

**PLAN DE FORTALECIMIENTO CONTABLE Y FINANCIERO PARA EL
INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DE LOS COMERCIANTES DE LA PLAZA
DE MERCADO LA NUEVA SEXTA EN CÚCUTA**

**ERIKA ESPERANZA BASTO CARREÑO
ANDREA PAOLA ROBLES RANGEL
JAVIER FERNANDO SOSSA ALARCÓN**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS
Rectoría Virtual y a Distancia
Cúcuta (Norte de Santander)
Especialización en Gerencia Financiera
Agosto de 2025**

**PLAN DE FORTALECIMIENTO CONTABLE Y FINANCIERO PARA EL
INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DE LOS COMERCIANTES DE LA PLAZA
DE MERCADO LA NUEVA SEXTA EN CÚCUTA**

**ERIKA ESPERANZA BASTO CARREÑO
GHHANDREA PAOLA ROBLES RANGEL
JAVIER FERNANDO SOSSA ALARCÓN**

**Trabajo de Grado PRESENTADO COMO REQUISITO PARA OPTAR AL TÍTULO DE
Especialista en Gerencia Financiera**

**ASESOR(A)
MARTHA ROCIO FLOREZ LEAL
MAG. GESTIÓN TECNOLOGÍA EDUCATIVA**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS
Rectoría Virtual y a Distancia
SEDE / CENTRO TUTORIAL Cúcuta (Nortde de Santander)
Especialización en Gerencia Financiera
Agosto de 2025**

CONTENIDO

Tabla de contenido

1. Título.....	9
2. Problema	9
2.1 Planteamiento del problema.....	9
2.2. Pregunta de Investigación	11
2.3. Justificación	11
3. Objetivos	14
3.1 Objetivo general.....	14
3.2 Objetivos específicos	14
4. Marco de referencia	15
4.1 Antecedentes	15
4.2 Marco Teórico.....	21
4.2.1 Estados financieros	21
4.2.2 Sistemas contables	22
4.2.4 Conceptos Claves en Contabilidad	23
4.2.5 Educación Financiera.....	23
4.2.6 Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).....	25
4.2.7 Administracion Financiera.....	26
4.2.8 Formalizacion Empresarial	26
4.3 Marco Conceptual.....	27
4.4 Marco Legal	29
4.5 Marco Contextual.....	29
4.5.1 Historia Nueva Sexta Cúcuta	29
5. Marco metodológico	31

5.1 Alcance de la investigación	31
5.2 Enfoque metodológico	31
5.3 Población y muestra.....	32
5.2.1 Población.....	32
5.2.2 Muestra	32
5.4 Instrumentos.....	33
5.5 Procedimientos.....	33
5.6 Análisis de información.....	34
6. Resultados.....	35
6.1 Diagnosticar el estado actual de la contabilidad y las finanzas de los comerciantes de la Plaza de Mercado La Nueva Sexta, identificando falencias y oportunidades de mejora.	35
6.2 Estrategias de capacitación y acompañamiento para mejorar la gestión contable y financiera de los comerciantes, promoviendo la formalización y el cumplimiento normativo.	43
6.3 Implementación del plan de fortalecimiento gestión contable y financiera de los comerciantes, promoviendo la formalización y el cumplimiento normativo.	46
6.3.2 Resultados de la encuesta posterior al plan de fortalecimiento	48
Bibliografía	63

Listado de tablas

Tabla 1. Conocimientos básicos de contabilidad	35
Tabla 2. Manejo de inventarios.....	36
Tabla 3. Control financiero y flujo de caja	36
Tabla 4. Precios, utilidad y punto de equilibrio	38
Tabla 5 Cumplimiento tributario y obligaciones legales	39
Tabla 6. Uso de herramientas.....	40
Tabla 7. financieras y tecnológicas	41
Tabla 8. Taller 1. Uso de herramientas digitales	44

Listado de figuras

Figura 1 Conocimientos básicos de contabilidad – Resultados anteriores y posteriores a la capacitación.....	56
Figura 2 Manejo de inventarios – Resultados posteriores a la capacitación.....	57
Figura 3 Control financiero y flujo de caja – Resultados posteriores a la capacitación	57
Figura 4 <i>Precios, utilidad y punto de equilibrio – Resultados posteriores a la capacitación</i>	¡Error! Marcador no definido.
Figura 5 <i>Uso Apropiación de herramientas de gestión contable – Resultados posteriores a la capacitación</i>	58

Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo evaluar un plan de fortalecimiento contable y financiero orientado a mejorar la productividad de los comerciantes de la Plaza de Mercado La Nueva Sexta en Cúcuta, caracterizados por operar en condiciones de informalidad. A través de una metodología de enfoque mixto, se realizó un diagnóstico inicial que evidenció brechas significativas en conocimientos contables, uso de herramientas digitales, cumplimiento tributario y gestión de inventarios. Posteriormente, se diseñaron e implementaron estrategias de capacitación prácticas y contextualizadas, orientadas a mejorar la educación financiera, promover la formalización empresarial y facilitar el acceso a herramientas tecnológicas básicas. Los resultados posteriores al plan demostraron avances sustanciales en las competencias contables y financieras de los participantes, mejorando su capacidad de tomar decisiones estratégicas, cumplir con normativas fiscales y optimizar sus procesos administrativos. El estudio resalta la importancia de implementar programas formativos adaptados a las realidades de los pequeños comerciantes como estrategia clave para el fortalecimiento de la economía local.

Palabras claves: Educación financiera, Contabilidad básica, Gestión financiera
Comerciantes informales, Plaza de mercado.

Abstrac

The purpose of this research was to evaluate an accounting and financial strengthening plan aimed at improving the productivity of merchants at the La Nueva Sexta Market in Cúcuta, who operate in informal conditions. Using a mixed-method approach, an initial assessment revealed significant gaps in accounting knowledge, use of digital tools, tax compliance, and inventory management. Practical and contextualized training strategies were subsequently designed and implemented, aimed at improving financial literacy, promoting business formalization, and facilitating access to basic technological tools. The post-plan results demonstrated substantial progress in the participants' accounting and financial skills, improving their ability to make strategic decisions, comply with tax regulations, and optimize their administrative processes. The study highlights the importance of implementing training programs tailored to the realities of small merchants as a key strategy for strengthening the local economy.

Keywords: Financial education, Basic accounting, Financial management, Informal merchants, Market place.

Título

Plan de fortalecimiento contable y financiero para el incremento de la productividad de los comerciantes de la plaza de mercado la nueva sexta en Cúcuta

1. Problema

2.1 Planteamiento del problema

En el mundo empresarial, la contabilidad permite registrar, analizar y reportar información financiera clave para la toma de decisiones estratégicas (Sánchez & et al., 2023) en tal sentido en el contexto global la formalización contable y financiera es un pilar fundamental para la sostenibilidad de los negocios. Sin embargo, en muchos países en desarrollo, la informalidad empresarial sigue siendo un desafío persistente que limita el crecimiento económico y la recaudación fiscal (Zamora & et al., 2023). En América Latina, según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2021), más del 50% de las microempresas operan fuera del sistema formal, lo que les impide acceder a beneficios financieros y limitar su crecimiento sostenible.

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2022) en mercados emergentes, los pequeños comerciantes suelen evadir sus obligaciones fiscales debido a la falta de conocimiento sobre normativas contables, la complejidad de los trámites de formalización y los altos costos administrativos. Esto genera una brecha en la competitividad y limita el acceso a financiamiento formal, lo que repercute en la estabilidad y crecimiento de los negocios.

En Colombia, la informalidad empresarial sigue siendo un problema estructural que afecta a miles de micro y pequeños empresarios. Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2024) el 60% de los micronegocios en el país operan sin cumplir con las obligaciones tributarias y contables establecidas en la Ley 1314 de 2009 y el

Decreto 2420 de 2015. Este fenómeno es especialmente prevalente en sectores como el comercio informal, donde la falta de capacitación financiera y el desconocimiento de las normas contables agravan la problemática.

Ahora bien, en el contexto nortesantandereano, la situación es aún más preocupante debido a la proximidad con la frontera con Venezuela y la alta informalidad comercial que caracteriza la región. Estudios realizados por la (Camara de Comercio de Cúcuta, 2021) evidencian que el 70% de los comerciantes locales no cuentan con registros contables adecuados ni cumplen con sus obligaciones tributarias. Esta situación no solo afecta la recaudación fiscal, sino que también limita el acceso a programas de financiamiento y apoyo gubernamental diseñados para el fortalecimiento del sector empresarial.

Para el caso de la plaza de mercado la nueva sexta, ubicada en la ciudad de Cúcuta, la informalidad contable y financiero es una realidad que impacta directamente la sostenibilidad de los comerciantes. Muchos de ellos operan de manera irregular, es decir no manejan una contabilidad adecuada, lo que dificulta la evaluación de la rentabilidad de sus negocios y los podría dejar expuestos a sanciones fiscales. Según estudios, el 80% de los comerciantes de la plaza no está registrados ante el régimen simple de tributación, ni llevan registros financieros organizados. Esto se debe en su mayoría a falta de conocimiento de procesos administrativos, falta de acceso a asesoría contable y a la percepción o resistencia que tiene la población a los procesos de formalización.

El desconocimiento de las normas contables aplicables, como el Marco Técnico Normativo del Grupo 3 establecido en el Decreto 2420 de 2015, impide que los comerciantes de la plaza adopten buenas prácticas contables. Además, la ausencia de una cultura financiera que promueva el ahorro y la reinversión de utilidades dificulta la estabilidad y crecimiento de estos

negocios. Como consecuencia, los comerciantes enfrentan dificultades para acceder a créditos, incrementar su competitividad y asegurar la sostenibilidad de sus actividades económicas (Sánchez et al., 2019)

En este contexto, es necesario diseñar estrategias que permitan fortalecer la gestión contable y financiera de los comerciantes de la Plaza de Mercado La Nueva Sexta. Un plan de formalización contable y tributaria puede mejorar el cumplimiento normativo, reducir las barreras de financiamiento e impulsar un ambiente sostenible en la empresa. En este sentido, el presente trabajo pretende analizar las repercusiones de un programa de fortalecimiento contable sobre la persona natural comerciante de la formalización. Esto facilitará su incorporación al sistema económico formales.

2.2. Pregunta de Investigación

¿Cómo puede un plan de fortalecimiento contable y financiero mejorar la productividad de los comerciantes de la Plaza de Mercado La Nueva Sexta en Cúcuta?

1.3. Justificación

Se espera que con el presente estudio se pueda contribuir significativamente a la mejora de la calidad de vida de los comerciantes al fortalecer sus conocimientos contables y poder tener acceso a los beneficios gubernamentales, pues al operar dentro de la legalidad los comerciantes reducen la vulnerabilidad ante sanciones y mejoran sus oportunidades de crecimiento. Asimismo, una comunidad de negocios formalizados genera un entorno más estable y organizado, desde una perspectiva financiera, la formalización la formalización contable proporciona herramientas para una mejor administración de recursos, permitiendo a los comerciantes controlar sus ingresos y egresos de manera eficiente. Al contar con registros contables adecuados, pueden acceder a

créditos y financiamiento bancario, lo que impulsa el crecimiento y desarrollo sostenible de sus negocios (Vélez & Zuluaga, 2024).

Este estudio reforzaría el cumplimiento de la normatividad contable y tributaria establecida en Colombia. Más allá de las directrices claras estipuladas en la Ley 1314 de 2009 y el Decreto 2420 de 2015 en relación al manejo de contabilidad, la aplicación por parte de las empresas y los pequeños negocios informales ha sido deficiente, como señalan Echeverry et al. La propuesta serviría para reducir la brecha a través de la capacitación y acompañamiento de los comerciantes de la Plaza de Mercado La Nueva Sexta.

En cuanto al aspecto académico, al hacer una contribución valiosa al acervo describiendo los problemas y oportunidades de la formalización contable de los comerciantes colombianos y sus resultados como una referencia para la continua indagación tanto de la inclusión financiera de las pequeñas empresas como de las políticas de fomento de la formalidad en este ámbito de economía.

En lo referente a la práctica, la realización de este trabajo traerá ciertos beneficios a los siguientes beneficiarios clave, en primer lugar, los comerciantes de la plaza de mercado la Nueva Sexta mejorarán su estabilidad financiera al tener herramientas contables que les permitan un mejor manejo de sus ingresos y gastos, siendo esto una ventaja al solicitar créditos o acceder a programas de apoyo financiero y sostenibilidad. Por otro lado, las instituciones educativas se beneficiarán con la generación de conocimiento en la formalización contable y tributaria en contextos informales

Finalmente, este estudio fortalecerá la base investigativa sobre las estrategias de formalización en los mercados populares y será de referencia para futuras investigaciones en economía y administración. Desde la perspectiva gubernamental, el proyecto, por otra parte,

permitirá a las entidades reguladoras y al Gobierno aumentar los ingresos fiscales y disminuir el comercio informal. al hacer cumplir mejor los requisitos contables y fiscales, se creará

un entorno comercial más transparente y sostenible, con efectos positivos en la economía regional.

Por otro lado, los estudiantes investigadores involucrados en el estudio desarrollarán habilidades en análisis financiero, metodologías de investigación y diseño de estrategias de intervención. Esto les permitirá fortalecer su perfil profesional y contribuir de manera significativa a la generación de soluciones aplicadas a problemas económicos reales.

2. Objetivos

3.1 Objetivo general

Evaluar el plan de fortalecimiento contable y financiero que permita mejorar productividad de los comerciantes de la Plaza de Mercado La Nueva Sexta en Cúcuta.

3.2 Objetivos específicos

- Diagnosticar el estado actual de la contabilidad y las finanzas de los comerciantes de la Plaza de Mercado La Nueva Sexta, identificando falencias y oportunidades de mejora.
- Diseñar estrategias de capacitación y acompañamiento para mejorar la gestión contable y financiera de los comerciantes, promoviendo la formalización y el cumplimiento normativo.
- Implementar el plan de fortalecimiento contable y financiero mediante la capacitación y aplicación de herramientas que mejoren su gestión contable y financiera.

