estrategia de supervivencia. Además, la percepción de que los procesos de formalización son costosos, complejos y poco accesibles refuerza la decisión de mantenerse fuera del sistema legal y fiscal.

Esta situación tiene consecuencias significativas tanto para la economía local como para la organización del espacio urbano. Los comerciantes informales, al no operar dentro del sistema

legal, no realizan aportes tributarios ni acceden a mecanismos de regulación, lo que genera una competencia desleal frente a los negocios formalmente establecidos. Esto a su vez limita la capacidad del gobierno local para invertir en infraestructura, servicios públicos y programas sociales, afectando la calidad de vida de la población. Adicionalmente, la ocupación desordenada del espacio público, especialmente en zonas de valor patrimonial, ha contribuido al deterioro de la imagen urbana y ha afectado negativamente al turismo. En el plano individual, la falta de formalización impide el acceso a créditos, programas de capacitación y redes de apoyo institucional, lo que perpetúa la precariedad económica. Muchos comerciantes recurren a préstamos informales tipo “gota a gota”, exponiéndose a condiciones abusivas y riesgos financieros elevados.

Frente a este panorama, resulta urgente promover estrategias que favorezcan la inclusión financiera, educativa y empresarial de los comerciantes informales. Aunque la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) no ha emitido pronunciamientos recientes sobre la informalidad en esta zona, entidades locales como el SENA y la Alcaldía de Popayán han comenzado a implementar programas de capacitación y acuerdos de colaboración que buscan facilitar la formalización y mejorar las condiciones de vida de estas poblaciones. Estas acciones no solo representan una oportunidad para el fortalecimiento económico local, sino que también son clave para la preservación del patrimonio cultural y la construcción de un desarrollo urbano sostenible. Desde una perspectiva teórica, la informalidad puede interpretarse como resultado directo de la exclusión del sistema legal y financiero, una exclusión que debe ser abordada integralmente si se desea romper el ciclo de pobreza y vulnerabilidad que afecta a estos comerciantes.

La economía informal, aunque es una fuerza económica global. Neuwirth destaca el conflicto entre la preservación cultural y la necesidad de supervivencia económica, evidente en la situación de Popayán. La informalidad, para muchos comerciantes, no es una elección sino una necesidad, derivada de la falta de oportunidades y acceso a servicios básicos, perpetuando así el ciclo de pobreza Davis, M. (2006). analiza cómo la urbanización descontrolada y la expansión de la informalidad conducen a la degradación urbana y la marginalización. Esta ocupación desordenada en la calle 6 afecta la cohesión social y el desarrollo económico sostenible de Popayán. La falta de planificación urbana y la informalidad en estos espacios contribuyen al deterioro del entorno urbano y a problemas sociales y económicos a largo plazo, por lo tanto, reducir la informalidad en Popayán es fundamental para garantizar un desarrollo urbano ordenado y atractivo. La formalización de estas áreas no solo preservará la identidad cultural y mejorará la seguridad y el bienestar de la comunidad, sino que también fomentará un crecimiento económico inclusivo y una cohesión social a largo plazo.

2.1- Pregunta Problema

¿Qué estrategias prácticas y programas de formación comprensibles se pueden implementar para mejorar las capacidades contables y financieras de los pequeños comerciantes informales ubicados en el centro comercial San Andresito y su entorno comercial, con el fin de optimizar su gestión económica, aumentar su rentabilidad y promover su transición hacia la economía formal?

3-Objetivos

3.1 Objetivo General

Estimular las capacidades contables y financieras de los pequeños comerciantes en el centro comercial San Andresito del centro de Popayán y su entorno comercial, mejorando su gestión económica y promoción en la integración de la economía formal.

3.2 Objetivos Específicos

Realizar un diagnóstico detallado de las debilidades y necesidades en las capacidades contables y financieras de los pequeños comerciantes del centro comercial San Andresito y su entorno comercial.

Diseñar e implementar un programa de capacitación personalizado que incluya módulos de contabilidad básica, manejo de impuestos y acceso a financiamiento formal.

Desarrollar una herramienta básica en Excel que permita a los comerciantes llevar un control eficiente de sus ventas, gastos y ganancias, facilitando la gestión financiera de sus negocios y promoviendo una mejor toma de decisiones. Esta herramienta será entregada como un recurso, brindándoles una solución accesible y práctica para mejorar su administración.

4-Marco teórico

4.1 Teoría Financiera

Este proyecto se apoya en la teoría financiera y en el trabajo de investigación de Damodaran, A. (2012), la cual permite entender cómo la exclusión del sistema formal afecta las decisiones de financiamiento, inversión y crecimiento de los pequeños comerciantes. La falta de acceso a instrumentos financieros regulados conduce a la dependencia de mecanismos informales con altos costos, lo que limita la sostenibilidad y formalización de sus actividades económicas, además este proyecto tiene conceptos como comerciantes informales, exclusión financiera, formalización de negocios, educación tributaria y acceso a crédito. Estos temas están directamente conectados con la teoría financiera.

La informalidad comercial es un fenómeno estructural en América Latina, ligado históricamente a factores como el desempleo, la migración interna, la desigualdad de oportunidades y las limitaciones del aparato estatal para generar empleos formales. El comercio informal en mercados como el de San Felipe, en Surquillo (Perú), cumple una doble función: por un lado, sostiene económicamente a muchas familias; por otro, causa desorden social, evasión tributaria y precarización laboral. Este dilema evidencia la complejidad del fenómeno, pues representa tanto una solución como una fuente de múltiples problemáticas (Morales Quispe, 2020) se refuerza esta idea desde un enfoque cuantitativo en Ecuador, mostrando que la informalidad tiene correlaciones significativas con variables como la educación, el nivel de ingresos, la zona de residencia y la ausencia de seguridad social. Estos elementos destacan que la informalidad no es solo una elección individual, sino una consecuencia de condiciones estructurales que limitan las posibilidades de ingreso al mercado formal (Bustos Elizalde ,2024)

En este sentido se introduce una dimensión antropológica al argumentar que, en contextos

de migración y pobreza, el emprendimiento informal es muchas veces la primera y única opción de inserción económica viable. Esto transforma a los mercados informales en espacios dinámicos, aunque excluidos, donde se reconfiguran las redes sociales, económicas y culturales (Gamio et al;2019)

Uno de los principales obstáculos para la sostenibilidad del comercio informal es la ausencia de conocimientos técnicos en áreas clave como contabilidad, finanzas personales y planificación tributaria evidencian que más del 57% de comerciantes en Pasto no poseen conocimientos básicos contables o financieros, y que el 74% carece de mecanismos de ahorro o planificación financiera para inversiones o emergencias. Esta situación limita la toma de decisiones estratégicas, imposibilita la medición del rendimiento del negocio y expone a los comerciantes a riesgos económicos innecesarios (Bolaños et al;2024)

Se resalta que, aunque los comerciantes muestran resistencia inicial a los temas contables y legales, un enfoque pedagógico adecuado, basado en la sensibilización y contextualización, puede fomentar una actitud más receptiva (Mena Meza, 2015). Del mismo modo expresan que en la actualidad, el mercado exige un marco competitivo a todas las empresas, sean estas grandes, medianas, pequeñas, familiares o negocios informales, exige también de cambios fundamentales orientados a mejorar el desempeño para su propia supervivencia, mejorar su rentabilidad o creen empleo, pero en la mentalidad de los comerciantes informales no existe este tipo de pensamientos emprendedores, por lo que hemos visto la necesidad que se inicien en la actividad de capacitación, lo que los ayudará desarrollar ideas y obtener los conocimientos y herramientas necesarias para hacer crecer sus negocios, no se conformen con la venta del día y lo más importante puedan mejorar la rentabilidad de sus negocios aumentando sus ventas.

Es así que, en la presente investigación, “ desarrollo e implementación de un centro de

capacitación para mejorar la rentabilidad de los comerciantes que, sin la debida formación financiera, los comerciantes se conforman con ingresos de subsistencia y no proyectan sus negocios hacia el crecimiento (Lino Álava et al; 2011)

Afirman que la educación financiera debe ser vista como una herramienta de empoderamiento que les permita a los trabajadores informales tomar control de sus finanzas, evitar el sobreendeudamiento y acceder a recursos adecuados para impulsar sus negocios. Las encuestas realizadas por estas autoras en Bucaramanga demostraron que quienes recibieron capacitaciones mostraron mejoras en sus prácticas económicas cotidianas, así como en su interés por formalizarse (Toloza Ariza et al ;2023).

La exclusión del sistema financiero formal ha llevado a muchos comerciantes informales a recurrir a créditos informales o ilegales como una forma rápida de obtener liquidez destacan que estos mecanismos, aunque accesibles, representan una amenaza significativa debido a los intereses usureros, las condiciones abusivas y, en algunos casos, la violencia asociada a su cobranza. Estos créditos generan un ciclo de dependencia financiera que compromete el crecimiento económico del comerciante (Ortega Vergel & Pernado ,2020). Además, explica que la exclusión financiera no es nueva, sino que responde a una serie de barreras estructurales como los requisitos excesivos, la falta de garantías, y la desconfianza de las entidades bancarias hacia los emprendedores informales. Esta brecha ha generado un "mercado paralelo de créditos", en el que predominan prácticas informales e ilegales, y que ha proliferado especialmente en sectores de bajos ingresos (Mancero Rivera ,2001).

De acuerdo con lo anterior proponen una alternativa a través de productos crediticios adaptados a las necesidades de los comerciantes informales, como los ofrecidos por VisionFund Ecuador. Su propuesta contempla el uso de metodologías solidarias (grupos comunales),

educación financiera y ciclos definidos de crédito para reducir la dependencia del financiamiento informal. Estas iniciativas, cuando se acompañan de programas educativos, han demostrado ser eficaces para mejorar la rentabilidad y estabilidad de los pequeños negocios (Rojas Farez & Aguirre Sánchez ,2020).

La formalización de negocios no solo implica el cumplimiento de requisitos legales, sino que también otorga beneficios como acceso a financiamiento, protección social, posibilidad de crecimiento y apertura a nuevos mercados se argumenta que, pese a los beneficios que ofrece la formalización como el acceso a financiamiento justo o la posibilidad de participar en procesos de contratación pública muchos comerciantes desconocen estas ventajas o las consideran inaccesibles por la complejidad del proceso (Striedinger Meléndez ,2016).A través de su estudio en Chiclayo, Perú, identifican que la baja cultura tributaria, la desconfianza hacia el Estado y la percepción negativa sobre los impuestos son factores que impiden la formalización. Por tanto, proponen programas de cultura tributaria que, mediante la educación y la sensibilización, transformen estas percepciones (Hernández Silva & Juape ,2019)

Su propuesta de un programa de formación académica para la formalización empresarial en Bucaramanga. parte de considerar a la persona natural que desarrolla uno cualquiera de los actos mercantiles en listados en el artículo 20 del Código de Comercio, en situación de informalidad, esto es, que cumple tan sólo con el criterio material de la presunción de ser comerciante, ya porque tenga establecimiento de comercio abierto al público, o porque se anuncie por medio de cualquier medio de comunicación en la forma prevista en el artículo 13 del Código de Comercio, pero no cumple a cabalidad con las obligaciones propias del comerciante, tal y como lo señala el artículo 19 del Código de Comercio, en lo referente a obligaciones mercantiles, artículo 22 del Código Sustantivo del Trabajo, en lo que tiene que ver con obligaciones en los artículos 2, 9 y 12 del Estatuto Tributario, Decreto 624 de 1989, respecto de las obligaciones

tributarias. En el estudio adelantado, se conoció el accionar de la universidad frente a la formalización empresarial y se identificaron los programas, proyectos y acciones que están desarrollando las entidades gubernamentales y no gubernamentales.

llamadas a participar en la problemática ya antes mencionada en la ciudad de Bucaramanga y dar solución a la misma, para concluir que necesariamente debe darse una articulación entre los empresarios no formalizados, beneficiarios directos de la propuesta que se plantea, con la academia y las entidades del orden local, gubernamentales y privadas, para que las acciones con las que se llegue al empresario informal sean coordinadas, de seguimiento, control y evaluación. Finalmente, se reconoce el compromiso actual, de la academia como de las entidades gubernamentales y no gubernamentales del orden local en Bucaramanga, de hacer de la cultura del emprendimiento, el programa bandera en la formalización empresarial (Uribe Lizarazo,2018)

La digitalización de los procesos comerciales representa una oportunidad clave para la modernización del comercio informal se menciona que las plataformas digitales son una vía para conectar a los jóvenes comerciantes con nuevos públicos, al tiempo que se fomenta la educación financiera mediante contenidos adaptados al entorno digital (Álvarez Vásquez ,2020) .Esta el ejemplo de Guayaquil, donde la implementación de una plataforma web sencilla pero robusta ha permitido a comerciantes recibir asesoría profesional, agendar trámites y acceder a capacitación virtual. Esta experiencia resalta que el uso de herramientas tecnológicas puede ser un facilitador de la inclusión financiera y tributaria, especialmente cuando se combinan con acompañamiento personalizado (Segovia Estrella ,2023)

