



**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.**

**Johana Caterine Bolaños Cerón**

**David Sebastián Jácome Cuasapud**

**Lisseth Daniela Valencia Benavides**

**Universidad CESMAG**

**Facultad de Ciencias Administrativas y Contables**

**Programa de Contaduría Pública**

**San Juan de Pasto**

**2024**

**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.**

**Johana Caterine Bolaños Cerón**

**David Sebastián Jácome Cuasapud**

**Liseth Daniela Valencia Benavides**

**Trabajo de grado en la modalidad de monografía- investigación para optar el título  
de Contador Público**

**Docente: Luz Nayibe Arcos Castillo**

**Universidad CESMAG**

**Facultad de Ciencias Administrativas y Contables**

**Programa de Contaduría Pública**

**San Juan de Pasto**

**2024**

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

Jurado

---

Jurado

Pasto/fecha

**Nota de Exclusión.**

“El pensamiento que se expresa en esta obra, es de exclusiva responsabilidad de sus autores y no comprometen la ideología con la universidad CESMAG”

*“La presente Tesis, va dedicada a mi madre Ruby Cerón quien es la persona más importante en mi vida y todo el esfuerzo, la dedicación y la perseverancia fueron producto de sus enseñanzas y su ejemplo a seguir. A mi hermano menor Jaíder Alexis Pantoja que cada día me inspira a ser mejor persona para brindarle motivación y darle a conocer que los sueños y metas siempre se cumplen.”*

*Johana Caterine Bolaños Cerón*

*Dedico inicialmente a DIOS, a mi madre en especial por ser parte de todo este proceso, que estuvo desde los inicios en constante acompañamiento y motivándome a cumplir mis sueños y metas, a todos mis hermanos y familiares, quienes me han enseñado a valorar todo lo que tengo y que con esfuerzo se cumplen las metas, mi madre LILLIANA a quien le agradezco infinitamente por todo lo prestado, todos los consejos y todas las buenas bendiciones y energías, a quien le brindó mi amor y mi vida y dedicarle todos los logros que están por cumplir, mi mayor orgullo y para la persona que más amo en mi vida, mi madre dedico estas palabras y todo lo que he logrado.*

*David Sebastián Jácome Cuasapud.*

*Mi tesis se la dedico con el amor más grande y profundo en primer lugar a Dios, quien me ha dado la vida y con ella la oportunidad de cumplir cada uno de mis sueños, hoy se culmina uno de ellos, tras cada día de esfuerzo y dedicación, a mi madre, Amparo Benavides, por llenar mi vida de amor y felicidad, por sus consejos y abrazos, por ser mi guía y mi luz. A mi padre, Juan Valencia, que con su dedicación y amor infinito me ha dado fe, confianza y seguridad, quien me ha enseñado el valor del trabajo duro y el esfuerzo. Sin ellos esto no habría sido posible, siempre con sus palabras de aliento me han impulsado a seguir adelante sin desistir, me han enseñado a ser la persona que hoy soy, mis principios, mis valores, mi perseverancia y mi dedicación, todo esto se los debo a ellos, gracias por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo y valentía, y siempre cumplir cada una de las metas y sueños. No podría haber llegado a este momento de mi vida sin su apoyo constante e incondicional, Gracias por todo lo que han hecho por mí durante mi vida, No hay palabras suficientes para todo lo que han hecho por mí, pero espero que estas pocas palabras sean un pequeño comienzo. Muchas gracias, mamá y papá los quiero. A mi hermano Juan Darío Valencia quien, a pesar de la distancia, siempre me llena de motivación para cumplir cada uno de mis sueños y metas.*

*Liseeth Daniela Valencia Benavides.*

## **AGRADECIMIENTOS**

En primer lugar, damos gracias a Dios, quien nos ha dado la oportunidad de culminar este largo proceso con muchos conocimientos y experiencias.

Gracias a mis compañeros de tesis, con quienes esfuerzo y dedicación logramos culminar esta hermosa experiencia después de días y horas de trabajo juntos, lo logramos, hoy cerramos un capítulo maravilloso en esta historia de vida. Gracias por el apoyo, constancia, amistad y todo el cariño brindado. Gracias por formar una pequeña familia juntos.

De igual manera, agradecer profundamente a nuestra asesora Luz Nayibe Arcos, y nuestros jurados Leidy Johana Bastidas Sarchi y Julio Cesar Urbano Bolívar, por su dedicación, paciencia, palabras, correcciones y consejos, que nos llevó a culminar con un gran proyecto.

A todos los docentes quienes con amor y compromiso compartieron sus conocimientos y experiencias. Su semilla de conocimientos germinó en el alma y el espíritu, damos infinitas gracias por su dedicación y compromiso.

Finalmente, agradecer de manera muy especial a la Universidad CESMAG, quien nos acogió y abrió sus puertas y con ello nos brindó la oportunidad de cumplir nuestros sueños.

## RESUMEN ANALITICO DE ESTUDIO

**Código:**

**Programa académico:** Contaduría Publica

**Fecha de elaboración:** xx del 2023

**Autores de la investigación:**

Johana Caterine Bolaños Cerón, David Sebastián Jácome Cuasapud, Lisseth Daniela Valencia Benavides.

**Asesora:** Luz Nayibe Arcos Castillo

**Título completo de la investigación** 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.

**Palabras Clave:** Ahorro, conocimiento técnico y empírico, crecimiento, estrategia metodológica, inclusión contable y financiera, organización, toma de decisiones.

**Descripción:** En los últimos años, las tiendas de víveres y abarrotes se han enfrentado a varios obstáculos que han frenado su crecimiento y desarrollo con relación a su funcionamiento. Entre estas dificultades esta la falta de conocimiento técnico en el área contable y financiera.

Los comerciantes de víveres y abarrotes de la Plaza de mercado el Potrerillo de la ciudad de Pasto, dan a conocer que el 57% no cuentan con el conocimiento técnico en cuanto al área contable y financiera. Adicional a esto el 74% no manejan un método de ahorro para la inversión o algún plan de contingencia que se presente.

El proyecto de inclusión contable y financiera tiene como objetivo dar a conocer, la importancia de un adecuado manejo contable y financiero de su establecimiento, para la toma de decisiones. De esta manera determinar la utilidad de la actividad realizada, además de fomentar el ahorro para evitar créditos y el pago de altos intereses. Con el fin de obtener un crecimiento y desarrollo al ampliar la visión frente a su emprendimiento.

Esto se realiza con el apoyo de una guía estratégica y metodológica, que brinde una información básica para la comprensión por parte de los comerciantes.

### **Contenido:**

El proyecto de investigación, está conformado por cuatro capítulos. De los cuales se menciona en el primer capítulo los elementos básicos iniciales del proyecto, como lo es la línea de la investigación, la descripción del problema, junto a ello se da a conocer la justificación, los objetivos, al igual que la viabilidad y delimitación. El segundo capítulo, está relacionado con el marco referencial el cual contiene antecedentes, marco contextual, marco legal, marco teórico y marco conceptual. El tercer capítulo está compuesto por la metodología y dentro de esta, se encuentra el paradigma, el enfoque, el método, el tipo de investigación, la población y muestra abarcando las técnicas de recolección de información para llevar a cabo dicho proyecto.

En el cuarto capítulo están los resultados de la investigación como lo es el diagnóstico del manejo contable y financiero, en los establecimientos comerciales de víveres y abarrotes de la plaza de mercado Potrerillo de la ciudad san Juan de Pasto, así como analizar teórica y legalmente el conocimiento de los comerciantes con relación a los beneficios de un adecuado manejo contable y financiero, fomentando el crecimiento económico en el sector y para ello, establecer una guía metodológica y estratégica frente al manejo contable y financiero como herramienta de apoyo para los comerciantes, la cual consiste en un manual que contiene

información contable y financiera básica, para una mejor organización en el área contable y se lleve a cabo el objetivo planteado.

### **Metodología**

En la metodología, se encuentra un paradigma positivista. Teniendo en cuenta lo anterior, el enfoque es cuantitativo, por lo cual se aborda un tipo de investigación descriptivo. De esta manera, se determina como población 40 establecimientos de comercio, y una muestra de 23 comerciantes. En cuanto a las técnicas para la recolección de información, se tomó la encuesta como la más acertada para desarrollar dicha investigación.

### **Área de Investigación:**

### **Línea de Investigación:**

### **Conclusiones:**

En el Departamento de Nariño, la distribución y comercialización de los diferentes productos se centra en las plazas de mercado de la región y entre ellas está la Plaza de Mercado El Potrerillo de la Ciudad de Pasto, conformada por diversos comerciantes y entre ellos, los dedicados al comercio de Víveres y Abarrotes, quienes fueron los seleccionados para el desarrollo de esta investigación.

De acuerdo con el primer objetivo que consistía en la realización de un diagnóstico, se pudo identificar el nivel de conocimiento contable y financiero de los comerciantes. Estos resultados arrojaron principalmente que, el 100% no cuenta con el conocimiento técnico para desarrollar su actividad. Con esta cifra se ve la necesidad de presentar este proyecto como alternativa para mejoramiento de las operaciones diarias y facilitar la toma de decisiones para tener una visión de crecimiento ante los nuevos mercados, para tener una mejor calidad de vida, al interactuar con los comerciantes, quienes expresan la importancia de recibir bases que

fortalezcan su actividad comercial, se identifica las falencias más prevalentes y en relación a estas se logra establecer los principales temas a abordar los cuales son de fácil comprensión y aplicación para ellos.

Teniendo en cuenta los hallazgos obtenidos en el diagnóstico, y al hacer el contraste con la normatividad jurídica vigente en Colombia se analizó que los comerciantes de víveres y abarrotes de la Plaza de Mercado el Potrerillo no manejan un control de sus actividades diarias como es los registros de los ingresos, egresos, así como las entradas y salidas de mercancía entre otras. Se destaca, que estos registros son necesarios para desarrollar sus actividades. Si bien es cierto, los comerciantes llevan una gran trayectoria en este campo, lo que se convierte en adquisición de conocimiento empírico con base a su experiencia. Sin embargo, es importante dar a conocer que el manejo contable y financiero técnico, determina los resultados de las operaciones de manera clara y precisa para la toma de decisiones, obteniendo como resultados como la utilidad exacta de la actividad comercial. Esto, con el fin de brindar el fortalecimiento con relación a estos temas y permite ampliar un conocimiento para la organización contable y un crecimiento tanto personal, como para el establecimiento. Generando un pensamiento ambicioso de evolución y proceso de expansión ante los nuevos mercados. Siendo esto, una ventaja para el desarrollo sostenible de su actividad económica.

Es de suma importancia, tener un manejo contable y financiero dentro de cualquier establecimiento, ya que esto permite tener un mayor control y mejor efectividad a la hora de adquirir utilidades. Cabe resaltar la importancia de un ahorro programado, lo que permite enfrentar eventualidades o necesidades del diario vivir.

Una de las estrategias formuladas para dar solución a la problemática encontrada respecto al desconocimiento de la normatividad contable correspondió a la elaboración de un manual

titulado “Manual de Contabilidad y Finanzas” en el cual se detalla las herramientas básicas y esenciales para el manejo contable y financiero. Sin embargo, se comparte a los comerciantes el apoyo de las nuevas herramientas tecnológicas para que la contabilidad se lleve de manera organizada, y así explotar al máximo esta modalidad que cada día se expande y globaliza al mundo.

### **Recomendaciones**

La organización contable y financiera, en el sector de víveres y abarrotes de la Plaza de Mercado el Potrerillo, es de gran importancia y es fundamental la intervención de las diferentes entidades tanto financieras, como educativas con el apoyo de los entes públicos, a aportar a este sector.

Motivar a los comerciantes a la utilización de métodos de ahorro, para su posterior inversión en su actividad económica o cubrir posibles eventualidades que se presenten en su diario vivir. Además de tener la posible opción de acudir a las entidades financieras, para acceder a créditos formales y conocer los diferentes servicios que presta a los comerciantes. De la misma manera, motivar a la apertura de fondos de ahorro. Esto con el fin, de dar a conocer a los comerciantes, la importancia de un ahorro y administración de sus finanzas.

Se recomienda a la universidad CESMAG, en conjunto con la facultad de ciencias administrativas y contables, organizar capacitaciones con el fin de enseñar a los comerciantes sobre el manejo contable y financiero, ya que ellos están dispuestos a adquirir el conocimiento compartido por parte de docentes y estudiantes, porque es un tema de interés y sería un gran aporte al desarrollo de su actividad, mejorando la calidad del comerciante y sus familias.

Los entes gubernamentales, deberían apoyar constante a los comerciantes de este sector, por medio de capacitaciones con el personal idóneo, para llevar a cabo proyectos y estrategias que conlleven al crecimiento de los establecimientos, fomentando la importancia de un buen manejo contable y financiero con el ánimo de inculcar la capacidad de ahorro. Así como llevar un registro de sus movimientos relacionado a su actividad comercial.

### **Bibliografía:**

Inclusión financiera: ¿qué hemos aprendido hasta ahora? 26 de agosto de 2021.

<https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2021/08/inclusion-financiera-que-hemos-aprendido-hasta-ahora/>

Inclusión financiera en Colombia. Análisis de su evolución en términos de eficiencia relativa. 15 Marzo 2017. [https://revistas.javeriana.edu.co/files-articulos/CC/18-45%20\(2017\)/151555055004/](https://revistas.javeriana.edu.co/files-articulos/CC/18-45%20(2017)/151555055004/)

DANE Departamento de Administración Nacional y Estadística: Indicador de importancia económica municipal 15-Julio-2018.

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-departamentales/indicador-de-importancia-economica-municipal>

Banca de las oportunidades: Programa Plaza de Mercado El Potrerillo: Inclusión Financiera y Social. Mayo 20 de 2015.

<https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/es/programas/programa-plaza-de-mercado-el-potreriillo-inclusion-financiera-y-social>

YouTube Pasto Historia. 21 agosto

2015. [https://www.youtube.com/watch?v=SK\\_mqSLs7cQ](https://www.youtube.com/watch?v=SK_mqSLs7cQ)

DANE Departamento de Administración Nacional y Estadística: PIB por departamento Información 2022 preliminar.

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-departamentales>

Estrategia Nacional de Inclusión Financiera en Colombia Comisión Intersectorial para la Inclusión Financiera, 2017.

[https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2017-07/ESTRATEGIA%20NACIONAL%20DE%20INCLUSI%C3%93N%20F\\_0.pdf](https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2017-07/ESTRATEGIA%20NACIONAL%20DE%20INCLUSI%C3%93N%20F_0.pdf)

Alcaldía de Pasto hizo entrega de baterías sanitarias a comerciantes del mercado El Potrerillo,

<https://www.pasto.gov.co/index.php/decretos/98-noticias-alcaldia/noticias-plazas-de-mercado>

Relatos del Mercado, los Oficios y los Saberes. 06/10/2020 <https://www.ficpa.co/relatos-del-mercado/>

YouTube, EL POTRERILLO. 3 mar 2020. [https://youtu.be/SK\\_mqSLs7cQ](https://youtu.be/SK_mqSLs7cQ)

NOTICIASYRESPUESTAS.COM-Inclusión financiera beneficiará a cerca de 42 mil habitantes en la primera visita de la Ruta Finsocial a Nariño. 7 de junio de 2022.

[https://noticiasyrespuestas.com/2022/06/07/inclusion-financiera-beneficiara-a-cerca-de-42-mil-habitantes-en-la-primera-visita-de-la-ruta-finsocial-a-narino/?amp=1#amp\\_tf=De%20%251%24s&aoh=16645032981115&referrer=https%3A%2F%2F](https://noticiasyrespuestas.com/2022/06/07/inclusion-financiera-beneficiara-a-cerca-de-42-mil-habitantes-en-la-primera-visita-de-la-ruta-finsocial-a-narino/?amp=1#amp_tf=De%20%251%24s&aoh=16645032981115&referrer=https%3A%2F%2F)

[Fwww.google.com](https://www.google.com)

**Anexos:**

En los anexos se encuentra evidencias del proyecto desarrollado.

Inicialmente, solicitud de permiso por parte de los estudiantes Johana Caterine Bolaños, David Sebastián Jacome y Lisseth Daniela Valencia, el cual va dirigido la directora administrativa de las plazas de mercado de la ciudad de Pasto. Posteriormente la respuesta positiva a dicha solicitud otorgando el permiso para poder llevar a cabo el desarrollo de la investigación. Una vez autorizado el permiso, se inicia con el estudio mediante la aplicación de una encuesta para obtener resultado de las necesidades y así determinar los objetivos de este proyecto, finalmente, se anexa la evidencia de la participación de los comerciantes en la entrega del manual de contabilidad y finanzas, el cual consta de conceptos claves y básicos para el desarrollo de su actividad.

## Contenido

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>23</b>
<b>PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>24</b>
<b>1.1 TEMA DE INVESTIGACIÓN: .....</b>	<b>24</b>
<b>1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>24</b>
<b>1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>25</b>
<b>1.3.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA. ....</b>	<b>25</b>
<b>2. MARCO REFERENCIAL .....</b>	<b>31</b>
<b>2.1 ANTECEDENTES .....</b>	<b>31</b>
<b>2.1.1 INTERNACIONALES: .....</b>	<b>31</b>
<b>2.1.2 NACIONALES: .....</b>	<b>32</b>
<b>2.1.3 REGIONAL: .....</b>	<b>33</b>
<b>2.2 MARCO CONTEXTUAL .....</b>	<b>34</b>
<b>2.3 MARCO LEGAL.....</b>	<b>41</b>
<b>2.5. MARCO CONCEPTUAL .....</b>	<b>51</b>
<b>3. METODOLOGÍA .....</b>	<b>53</b>
<b>3.1 PARADIGMA .....</b>	<b>53</b>
<b>3.2 ENFOQUE .....</b>	<b>54</b>
<b>3.3 MÉTODO .....</b>	<b>54</b>
<b>3.4 TIPO .....</b>	<b>54</b>
<b>3.5 POBLACIÓN Y MUESTRA .....</b>	<b>55</b>
<b>3.5.1. POBLACIÓN .....</b>	<b>55</b>
<b>3.5.2. MUESTRA .....</b>	<b>55</b>
<b>3.6. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....</b>	<b>55</b>
<b>4. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>56</b>
<b>4.1. DIAGNOSTICAR EL MANEJO CONTABLE Y FINANCIERO, EN LOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES DE VÍVERES Y ABARROTES DE LA PLAZA DE MERCADO POTRERILLO DE LA CIUDAD SAN JUAN DE PASTO. ....</b>	<b>56</b>
<b>4.2. ANALIZAR TEÓRICA Y LEGALMENTE EL CONOCIMIENTO DE LOS COMERCIANTES CON RELACIÓN A LOS BENEFICIOS DE UN ADECUADO MANEJO CONTABLE Y FINANCIERO, FOMENTANDO EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL SECTOR DE VÍVERES Y ABARROTES EN LA PLAZA DE MERCADO POTRERILLO DE LA CIUDAD SAN JUAN DE PASTO.....</b>	<b>87</b>
<b>4.3 ESTABLECER UNA GUÍA METODOLÓGICA Y ESTRATÉGICA FRENTE AL MANEJO CONTABLE Y FINANCIERO COMO HERRAMIENTA DE APOYO PARA LOS COMERCIANTES, EN EL SECTOR DE VÍVERES Y ABARROTES EN LA PLAZA DE MERCADO POTRERILLO DE LA CIUDAD SAN JUAN DE PASTO. ....</b>	<b>94</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>104</b>

**RECOMENDACIONES..... 106**  
**REFERENCIAS. .... 114**

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Identificación del género de los encuestados.....	56
Tabla 2 Rango de edades .....	58
Tabla 3 ¿Ha adquirido algún tipo de crédito financiero?.....	60
Tabla 4 Cuántos créditos financieros ha adquirido en entidades bancarias.....	62
Tabla 5Cuál es su nivel de conocimiento en el área contable y financiera.....	63
Tabla 6 Aplica el método de ahorro o maneja provisión para algún plan de contingencia. ....	65
Tabla 7 Calcula el margen de utilidad por cada producto vendido.....	66
Tabla 8 Si su respuesta fue si determine ¿Cuál de los siguientes métodos utiliza?.....	68
Tabla 9 ¿Maneja algún registro diario de sus ingresos, costos y gastos? .....	69
Tabla 10 ¿ha asistido a algún tipo de capacitación que fortalezca su conocimiento en el manejo de su negocio?.....	71
Tabla 11 Si su respuesta fue si responda ¿el aporte de la capacitación para su negocio fue? .....	72
Tabla 12 ¿Le gustaría recibir capacitaciones con relación al manejo contable y financiero para aportarle al crecimiento y desarrollo de su negocio?.....	74
Tabla 13 MEFI MATRIZ DE EVALUACION DE FACTORES INTERNOS .....	75
Tabla 14 MEFE MATRIZ DE EVALUACION DE FACTORES EXTERNO .....	77
Tabla 15 COMPARATIVO DEL CONOCIMIENTO TEÓRICO Y LEGAL EN BASE A LOS BENEFICIOS NORMATIVOS.....	88

## LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 Identificación del género de los encuestados .....	57
FIGURA 2 Rango de edades.....	58
FIGURA 3 Hace cuánto tiempo trabaja en la plaza de mercado el Potrerillo .....	60
FIGURA 4 Ha adquirido algún tipo de crédito financiero .....	61
FIGURA 5 Cuántos créditos financieros ha adquirido en entidades bancarias .....	62
FIGURA 6Cuál es su nivel de conocimiento en el área contable y financiera.....	64
FIGURA 7 Aplica el método de ahorro o maneja provisión para algún plan de contingencia ....	66
FIGURA 8 Calcula el margen de utilidad por cada producto vendido.....	67
FIGURA 9 Si su respuesta fue si determine ¿Cuál de los siguientes métodos utiliza? .....	68
FIGURA 10 ¿Maneja algún registro diario de sus ingresos, costos y gastos? .....	70
FIGURA 11 ¿ha asistido a algún tipo de capacitación que fortalezca su conocimiento en manejo de su negocio?.....	71
FIGURA 12 Si su respuesta fue si responda ¿el aporte de la capacitación para su negocio fue? .....	73
FIGURA 13 ¿Le gustaría recibir capacitaciones en relación al manejo contable y financiero para aportarle al crecimiento y desarrollo de su negocio?.....	74
FIGURA 14 Registro fotografico, aplicación tercer objetivo entrega y sustentación de Manual.....	102
FIGURA 15 Registro fotografico, aplicación tercer objetivo entrega y sustentacion de Manual Contable y Financiero.....	105
FIGURA 16 Registro de asistencia a capacitación y recepción de Manual de contabilidad y finanzas.....	106
FIGURA 17 REGISTRO FOTOGRAFICO.....	114

## LISTA DE ANEXOS

ANEXO 1 PLAZA DE MERCADO .....	39
ANEXO 2 CARTA DE PERMISO .....	109
ANEXO 3 Carta de Aceptación.....	110
ANEXO 4 REGISTRO FOTOGRAFICO .....	111
ANEXO 5 Toma de encuesta a comerciantes de la plaza de mercado el Potrerillo. ....	<b>¡Error!</b>

**Marcador no definido.**

## **Introducción**

La inclusión contable y financiera, juega un rol importante al momento de llevar a cabo un desarrollo óptimo de la actividad económica, y aún más en la actualidad. Donde en el pasar del tiempo, se han implementado nuevas normas jurídicas, que exige la capacitación continua.