3. Marco de referencia

4.1 Antecedentes

En este apartado se hará la presentación sobre los antecedentes de diversas investigaciones relacionadas con la cultura financiera y su incidencia en el desarrollo comercial. Se presentan los principales hallazgos de estudios previos que han abordado esta temática desde diferentes enfoques, permitiendo identificar contribuciones relevantes para investigaciones similares.

Desde la perspectiva internacional se evidencia el estudio realizado por Pincay (2019) titulada “Evaluación Financiera y su Incidencia en el Desarrollo de los Negocios de los Comerciantes Autónomos Alajuela, Ciudad de Portoviejo” el objetivo del autor fue el de analizar la situación actual del financiamiento de los comerciantes autónomos de portoviejo y su impacto en el desarrollo comercial. Para ello se empleo una metodología de enfoque descriptivo, con entrevistas y encuestas a los comerciantes, sumado al uso del método analítico para interpretar cuadros estadísticos y el bibliográfico para sustentarla, los principales resultados evidenciaron que los comerciantes enfrentan limitaciones en su financiamiento y registros contables, lo que afecta su desarrollo. Se propuso capacitaciones en temas de financiamiento y comercialización, como aporte a la investigación se toma como base la metodología la cual puede ser replicada para evaluar la situación financiera de otros mercados informales, por su impacto en su economía local.

Se toma como aporte la metodología de enfoque descriptivo, por medio del cual se pretende caracterizar y analizar la situación actual de los comerciantes, identificando los factores que limitan su desarrollo comercial.

Sumado a lo anterior, se trae el estudio realizado por Fweltala (2021) titulado "Plan Estratégico para el Fortalecimiento de la Cultura Financiera en los Comerciantes del Mercado Municipal de Abastos Cepia Eloy Alfaro de la Ciudad de Tulcán". El autor desarrolló un plan estratégico de educación financiera con el objetivo de reducir los problemas de iliquidez y sobreendeudamiento. La metodología empleada por el autor fue de enfoque mixto lo que le permitió combinar herramientas cualitativas y cuantitativas, como encuestas y entrevistas a actores del sistema financiero popular y solidario, se identificaron deficiencias significativas en cultura financiera, baja capacidad de ahorro y dificultades de acceso a servicios financieros. Como respuesta, se diseñó un plan con estrategias específicas e indicadores de cumplimiento, cuya metodología puede adaptarse a otros sectores económicos vulnerables.

Este trabajo de investigación toma como ejemplo el plan financiero para formular un plan estratégico de educación financiera, estableciendo directrices que permitan mejorar la gestión y toma de decisiones económicas.

Sumado a lo anterior, se toma la investigación desarrollada por Espinoza & et al. (2023) en la Galería La Princesa, en Lima, Perú, los autores, abordan la informalidad tributaria y proponen la educación financiera como una estrategia clave para reducir la informalidad y mejorar el bienestar financiero de comerciantes y trabajadores informales. Mediante un enfoque mixto, se emplearon encuestas estructuradas para medir el nivel de educación financiera y las prácticas tributarias, así como entrevistas y grupos focales para comprender las percepciones y desafíos que enfrentan los comerciantes en su proceso de formalización. Los resultados muestran un bajo nivel de educación financiera y la existencia de barreras significativas, como la falta de conocimiento sobre los procedimientos tributarios y la resistencia a la formalización.

Ante esto, se diseñaron estrategias adaptadas a las necesidades de la población local con el fin de fortalecer su educación financiera y fomentar su transición a la economía formal.

Del presente estudio se toma como base el modelo de las estrategias de educación financiera, las cuales estaban orientadas hacia la formalización, destacando la importancia de la capacitación y acompañamiento en el proceso de formalización.

Desde el enfoque Nacional, se trae el estudio realizado por Balzan (2024) cuyo objetivo fue la creación de empresas de consultoría financiera especializadas en micronegocios. Por medio de este proyecto, el autor buscó la optimización de la gestión financiera, de manera que se pudieran incrementar los márgenes de rentabilidad, fomentar la formalización empresarial y facilitar el acceso a financiamiento. Para el cumplimiento de los objetivos, se empleó una metodología mixta que combinó encuestas a micronegocios y entrevistas con consultores financieros. Como resultado, se logró fortalecer la competitividad y sostenibilidad de los micronegocios en la ciudad, promoviendo un entorno empresarial más estructurado y estable.

Como aporte a la presente investigación, se toma el plan financiero propuesto por el autor, puesto que incluye elementos clave para los procesos de capacitación dirigidos a pequeños comerciantes.

De igual forma, los autores Lara & Hurtado (2024) desarrollan su estudio titulado "Fortalecimiento del Conocimiento Financiero en la Plaza de Mercado Leopoldo Rother" en este estudio se implementa un programa educativo para mejorar las habilidades financieras de los comerciantes de la plaza Leopoldo Rother en Girardot, Colombia. Mediante un enfoque socioeconómico, se llevó a cabo un diagnóstico previo que permitió diseñar material educativo y desarrollar capacitaciones prácticas. Los resultados evidenciaron una marcada carencia de conocimientos financieros, lo que impactaba negativamente en la toma de decisiones

comerciales. Para abordar esta situación, se propuso un programa de formación adaptado a las necesidades específicas de los comerciantes, cuyo modelo es replicable en otros mercados locales con el fin de fortalecer la gestión económica de los pequeños negocios.

Se toma como aporte o ejemplo el programa de formación, ya que se adaptó a las necesidades específicas de los comerciantes. En este sentido, se pretende identificar los requisitos particulares de los pequeños empresarios de la Plaza de Mercado y ajustar el modelo a sus realidades y requerimientos.

Por otro lado, el estudio desarrollado por Jacome & Valencia (2024) titulado "Inclusión Contable y Financiera de los Establecimientos de Comercio de Víveres y Abarrotes de la Plaza de Mercado El Potrerillo en la Ciudad de Pasto" el estudio se enfocó en fomentar la inclusión contable y financiera de los comerciantes para mejorar su establecimiento y toma de decisiones. A través de un enfoque cuantitativo-descriptivo, se realizaron encuestas que revelaron que el 57% de los comerciantes no poseía conocimientos contables y el 74% no manejaba un método de ahorro. Como solución, se diseñó un manual contable y financiero básico que puede servir como material educativo para otros sectores que enfrenten problemáticas similares.

De este estudio se toma como aporte el instrumento construido, dado que contiene las bases necesarias para el evaluar los conocimientos contables y financieros que deben poseer los pequeños comerciantes para alcanzar una buena gestión.

La investigación desarrollada por Villegas & Romero (2023) enfocado en el diseño de una herramienta contable, parte de la importancia de la contabilidad en la gestión financiera de empresas y organizaciones, resaltando la necesidad de optimizar los procesos mediante la implementación de nuevas tecnologías. La meta de los autores era desarrollar una herramienta que facilitara la gestión contable y contribuyera al mejoramiento de la eficiencia en la toma de

decisiones empresariales. Mediante una metodología basada en el diseño y prueba del software, combinando entrevistas con expertos contables y pruebas piloto para validar su funcionalidad. Se realizaron evaluaciones con usuarios reales para medir la eficacia del sistema, lo que permitió obtener información clave sobre su desempeño y posibles mejoras. Los resultados evidenciaron que la implementación de la herramienta generó beneficios significativos, como la optimización del tiempo en los procesos contables, la reducción de errores y un mayor control financiero.

Estos hallazgos resultan valiosos para la presente investigación, ya que ofrecen una base para el desarrollo de nuevas soluciones tecnológicas en el campo contable, abriendo la posibilidad de integrar inteligencia artificial o automatización en la gestión financiera.

Desde la perspectiva local la investigación desarrollado por Ibañez (2015) se enfocó en la caracterización del comportamiento tributario de los comerciantes en el Mercado Público de Ocaña, Norte de Santander. Su propósito fue describir las razones del no pago de impuestos y analizar las estrategias utilizadas por los comerciantes para evadir tributos, con el fin de proponer medidas que contribuyan a mejorar la cultura tributaria. Para ello, se realizó un estudio descriptivo con enfoque cuantitativo, utilizando encuestas aplicadas a una muestra de 269 establecimientos comerciales ubicados en las calles 7 y 8 con carreras 13, 14 y 15 del Mercado Público de Ocaña.

Los hallazgos reflejaron un desconocimiento generalizado sobre la normatividad tributaria y los beneficios del pago de impuestos. Asimismo, se identificaron estrategias recurrentes de evasión fiscal, tales como la no facturación de ventas, omisión de ingresos en declaraciones y el uso de registros contables inadecuados.

Como aporte, la investigación propuso estrategias de motivación, difusión e información para modelar hábitos tributarios en los comerciantes, fomentando una mayor conciencia sobre el impacto positivo del pago de impuestos en el desarrollo local y nacional.

Otra investigación relevante se centró en la aplicación de estrategias contables en la empresa Distribuidora Agropocho, fue la desarrollada por Meneses (2022) cuyo objetivo fue evaluar la gestión contable mediante la implementación de un plan de pasantía enfocado en el mejoramiento de la eficiencia del área contable. Para ello, se llevó a cabo un diagnóstico inicial para identificar los enfoques requeridos en la empresa. Durante dieciséis semanas, se realizaron actividades como el registro manual y en software de movimientos de cartera, actualización de registros de gastos y asistencia en declaraciones fiscales. Como resultado, se evidenció que la aplicación de principios contables adecuados y la optimización de los procesos administrativos generaron mejoras en la eficiencia de la gestión financiera de la empresa. Además, se fortalecieron valores éticos fundamentales como la confidencialidad, responsabilidad y transparencia en el ejercicio contable. Este trabajo de grado permitió generar conocimientos prácticos sobre el funcionamiento organizacional, destacando la importancia de la contabilidad en la toma de decisiones estratégicas. Asimismo, se reforzó la necesidad de contar con procesos contables claros y estructurados que contribuyan a la formalización de las empresas y a su cumplimiento tributario.

Los estudios analizados coinciden en la relevancia de la educación financiera para los pequeños comerciantes y su impacto en la estabilidad y crecimiento de sus negocios. Las metodologías empleadas, que integran enfoques cuantitativos y cualitativos, han demostrado ser eficaces y aplicables a contextos similares. Asimismo, las estrategias propuestas pueden

adaptarse y replicarse en distintos mercados con el objetivo de fortalecer la toma de decisiones financieras y fomentar el desarrollo económico sostenible en estos sectores.

4.2 Marco Teórico

El fortalecimiento de la cultura financiera en comerciantes ha sido un tema ampliamente discutido en la literatura económica y educativa. Para sustentar teóricamente el estudio, se abordarán los postulados de autores reconocidos en el campo de la educación financiera, la teoría del comportamiento financiero y la inclusión financiera.

4.2.1 Estados financieros

Los estados financieros son, sin duda la guía para entender el estado económico de cualquier empresa. Permite ver cómo le está yendo al negocio y, con esa información, tomar decisiones inteligentes. Se habla principalmente del estado financiero, de resultados, de flujo de efectivo y de cambios en el patrimonio. En conjunto, estos informes dan una perspectiva clara de qué tan rentable es la empresa, cuánto efectivo maneja y cuál es su rendimiento general (Calderon & Cuevas, 2021).

La perspectiva histórica es, sin duda, el marco adecuado para abordar la valoración de empresas de una manera correcta. En sus inicios, el análisis financiero estaba íntimamente ligado a las técnicas contables, donde el beneficio era el epicentro de toda evaluación. Pero la evolución de las finanzas ha traído consigo una sofisticación notable en las metodologías de análisis, integrando no solo ajustes a la contabilidad tradicional, sino también la elaboración de planes futuros.

Los estados contables se configuran, entonces, como un consolidado de los activos empresariales, cuidadosamente documentados en la contabilidad, y donde se detallan las fuentes de financiamiento que los sustentan. En tan sentido, la contabilidad es un pilar irremplazable en

el ámbito corporativo, al ser la proveedora de información esencial para la definición de estrategias. Su trascendencia se desarrolla en función de los aportes que ofrece a la gerencia, facilitando la cuantificación de costos de producción, la estimación de la inversión requerida y la identificación de los gastos vinculados a la comercialización de bienes y servicios

La interpretación de la información contable es el propósito central del análisis de estados financieros, una disciplina precisa para convertir los registros en datos accionables que revelen la condición económica de la organización. La implementación de diversas técnicas de análisis no solo busca mitigar el riesgo inherente, sino también propiciar un crecimiento empresarial que sea sostenible frente a las dinámicas y las demandas crecientes de los mercados actuales (González & López, 2015).

4.2.2 Sistemas contables

Los sistemas contables en esencia, operacionalizan la teoría general al diseñar e implementar sistemas de información con fines específicos. Se estructuran a partir de procedimientos y técnicas cuya finalidad es organizar, clasificar, resumir y registrar de forma sistemática los hechos económicos. Así, producen datos exactos sobre el patrimonio y sus fluctuaciones en un periodo definido. La relevancia de esta información es capital, ya que facilita la toma de decisiones gerenciales y el control corporativo, empoderando a las empresas para valorar su situación financiera y perfeccionar su administración.

El sistema de información contable es un subsistema encargado de procesar transacciones para mejorar la productividad operativa. Para su correcto funcionamiento, requiere la identificación de sus principales componentes y su adecuada interacción, garantizando integridad, unificación y confiabilidad en los datos. Su éxito depende de la aceptación de los

usuarios y la calidad de la información generada, la cual debe ser oportuna, libre de errores y útil para quienes la consultan (Torres, 2019)

4.2.4 Conceptos Claves en Contabilidad

Un costo representa el valor de los recursos utilizados para la producción de bienes o servicios. Incluye costos directos, como materias primas y mano de obra, e indirectos, como alquileres y servicios públicos (González & Velásquez, 2019).

Un presupuesto es una herramienta financiera que proyecta ingresos y egresos futuros, permitiendo la planificación y control de los recursos económicos de una empresa (Horngren, Sundem & Elliott, 2020).

Un crédito es un financiamiento otorgado por una entidad financiera o proveedor que permite adquirir bienes o servicios con la promesa de pago a futuro (Romero & Salgado, 2020).

Un balance es un estado financiero que muestra la situación económica de una empresa en un momento determinado, reflejando activos, pasivos y patrimonio (Weygandt, Kimmel & Kieso, 2021).