Asimismo, cuenta que es importante continuar con las capacitaciones y sobre todo que se entrenen en el desarrollo y manejo de programas contables para aprovechar los el potencial humano de cada idea de negocio, al igual que desarrollar controles que disminuyan los registros manuales que estas personan efectúan en sus labores una vez haya finalizado la etapa de capacitación del emprendedor. Sin embargo, de poco serviría a las asociaciones objeto de estudio conocer y manejar los conceptos contables mínimos, si no tuviera también el reto y la responsabilidad de ayudar a su divulgación, a su reforzamiento o a su cambio, a través de los programas y medios que maneja, con el fin de que la organización logre sus objetivos de manera más rápida y eficaz, por eso la importancia de las capacitaciones, las cuales deben ser periódicas y complementarlas con el manejo de los elementos informáticos como son los programas contables y el hardware en si para que el manejo contable sea el ideal (Silva Vanegas & Rosas Bernal ,2015)

5–Metodología

5.1 Tipo De Metodología

La metodología será de investigación-acción, lo que implica un proceso cíclico de diagnóstico, intervención y evaluación. Esta metodología es ideal para proyectos que buscan generar cambios prácticos en una comunidad específica, como en este caso, los pequeños comerciantes del centro comercial de Popayán. A través de la investigación- acción, se buscará no solo estudiar la problemática, sino también implementar soluciones efectivas que puedan ser monitoreadas y ajustadas en tiempo real (Cristina Ortega,2021)

El enfoque de este proyecto es mixto porque uno permite explorar en profundidad aspectos que no se pueden captar simplemente a través de cifras o estadísticas, además permite explorar sus opiniones, actitudes y expectativas respecto a las capacitaciones, cómo las perciben en relación a su actividad económica, y si creen que realmente pueden mejorar su situación y el otro permite medir el impacto del programa y el uso de la herramienta: por ejemplo, cuántos mejoraron su control de gastos, o cuántos usan el archivo Excel.

Las técnicas utilizadas en esta investigación fueron principalmente las entrevistas y la observación directa. A través de las entrevistas se logró identificar diversas falencias y problemáticas que enfrentan los comerciantes informales, permitiendo conocer sus experiencias, necesidades y opiniones en relación con las capacitaciones. Además, se llevó a cabo una observación cuidadosa de su rutina diaria, procurando no interferir en sus actividades ni hacerlos sentir incómodos o vigilados se observa cómo realizan sus registros de ventas, el manejo de su dinero, la organización de sus documentos contables, entre otros. Esta técnica ayudará a tener un

diagnóstico completo de la situación real de los comerciantes, complementando lo aprendido a través de las entrevistas.

Para la realización de este objetivo, se utilizó una población de 50 comerciantes informales, tanto del centro comercial San Andresito como de su entorno comercial. De ellos, se tomó una muestra de 30 comerciantes a quienes se les realizó una encuesta de 20 preguntas sobre su opinión y conocimientos en aspectos contables y tributario

Para este proyecto se utilizó un muestreo no probabilístico por conveniencia, ya que las personas entrevistadas fueron seleccionadas en función de su disponibilidad y accesibilidad, pero también debían cumplir con características específicas relevantes para el estudio, como ser comerciantes informales ubicados en la en el Centro Comercial San Andresito y su entorno comercial de Popayán. Esta estrategia permitió identificar participantes que pudieran aportar información significativa y pertinente para los objetivos de la investigación.

La validación de los instrumentos de recolección de datos es un proceso fundamental para garantizar que las herramientas empleadas sean adecuadas para medir los aspectos clave del estudio, en este caso, las capacidades contables y financieras de los pequeños comerciantes informales. Este proceso se llevó a cabo en dos etapas principales: validación de contenido y prueba piloto, lo que permitió asegurar que los instrumentos fueran completamente apropiados para los objetivos del proyecto. Mediante las entrevistas realizadas, se busca identificar las necesidades específicas de cada comerciante, lo que a su vez facilita el diseño de capacitaciones personalizadas. Estas capacitaciones estarán orientadas a minimizar vacíos contables y financieros que enfrentan los comerciantes, contribuyendo así a mejorar sus habilidades y conocimientos en la gestión de sus negocios.

Para obtener resultados representativos y confiables dentro del proceso de diagnóstico aplicado a los pequeños comerciantes informales del centro comercial San Andresito y su entorno, fue necesario determinar un tamaño de muestra adecuado. Dado que no era viable encuestar a la totalidad de la población por razones logísticas y de tiempo, se recurrió al uso de una fórmula estadística que permite establecer la cantidad mínima de encuestas requeridas para garantizar la validez de los resultados.

TAMANO DE LA MUESTRA	
Población=	65
Nivel de confianza=	95%
Alfa=	5%
Error=	5%
p=	50%
q=	50%
z=	1,96
n=	55,72

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

A continuación, En la tabla 1 se presenta el diseño metodológico

Tabla 1.diseño metodológico

Fase	Descripción
Diagnóstico inicial	

Recolección de datos	<p>Se llevarán a cabo entrevistas en profundidad, encuestas</p> <p>estructuradas y observación directa para comprender las prácticas contables y financieras actuales de los comerciantes.</p>
Análisis de la informalidad	<p>Se evaluarán los factores que contribuyen a la</p> <p>informalidad, incluyendo aspectos culturales, económicos y legales.</p>
Desarrollo de intervenciones	
Diseño del programa de capacitación	<p>A partir del diagnóstico, se diseñarán módulos de capacitación específicos que aborden las principales necesidades identificadas.</p> <p>Estos módulos pueden incluir contabilidad básica, gestión de impuestos, y acceso a financiamiento formal.</p>
Desarrollar una herramienta básica	<p>Accesibilidad de la herramienta para que pueda ser utilizada en distintos dispositivos, como computadoras y teléfonos móviles.</p>

Fuente: Elaboración propia

El proyecto se inicia con un diagnóstico que incluye entrevistas, encuestas y observación

directa para entender las prácticas financieras de los comerciantes y analizar los factores culturales, económicos y legales que fomentan la informalidad. Con esta información, se diseñan módulos de capacitación enfocados en contabilidad básica, gestión de impuestos y acceso a financiamiento formal. Además, se desarrolla una herramienta básica y accesible, compatible con computadoras y móviles, que facilita el control de ventas, gastos y ganancias, fortaleciendo la gestión financiera y promoviendo la formalización.

6-Resultados

6.1 Realizar Un Diagnóstico Detallado De Las Debilidades Y Necesidades En Las Capacidades Contables Y Financieras De Los Pequeños Comerciantes Del Centro Comercial San Andresito Y Su Entorno Comercial.

El primer objetivo de este trabajo de grado consistió en realizar un diagnóstico detallado de las debilidades y necesidades en las capacidades contables y financieras de los pequeños comerciantes informales ubicados en el centro comercial San Andresito y su entorno. Este diagnóstico fue considerado un punto de partida fundamental, ya que permitió comprender, desde la experiencia directa de los comerciantes, las prácticas cotidianas relacionadas con el manejo de sus negocios y las dificultades que enfrentan en términos de organización financiera, acceso a financiamiento formal y cumplimiento de obligaciones fiscales.

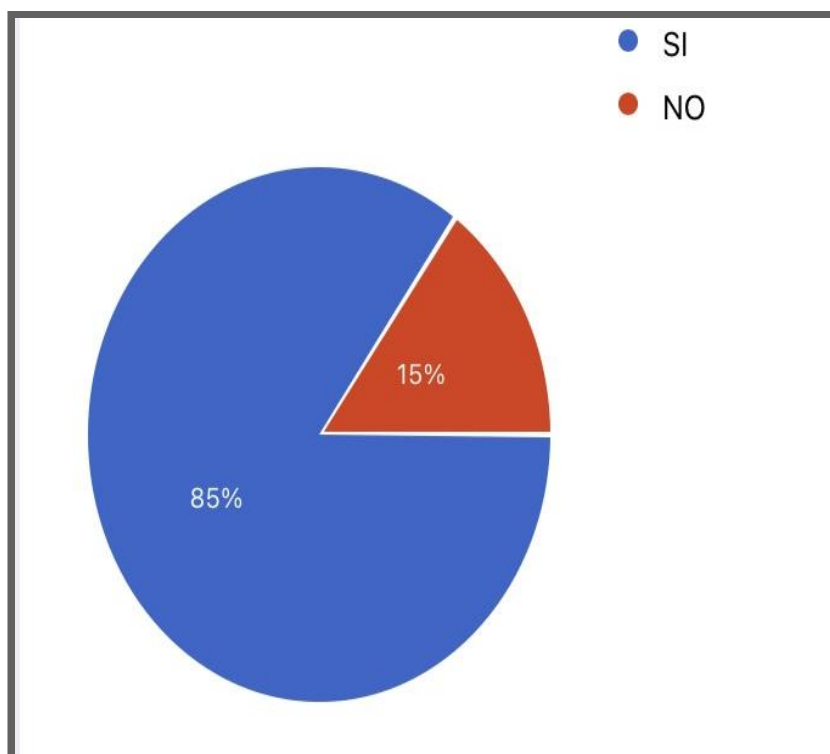
Con el propósito de recopilar información representativa y relevante, se diseñó y aplicó una encuesta estructurada que fue respondida por los comerciantes. Esta encuesta abordó temas clave como el registro de ingresos y egresos, la separación entre finanzas personales y del negocio, el conocimiento de herramientas contables básicas, el tipo de financiamiento utilizado (formal o informal), y la percepción sobre la formalización. La recolección de datos se llevó a cabo de forma presencial y directa, lo cual permitió contextualizar mejor las respuestas y establecer un vínculo de confianza con los participantes.

Los resultados obtenidos a partir de estas encuestas fueron procesados, organizados y representados gráficamente con el fin de facilitar su análisis e interpretación. La utilización de gráficas permitió identificar patrones, tendencias y brechas comunes en la muestra, ofreciendo una visión más clara y objetiva del estado actual de las capacidades contables y financieras de estos comerciantes. Además, las representaciones visuales hacen posible contrastar las

percepciones individuales con datos agregados, fortaleciendo el valor del diagnóstico como insumo para las siguientes fases del proyecto, en particular para el diseño del programa de capacitación.

A continuación, se presentan las principales gráficas derivadas del instrumento aplicado, acompañadas del análisis correspondiente. Estos resultados no solo evidencian los retos existentes, sino que también justifican la necesidad de intervenciones formativas orientadas a mejorar la gestión financiera de los comerciantes y fomentar su inclusión en procesos de formalización económica.

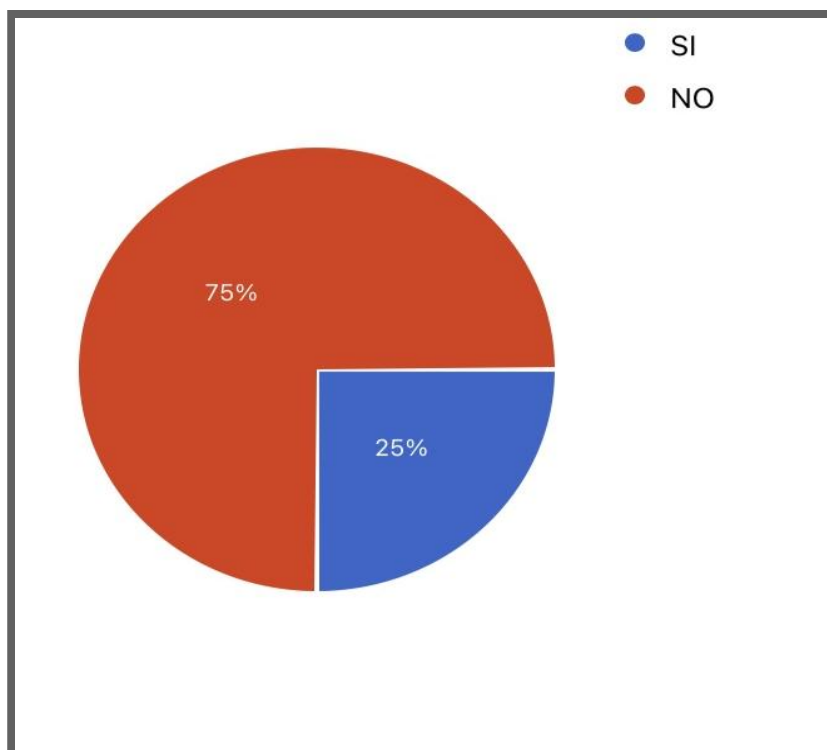
Grafica 1.registro de ventas



Fuente: elaboración propia basada en la encuesta aplicada

El grafico 1 representa que el 85% de los encuestados lleva un registro de sus ventas, lo que refleja una buena práctica financiera. El 15% restante, que no lo hace, podría beneficiarse de capacitación o herramientas para mejorar su gestión.