Este trabajo de investigación, relacionado a la inclusión contable y financiera, fue dirigido a los comerciantes con pequeños establecimientos de víveres y abarrotes en la Plaza de Mercado el Potrerillo de la Ciudad de Pasto, quienes, por desconocimiento o ausencia de la práctica técnica el área contable y financiera, no pueden determinar con certeza la utilidad generada, con la cual puede crecer en el mercado, además de ser éste el ingreso y sustento de sus familias.

Los objetivos que se llevaron a cabo para el desarrollo de este proyecto, fue diagnosticar el manejo contable y financiero de los comerciantes, analizar el conocimiento empírico y técnico de los mismos. De esta manera, hacer un comparativo e identificar las necesidades presentadas en el área de selección. Con el fin de proponer soluciones a estas falencias detalladas en la investigación, mediante una guía metodológica y estratégica, que brinde el conocimiento básico requerido, que a su vez le aporte positivamente al desarrollo de sus actividades.

El paradigma que se tuvo en cuenta para desarrollar este proyecto es positivista y su enfoque es cuantitativo, utilizando un método de investigación empírico-analítico ya que ofrece datos estadísticos importantes para una información certera.

Con el estudio realizado a los comerciantes, se presentaron hallazgos de diferentes necesidades y entre ellas están: la falta de conocimiento contable técnico, lo que conlleva a una carencia de registros diarios en los movimientos de dichas actividades comerciales. Se analizó el interés de aprendizaje por parte de los comerciantes, y en consecuencia de este resultado, se crea el manual de contabilidad financiera básica, la cual brinda unos conceptos claves para organizar

el manejo contable e identificar las utilidades que perciben de sus actividades comerciales. Y, por consiguiente, el fomento al ahorro e inversión en sus emprendimientos.

Por último, se proponen recomendaciones para mitigar las falencias encontradas en este sector. Con el fin, de obtener resultados positivos que causen un gran impacto de crecimiento económico en el sector y por ende en la sociedad, así como fortalecer el conocimiento de los comerciantes para llevar a cabo sus actividades.

## **Problema de la investigación**

### **1.1 Tema de investigación:**

INCLUSION CONTABLE Y FINANCIERA

### **1.2 Línea de investigación**

**Responsabilidad social:** hoy en día el que hacer de las diversas profesiones deben trascender a los aspectos sociales de las organizaciones y al desarrollo vertiginoso del mundo empresarial, que cuestionen y reformulen sistemas tradicionales de información y de esta manera dar respuesta a las nuevas demandas y necesidades información social, es por ello que desde el campo contable debe estar enmarcado desde el aspecto social responsable.

Se debe incentivar el desarrollo de estudios orientados a incorporar la responsabilidad social en las empresas para la toma de decisiones organizacionales con el fin de contribuir al desarrollo sostenible y mejoramiento de la calidad de vida de la región, que impulsen la investigación de responsabilidad social empresarial desde los aspectos de talento humano, medio ambiente, desarrollo sostenible y ética empresarial, se debe generar, apropiar y formar conocimiento de responsabilidad social de protección de los derechos humanos, el medio ambiente, prácticas laborales, prácticas justas de operación, asuntos de los consumidores,

involucramiento y desarrollo de la comunidad y gobernanza en las diversas empresas de la región y convertirse en gestores de cambios sociales en los diversos contextos regionales, nacionales e internacionales.

### **1.3 Planteamiento del problema de investigación**

¿Qué elementos tiene la propuesta de inclusión contable y financiera de los establecimientos de comercio de víveres y abarrotes en la plaza de mercado el Potrerillo en la ciudad de Pasto?

#### **1.3.1 Descripción del problema.**

En los últimos años, las tiendas de víveres y abarrotes se han enfrentado a varios obstáculos que han frenado su crecimiento y desarrollo con relación a su funcionamiento. La innovación que realizan las tiendas es mínima, esta falencia tiene origen en diferentes factores como lo son: ausencia y falta de capacitación de los comerciantes y el bajo presupuesto destinado para este fin. Según lo afirma Alviar, (2016). “los comerciantes en su mayoría tienen muy poca capacitación y experiencia. El tamaño, los bajos ingresos y las limitaciones organizacionales hacen que los negocios tengan mucha dificultad para innovar y diferenciarse.” (p. 18). Dentro de las necesidades inmediatas que tienen estos comerciantes y que les atrae muchas dificultades en el manejo del negocio, está el control contable y financiero.

En primer lugar y lo difícil es cumplir con todos los requisitos de inscripción de Cámara de Comercio, Industria y Comercio, inscripción en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Hay tiendas que ya cumplen con estos requisitos, pero su situación financiera y contable es caótica. Existe un alto desconocimiento frente a la parte financiera, y para incrementar el capital prefieren obtener préstamos de fuentes ajenas a las entidades

bancarias, las cuales, por la facilidad de créditos cobrarán una tasa de interés muy elevada, evitando el crecimiento económico en este sector. En cuanto a la parte contable, la situación crítica es el desempeño en las ventas, donde no hay un control de acciones prácticas y necesarias que se deben implementar. A esto se suman las fallas en el control de compra a los proveedores, la falta de análisis de los costos, no hay rotación de inventario, no hay control de fechas de vencimiento en víveres perecederos. Todo se realiza de manera manual y tradicional ejerciendo dicha actividad para el sustento de la familia, más no para crecer en el mercado. Estos pequeños negocios no cuentan con las prestaciones sociales establecidas por la ley, como son: nómina, seguridad social (EPS Empresas Prestadoras de Salud, ARL, Aseguradora de riesgos Laborales, Fondo de Pensiones y Cesantías), o conceptos como manual de funciones, aspectos que caracterizan las grandes empresas y las pymes organizadas. Estos asuntos son manejados de manera informal, lo cual tiene un impacto contable y financiero no real. Además, no obtienen por su trabajo una remuneración adecuada ni una base salarial a partir del salario mínimo legal vigente. A estas circunstancias se les suman las dificultades que tienen los establecimientos de víveres y abarrotes frente a las reformas tributarias por el desconocimiento formal. Estos pequeños negocios aparentan ser viables, sin embargo, el aumento de precio por los gravámenes es inevitables y obligatorios de acuerdo con el surgimiento de leyes que se encuentren vigentes. Teniendo en cuenta que sus ganancias son irrisorias y por ende el comerciante se abstiene de pertenecer a la formalidad, permaneciendo en el mercado a una baja escala de crecimiento, con el riesgo a desaparecer. “En el territorio colombiano existen aproximadamente 500.000 tiendas de barrio, pero sobre la cifra no hay consenso porque muchas no están legalizadas. La mitad de los tenderos son mujeres, que en su mayoría son madres cabeza de familia y su edad promedio esta por los 42 años. El 57% de ellas atiende a los estratos 1, 2 y 3. Además, el 20% de las

tiendas, tienen más de 20 años de antigüedad, de 5 a 10 años el 16%, de 2 a 5 años el 26% y el 38% menos de 2 años.” (Según cifras de FENALCO, en su publicación en la página virtual de interactuar famiempresas que progresan, 2021). De acuerdo con esta información, es difícil concretar el número exacto de establecimientos comerciales, ya que algunas personas se dedican a esta actividad y en especial las mujeres cabezas de hogar, con el objetivo de sacar adelante a su familia, sobreviviendo ante las necesidades y la falta de recursos, evitando formalizar el establecimiento sin tener una visión clara para mejorar la calidad de vida de sus familias y del entorno social.

#### **1.4 Objetivos**

##### **1.4.1 Objetivo general**

Proponer métodos de inclusión contable y financiera de los comerciantes con establecimientos de comercio de víveres y abarrotes en la plaza de mercado potrerrillo.

##### **1.4.2 Objetivos específicos**

- ✓ Diagnosticar el manejo contable y financiero, en los establecimientos comerciales de víveres y abarrotes de la plaza de mercado Potrerrillo de la ciudad San Juan de Pasto.
- ✓ Analizar teórica y legalmente el conocimiento de los comerciantes con relación a los beneficios de un adecuado manejo contable y financiero, fomentando el crecimiento económico en el sector de víveres y abarrotes en la plaza de mercado Potrerrillo de la ciudad San Juan de Pasto.
- ✓ Establecer una guía metodológica y estratégica frente al manejo contable y financiero como herramienta de apoyo para los comerciantes, en el sector de víveres y abarrotes en la plaza de mercado Potrerrillo de la ciudad San Juan de Pasto.

### 1.5 Justificación

La inclusión contable y financiera, es de gran importancia dentro de los entornos económico y social, para determinar y fomentar el crecimiento empresarial. De acuerdo con la literatura especializada, ESTRATEGIA NACIONAL DE EDUCACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE COLOMBIA (2017) se considera que, “una política de Educación Económica y Financiera articulada y bien dirigida facilita la reducción de la pobreza y la desigualdad, permite una mayor efectividad en las acciones de inclusión financiera y contable de protección al consumidor financiero, y contribuye al desarrollo en general.” (P.11).

De esta manera, se resalta la importancia de un adecuado manejo contable, que facilita y da a conocer el estado en el que se encuentra el establecimiento, al realizar los respectivos estados financieros, con el fin de identificar las ganancias o pérdidas y para la toma de decisiones acorde a la situación presentada. Así se garantiza la adopción de criterios mínimos de calidad, respecto a la metodología estratégica de dicha educación, para que efectivamente se logre un cambio en el comportamiento y la toma de decisiones contables y financieras. Concientizar a los comerciantes optar por una asesoría contable pertinente de los conocimientos técnicos de un profesional en la materia, complementando su conocimiento empírico adquirido durante su experiencia en el mercado, y de esta manera generar la reducción de la pobreza, búsqueda de la igualdad de oportunidades y desarrollo económico sostenible, en los programas que se estipulan en el plan de Desarrollo. Y constantemente están en pro de generar beneficios para la población.

La inclusión financiera, como proceso en el cual se busca aumentar el acceso a los servicios financieros de un sector, teniendo en cuenta factores como los costos razonables y un uso adecuado de las herramientas financieras, que contribuye sin lugar a duda positivamente a la población.

El análisis de un adecuado manejo contable y financiero en el sector estudiado será de gran utilidad para comprender cuáles son las necesidades que se presentan en su desarrollo económico. De este modo, se podrán implementar medios que favorezcan su manejo, además de brindar y establecer mediante la guía metodológica los lineamientos básicos encaminados a un sistema financiero que aporte al crecimiento de sus establecimientos con un potencial empresarial. Incentivar el emprendimiento de pequeños negocios para su expansión en este ámbito, motivando a los comerciantes que opten por un adecuado manejo contable, implementando nuevas estrategias de mercado, apoyándose en capacitaciones que son de gran utilidad para adecuar un funcionamiento contable financiero, y que sea efectivo en base al conocimiento que se obtendría al capacitarse.

De acuerdo con lo anterior, se espera resultados positivos que conlleven a una mejor calidad de vida de los comerciantes y sus familias, cambiando la visión tradicional de su perspectiva con relación a su establecimiento, dando pie a la transformación de pequeños negocios en grandes empresas, fortaleciendo sus emprendimientos y generando empleo a la comunidad, beneficiando así a más familias del sector, aportando al desarrollo económico del mercado. Y de esta manera siendo más competitivo con las grandes cadenas, aprovechando el potencial y recursos que posee el Departamento de NARIÑO.

Mediante la guía metodológica estratégica, se busca dar a conocer métodos de innovación que fortalezca las bases de conocimiento, que de hecho ya tiene un comerciante y que estas a su vez puedan ser aplicables y realizables, siendo de fácil acceso a la economía del comerciante.

Otro punto importante por destacar es la explotación de herramientas tecnológicas, dando un uso adecuando acorde a las necesidades de cada uno de los establecimientos, beneficiando al comerciante al acceso y conocimiento de estos dos aspectos: contable y financiero. Teniendo en

cuenta que en tiempos de crisis por las diferentes situaciones que se presente sea social o ambiental, la recuperación en el mercado será eficaz, disminuyendo la afectación en este sector.

### **1.6 Viabilidad**

La viabilidad de la propuesta de investigación, inclusión contable y financiera de los establecimientos de comercio de víveres y abarrotes en la plaza de mercado el Potrerillo en la ciudad de Pasto; dirigida a los pequeños comerciantes, tiene como aspecto transversal la aplicabilidad de herramientas para fomentar al desarrollo sostenible del mercado, y dar un giro al conocimiento básico que hasta el momento se tiene dentro de la cultura de este sector. En base a la concientización de abrirse a nuevos cambios que traído la evolución de los tiempos.

La investigación que se llevó a cabo, a partir del día 25 del mes de octubre del año 2022 se genera permiso mediante carta de solicitud a la Doctora Carolina Diaz Villota Directora de la administración de las plazas de mercado en la ciudad de Pasto, para el Desarrollo de la investigación en este sector.

### **Delimitación**

La presente investigación se tendrá un límite de tiempo estimado de tres semestres, desarrollado en el segundo semestre del año 2022 y finalizado en el segundo semestre del año 2023. Se realizará en la ciudad de Pasto en el sector potrerillo, para los comerciantes de los establecimientos de víveres y abarrotes, se cuenta con los recursos necesarios para la investigación, tales como recursos económicos, humanos y disponibilidad de tiempo, para el desarrollo positivo Proyecto mencionado.

## **2. Marco Referencial**

### **2.1 Antecedentes**

#### **2.1.1 Internacionales:**

Riojas López Jesús Víctor y Flores López Joshua Ignacio en su PROPUESTA DE INCLUSIÓN FINANCIERA PARA MEJORAR EL SOBRE ENDEUDAMIENTO EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE ABARROTES SANTA ROSA JOSÉ OLAYA CHICLAYO DE LA UNIVERSIDAD PRIVADA JUAN MEJIA BACA UMB PERU 2021 en su propuesta de investigación, destaca la importancia de proponer la inclusión financiera para mejorar el sobre endeudamiento de los comerciantes del mercado de abarrotes de Santa Rosa, José Olaya, Chiclayo 2021. Esto se evidencia mediante un Diagnóstico de la inclusión financiera, lo cual arroja resultados enfatizados en que la financiación informal es un problema internacional. En consecuencia, las dificultades más relevantes que se hallaron indican que las causas del porque las Instituciones Financieras no otorgan financiamiento para contribuir en el crecimiento de las Mypes del Mercado Central de la ciudad de Chiclayo y Describir el sobre endeudamiento porque muchas de ellas son informales, no cuentan con garantías que los pueda respaldar. Asimismo, sienten desconfianza, y esto hace que no se les pueda otorgar un crédito financiero, afectando de esta manera en el crecimiento de su sector y concluyen que el endeudamiento en los comerciantes indica que los ingresos son insuficientes (81.8%), además, indican que los créditos otorgados cuentan con muchos requisitos y consideran que el endeudamiento afecta su vida personal y familiar, debido a los diferentes motivos, no necesariamente la morosidad es la causa. Mediante el diseño de estrategias, busca mejorar el sobre endeudamiento de los comerciantes del mercado de abarrotes de Santa Rosa, José Olaya, Chiclayo 2021.

### **2.1.2 Nacionales:**

Angie Vanesa Muñoz & Juliana Marcela Jaramillo Sánchez en su investigación:

INCLUSIÓN FINANCIERA Y CALIDAD DE VIDA EN COLOMBIA. Inclusión y Uso de los Servicios Financieros en el Desarrollo del Sistema Financiero de Colombia: 2007-

2017 Institución Universitaria Tecnológico de Antioquia, año 2019, se han venido realizando estudios, acerca de la evolución financiera que ha tenido el país, debido a la implementación de técnicas que promueven la inclusión financiera en Colombia y que están estrechamente ligados con el crecimiento y desarrollo presentado financieramente en el país. La inclusión financiera es uno de los motores de desarrollo económico para los países en vía de desarrollo. Una plena inclusión financiera de la población permite una mejor respuesta ante eventuales choques negativos sobre el ingreso de los hogares. La inclusión financiera y contable, permite a los comerciantes en todos los sectores, tener un pensamiento más analítico y más preciso a la hora de tomar decisiones, ya que esto permite el desarrollo económico y un crecimiento empresarial dentro de sus negocios. La implementación de servicios financieros y programas ya existentes, teniendo un buen control y manejo sobre esta información y como se debe de ejecutarlo. Estas iniciativas se tienen que ver reflejadas tanto públicas como privadas, para poder estar en conjunto y que estas a su vez tengan un gran aporte a los comerciantes en Colombia. Queda demostrado por medio de un análisis descriptivo, con énfasis fundamental en los reportes de inclusión financiera, datos del Departamento Nacional de Planeación, información del Departamento Administrativo Nacional de Estadística, entre otras instituciones confiables, que el Acceso y Uso de servicios Financieros en Colombia, mejorando en su totalidad la calidad de vida de las personas

### **2.1.3 Regional:**

JENNY JOHANNA TELLEZ SALAS Y JAVIER ENRIQUEZ BRAVO en su investigación *ESTRATEGIAS PARA EL MEJORAMIENTO COMPETITIVO DEL SUPERMERCADO EL LÍDER EN LA CIUDAD DE SAN JUAN DE PASTO* de la UNIVERSIDAD DE NARIÑO 2011, determinan que en su totalidad la calidad de vida de las personas, establece el análisis interpretativo de la realidad administrativa o gerencial, de mercadeo, financiera y operativa, del supermercado el líder, realizar un análisis de los factores externos, competencia, políticas económicas, jurídicas, sociales y hacer el respectivo estudio de mercadeo, con el fin de evaluar el posicionamiento del supermercado el líder, construir las matrices básicas que permitan ser adoptadas como modelo para la formulación de estrategias competitivas para el supermercado el líder, teniendo en cuenta la inclusión financiera y contable en este caso para el supermercado, es muy importante que se cuente con el conocimiento necesario, para que al momento de estar en desarrollo y funcionamiento de los establecimientos, se genere una mayor competitividad, teniendo un crecimiento socioeconómico eficaz, y concluyen que el supermercado el líder presenta debilidades mayores entre los que se encuentran como ya se mencionó cierta ausencia de organización y planeación relacionada con el mercadeo para enfrentar la alta competitividad, del entorno en que se desenvuelve. sin embargo, cuentan con importantes fortalezas que le han permitido resistir los cambios en el sector de víveres y abarrotes, así como la inclusión de políticas económicas y globales, que le permitan apropiarse de oportunidades y defenderse de las amenazas, a lo largo de todo este proceso se requiere que se tomen medidas a la hora de que se tengan falencias, tener como prioridad el hecho de adquirir la información financiera y contable, para que en el transcurso de este negocio se tomen medidas de manera inmediata, para reducir problemas que se presenten en el supermercado.

## **2.2 Marco Contextual**

La inclusión contable y financiera es tener acceso a productos financieros formales y el conocimiento necesario en el área contable, para un adecuado manejo de la organización en relación a las finanzas, ingresos, costos y gastos determinando las utilidades o pérdidas del ejercicio, para la toma de decisiones.

### **2.2.1 Macro contexto**

La inclusión contable y financiera, ha recibido una atención cada vez mayor a nivel mundial en las últimas décadas, ya que existe una creciente evidencia de su impacto positivo en diferentes variables económicas. El estudio de la inclusión contable y financiera descubrió impactos micro y macroeconómicos positivos de una prestación de servicios financieros más eficiente. Por ejemplo, de acuerdo con un reciente estudio del Fondo Monetario Internacional, se ha demostrado que el proceso más amplio de desarrollo financiero promueve el crecimiento económico, al tiempo que mejora el crecimiento de la productividad y la acumulación de capital. También se ha demostrado que reduce la desigualdad de ingresos y está fuertemente asociado con el alivio de la pobreza. La inclusión contable y financiera puede considerarse como un aspecto importante del desarrollo económico y, por lo tanto, está potencialmente asociada con muchos de los beneficios que se obtienen al aplicarla. La importancia de la contabilidad en una economía globalizada permitirá el acceso a la información financiera internacional, a otros mercados, al desarrollo industrial, cumpliendo así mismo el rol de suministrar en los diferentes países la información para una adecuada toma de decisiones. La contabilidad cumplirá estos objetivos en la medida que provea la información que pueda ser entendida en forma uniforme y comparativa y por distintos organismos. Para lograr estos objetivos deberá apoyarse en normas comunes de aceptación universal, que deben ser establecidas en los países con características

propias y que, al mismo tiempo, permitan su comparabilidad en el marco de la globalización económica mundial.

El programa de inclusión financiera ha sido identificado como una importante estrategia para reducir la pobreza y la vulnerabilidad, mediante la inclusión de personas de todas las condiciones en el sistema de la banca tradicional; pues de esta manera se eleva la capacidad de inversión y se desarrollan habilidades de ahorro y empresariales que conducen a mayores ingresos y, en consecuencia, a una mejor vida (Chakrabarty, 2009). Tanto es así que en 2006, el United Nations Committee on Building Inclusive Financial Sectors instó a los bancos centrales y a los países para adicionar el objetivo de la inclusión financiera a los dos objetivos tradicionales del sistema financiero: estabilidad y regulación prudencial para la seguridad de los fondos de los depositantes (Kumar, Narain & Rubbani, 2015).

El Reino Unido ha creado un fondo de inclusión financiera para promoverla y ha asignado la responsabilidad a los bancos y cooperativas de crédito en la eliminación de la exclusión financiera (Leeladhar, 2006). Ahora bien, en Estados Unidos también se ha trabajado sobre la inclusión financiera, pues mediante la Ley de Reinversión Comunitaria se ha tomado acción al extender la prestación de servicios bancarios y de crédito a todos los sectores de la sociedad (Estados Unidos, 1977).