4.2.5 Educación Financiera

La educación financiera es un proceso fundamental que capacita a las personas para comprender el mundo de las finanzas. A través de la adquisición de conocimientos y habilidades, los individuos pueden analizar productos, conceptos y riesgos financieros, lo que les permite tomar decisiones informadas y responsables que contribuyen a su bienestar económico.

(Zamudio & Bryam, 2023) destaca que la educación financiera no solo implica la transmisión de información, sino también el desarrollo de habilidades críticas para evaluar opciones y tomar decisiones financieras sólidas.

Por otro lado, la capacidad financiera, abarca no solo el conocimiento y la comprensión de conceptos y riesgos financieros, sino también las habilidades, la motivación, y la confianza para aplicar dicho conocimiento en diversas situaciones financieras. Esto permite a las personas participar activamente en la vida económica y mejora su situación financiera personal (Díaz, et al., 2024).

Estudios como el de Lusardi & Mitchell (2013) han confirmado que una mayor educación financiera se correlaciona directamente con hábitos económicos más saludables, tales como el incremento del ahorro y la inversión responsable. Se ha observado, por ejemplo, que las personas con un alto nivel de educación financiera tienden a ahorrar más, lo cual contribuye al crecimiento económico general. Además, la educación financiera promueve la elaboración y el seguimiento de presupuestos, la adquisición responsable de préstamos y la preparación para afrontar riesgos financieros. En el contexto de América Latina y el Caribe, la OCDE ha destacado la importancia de la educación financiera como herramienta para promover la inclusión financiera y el bienestar económico. La organización ha señalado que mejorar la educación financiera puede conducir a una mayor estabilidad económica y a la reducción de la pobreza en la región (OCDE, 2017).

A nivel individual, la educación financiera contribuye a mejorar las condiciones de vida al proporcionar herramientas para la toma de decisiones relacionadas con la planificación futura y la gestión de recursos. Los usuarios con mayores niveles de educación financiera suelen ahorrar más, lo que se traduce en mayores niveles de inversión y crecimiento económico. Además, una clientela más informada y responsable puede mejorar el desempeño de las instituciones financieras, fomentando un intercambio de información de mayor calidad entre estas y sus clientes.

Es importante destacar que, aunque la educación financiera es fundamental, no siempre se traduce automáticamente en comportamientos financieros adecuados. Factores como la impulsividad, prejuicios, preferencias o circunstancias personales pueden influir en la toma de decisiones financieras, incluso cuando se posee el conocimiento necesario. Por ello, es esencial complementar la educación financiera con estrategias que aborden estos aspectos conductuales.

4.2.6 Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

Las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas (NIIF para PYMES) representan un conjunto de estándares contables diseñados específicamente para simplificar la presentación de informes financieros de entidades que no cotizan en bolsa. Estas normas buscan equilibrar la necesidad de información financiera de calidad con la practicidad y el costo-efectividad para las PYMES. Al adoptar las NIIF para PYMES, las empresas pueden mejorar la transparencia y comparabilidad de sus estados financieros, facilitando así la toma de decisiones tanto internas como externas.

El objetivo principal de las NIIF para PYMES es proporcionar un marco contable que sea menos complejo que las NIIF completas, pero que aún ofrezca información financiera relevante y fiable. Esto se logra mediante la simplificación de algunos principios de reconocimiento y medición, así como la reducción de los requerimientos de revelación. Al aplicar estas normas, las PYMES pueden presentar estados financieros que reflejen fielmente su situación financiera, rendimiento y flujos de efectivo, lo que a su vez puede aumentar su acceso a financiamiento y mejorar su reputación en el mercado.

4.2.7 Administracion Financiera

La administración financiera, según Gitman y Zutter (2019), se centra en la toma de decisiones que maximizan el valor de la empresa para sus accionistas. Esto implica un análisis profundo de las inversiones, la financiación y la gestión de activos, siempre considerando el riesgo y el rendimiento. La planificación financiera, la evaluación de proyectos de inversión y la gestión del capital de trabajo son aspectos clave de esta disciplina. Asimismo, la administración financiera moderna exige una comprensión integral de los mercados financieros y las herramientas de análisis cuantitativo para enfrentar la incertidumbre y la volatilidad económica.

Por otro lado, Ross et al. (2018) resaltan que la administración financiera no solo busca la maximización del valor, sino también la eficiencia en la asignación de recursos. Esto incluye la gestión de riesgos financieros, el análisis de los estados financieros y la toma de decisiones estratégicas que aseguren la liquidez y la solvencia de la empresa. En un entorno empresarial dinámico, la capacidad de adaptarse a los cambios y de anticipar las tendencias del mercado es fundamental para el éxito financiero a largo plazo.

4.2.8 Formalizacion Empresarial

La formalización empresarial es un proceso multifacético que implica la transición de una empresa desde operaciones informales a un marco legal y regulatorio establecido. Este proceso abarca una amplia gama de actividades, desde la inscripción en registros públicos y la obtención de licencias y permisos, hasta el cumplimiento de obligaciones fiscales y laborales. La formalización no solo confiere legitimidad a la empresa, sino que también le permite acceder a una serie de beneficios, como el acceso a financiamiento, la participación en mercados formales y la protección legal.

Aspectos clave de la formalización empresarial:

- **Registro legal:**
 - Implica la inscripción de la empresa en los registros públicos correspondientes, lo que le otorga personalidad jurídica y la habilita para operar legalmente.
- **Cumplimiento fiscal:**
 - Requiere el cumplimiento de las obligaciones tributarias, como el pago de impuestos y la presentación de declaraciones fiscales.
- **Cumplimiento laboral:**
 - Implica el cumplimiento de las leyes laborales, como el pago de salarios y prestaciones, y la garantía de condiciones de trabajo seguras.
- **Obtención de licencias y permisos:**
 - Requiere la obtención de las licencias y permisos necesarios para operar en el sector específico de la empresa.
- **Acceso a financiamiento:**
 - Las empresas formales tienen mayor acceso a financiamiento bancario y a otros instrumentos financieros.

4.3 Marco Conceptual

Educación financiera: Es el proceso mediante el cual los individuos desarrollan conocimientos y habilidades para tomar decisiones informadas sobre la administración de sus recursos económicos, el ahorro, la inversión y el endeudamiento (Lusardi & Mitchell, 2014).

Cultura Financiera: Hace referencia a los conocimientos, valores, comportamientos y actitudes de una persona o grupo frente al manejo de recursos financieros y su relación con el sistema económico (Atkinson & Messy, 2012).

Inclusión financiera: Se refiere al acceso y uso adecuado de productos y servicios financieros por parte de la población, en especial de los sectores vulnerables, con el fin de mejorar su bienestar económico (Allen et al., 2016).

Toma de decisiones financieras: Proceso mediante el cual los individuos o empresas analizan opciones económicas y eligen la alternativa más favorable, considerando el riesgo y la rentabilidad.

Mercado informal: Sector económico compuesto por negocios y actividades que operan sin cumplir con regulaciones fiscales y laborales, lo que limita su acceso a servicios financieros (Schneider et al., 2010).

Planificación financiera: Proceso que implica el establecimiento de objetivos financieros, la evaluación de recursos disponibles y la implementación de estrategias para alcanzar metas económicas (Gitman & Joehnk, 2015).

Bancarización: Grado en el cual la población accede y utiliza los servicios financieros formales como cuentas de ahorro, créditos y pagos electrónicos. (Demirguc et al., 2017).

Estados financieros: Documentos que reflejan la situación económica y financiera de una empresa, incluyendo el balance general, estado de resultados, estado de flujo de efectivo y estado de cambios en el patrimonio (FASB, 2018).

Flujo de efectivo: Estado financiero que muestra las entradas y salidas de efectivo de una empresa, clasificadas en actividades operativas, de inversión y de financiamiento (Brigham & Ehrhardt, 2019).

Capital de trabajo: Diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes de una empresa, reflejando su capacidad para cubrir obligaciones a corto plazo. (Gitman, 2020).

4.4 Marco Legal

El marco legal en Colombia en materia de educación e inclusión financiera se sustenta en diversas normativas y políticas gubernamentales:

Ley 1328 de 2009, Protección al Consumidor Financiero: Regula las relaciones entre las entidades financieras y los usuarios, estableciendo derechos y deberes que garantizan un uso adecuado de los servicios financieros y promueven la educación financiera.

Decreto 457 de 2014, Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera: Define lineamientos para la implementación de programas de educación financiera en el país, con el objetivo de mejorar la cultura financiera de los ciudadanos.

Documento CONPES 4005 de 2020 : Política Nacional de Inclusión y Educación Económica y Financiera: Establece estrategias para fomentar el acceso y uso responsable de los servicios financieros, especialmente en sectores vulnerables como pequeños comerciantes y emprendedores.

Ley 1735 de 2014 Inclusión Financiera: Crea entidades especializadas en depósitos y pagos.

4.5 Marco Contextual

4.5.1 Historia Nueva Sexta Cúcuta

La Nueva Sexta de Cúcuta P.H. surgió para satisfacer la necesidad de los habitantes de Cúcuta de un lugar organizado, seguro y eficiente para obtener alimentos, productos básicos y servicios esenciales. Creada con el objetivo de impulsar el desarrollo regional y fortalecer el comercio local, esta central de abastos se ha convertido en el centro del comercio en el área metropolitana de Cúcuta.

Desde su inicio, en 2008 La Nueva Sexta se ha enfocado en la calidad, precios justos y variedad de productos. A lo largo de los años, ha reunido a numerosos comerciantes, productores, emprendedores y proveedores de servicios que comparten el compromiso de satisfacer las necesidades de los consumidores. Aquí, los clientes pueden encontrar lo que buscan con la seguridad de adquirir productos frescos, a precios competitivos y con el respaldo de una comunidad empresarial sólida y comprometida.

Misión

Somos un centro de abastecimiento que fortalece y contribuye a la comercialización de productos frescos y de calidad, facilitando la cadena logística entre los productores de la región y el consumidor final, con espacios diversificados para el debido desarrollo comercial.

Visión

Seremos en el 2030 uno de los centros de abastecimiento con avance en gestión de recursos con espacios renovados y armonizados para que la comercialización sea una experiencia agradable y cautivadora que nos permita seguir aprovisionando los hogares de la región.

5. Marco metodológico

5.1 Alcance de la investigación

Esta investigación se clasifica como descriptiva, explicativa y evaluativa. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) la investigación descriptiva permite caracterizar un fenómeno sin manipular variables. En este caso, se busca describir la situación contable y financiera de los comerciantes de la Plaza de Mercado La Nueva Sexta en Cúcuta, analizando sus registros, organización económica y principales debilidades.

Asimismo, el estudio es explicativo, ya que pretende analizar la relación entre el fortalecimiento contable y la formalización económica. Según Sampieri et al. (2014), este tipo de investigación busca entender las causas de un fenómeno. Aquí se aplica al evaluar si mejorar las prácticas contables incide en la sostenibilidad y desarrollo económico de los comerciantes.

5.2 Enfoque metodológico

La investigación adopta un enfoque mixto, el cual combina estrategias cuantitativas y cualitativas para obtener una comprensión más integral del fenómeno estudiado. Según Creswell y Plano Clark (2011), el enfoque mixto permite recolectar, analizar y vincular datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio, lo que enriquece el análisis al integrar la medición objetiva de variables con la exploración de percepciones, experiencias y significados construidos por los participantes.

5.3 Población y muestra

5.2.1 Población

La población se entiende como el conjunto total de individuos, elementos u objetos que comparten características comunes y son relevantes para una investigación. Según Hernández et al., (2014), la población es el universo al cual se dirigirán los resultados del estudio y del cual se obtiene la muestra para el análisis.

La población objetivo de estudio está conformada por 759 comerciantes de la Plaza de Mercado La Nueva Sexta en Cúcuta. En este caso, se aplica el concepto al delimitar el grupo de estudio a quienes desarrollan actividades comerciales en dicha plaza, por ser los directamente involucrados en las prácticas contables analizadas

5.2.2 Muestra

La muestra es un subconjunto representativo de la población, seleccionado con el propósito de recolectar datos y obtener conclusiones que puedan generalizarse o extrapolarse al total de la población estudiada. Su selección puede hacerse mediante técnicas probabilísticas o no probabilísticas, dependiendo de los objetivos del estudio, los recursos disponibles y el acceso a los participantes (Sampieri, et al., 2014). Para el caso del presente objeto de estudio, La muestra será seleccionada mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia, debido a que se accederá únicamente a aquellos comerciantes que deseen participar voluntariamente en el estudio. Se proyecta aplicar los instrumentos a un mínimo de 100 comerciantes, garantizando así la inclusión de sectores específicos dentro de la plaza, como vendedores, carnes y productos agrícolas.

Criterios de inclusión:

- Ser comerciante activo en la Plaza de Mercado La Nueva Sexta.
- No contar con registros contables adecuados.
- No estar registrado en el régimen simple de tributación.

Criterios de exclusión:

- Comerciantes que ya cumplen con la normatividad contable y tributaria.
- Negocios con más de 10 empleados, ya que pueden tener estructuras contables más avanzadas.

5.4 Instrumentos

Para el levantamiento de la información se construyó un instrumento que se dispondrá para ser evaluado por expertos los cuales determinaran su validez, así como una prueba piloto con una pequeña muestra de la población objeto de estudio. El instrumento para aplicar es una encuesta semi estructurada (formato físico y digital) ver anexo 1. La cual tendrá como objeto medir el nivel de educación financiera, el grado de cumplimiento normativo y la percepción sobre la formalización, contará con una Estructura: 20 preguntas cerradas en escala de Likert.

5.5 Procedimientos.

El desarrollo metodológico del estudio se organiza en cuatro fases. En la fase de planeación, se llevó a cabo la elaboración de los instrumentos para la recolección de datos y se gestionaron los permisos correspondientes ante las autoridades de la Plaza de Mercado La Nueva Sexta, con el fin de garantizar el acceso y la colaboración de los comerciantes.

Durante la fase de recolección de datos, se aplicaron encuestas estructuradas a los comerciantes para obtener información cuantitativa sobre sus prácticas contables. En la fase de análisis de información, los datos cuantitativos serán procesados mediante análisis estadístico descriptivo, utilizando herramientas de Excel.