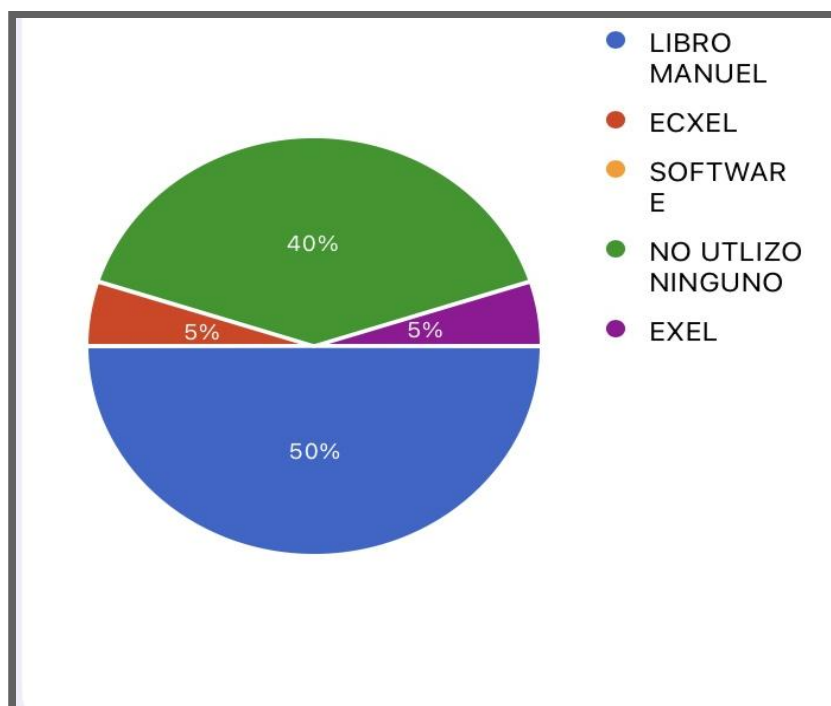
Grafica 2.asesoria contable



Fuente: elaboración propia basada en la encuesta aplicada

El grafico 2 representa que el 75% de los comerciantes no recibe asesoría contable, lo que evidencia una falta de apoyo en su gestión financiera. En cambio, el 25% que sí la recibe muestra mejor control y preparación para formalizar sus negocios.

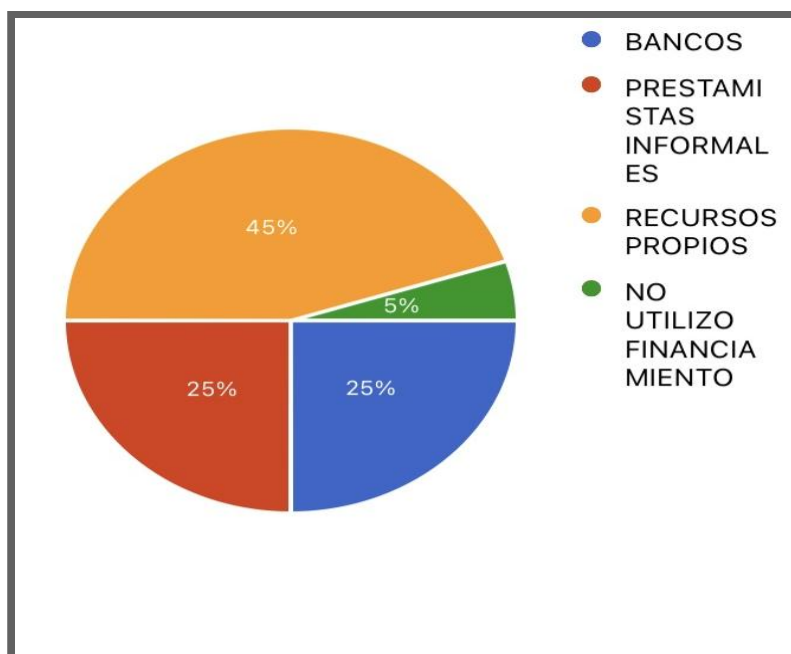
Grafica 3.método de registro



Fuente: elaboración propia basada en la encuesta aplicada

El grafico 3 representa que el 50% de los comerciantes usa libros manuales para llevar sus cuentas, el 40% no lleva ningún registro, y solo el 10% utiliza Excel. Esto refleja una gestión financiera limitada y una baja adopción de herramientas digitales, lo que resalta la necesidad de capacitación en mejores prácticas y soluciones tecnológicas.

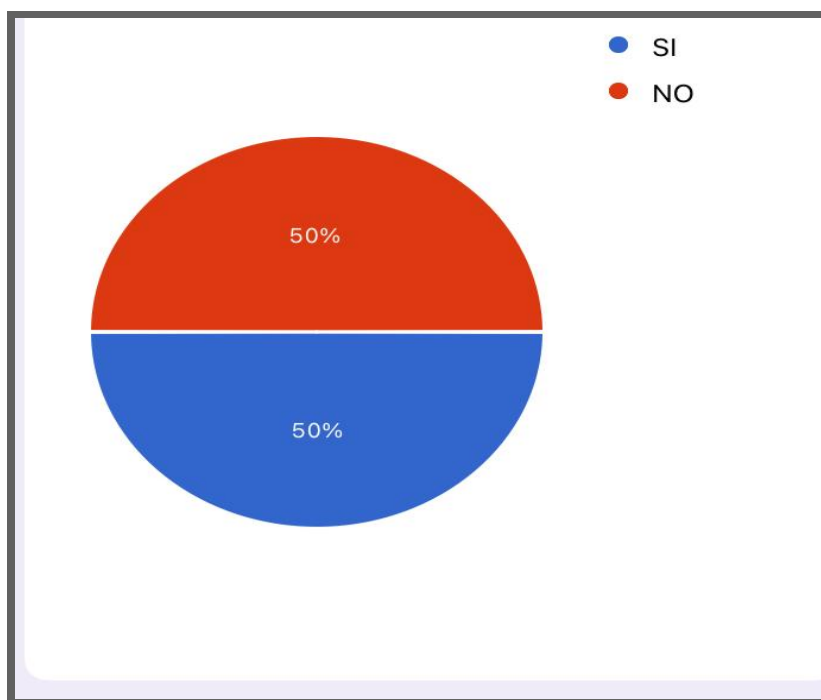
Grafica 4.tipo de financiamiento



Fuente: elaboración propia basada en la encuesta aplicada

El grafico 4 representa que el 45% de los comerciantes se financia con recursos propios, el 25% con préstamos informales, otro 25% accede a bancos, y el 5% no utiliza financiamiento. Esto evidencia la necesidad de promover el acceso a financiamiento formal y capacitación en gestión financiera.

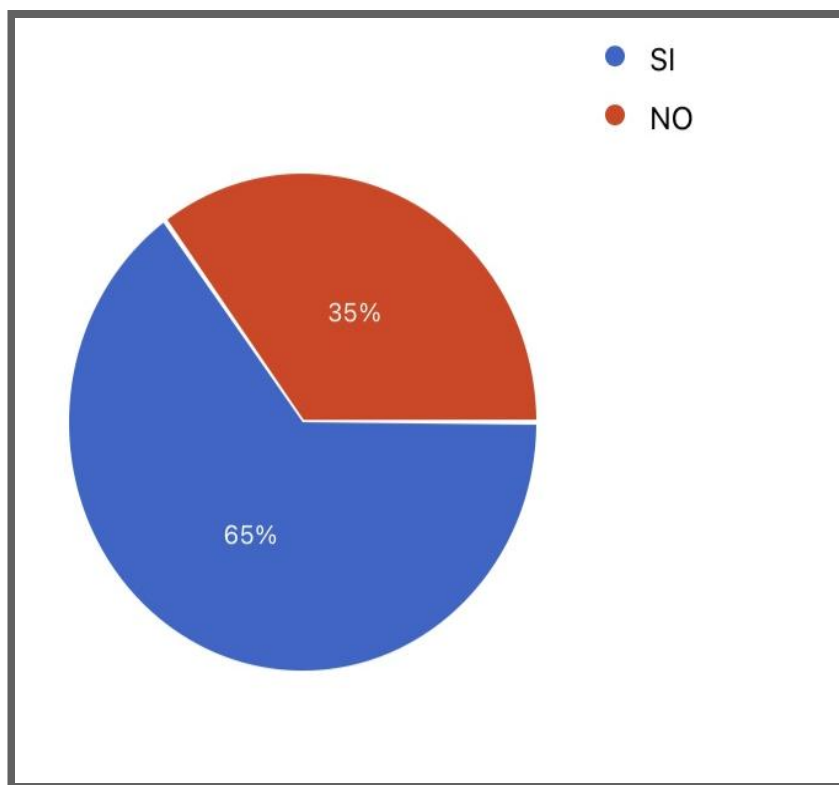
Grafica 5.cálculo de impuestos



Fuente: elaboración propia basada en la encuesta aplicada

El grafico 5 representa que el 50% de los comerciantes conoce sus obligaciones fiscales, mientras que el otro 50% no, lo que evidencia una necesidad urgente de educación fiscal para evitar riesgos y aprovechar beneficios.

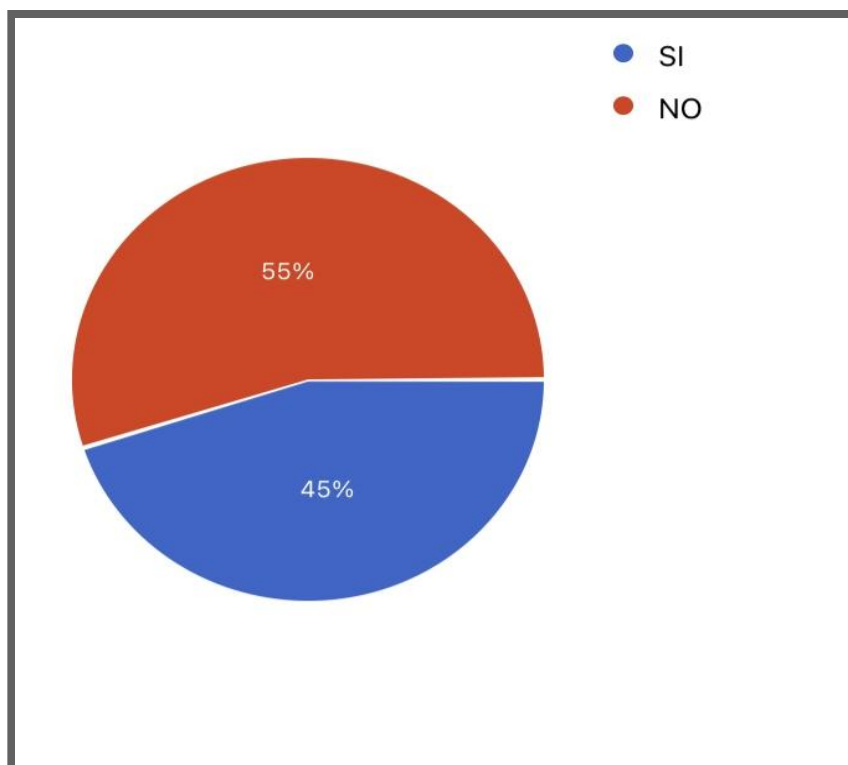
Grafica 6.acceso a créditos bancarios



Fuente: elaboración propia basada en la encuesta aplicada

El grafico 6 representa que el 65% de los comerciantes ha intentado acceder a crédito bancario, mostrando interés en formalizar y crecer. El 35% restante no lo ha intentado, posiblemente por falta de información, confianza o percepción de no ser elegibles.

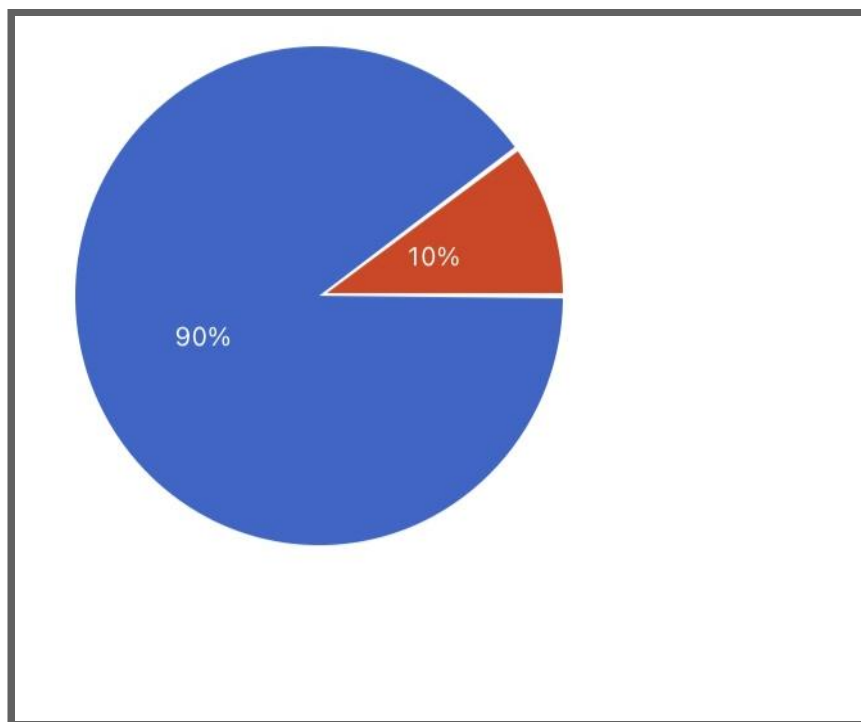
Grafica 7.beneficios de formalización



Fuente: elaboración propia basada en la encuesta aplicada

La grafica 7 representa que el 55% de los comerciantes desconoce los beneficios de formalizar su negocio, lo que limita su crecimiento. El 45% restante está mejor informado y más dispuesto a formalizarse. Esto destaca la necesidad de campañas educativas sobre sus ventajas.