Según Nidia García, Andrea Grifoni, Juan Carlos López y Diana Margarita Mejía (2013, p. 22), la inclusión financiera es definida por la INFE [International Network on Financial Education, Red Internacional de Educación Financiera] como:

*‘El proceso de promoción de un acceso asequible, oportuno y adecuado a una amplia gama de productos y servicios financieros regulados y la ampliación de su uso por todos los segmentos de la sociedad, a través de la aplicación de enfoques innovadores o existentes hechos*

*a la medida, incluyendo actividades de sensibilización y de educación financiera, con el fin de promover el bienestar y la inclusión económicos y social.”*

La reducción de las barreras relacionadas con la inclusión contable y financiera puede aumentar el emprendimiento, permitiendo que personas talentosas, pero con limitaciones financieras y desconocimientos de la contabilidad, se conviertan en empresarios y que las empresas existentes amplíen sus operaciones a los niveles deseados. A nivel agregado, estos efectos podrían, en última instancia, impulsar la actividad económica, reducir la pobreza y potencialmente aumentar la igualdad de ingresos.

### **2.2.2 Micro contexto**

La producción económica en el Departamento de Nariño ha sido nutrido por la creación de nuevos negocios, la mayoría de ellos corresponden a microempresas, que son las que más retos enfrentan, debido a su tamaño y capacidad económica.

A partir de esto, algunas entidades financieras territoriales reforzaron su interés por aportar al nacimiento de más emprendimientos y al fortalecimiento empresarial para que, tanto emprendedores como microempresarios, vivan otras realidades a través de atender las necesidades de los clientes sin temer a modificar lo que haga falta para evolucionar en sintonía con la realidad. La inclusión contable y financiera permite desarrollar habilidades útiles para enfrentar el día a día, permite alcanzar metas financieras, administrar el dinero para las diferentes necesidades y el enfoque principal es ser emprendedor y crecer en el mercado.

Los productos o servicios financieros y contables son cada vez más cercanos a cualquier tipo de población, pero de nada sirve tener acceso a estos productos si se desconocen sus usos y ventajas. Para esto, es necesario tener conocimiento a los productos adecuados, canales de atención, la información sobre cómo estos funcionan y benefician a las personas y la

sensibilización financiera para que las poblaciones tomen mejores decisiones además de tener un conocimiento básico en la contabilidad para el manejo de su emprendimiento.

En la inclusión financiera y contable, es importante las innovaciones en las metodologías y formas de intervención, las cuales garantizarán un mayor y mejor entendimiento del sistema financiero. El reto de Banca de las Oportunidades es desarrollar programas de educación financiera que contribuyan a acercar la barrera que existe entre el acceso y uso de los productos y servicios del sector financiero.

Con el ánimo de sensibilizar a la población en términos y temas financieros, Banca de las Oportunidades adquirió la metodología de educación financiera creada por Microfinance Opportunities y construyó la cartilla “El Camino a la Prosperidad”, con la que enseña haciendo (learning-by-doing) de forma lúdica a las comunidades ubicadas en zonas rurales y urbanas. Banca de las Oportunidades comparte y ha puesto a disposición tanto la cartilla como la metodología a distintas entidades tanto del sector de la educación como el SENA, financiero y gremios como: Asobancaria, Fasecolda, Asomicrofinanzas y diversas instituciones del estado como: la Superintendencia Financiera, Banco de la República, entre otras.

Con el ánimo de poder formar de manera directa, Banca de las Oportunidades ha capacitado alrededor de 6.390 personas y entre ellos está el Departamento de Nariño en los cuales se encuentran el municipio de Pasto, Tumaco, Pupiales, Ipiales, Cumbal, Sapuyes, Guachucal, Gualmatan.

Tras una alianza con la Unidad Administrativa para la Consolidación Territorial, el programa de educación financiera logró llegar a 40.800 personas en 17 municipios de zonas de consolidación afectados por el conflicto armado y los cultivos ilícitos, hacen parte del programa de Gobierno para la consolidación territorial orientado a garantizar la gobernabilidad,

legitimidad, presencia y confianza de los ciudadanos en el Estado, y fortalecer la presencia institucional en dichas regiones. Hay varios municipios beneficiados y entre ellos esta Tumaco Nariño.

Por lo anterior, se destaca la importancia de buscar integrar los servicios financieros a las actividades cotidianas de los ciudadanos y las mipymes para contribuir al crecimiento e inclusión financiera de la población. Para lograrlo, se plantean acciones para mejorar la pertinencia de los productos y servicios financieros y reducir la informalidad del crédito, así como mejorar la apropiación de alternativas en la prestación de servicios financieros y la gestión del riesgo. Se busca también fortalecer las competencias para la toma de decisiones económicas y financieras eficientes a través de la inclusión contable y financiera en la educación formal y no formal y finalmente, contribuir en el desarrollo de la infraestructura financiera y contable para el acceso y uso de servicios de las entidades financieras. A través de estos objetivos se busca también aportar en el cumplimiento del desarrollo sostenible, tales como el fin de la pobreza y educación de calidad.

### **2.2.3 Reseña Histórica**

Franco Montufar Figueroa es un historiador Nariñense que cuenta la historia de la Ciudad de Pasto. Recordando su infancia, da a conocer que la ciudad de Pasto en los años 40 era un pueblo muy pequeño rodeado de casonas. Se respiraba un aire puro lleno de paz y tranquilidad. En aquel tiempo no había plazas de mercado o centros comerciales, solo existían los establecimientos conocidos hasta el momento, como tiendas y fruterías, donde se comercializaba los distintos productos en general que en ese entonces la población cultivaba. En aquellos tiempos se dificultaba la comunicación y por ende la movilización de los productos de la canasta

familiar para la comercialización. Sin embargo, los alimentos de primera necesidad eran conducidos hasta la ciudad para ser distribuidos y llegar al consumidor final.

Al pasar el tiempo, se creó la antigua plaza de mercado ubicada en la calle 18 en las décadas de 1950 y 1970, donde en la actualidad se encuentra el Banco de la Republica.

**FIGURA 1. Plaza de Mercado 1952.**



Años más tarde, la plaza de mercado y hasta la fecha está situada en el Barrio el Progreso, del Municipio de Pasto Nariño, cerca de la Institución Educativa Luis Eduardo Mora Osejo, y cerca de Divino Niño Jesús de Praga. Latitud  $1,19614^{\circ}$  o  $1^{\circ} 11' 46''$  norte. Longitud  $77,27071^{\circ}$  o  $77^{\circ} 16' 15''$  oeste. Donde se comercializa hoy en día productos de primera necesidad avalados por la normatividad expedida por el ICA, en concordancia con la normatividad vigente. Cabe resaltar que hoy en día existen otras plazas de mercado en la ciudad de Pasto como: La Plaza de Mercado el Tejar, Plaza de Mercado Los Dos Puentes, Feria de Comercialización de Ganado, Plaza de Mercado Temporal Anganoy, Plaza de Mercado Lorenzo.

El lote de la Plaza de Mercado el Potrerillo, era propiedad de una corporación conformada por accionistas privados, pero hoy en día esta superficie está en enajenación a título de donación al Municipio de Pasto. Con el apoyo del gobernador Jhon Rojas y la alcaldía Municipal, se ejecutó este proyecto de enajenación con el fin de reactivar la economía y que a su vez, todos los comercializadores y consumidores puedan disfrutar de los beneficios por el mejoramiento que se presenta en la plaza de mercado el Potrerillo, de acuerdo a los diferentes

proyectos presentados para dicha reactivación económica del municipio de Pasto y el departamento de Nariño en general, con la necesidad de fomentar la inclusión contable y financiera para llevar a cabo el plan de mejoramiento con el objetivo de alcanzar el crecimiento de la economía.

Uno de los proyectos presentados en el año 2013, es la Banca de las Oportunidades quien lideró un programa piloto de inclusión financiera y social dirigido a los comerciantes de la plaza de mercado El Potrerillo, en la ciudad de Pasto, con el objetivo de promover el acceso al microcrédito, incentivar la cultura de ahorro y pago y permitir a futuro replicar estas acciones y aprendizaje en otras plazas de mercado del país. Esta iniciativa se hizo en un marco de un compromiso del Gobierno anunció en mayo 2013, de crear líneas de crédito para financiar a los comerciantes de Potrerillo y así hacerle frente a los créditos informales.

Uno de los principales problemas identificados por el Gobierno Nacional en la plaza de mercado El Potrerillo, y de otras ciudades, es la falta de recursos financieros para que los microempresarios puedan mantener suficientes insumos y capital de trabajo, por lo que acuden a créditos informales como el ‘gota a gota’, que se caracterizan por su alto costo e intereses de más del 20 por ciento diario.

A esta plaza acuden diariamente alrededor de 10 mil personas para comprar productos agropecuarios, abarrotes, carnes, pescado, ropa y calzado, entre otros, mediante transacciones en efectivo.

La duración del piloto fue de siete meses: desde el 20 de octubre de 2014 hasta el 20 de mayo de 2015. De esta manera se determina la importancia de la inclusión contable y financiera en las diferentes plazas de mercado, ya que existen gran variedad de productos comercializados,

donde se necesita de un orden contable y financiero para fomentar el crecimiento económico en la población.

## **2.3 Marco legal**

### **2.3.1 Constitución Política**

**Artículo 15.** Todas las personas tienen derecho a su intimidad personal y familiar y a su buen nombre, y el Estado debe respetarlos y hacerlos respetar. De igual modo, tienen derecho a conocer, actualizar y rectificar las informaciones que se hayan recogido sobre ellas en bancos de datos y en archivos de entidades públicas y privadas.

En la recolección, tratamiento y circulación de datos se respetarán la libertad y demás garantías consagradas en la Constitución. La correspondencia y demás formas de comunicación privada son inviolables. Sólo pueden ser interceptadas o registradas mediante orden judicial, en los casos y con las formalidades que establezca la ley. Para efectos tributarios o judiciales y para los casos de inspección, vigilancia e intervención del Estado podrá exigirse la presentación de libros de contabilidad y demás documentos privados, en los términos que señale la ley.

**Artículo 189.** Corresponde al presidente de la República como jefe de Estado, jefe del Gobierno y Suprema Autoridad Administrativa:

24. Ejercer, de acuerdo con la ley, la inspección, vigilancia y control sobre las personas que realicen actividades financiera, bursátil, aseguradora y cualquier otra relacionada con el manejo, aprovechamiento o inversión de recursos captados del público. Así mismo, sobre las entidades cooperativas y las sociedades mercantiles.

**Artículo 295.** Capítulo 1 de las disposiciones generales. Las entidades territoriales podrán emitir títulos y bonos de deuda pública, con sujeción a las condiciones del mercado

financiero e igualmente contratar crédito externo, todo de conformidad con la ley que regule la materia.

**Artículo 300.** Corresponde a las Asambleas Departamentales por medio de ordenanzas:

2. Expedir las disposiciones relacionadas con la planeación, el desarrollo económico y social, el apoyo financiero y crediticio a los municipios, el turismo, el transporte, el ambiente, las obras públicas, las vías de comunicación, y el desarrollo de sus zonas de frontera.

### **Leyes**

La Ley 1314 de 2009, mediante esta se regula los principios y normas de contabilidad e información financiera y aseguramiento de la información, aceptados en Colombia, se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento. Además, tiene como objetivo la conformación de un sistema único y homogéneo de alta calidad, comprensible y de forzosa observancia, de normas de contabilidad, de información financiera y de aseguramiento de la información. Así mismo La Ley 1450 de 2011 (Plan Nacional de Desarrollo 2010–2014), adoptó por primera vez una meta concreta de inclusión y adicionó medidas para garantizar la oferta en regiones apartadas, diseñar productos adecuados para los diferentes segmentos poblacionales y promover la educación económica y financiera. Finalmente, la Ley 1753 de 2015 (Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018) adicionó una serie de metas que complementan el esquema de monitoreo y seguimiento de los avances de la inclusión financiera. Como complemento, el Gobierno ha apoyado la elaboración de estudios para profundizar en el conocimiento de la demanda de servicios financieros y medir los resultados en materia de inclusión financiera a través de encuestas adelantadas por la Banca de las Oportunidades y los reportes de inclusión elaborados por la misma entidad y por la Superintendencia Financiera. El trabajo conjunto de las entidades

públicas y privada y el marco legal e institucional que se ha venido implementando ha permitido resolver las restricciones más urgentes de la inclusión financiera y lograr avances considerables.

### **Decretos Reglamentarios**

Asimismo, el Decreto 1491 de 2015 se crearon las Sociedades Especializadas en Depósitos y Pagos Electrónicos (Sedpes), que se refieren a sociedades facultadas para captar ahorros del público, a través de depósitos electrónicos y prestar únicamente servicios financieros transaccionales como pagos, transferencias, recaudos y giros. Con lo anterior se logró mayor competencia en la prestación de servicios financieros transaccionales a más bajo costo. Posteriormente, mediante el Decreto 2338 de 2015, se conformó la CIIF como una instancia de orientación de la política y coordinación de las entidades relacionadas con inclusión financiera. La CIIF en 2016 formuló la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) la cual definió cuatro frentes de trabajo: (I) promover el uso de servicios financieros; (II) estimular el acceso y uso de servicios financieros para el sector rural; (III) implementar nuevos esquemas de financiación para mipymes, y (IV) desarrollar la estrategia de educación económica y financiera (CIIF, 2016). Esta comisión ha avanzado en un plan de trabajo relacionado con la innovación financiera a través del desarrollo de la industria Fintech en el país, sin embargo, no sesiona desde 2019. Por otra parte, el Documento CONPES 3956: Política de Formalización Empresarial publicado en 2019, priorizó acciones para disminuir la carga regulatoria de las empresas para convertirse en formales. El documento estableció una línea de trabajo para la inclusión financiera de mipymes en el marco del trabajo de la CIIF, la cual está en implementación (Departamento Nacional de Planeación, 2019). Por su parte, el PND 2018-2022 propone aumentar la inclusión financiera de tal forma que al 2022 el 85 % de la población adulta cuente con al menos un producto financiero formal y un 77 % cuente con un producto financiero activo. Para ello, se

propone fortalecer los ecosistemas de pagos de bajo valor para favorecer la competencia en el mercado de pagos de bajo valor y adoptar nuevas tecnologías en medios de pago.

### **Acuerdos Municipales**

Inclusión financiera beneficiará a cerca de 42 mil habitantes en la primera visita de la Ruta Finsocial a Nariño.

La fintech (Finanzas y tecnología) abrirá el portafolio de productos y servicios crediticios enfocado en maestros públicos, pensionados y trabajadores independientes. Tumaco es el punto de partida.

La Ruta Finsocial llega por primera vez a Nariño, haciendo presencia en el territorio desde este lunes 6 hasta el 10 de junio, reanudando así su recorrido por el país para llevar progreso, desarrollo económico y oportunidades de crecimiento financiero en los diferentes rincones de Colombia.

La fintech escogió al municipio de Tumaco para esta etapa de la Ruta Finsocial en Nariño, como una muestra de confianza y apoyo a los habitantes de esta comunidad y municipios cercanos.

En el marco de la inclusión financiera en Colombia esta iniciativa cobra relevancia pues, por un lado, suma puntos al indicador de inclusión financiera para zonas rurales que actualmente se ubica en 66,1%, mientras que, por el otro, se alinea completamente con la meta propuesta en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) “Pacto por Colombia, pacto por la equidad”.

La iniciativa tiene como objetivo abrir el portafolio de productos y servicios crediticios al corazón del tejido social colombiano enfocado en maestros públicos, pensionados y trabajadores independientes.

De acuerdo con la Gerente Comercial de Finsocial a nivel nacional, Claudia González, la Ruta Finsocial y las unidades móviles recorrerán los colegios de Tumaco, Llorente y El Espino promoviendo a su vez la educación financiera mediante actividades pedagógicas. *“Durante este recorrido estaremos ofreciendo las diferentes líneas de crédito de la compañía, dirigidas principalmente a docentes, pensionados y emprendedores que cuenten con un negocio establecido. Además, también ofrecemos un crédito para compra de vehículos”*, indicó la directiva Claudia González.

En su periplo por el departamento, Finsocial, que tiene como uno de sus principales objetivos de negocio la administración y compra de cartera, a través de créditos de libre inversión y de consumo; buscará impactar en cerca de 42.000 nariñenses para llevar inclusión financiera a todos los rincones del país, en especial a zonas rurales y apartadas donde la banca tradicional no llega, cumpliendo con el propósito de la compañía de facilitarle a las personas el acceso a recursos que les permitan mejorar su calidad de vida.

Carolina Vélez, gerente Corporativa de Finsocial, destacó que la Ruta Finsocial puso en marcha su recorrido por el país en el año 2021 y hasta la fecha ha visitado alrededor de 60 municipios en los departamentos de: Atlántico, Córdoba, Magdalena, Sucre, Caldas, Cundinamarca, Santander, Caldas y Valle del Cauca, entre otros.

*“Seguiremos llevando más oportunidades de inclusión financiera para aportar al cierre de brechas y motivar a que cada vez más mujeres y emprendedores logren cumplir sus sueños y sean, a su vez, generadores de más desarrollo y de empleo”*, manifestó Carolina Vélez.

De acuerdo con lo mencionado, se evidencia la importancia de la inclusión financiera para determinar el crecimiento económico en la población, de acuerdo a la actividad que se dedique el ser humano, con el fin de obtener resultados positivos para mejorar la calidad de vida

y así mejora la situación económica, aportando al PIB sectorial. Y de esta manera, los emprendedores se enfoquen en los conocimientos básicos del manejo contable de las microempresas, para tomar decisiones y tener claro las utilidades que le brinda el emprendimiento o la microempresa.

## **2.4 Marco Teórico**

### **Diagnóstico**

Sin duda alguna el diagnóstico constituye el principal elemento para la realización de una investigación, pues sin el sería prácticamente imposible llevar a un buen término y no resultados positivos, un trabajo relacionado con la mejora de alguna situación.

Por lo tanto, principalmente cabe mencionar que es un diagnóstico, en base a diferentes análisis de algunos autores.

Existen algunas definiciones como Scaron de Quintero (Pg. 11) que describe al diagnóstico como un juicio comparativo de una situación dada con otra situación dada, buscando conocer la definición de la situación actual que se pretende cambiar o transformar gracias a la comparación realizada.

Genissans (Pg. 12) dice que un diagnóstico implica expresar una realidad dada, un juicio mediante el cual esa realidad es comparada con un modelo de la misma, lo que pretende es representar una situación real y otra ideal, esa situación debe proyectarse con acciones para alcanzarse.

La definición de diagnóstico de Andrade de Souza “Un método de conocimiento y análisis del desempeño de una empresa o institución, interna y externamente, de modo que pueda facilitar la toma de decisiones”.

## **Tipo de Diagnóstico**

**Estratégico Worki:** este diagnóstico está conformado por dos herramientas que darán a la empresa una visión global, amplia y detallada de su situación actual.

**Asociatividad:** este diagnóstico sirve para que la empresa analice su relación con el personal, proveedores y clientes respecto a los acuerdos establecidos, productos y servicios.

**Benchmarking:** ayuda a medir la capacidad de la organización para mantener un recurso humano capacitado, estable y en continuo desarrollo en las competencias de Benchmarking (investigación desarrollo y mejora del plan de negocios).

**Finanzas contables:** permite evaluar el estatus de los aspectos financieros y si la empresa cumple con la normatividad vigente en el manejo de los procesos administrativos y financieros, así como también si esta alineada con las tendencias en innovación y Financiamiento.

## **Herramientas:**

**MEFE** (Matriz de Evaluación de los Factores Externos). Permite hacer un estudio de campo, donde se identifica y evalúa distintos aspectos externos que pueden afectar o influir en la expansión y crecimiento de una marca, una empresa, organización o negocio.

**MEFI** (Matriz de Evaluación de Factores Interna). Evalúa la información interna de la empresa y se realiza a través de una Auditoría interna para identificar fortalezas y debilidades.

## **Temática:**

### **Inclusión contable y financiera**

La inclusión financiera se refiere al acceso que tienen las personas y las empresas a diversos productos y servicios financieros útiles y asequibles que atienden sus necesidades; transacciones, pagos, ahorro, crédito, seguros y que se prestan de manera responsable y sostenible. El Grupo Banco Mundial considera que la inclusión financiera es un elemento facilitador clave para reducir la pobreza extrema y promover la prosperidad compartida.

El objetivo principal de la inclusión contable y financiera es el desarrollo que tiene que ver con el bienestar de las personas, mediante la erradicación de la pobreza extrema y el hambre. Una de estas estrategias es el logro de los objetivos de Desarrollo del Milenio. Tanto es así que la principal preocupación en la agenda de desarrollo ha sido la reducción de la vulnerabilidad humana y la potenciación de las personas; para Amartya Sen (1999), premio Nobel de Economía de 1998, el desarrollo significa aumentar la capacidad de elegir de las personas entre diferentes alternativas. La inclusión financiera se ha considerado como uno de los caminos por los cuales esta capacidad puede ser mejorada; tener acceso a financiación es un importante requisito para el crecimiento económico, ya que conduce a una mayor inversión, a un aumento en el ingreso y a una mayor autonomía de los hogares y negocios al liberarlos de los círculos de pobreza (Solo, 2008). Para la Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera, CMIF (2015, p. 5): “Las políticas de inclusión financiera son herramientas promotoras de la inclusión social y el desarrollo económico”.

### **La inclusión financiera y su evolución en Colombia.**

Para un país como Colombia en vías de desarrollo, cuyo proceso de crecimiento económico se ha vuelto cada vez más dependiente del sector terciario o de servicios, con una participación de establecimientos financieros, de seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas mayor al 20%, de acuerdo con datos del DANE (2016), y cuyo crecimiento

promedio en el último año supera el 4%, la inclusión financiera representa no sólo una necesidad para reducir la pobreza e impulsar el desarrollo económico, sino también una responsabilidad del estado para proveer servicios a sectores sociales tradicionalmente marginados de las dinámicas del crecimiento del producto nacional. La institucionalización formal de la inclusión financiera en Colombia nace con la creación del programa Banca de las oportunidades en el año 2007, cuyo principal objetivo es “promover el acceso a servicios financieros a familias en pobreza, hogares no bancarizados, microempresarios y pequeña empresa, enmarcada dentro de la política de largo plazo del Gobierno Nacional, dirigida a lograr el acceso a servicios financieros para la población de bajos ingresos con el fin de reducir la pobreza, promover la igualdad social y estimular el desarrollo económico en Colombia” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2016). La iniciativa nació con el compromiso del gobierno nacional y la red de la Banca de la Oportunidades, compuesta por los bancos comerciales, las compañías de financiamiento comercial, las cooperativas, las ONG, y las Cajas de Compensación Familiar quienes son los encargados de ampliar su cobertura y ofrecer productos acordes a las necesidades y capacidades de las familias de menor poder adquisitivo del país. Esta iniciativa nace bajo la influencia mundial de organismos multilaterales como la ONU y el Banco Mundial cuyo liderazgo despertó la preocupación por los altos niveles de exclusión financiera presentes en países en vías de desarrollo en los primeros años del siglo XXI. En Colombia el seguimiento a esta política se plasma anualmente en el Reporte de Inclusión Financiera construido por la Superintendencia Financiera y el programa Banca de las Oportunidades que se viene publicando desde el año 2011. menciona ANGEL ESNEYDER PALACIOS SANCHEZ en su trabajo de investigación Confianza e inclusión financiera en Colombia (Pg. 16-17).