Por último, en la fase de diseño del plan de fortalecimiento, se elaboraron estrategias orientadas a la capacitación y asesoría contable, así como materiales educativos y guías prácticas dirigidas a los comerciantes, con el propósito de mejorar sus habilidades técnicas y fomentar su sostenibilidad económica.

5.6 Análisis de información.

Los datos cuantitativos se analizarán mediante estadísticas descriptivas, tales como frecuencias, promedios y porcentajes, con el objetivo de identificar patrones, tendencias y niveles de conocimiento en educación financiera y prácticas contables entre los comerciantes. Este análisis permitirá establecer relaciones entre variables y caracterizar el comportamiento financiero de la población objeto de estudio. Por su parte, los datos cualitativos obtenidos a través de entrevistas semiestructuradas serán organizados y analizados mediante un proceso de codificación temática, identificando categorías emergentes y relaciones significativas que permitan comprender en profundidad las percepciones, barreras y experiencias de los participantes. La triangulación de ambos tipos de datos contribuirá a fortalecer la validez de los hallazgos y a generar conclusiones más integrales y contextualizadas.

6. Resultados

6.1 Diagnosticar el estado actual de la contabilidad y las finanzas de los comerciantes de la Plaza de Mercado La Nueva Sexta, identificando falencias y oportunidades de mejora.

En el presente capítulo, se muestra el estado actual de los comerciantes de la plaza, en cuanto a conocimientos sobre contabilidad y finanzas, para ello se realiza un trabajo de campo (Ver Anexo 3), en el que los investigadores hacen las visitas a los puestos de trabajo, hace la socialización del proyecto y aplican la encuesta inicial, los resultados serán evidenciados a continuación:

Tabla 1. *Conocimientos básicos de contabilidad*

Ítem	Media	Moda	Nivel
Sé qué es un libro contable y para qué se utiliza	2.72	1	Intermedio
Llevo un registro sistemático de mis ingresos y egresos	2.36	1	Crítico
Diferencio entre activo, pasivo y patrimonio	2.76	1	Intermedio
Registro mis ventas diariamente (escrita o digital)	2.50	1	Intermedio
Sé cómo clasificar los gastos fijos y variables	2.33	1	Crítico
Mantengo archivo con comprobantes de transacciones	2.38	1	Crítico

Fuente: Elaboración propia

Los resultados presentados en la **Tabla 1** permiten identificar el nivel de conocimiento que tienen los comerciantes sobre aspectos fundamentales de contabilidad. En términos generales, se observa que algunos conceptos son comprendidos de forma parcial, mientras que en otros se evidencian importantes debilidades. Los ítems con mejor valoración corresponden al conocimiento sobre qué es un libro contable y la diferencia entre activo, pasivo y patrimonio,

ambos clasificados en un nivel intermedio. Esto indica que existe una noción básica sobre los elementos principales de la contabilidad.

Sin embargo, aspectos más prácticos, como llevar un registro sistemático de ingresos y egresos, clasificar gastos fijos y variables, y mantener archivos con comprobantes de transacciones, se encuentran en un nivel crítico, lo que evidencia una carencia en la aplicación diaria de estos conocimientos contables. Estos resultados muestran la necesidad de fortalecer las capacidades básicas en contabilidad, especialmente en lo relacionado con el registro y control de las operaciones financieras, lo cual es clave para la toma de decisiones en los negocios.

Tabla 2. *Manejo de inventarios*

Ítem	Media	Moda	Nivel
Registro entrada y salida de productos (inventario)	2.40	1	Crítico
Realizo conteos periódicos para verificar inventario	2.58	1	Intermedio
Conozco el valor de mi inventario disponible	2.78	1	Intermedio
Uso el inventario para calcular lo que debo reponer	2.84	1	Intermedio
Sé calcular el costo promedio de productos	2.45	1	Crítico
Elaboro y reviso flujo de caja regularmente	2.62	1	Intermedio

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 2 se presentan los resultados relacionados con el manejo de inventarios por parte de los comerciantes encuestados. De forma general, se observa que la mayoría de los ítems evaluados se ubican en un nivel intermedio, lo cual indica que existe cierto conocimiento y aplicación de prácticas básicas de control de inventario. Una parte considerable de los

comerciantes muestran una buena comprensión sobre el seguimiento y la planificación de su inventario. Entre los aspectos más valorados, se encuentran el conocimiento del valor del inventario disponible, la utilización del inventario para establecer necesidades de reposición, y la elaboración del flujo de caja. Esto sugiere una noción general, aunque no siempre técnica, de su importancia.

Sin embargo, hay otros elementos cruciales que presentan un nivel crítico, evidenciando desafíos en el manejo detallado y técnico de los inventarios. Haciendo referencia, por ejemplo, al registro de entradas y salidas de productos y al cálculo del costo promedio de los productos. Estos resultados subrayan la urgencia de fortalecer las capacidades en el control y la valoración de inventarios. Una gestión adecuada en esta área impacta directamente la rentabilidad y la sostenibilidad de cualquier negocio.

Tabla 3. *Control financiero y flujo de caja*

Ítem	Media	Moda	Nivel
Identifico ingresos y salidas mensuales	2.65		1 Intermedio
Tomo decisiones de compra con base en flujo de caja	2.62		1 Intermedio
Sé distinguir entre ingresos brutos y netos	2.40		1 Crítico
Hago proyecciones mensuales de ingresos y egresos	2.44		1 Crítico
Controlo créditos de clientes y seguimiento	2.74		1 Intermedio

Fuente: Elaboración propia

La Tabla 3 refleja el nivel de conocimiento y aplicación de prácticas relacionadas con el control financiero y el manejo del flujo de caja por parte de los comerciantes. En términos

generales, los resultados muestran un nivel intermedio en la mayoría de los ítems, lo que indica que los encuestados manejan ciertos conceptos y herramientas básicas para controlar sus finanzas. Se nota un progreso en la forma en que se maneja la gestión financiera diaria del negocio. Hay un claro entendimiento funcional en aspectos como la identificación de ingresos y salidas mensuales, la toma de decisiones fundamentada en el flujo de caja, y el seguimiento de créditos de clientes.

Sin embargo, persisten debilidades significativas en áreas que son cruciales para una visión financiera más profunda. La capacidad para distinguir entre ingresos brutos y netos y la realización de proyecciones financieras mensuales se encuentran en un nivel crítico. Esta limitación restringe la posibilidad de una planificación a mediano plazo efectiva y de una evaluación precisa de la rentabilidad real del negocio.

. Estos hallazgos indican la importancia de continuar fortaleciendo las competencias financieras de los comerciantes, especialmente en lo relacionado con la planeación y el análisis financiero.

Tabla 4. Precios, utilidad y punto de equilibrio

Ítem	Media	Moda	Nivel
Sé calcular el precio de venta en función de costos	2.48	1	Crítico
Conozco mi porcentaje de utilidad sobre ventas	2.70	1	Intermedio
Sé calcular mi punto de equilibrio	2.33	1	Crítico
Conozco la diferencia entre utilidad bruta y neta	2.33	1	Crítico
Ajusto precios según costos y mercado	2.80	1	Intermedio

Fuente: Elaboración propia

La Tabla 4 evidencia el nivel de conocimiento que tienen los comerciantes sobre temas clave relacionados con la fijación de precios, la utilidad y el punto de equilibrio. En términos generales, los resultados revelan una combinación entre conocimientos intermedios y críticos, lo que señala la existencia de avances parciales, pero también importantes áreas por mejorar. Se destacan como aspectos con nivel intermedio el conocimiento del porcentaje de utilidad sobre las ventas y la capacidad para ajustar precios según los costos y condiciones del mercado, lo que indica cierta conciencia sobre la necesidad de mantener márgenes sostenibles y competitivos.

A pesar de los avances, subsisten debilidades importantes en aspectos de mayor complejidad técnica. Se observa un nivel crítico en el cálculo del punto de equilibrio, la distinción entre utilidad bruta y neta, y la determinación del precio de venta en función de los costos. Esta situación, si no se aborda, podría impactar directamente la toma de decisiones estratégicas y la rentabilidad del negocio a largo plazo. Estos hallazgos resaltan la imperante necesidad de reforzar los conocimientos financieros de los comerciantes, particularmente en lo que respecta al análisis de costos y rentabilidad. Estas capacidades son cruciales para la sostenibilidad económica de cualquier emprendimiento comercial.

Tabla 5 *Cumplimiento tributario y obligaciones legales*

Ítem	Media	Moda	Nivel
Sé si debo declarar renta y/o IVA	2.36	1	Crítico
Conozco los documentos que debo presentar ante DIAN	2.48	1	Crítico

Tengo claro el régimen tributario al que pertenezco	2.00	1	Crítico
Estoy al día con mis obligaciones tributarias	2.44	1	Crítico

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 5 se revela una brecha significativa en el conocimiento y cumplimiento de las obligaciones tributarias y legales por parte de los comerciantes. De hecho, todos los ítems evaluados en esta dimensión se encuentran en un nivel crítico. Aspectos tan fundamentales como la comprensión sobre la obligatoriedad de declarar renta o IVA, los documentos exigidos por la DIAN, el régimen tributario al que pertenecen y el cumplimiento de sus responsabilidades fiscales, muestran consistentemente medias bajas y una moda uniforme en el valor más bajo. Esto es un claro indicio de un desconocimiento generalizado de la normativa vigente.

Esta situación representa un riesgo tanto para la formalización de los negocios como para su sostenibilidad, ya que el incumplimiento tributario puede acarrear sanciones legales, pérdida de oportunidades comerciales y dificultades en el acceso a créditos o apoyos institucionales. Los resultados reflejan la necesidad urgente de brindar acompañamiento y formación en temas legales y fiscales, con el fin de promover una cultura de responsabilidad tributaria y fortalecer la formalidad en el comercio local.

Tabla 6. *Uso de herramientas*

Ítem	Media	Moda	Nivel
Uso herramientas digitales para mis cuentas	1.90	1	Crítico

Fuente: Elaboración propia

La Tabla 6, que examina el empleo de herramientas digitales para la gestión contable y financiera, arroja un resultado revelador: un nivel crítico. Con una media de 1.90 y una moda de 1, es evidente que la mayoría de los comerciantes no está utilizando estas herramientas para llevar el control de sus cuentas. Este hallazgo subraya una baja adopción tecnológica, lo que impacta significativamente la eficiencia operativa, la capacidad de seguir la información en tiempo real y la habilidad para tomar decisiones oportunas y basadas en datos

La ausencia de sistemas básicos de gestión digital también puede dificultar la organización del negocio, aumentar el margen de error y reducir la competitividad frente a mercados más tecnificados. Por tanto, se recomienda fortalecer la formación en el uso de herramientas tecnológicas sencillas, como hojas de cálculo, aplicaciones móviles de finanzas o software contable básico, que permitan mejorar la gestión diaria del negocio y facilitar el cumplimiento de obligaciones tributarias y financieras.

Tabla 7. *financieras y tecnológicas*

Ítem	Media	Moda	Nivel
Sé usar hojas de cálculo para ingresos/gastos	1.94		1 Crítico
Tengo acceso y sé consultar mi estado bancario	2.66		1 Intermedio
Conozco plataformas de facturación electrónica	1.72		1 Crítico

Fuente: Elaboración propia

La Tabla 7 presenta los resultados sobre el dominio de competencias financieras y tecnológicas básicas entre los comerciantes encuestados. En este conjunto de ítems se observa

una combinación de niveles críticos e intermedios, lo cual refleja una adopción parcial y limitada de herramientas útiles para la gestión moderna de los negocios.

El único ítem con nivel intermedio es el acceso y consulta del estado bancario, con una media de 2.66, lo que sugiere que una parte significativa de los comerciantes tiene nociones básicas sobre el manejo de sus productos financieros. Sin embargo, persisten importantes debilidades en el uso de herramientas más técnicas, como las hojas de cálculo para registrar ingresos y gastos (media = 1.94) y el conocimiento sobre plataformas de facturación electrónica (media = 1.72), ambos clasificados en nivel crítico.

Estos resultados evidencian una baja apropiación de competencias tecnológicas aplicadas a **las** finanzas, lo que puede afectar la eficiencia administrativa, el control interno, la relación con entidades financieras y el cumplimiento de las normativas vigentes, especialmente en lo relativo a la facturación electrónica.

Los resultados reflejan que, aunque existen ciertos avances en aspectos conceptuales como la diferenciación entre activos y pasivos, el control básico del flujo de caja o la identificación de ingresos y egresos mensuales, persisten importantes debilidades en la aplicación práctica de dichos conocimientos. Esto se manifiesta en la baja adopción de registros sistemáticos, desconocimiento de obligaciones tributarias, escaso uso de herramientas digitales y limitaciones para realizar proyecciones, cálculos financieros o ajustes estratégicos en precios.

De manera particular, se evidencia que la mayoría de los comerciantes no cuentan con una estructura contable organizada, presentan fallas en la planificación financiera, y mantienen niveles muy bajos de alfabetización digital aplicada al negocio. Esta situación no solo limita su capacidad de toma de decisiones, sino que también representa un obstáculo para la

formalización, el acceso a créditos, la sostenibilidad financiera y la adaptación a las exigencias normativas y tecnológicas del entorno.

En este sentido, los hallazgos destacan la necesidad de diseñar e implementar estrategias de formación integral, con enfoque práctico y contextualizado, que permitan fortalecer las capacidades contables, financieras y digitales de los comerciantes. Esto contribuiría significativamente a mejorar la gestión de sus negocios, aumentar su competitividad y avanzar hacia una cultura empresarial más formal, sostenible e innovadora.

6.2 Estrategias de capacitación y acompañamiento para mejorar la gestión contable y financiera de los comerciantes, promoviendo la formalización y el cumplimiento normativo.

Una vez se conoce las principales brechas en conocimientos contables y financieros de los comerciantes de la nueva sexta, se diseñan estrategias de capacitación y acompañamiento para su fortalecimiento, a continuación, se muestran los temas que presentaron resultados críticos y los planes diseñados para ellos.