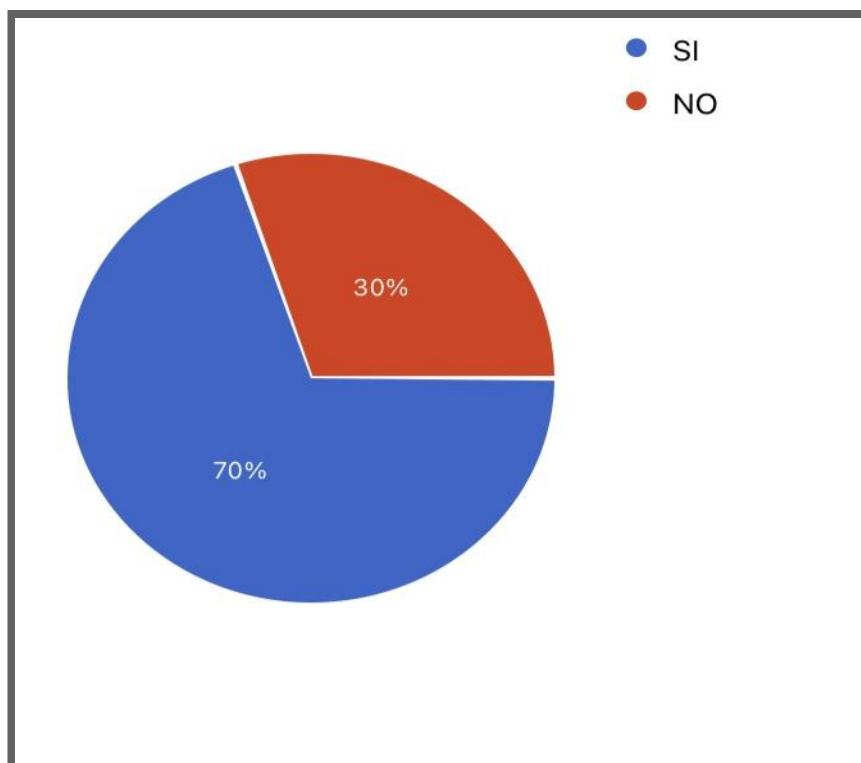
Grafica 8.información sobre financiamiento



Fuente: elaboración propia basada en la encuesta aplicada

La grafica 8 representa que el 90% de los comerciantes está interesado en recibir información sobre financiamiento formal, lo que refleja su intención de crecer y formalizarse. Solo un 10% muestra desinterés, lo que resalta la necesidad de promover este tipo de información.

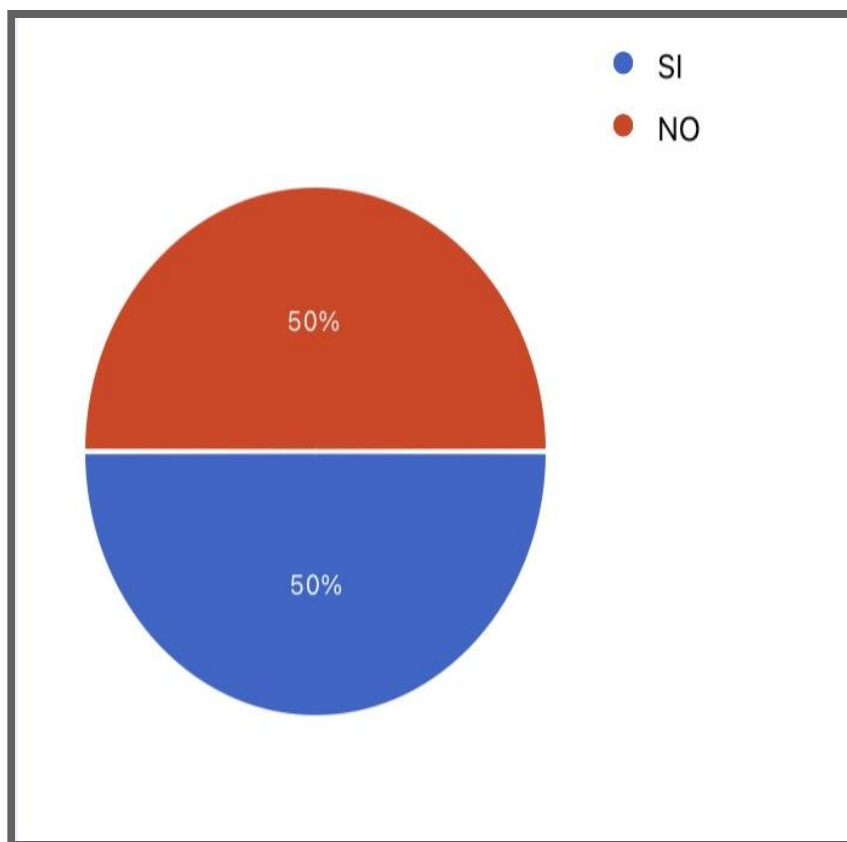
Grafica 9.requisitos bancarios



Fuente: elaboración propia basada en la encuesta aplicada

La grafica 9 representa que el 70% de los comerciantes conoce los requisitos para acceder a crédito bancario, lo que indica buen nivel de información. El 30% restante podría beneficiarse de orientación, ya que su desconocimiento limita el acceso a financiamiento y la formalización.

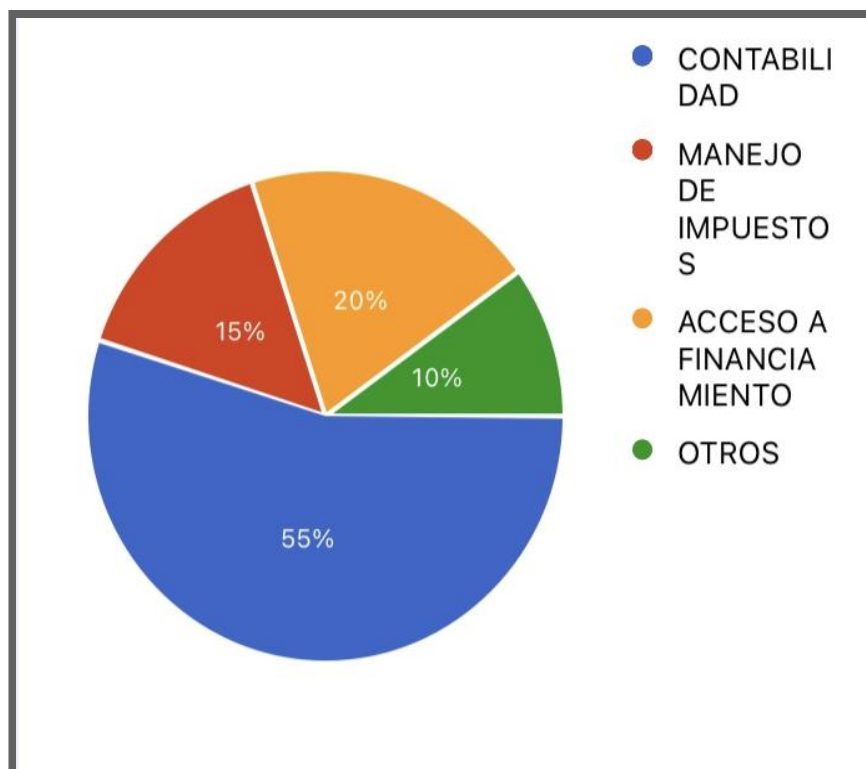
Grafica 10.afectación a la imagen de Popayán



Fuente: elaboración propia basada en la encuesta aplicada

La grafica 10 representa que el (50% a favor y 50% en contra) sobre el impacto de la informalidad en la imagen de Popayán y el turismo. Algunos creen que afecta negativamente, generando desorden, mientras que otros destacan que la diversidad del comercio informal enriquece la experiencia turística.

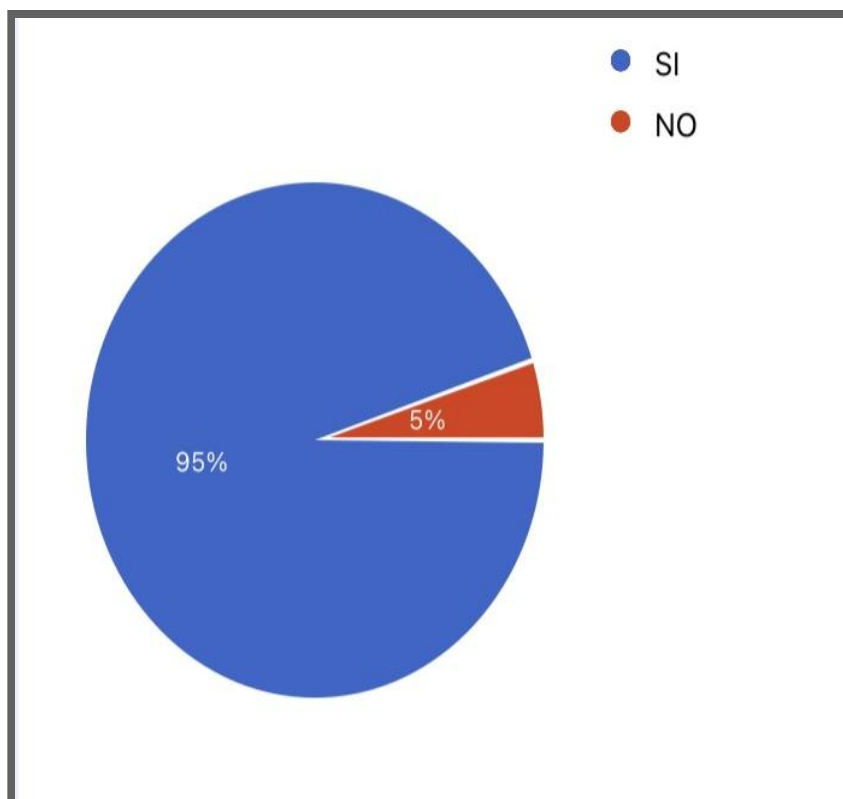
Grafica 11. temas de capacitación



Fuente: elaboración propia basada en la encuesta aplicada

La grafica 11 representa que el (55%) considera esencial la capacitación en contabilidad, seguida por el 20% interesado en financiamiento, el 15% en manejo de impuestos y el 10% en otras áreas, lo que resalta diversas necesidades formativas para mejorar sus negocios.

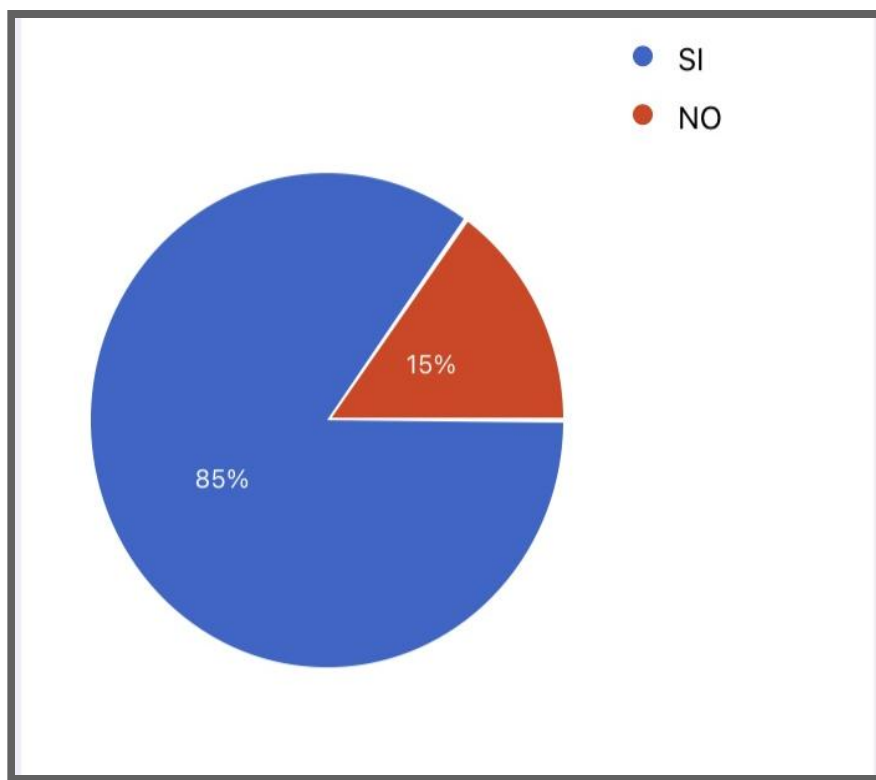
Grafica 12.mejorar la gestión de su negocio



Fuente: elaboración propia basada en la encuesta aplicada

La grafica 12 representa que el 95% de los comerciantes considera que la capacitación en finanzas es beneficiosa para mejorar la gestión de sus negocios, lo que demuestra un alto interés en optimizar sus operaciones. El 5% restante, que no lo considera útil, representa una minoría y no disminuye la necesidad de ofrecer formación a la mayoría.