### **Propuesta**

## **Guía Metodológica**

### **¿Qué es Guía Metodológica?**

Una guía metodológica es la sistematización y documentación de un proceso, actividad, práctica, metodología o proceso de negocio. La guía describe las distintas operaciones o pasos en su secuencia lógica, señalando generalmente quién, cómo, dónde, cuándo y para qué han de realizarse. Una guía metodológica debe necesariamente basarse en una experiencia probada (incorporando información de soporte) y debe incorporar las claves del éxito para su implementación.

### **¿Cómo se realiza Guía Metodológica?**

- Recopilación de información
- Objetivos: Es necesario definir el objetivo principal que perseguimos, por ejemplo: documentar una metodología o un proceso a efectos de la estandarización del proceso, o para su replicación.
- Alcance: Es necesario identificar a alto nivel los contenidos y mensajes clave que se va a incluir en la guía, por ejemplo: sistematización de una metodología, las lecciones aprendidas, el contexto del proyecto, etc.
- Audiencia: Es necesario identificar a qué receptores queremos dirigir la guía y qué esperamos de ellos. Por ejemplo, para que a partir de ella el receptor pueda aplicar una solución a un problema específico.
- Elaboración de la guía
- Difusión
- Aprobación
- Medición y diseño

## ¿Para quién es la guía metodológica?

Esta Guía metodológica esta diseñada Para los comerciantes que tengan establecimiento de víveres y abarrotes de la Plaza Mercado el Potrerillo de la Ciudad de Pasto Nariño.

### 2.5. Marco Conceptual

**Juicio Comparativo:** “Que compara o sirve para hacer comparación de una cosa con otra” WordReference.com.

**Visión Global:** “comprende una situación con una visión 360° y en 3 dimensiones. Tener una visión global es importante porque demuestra un nivel de madurez del profesional que la tiene, y asegura una toma de decisiones más certera”. Revista CREARMAS innovative value retail.

**Benchmarking:** “es un análisis estratégico profundo de las mejores prácticas llevadas a cabo por empresas del mismo segmento que el tuyo. Benchmarking viene de la palabra de origen inglés "benchmark", que significa "referencia", y es una herramienta de gestión esencial para el perfeccionamiento de procesos, productos y servicios”. ROCKCONTENT.

**prosperidad compartida:** “cuando la calidad de vida en el conjunto de la población no está relacionada necesariamente con el crecimiento económico o la posesión de bienes o insumos”. Mauricio Phélan C.

**Desarrollo del Milenio:** “Representa los compromisos contraídos por los Estados Miembros de las Naciones Unidas para reducir la pobreza extrema y sus diversas manifestaciones como el hambre, las enfermedades, la desigualdad entre los géneros, la falta de educación y de acceso a infraestructuras básicas, así como la degradación del medio ambiente”. Asha-Rose Migiro.

**Vulnerabilidad humana:** “es la incapacidad de resistencia cuando se presenta un fenómeno amenazante, o la incapacidad para reponerse después de que ha ocurrido un desastre”. booklet-spa (Pag 8).

**La potenciación de las personas:** “El concepto para referirse al proceso por el que las personas adquieren o mejoran su capacidad de control sobre sus vidas (o sobre asuntos de interés específicos).” Julián Rappaport (1981).

**Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera:** “Por ello, a través de este dispositivo legal, se conforma una Comisión Estatal Multisectorial encargada de diseñar e implementar la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (“ENIF”) a fin de que los productos y servicios financieros sean accesibles a los estratos de menores recursos, para que éstos superen las condiciones de pobreza y exclusión que hoy enfrentan.” Revista de actualidad jurídica para la inclusión y desarrollo social.

**Banca de las oportunidades:** “Banca de las Oportunidades es un programa del Gobierno Nacional, administrado por Bancoldex, para promover la inclusión financiera en Colombia.” SINERGIA (Cuatrienio 2018-2022).

**Exclusión financiera:** “se define como la incapacidad para acceder a los servicios financieros necesarios de una forma apropiada, ya sea por razones de precio, requisitos de acceso, escasez de oferta, discriminación social o autoexclusión.” Artículo Santiago Carbó Valverde y Francisco Rodríguez Fernández.

### **3. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Paradigma**

Para esta investigación el paradigma es positivista, ya que pretende describir, analizar y verificar hechos en base a la realidad con el fin de cumplir con los objetivos propuestos el autor Ricoy (2006) indica que el “paradigma positivista se califica de cuantitativo, empírico-analítico, racionalista, sistemático gerencial y científico tecnológico”. Por tanto, el paradigma positivista sustentará a la investigación que tenga como objetivo comprobar una hipótesis por medios estadísticos o determinar los parámetros de una determinada variable mediante la expresión numérica. (p. 14).

De esta manera, se considera esta investigación descriptiva porque en ella se busca especificar las cualidades de coherencia que caracteriza a los dos programas paradigmáticos contables vigentes. En consecuencia, las conclusiones obtenidas son meras proposiciones, restringidas al campo específico de la acción contable.

En la actualidad, la inclusión contable y financiera está sujeta a infinidad de paradigmas. Dichos enfoques paradigmáticos han propiciado una variedad de concepciones sobre el objeto de estudio y propósito del saber. Esta discrepancia genera necesidad de investigar sobre los paradigmas de la inclusión contable y financiera especialmente de los pequeños establecimientos de víveres y abarrotes con lo que cuenta la plaza de Mercado Potrerillo en el Municipio de Pasto, ya que se mantiene un conocimiento empírico que impide la incorporación de aspectos diferentes, ya que actualmente la orientación contable en este sector se halla limitada en este enfoque, aun cuando el contexto demanda el reconocimiento contable y financiero de una realidad que en verdad contribuya a la “sostenibilidad integral de la riqueza en todas sus

dimensiones, a la expansión y a la mejor calidad de vida” (Mejía, Montilla, Montes, & Mora, 2015, p. 22).

### **3.2 Enfoque**

El enfoque del trabajo de investigación es cuantitativo, los métodos cuantitativos se centran en mediciones objetivas y análisis estadístico, matemático o numérico de los datos recopilados mediante encuestas, cuestionarios, o mediante el uso de técnicas informáticas para manipular los datos estadísticos existentes.

A través de encuestas o entrevistas, se pretende definir las diferentes variables de estudio con valoración numérica y de esta manera cuantificar para dar un análisis con herramientas estadísticas.

### **3.3 Método**

El método de investigación es empírico-analítico, debido a las diferentes situaciones realizando un estudio de forma minuciosa, utilizando métodos deductivos e inductivos. La investigación empírico-analítica se vale simultáneamente de métodos cuantitativos para lograr sus objetivos. Al usar este método, se ofrece datos estadísticos importantes para suministrar información certera (datos cuantitativos).

### **3.4 Tipo**

La investigación a realizar es cuantitativa, ya que se espera recolectar todo tipo de información contable, enfocada en el conocimiento y manejo de la información que tienen los comerciantes de víveres y abarrotes en la Plaza de Mercado el Potrerillo en la ciudad de San Juan de Pasto, para evaluar e iniciar un proceso de inclusión, de mejoramiento y conocimiento más

amplio sobre la información contable y financiera, inculcar a los comerciantes de estos conocimientos y bases fundamentales para que ellos pongan en práctica en sus establecimientos. Generando así un mayor crecimiento y desarrollo, encontrar falencias y minimizar riesgos, planificar a futuro económicamente ante cualquier eventualidad riesgosa que se presente, bien sea a mediano o largo plazo. De esta manera, se espera que, con la información recolectada, se brinde una inclusión financiera exitosa para los comerciantes, fortaleciendo la experiencia empírica con el conocimiento técnico y formal para que se logre administrar de mejor manera sus establecimientos.

### **3.5 Población y muestra**

#### **3.5.1. Población**

El grupo de investigación, tomó como población a los comerciantes con establecimientos de víveres y abarrotes de la Plaza de Mercado el Potrerillo de la Ciudad de San Juan de pasto, siendo estos 40 comerciantes.

#### **3.5.2. Muestra**

El grupo de investigación para determinar la muestra, tomo como herramienta para cálculo la “calculadora questionpro” para la obtención de información muestral y resultado estadístico ya que la población de estudio es grande para evitar el sesgo en la interpretación de los resultados obtenidos.

### **3.6. Técnicas de Recolección de Información.**

El grupo de investigación, ha determinado el formato de encuesta como técnica para la recolección de información, ya que esta es la más acertada para conocer las necesidades y

falencias de los comerciantes en el manejo de sus establecimientos de víveres y abarrotes de la Plaza de Mercado el Potrerillo de la Ciudad de San Juan de Pasto. Y de esta manera, llevar a cabo el desarrollo de capacitaciones para finalmente, elaborar una guía metodológica de manejo contable y financiero en pro del crecimiento económico y social del mercado.

#### **4. Análisis de Resultados de la Investigación**

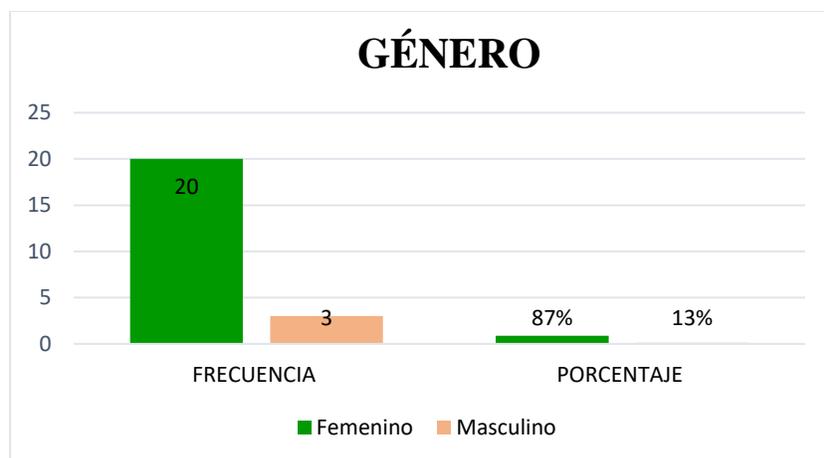
##### **4.1. Diagnosticar el manejo contable y financiero, en los establecimientos comerciales de víveres y abarrotes de la plaza de mercado Potrerillo de la ciudad San Juan de Pasto.**

Se ha establecido un formato de encuesta conformado por datos generales, y su contenido; por las respectivas preguntas detalladas de la siguiente manera:

**Tabla 1. Identificación del género de los encuestados**

<b>GÉNERO</b>		
<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Femenino	20	87%
Masculino	3	13%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo.



**FIGURA 2. Identificación del género de los encuestados**

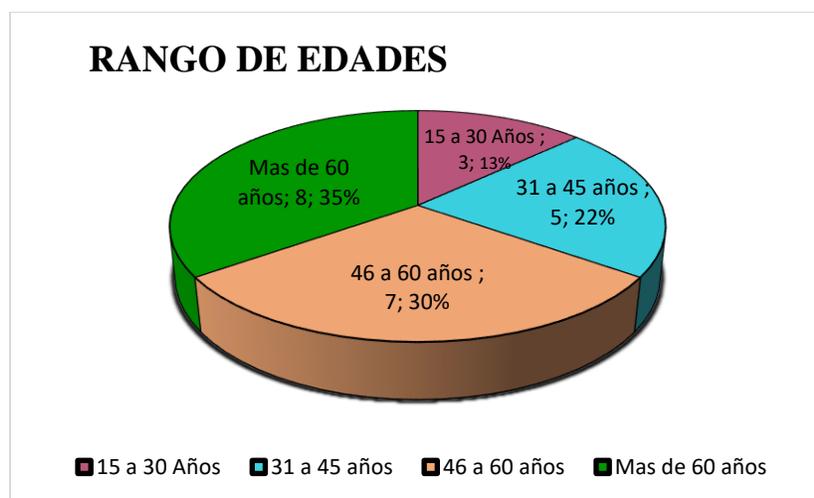
Fuente: Investigación de campo.

FENALCO manifiesta que en Colombia la mayoría de los comerciantes con establecimientos de víveres y abarrotes, son administrados por mujeres cabezas de hogar, con el objetivo de sacar adelante a su familia. Las encuestas aplicadas a los comerciantes de la Plaza de Mercado el Potrerillo, el sexo femenino representa el 87% y el 13% al género masculino, demostrando el potencial femenino al momento de administrar su emprendimiento destacando a la mujer con habilidades para llevar a cabo el desarrollo de esta actividad.

**Tabla 2 Rango de edades**

<b>RANGO DE EDADES</b>		
<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
15 a 30 Años	3	13%
31 a 45 años	5	22%
46 a 60 años	7	30%
Mas de 60 años	8	35%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo



**FIGURA 3. Rango de edades**

Fuente: Investigación de campo.

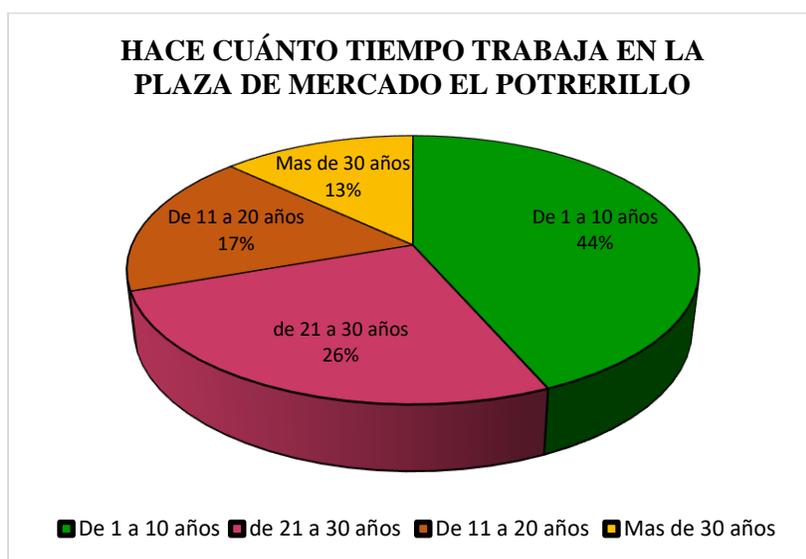
La editorial La República menciona que uno de cada dos adultos mayores de 65 años en Colombia no tiene ingresos propios. La cifra exacta, que es de 49,8% de la población mayor, ubica al país como el tercero en la región con la mayor tasa de mayores dependientes. El 35% es el más alto, representado por personas veteranas entre el rango de más de 60 años. Por lo tanto,

la mayor población de los comerciantes de la plaza de mercado el Potrerillo, son personas que hacen parte de la tercera edad. La falta de ingresos económicos en la vejez, son factores que han contribuido a que la población adulta mayor, permanezca y continúe con un trabajo activo en el mercado. Sumado a esto, es importante destacar las costumbres familiares y dejar un legado en las siguientes generaciones y consigo los conocimientos empíricos del manejo de su negocio.

**Tabla 3 ¿Hace cuánto tiempo trabaja en la plaza de mercado el Potrerillo?**

<b>¿HACE CUÁNTO TIEMPO TRABAJA EN LA PLAZA DE MERCADO EL POTRERILLO?</b>		
<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
De 1 a 10 años	10	43%
de 21 a 30 años	6	26%
De 11 a 20 años	4	17%
Mas de 30 años	3	13%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo



#### **FIGURA 4. ¿Hace cuánto tiempo trabaja en la plaza de mercado el Potrerillo?**

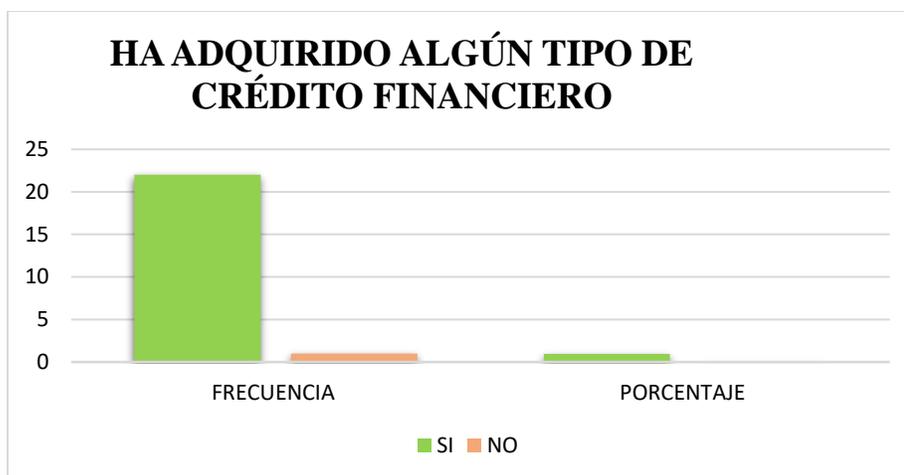
Fuente: Investigación de campo.

FENALCO, menciona en la página virtual de interactuar famiempresas 2021, que el 20% de las tiendas tienen más de 20 años de antigüedad y el 38% menos de 2 años, porcentajes que coinciden con la encuesta aplicada, obteniendo una cifra del 44% la cual hace parte de nuevos integrantes en los establecimientos de comercio de la plaza de mercado, teniendo una permanencia de 1 a 10 años y con un 13% que corresponde a más de 30 años de permanencia y la mayor parte de ellos tienen menor trayectoria en el comercio, a pesar de que su edad sea superior a los 60 años. Así se determina la falta de oportunidad y calidad de vida que las personas de la tercera edad carecen en la actualidad y dejando este legado a la siguiente generación que ya cuenta con una edad avanzada. Por lo tanto, el propósito del proyecto de inclusión contable y financiera es motivar e idealizar a futuro su negocio, para una mejor calidad de vida.

**Tabla 3 ¿Ha adquirido algún tipo de crédito financiero?**

<b>¿HA ADQUIRIDO ALGUN TIPO DE CREDITO FINANCIERO?</b>		
<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	22	96%
NO	1	4%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo.



**FIGURA 4. ¿Ha adquirido algún tipo de crédito financiero?**

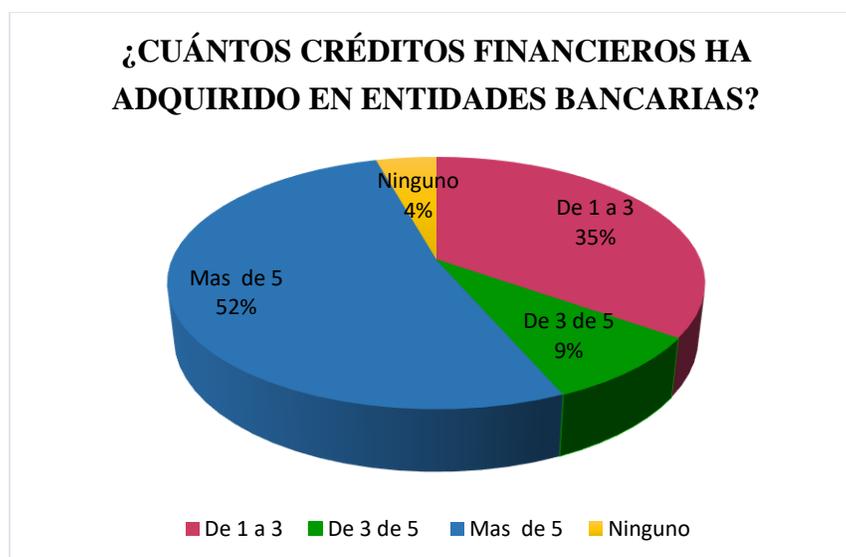
Fuente: Investigación de campo.

El reto de Banca de las Oportunidades es desarrollar programas de educación financiera que contribuyan a acercar la barrera que existe entre el acceso y uso de los productos y servicios del sector financiero, con el ánimo de sensibilizar a la población. La inclusión financiera y contable para este grupo de personas, es de vital importancia, para fomentar el ahorro y crédito formal. En la encuesta realizada el 96%, adquieren créditos con el fin de sostener su emprendimiento y el 4% no adquieren ningún crédito financiero. De esta manera, se determina que el mayor porcentaje no cuenta con el capital necesario para el desarrollo de su actividad comercial. El proyecto de inclusión contable y financiera para los establecimientos de comercio de la plaza el Potrerillo de la ciudad de Pasto, está enfocado en ampliar su conocimiento en el área contable y financiera, con el fin de fomentar a la transformación de pequeños negocios a grandes emprendimientos.

**Tabla 4 Cuántos créditos financieros ha adquirido en entidades bancarias**

<b>CUÁNTOS CRÉDITOS FINANCIEROS HA ADQUIRIDO EN ENTIDADES BANCARIAS</b>		
<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
De 1 a 3	8	35%
De 3 de 5	2	9%
Mas de 5	12	52%
Ninguno	1	4%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo.



**FIGURA 5. ¿Cuántos créditos financieros ha adquirido en entidades bancarias?**

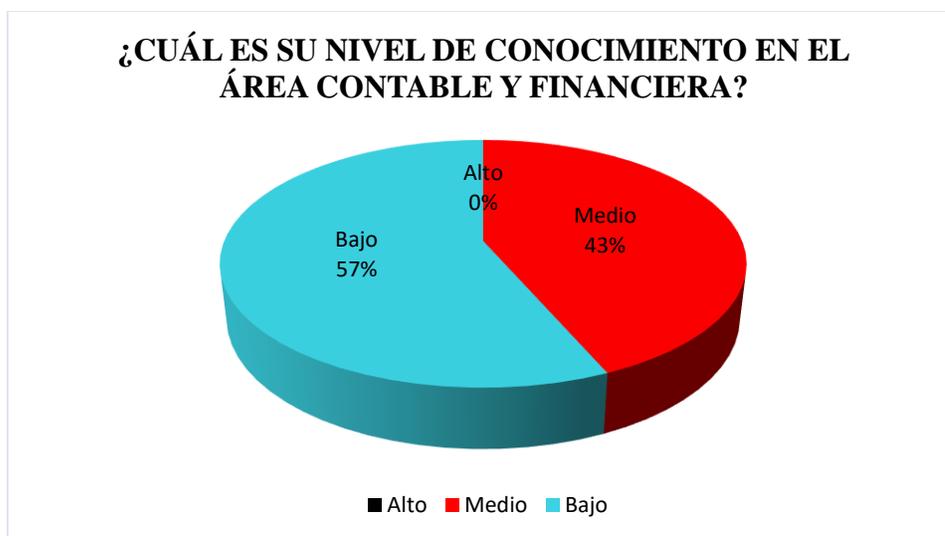
Fuente: Investigación de campo.