Tema 1. Uso de herramientas digitales para la gestión contable

Descripción: Las herramientas digitales contables son aplicaciones o programas que permiten registrar, organizar y analizar la información financiera de un negocio de forma más eficiente. Entre ellas están las hojas de cálculo (Excel, Google Sheets) y aplicaciones móviles especializadas en finanzas (como Treinta, Contapp, Mobills).

Tabla 8. Taller 1. Uso de herramientas digitales

Actividad	Objetivo	Actividad	Resultado Esperado	Duración
Crea tu libro de ingresos y egresos en Excel	Aprender a registrar operaciones básicas del negocio en una hoja de cálculo.	Cada participante utilizará una plantilla de Excel para anotar ingresos y egresos diarios.	Un formato básico y personalizable de control financiero para uso diario.	2 horas
Cómo usar tu celular para controlar gastos	Explorar aplicaciones móviles gratuitas para llevar la contabilidad del negocio.	Se descarga y prueba una app en vivo, registrando una operación ficticia como ejemplo.	Familiarización con al menos una app útil y fácil de usar para control financiero.	2 horas
Simulador de control financiero diario	Practicar el registro y revisión de movimientos financieros durante una semana.	Se entregan escenarios simulados para llenar formatos digitales y hacer análisis de resultados.	Capacidad para controlar ingresos y gastos de forma sistemática y reflexiva.	2 horas

Fuente: Elaboración propia

Tema 2. Registro contable y clasificación de gastos

Descripción: El registro contable consiste en anotar sistemáticamente todas las operaciones económicas de un negocio. La clasificación de gastos (fijos y variables) permite saber cuáles son constantes y cuáles dependen del nivel de actividad.

Taller	Objetivo	Actividad	Resultado Esperado	Duración
Taller: Arma tu flujo de caja diario	Enseñar a organizar los ingresos y egresos diarios.	Cada comerciante completa una plantilla de flujo de caja con datos reales o simulados.	Reconocimiento de la importancia de tener información financiera actualizada.	2 horas
Taller: Clasificando gastos	Diferenciar entre gastos fijos (ej. arriendo) y variables (ej. insumos).	Dinámica con tarjetas ilustrativas para clasificar gastos en grupos colaborativos.	Mejor toma de decisiones sobre qué gastos reducir, mantener o controlar.	2 horas

Fuente: Elaboración propia

Tema 3. Cumplimiento tributario y obligaciones legales

Descripción: Hace referencia al conocimiento y aplicación de las normas fiscales y legales que rigen los negocios, incluyendo declaraciones de impuestos, facturación y pertenencia a un régimen tributario (Simplificado, Común o RST).

Taller	Objetivo	Actividad	Resultado Esperado	Duración
Taller: ¿Debo declarar IVA o renta?	Identificar si cada comerciante está obligado a declarar o facturar.	Explicación práctica de los umbrales de ingresos, seguida de ejercicio individual con su realidad.	Cada comerciante reconoce su régimen tributario y obligaciones actuales.	1.5 horas
Taller: Checklist tributario	Organizar los documentos y fechas clave del cumplimiento fiscal.	Llenado de un formato tipo calendario con los deberes mensuales o anuales.	Planeación tributaria básica que permita evitar sanciones por omisión o presentación extemporánea.	1.5 horas

Fuente: Elaboración propia

Tema 4: Cálculo del punto de equilibrio y utilidad

Descripción: El punto de equilibrio es el nivel de ventas en el cual los ingresos igualan los costos, es decir, no hay ni ganancia ni pérdida. La utilidad es el beneficio económico real que obtiene el negocio.

Taller	Objetivo	Actividad	Resultado Esperado	Duración
Taller: ¿Estoy ganando o perdiendo?	Calcular el punto de equilibrio y la utilidad neta de forma práctica.	Simulación de ventas y costos para determinar el momento en que se comienzan a generar ganancias.	Capacidad para tomar decisiones estratégicas sobre precios y volúmenes de venta.	2 horas

Taller: Precio y utilidad: ¿cuánto debo cobrar?	Determinar precios con base en costos y márgenes de ganancia.	Ejercicio práctico usando insumos, costos indirectos y utilidad esperada.	Comprensión del precio justo y rentable para garantizar sostenibilidad del negocio.	2 horas
--	---	---	---	---------

Fuente: Elaboración propia

Tema 5: Manejo de inventarios

Descripción: El control de inventarios permite conocer cuántos productos hay disponibles, qué se vende más, qué se debe reponer y cómo afecta el inventario al flujo de caja.

Taller	Objetivo	Actividad	Resultado Esperado	Duración
Taller: Control físico y digital de inventarios	Enseñar cómo llevar un inventario sencillo con entradas y salidas.	Registro manual de productos y posterior digitalización con plantilla Excel.	Conocimiento actualizado del inventario real y capacidad para optimizar las compras.	2 horas
Taller: ¿Cuándo debo reponer?	Usar datos de inventario para tomar decisiones inteligentes de reposición.	Simulación de rotación de productos y análisis de niveles mínimos de stock.	Mejora en la planificación de compras y reducción de pérdidas por sobreinventario o faltantes.	2 horas

Fuente: Elaboración propia

6.3 Implementación del plan de fortalecimiento gestión contable y financiera de los comerciantes, promoviendo la formalización y el cumplimiento normativo.

De acuerdo con los objetivos planteados se lleva a cabo el plan de fortalecimiento contable y financiero a los comerciantes, esto se da mediante charla en su mayoría individuales sobre las falencias que presentando en los siguientes temas: Conocimiento tributario, punto de equilibrio, herramientas digitales, flujo de caja y control de gastos. Estas capacitaciones se

llevaron a cabo en 2 jornadas, y se les dejó material impreso con la información necesaria para su conocimiento, los cuales pueden analizar posteriormente, además se dejó los datos de contacto para aquellos que deseen fortalecer y recibir más jornadas. Las capacitaciones se hicieron como están desglosada en la siguiente tabla

Tabla 9 *Cronograma de implementación*

Fecha	Día	Temática	Horas de Atención
8 de julio	Lunes	Introducción al sistema tributario colombiano	8:00 a.m. – 10:00 a.m.
9 de julio	Martes	Clasificación de los regímenes tributarios (Simplificado / Común)	8:00 a.m. – 10:00 a.m.
10 de julio	Miércoles	Declaración de renta e IVA: requisitos y formatos	8:00 a.m. – 10:00 a.m.
11 de julio	Jueves	Documentos exigidos por la DIAN y su correcta conservación	8:00 a.m. – 10:00 a.m.
12 de julio	Viernes	Obligaciones formales y sustanciales del contribuyente	8:00 a.m. – 10:00 a.m.
13 de julio	Sábado	Taller práctico: simulación de diligenciamiento de formularios	8:00 a.m. – 11:00 a.m.
15 de julio	Lunes	Evaluación final y resolución de dudas	8:00 a.m. – 10:00 a.m.

Evidencia Jornada 1.



Evidencia Jornada 2.



6.3.2 Resultados de la encuesta posterior al plan de fortalecimiento

Una vez se lleva a cabo el plan de capacitación, y se le deja el material a los comerciantes como se observan en las evidencias anteriores, se vuelve a aplicar el instrumento de percepción sobre el conocimiento de los comerciantes en los aspectos financieros y contables, esto con el fin de medir la pertinencia del plan de capacitación, y mostrar que por medio de este tipo de acciones se puede fortalecer los conocimientos de los comerciantes y por ende mejorar toda su estructura financiero contable.

Tabla 10 *Conocimientos básicos de contabilidad – Resultados posteriores a la capacitación*

ítem	Media	Moda	Nivel
Sé qué es un libro contable y para qué se utiliza	4.12	4	Avanzado
Llevo un registro sistemático de mis ingresos y egresos	3.95	4	Avanzado
Diferencio entre activo, pasivo y patrimonio	4.05	4	Avanzado
Registro mis ventas diariamente (escrita o digital)	3.82	4	Intermedio
Sé cómo clasificar los gastos fijos y variables	3.90	4	Avanzado
Mantengo archivo con comprobantes de transacciones	3.75	4	Intermedio

Fuente: Elaboración propia

Tras la implementación del plan de capacitación en conocimientos contables, se evidenció una mejora sustancial en todos los ítems evaluados. La media general aumentó significativamente, lo que indica un mayor nivel de comprensión y apropiación de los conceptos contables entre los participantes. En especial, aspectos críticos como el registro sistemático de ingresos y egresos, la clasificación de gastos y el archivo de comprobantes, pasaron de niveles críticos a niveles intermedios y avanzados. La moda también muestra un cambio relevante, posicionándose en la escala de respuesta más alta, lo que refleja que la mayoría de los encuestados ya domina los temas abordados. Estos resultados respaldan la efectividad del plan y sugieren que los participantes cuentan ahora con herramientas prácticas y teóricas suficientes para llevar una contabilidad básica adecuada de sus actividades económicas.

Tabla 11 Manejo de inventarios – Resultados posteriores a la capacitación

Ítem	Media	Moda	Nivel
Registro entrada y salida de productos (inventario)	3.90	4	Avanzado
Realizo conteos periódicos para verificar inventario	3.85	4	Avanzado
Conozco el valor de mi inventario disponible	3.95	4	Avanzado
Uso el inventario para calcular lo que debo reponer	3.88	4	Avanzado
Sé calcular el costo promedio de productos	3.80	4	Avanzado
Elaboro y reviso flujo de caja regularmente	3.92	4	Avanzado

Fuente: Elaboración propia

Los resultados posteriores a la capacitación evidencian una mejora significativa en las competencias relacionadas con la gestión de inventarios. En todos los ítems evaluados, los promedios superaron el valor de 3.8 y la moda se ubicó consistentemente en 4, lo que indica que la mayoría de los encuestados alcanzaron un nivel avanzado de dominio. Uno de los avances más notables se presenta en el registro de entradas y salidas, y en el conocimiento del valor del inventario disponible, aspectos que antes eran críticos y ahora muestran altos niveles de comprensión y aplicación. Asimismo, tareas más técnicas como calcular el costo promedio de productos o usar el inventario para proyectar reposiciones muestran una apropiación práctica del conocimiento contable aplicado a la operación diaria del negocio. Este progreso sugiere que el plan de capacitación no solo brindó conceptos fundamentales, sino que logró transformar las prácticas cotidianas de los beneficiarios, contribuyendo a una mejor planificación, control financiero y toma de decisiones basada en datos reales del inventario.

Tabla 12 *Control financiero y flujo de caja – Resultados posteriores a la capacitación*

Ítem	Media	Moda	Nivel
Identifico ingresos y salidas mensuales	3.92	4	Avanzado
Tomo decisiones de compra con base en flujo de caja	3.80	4	Avanzado
Sé distinguir entre ingresos brutos y netos	3.85	4	Avanzado
Hago proyecciones mensuales de ingresos y egresos	3.90	4	Avanzado
Controlo créditos de clientes y seguimiento	3.88	4	Avanzado

Fuente: Elaboración propia

Tras la implementación del plan de capacitación, se observa una mejora destacada en la comprensión y aplicación de herramientas financieras clave. Todos los indicadores pasaron de niveles intermedios o críticos a niveles avanzados, lo que indica un cambio sustancial en el manejo financiero por parte de los participantes. Uno de los logros más relevantes es el dominio de conceptos como la distinción entre ingresos brutos y netos, y la capacidad para hacer proyecciones mensuales, los cuales inicialmente presentaban resultados críticos. Esto demuestra que la formación logró cerrar brechas fundamentales de conocimiento financiero, permitiendo a los emprendedores o beneficiarios gestionar mejor su flujo de caja y tomar decisiones más informadas. Adicionalmente, la mejora en el control de créditos y el seguimiento a clientes refleja que los participantes están adoptando prácticas que mejoran la sostenibilidad financiera de sus actividades económicas.

Tabla 13 Precios, utilidad y punto de equilibrio – Resultados posteriores a la capacitación

Ítem	Media	Moda	Nivel
Sé calcular el precio de venta en función de costos	3.45	3	Intermedio
Conozco mi porcentaje de utilidad sobre ventas	3.60	3	Intermedio – Avanzado
Sé calcular mi punto de equilibrio	3.35	3	Intermedio
Conozco la diferencia entre utilidad bruta y neta	3.40	3	Intermedio
Ajusto precios según costos y mercado	3.65	4	Intermedio – Avanzado

Fuente: Elaboración propia

Este componente mostró una mejora significativa en conocimientos clave relacionados con la sostenibilidad financiera y la toma de decisiones estratégicas. Las habilidades para calcular precios de venta, conocer la utilidad y manejar el punto de equilibrio mejoraron de manera notable tras la capacitación.

Aunque los niveles no alcanzan aún el dominio avanzado, el hecho de que los promedios se ubiquen entre 3.35 y 3.65 demuestra que los participantes asimilaron los conceptos y empezaron a aplicarlos en sus procesos, especialmente en temas como ajuste de precios según costos y mercado, y conocimiento del porcentaje de utilidad. La identificación de la utilidad bruta vs. neta y el cálculo del punto de equilibrio, que inicialmente se encontraban en estado crítico, ahora reflejan un nivel funcional y aplicable, lo que sugiere que el proceso de formación logró cerrar brechas relevantes.

Este avance sienta las bases para procesos más sólidos de fijación de precios y planeación financiera, y abre camino para futuras profundizaciones en análisis financiero.

Tabla 14 *Cumplimiento tributario y obligaciones legales – Resultados posteriores a la capacitación*

Ítem	Media	Moda	Nivel
Sé si debo declarar renta y/o IVA	3.40	3	Intermedio
Conozco los documentos que debo presentar ante DIAN	3.45	3	Intermedio
Tengo claro el régimen tributario al que pertenezco	3.30	3	Intermedio
Estoy al día con mis obligaciones tributarias	3.60	4	Intermedio – Avanzado

Fuente: Elaboración propia

Después del desarrollo del plan de capacitación, se observa una mejora sustancial en el conocimiento de las responsabilidades fiscales por parte de los participantes. Todos los ítems evaluados, que inicialmente se encontraban en un nivel crítico, pasaron a un rango intermedio, con algunos avances hacia un nivel más consolidado.