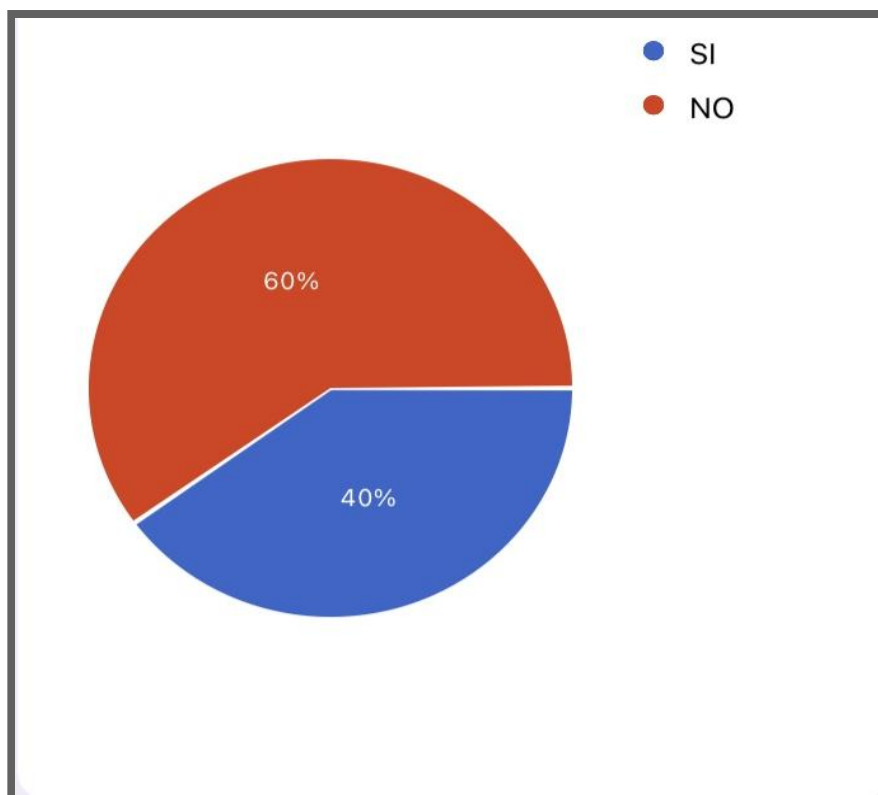
Grafica 13.asesoria para la formalización de su negocio



Fuente: elaboración propia basada en la encuesta aplicada

Los resultados de la encuesta indican un alto interés en la asesoría para formalizar negocios, con un 85% de respuestas afirmativas. Esto muestra que muchas personas buscan apoyo para avanzar en sus emprendimientos. El 15% que respondió "no" podría deberse a la falta de interés, la percepción de no necesitar asesoría o limitaciones económicas.

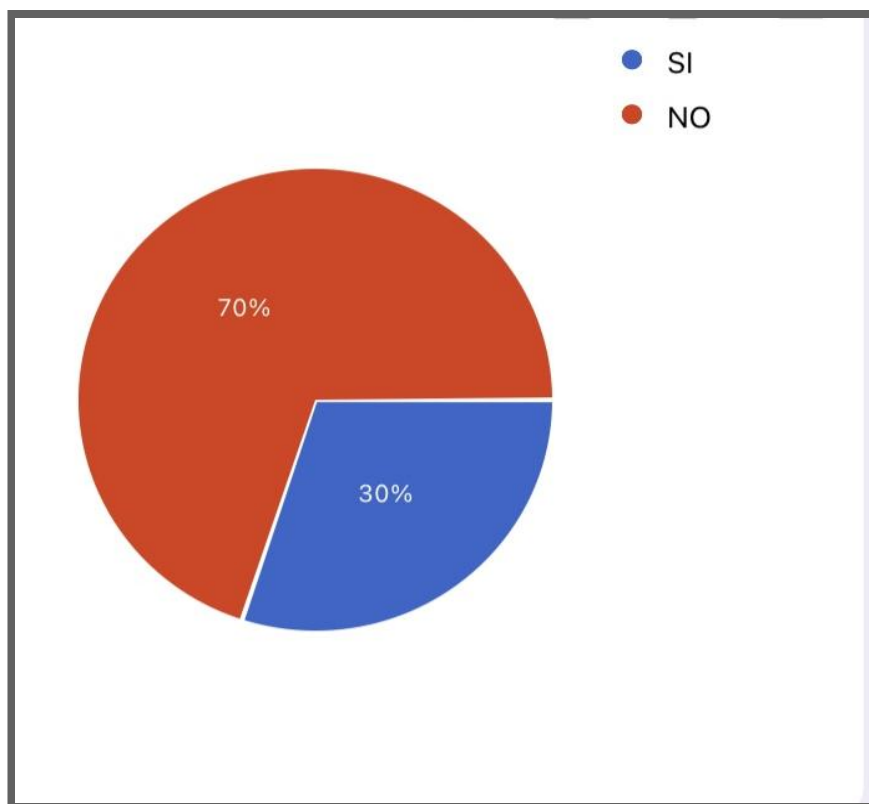
grafica 14.trámites para la formalización



Fuente: elaboración propia basada en la encuesta aplicada

La grafica 14 representa que el 60% de las personas no percibe los trámites de formalización como complicados o costosos, lo que sugiere que muchos se sienten cómodos con el proceso. Sin embargo, el 40% que los considera complicados o costosos muestra una preocupación significativa, indicando que para este grupo los procedimientos representan una carga o dificultad financiera.

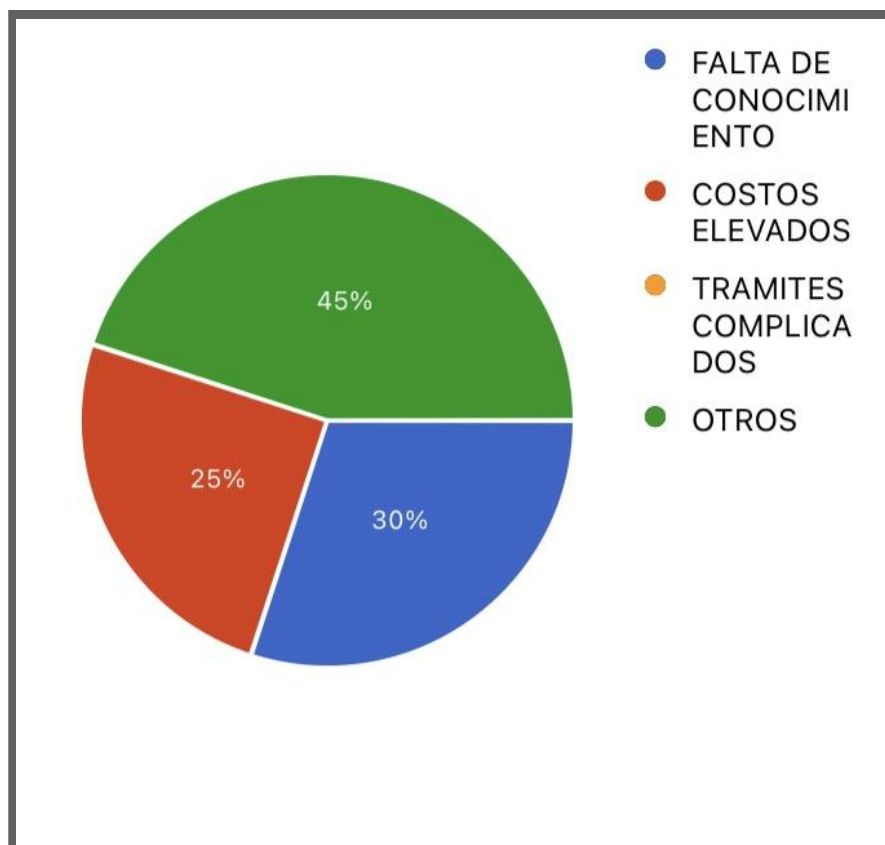
Grafica 15. capacitacion sobre contabilidad y finanzas



Fuente: elaboración propia basada en la encuesta aplicada

La grafica 15 representa que el 70% de las personas ha recibido capacitación en contabilidad o finanzas personales, lo que refleja interés en mejorar sus habilidades financieras. El 30% restante representa una oportunidad para futuros programas o talleres que podrían beneficiarles en la formalización y gestión de sus negocios.

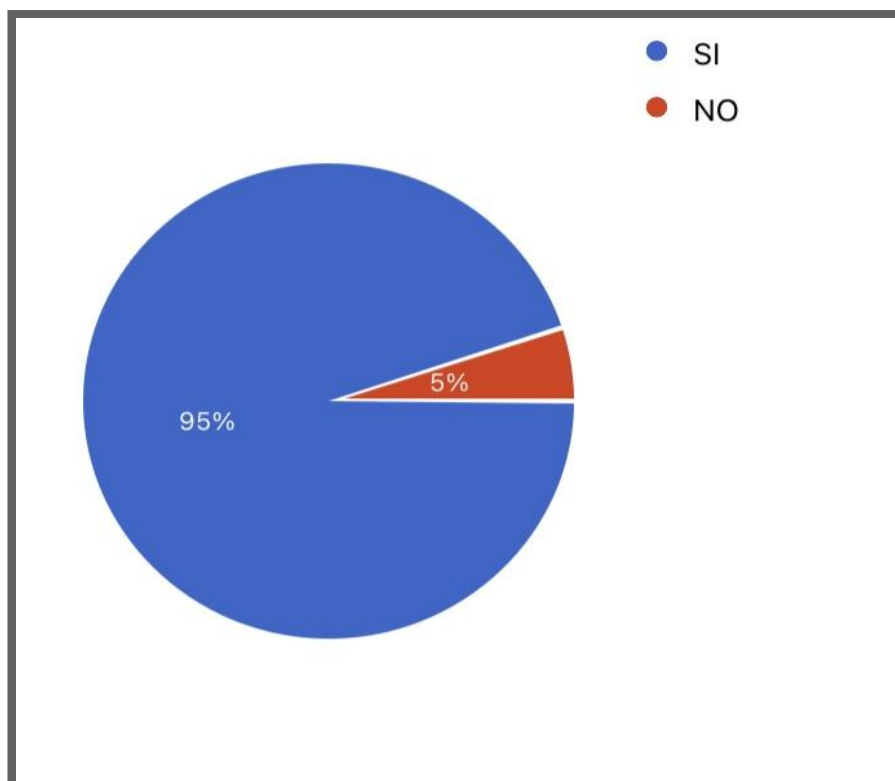
Grafica 16. impedimentos para la formalización del negocio



Fuente: elaboración propia basada en la encuesta aplicada

La grafica 16 representa que el 45% de los encuestados menciona "otros" impedimentos para formalizar su negocio, indicando factores no especificados. El 30% señala la "falta de conocimiento", lo que resalta la necesidad de educación sobre formalización, mientras que el 25% destaca los "costos elevados", evidenciando barreras financieras significativas. Abordar estos aspectos podría facilitar la formalización.