El programa de inclusión financiera de la banca tradicional, ha sido identificado como una importante estrategia para reducir la pobreza y la vulnerabilidad como lo menciona Chakrabarty 2009. “Contar con un plan de capital bien formulado, permite pronosticar las necesidades y sirve como una herramienta sumamente valiosa, para determinar cuánto respaldo financiero se necesita y permite explorar todas las fuentes posibles para obtener los fondos y negociar las condiciones más favorables”; de ahí parte la necesidad de adquirir créditos financieros. Por tal razón el 52% de estas adquieren más de 5 créditos bancarios, siendo la mayor cantidad y tan solo el 4% prefiere no adquirir un crédito financiero. Los comerciantes optan por créditos financieros formales para el crecimiento de su establecimiento, sin embargo, se determina según el resultado obtenido que esta es una cifra muy elevada ya que, si el establecimiento genera ingresos considerables, no sería necesario optar por préstamos para lograr el crecimiento porque ya contarían con el aporte de capital.

**Tabla 5 ¿Cuál es su nivel de conocimiento en el área contable y financiera?**

<b>¿CUÁL ES SU NIVEL DE CONOCIMIENTO EN EL ÁREA CONTABLE Y FINANCIERA?</b>		
<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Alto	0	0%
Medio	10	43%
Bajo	13	57%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo.



**FIGURA 6. Cuál es su nivel de conocimiento en el área contable y financiera**

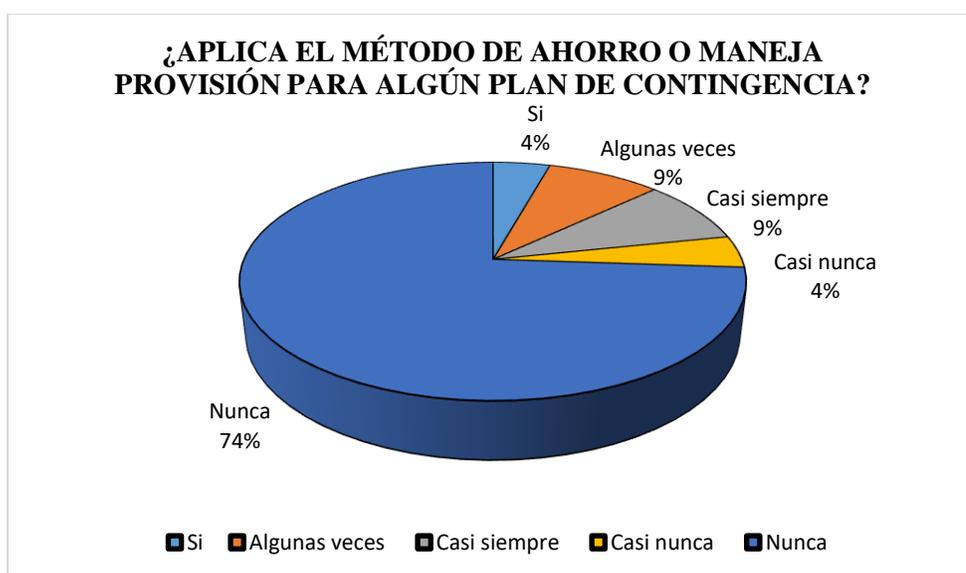
Fuente: Investigación de campo.

La inclusión financiera es definida por la INFE [International Network on Financial Education, Red Internacional de Educación Financiera] como: La reducción de las barreras relacionadas con la inclusión contable y financiera puede aumentar el emprendimiento, permitiendo que personas talentosas, pero con limitaciones financieras y desconocimientos de la contabilidad, se conviertan en empresarios y que las empresas existentes amplíen sus operaciones a los niveles deseados. A nivel agregado, estos efectos podrían, en última instancia, impulsar la actividad económica, reducir la pobreza y potencialmente aumentar la igualdad de ingresos. El 57% de los encuestados mencionan que su conocimiento en el área contable y financiera es bajo, mientras que el 43% es medio, considerando que es necesario capacitar a los comerciantes de este sector, para un adecuado desarrollo de su actividad laboral y así tomar mejores decisiones para el crecimiento económico.

**Tabla 6 ¿Aplica el método de ahorro o maneja provisión para algún plan de contingencia?**

<b>¿APLICA EL MÉTODO DE AHORRO O MANEJA PROVISIÓN PARA ALGÚN PLAN DE CONTINGENCIA?</b>		
<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	1	4%
Algunas veces	2	9%
Casi siempre	2	9%
Casi nunca	1	4%
Nunca	17	74%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo.



### **FIGURA 7 ¿Aplica el método de ahorro o maneja provisión para algún plan de contingencia?**

Fuente: Investigación de campo.

El hábito de llevar ahorro, disminuye la necesidad de invertir en activos mediante créditos, de tal manera evita el pago de altos costos de interés y se reduzca de manera importante la capacidad financiera. Según el Grupo Banco Mundial, la inclusión financiera promueve a las personas para la adquisición de diversos productos y servicios financieros para promover el ahorro. El 74% nunca han aplicado un método de ahorro o maneja provisión para algún plan de contingencia en las diferentes eventualidades que se presenten, y tan solo el 4% si mantiene un ahorro, el mismo 4% que no ha adquirido un préstamo financiero; determinando la necesidad de inculcar la importancia de mantener un ahorro que permita a los comerciantes tener una base para lograr metas y sueños a corto, mediano y largo plazo, generando satisfacción y tranquilidad ya que no se tendrá la necesidad de recurrir a préstamos financieros.

**Tabla 7 ¿Calcula el margen de utilidad por cada producto vendido?**

<b>¿CALCULA EL MARGEN DE UTILIDAD POR CADA PRODUCTO VENDIDO?</b>		
<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	12	52%
NO	11	48%
Solo Algunos Productos	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo.



**FIGURA 8 ¿Calcula el margen de utilidad por cada producto vendido?**

Fuente: Investigación de campo.

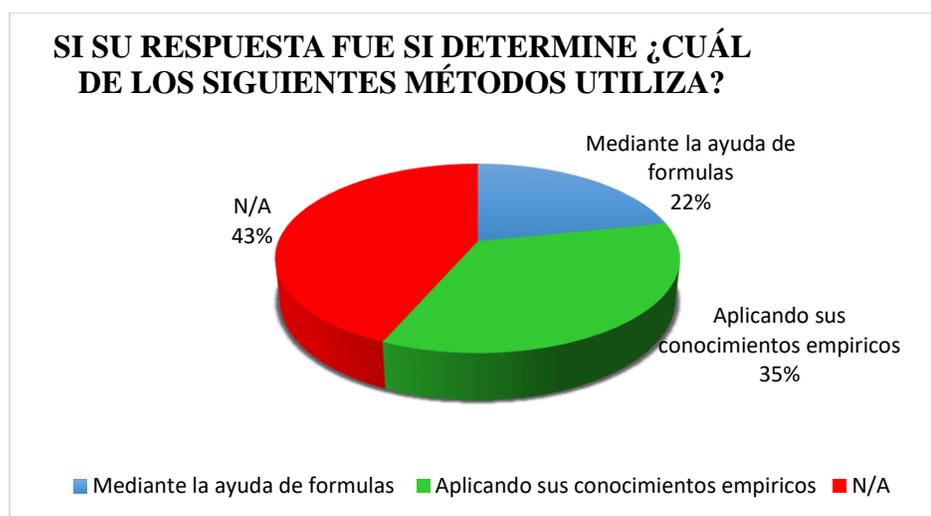
Angie Vanesa Muñoz & Juliana Marcela Jaramillo Sánchez en su investigación:

“INCLUSIÓN FINANCIERA Y CALIDAD DE VIDA EN COLOMBIA, realizaron estudios acerca de la evolución financiera que ha tenido el país. La inclusión contable y financiera, permite a los comerciantes en todos los sectores, tener un pensamiento más analítico y preciso a la hora de tomar decisiones”. El 52% de los comerciantes calcula el margen de utilidad por cada producto vendido, y el 48% no calculan el margen de utilidad, para determinar un precio rentable y así obtener ingresos positivos a su establecimiento que asegure una estabilidad comercial y una rentabilidad acorde a su actividad económica. Es necesario implementar el conocimiento con la inclusión contable y financiera, para mejorar la obtención de ingresos mediante estrategias que aporten a este objetivo.

**Tabla 8 Si su respuesta fue si determine ¿Cuál de los siguientes métodos utiliza?**

<b>SI SU RESPUESTA FUE SI DETERMINE ¿CUÁL DE LOS SIGUIENTES MÉTODOS UTILIZA?</b>		
<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Mediante la ayuda de formulas	5	22%
Aplicando sus conocimientos empíricos	8	35%
N/A	10	43%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo.



**FIGURA 9. Si su respuesta fue si determine ¿Cuál de los siguientes métodos utiliza?**

Fuente: Investigación de campo.

Carolina Vélez, gerente Corporativa de Finsocial, menciona que se evidencia la importancia de la inclusión financiera para determinar el crecimiento económico en la población, con el fin de obtener resultados positivos para mejorar la calidad de vida y la situación

económica. De esta manera los emprendedores, enfoquen los conocimientos básicos del manejo contable de sus negocios y la obtención de una utilidad que aporte al crecimiento. De acuerdo con los resultados obtenidos, el 43% de los comerciantes no manejan un método de cálculo de margen de utilidad, el 35% lo hace mediante la aplicación de sus conocimientos empíricos y el 22% lo hace mediante la ayuda de fórmulas. Es necesario resaltar la importancia de realizar la inclusión financiera para los comerciantes con el fin de aportar al crecimiento y desarrollo económico.

**Tabla 9 ¿Maneja algún registro diario de sus ingresos, costos y gastos?**

<b>¿MANEJA ALGÚN REGISTRO DIARIO DE SUS INGRESOS, COSTOS Y GASTOS?</b>		
<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	6	26%
Algunas veces	1	4%
Casi nunca	0	0%
Nunca	16	70%
N/A	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo.



**FIGURA 1 ¿Maneja algún registro diario de sus ingresos, costos y gastos?**

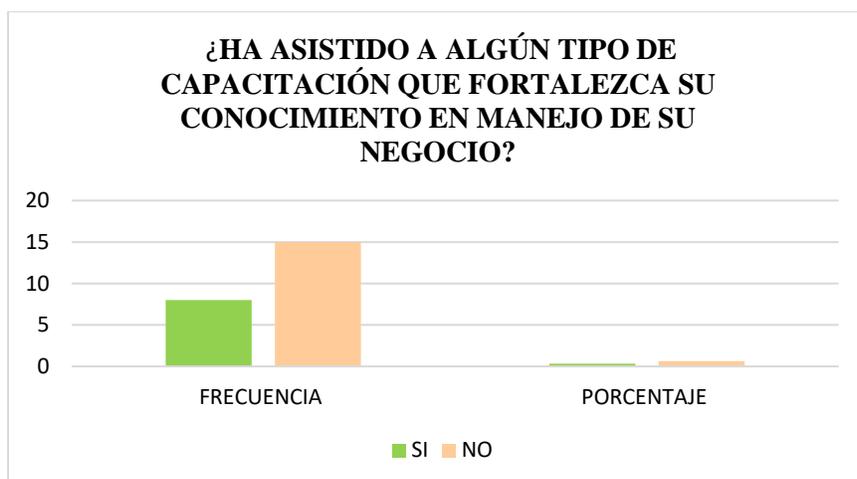
Fuente: Investigación de campo.

Angie Vanesa Muñoz & Juliana Marcela Jaramillo Sánchez en su investigación: **INCLUSIÓN FINANCIERA Y CALIDAD DE VIDA EN COLOMBIA** establecen que la inclusión financiera es uno de los motores de desarrollo económico para los países en vía de desarrollo. Llevar un registro de los ingresos, costos y gastos permite llevar un control de finanzas, lo que a su vez trae beneficios como el ahorro, la valoración de su rentabilidad y establecer óptimos márgenes de utilidad comerciales de cada uno de sus productos. Lo que determina una adecuada tabla de precios, control, gestión y planificación estratégica del establecimiento entre otros. Sin embargo, el 70% nunca ha manejado registros diarios de sus ingresos, costos y gastos, siendo el porcentaje más alto, lo cual determina que los comerciantes encuestados, carecen de una organización contable frente al manejo de su establecimiento evidenciando la importancia de manejar un control contable para desarrollar una actividad laboral más eficiente y eficaz en temas financieros.

**Tabla 10 ¿Ha asistido a algún tipo de capacitación que fortalezca su conocimiento en el manejo de su negocio?**

<b>¿HA ASISTIDO A ALGÚN TIPO DE CAPACITACIÓN QUE FORTALEZCA SU CONOCIMIENTO EN EL MANEJO DE SU NEGOCIO?</b>		
<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	8	35%
NO	15	65%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo.



**FIGURA 2 ¿Ha asistido a algún tipo de capacitación que fortalezca su conocimiento en manejo de su negocio?**

Fuente: Investigación de campo.

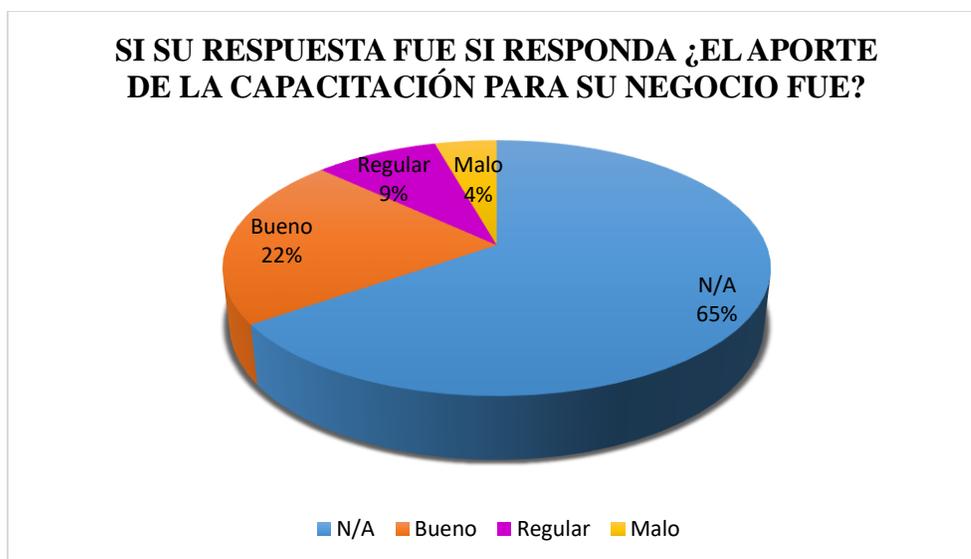
La ESTRATEGIA NACIONAL DE EDUCACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE COLOMBIA (2017) motivando a los comerciantes que opten por un adecuado manejo contable,

implementando nuevas estrategias de mercado, apoyándose en capacitaciones que son de gran utilidad para adecuar un funcionamiento contable financiero, y que sea efectivo en base al conocimiento que se obtendría al capacitarse. El 65% de los encuestados, manifiestan que no han asistido a algún tipo de capacitación y el 35% responde positivamente. Se evidencia la necesidad de invitar y concientizar a los comerciantes, sobre la importancia de asistir a las diferentes capacitaciones relacionadas a su actividad comercial, con el fin de profundizar y ampliar sus conocimientos para un crecimiento y desarrollo óptimo en el mercado.

**Tabla 11 Si su respuesta fué si responda ¿el aporte de la capacitación para su negocio fué?**

<b>SI SU RESPUESTA FUÉ SI RESPONDA ¿EL APOORTE DE LA CAPACITACIÓN PARA SU NEGOCIO FUÉ?</b>		
<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
N/A	15	65%
Bueno	5	22%
Regular	2	9%
Malo	1	4%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo.



**FIGURA 3 Si su respuesta fué si responda ¿el aporte de la capacitación para su negocio fué?**

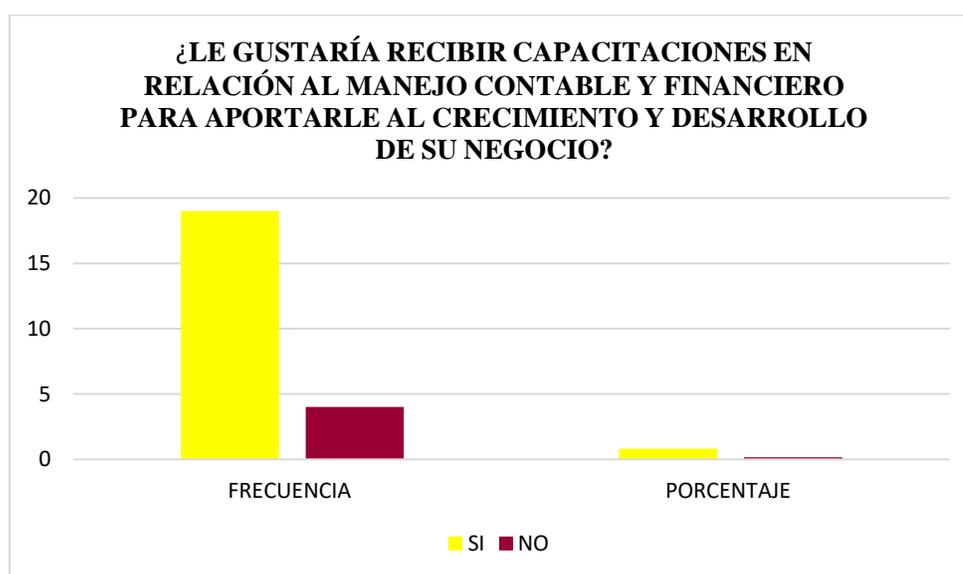
Fuente: Investigación de campo.

Las capacitaciones juegan un papel fundamental en el desarrollo de las diferentes tareas y proyectos, para adquirir nuevos conocimientos y herramientas. En la encuesta realizada, se refleja un 22% sobre el aporte de las capacitaciones que han recibido fue bueno, el 9% regular y tan solo el 4% su respuesta fue negativa. Con estas cifras, se determina que las capacitaciones son efectivas, y aunque el grupo capacitado es mínimo, los resultados fueron positivos. El proyecto de inclusión contable y financiera invita a los comerciantes encuestados, a participar de diferentes capacitaciones, que conlleven al crecimiento de su negocio.

**Tabla 12 ¿Le gustaría recibir capacitaciones con relación al manejo contable y financiero para aportarle al crecimiento y desarrollo de su negocio?**

<b>¿LE GUSTARÍA RECIBIR CAPACITACIONES EN RELACIÓN AL MANEJO CONTABLE Y FINANCIERO PARA APORTARLE AL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE SU NEGOCIO?</b>		
<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	19	83%
NO	4	17%
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo.



**FIGURA 4 ¿Le gustaría recibir capacitaciones en relación al manejo contable y financiero para aportarle al crecimiento y desarrollo de su negocio?**

Fuente: Investigación de campo.

El 83% de los comerciantes, le gustaría recibir capacitaciones con relación al manejo contable y financiero, para aportar al crecimiento y desarrollo de su negocio, y tan solo el 17% no le interesa profundizar conocimientos a fines a la actividad comercial. Por lo tanto, se identifica un grupo significativo para llevar a cabo las diferentes capacitaciones a los comerciantes, obteniendo beneficios a futuro para ellos y que este porcentaje de personas aumente y quieran recibir esta información, ya que será un factor competitivo y positivo para ellos.

Una de las herramientas utilizadas para realizar el diagnóstico en base a los resultados obtenidos, es la Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI), que permite realizar una auditoría interna y así entender las fortalezas y debilidades de este sector, otro elemento es la Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE) que sirve principalmente para conocer y evaluar aquellos aspectos externos que pueden afectar al crecimiento de éste.

De acuerdo con los factores evidenciados, se asignan valores de 0,00 al 0,10, considerando el mínimo como “sin importancia” y el máximo como “muy importante”. La suma de todos los valores debe ser igual a 1,0.

**Tabla 13 MEFI MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS**

MEFI MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS			
MEFI INCLUSIÓN CONTABLE Y FINANCIERA			
FACTORES CLAVES INTERNOS	PESO	CALIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
<b>FORTALEZAS</b>			
Años de experiencia en el mercado	0,05	4	0,2
Días claves de mercado	0,05	3	0,15
Ubicación estratégica para la actividad comercial	0,03	4	0,12
Permanencia del establecimiento en la plaza de mercado	0,09	3	0,27

Apoyo permanente entre comerciantes	0,02	3	0,06
Circulación de mercancía	0,05	4	0,2
Amplio conocimiento empírico	0,06	4	0,24
Diversidad de productos a ofrecer al cliente	0,05	3	0,15
Bajo costo de por pago de locación	0,06	3	0,18
<b>SUB TOTAL</b>			<b>1,57</b>
<b>DEBILIDADES</b>			
Desconocimiento Contable y Financiero	0,07	1	0,07
Falta de visualización frente al crecimiento del mercado	0,06	1	0,06
No cuentan con un Software contable	0,05	1	0,05
Temor a la formalización de su establecimiento	0,06	2	0,12
Insuficiencia de planeación financiera	0,06	1	0,06
Ausencia de competitividad en el mercado	0,05	2	0,1
No manejan herramientas tecnológicas para su actividad comercial	0,07	1	0,07
Exceso de endeudamiento	0,05	1	0,05
Ausencia de planes de contingencia	0,05	2	0,1
Desconocimiento al aplicar un margen de utilidad	0,02	2	0,04
<b>SUB TOTAL</b>			<b>0,72</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>2,29</b>

### CALIFICACIÓN

4. Fortaleza Mayor (fortaleza importante)

3. Fortaleza Menor

2. Debilidad Menor

1. Debilidad Mayor (Gran debilidad)

### Análisis Matriz de Factores Internos (MEFI).

El resultado total ponderado es de 2,29, lo que significa que los establecimientos de comercio de víveres y abarrotes de la plaza de Mercado el Potrerillo de la Ciudad de Pasto tienen una posición interna relativamente débil, y para esto se necesita mitigar el impacto de las debilidades encontradas con el objetivo de potencializar las fortalezas evidenciadas, por lo tanto, las estrategias dentro del plan de acción estarán encaminadas a aprovechar tales fortalezas y a minimizar el impacto de las debilidades.