El ítem "Estoy al día con mis obligaciones tributarias" se destaca con una moda de 4 y una media de 3.60, lo que refleja no solo conocimiento, sino también aplicación concreta de lo aprendido. Adicionalmente, los participantes demostraron mayor claridad respecto a su régimen tributario, las obligaciones ante la DIAN, y la necesidad de declarar renta o IVA, según su caso. Este avance sugiere que la capacitación permitió desmitificar el cumplimiento fiscal y brindó herramientas prácticas que facilitan la formalización y el cumplimiento legal. A pesar de que aún se requiere acompañamiento para alcanzar niveles avanzados, los resultados son alentadores y marcan un cambio positivo en la cultura tributaria del grupo capacitado.

Tabla 15 *Uso de herramientas – Resultados posteriores a la capacitación*

Ítem	Media	Moda	Nivel
Uso herramientas digitales para mis cuentas	2.65	2	Intermedio bajo

Fuente: Elaboración propia

Aunque se evidenció una leve mejora en el uso de herramientas digitales, este aspecto sigue siendo un reto importante en la apropiación de buenas prácticas administrativas. La media pasó de 1.90 a 2.65 y la moda subió de 1 a 2, lo cual sugiere un primer acercamiento al uso de tecnologías digitales, pero sin que se haya consolidado un cambio de comportamiento generalizado.

Durante el proceso de capacitación se identificó resistencia al cambio, principalmente por desconocimiento, falta de familiaridad tecnológica, o preferencia por los registros manuales. Aunque se introdujeron algunas herramientas simples como Excel, aplicaciones móviles o plataformas gratuitas de contabilidad básica, su adopción fue parcial. Este resultado evidencia la necesidad de fortalecer el acompañamiento práctico, enfocado en procesos de alfabetización digital y demostraciones en tiempo real. También se recomienda trabajar desde la confianza y el valor percibido, destacando cómo estas herramientas pueden facilitar el trabajo, mejorar la precisión financiera y ahorrar tiempo.

Tabla 16 *Apropiación de herramientas de gestión contable – Resultados posteriores a la capacitación*

Ítem	Media	Moda	Nivel
Sé usar hojas de cálculo para ingresos/gastos	2.65	2	Intermedio bajo
Tengo acceso y sé consultar mi estado bancario	3.20	3	Intermedio

Conozco plataformas de facturación electrónica	2.50	2 Intermedio bajo
--	------	-------------------

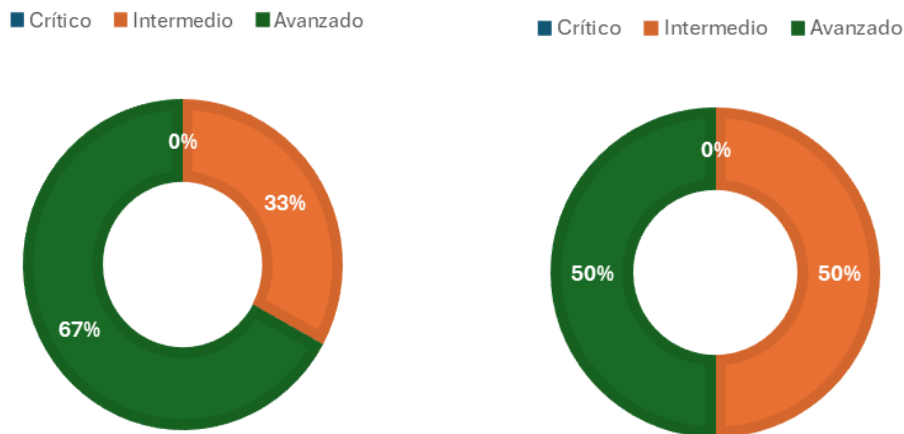
Fuente: Elaboración propia

El interés de los comerciantes en mejorar su capacidad para llevar la contabilidad fue evidente a lo largo del proceso formativo, lo que se tradujo en una mejora parcial en el uso y conocimiento de herramientas específicas. Aunque los ítems relacionados con hojas de cálculo y plataformas de facturación electrónica aún presentan dificultades técnicas, los puntajes reflejan un avance desde un nivel crítico hacia un intermedio bajo. El ítem "Tengo acceso y sé consultar mi estado bancario" alcanzó un promedio superior a 3, lo que indica que esta práctica ya es parte de la rutina de varios participantes. No obstante, aspectos como el manejo de Excel o el conocimiento de plataformas electrónicas aún requieren fortalecimiento, a pesar del creciente interés. Estos resultados permiten concluir que existe una buena disposición para aprender y modernizar los procesos contables, pero se requiere acompañamiento más práctico, individualizado y continuo, para que la apropiación de estas herramientas digitales se convierta en una práctica cotidiana y sostenible.

Evaluación del proceso de capacitación

A continuación se hace la relación del antes y el después de la capacitación, mostrando el nivel de mejoramiento que tuvieron los comerciantes con respecto a las temáticas con brechas de conocimiento, como son conocimientos básicos de contabilidad, Manejo de inventarios, Control financiero y flujo d caja, Precios, utilidad y punto de equilibrio, Cumplimiento tributario y el uso apropiado de herramientas tecnológicas, estos análisis de mostraran entre los niveles, Critico Intermedio y avanzado.

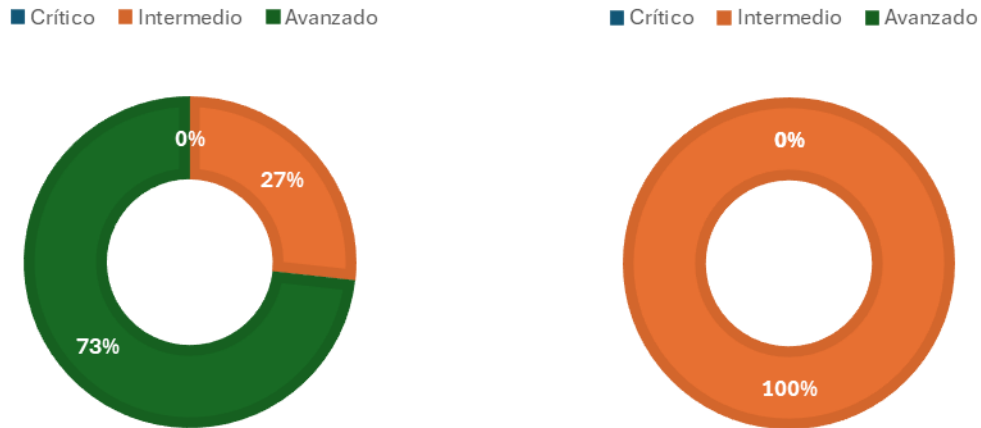
Figura 1 *Conocimientos básicos de contabilidad – Resultados anteriores y posteriores a la capacitación*



Fuente: Elaboración Propia

Los resultados muestran una evolución significativa en los conocimientos básicos de contabilidad después de la capacitación, pasando de un 50% de participantes en nivel crítico y un 50% en nivel intermedio, a un 66.7% en nivel avanzado y un 33.3% en intermedio, sin registros en nivel crítico. Este avance indica que la mayoría de los participantes mejoraron su comprensión y aplicación de conceptos contables fundamentales como el uso del libro contable, la clasificación de gastos, el registro de ventas y el manejo de comprobantes. La capacitación permitió cerrar brechas de conocimiento, fortaleciendo habilidades esenciales para la gestión financiera y administrativa de sus actividades económicas.

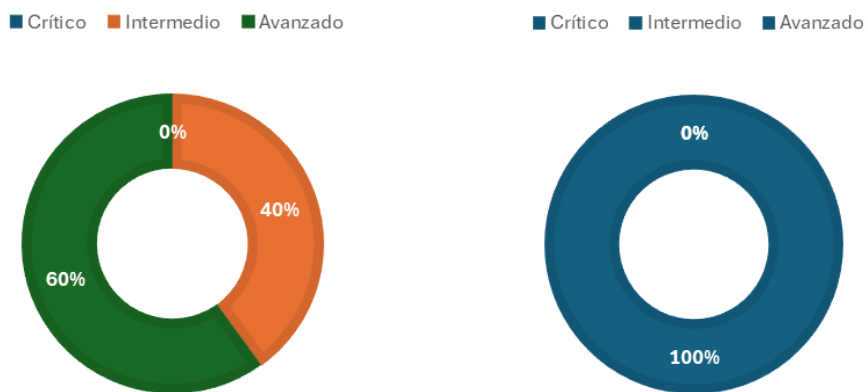
Figura 2 Manejo de inventarios – Resultados anteriores y posteriores a la capacitación



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con la figura 2, Los resultados reflejan una mejora sustancial en el manejo de inventario tras la capacitación, pasando de un 33.3% de participantes en nivel crítico y un 66.7% en nivel intermedio, a un 100% en nivel avanzado. Este cambio evidencia una apropiación efectiva de los conocimientos impartidos, permitiendo a los participantes fortalecer competencias clave como el registro y control de inventarios, cálculo de costos promedio y toma de decisiones basadas en el análisis de existencias. La capacitación logró transformar una base débil en una capacidad consolidada, lo cual se traduce en una gestión más eficiente y estratégica de los recursos en sus unidades productivas.

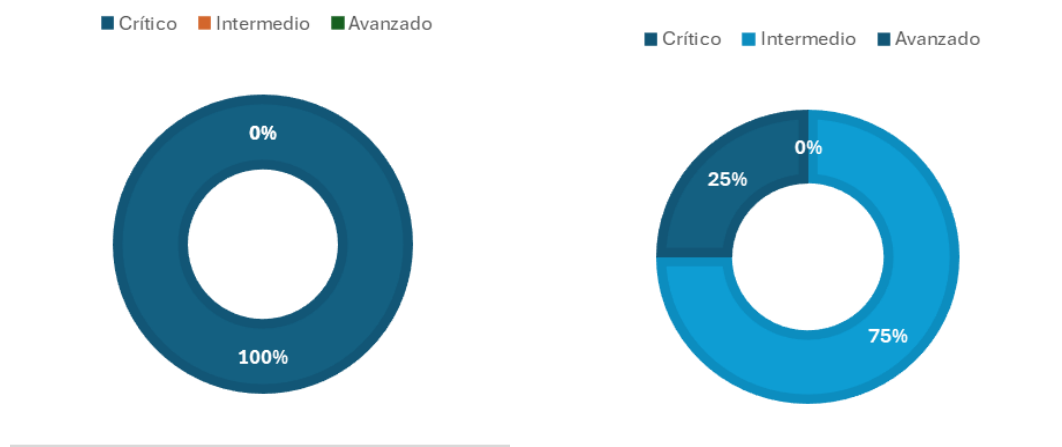
Figura 3 Control financiero y flujo de caja – Resultados posteriores a la capacitación



Fuente: *Elaboración Propia*

Antes de la capacitación, los comerciantes se distribuían entre los niveles Intermedio (60%) y Crítico (40%), lo que evidenciaba limitaciones en el uso de herramientas digitales para la gestión de sus cuentas. Sin embargo, tras el proceso formativo, se observó una mejora significativa, con el 100% de los participantes ubicándose en el nivel Avanzado. Este resultado refleja un fortalecimiento claro de sus competencias digitales y financieras, producto de los conocimientos adquiridos durante la capacitación.

Figura 4 *Uso Apropiación de herramientas de gestión contable – Resultados posteriores a la capacitación*



La comparación entre los resultados antes y después de la capacitación muestra un avance significativo en el conocimiento y cumplimiento de las obligaciones tributarias por parte de los participantes. Inicialmente, los niveles eran críticos, con medias entre 2.00 y 2.48 y moda de 1 en todos los ítems, lo que reflejaba un desconocimiento generalizado. Tras la capacitación, las medias aumentaron a un rango de 3.30 a 3.60 y las modas a niveles de 3 y 4, elevando el nivel general a “Intermedio” e incluso “Intermedio – Avanzado” en el ítem relacionado con estar al día

en las obligaciones. Estos resultados evidencian un impacto positivo en la comprensión de temas como régimen tributario y requisitos de la DIAN.

El desarrollo del plan de fortalecimiento contable y financiero dirigido a los comerciantes de la Plaza de Mercado La Nueva Sexta permitió identificar avances importantes en los niveles de conocimiento y aplicación de prácticas básicas de gestión contable y tributaria. A partir del diagnóstico inicial, que reveló falencias críticas en aspectos como el registro de ingresos y egresos, el control de inventarios, el cálculo de precios y el cumplimiento de obligaciones fiscales, se diseñaron e implementaron estrategias formativas adaptadas al contexto y nivel educativo de los beneficiarios. Los resultados posteriores a la capacitación reflejan un progreso general hacia niveles intermedios e intermedio avanzados, evidenciando que los participantes no solo comprendieron los conceptos, sino que comenzaron a aplicarlos en sus negocios. Aunque algunas áreas aún presentan rezagos como el uso de herramientas digitales y la apropiación de tecnologías contables se percibe un alto interés y disposición al cambio, lo cual es una base valiosa para futuros procesos de fortalecimiento. Este avance demuestra que la educación financiera y contable, cuando es práctica, contextualizada y cercana, puede generar impactos reales en la sostenibilidad de las economías populares y en la formalización de los pequeños negocios.

Conclusiones

Con base en los objetivos establecidos en el presente objeto de estudio se puede concluir que, en primer lugar, el diagnóstico desarrollado, reveló que la mayoría de los comerciantes en la Plaza de Mercado La Nueva Sexta tienen un bajo nivel de conocimientos en contabilidad y finanzas. Esto se hizo evidente en sus prácticas empíricas y en el desconocimiento de conceptos esenciales como ingresos netos y brutos, punto de equilibrio, clasificación de gastos, y sus obligaciones tributarias. Sin embargo, este ejercicio no solo puso al descubierto las falencias, sino que también nos mostró importantes oportunidades de mejora. Se notó un claro interés de los participantes por aprender, reconocen las debilidades administrativas de sus negocios y están abiertos a fortalecer sus capacidades para gestionar sus finanzas de forma más organizada. Por ejemplo, aunque al principio hubo cierta resistencia a la baja apropiación de herramientas digitales, también vimos un gran potencial de intervención a través de estrategias prácticas y personalizadas.