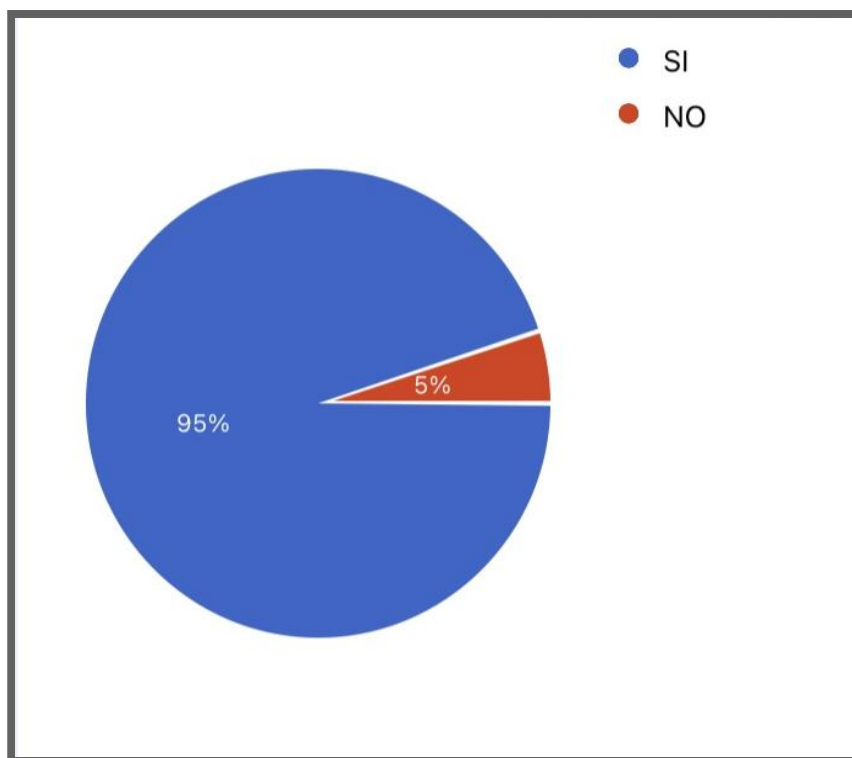
Grafica 17. capacitacion en el manejo de impuestos y registros contables



Fuente: elaboración propia basada en la encuesta aplicada

Los resultados indican un fuerte interés en capacitaciones sobre manejo de impuestos y registros contables, con un 95% de respuestas afirmativas. Esto sugiere que muchas personas valoran la importancia de cumplir con sus obligaciones fiscales y gestionar adecuadamente sus negocios. El 5% que respondió "no" puede deberse a la falta de interés o a la percepción de que ya poseen el conocimiento necesario.

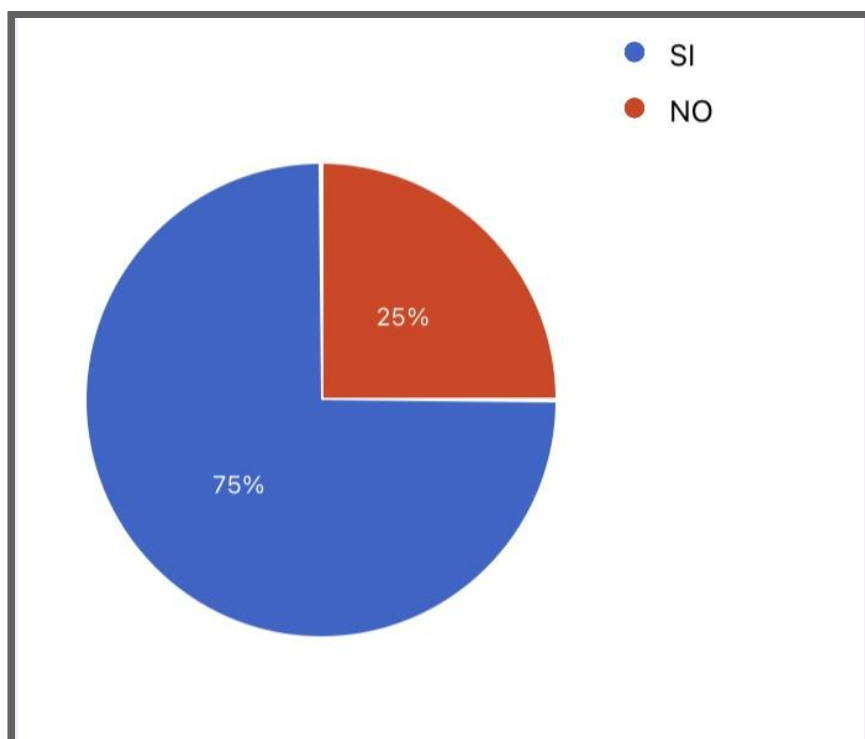
Grafica 18.beneficios de la economía formal



Fuente: elaboración propia basada en la encuesta aplicada

Los resultados muestran que un 95% de los encuestados considera que operar en la economía formal puede traer beneficios a largo plazo para su negocio. Esto indica una fuerte conciencia sobre las ventajas de la formalización, como el acceso a financiamiento, la mejora en la reputación y la protección legal. Por otro lado, el 5% que respondió "no" podría reflejar escepticismo sobre los beneficios percibidos, o quizás una falta de información sobre las ventajas de operar formalmente.

Grafica 19.limitaciones de oportunidades para su negocio



Fuente: elaboración propia basada en la encuesta aplicada

La grafica 19 representa que el 75% de los encuestados cree que la informalidad limita su acceso a oportunidades como ferias y eventos, mientras que el 25% restante no lo percibe, posiblemente por haber encontrado alternativas para participar o no haber enfrentado restricciones.

A través de la aplicación de las 19 encuestas a pequeños comerciantes informales del centro comercial San Andresito y su entorno, fue posible realizar un diagnóstico detallado de sus debilidades y necesidades en cuanto a capacidades contables y financieras. Los resultados evidencian una marcada informalidad en la gestión de sus finanzas, caracterizada por la ausencia de registros sistemáticos de ingresos y egresos, el desconocimiento generalizado sobre herramientas básicas de contabilidad y una limitada comprensión de conceptos financieros esenciales para la toma de decisiones. Se identificó, además, una escasa planificación financiera y un desconocimiento de los beneficios que implican las prácticas contables formales esto se refuerza con estudios que ya se han hecho anteriormente en otros países como Ecuador. Un hallazgo especialmente relevante fue que la mayoría de los comerciantes encuestados recurren a créditos informales conocidos como “gota a gota” en lugar de acudir a entidades bancarias. Esta preferencia responde en gran parte a la falta de información, a la percepción de requisitos complejos en el sistema financiero formal y al limitado manejo de herramientas financieras.

El uso de este tipo de financiamiento, con sus elevadas tasas de interés, refuerza el ciclo de informalidad y vulnerabilidad económica en el que operan estos comerciantes. En conjunto, estos hallazgos reflejan la necesidad urgente de diseñar e implementar procesos de formación prácticos, accesibles y contextualizados, que fortalezcan sus capacidades contables y financieras, les permitan acceder a servicios financieros formales de manera informada y contribuyan progresivamente a su formalización económica.

6.2 Diseñar e Implementar Un Programa De Capacitación Personalizado Que Incluya Módulos De Contabilidad Básica, Manejo De Impuestos y Acceso a Financiamiento Formal.

Con el fin de fortalecer las capacidades administrativas y financieras de pequeños emprendedores o unidades productivas, este objetivo propone el diseño e implementación de un programa de capacitación personalizado. El enfoque del programa se centrará en tres pilares fundamentales: contabilidad básica, manejo de impuestos y acceso a financiamiento formal. Estas temáticas han sido identificadas como áreas clave donde los emprendedores enfrentan mayores desafíos para el desarrollo sostenible de sus negocios. La capacitación buscará no solo transmitir conocimientos técnicos, sino también brindar herramientas prácticas que permitan a los beneficiarios mejorar su gestión financiera y tomar decisiones más informadas. La implementación del programa incluirá sesiones presenciales y virtuales, con materiales didácticos accesibles y acompañamiento continuo. Con esta iniciativa se espera contribuir al fortalecimiento del tejido empresarial local y a la inclusión financiera de poblaciones tradicionalmente excluidas.

A continuación, En la tabla 2 se presenta las proyecciones esperadas

Tabla 2.proyecciones

Enero 2025	<p>Metas: Los participantes deben llevar su contabilidad ya sea física o virtual</p> <p>Llevar un orden de ingresos y egresos.</p> <p>Acción: Implementar capacitaciones en conceptos básicos de contabilidad y uso de registros financieros.</p>
Marzo 2025	<p>Metas: Haber hecho una herramienta contable con los participantes y enseñarles su uso básico</p> <p>Mantener un control de los ingresos y egresos utilizando un libro o una hoja de Excel.</p> <p>Acción: Enseñar herramientas prácticas como libros contables y hojas de cálculo (Excel) adaptadas a su realidad.</p>
Abril 2025	<p>Metas: Cada comerciante debe tener su RUT y conozca sus obligaciones tributarias</p> <p>Acción: Realizar capacitaciones sobre el proceso de inscripción en la DIAN y el cumplimiento de deberes fiscales.</p>

--	--

Fuente: Elaboración propia

La tabla de proyecciones del programa de capacitación presenta de manera clara las metas propuestas y las acciones necesarias para alcanzarlas, con el objetivo principal de fortalecer las competencias contables y fiscales de los emprendedores participantes. Una de las metas clave es que cada comerciante pueda llevar su contabilidad, ya sea de forma física o digital, manteniendo un control ordenado de sus ingresos y egresos. Para ello, se impartirán capacitaciones en contabilidad básica y manejo de registros financieros. Asimismo, se busca desarrollar junto a los emprendedores una herramienta contable personalizada, utilizando libros físicos o plantillas digitales como Excel, adaptadas a sus necesidades específicas. Otra meta relevante es que todos los participantes obtengan su Registro Único Tributario (RUT) y conozcan sus deberes tributarios, por lo que se ofrecerán sesiones formativas sobre el proceso de formalización y sus beneficios. Estas acciones combinadas permitirán mejorar la gestión financiera de los negocios, facilitar su acceso al sistema financiero formal y contribuir a su sostenibilidad a largo plazo.

A continuación, En la tabla 3 se presenta el resumen de los hallazgos encontrados

Tabla 3.resumen de hallazgos

Categoría	Hallazgo clave	Evidencia	Impacto en el
-----------	----------------	-----------	---------------

			negocio
Contabilidad básica	Ausencia de registros contables	La mayoría de los comerciantes no lleva un libro de cuentas o registros contables	Dificulta el seguimiento de ingresos, egresos y el cálculo real de las utilidades mensuales
	Desconocimiento de conceptos contables básicos	Términos como activo, pasivo, patrimonio o flujo de caja son poco comprendidos por los comerciantes	Limita la capacidad de tomar decisiones para el bienestar de su negocio
Manejo de impuesto	Escaso conocimiento del régimen tributario aplicable	No tienen Rut, no saben si deben declarar IVA o si están en el régimen simple etc.	Riesgo de sanciones y multas y pérdida de beneficios tributarios
	Miedo a desconfianza frente a la formalización fiscal	Perciben el pago de impuestos como una pérdida sin beneficios concretos	permanecen en la informalidad y sin acceso a herramientas

			de apoyo del gobierno
Acceso a financiamiento	<p>Poca bancarización y uso de servicios financieros formales.</p> <p>Falta de documentación requerida por entidades financieras</p>	<p>Alta dependencia de prestamistas informales (gota, gota) y créditos entre colegas y conocidos.</p> <p>No cuentan con estados financieros o reportes formales para acceder a créditos</p>	<p>Altas tasas de interés, endeudamiento riesgoso y falta de historial crediticio.</p> <p>Limitaciones para acceder a financiamiento formales y progresar en su negocio</p>
Herramientas de gestión	<p>Ausencia de herramientas digitales y manuales para control financiero</p> <p>Interés en herramientas simples y practicas si son capacitas adecuadamente</p>	<p>Manejo de cuantas en libretas sin registro de ventas o gastos diarios</p> <p>Expresan disposición a usar platillas de Excel fáciles de manejar</p>	<p>Imposibilidad de análisis financiero y tomar decisiones basadas en datos reales</p> <p>Potencial para mejorar la gestión administrativa y financiera.</p>

Fuente: Elaboración propia

La tabla de hallazgos revela problemas fundamentales que afectan la gestión y sostenibilidad de los pequeños negocios. En el área de contabilidad básica, se evidencia una ausencia de registros contables y un desconocimiento generalizado de conceptos clave, lo que dificulta el control financiero y la toma de decisiones. En cuanto al manejo de impuestos, muchos comerciantes desconocen su régimen tributario, no cuentan con RUT y perciben la formalización como una pérdida, lo que los expone a sanciones y limita el acceso a beneficios fiscales. En acceso a financiamiento, predomina la informalidad financiera y la falta de documentación, lo que lleva a una dependencia de créditos informales con altas tasas. Finalmente, se identificó un uso mínimo de herramientas de gestión, aunque existe disposición a utilizar soluciones simples como Excel si reciben la capacitación adecuada, lo que representa una oportunidad de mejora significativa en la administración de sus negocios.

A continuación, En la tabla 4 se presenta el cronograma de implementación

Tabla 4.cronograma de implementación

Fase	Actividades	Duración estimada
Diagnóstico y diseño	Recolección de datos, definición de las principales necesidades	Dos semanas
Desarrollo técnico	Creación de la herramienta en Excel junto con algunos comerciantes	Tres semanas
Capacitación inicial	Secciones personalizadas para el uso de la	1 semana

	herramienta	
Implementación piloto	Entrega y aplicación a los comerciantes	1 semana

Fuente: Elaboración propia

La tabla de cronograma presenta las fases clave del proyecto, desde el diagnóstico inicial hasta la implementación piloto. En la primera fase, durante dos semanas, se recolectaron datos y se definieron las necesidades principales. La segunda fase, con una duración de tres semanas, consistió en el desarrollo técnico de la herramienta en Excel junto con algunos comerciantes. La tercera fase fue una capacitación inicial personalizada para el uso de la herramienta, realizada en una semana. Finalmente, la cuarta fase, también de una semana, se dedicó a la entrega y aplicación piloto de la herramienta con los comerciantes.