**Tabla 14 MEFE MATRIZ DE EVALUACION DE FACTORES EXTERNO**

<b>MEFE MATRIZ DE EVALUACION DE FACTORES EXTERNO</b>			
<b>MEFE INCLUSION CONTABLE Y FINANCIERA</b>			
<b>FACTORES CLAVES EXTERNOS</b>	<b>PESO</b>	<b>CALIFICACION</b>	<b>VALOR PONDERADO</b>
<b>OPORTUNIDADES</b>			
Ingresar a nuevos mercados o segmentos	0,03	3	0,09
Crecimiento Económico del sector	0,03	3	0,09
Reducción de la Informalidad	0,05	3	0,15
<b>Fortalecimiento de canales de comunicación externos</b>	0,04	4	0,16
Facilidad de acceso para la creación de su establecimiento	0,02	3	0,06
<b>Oferta y Demanda permanente</b>	0,05	4	0,2
Descuentos financieros posterior a la formalización	0,06	3	0,18
Creación de nuevas asociaciones	0,05	3	0,15
<b>Oferta de bienes de primera necesidad</b>	0,07	4	0,28
<b>SUB TOTAL</b>			<b>1,36</b>
<b>AMENAZAS</b>			
Falta de asistencia técnica para el desarrollo de las actividades comerciales en los establecimientos de víveres y abarrotes	0,07	2	0,14
Inflación de precios	0,1	2	0,2
Carencia de ingresos estables en la tercera edad	0,05	2	0,1
Falta de reconocimiento en el mercado	0,06	1	0,06

Uso de la tecnología e innovación	0,06	2	0,12
Inoportunidad y baja calidad de conocimiento técnico de los comerciantes	0,06	2	0,12
Desconocimiento de estándares normativos y metodológicos del manejo contable y financiero	0,07	2	0,14
Austeridad	0,05	2	0,1
Falta de competitividad frente a los mercados de cadena	0,08	1	0,08
<b>SUB TOTAL</b>			<b>1,06</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>2,42</b>

Fuente: Investigación de campo.

## CAIFICACIÓN

4. Oportunidad Mayor

(Oportunidad importante)

3. Oportunidad Menor

2. Amenaza Menor

1. Amenaza Mayor (Gran

Amenaza)

## Análisis Matriz de Factores Externos (MEFE).

El resultado total ponderado es de 2,42, lo que significa que los establecimientos de comercio de Víveres y Abarrotes de la plaza de Mercado el Potrerillo de la Ciudad de Pasto cuentan con mayores oportunidades lo cual permite un mayor aprovechamiento del entorno y esto conlleva a un mayor crecimiento; las amenazas existentes pueden ser asumidas con las diferentes estrategias que se realice para contrarrestar los posibles efectos negativos que puedan surgir.

## Diagnóstico de la Investigación

Para realizar el diagnóstico de la investigación, se utilizó como instrumento de recolección de información, aplicando el instrumento de encuesta dirigida a los comerciantes de los establecimientos de comercio de víveres y abarrotes de la Plaza de Mercado el Potrerillo, con el fin de obtener información que permita conocer la situación actual del conocimiento contable y financiero de los comerciantes. Uno de los resultados obtenidos de acuerdo con la encuesta planteada es que el 87% de los comerciantes son del género Femenino, evidenciando una oportunidad de sustento a sus hogares. Sin embargo, es necesario aplicar una organización en el manejo de este, para obtener mejores beneficios al desarrollo de su actividad. Están entre el rango de edades de 46 a 60 años, destacando la importancia de la ardua labor que realizan las mujeres en este sector. Adicional a esto, se analiza que, a pesar de la avanzada edad de estas mujeres, continúan en su acostumbrada labor sin esperanza alguna de recibir una pensión a futuro que garantice una retribución. Al igual que la pensión tampoco cuentan con el pago de salud y riesgos laborales, sin contar con sus prestaciones sociales como lo son: cesantías, intereses a las cesantías, vacaciones, prima de servicios, las cuales hacen parte del aporte obligatorio como independientes, estos comerciantes no cotizan ya que, en relación a sus ingresos, no tienen una organización sobre ellos, lo cual va a generar que no distribuyan el dinero de manera correcta para poder cumplir con sus obligaciones. Lo anterior, en relación con el manejo contable en este sector, determinando la necesidad de una inclusión contable y financiera, la cual permita mejorar de manera parcial o total de las falencias encontradas en este sector.

Se realizó un análisis de cada una de las respuestas obtenidas por los comerciantes encuestados, para posteriormente realizar las matrices MEFI Y MEFE, con el fin de identificar las principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del manejo contable y

financiero que tiene los comerciantes de víveres y abarrotes de la Plaza de Mercado el Potrerillo, para proponer estrategias que contribuyan a su mejoramiento.

Las principales debilidades identificadas de acuerdo con la encuesta realizada son:

Se evidencia que, los comerciantes de la Plaza de Mercado no cuentan con un amplio conocimiento contable y financiero, en relación con las normas contables a su actividad comercial, generando un manejo inadecuado del control de sus establecimientos y resaltando que no aplican un margen de utilidad para sus productos entre otros factores relevantes como manejo de inventario, un libro diario, costos y gastos, etc. Evitando el crecimiento económico de sus establecimientos, como resultado de una falta de visualización frente a nuevos mercados.

Adicionalmente, no cuentan con el conocimiento ni el manejo de las herramientas tecnológicas, para implementar un sistema contable que optimice el manejo organizado en el área contable y financiera. Además, cabe destacar el sobreendeudamiento que manejan en este sector a causa de la falta de capital por la desorganización y falta de planeación financiera que conlleve a un sistema de ahorro, que además puedan ser útiles para enfrentar los planes de contingencia a causa de las diferentes eventualidades que se presenten. En base a estas falencias, se puede identificar el temor por parte de los comerciantes hacia la formalización, ya que, en relación con su cultura, llevan a cabo el desarrollo de su actividad de acuerdo con los conocimientos que a lo largo de su trayectoria han adquirido.

Sin embargo, con la información obtenida, se pudo evidenciar que los comerciantes poseen grandes fortalezas, que pueden ser aprovechadas para su mejoramiento, entre las cuales se menciona las siguientes:

El amplio conocimiento empírico de los comerciantes, se caracteriza principalmente por un enfoque que se basa en los años de experiencia, para llevar a cabo el manejo de su negocio que se comparte de generación en generación, la cual se identifica con la permanencia del establecimiento. Además, es de vital importancia, resaltar la localización y bajo costo que pagan por el uso de ésta, otorgando a la comunidad un punto de referencia para abastecer la alacena de sus hogares y maximizar la circulación de mercancías, en especial los días claves de mercado que tradicionalmente se manejan, ofreciendo gran variedad de productos al consumidor final. Cabe destacar, el apoyo entre comerciantes para brindar un mejor servicio a la comunidad, además de la organización entre líderes y coordinadores encaminados a un objetivo en común.

Cabe destacar, que se encuentra oportunidades como factores externos para los comerciantes, que pueden ser de vital importancia para el desarrollo de esta actividad comercial.

La importancia de crear asociaciones, es un punto clave para encaminar a la organización y crecimiento mediante las capacitaciones que brinde a los comerciantes para mejorar el desarrollo de su actividad comercial. Obteniendo un apoyo constante por parte de las diferentes entidades encargadas de la gestión de recursos dirigidos a este sector, como estrategia para el acercamiento a los consumidores y acceder a nuevos mercados. Con el fin de obtener un crecimiento económico del sector, gracias a la expansión y búsqueda de nuevos clientes, con la facilidad de distribuir sistemáticamente bienes de primera necesidad en un entorno cambiante como el actual. Lo que permite, conocer la tendencia en el consumo, lo cual resulta fundamental para los comerciantes y un adecuado estudio de mercado permite la facilidad de la creación de nuevos establecimientos que sean reconocidos no solo para brindar un servicio o un producto, sino también brindar una de las mejores experiencias. Dando a conocer mediante canales de

comunicación el intercambio de información en el mundo exterior con diversos canales a los consumidores mayoristas y minoristas, expandiendo la oferta y demanda permanente.

Esto a su vez, permite que los comerciantes visualicen la importancia de formalizar su establecimiento, para obtener los diferentes beneficios como los descuentos financieros, entre otros. Evitar los créditos informales y el pago de altos intereses sobre estos créditos, es parte fundamental para el logro de este proceso a largo plazo y reducir la informalidad de manera positiva.

Sin embargo, en los resultados obtenidos, se evidenciaron algunas amenazas que hace vulnerable esta población, una de ellas es la Falta de asistencia técnica por parte del gobierno, para el desarrollo de las actividades comerciales en los establecimientos de víveres y abarrotes. Sumado a esto, el desconocimiento de los comerciantes sobre los estándares normativos y metodológicos del manejo contable y financiero como lo menciona a ley 1314 del 2009,” mediante la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia”. Lo que conlleva a los comerciantes a una inoportunidad y baja calidad de conocimiento técnico, sin explotar al máximo su potencial. Careciendo de competitividad frente a los mercados de cadena, ya que los comerciantes no visualizan el crecimiento a futuro sin el ánimo de invertir capital para implementar las diferentes herramientas tecnológicas, ni mucho menos a nuevas innovaciones que aporten al crecimiento y reconocimiento en el mercado para poder enfrentar las diferentes variables en los índices de inflación.

Otra de las amenazas preocupantes, es la falta de ingresos que afecta a los comerciantes en especial a la población adulto mayor, siendo esta una población vulnerable ya que no cuentan con los estándares necesarios para los cambios diarios que trae el mundo actual, lo cual conlleva

a la permanencia en esta actividad comercial, aun cuando la edad de los comerciantes sea muy avanzada y como resultado de esta situación tener una baja calidad de vida.

Mediante la aplicación de las matrices, se evidencia cuáles son las debilidades y amenazas con mayor complejidad de acuerdo con su calificación:

### **Debilidades**

**Desconocimiento Contable y Financiero:** En este caso, se debe a la inaccesibilidad del conocimiento, lo cual no conlleva de ningún modo una responsabilidad de la persona por desconocer, sino que en realidad desconoce porque no puede acceder a tal información.

El proceso contable se inicia, porque existe una realidad económica que los comerciantes desconocen, la cual surge porque las personas establecen y mantiene relaciones con otros entes o sujetos económicos. Por ejemplo, la compra de mercancía implica una relación con proveedores. La solicitud y aprobación de un préstamo implica establecer una relación con entidades financieras, la cual en muchas ocasiones no la tiene en cuenta por la cantidad de barreras al acceder a un crédito formal, ni mucho menos conocer los beneficios que puedan adquirir. Y finalmente, las ventas de los productos, relaciona a los comerciantes con sus clientes.

**Falta de visualización frente al crecimiento del mercado:** La publicidad más grande que tienen las tiendas de barrio, es la voz a voz. Más allá de eso, las tiendas de barrio invierten muy poco en publicidad, descuentos, etc. Esto se da por desconocimiento o porque creen que no vale la pena gastar tiempo, esfuerzo y dinero en este tipo de estrategias. Los establecimientos de víveres y abarrotes de la Plaza de Mercado el Potrerillo, a veces se ven en desventaja en comparación con sus competidores, como los supermercados de cadenas que sí logran visibilidad e invierten en estas estrategias que son puntos clave para darse a conocer ante los consumidores. Por eso, otro de los retos para los comerciantes, ha sido y será implementar estrategias que

traigan cada vez más y más clientes a su tienda que vayan en conjunto con el crecimiento del mercado, y ser reconocidos el mismo. Esto demuestra un hecho que es inevitable, los comerciantes tienen que adaptarse a las nuevas condiciones del mercado y deben capacitarse para recibir este cambio. Así garantizarán, que el establecimiento sea la opción de compra favorita y rápida, donde los consumidores pueden encontrar lo que necesitan.

**No cuentan con un Software contable:** Para optimizar la distribución de sus productos en los establecimientos, es necesario fortalecer con herramientas tecnológicas o con herramientas básicas y esenciales que permitan una organización frente al manejo contable y financiero de su establecimiento, como lo es el libro fiscal o los nuevos sistemas que facilitan esta actividad. Asegurando una gestión estratégica del mismo, siendo una solución de inteligencia y analítica de sus negocios, que le brinde estrategias para optimizar la distribución de productos por medio de estas herramientas.

**Insuficiencia de Planeación Financiera:** Para aportar al crecimiento de un establecimiento o negocio, se necesita una variación de herramientas e ideas que se establezcan como base de permanencia del mismo en el mercado. De esta manera, asegurar la efectividad al desarrollar una actividad comercial. Una de estas herramientas, es la planeación financiera y la falta de ésta, provoca que a lo largo del camino se encuentre un sinnúmero de dificultades, que ocasiona el estancamiento o en el peor de los casos, el término de éste. Incrementando el riesgo al fracaso como resultado de una inversión que no se recupera rápidamente. Sin embargo, ante buenas ideas de negocio con una planeación financiera adecuada y efectiva de ingresos y proyección de ventas, tendrá como resultado el crecimiento de un establecimiento que realmente se busca, asegurando una estabilidad financiera.

**No manejan herramientas tecnológicas para su actividad comercial:** Las herramientas tecnológicas, permiten al comercio desarrollar una actividad con mayor eficiencia, inclusión y sostenibilidad, la cual con un adecuado manejo proporciona información clara y se lleva un mejor orden de cada uno de los movimientos. Al realizar esto, proporciona una mejor toma de decisiones, ya que éste, da una información clara y ordenada, facilitando al comerciante el manejo de su negocio. En la Plaza de Mercado el Potrerillo, la comunidad tiende a creer que la inversión en herramientas tecnológicas es innecesaria. Esto, como resultado del desconocimiento de los beneficios que proporcionan las nuevas herramientas tecnológicas.

**Exceso de endeudamiento:** El exceso de endeudamiento, se da como resultado de la ausencia de una planeación financiera, por no contar con un ahorro planificado y por no recibir un ingreso económico suficiente que se espera al realizar una actividad comercial, ocasionando el exceso de deudas como una alternativa para surtir su establecimiento con la mercancía necesaria y con ello continuar con el manejo de su negocio. Sin embargo, eso genera una acumulación de obligaciones financieras, tomando decisiones poco convincentes, pues se evidencia como primera alternativa los préstamos informales que a largo plazo son una carga aún más compleja de terminar.

### **Amenazas**

**Falta de reconocimiento en el mercado:** Una de las estrategias en el desarrollo de la actividad comercial, es el reconocimiento que tiene como objetivo, poner en la mente del consumidor un punto de referencia positivo y acogedor. En la actualidad, se maneja un sinnúmero de medios que aporten al reconocimiento, el cual se puede manejar fácilmente. Sin embargo, en la Plaza de Mercado el Potrerillo, se continúa con la misma tradición de esperar que el cliente se acerque por lo que necesita, sin explotar las herramientas que se tiene a la mano, pensar que

invertir en publicidad es un gasto innecesario o incluso no ponerle un nombre a su establecimiento, son algunas de las situaciones que se evidencia. De esta manera, se busca dar a conocer al comerciante, que una inversión en publicidad no es un gasto, pues su pequeño establecimiento tendrá la posibilidad de ser conocido, como un punto referencial para el consumidor y tener como resultado mayor cantidad de clientes. Esto, con la aplicación y uso de las prácticas de estrategias correctas, relacionando su experiencia con nuevas alternativas que aporten a su crecimiento.

**Falta de competitividad frente a los mercados de cadena:** Los mercados de cadena, lideran el desarrollo de esta actividad comercial, pues esto se da por la cantidad de estrategias de mercado que ejecutan, haciendo que sus ventas sean mayores, pues la competencia comercial esta entre los grandes almacenes, ya que los pequeños establecimientos no se atreven a crecer por la falta de estrategias, se mantiene la ideología de evitar invertir en estos métodos.

“La República o LR es un periódico económico, empresarial y financiero de Colombia” menciona que “El buen comportamiento de las tiendas de conveniencia se debe a una estrategia de negocio” y sustenta mediante un informe en año 2022 como se evidencia el crecimiento gracias a mantener buenas estrategias.

Durante la aplicación de encuesta, se realizó evidencia fotográfica.



**FIGURA 14 Toma de encuesta a comerciantes de la plaza de mercado el Potrerillo**

Comerciantes plaza de mercado y Estudiantes Universidad CESMAG Daniela Valencia, Sebastián Jácome Cuasapud.

**4.2. Analizar teórica y legalmente el conocimiento de los comerciantes con relación a los beneficios de un adecuado manejo contable y financiero, fomentando el crecimiento económico en el sector de víveres y abarrotes en la Plaza de Mercado Potrerillo de la ciudad San Juan de Pasto.**

La información económico-financiera de establecimientos de comercio de víveres y abarrotes de la plaza de mercado el Potrerillo, es fundamental para poder evaluar la situación económica y fiscal en que se encuentran y poder tomar las decisiones y medidas necesarias para la eficiencia y la obtención del máximo beneficio.

**Tabla 15 COMPARATIVO DEL CONOCIMIENTO TEÓRICO Y LEGAL EN BASE A  
LOS BENEFICIOS NORMATIVOS**

<b>COMPARATIVO DEL CONOCIMIENTO TEÓRICO Y LEGAL EN BASE A LOS BENEFICIOS NORMATIVOS</b>	
<b>NORMATIVIDAD</b>	<b>CARACTERÍSTICAS DE LOS COMERCIANTES</b>
<p><b>ARTÍCULO 15 CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA:</b> Para efectos tributarios o judiciales y para los casos de inspección, vigilancia e intervención del Estado podrá exigirse la presentación de libros de contabilidad y demás documentos privados, en los términos que señale la ley.</p>	<p>Uno de los conocimientos básicos de la contabilidad son las cuentas contables como una forma eficaz de agrupar los pasivos, los activos, patrimonio y las transacciones corrientes. Se evidencia que este conocimiento de los comerciantes tiene un bajo nivel frente a estos temas que son esenciales, al momento de realizar una actividad comercial.</p>
<p><b>DECRETO 222 DE 2020</b> La inclusión financiera es determinante para el desarrollo económico del país, ya que cuando la población accede y usa productos y servicios financieros formales aumenta su capacidad de ahorro y de consumo, su potencial de inversión y adquiere mecanismos de protección frente a riesgos, aumentando sus oportunidades económicas y mejorando su bienestar.</p>	<p>los comerciantes de la plaza de mercado el potrerrillo, no cuentan con la suficiente información acerca de los métodos de calcular una provisión, que sea eficiente para poder realizar todos sus procesos y calcular sus márgenes de utilidad o registros, los cuales les va a poder permitir, manejar un método de ahorro el cual a futuro puedan suplir alguna necesidad, respecto a cualquier contingencia cualquiera sea su causa, que ellos puedan pagarla y también a tener en cuenta que se puede realizar una expansión de su negocio y un</p>

	<p>mejoramiento de todos los procesos que se tienen que hacer dentro de sus negocios.</p>
<p><b>ARTÍCULO 260-3. MÉTODOS PARA DETERMINAR EL PRECIO O MARGEN DE UTILIDAD</b> Artículo modificado por el artículo 113 de la Ley 1607 de 2012. El nuevo texto es el siguiente:&gt; El precio o margen de utilidad en las operaciones celebradas entre vinculados se podrá determinar por la aplicación de cualquiera de los siguientes métodos:1. Precio comparable no controlado. &lt;Numeral modificado por el artículo 107 de la Ley 1819 de 2016. El nuevo texto es el siguiente:&gt; Compara el precio de bienes o servicios transferidos en una operación entre vinculados, frente al precio cobrado por bienes o servicios en una operación comparable entre partes independientes, en situaciones comparables.</p>	<p>los comerciantes de los establecimientos calculan su margen de utilidad de manera empírica, la gran mayoría lo realiza de esa manera, ya que cuentan con ese conocimiento de tiempos anteriores, lo realizan de manera más sencilla para ellos, siendo este un valor que no es real, el cual no les muestra de manera más clara y eficaz sobre el valor que van a obtener o sobre su ganancia que se va a generar a la hora de vender sus productos.</p>

<p><b>REGISTROS DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS DE LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS</b> ARTÍCULO 1o.</p> <p><b>DEFINICIÓN.</b> De conformidad con el artículo 6° de la ley 43 de 1990, se entiende por principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia, el conjunto de conceptos básicos y de reglas que deben ser observados al registrar e informar contablemente sobre los asuntos y actividades de personas naturales o jurídicas. Apoyándose en ellos, la contabilidad permite identificar, medir, clasificar, registrar, interpretar, analizar, evaluar e informar, las operaciones de un ente económico, en forma clara, completa y fidedigna.</p>	<p>Es de suma importancia el tener un manejo contable y financiero dentro de cualquier establecimiento, ya que esto permite tener un mayor control y mejor efectividad a la hora de adquirir utilidades, los comerciantes no realizan un registro de sus ingresos, el manejo de sus costos lo cual genera que también se tenga dificultades a la hora de pagar sus gastos, puesto que esto se puede llevar de una manera adecuada y siendo más eficientes a la hora de tener este manejo contable, dentro de estos establecimientos.</p>
<p><b>EDUCACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA (CAPACITACIONES)</b></p> <p>Que el literal f) del artículo 3° de la Ley 1328 de 2009 consagra la educación financiera como un principio orientador que debe regir las relaciones entre los consumidores financieros y las entidades vigiladas, y en tal sentido establece que tanto ellas como las asociaciones gremiales, las asociaciones de consumidores, las instituciones públicas que realizan la intervención y supervisión en el sector financiero, así como los organismos de</p>	<p>los comerciantes de estos establecimientos si reciben capacitaciones, pero son muy pocas las que ellos adquieren y es necesario poder brindar capacitaciones que generen un mayor conocimiento, sobre aspectos de importancia que deban tenerse en cuenta a la hora del manejo de su negocio y mejoramiento del mismo, de esta manera se podrá ser más competitivo y tener un mejor control y manejo dentro de su establecimiento, también un mayor reconocimiento frente a los diferentes mercados mercado.</p>

autorregulación, procurarán una adecuada educación de los consumidores financieros respecto de los productos y servicios financieros que ofrecen las entidades vigiladas, de la naturaleza de los mercados en los que actúan, de las instituciones autorizadas para prestarlos, así como de los diferentes mecanismos establecidos para la defensa de sus derechos.	
---	--

Fuente: Investigación de campo.

La importancia de realizar un análisis contable permite mantener un crecimiento y desarrollo que no solo identifique el buen funcionamiento del establecimiento, sino también su evolución y proceso de expansión. Por lo tanto, llevar al día la contabilidad del negocio, permite tener visibilidad acerca de lo que está sucediendo, lo cual supone una ventaja para los establecimientos, ya que permite tomar mejores decisiones en un futuro, así como prever posibles bajadas y subidas, disminuyendo la incertidumbre.

Es importante destacar, que el adecuado manejo contable conlleva a tomar decisiones y entre ellas las financieras, teniendo en cuenta que las finanzas son de suma importancia para garantizar la consecución de objetivos de una organización, así como lograr una estabilidad económica para asegurar su presencia en el futuro y mantener sus operaciones a largo plazo.