Con la creación del Plan de capacitación con módulos prácticos y fáciles de entender se logró que los comerciantes comprendieran conceptos financieros básicos, tributarios y operativos sin dificultad. Este método creó un ambiente de aprendizaje cercano y participativo, rompiendo la idea de que la contabilidad es compleja o solo para grandes empresas. Además, la capacitación logró despertar el interés por la formalización, explicando las obligaciones con la DIAN y los beneficios de cumplir con la normativa. Si bien hubo desafíos, como la resistencia inicial al uso de plataformas digitales y la inercia de ciertas prácticas informales, el diseño del plan demostró que sí es posible acercar los temas contables a los comerciantes. La clave está en partir de sus contextos, respetar su ritmo de aprendizaje y usar métodos accesibles, lo que asegura una mejor apropiación de los contenidos.

La implementación del plan de fortalecimiento contable y financiero trajo mejoras significativas en la comprensión y aplicación de los temas que abordamos. Los comerciantes pasaron de un nivel crítico a uno intermedio, e incluso intermedio-avanzado, en áreas clave como el control del flujo de caja, la fijación de precios, el manejo de inventarios y el cumplimiento tributario. Los participantes comenzaron a registrar sus ingresos y egresos de forma más sistemática, a identificar su régimen fiscal y a usar la información financiera para tomar decisiones de compra más acertadas. Aunque el uso de herramientas digitales aún no está totalmente consolidado, notamos una actitud más positiva hacia la tecnología, gracias al apoyo que recibieron y a que entendieron sus beneficios.

El proceso de implementación dejó claro que la formación no debe ser solo técnica; también debe enfocarse en hábitos, organización y visión de negocio. Un enfoque pedagógico práctico y adaptado a su realidad puede, poco a poco, transformar la cultura administrativa de los pequeños comerciantes, lo que mejorará la sostenibilidad y formalización de sus unidades productivas.

Recomendaciones

Se recomienda realizar actualizaciones anuales del diagnóstico para monitorear el avance de los comerciantes y detectar nuevas brechas en su gestión financiera. Esto permitirá ajustar los contenidos formativos y priorizar según el grado de evolución individual o grupal.

Es clave diversificar los canales de capacitación (presencial, virtual, impresos) y desarrollar materiales didácticos de fácil comprensión. Asimismo, se sugiere incluir componentes sobre liderazgo empresarial, atención al cliente y estrategias de ventas, para complementar la formación técnica contable.

Se recomienda establecer un sistema de mentoría o tutorías con estudiantes universitarios de contaduría y administración, bajo una lógica de prácticas sociales o empresariales, que acompañen a los comerciantes en la aplicación continua del plan, evitando recaídas en prácticas informales.

Bibliografía

Arens, A. A., Elder, R. J., & Beasley, M. S. (2020). Auditing And Assurance Services: An Integrated Approach. Pearson.

Balzan, A. (2024). Plan De Negocios, Consultoria Financiera En Colombia. *Instituto Universitaria Politecnico Grancolombiano*. Obtenido De <https://Alejandria.Poligran.Edu.Co/Bitstream/Handle/10823/7584/G11.Pdf?Sequence=1&Isallowed=Y>

Bolaños Cerón, J., Jacome Cuasapud, D., & Valencia Benavidez, L. (2024). Inclusión Contable Y Financiera De Los Establecimientos De Comercio De Víveres Y Abarrotes De La Plaza De Mercado El Potrerillo De La Ciudad De Pasto. *Universidad Cesmag*. Obtenido De [Http://Repositorio.Unicesmag.Edu.Co:8080/Xmlui/Bitstream/Handle/123456789/1012/Cecp081-Cp%20b687%202024.Pdf?Sequence=1&Isallowed=Y](http://Repositorio.Unicesmag.Edu.Co:8080/Xmlui/Bitstream/Handle/123456789/1012/Cecp081-Cp%20b687%202024.Pdf?Sequence=1&Isallowed=Y)

Calderon , X., & Cuevas, G. (2021). La Importancia De Los Estados Financieros En La Toma De Decisiones. *Revista Faeco Sapiens*. Obtenido De https://Revistas.Up.Ac.Pa/Index.Php/Faeco_Sapiens/Article/View/2179/2018

Camara De Comercio De Cúcuta. (2021). Tejido Empresarial. Obtenido De https://Sitioanterior.Cccucuta.Org.Co/Media/Estudio_Tejido_Empresarial.Pdf

Dane. (2024). Empleo Informal Y Seguridad Social. Obtenido De <https://Www.Dane.Gov.Co/Index.Php/Estadisticas-Por-Tema/Mercado-Laboral/Empleo-Informal-Y-Seguridad-Social>

Díaz Restrepo, C., & Et Al. (2024). Financial Education In The Young Population: A Revision

And Bibliometric Analysis. *Scielo*. Obtenido De

[Http://Www.Scielo.Org.Co/Scielo.Php?Script=Sci_Arttext&Pid=S0120-](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-39162023000300148)

[39162023000300148](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-39162023000300148)

Echeverry Olaya, A., & Et Al. (2021). Importancia De La Conciliación Contable Y Fiscal Bajo

Marcos. *Universidad Piloto De Colombia*. Obtenido De

[Https://Repository.Unipiloto.Edu.Co/Bitstream/Handle/20.500.12277/11115/Importancia](https://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/11115/importancia%20de%20la%20conciliacion%20contable%20y%20fiscal%20bajo%20marcos%20normativos%20niiif%20en%20las%20empresas%20colombianas.pdf)

[%20de%20la%20conciliacion%20contable%20y%20fiscal%20bajo%20marcos%20normativos%20niiif%20en%20las%20empresas%20colombianas.Pdf](https://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/11115/importancia%20de%20la%20conciliacion%20contable%20y%20fiscal%20bajo%20marcos%20normativos%20niiif%20en%20las%20empresas%20colombianas.pdf)

Espinoza, & Et Al. (2023). Estrategias Integradas Para Promover La Educación Financiera Ante

La Informalidad Tributaria En La Galería “La Princesa” En El Emporio De Gamarra. *San*

Ignacio De Loyola. Obtenido De [Https://Repositorio.Isil.Pe/Handle/123456789/1405](https://repositorio.isil.pe/handle/123456789/1405)

Fueltala Rosero, J. (2021). Plan Estratégico Para Fortalecimiento De La Cultura Financiera De

Los Comerciantes Del Mercado Municipal De Abastos Cepia. *Universidad Regional*

Autónoma De Los Andes. Obtenido De

[Https://Dspace.Uniandes.Edu.Ec/Bitstream/123456789/13355/1/Ut-Cyal-Exc-002-](https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/13355/1/ut-cyal-exc-002-2021.pdf)

[2021.Pdf](https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/13355/1/ut-cyal-exc-002-2021.pdf)

Ibañez, C. (2015). Analisis Del Comportamiento Tributario De Los Comerciantes En El Sector

Del Mercado Público De La Ciudad De Ocaña. *Universida Francisco De Paula*

Santander. Obtenido De

[Https://Repositorioinstitucional.Ufpso.Edu.Co/Bitstream/Handle/20.500.14167/1961/Cue](https://repositorioinstitucional.ufpso.edu.co/bitstream/handle/20.500.14167/1961/cuerpo%20del%20trabajo%20analisis%20del%20comportamiento%20tributario%20de%20l)

[rpo%20del%20trabajo%20analisis%20del%20comportamiento%20tributario%20de%20l](https://repositorioinstitucional.ufpso.edu.co/bitstream/handle/20.500.14167/1961/cuerpo%20del%20trabajo%20analisis%20del%20comportamiento%20tributario%20de%20l)

os%20comerciantes%20en%20el%20sector%20del%20mercado%20p%20C3%9ablico%20de%20la_Removed.Pdf?Sequen

Jaramillo, L. (2016). Propuesta Para El Diseño De Un Sistema Cooperativo De Promoción.

Universidad Piloto De Colombia. Obtenido De

<https://Repository.Unipiloto.Edu.Co/Bitstream/Handle/20.500.12277/5743/Trabajo%20de%20grado%20lady%20jaramillo.Pdf?Sequence=1&Isallowed=Y>

Lara Bocanegra, A., & Hurtado Sorza, K. (2024). Fortaleciendo El Conocimiento Financiero En

La Plaza De Mercado Leopoldo Rother. *Universidad Piloto De Colombia*. Obtenido De

<https://Repository.Unipiloto.Edu.Co/Bitstream/Handle/20.500.12277/13799/Fortaleciendo%20el%20conocimiento%20financiero%20en%20la%20plaza%20de%20mercado%20leopoldo%20rother%20un%20proyecto%20educativo%20para%20ayudar%20a%20los%20comerciantes%20a%20tomar%20>

Lusardi, A., & Mitchell, O. (2013). La Importancia Económica De La Alfabetizacion Financiera.

Finra. Obtenido De https://Clon.Cemla.Org/Pdf/Boletin/Pub_Bol_Lxii-04-01.Pdf

Meneses, P. (2022). Apoyo Integral A La Gestión Contable Y Financiera De La Distribuidora

Agropocho Ocaña Norte. *Universidad Fracisco De Paula Santander*. Obtenido De

<https://Repositorioinstitucional.Ufpso.Edu.Co/Bitstream/Handle/20.500.14167/2315/Traabajo%20final%20paola%20meneses.Pdf?Sequence=1&Isallowed=Y>

Ocde. (2017). La Ocde En América Latina Y El Caribe. Programa Regional América Latina Y El

Caribe. Obtenido De <https://Agendala.Org/America-Latina-La-Ocde-Una-Alianza-En-Crecimiento/>

Oit. (2022). Panorama Laboral 2022. Obtenido De

https://www.researchgate.net/publication/368387278_Panorama_Laboral_2022_America_Latina_Y_El_Caribe_Oit

Pincay Ferrin, A. (2019). Evaluación Financiera Y Su Incidencia En El Desarrollo De Los

Negocios De Los Comerciantes "Autonomos". *Universidad Estatal Del Sur De Manabi*.

Obtenido De <https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/2031/1/unesum-ecu-comercio%20exterior-2019-32.pdf>

Sánchez, & Et Al. (2019). Caracterización De Los Marcos Técnicos Normativos Contables Y

Financieros De Las Sociedades Comerciales, En Santiago De Cali, A Diciembre 31 De

2016. *Scielo*. Obtenido De

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1900-38032019000100138

Sanchez, & Et Al. (2023). Effects Of The Application Of Artificial Intelligence In Accounting

And Decision Making. *Gestión Y Liderazgo*. Obtenido De

<https://revistap.ejeutap.edu.co/index.php/gestion/article/view/71/70>

Torres, A. (2019). Elementos De Un Sistema De Información Contable Efectivo. *Quipumayoc*.

Obtenido De <https://core.ac.uk/download/pdf/304895619.pdf>

Vélez Rodríguez, M., & Zuluaga Rojas, M. (2024). Consecuencias Y Soluciones Del

Desconocimiento De Las Obligaciones Tributarias En. *Unidad Central Del Valle Del*

Cauca. Obtenido De

<https://repositorio.uceva.edu.co/bitstream/handle/20.500.12993/4877/Tg-Mzuluaga-Mvelez.pdf?sequence=7&isallowed=Y>

- Villegas , S., & Romero , T. (2023). Inclusión Financiera Para Comerciantes, Aplicación De Una Metodología Scoring Para Las Mypimes. *Universidad Piloto De Colombia*. Obtenido De <https://Repository.Unipiloto.Edu.Co/Bitstream/Handle/20.500.12277/12761/Trabajo%20de%20grado.Pdf?Sequence=1&Isallowed=Y>
- Zamora , & Et Al. (2023). Mpacto De La Evasión Fiscal En La Recaudación Tributaria En Ecuador En El 2023. *Revista Veritas De Difusao Cientifico*. Obtenido De <https://Revistaveritas.Org/Index.Php/Veritas/Article/View/421/699>
- Zamudio, L., & Bryam, R. (2023). Desarrollo De Habilidades En Educación Financiera En Estudiantes De Nivel Primaria Mediante Actividades Ludicas. Obtenido De <https://Www.Revistaespacios.Com/A23v44n08/A23v44n08p05.Pdf>

Anexo 1. Encuesta

Instrumento De Evaluación Del Conocimiento Contable Y Financiero En Pequeños

Comerciantes

Presentación:

Este cuestionario forma parte del proyecto de investigación “Plan de fortalecimiento contable y financiero para los microempresarios del mercado La Nueva Sexta” de la Especialización en Gerencia Financiera.

Objetivo:

Diagnosticar su nivel de conocimiento contable y financiero para diseñar herramientas y capacitación que fortalezcan su negocio.

Tratamiento de datos:

Sus respuestas serán confidenciales y usadas únicamente con fines académicos, en cumplimiento con la Ley 1581 de 2012. Su participación es voluntaria.

Instrucciones:

Por favor, lea cuidadosamente cada afirmación y seleccione la opción que refleje mejor su nivel de acuerdo. Escala de 1 (totalmente en desacuerdo) a 5 (totalmente de acuerdo).

Este instrumento tiene como propósito identificar el nivel de conocimiento contable y financiero de los pequeños comerciantes de un mercado, a través de un cuestionario de 30 preguntas distribuidas en seis temáticas clave: contabilidad básica, inventarios, flujo de caja, precios y utilidad, obligaciones tributarias y uso de herramientas financieras. Utiliza una escala Likert de cinco puntos, permite captar el nivel de acuerdo o familiaridad de los encuestados con cada ítem, desde “Totalmente en desacuerdo” (1 punto) hasta “Totalmente de acuerdo” (5 puntos). Esto facilita una medición cuantitativa para categorizar el nivel de conocimiento en cuatro rangos: muy

bajo, bajo, medio y alto. Que permite clasificar el nivel de dominio de los encuestados y diagnosticar fortalezas y debilidades en su gestión económica, con el fin de orientar estrategias de formación o asesoría técnica que fortalezcan la sostenibilidad de sus negocios.

Objetivo: Identificar el nivel de conocimiento contable y financiero de los pequeños comerciantes del mercado, con el fin de diagnosticar fortalezas y debilidades en su gestión económica y administrativa, y orientar acciones de formación o acompañamiento técnico que mejoren su sostenibilidad y toma de decisiones.