6.2.1 Propuesta De Intervención

Como parte fundamental del presente proyecto, se diseñó e implementó un programa de capacitación dirigido a fortalecer las capacidades contables y financieras de los pequeños comerciantes del centro comercial San Andresito y su entorno comercial. Este programa surgió a partir de un diagnóstico inicial, realizado mediante encuestas, que evidenció debilidades comunes en áreas clave como la contabilidad, el manejo tributario, el acceso a financiamiento y el uso de herramientas de gestión. El objetivo principal fue brindar soluciones prácticas que permitieran una mejor organización administrativa, control financiero y sostenibilidad económica en sus

negocios.

El programa incluyó cinco sesiones de capacitación, estructuradas para adaptarse a la disponibilidad de los comerciantes. Se combinaron modalidades presenciales, virtuales y personalizadas, lo que permitió atender de manera más efectiva las dudas específicas de cada participante. Los contenidos abordaron temas fundamentales como la formalización, el régimen tributario, el manejo básico de Excel y las opciones de financiamiento formal. Esta estrategia permitió no solo transmitir conocimientos, sino también resolver inquietudes reales surgidas durante las jornadas, generando un ambiente de aprendizaje práctico y participativo.

Una de las actividades más significativas fue la construcción colaborativa de una herramienta contable en Excel, desarrollada en una de las sesiones prácticas. Cada comerciante aportó ideas desde su experiencia, logrando así una plantilla sencilla pero útil para el control de ingresos y egresos. Además, el programa promovió la inscripción en el RUT y brindó orientación sobre las obligaciones fiscales, aspectos que muchos desconocían. En conjunto, estas acciones buscan empoderar a los comerciantes y fomentar una cultura de organización financiera, acceso a beneficios formales y toma de decisiones basada en información real.

Programa De Capacitación

Duración: 5 sesiones Horas por sesión: 1 hora

Hora de Inicio: 8:00am – 9:00am

Total de horas: 5 horas

Modalidad: Presencial-virtual

Sesión 1 (21 de noviembre 2024): Introducción y Diagnóstico

Durante esta sección del diagnóstico inicial, se evaluará si los participantes han formalizado sus emprendimientos o si aún operan en la informalidad, con el fin de comprender su punto de partida en términos legales y financieros. Asimismo, se identificarán los principales problemas que enfrentan en la planificación financiera y contable, tales como la falta de registros sistemáticos de ingresos y egresos, el desconocimiento sobre herramientas básicas de contabilidad, la dificultad para separar las finanzas personales de las del negocio, y la ausencia de presupuestos o proyecciones económicas. Esta información servirá como base para diseñar una capacitación pertinente, enfocada en fortalecer sus capacidades administrativas y financieras, y promover la sostenibilidad de sus proyectos.

Sesión 2 (31 de enero 2025): Fundamentos de Contabilidad Básica

Esta sesión será virtual en horas de mañana antes de que los comerciantes iniciaran sus labores de trabajo y se abordarán los conceptos básicos de contabilidad que todo emprendedor debe conocer, tales como activos, pasivos, patrimonio, ingresos y egresos, con el objetivo de construir una base sólida para una adecuada gestión financiera. Se explicará la importancia de la contabilidad como herramienta clave para la toma de decisiones, el control del negocio y la proyección a futuro. Los participantes aprenderán de manera sencilla cómo registrar sus ingresos

y egresos en libros o formatos adecuados, utilizando ejemplos prácticos y accesibles.

Asimismo, se destacarán las ventajas de contar con registros precisos, tales como la claridad en el manejo del dinero, la identificación de pérdidas o excesos de gasto, y la posibilidad de acceder a créditos o programas de apoyo. Como tarea, se invitará a los participantes a realizar sus registros semanales de ingresos y egresos en una hoja, y a traer esta información a la próxima sesión para su análisis y retroalimentación.

Sesión 3 (7 febrero 2025): Uso de Herramientas Contables (Excel)

en esta sesión, se introducirá a los participantes en el uso básico de Excel como una herramienta digital eficaz para llevar el control financiero de sus negocios. Se enseñará cómo utilizar funciones simples para registrar ingresos y egresos, y cómo crear plantillas personalizadas que se adapten a las necesidades específicas de cada tipo de proyecto. Se abordarán tanto las ventajas de llevar un registro digital —como la facilidad de organización, la automatización de cálculos y el acceso rápido a la información— como las posibles desventajas, especialmente cuando existen limitaciones en el manejo de tecnología. Por ello, se presentarán herramientas y métodos accesibles, adaptados al nivel educativo y tecnológico de los participantes, con ejemplos prácticos y acompañamiento paso a paso. Como tarea, se pedirá que los datos recopilados manualmente en la actividad anterior sean ingresados en una hoja de Excel. Una vez completado el archivo, deberá ser enviado por correo electrónico al capacitador para su revisión y comentarios.

Además, esta sección tuvo un papel fundamental, ya que permitió trabajar de manera

conjunta con algunos de los participantes en la creación y estructuración de una herramienta en Excel. Esta herramienta fue diseñada específicamente para facilitar el registro diario de sus ingresos y egresos, promoviendo así una contabilidad más organizada y clara. Su implementación no solo contribuye al orden financiero, sino que también representa un recurso valioso para apoyar la toma de decisiones dentro de sus actividades económicas.

Sesión 4 (14 de febrero 2025): créditos y los "gota gota"

Esta capacitación tiene como objetivo principal informar a los participantes sobre las distintas opciones de acceso a créditos bancarios formales para sus negocios, detallando los beneficios, requisitos, montos, tasas de interés y procedimientos necesarios para obtener financiamiento, una herramienta clave para el crecimiento empresarial. Durante la sesión, se contó con la participación de un asesor de créditos, quien explicó estos aspectos y resolvió dudas utilizando herramientas como simuladores. Además, se llevó a cabo un debate en el que los participantes reflexionaron sobre las ventajas y desventajas de los créditos informales conocidos como "gota a gota", los cuales, aunque de acceso rápido, presentan altas tasas de interés que pueden generar un ciclo de endeudamiento perjudicial. Para ilustrar este punto, se mostraron dos tablas comparativas: una con la amortización de un crédito "gota a gota" y otra con un crédito otorgado por una entidad bancaria. Los participantes notaron la gran diferencia en el monto total de los intereses y comprendieron que, con los créditos informales, terminan pagando el doble de lo que solicitaron.

Como tarea, cada participante deberá identificar los requisitos que ya cumple y aquellos

que debe fortalecer para acceder a un crédito bancario formal, y presentar este análisis en la próxima clase.

Sesión 5 (24 de febrero 2025): Camino hacia la formalización.

Esta sección marcó el cierre del proceso formativo y se desarrolló de manera personalizada, visitando directamente cada uno de los puestos de trabajo de los comerciantes. El objetivo principal fue reducir la desinformación existente en torno al proceso de formalización, mediante la entrega clara, directa y contextualizada de información relevante. Esta metodología permitió adaptar los contenidos a la realidad específica de cada emprendedor, facilitando una comprensión más efectiva sobre los beneficios de formalizar su negocio y los pasos necesarios para cumplir con los requisitos legales y fiscales establecidos por la normativa vigente.

Durante las visitas, se promovió un espacio de conversación abierta donde los participantes pudieron expresar su nivel de conocimiento previo sobre el tema, así como las razones personales, económicas o estructurales que los han llevado a mantenerse en la informalidad. Esto permitió identificar barreras comunes como el desconocimiento, la percepción de trámites complejos o los costos asociados al proceso. A partir de estos diálogos, se abordaron temas clave como las ventajas de formalizarse ante el gobierno entre ellas, el acceso a créditos, la participación en licitaciones, la protección legal, y la posibilidad de crecimiento sostenido, así como las implicaciones que la formalización conlleva en términos de obligaciones contables, tributarias y administrativas.

Posteriormente, se realizó una sesión de cierre grupal en la que se propició una reflexión colectiva sobre todo lo aprendido durante las cinco secciones del proceso de capacitación. En este

espacio, cada participante compartió los aprendizajes más significativos que obtuvo a lo largo del proceso, y expuso de forma breve cuáles de estos conocimientos, herramientas o estrategias planea implementar en su negocio. Además, se animó a los emprendedores a pensar más allá del corto plazo, formulando una visión de crecimiento a mediano y largo plazo que incluya prácticas más sostenibles, decisiones financieras más informadas y, eventualmente, la incorporación progresiva a la formalidad como un paso clave para el desarrollo integral de sus actividades económicas.

El cumplimiento del segundo objetivo, enfocado en diseñar e implementar un programa de capacitación personalizado, permitió abordar de manera estructurada y contextualizada las principales debilidades contables y financieras identificadas previamente entre los comerciantes informales del centro comercial San Andresito y su entorno. A través de cinco sesiones presenciales y virtuales, se desarrollaron contenidos claves relacionados con contabilidad básica, manejo de impuestos, acceso a financiamiento formal y el camino hacia la formalización. Estas capacitaciones fueron diseñadas con un enfoque práctico y adaptado a las realidades de los participantes, lo que favoreció su comprensión y participación activa.

Uno de los hallazgos más significativos fue el desconocimiento generalizado de los comerciantes sobre herramientas y conceptos contables elementales, así como la falta de registros organizados de sus operaciones financieras. Sin embargo, se evidenció una actitud receptiva frente al aprendizaje, especialmente cuando se utilizaron ejemplos concretos y herramientas como formatos en Excel para registrar ingresos y egresos. En relación con el acceso al

financiamiento, la mayoría de los participantes reconoció haber recurrido a créditos informales tipo "gota a gota", sin tener plena conciencia del impacto negativo de las altas tasas de interés. Al comparar estas modalidades con los créditos bancarios, muchos mostraron sorpresa ante la diferencia de condiciones y expresaron interés en conocer cómo acceder al sistema financiero formal.

Respecto al proceso de formalización, se identificaron mitos y percepciones erróneas que generaban resistencia inicial, como la idea de que formalizarse implica costos muy altos o trámites complicados. Sin embargo, a medida que se desarrollaban los módulos, varios participantes comprendieron los beneficios legales, fiscales y financieros de operar formalmente, e incluso manifestaron la intención de iniciar este proceso a mediano plazo. En conclusión, el programa de capacitación no solo cumplió su propósito formativo, sino que generó un impacto positivo en la percepción y disposición de los comerciantes hacia la mejora de sus prácticas contables y el fortalecimiento de su actividad económica, sentando bases importantes para futuras intervenciones orientadas a la formalización y sostenibilidad de su negocio

6.3 Desarrollar Una Herramienta Básica En Excel Que Permita A Los Comerciantes Llevar Un Control Eficiente De Sus Ventas, Gastos Y Ganancias, Facilitando La Gestión Financiera De Sus Negocios Y Promoviendo Una Mejor Toma De Decisiones. Esta Herramienta Será Entregada Como Un Recurso, Brindándoles Una Solución Accesible Y Práctica Para Mejorar Su Administración.

El diseño de la herramienta contable en Excel surge como respuesta concreta a las problemáticas financieras identificadas en el diagnóstico realizado en el Centro Comercial San Andresito y su entorno. Se evidenció que gran parte de los comerciantes informales no lleva ningún tipo de registro contable, lo que impide conocer con precisión la rentabilidad de sus negocios. Esta carencia de control limita la toma

de decisiones acertadas y dificulta el acceso a productos financieros formales. Ante este panorama, la herramienta contable se plantea como una solución accesible y funcional, diseñada específicamente para responder a las necesidades cotidianas de estos pequeños comerciantes.

El objetivo principal de esta herramienta es facilitar el registro diario de ventas y gastos, permitiendo calcular automáticamente la utilidad mensual de cada negocio. Además, incluye una función básica de control de inventario, lo que ofrece a los comerciantes una visión más completa de su operación diaria. Con esta información organizada, se busca promover una cultura de orden y planificación, aspectos clave para avanzar hacia la formalización empresarial. La herramienta está desarrollada en Microsoft Excel por su disponibilidad y facilidad de uso, incorporando fórmulas automáticas, códigos de colores e instrucciones claras, adaptadas al nivel de alfabetización digital de los usuarios.

Este recurso se entrega como complemento a un proceso de capacitación en educación financiera básica, abordando conceptos como ingresos, egresos, y utilidad. También se ofrece un acompañamiento inicial y seguimiento posterior, para asegurar la correcta implementación y adaptación de la herramienta a las dinámicas comerciales de cada usuario. Esta estrategia de intervención integral tiene como ejes la funcionalidad, la accesibilidad y la sostenibilidad, permitiendo que los comerciantes no solo aprendan a usar la herramienta, sino que también adopten nuevas prácticas administrativas.

En la Tabla 5 se presentan los recursos utilizados para su desarrollo y aplicación.