Los comerciantes de los establecimientos de víveres y abarrotes de la plaza de mercado el potrerrillo, manejan su negocio en base a lo aprendido durante su experiencia, con un

conocimiento empírico amplio, pero carecen de un conocimiento técnico que les permita identificar estrategias para el crecimiento de este, perdiendo la oportunidad de conocer y adquirir los beneficios legales al momento de formalizar su establecimiento y así expandirse mediante el uso y aplicación de las normas. Los comerciantes temen adquirir una cultura tributaria como conducta que manifiesta el cumplimiento permanente de los deberes tributarios con base en la razón, la confianza y la afirmación de los valores de ética personal, respeto a la ley, responsabilidad ciudadana y solidaridad social de todos.

La importancia de fomentar e inculcar el conocimiento técnico y formal en los comerciantes, se realiza con el fin de aportar al crecimiento y desarrollo de los establecimientos de comercio de víveres y abarrotes de la plaza de mercado Potrerillo, de esta manera ampliar la visión hacia el futuro obteniendo como resultado una expansión competitiva frente a las grandes organizaciones, aportando al desarrollo económico de la ciudad.

En el decreto 222 del 2020 menciona que la inclusión financiera, es determinante para el desarrollo económico y al aumentar la capacidad de ahorro, crecen oportunidades económicas y mejoran su bienestar. La necesidad de fomentar este concepto a los comerciantes de víveres y abarrotes en la plaza de mercado el Potrerillo de la Ciudad de Pasto, es de vital importancia para el manejo de sus establecimientos, con el objetivo de optimizar su conocimiento y llevar de manera organizada su contabilidad y sus finanzas. Al realizar esto, conlleva a mantener un ahorro, el cual le sirve para crecer e invertir más de lo acostumbrado en su negocio, estrategia clave para el crecimiento ya que en este sector se evidencia el exceso de préstamos financieros para continuar con su actividad y de esta manera sus ganancias se disminuyen, al pagar intereses en dichos préstamos.

Con este objetivo planteado, se evidencia la necesidad de aplicar la normatividad acorde, para que los comerciantes tengan una visión clara de encaminar al crecimiento e inicien con una capacidad de ahorro que les ayude a cumplir sus metas y anhelos, adquiriendo mayores ganancias que les permita crecer y conjuntamente obtener una mejor calidad de vida.

Así mismo, el reto está en concientizar a los comerciantes, que no deben sentir temor al formalizarse, al contrario, esto les permite tener una mejor organización y con ello mayor utilidad.

Otro punto importante, para este sector es lo mencionado en el artículo 260-3 del estatuto tributario ya que, en la población seleccionada, no cuenta con los conocimientos para determinar el margen de utilidad de sus productos comercializados y lo realizan a precio sugerido o de manera empírica sin tener en cuenta los costos y porcentaje de ganancia de cada producto. La importancia de fomentar y dar a conocer este artículo a los comerciantes esclarecen y tienen otra perspectiva al momento de calcular el margen de utilidad para cada producto, sin dejar a un lado el valor razonable del mercado.

El objetivo está en dar a conocer y complementar su experiencia a optar por nuevas estrategias que conlleven a un mismo objetivo que es el crecimiento en base a una organización contable y financiera.

Para tener una organización contable, es necesario llevar un registro de los movimientos financieros que se realicen, como es el registro de los ingresos, costos y gastos, ya sea mediante un libro fiscal o un formato sencillo en Excel, para tener un mayor control e identificar las ganancias diarias, semanales, mensuales etc. Esto con el fin de tomar decisiones, evidenciar la

viabilidad del negocio, determinar si se requiere obtener créditos financieros o mejorar donde se presente anomalías.

#### **4.3 Establecer una guía metodológica y estratégica frente al manejo contable y financiero como herramienta de apoyo para los comerciantes, en el sector de víveres y abarrotes en la plaza de mercado Potrerillo de la ciudad San Juan de Pasto.**

Para llevar a cabo este objetivo, se elabora un manual básico y estratégico, en el cual contiene información acerca de cómo llevar la contabilidad y las finanzas de manera organizada, realizando un registro diario y completo de su actividad comercial. Esto, con el fin de brindar estrategias en base al resultado de su manejo y facilitar la toma de decisiones acertadas, con la información ya registrada para que el análisis sea más detallado. En este documento, se encuentra pequeñas herramientas con ejemplos de aplicación y comprensión para que la implementación sea más fácil.

Mediante este Manual, se espera aprovechar al máximo las herramientas e información compartida que es de gran ayuda para complementar el conocimiento empírico de los comerciantes de víveres y abarrotes en la Plaza de Mercado el Potrerillo con bases básicas y técnicas en relación con las normas de contabilidad.

En este manual, inicialmente plasma la importancia de llevar un control frente al manejo contable y financiero en el desarrollo comercial con el fin de mejorar la calidad de vida de los comerciantes y dar paso al crecimiento de su establecimiento aportando al desarrollo sostenible del sector.

Posteriormente, se da a conocer la importancia de uno de los documentos contables como lo es la factura, detallando sus partes en las que se compone, al igual que la estructura de un

Libro Diario de contabilidad, definiendo su importancia como documento clave para un mejor control frente a los ingresos y gastos de su actividad comercial.

Finalmente, se encuentra la explicación y estructura del Kardex, dando a conocer un manejo y control de inventario detallado en cada una de sus partes. Teniendo en cuenta que para un mejor control contable y financiero existen herramientas tecnológicas que facilitan este manejo como son los diferentes softwares contables, algunos de ellos son Alegra, Siigo Nube, Siigo Pyme entre otros.

De esta manera se comparte la importancia de fomentar el conocimiento técnico básico para una organización efectiva en el desarrollo de su actividad comercial y con ello motivar a los comerciantes a tener una visión más amplia ante los nuevos mercados

Guía mitología y estratégica como resultado del desarrollo del tercer objetivo.

## MANUAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



Establecer un sistema ordenado y sistemático del ámbito contable.



**ELABORADO POR:**  
**Johana Caterine Bolaños**  
**David Sebastián Jacome**  
**Lisseth Daniela Valencia**



## PRESENTACION

Este manual de contabilidad, es con el fin de facilitar conocimientos prácticos para emprendedores, que marque la diferencia, entre tener un negocio o un negocio exitoso. Por esta razón, es necesario conocer los fundamentos básicos, para llevar la finanzas del negocio de la mejor manera posible.

El presente manual, ha sido elaborado a partir del desarrollo de un plan de investigación, dirigido a los comerciantes de viveres y abarrotes de la plaza de mercado el Potrerillo. Tiene interés en mejorar la gerencia de sus establecimientos, implementando conocimientos técnicos que aporten al crecimiento del negocio.



## INTRODUCCION

El presente manual, esta creado con el fin de facilitar el manejo contable y financiero básico, dirigido a los comerciantes de viveres y abarrotes de la Plaza de Mercado el Potrerillo de la ciudad de Pasto.

## OBJETIVO

Es importante que registres la información de tus proveedores y clientes, de esta forma tendrás a la mano todos sus datos y puedes conseguir de manera detallada cuánto dinero debes a tus proveedores o cuánto te deben tus clientes.



Mantener un negocio estable conlleva a cuidar cada parte de él Y una parte muy importante de cualquier negocio es el área contable donde se lleva toda la contabilidad y finanzas de una empresa.

## RESUMEN



### ¿CÓMO LLEVAR CON ÉXITO LA CONTABILIDAD DE UN NEGOCIO?

Si tienes un negocio y aún no llevas su contabilidad, es bastante probable que en algún momento te hayas preguntado cómo hacerlo de forma exitosa.

la contabilidad de todo negocio es sumamente importante, puesto que gracias a esta se podrá conocer de forma detallada cómo funciona la empresa o el negocio, si es rentable o no, cuánta ganancia está consiguiendo.

En muchos casos, los empresarios y emprendedores deciden dejar a un lado la contabilidad de su negocio y no darle la importancia que realmente merece, lo que lleva a la quiebra o al estancamiento, no tener esto claro puede provocar la toma de decisiones equivocadas que representen pérdidas monetarias. La contabilidad no es tan difícil como nos lo han hecho creer. De hecho, es bastante fácil cuando se decide ponerle atención y utilizar las herramientas adecuadas.

### PLANIFICAS MEJOR EL FUTURO:

La contabilidad permite planificar tus acciones, ahorrar dinero, ser consciente de tus ganancias y decidir, cuánto reinvertir y en qué hacerlo, buscando planificar próximas acciones para seguir creciendo.

**MONITOREAR EL CRECIMIENTO DEL NEGOCIO:** Cuando conoces tus activos, pasivo e ingresos disponibles, puedes seguir fácilmente el crecimiento de tu empresa. Sabrás si se están cumpliendo los objetivos de ventas y los demás propuestos.

### ¿QUE ES LA FACTURA?

Dentro de la contabilidad, encontramos documentos que son de vital importancia para el manejo y control contable y financiero. Para llevar las cuentas de manera clara y organizada, se debe tener en cuenta la factura.

Una factura es un documento comercial que registra la información de una compra o venta de un bien o un servicio.

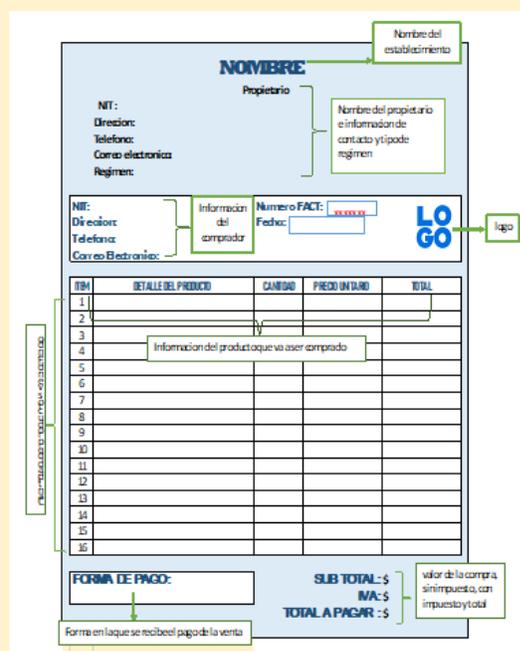
Tiene validez fiscal y legal, por lo que se considera una prueba física de que una operación entre dos partes, de forma correcta y satisfactoria.

En definitiva, se trata de una prueba que demuestra que se ha pagado una determinada cantidad de dinero a otra parte, esto otorga ciertos derechos tanto para el que la emite como para el que la recibe, tales como:

1. El comprador podrá exigir cualquier reclamación o devolución en el caso de existir una incidencia.
2. Para el vendedor, actúa como justificante si no se le ha realizado el pago que le corresponde.
3. Es una garantía ante cualquier problema que pueda surgir entre las dos partes.



### LAS PARTES DE UNA FACTURA SON



➤ **Número de la factura:** las facturas deben estar numeradas y seguir un orden. Es decir que a principios de año abres una serie hasta diciembre

Numero FACT: 001      Numero FACT: 999999

➤ **Fecha de emisión de la factura:** En la factura deberás indicar el día, el mes y el año en el que se ha emitido la factura.

Numero FACT: 001      Numero FACT: 999999  
 Fecha: 01/01/2023      Fecha: 31/12/2023

➤ **Datos fiscales del establecimiento o dueño del mismo:** Los datos fiscales son, como sabes, el nombre completo del autónomo o la empresa, la dirección y NIF adicional los datos de contacto.



➤ **Los datos fiscales de tu cliente:** Tendrás que indicar, también, toda la información relativa a tu cliente: nombre, dirección y NIF.

NIT: }  
 Dirección: } Información del comprador  
 Telefono: }  
 Correo Electronico: }

➤ **La descripción del producto/servicio y precio:** Incluye un listado de los bienes o servicios adquiridos en la venta con una descripción, las unidades, el coste por unidad y el total.

ITEM	DETALLE DEL PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1				
2				
3				
4	Información del producto que va a ser comprado			
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				

➤ **Los impuestos de la factura e importe total:** Normalmente, todas las facturas están sujetas a retenciones de IVA y, en general, IRPF. Deberás aplicar los impuestos que sean, en cada caso, los pertinentes y en su cuantía justa.



**LIBRO DIARIO**

El **Libro Diario**, o **Libro de Cuentas**, es un documento donde se registran todas las operaciones económicas que una empresa realiza en su día a día y es considerado como uno de los registros más importantes. Eso es debido a que contempla el primer apunte de todas las maniobras financieras.

**EN QUE PUEDO LLEVAR MI CONTABILIDAD**

**En un libro diario:** Es un libro contable, en el cual se anotan las operaciones por orden cronológica u orden de llegada, registrando las operaciones diarias.

Pueden ser de carácter:

OBLIGATORIOS:

son el Libro Diario y el Libro de Inventario y Cuentas Anuales.

VOLUNTARIOS:

Son el Libro Mayor y otros auxiliares, como el Libro de caja, el de entradas y salidas de almacén.

**¿Cómo deben llevarse los libros contables?**

Todos los libros contables deben ser llevados con claridad, por orden de fechas, sin espacios en blanco, tachaduras ni raspaduras.

### PARTES DEL LIBRO DIARIO

El libro diario está conformado por:

- Item:** número de movimientos que se realizan diariamente. 

ITEM
1
2
3
- Fecha:** en que se realiza la operación. 

FECHA	
DIA	MES
- Descripción:** registrar el concepto de la operación ejemplo: compra o venta de x producto. 

DESCRIPCION
- N° Factura:** se registra el número de factura de compra o venta de la operación. 

N° FACTURA

- Ingreso:** se registra el valor de los ingresos o ventas. 

INGRESO
- Gasto:** se registra el valor de los gastos o salida de dinero. 

GASTO
- Total:** se realiza la suma de todos los ingresos que se recibió en el.
- Total:** se realiza la suma de todos los gastos que se hicieron en el día.

TOTAL		
SALDO		

- Saldo:** es la resta del total de los ingresos menos el total de los gastos.

De esta manera podrás controlar y administrar tu dinero. Al final del día sacar el valor total de tus ingresos y tus gastos para determinar cuál es tu ganancia



LIBRO DIARIO						
ITEM	FECHA		DESCRIPCION	N° FACTURA	INGRESO	GASTO
	DIA	MES				
1	1	8	Venta de sardinas	3240	\$ 360.000	
3	1	8	venta de bulto de arroz	3241	\$ 205.000	
	1	8	pago por servicios de energia y acueducto	3454		\$ 120.000
4	1	8	ventas de galletas	2376	\$ 75.000	
5	2	8	venta de azucar	3242	\$ 800.000	
	2	8	pago de arrendamiento	4767		\$ 300.000
6	2	8	venta 20 kilos de sal	1278	\$ 40.000	
7	2	8	venta 3 bultos de arroz	1278	\$ 180.000	
8	3	9	pago empleado por quincena	5634		\$ 450.000
9	3	9	pago proveedores	3897		\$ 250.000
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						
29						
30						
31						
<b>TOTAL</b>					\$ 1.660.000	\$ 1.120.000
<b>SALDO</b>					\$	\$ 540.000

**EJEMPLO LIBRO DIARIO**  
Después de la descripción e importancia del libro diario, se realiza un ejemplo para una mejor comprensión.

- María Cadena, dueña del establecimiento comercial Surtimas, el día 01 de agosto del 2023 realiza una venta de 24 sardinas por valor total de \$360.000 con numero de factura 3240. El mismo día cancela a su proveedor \$150.000 de xx cajas de límpido correspondiente a la factura de compra 2375.
- Vende 1 bulto de arroz por valor de \$205.000 con factura de venta 3241
- Vende 6 paquetes de galletas por valor de \$75.000 y le entregan su respectiva factura número 2376.
- valor de \$400.000, 15 kilos de sal por valor de \$135.000.
- El 2 de agosto vende 4 bultos de azúcar por valor de \$800.000 con factura 3242, y vende 20 arrobas de sal por un valor de \$180.000, 3 bultos de arroz por \$180.000 y le entregan su factura 1278.
- El 3 de agosto realiza una venta con factura No. 3454, 20 sardinas por valor de \$134.000, 4 paquetes de galletas por valor de \$50.000, 2 bultos de azúcar por por valor de \$400.000, 15 kilos de sal por valor de \$135.000.

**EL KARDEX SE LO DEBE DE LLEVAR DE LA SIGUIENTE MANERA**

Cada una de las hojas de Kardex tiene como fin llevar un control de cada una de las referencias de todo si inventario

ITEM	FECHA		DESCRIPCION	ENTRADA	SALIDA	SALDO
	DIA	MES				
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						
29						
30						
31						

**Registra el inventario.** Al organizar los artículos puedes hacer que sea más fácil contarlos y registrar las cosas que tienes a tu disposición.



**Verifica el conteo del inventario.** Se lo realizara según su criterio, semanalmente o cada mes comparando existencias físicas con el inventario final de cada periodo.



**Entrada:** esta casilla es específica para poder registrar todas las entradas que se tenga de la mercancía, ejemplo cuando se realiza un pedido o una compra.

	ENTRADA	SALIDA	SALDO

**Salida:** en esta casilla se va a relacionar todas las salidas de su inventario, ejemplo cuando usted realiza una venta, se revisa su libro diario y se registra la totalidad de ventas de el mismo producto y se lo registra en salida

	SALIDA	SALDO

**Saldo:** en esta casilla se registrará la diferencia que va a salir de restar sus entradas menos las salidas.

ENTRADA	SALIDA	SALDO



No olvide registrar todos los artículos del inventario en ambas direcciones: los artículos que entran y los que salen.

#### Recomendaciones:

- Al aceptar mercancía nueva, asegúrate de recibir la cantidad exacta de cajas que se detalla en el recibo de entrega.
- Si hay más de una persona que administra el inventario, ten una copia de los procedimientos a la mano para todo el personal.

#### Advertencias:

- No permitas que tu inventario disminuya demasiado, ya que podrías quedarte sin existencias muy fácilmente antes de que llegue el próximo envío.
- No almacenes cantidades excesivas de inventario. El suministro debe cumplir con la demanda del cliente, ejemplo sus ventas

#### EJEMPLO DEL KARDEX

El establecimiento comercial **Surimas**, realiza una compra de mercancía el 30 de julio para abastecer su negocio, realizando una compra con número de factura 3757, realizando una compra de 50 de sardinas, 5 bultos de arroz, 10 paquetes de galletas, 8 bultos de azúcar, 40 kilos de sal, teniendo en cuenta que se ingresa como mercancía inicial.

El 5 de agosto El establecimiento comercial **Surimas**, Analiza y mira la necesidad de realizar una compra, para surtir mercancía en su establecimiento, para cumplir la demanda se realiza una compra de los siguientes productos, mediante factura de compra 3097, 100 sardinas, 8 bultos de arroz, 70 paquetes de galletas, 10 bultos de azúcar, 100 kilos de sal, el establecimiento realiza un abono de la mercancía pagando de contado el 50% del total de la factura de compra, el 50% restante con factura crédito 134587, para realizar el pago y acceder a descuentos, realizar el pago máximo diez días por pronto pago.

CONTROL DE INVENTARIO						
ITEM	FECHA		DESCRIPCION (SARDINAS)	ENTRADA	SALIDA	SALDO
	DIA	MES				
1	30	Julio	Compra mercancía inventario inicial, No de factura 3757	50		50
2	1	Agosto	Realiza una venta, No de factura 3240		24	26
3	3	Agosto	Realiza una venta, No de factura 3551		30	6
4	5	Agosto	Realiza una venta, No de factura 3897	80		86
5						
6						
7						
8						
9						
10						

CONTROL DE INVENTARIO						
ITEM	FECHA		DESCRIPCION (PAQUETES DE GALLETAS)	ENTRADA	SALIDA	SALDO
	DIA	MES				
1	30	Julio	Compra mercancía inventario inicial, No de factura 3757	30		30
2	1	Agosto	Realiza una venta, No de factura 3270		8	4
3	3	Agosto	Realiza una venta, No de factura 3151		4	0
4	5	Agosto	Realiza una venta, No de factura 3897	70		70
5						
6						
7						
8						
9						
10						

CONTROL DE INVENTARIO						
ITEM	FECHA		DESCRIPCION (ARROZ EN BULTOS)	ENTRADA	SALIDA	SALDO
	DIA	MES				
1	30	Julio	Compra mercancía inventario inicial, No de factura 3757	5		5
2	1	Agosto	Realiza una venta, No de factura 3241		1	4
3	3	Agosto	Realiza una venta, No de factura 3278		3	1
4	5	Agosto	Realiza una venta, No de factura 3897	8		9
5						
6						
7						
8						
9						
10						

CONTROL DE INVENTARIO						
ITEM	FECHA		DESCRIPCION (SAL EN ARROBAS)	ENTRADA	SALIDA	SALDO
	DIA	MES				
1	30	julio	compra mercancias inventario inicial. No de factura 3757	40		40
2	2	agosto	realiza una venta. No de factura 1278		20	20
3	3	agosto	realiza una venta. No de factura 3454		15	5
4	5	agosto	realiza una venta. No de factura 3897	100		105
5						
6						
7						
8						
9						
10						

CONTROL DE INVENTARIO						
ITEM	FECHA		DESCRIPCION (PAQUETES DE GALLITAS)	ENTRADA	SALIDA	SALDO
	DIA	MES				
1	30	julio	compra mercancias inventario inicial. No de factura 3757	10		10
2	1	agosto	realiza una venta. No de factura 2376		6	4
3	3	agosto	realiza una venta. No de factura 3454		4	0
4	5	agosto	realiza una venta. No de factura 3897	70		70
5						
6						
7						
8						
9						
10						

CONTROL DE INVENTARIO						
ITEM	FECHA		DESCRIPCION (AZUCAR BULTOS)	ENTRADA	SALIDA	SALDO
	DIA	MES				
1	30	julio	compra mercancias inventario inicial. No de factura 3757	6		6
2	2	agosto	realiza una venta. No de factura 3242		4	2
3	3	agosto	realiza una venta. No de factura 3454		2	0
4	5	agosto	realiza una venta. No de factura 3897	10		10
5						
6						
7						
8						
9						
10						

## SOFTWARE CONTABLE

Es de gran ayuda para administrar la contabilidad de los diferentes establecimientos. En la actualidad, se ha simplificado la práctica contable con el uso debido de programas específicos para esta área y permite manejar con mayor facilidad los movimientos y operaciones diarias.

Algunos de los programas mas conocidos para llevar la contabilidad d manera fácil y ordenada son los siguientes:

1. Siigo Pyme:
2. **Siigo Nube:** Esta plataforma no requiere de instalación y a la cual se puede acceder desde internet, representa numerosos beneficios para los negocios tanto a corto, como a largo plazo.
3. Alegra

## FINANZAS

¿Para qué sirve ahorrar?

¿QUE SON LAS FINANZAS?

Es la obtención y administración del dinero en nuestro bolsillo como el capital dinero de inversión y el ahorro.