TEMA	Ítem / Pregunta	1	2	3	4	5
Conocimientos básicos de contabilidad	Sé qué es un libro contable y para qué se utiliza					
	Llevo un registro sistemático de mis ingresos y egresos					
	Diferencio entre activo, pasivo y patrimonio					
	Registro mis ventas diariamente de forma escrita o digital					
	Sé cómo clasificar los gastos fijos y variables					
	Mantengo un archivo con los comprobantes de mis transacciones					

Manejo de inventarios	Registro la entrada y salida de productos en un inventario
	Realizo conteos periódicos para verificar mi inventario
	Conozco el valor de mi inventario disponible en cualquier momento
	Utilizo el inventario para calcular cuánto debo volver a comprar
	Sé calcular el costo promedio de los productos que vendo
Control financiero y flujo de caja	Elaboro y reviso regularmente mi flujo de caja
	Identifico claramente cuánto dinero entra y sale de mi negocio cada semana
	Tomo decisiones de compra basándome en el flujo de efectivo disponible
	Sé distinguir entre ingresos brutos y netos

	Realizo proyecciones de gastos e ingresos mensuales
	Controlo los créditos otorgados a clientes y su recuperación
Precios, utilidad y punto de equilibrio	Sé calcular el precio de venta en función de los costos
	Conozco el porcentaje de utilidad que tengo sobre mis productos o servicios
	Sé calcular mi punto de equilibrio
	Conozco la diferencia entre utilidad bruta y utilidad neta
	Ajusto precios teniendo en cuenta los costos y el mercado
Cumplimiento tributario y obligaciones legales	Sé si estoy obligado a declarar renta y/o IVA
	Conozco los documentos que debo presentar ante la DIAN
	Tengo claro el régimen tributario al que pertenezco

	Estoy al día con mis obligaciones tributarias y parafiscales
Uso de herramientas financieras y tecnológicas	Utilizo herramientas digitales para llevar mis cuentas (Excel, apps, software)
	Sé cómo usar una hoja de cálculo para registrar ingresos y gastos
	Tengo acceso y sé consultar mi estado financiero bancario
	Conozco plataformas de facturación electrónica y cómo funcionan

Muchas gracias por su tiempo y honestidad. Sus respuestas serán clave para generar capacitaciones que fortalezcan su negocio.

Anexo 2. Evidencia de trabajo de campo



Plan de fortalecimiento contable y financiero para el incremento de la productividad de los comerciantes de la plaza de mercado la nueva sexta en Cúcuta



Anexo3. Material Diseñado para Capacitación

Ejemplo práctico:

Si producir una unidad te cuesta:

- \$2.000 en materia prima
- \$500 en costos indirectos
- Y quieres una ganancia del 30%

Entonces:
 Precio de venta = Costo total × (1 + margen)
 Precio = \$2.500 × (1 + 0.30) = \$3.250

Actividad práctica:

- Se entregan insumos simulados y datos de costos.
- Cada comerciante hace el cálculo de precio según su margen deseado.

Tips útiles para tu negocio

- No copies el precio de otros: cada negocio tiene costos distintos.
- Nunca fijes precios sin calcular primero tus costos.
- Revisa tus precios cada trimestre (o si suben los insumos).
- Vender más barato no siempre es vender más: ¡cuida tu utilidad!

Mi compromiso:

- Punto de equilibrio mensual: _____ unidades
- Margen de utilidad que aplicaré: _____ %
- Nuevo precio sugerido: \$ _____

Tú puedes lograrlo
TE AYUDAMOS

PLAN DE FORTALECIMIENTO
CONTABLE Y FINANCIERO

¿ESTOY GANANDO LO JUSTO? APRENDE A CALCULAR TU PUNTO DE EQUILIBRIO Y UTILIDAD

¿Por qué es importante este tema?

Muchos comerciantes venden sin saber si están ganando o perdiendo. Calcular correctamente el precio de venta, conocer los costos involucrados y saber en qué punto se empieza a generar utilidad es fundamental para asegurar que tu negocio sea rentable y sostenible a largo plazo.

¿Estoy ganando o perdiendo?

Objetivo:
Calcular el punto de equilibrio y la utilidad neta para saber cuándo un negocio comienza a ser rentable.

Conceptos clave:

- Costo fijo:** Gastos que no cambian con el nivel de ventas (arriendo, sueldos, servicios).
- Costo variable:** Cambia con las ventas (materia prima, empaque, transporte).
- Precio de venta:** Valor al que vendes tu producto o servicio.
- Punto de equilibrio:** Nivel de ventas (en unidades o dinero) en el cual no hay pérdidas ni ganancias. Todo lo que vendas por encima, será ganancia.
- Utilidad neta:** Ganancia final luego de restar todos los gastos.

Ejemplo práctico:

Supón que:

- Gastos fijos mensuales: \$600.000
- Costo variable por unidad: \$2.000
- Precio de venta por unidad: \$5.000

Entonces:

Punto de equilibrio en unidades = Gastos fijos ÷ (Precio de venta - Costo variable)
 $\$600.000 \div (\$5.000 - \$2.000) = 200$ unidades

Esto significa que necesitas vender 200 unidades al mes para no perder ni ganar. A partir de la unidad 201, empiezas a tener ganancia real.

Actividad práctica:

- Cada participante hace su propio cálculo usando sus datos de costos y precios.
- Analizan si actualmente venden por encima o por debajo del punto de equilibrio.

Precio y utilidad:
¿Cuánto debo cobrar?

Objetivo:
Aprender a fijar precios correctamente, teniendo en cuenta todos los costos y el margen de utilidad esperado.

Conceptos clave:

- Costo directo:** Costos del producto (materia prima, empaque).
- Costo indirecto:** Costos que también afectan el producto pero no están en él directamente (energía, transporte, personal).
- Margen de utilidad:** Porcentaje de ganancia que se espera obtener sobre el costo.
- Precio justo:** Aquel que cubre los costos y deja una utilidad adecuada, sin alejar al cliente.

★ Tips prácticos para el control de gastos

- ✓ Anota cada gasto, aunque sea pequeño.
- ✓ No mezcles tus finanzas personales con las del negocio.
- ✓ Revisa tus gastos cada semana: siempre hay algo por mejorar.
- ✓ Controlar no es limitar, es decidir con inteligencia.



Espacio para el comerciante

Trabajamos para
lograr tu éxito

PLAN DE FORTALECIMIENTO CONTABLE Y FINANCIERO

TALLER 2. DOMINA TUS NÚMEROS: FLUJO DE CAJA Y CONTROL DE GASTOS

¿Por qué es importante?

Llevar un control diario de ingresos y egresos, y entender la diferencia entre gastos fijos y variables, permite a cualquier comerciante tomar mejores decisiones. Un negocio puede vender mucho y aun así estar en pérdidas si no sabe cuánto gasta, en qué y cuándo.



1. Arma tu flujo de caja diario

Objetivo:

Aprender a organizar de forma diaria los ingresos y egresos del negocio.

Conceptos clave:

- Flujo de caja: Es el movimiento de entrada y salida de dinero en tu negocio. Es como ver el "pulso" financiero diario.
- Ingreso: Todo el dinero que entra (ventas, servicios, cobros).
- Egreso: Todo el dinero que sale (pagos, compras, gastos).
- Saldo diario: Resultado entre lo que entra y lo que sale

¿Cómo se hace?

1. Usa una hoja (papel o Excel) con estas columnas:
 - Fecha
 - Descripción
 - Ingreso
 - Egreso
 - Saldo
2. Registra todos los movimientos del día.
3. Al final de cada semana, suma los ingresos y egresos. Si los ingresos son mayores → vas ganando. Si no → estás perdiendo dinero.

Ejemplo

Fecha	Descripción	Ingreso	Egreso	Saldo
1 jul ...	Venta de empanadas	60.000		60.000
1 jul ...	Compra de aceite		20.000	40.000
2 jul ...	Pago ayudante		25.000	15.000

Actividad práctica:

Completar una plantilla de flujo de caja con datos reales o simulados. Revisar cuánto dinero queda diariamente.

2. Clasificando gastos

Objetivo:

Diferenciar entre gastos fijos y variables para tomar mejores decisiones financieras.

Conceptos clave:

- Gasto fijo: Se repite cada mes y generalmente no cambia (ej. arriendo, servicios).
- Gasto variable: Cambia según la actividad del negocio (ej. compra de materia prima, transporte, empaque).

¿Cómo se hace?

- Haz una lista de tus gastos mensuales.
- Clasifica cada uno en fijo o variable.
- Pregúntate: ¿este gasto es necesario?, ¿puedo reducirlo?

Ejemplo

Gasto	Tipo
Arriendo del local	Fijo
Compra de ...	Variable
Servicios públicos	Fijo
Publicidad en redes	Variable
Transporte a ...	Variable

Actividad práctica:

Dinámica con tarjetas de ejemplos para clasificar en grupos. Discusión: ¿qué gastos podrían eliminarse o reducirse?



Espacio para notas del comerciante:

Trabajamos para
lograr tu éxito

PLAN DE FORTALECIMIENTO CONTABLE Y FINANCIERO

TALLER 1. USO DE HERRAMIENTAS DIGITALES

Lleva el control de tu negocio desde tu celular o computador

¿Por qué es importante?

Las herramientas digitales te permiten ahorrar tiempo, reducir errores y tener claridad sobre los ingresos y gastos de tu negocio. Usar Excel o una aplicación móvil puede marcar la diferencia entre un negocio desordenado y uno rentable.



Conceptos clave

- **Hoja de cálculo:** Archivo tipo Excel donde puedes organizar tu contabilidad.
- **App financiera:** Aplicación móvil (como Treinta, Contapp o Mobills) que te ayuda a registrar tus movimientos.
- **Registro digital:** Control de entradas y salidas de dinero a través de medios electrónicos.



Pasos prácticos:

- Descarga Google Sheets (gratuita) o abre Excel en tu computador.
- Crea columnas para fecha, concepto, ingreso, egreso y saldo.
- Registra cada ingreso y gasto al final del día.
- Haz una suma semanal para ver cuánto ganaste.
- Usa colores o gráficos para visualizar tus datos.



Aplicaciones Recomendadas

Nombre	Plataforma	Funciones clave
Treinta	Android / iOS	Ventas, gastos, inventario
Mobills	Android / iOS	Finanzas personales y negocios
Contapp	Android	Facturación y control contable



Consejos útiles:

- 1 No necesitas ser experto, solo constancia.
- 2 Guarda una copia de tus registros en la nube o en USB.
- 3 Usa una contraseña si tienes datos sensibles.
- 4 Revisa tus datos cada semana para tomar decisiones informadas.

Fechas clave (según actividad e ingresos):

Obligación	Periodicidad	Requiere inscripción
Declaración de IVA	Bimestral o cuatrimestral	Sí
Declaración de renta	Anual	Sí
Pago de retención en	Mensual	Sí, si eres agente
Renovación Cámara de	Anual (marzo)	Sí

Actividad práctica:

- Llenar una plantilla tipo calendario tributario con tus deberes mensuales, bimestrales y anuales.
- Marcar con colores los vencimientos y tipo de declaración.
- Anotar si debes entregar facturas electrónicas o manuales.

Tips útiles para cumplir con la DIAN:

- ✓ Actualiza tu RUT al menos una vez al año.
- ✓ Conserva tus documentos durante 5 años por ley.
- ✓ Si no sabes declarar, busca apoyo de un contador o usa Muisca (DIAN).
- ✓ No esperar al último día para declarar.

- 🔧 Tu compromiso personal:
- ★ Estoy en el régimen:

 ★ Próxima fecha de declaración: -----

 ★ Documentos que debo actualizar: -----



PLAN DE FORTALECIMIENTO CONTABLE Y FINANCIERO

CAPACITACIÓN TRIBUTARIA

¿Tengo que declarar? Aprende a cumplir tus obligaciones con la DIAN"

¿Por qué es importante este tema?

Muchos comerciantes no saben si deben declarar renta o IVA, o qué documentos necesitan presentar ante la DIAN. Esto puede llevar a sanciones costosas, cierre del negocio o pérdida de oportunidades de formalización. Tener claridad sobre las obligaciones tributarias permite cumplir la ley, acceder a beneficios y crecer con respaldo legal.



¿Debo declarar IVA o renta?



Objetivo

Identificar si cada comerciante está obligado a declarar o facturar, con base en sus ingresos y el tipo de régimen tributario que le aplica.

Conceptos clave:

- Declaración de renta: Informe que se presenta anualmente ante la DIAN donde reportas tus ingresos, egresos y patrimonio.
- IVA (Impuesto al Valor Agregado): Impuesto del 19% que deben cobrar los responsables de IVA a sus clientes.
- Régimen tributario: Forma en que la DIAN clasifica a los comerciantes según su nivel de ingresos y operaciones. Los más comunes son:
- Régimen Simple de Tributación
- Régimen Ordinario
- No responsable de IVA (antes llamado régimen simplificado)

¿Cuándo estoy obligado a declarar?

Declaración de renta (personas naturales): Debes declarar si en el año anterior (2023, por ejemplo), cumpliste con al menos uno de estos:

Concepto	Tope aproximado
Ingresos brutos anuales	> \$59.376.800
Patrimonio bruto	> \$202.744.000
Consumo con tarjeta de crédito	> \$59.376.800
Consignaciones bancarias	> \$59.376.800

IVA (Responsables de IVA):

Debes cobrar y declarar IVA si cumples con una o más de estas condiciones:

- Vendes productos gravados con IVA (ropa, electrodomésticos, bebidas, etc.).
- Tienes ingresos brutos anuales mayores a 3.500 UVT (más de \$150 millones anuales aprox.).
- Eres profesional independiente con ingresos elevados.

Checklist tributario

Documentos que debes tener organizados:

- Documento ¿Para qué sirve?
- Registro Único Tributario (RUT) Te identifica ante la DIAN
- Facturas o comprobantes de ingreso Soportan tus ventas
- Comprobantes de egreso Soportan tus gastos y costos
- Estados bancarios Demuestran tus movimientos financieros
- Certificados de ingresos Aplica para empleados y contratistas