Tabla 5.recursos utilizados

Recursos Humanos	<p>Para el desarrollo del proyecto se contó con la participación activa de comerciantes informales del Centro Comercial San Andresito y su entorno comercial, quienes aportaron información valiosa a través de entrevistas y encuestas, permitiendo identificar sus principales debilidades y necesidades en el manejo contable y financiero de sus negocios.</p> <p>Asimismo, se contó con el acompañamiento de un asesor académico de la universidad, quien brindó orientación técnica y metodológica</p>
Recursos Metodológicos	<p>Para la recolección de información se utilizaron encuestas estructuradas, las cuales permitieron recopilar datos cuantitativos sobre las prácticas contables, fiscales y financieras de los comerciantes informales del centro comercial San Andresito y su entorno. Estas encuestas fueron diseñadas para identificar debilidades, conocimientos previos y necesidades específicas en la gestión financiera de sus negocios.</p> <p>Adicionalmente, se aplicó la observación</p>

	<p>directa como técnica complementaria, con el objetivo de analizar el manejo administrativo y financiero de los establecimientos comerciales. Esta observación permitió detectar prácticas informales comunes, uso (o ausencia) de herramientas contables y el nivel de organización en los procesos de registro de ventas, gastos e ingresos.</p>
Recursos tecnológicos	<p>Se utilizó Microsoft Excel como herramienta principal para el diseño y desarrollo de una plantilla contable básica, orientada a facilitar el registro y control de las operaciones financieras de los pequeños comerciantes. Esta herramienta fue diseñada de manera sencilla e intuitiva, permitiendo a los usuarios llevar un seguimiento organizado de sus ventas, gastos y utilidades, con el objetivo de mejorar su gestión financiera y apoyar la toma de decisiones informadas.</p>
	<p>Se emplearon diversos dispositivos tecnológicos, como computadores portátiles, y teléfonos móviles, los cuales facilitaron la recolección de datos mediante encuestas digitales</p>

<p>Recursos materiales</p>	<p>y permitieron la realización de capacitaciones virtuales dirigidas a los comerciantes. Estas herramientas tecnológicas fueron fundamentales para garantizar la continuidad del proyecto y ampliar el acceso a la formación.</p> <p>Además, se elaboró y distribuyó material impreso de apoyo, diseñado con un lenguaje claro y ejemplos prácticos, con el objetivo de mejorar la comprensión durante las sesiones presenciales de capacitación. Este material sirvió como guía de consulta para reforzar los temas abordados en los módulos de contabilidad básica, manejo de impuestos y acceso al financiamiento formal.</p>
----------------------------	---

Fuente: Elaboración propia

Para el desarrollo del proyecto se utilizaron diversos recursos clasificados en cuatro categorías principales: humanos, metodológicos, tecnológicos y materiales. Se contó con la participación activa de los comerciantes informales del Centro Comercial San Andresito, quienes colaboraron en la fase diagnóstica mediante entrevistas y encuestas, lo que permitió identificar sus principales debilidades en el manejo contable y financiero. Además, se contó con el apoyo de un asesor académico de la universidad, quien proporcionó orientación técnica y metodológica. En cuanto a los recursos metodológicos, se aplicaron encuestas estructuradas para recopilar información cuantitativa sobre las prácticas financieras de los comerciantes y se complementaron con la observación directa en los locales comerciales, lo que permitió identificar prácticas

informales. En términos de recursos tecnológicos, se utilizó Microsoft Excel para diseñar una plantilla contable básica que facilitara el registro de ventas, gastos y utilidades. Por último, en recursos materiales, se emplearon computadoras portátiles y teléfonos móviles para realizar encuestas digitales y capacitaciones virtuales, mientras que se distribuyó material impreso de apoyo con ejemplos prácticos, con el fin de reforzar los conocimientos adquiridos sobre contabilidad, impuestos y acceso a financiamiento formal.

7 -Encuesta de satisfacción

Con el objetivo de evaluar la efectividad de las capacitaciones impartidas sobre herramientas digitales como Excel para el control financiero, acceso a crédito formal y beneficios de la formalización, hemos diseñado esta breve encuesta de satisfacción.

Sus respuestas nos permitirán conocer su experiencia con las capacitaciones, identificar aspectos a mejorar y adaptar futuras capacitaciones a sus necesidades. Agradecemos su tiempo y sinceridad al responder cada pregunta, ya que su opinión es fundamental para seguir fortaleciendo el conocimiento financiero y contable de los comerciantes de San Andresito y su entorno comercial en Popayán.

En las encuestas aplicadas a los comerciantes informales del sector, se evidenció que una gran mayoría manifestó que la capacitación relacionada con el acceso a créditos formales — especialmente a través de entidades bancarias— fue clara y comprensible. El 93% de los encuestados afirmaron haber comprendido adecuadamente los contenidos impartidos, lo que evidencia que la estrategia pedagógica empleada fue efectiva. Esta respuesta positiva sugiere que

los participantes lograron identificar con mayor claridad los pasos necesarios para acceder a financiación formal, así como las ventajas que esta representa frente a los préstamos informales o “gota a gota”, que comúnmente afectan su economía debido a las altas tasas de interés y condiciones abusivas.

Por otro lado, el 100% de los participantes manifestó haber adquirido mayores conocimientos sobre el proceso de formalización empresarial tras su participación en las capacitaciones. Este dato refleja no solo una apropiación efectiva del contenido, sino también un mayor nivel de conciencia frente a la importancia de operar dentro del marco legal y regulado.

Además, el 100% de los encuestados consideró que las capacitaciones fueron efectivas para su desarrollo empresarial, mientras que un 84% afirmó haber aplicado los conocimientos adquiridos en sus propios negocios. Esto demuestra no solo una alta satisfacción con los contenidos, sino también una transferencia real de saberes hacia la práctica comercial cotidiana, lo cual fortalece los procesos de toma de decisiones, planificación y manejo financiero.

En relación con los requisitos para avanzar hacia la formalización, el 100% de los encuestados indicó que ahora tiene mayor claridad sobre los trámites y documentación necesarios. Asimismo, reportaron mejoras significativas en el control y gestión de sus negocios. En particular, señalaron que, gracias a la capacitación, ahora llevan una contabilidad básica que les permite tener una visión más precisa de la realidad económica de sus actividades, aspecto que fue valorado positivamente por el 100% de los encuestados.

Finalmente, el 93% de los comerciantes indicaron que, tras las capacitaciones, comprendieron mejor los riesgos asociados a los créditos informales conocidos como “gota a gota”, lo cual refuerza la importancia de la educación financiera como una herramienta de prevención frente a prácticas de endeudamiento abusivo y, a su vez, promueve una cultura de financiamiento responsable dentro del sector comercial informal.

La evaluación general de la metodología empleada fue también favorable: los comerciantes no solo valoraron la claridad de los contenidos, sino también la dinámica pedagógica, los ejemplos prácticos y el acompañamiento brindado durante el proceso. En conjunto, los resultados de la encuesta reflejan una experiencia formativa exitosa, con un alto nivel de satisfacción y un impacto directo en la transformación de las prácticas comerciales de los beneficiarios.

8 -Conclusiones

Se realizo un diagnóstico detallado que permitió identificar debilidades significativas en las capacidades contables y financieras de los pequeños comerciantes del Centro Comercial San Andresito y su entorno. Entre los principales hallazgos se encuentran falencias en contabilidad básica, dependencia del financiamiento informal y desconocimiento de las obligaciones tributarias. Sin embargo, también se evidenció una alta disposición por parte de los comerciantes para mejorar.

Se ejecuto un programa de capacitación que respondió a las necesidades identificadas, fortaleciendo las competencias de los comerciantes en contabilidad, tributación y financiamiento, con resultados positivos en su aplicación diaria para sus negocios.

Se desarrolló, en conjunto con los comerciantes, una herramienta básica y práctica en Excel, que les permite llevar un control claro de sus ventas, gastos y ganancias, fortaleciendo así su capacidad para tomar decisiones financieras informadas.

9- Recomendaciones a futuro

Se recomienda mantener y ampliar el programa de formación en contabilidad, impuestos y acceso a financiamiento formal, incorporando nuevas temáticas como marketing digital, manejo de inventario y planeación estratégica.

Establecer alianzas con entidades públicas (como la Cámara de Comercio, DIAN o alcaldías locales) e instituciones educativas para garantizar continuidad y actualización de los contenidos.

10 -Referencias

Bibliografía

- Álvarez Vásquez, H. V. (09 de 2020). *La caja del emprendedor: estrategia periodística sobre emprendimiento y finanzas personales para el mercado informal*. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12724/12064>
- Bolaños Cerón, J. C., Jácome Cuasapud, D. S., & Valencia Benavides, L. (28 de 02 de 2024). *Repositorio Institucional*. Obtenido de <http://repositorio.unicesmag.edu.co:8080/xmlui/handle/123456789/1012>
- Bustos Elizalde, D. I. (mayo de 2024). *Evolución y factores determinantes de la economía informal periodo 2018-2022: caso Ecuador. (trabajo de titulación)*. UTMACH, Facultad de Ciencias Empresariales, Machala, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/22627>
- Daniel Samuel Mancero Rivera, J. H. (05 de 2021). *microfinanzas accesibles en los emprendimientos informales de Guayaquil- ecuador*. Obtenido de <https://munayi.uleam.edu.ec/wp-content/uploads/2019/10/MEMORIAS-DEL-V-CICAE.pdf#page=8>
- Díaz Villanueva, C. F. (28 de enero de 2022). *El conocimiento tributario de los comerciantes minoristas que utilizan comercio social y su incidencia en la informalidad en Galerías Unidas, 2020*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10757/659749>
- Gamio, E. J. (28 de julio de 2019). *La ética en el negocio ambulatorio y los créditos de emprendimiento en el Perú 2018*. Obtenido de <https://doi.org/10.36955/RIULCB.2018v5n2.006>
- Hernández Silva, M. L. (2021). *Programa de cultura tributaria para aumentar la formalización de los comerciantes del mercado modelo sector ropa, Chiclayo 2019*. Obtenido de Cultura tributaria: <https://hdl.handle.net/20.500.12802/8154>
- Lino Álava, A. S., & Resabala Arias, A. E. (mayo de 2021). *Desarrollo e implementación de un centro de capacitación para mejorar la rentabilidad de los comerciantes de nivel medio de sauces vi de Guayaquil*. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/33>
- Mena Meza, C. A. (29 de septiembre de 2015). *Fortalecimiento y acompañamiento en “Contabilidad básica” a unidades de negocio (Peluquerías y tiendas) del municipio de Puerto Asís Putumayo*. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.14550/1003>
- Morales Quispe, J. C. (2020). *Factores que Inciden en la Informalidad del Sector Comercio en el Mercado San Felipe, Distrito de Surquillo, 2020*. Obtenido de Universidad Privada Telesup: <https://repositorio.utelesup.edu.pe/handle/UTELESUP/1991>
- Nydia Yasmin, S. V. (2015). *Aspectos a fortalecer en la capacitación de emprendimiento*. Obtenido de https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=2071&context=administracion_d_e_empresas
- Ortega Vergel, L. B. (31 de enero de 2020). *Demostración del impacto económico del crédito informal en los comerciantes del municipio de Pelaya, Cesar*. Obtenido de <https://repositorioinstitucional.ufpso.edu.co/xmlui/handle/20.500.14167/2177>
- Rojas Fárez, M. A. (30 de junio de 2020). *Inclusión financiera de los vendedores del mercado amazonas de la Ciudad de Ibarra mediante el acceso a un producto crediticio. Trabajo*

- de investigación previo a la obtención del título de Magister en Administración de las Organizaciones de la Economía*. Obtenido de <https://repositorio.uti.edu.ec/handle/123456789/1832>
- Saul, A. V. (09 de 2020). *la caja del emprendedor*. Obtenido de <https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/12064>
- Segovia Estrella, R. D. (24 de mayo de 2023). *Plan de negocio para el desarrollo de asesoría digital a emprendedores y negocios informales en la ciudad de Guayaquil. Tesis Postgrado - ESPAE*. Obtenido de <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/57530>
- Striedinger Meléndez, J. E. (09 de septiembre de 2016). *Efectos de la falta de implementación de la contabilidad en los negocios informales en Colombia*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10654/14763>
- Tolosa Ariza, L. I. (2023). *Análisis sobre el estado de la educación financiera en trabajadores informales en la ciudad de Bucaramanga*. Obtenido de Economía, Finanzas Personales, Trabajo Informal: <http://repositorio.uts.edu.co:8080/xmlui/handle/123456789/13741>
- Uribe Lizarazo, P. (2018). *Propuesta de un programa de formación académica para la formalización empresarial en Bucaramanga (Santander)*. Obtenido de <https://repository.upb.edu.co/handle/20.500.11912/524>

11-Anexos

Evidencias fotográficas de la sección 1 de capacitación [anexo 1](#)

Evidencias fotográficas de la sección 2 de capacitación [anexo 2](#)

Evidencias fotográficas de la sección 3 de capacitación [anexo 3](#)

Herramienta contable en Excel se encuentra en el [anexo 4](#)

Evidencias fotográficas de la sección 4 de capacitación [anexo 5](#)

Evidencias fotográficas de la sección 5 de capacitación [anexo 6](#)