Serve para mejorar la situación financiera, pagar deudas pendientes, ayudar a separación entre el pago de intereses en compañías grandes, a controlar un negocio financiero durante una crisis de la economía. El registro en el momento adecuado.

### FONDOS PROPIOS

- Los fondos propios son la parte del patrimonio que los socios aportan, no tienen que ser sus propietarios.
- En este fondo se incluye lo que se pone al contra, la empresa, lo que se ha aportado con posterioridad en sucesivas emisiones de capital y los beneficios que se han ido reteniendo en la empresa, sin lugar de repartirlos a los propietarios.

## PLANTILLAS DE USOS Y APLICACIÓN

# LIBRO DIARIO

ITEM	FECHA		DESCRIPCION	N° FACTURA	INGRESO	GASTO
	DIA	MES				
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						
29						
30						
31						
32						
33						
34						
35						
36						
37						
38						
39						
40						
41						
42						
43						
TOTAL						
SALDO						

# CONTROL DE INVENTARIO

ITEM	FECHA		DESCRIPCION	ENTRADA	SALIDA	SALDO
	DIA	MES				
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						
29						
30						
31						
32						
33						
34						
35						
36						
37						
38						
39						
40						
41						
42						
43						

Al terminar la elaboración de “Manual de Contabilidad y Finanzas”, se realizó la socialización y entrega del mismo a los comerciantes.



**FIGURA 15 Registro fotográfico, aplicación tercer objetivo entrega y sustentación de Manual Contable y Financiero.**

Jornada de capacitación de manejo de manual, Comerciantes plaza de mercado y Estudiantes Universidad CESMAG Johana Caterine Bolaños, Sebastián Jácome Cuasapud y Daniela Valencia Benavides.

Registro de asistencia y recepción de "Manual de contabilidad y finanzas"

UNIVERSIDAD CESMAG

PROGRAMA DE CONTADURIA PUBLICA

INCLUCION CONTABLE Y FINANCIERA PARA LOS ESTABLECIMIENTOS DE VIVERES Y ABASTOS DE LA PLAZA DE MERCADO EL POTRERILLO



ITEM	NOMBRE Y APELLIDOS	CEDULA	TELEFONO	CORREO ELECTRONICO	DIRECCION	FIRMA
1	Rosario Arceles	31081761	3182578009	plaza.potrillo	plaza.potrillo	Rosario Arceles
2	MARIA ELIZABETH PARRA	1085526413	31531810318			Maria Elizabeth Parra
3	MARY DEL SOCORRO	30726777	3188700048	pk20.potrillo	pk20.potrillo	Mary del Socorro
4	ANTONIA ROSA	22957200	3786975379		plaza.potrillo	Antonia Rosa
5	Alexandra Lopez	10804411	3168866610		potrerillo	Alexandra Lopez
6	FELICITAS	1025319132	3187552949		potrerillo	Felicitas
7	Betty Palencia	30721156	3136286839		potrerillo	Betty Palencia
8	Eduardo H	12947724	3017687179		potrerillo	Eduardo H
9	TARISA BLANCO	30720070	31021122		potrerillo	Tarisa Blanco
10	Bianca Isabel Parra	56753	7673001110683		potrerillo	Bianca Isabel Parra
11	Gloria POCANA	54883511	3135477276		potrerillo	Gloria POCANA
12	Alicia Ocaña	36754165	3147562240		potrerillo	Alicia Ocaña
13	FANTASIA	100413826	3202959692		potrerillo	Fantasia
14	Cecilia Rodriguez	27387624	3117018240		potrerillo	Cecilia Rodriguez
15	Daniel Hurt	11452253	3104444953		potrerillo	Daniel Hurt
16	KORA POLY ANDRUE	27218205	3186313982		potrerillo	Kora Poly Andrue
17	MARCO ENZO TOBI	5462600	3157249615		potrerillo	Marco Enzo Tobo
18	Betty del Camino	30726778	322225831		potrerillo	Betty Enago
19	Mari Rosero	30722345	3182261240		potrerillo	Mari Rosero
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						
29						
30						
31						
32						
33						
34						
35						
36						
37						
38						
39						
40						

FIGURA 16 Registro de asistencia a capacitación y recepción de Manual de contabilidad y finanzas.

Reporte de participación de comerciantes de la plaza de mercado el Potrerillo.

## Conclusiones

En el Departamento de Nariño, la distribución y comercialización de los diferentes productos se centra en las plazas de mercado de la región y entre ellas está la Plaza de Mercado El Potrerillo de la Ciudad de Pasto, conformada por diversos comerciantes y entre ellos, los dedicados al comercio de Víveres y Abarrotes, quienes fueron los seleccionados para el desarrollo de esta investigación.

De acuerdo con el primer objetivo que consistía en la realización de un diagnóstico, se pudo identificar el nivel de conocimiento contable y financiero de los comerciantes. Estos resultados arrojaron principalmente que, el 100% no cuenta con el conocimiento técnico para desarrollar su actividad. Con esta cifra se ve la necesidad de presentar este proyecto como alternativa para mejoramiento de las operaciones diarias y facilitar la toma de decisiones para tener una visión de crecimiento ante los nuevos mercados, para tener una mejor calidad de vida, al interactuar con los comerciantes, quienes expresan la importancia de recibir bases que fortalezcan su actividad comercial, se identifica las falencias más prevalentes y en relación a estas se logra establecer los principales temas a abordar los cuales son de fácil comprensión y aplicación para ellos.

Teniendo en cuenta los hallazgos obtenidos en el diagnóstico, y al hacer el contraste con la normatividad jurídica vigente en Colombia se analizó que los comerciantes de víveres y abarrotes de la Plaza de Mercado el Potrerillo no manejan un control de sus actividades diarias como es los registros de los ingresos, egresos, así como las entradas y salidas de mercancía entre otras. Se destaca, que estos registros son necesarios para desarrollar sus actividades. Si bien es cierto, los comerciantes llevan una gran trayectoria en este campo, lo que se convierte en adquisición de conocimiento empírico con base a su experiencia. Sin embargo, es importante dar

a conocer que el manejo contable y financiero técnico, determina los resultados de las operaciones de manera clara y precisa para la toma de decisiones, obteniendo como resultados como la utilidad exacta de la actividad comercial. Esto, con el fin de brindar el fortalecimiento con relación a estos temas y permite ampliar un conocimiento para la organización contable y un crecimiento tanto personal, como para el establecimiento. Generando un pensamiento ambicioso de evolución y proceso de expansión ante los nuevos mercados. Siendo esto, una ventaja para el desarrollo sostenible de su actividad económica.

Es de suma importancia, tener un manejo contable y financiero dentro de cualquier establecimiento, ya que esto permite tener un mayor control y mejor efectividad a la hora de adquirir utilidades. Cabe resaltar la importancia de un ahorro programado, lo que permite enfrentar eventualidades o necesidades del diario vivir.

Una de las estrategias formuladas para dar solución a la problemática encontrada respecto al desconocimiento de la normatividad contable correspondió a la elaboración de un manual titulado “Manual de Contabilidad y Finanzas” en el cual se detalla las herramientas básicas y esenciales para el manejo contable y financiero. Sin embargo, se comparte a los comerciantes el apoyo de las nuevas herramientas tecnológicas para que la contabilidad se lleve de manera organizada, y así explotar al máximo esta modalidad que cada día se expande y globaliza al mundo.

### **Recomendaciones**

La organización contable y financiera, en el sector de víveres y abarrotes de la Plaza de Mercado el Potrerillo, es de gran importancia y es fundamental la intervención de las diferentes entidades tanto financieras, como educativas con el apoyo de los entes públicos, a aportar a este sector.

Motivar a los comerciantes a la utilización de métodos de ahorro, para su posterior inversión en su actividad económica o cubrir posibles eventualidades que se presenten en su diario vivir.

Además de tener la posible opción de acudir a las entidades financieras, para acceder a créditos formales y conocer los diferentes servicios que presta a los comerciantes. De la misma manera, motivar a la apertura de fondos de ahorro. Esto con el fin, de dar a conocer a los comerciantes, la importancia de un ahorro y administración de sus finanzas.

Se recomienda a la universidad CESMAG, en conjunto con la facultad de ciencias administrativas y contables, organizar capacitaciones con el fin de enseñar a los comerciantes sobre el manejo contable y financiero, ya que ellos están dispuestos a adquirir el conocimiento compartido por parte de docentes y estudiantes, porque es un tema de interés y sería un gran aporte al desarrollo de su actividad, mejorando la calidad del comerciante y sus familias.

Los entes gubernamentales, deberían apoyar constante a los comerciantes de este sector, por medio de capacitaciones con el personal idóneo, para llevar a cabo proyectos y estrategias que conlleven al crecimiento de los establecimientos, fomentando la importancia de un buen manejo contable y financiero con el ánimo de inculcar la capacidad de ahorro. Así como llevar un registro de sus movimientos relacionado a su actividad comercial.

## ANEXOS



## ANEXO 1. Encuesta

**UNIVERSIDAD CESMAG**  
**PROGRAMA DE CONTADURIA PUBLICA**  
**INCLUSION CONTABLE Y FINANCIERA DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE**  
**COMERCIO DE VIVERES Y ABARROTOS DE LA PLAZA EL POTRERILLO EN LA**  
**CIUDAD DE PASTO**

**ENCUESTA A COMERCIANTES DE VIVERES Y ABARROTOS PLAZA DE**  
**MERCADO EL POTRERILLO DE LA CIUDAD DE PASTO**

**OBJETIVO:** evaluar el tiempo de permanencia en el mercado y el conocimiento contable y financiero

Género: M\_\_\_ F\_\_\_

**1. Rango de edades:**

- a) 15 a 30 años
- b) 31 a 45 años
- c) 46 a 60 años
- d) Mas de 60 años.

**2. ¿Hace cuánto tiempo trabaja en la plaza de mercado el Potrerillo?**

- a) De 1 a 10 años
- b) De 11 a 20 años
- c) De 21 a 30 años
- d) Mas de 30 años

**3. ¿ha adquirido algún tipo de crédito financiero?**

- a) Si
- b) No

**4. ¿Cuántos créditos financieros ha adquirido en entidades bancarias?**

- a) De 1 a 3
- b) De 3 a 5
- c) Mas de 5
- d) Ninguno

**5. ¿Cuál es su nivel de conocimiento en el área contable y financiera?**

- a) Alto
- b) Medio
- c) Bajo

**6. ¿Aplica el método de ahorro o maneja provisión para algún plan de contingencia?**

- a) Si

- b) Algunas veces
- c) Casi siempre
- d) Casi nunca
- e) Nunca

**7. ¿Calcula el margen de utilidad por cada producto vendido?**

- a) Si
- b) No
- c) Solo algunos productos

**8. Si su respuesta fue si determine ¿Cuál de los siguientes métodos utiliza?**

- a) Mediante la ayuda de fórmulas
- b) Aplicando sus conocimientos Empíricos

Teniendo en cuenta que los ingresos son las ventas realizadas, los costos son el dinero de inversión que han sido necesarios para poder producir y los gastos es el dinero irrecuperable; responda la siguiente pregunta.

**9. ¿Maneja algún registro diario de sus ingresos, costos y gastos?**

- a) Si
- b) Algunas veces
- c) Casi nunca
- d) Nunca

**10. ¿ha asistido a algún tipo de capacitación que fortalezca su conocimiento en manejo de su negocio?**

- a) Si
- b) No

**11. Si su respuesta fue si responda ¿el aporte de la capacitación para su negocio fue?**

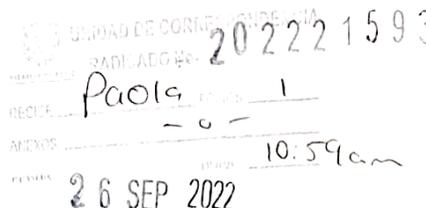
- a) Bueno
- b) Regular
- c) Malo

**12. ¿Le gustaría recibir capacitaciones en relación al manejo contable y financiero para aportarle al crecimiento y desarrollo de su negocio?**

- a) Si
- b) No

## ANEXO 2 . Carta solicitud de permiso

San Juan de Pasto, 26 de septiembre del 2022.



Doctora:  
**CAROLINA DIAZ VILLOTA**  
 Dirección Administrativa Plazas de Mercado.  
 La ciudad

REF: solicitud de permiso proyecto de investigación, plaza de mercado el Potrerillo

Cordial saludo.

De manera atenta y respetuosa, nos dirigimos a usted con el fin de solicitar el permiso para el acceso a la plaza de mercado el potrerrillo de la ciudad de pasto, para llevar a cabo el desarrollo del proyecto de investigación de estudiantes de pregrado de CONTADURIA PUBLICA de la Universidad CESMAG titulado, INCLUSIÓN CONTABLE Y FINANCIERA DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO DE VÍVERES Y ABARROTES EN LA PLAZA DE MERCADO EL POTRERILLO EN LA CIUDAD DE PASTO, con el fin de analizar el conocimiento, manejo y funcionamiento de los establecimientos de los comerciantes, en base a la información contable y financiera que manejan, para proponer estrategias y métodos de crecimiento, tomar medidas para el mejoramiento de las actividades, y fomentar el aporte al desarrollo sostenible y crecimiento socioeconómico de la ciudad y prevención para eventualidades sociales y ambientales que afecten a sus negocios.

Gracias por su atención y colaboración, estamos atentos a una pronta respuesta. Comuníquese a los correo [danielavalencia624@gmail.com](mailto:danielavalencia624@gmail.com) - [johanab315@gmail.com](mailto:johanab315@gmail.com) - [sebastianjacome3@gmail.com](mailto:sebastianjacome3@gmail.com)

ATENTAMENTE:

*Johana Bolaños*  
**JOHANA CATHERINE BOLAÑOS.**  
 ESTUDIANTE UNIVERSIDAD CESMAG

*Daniela Valencia*  
**DANIELA VALENCIA BENAVIDES.**  
 ESTUDIANTE UNIVERSIDAD CESMAG

*David Sebastian Jacome*  
**DAVID SEBASTIAN JACOME CUASAPUD**  
 ESTUDIANTE UNIVERSIDAD CESMAG

ACEPTACION:

**CAROLINA DIAZ VILLOTA**  
 DIRECTORA  
 ADMINISTRATIVA  
 PLAZAS DE MERCADO.

### ANEXO 3. Carta de Aceptación desde la dirección Administrativa de Plazas de Mercado.

		<b>PASTO</b> <b>LA GRAN CAPITAL</b> <small>ALCALDÍA MUNICIPAL</small>	<b>DIRECCIÓN</b> <b>ADMINISTRATIVA</b> <b>DE PLAZAS DE MERCADO</b>
---	---	---	--

1340/756 – 2022

San Juan de Pasto, 25 de octubre de 2022

Señores (as):  
 Johana Caterine Bolaños Ceron  
 David Sebastian Jacome  
 Lissteh Daniela Valencia  
 Estudiantes Universidad Cesmag  
 La ciudad

Asunto: Respuesta requerimiento

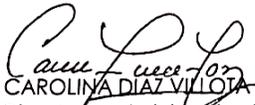
Cordial saludo.

Dando alcance a su oficio del día 19 de septiembre, mediante el cual se hace la solicitud de permiso para desarrollar el proyecto de investigación de inclusión contable y financiera de los establecimientos de comercio de víveres y abarrotes en la Plaza de Mercado el Potrerillo, y habiendo remitido esta solicitud a los líderes representantes de este sector económico al interior de la plaza de mercado, me permito informar, que si da la viabilidad y respuesta positiva para dicha investigación, dado que a los usuarios si les interesa el desarrollo de este proyecto para su beneficio.

Para ello, por favor mantenerse en contacto con la señora Mónica Burbano Ruales, Jefe Operativo (3152851352), con quien pueden coordinar el desarrollo de este proyecto, a quien deben mantener al tanto de las actividades a realizar y de los resultados obtenidos en el desarrollo del mismo.

Gracias por su atención.

Atentamente

  
 CAROLINA DÍAZ VILLOTA  
 Directora Administrativa Plazas de Mercado

Alcaldía de Pasto - NIT: 891280000-3  
 Sitio web: [www.pasto.gov.co](http://www.pasto.gov.co) - Correo: [contactenos@pasto.gov.co](mailto:contactenos@pasto.gov.co)  
 Teléfono: +57(2) 7244326, Conmutador Principal: +57(2) 7244326 - Ext: 1001  
 CAM Anganoy los Rosales II

## REGISTRO FOTOGRAFICO

Primer encuentro con el Personal administrativo y operativo de la plaza de Mercado el Potrerillo Y firma de permisos.

### FIGURA 17. REGISTRO FOTOGRAFICO



Jefe operativo plaza de mercado doc. Mónica Burbano. - Representante de establecimiento de víveres y abarrotes ser. Luis Eduardo Muñoz y Estudiantes Universidad CESMAG Daniela Valencia, Johana Caterine Bolaños

## ANEXO 4. Documento de autorización y uso de imagen para registro fotográfico.



**Autorización de uso de derechos de imagen sobre fotografías y producciones audiovisuales (videos) y de propiedad intelectual otorgado a los estudiantes de Universidad CESMAG**

Nosotros, **COMERCIANTES DE VIVERES Y ABARROTES**, ubicados en la **PLAZA DE MERCADO EL POTERILLO**, mediante el presente formato autorizo a Los estudiantes de La **Universidad CESMAG** para que haga el uso y tratamiento de nuestros derechos de imagen para incluirlos sobre fotografías y producciones audiovisuales (videos); así como de los Derechos de Autor; los Derechos Conexos y en general todos aquellos derechos de propiedad intelectual que tengan que ver con el derecho de imagen.

Esta autorización se regirá por las normas legales aplicables y en particular por las siguientes:

- Este video/foto podrá ser utilizado con fines educativos e informativos en diferentes escenarios y plataformas de la Universidad CESMAG.
- Este video/foto es sin ánimo de lucro y en ningún momento será utilizado para objetivos distintos. La universidad CESMAG queda exenta de cualquier responsabilidad que se pueda derivar de la presente actividad con la firma de la autorización.
- La presente autorización no tiene ámbito geográfico determinado, por lo que las imágenes en las que aparezca podrán ser utilizadas en el territorio del mundo, así mismo, tampoco tiene ningún límite de tiempo para su concesión, ni para explotación de las imágenes, o parte de estas, por lo que nuestra autorización se considera concedida por un plazo de tiempo ilimitado.

El grupo de comerciantes está conformado por las personas que relacionamos a continuación. De acuerdo con su participación en la modalidad seleccionada (individual o en grupo) y según esté integrado (grupo familiar, estudiantes, y administrativos de los establecimientos de víveres y abarrotes).

ITEM	NOMBRE Y APELLIDOS	CEDULA	TELEFONO	CORREO ELECTRONICO	DIRECCION	FIRMA
1	Rosario Arceles	37081761	3182578009		Plaza patreillo	Rosario Arceles
2	Maria Alejandra Pedraza	1035526413	3153840318			Maria Alejandra Pedraza
3	Mary del Carmen	30776277	3188200099		pk 20, ab. 11	Mary del Carmen
4	Antonia Rosca	72492700	3726975329		plaza Adapo	Antonia Rosca
5	Alejandra Lopez	10864011	3168860610		patreillo	Alejandra Lopez
6	Enrique Tobo	1025319182	3187552949		patreillo	Enrique Tobo
7	Betty Patricia	30704656	3136286839		patreillo	Betty Patricia
8	Eduardo M	12947724	3017687179		patreillo	Eduardo M
9	Tarisa Cortez	30704070	31021122		patreillo	Tarisa Cortez
10	Bianca Gontoso	56753	7673001110673		patreillo	Bianca Gontoso
11	Gloria Pocaña	59883511	3135472276		patreillo	Gloria Pocaña
12	Alicia Orana	36754165	3147562240		patreillo	Alicia Orana
13	Layra Pantoya	100413886	3202959692		patreillo	Layra Pantoya
14	Cecilia Rodriguez	27387624	3117018220		patreillo	Cecilia Rodriguez
15	Daniel Muriel	11952253	3204494853		patreillo	Daniel Muriel
16	Maria Nely Andrade	27212205	3126313982		patreillo	Maria Nely Andrade
17	Maria Elena Tobo	5482608	3157249615		patreillo	Maria Elena Tobo
18	Betty del Carmen Graña	3072678	322258541		patreillo	Betty Enaso
19	Mari Rosero	30722345	3182261220		patreillo	Mari Rosero
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						
29						
30						
31						
32						
33						
34						
35						
36						
37						
38						
39						
40						

### Referencias.

Inclusión financiera: ¿qué hemos aprendido hasta ahora? 26 de agosto de 2021.

<https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2021/08/inclusion-financiera-que-hemos-aprendido-hasta-ahora/>

Inclusión financiera en Colombia. Análisis de su evolución en términos de eficiencia relativa. 15 marzo 2017. [https://revistas.javeriana.edu.co/files-articulos/CC/18-45%20\(2017\)/151555055004/](https://revistas.javeriana.edu.co/files-articulos/CC/18-45%20(2017)/151555055004/)

DANE Departamento de Administración Nacional y Estadística: Indicador de importancia económica municipal 15-Julio-2018.  
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-departamentales/indicador-de-importancia-economica-municipal>

Banca de las oportunidades: Programa Plaza de Mercado El Potrerillo: Inclusión Financiera y Social. Mayo 20 de 2015.  
<https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/es/programas/programa-plaza-de-mercado-el-potreriillo-inclusion-financiera-y-social>

YouTube Pasto Historia. 21 agosto 2015.  
[https://www.youtube.com/watch?v=SK\\_mqSLs7cQ](https://www.youtube.com/watch?v=SK_mqSLs7cQ)

DANE Departamento de Administración Nacional y Estadística: PIB por departamento Información 2022 preliminar.

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-departamentales>

Estrategia Nacional de Inclusión Financiera en Colombia Comisión Intersectorial para la Inclusión Financiera, 2017.

<https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2017-07/ESTRATEGIA%20NACIONAL%20DE%20INCLUSI%C3%93N%20F0.pdf>

Alcaldía de Pasto hizo entrega de baterías sanitarias a comerciantes del mercado El Potrerillo, <https://www.pasto.gov.co/index.php/decretos/98-noticias-alcaldia/noticias-plazas-de-mercado>

Relatos del Mercado, los Oficios y los Saberes. 06/10/2020 <https://www.ficpa.co/relatos-del-mercado/>

YouTube, EL POTRERILLO. 3 mar 2020. [https://youtu.be/SK\\_mqSLs7cQ](https://youtu.be/SK_mqSLs7cQ)

NOTICIASYRESPUESTAS.COM-Inclusión financiera beneficiará a cerca de 42 mil habitantes en la primera visita de la Ruta Finsocial a Nariño. 7 de junio de 2022. [https://noticiasyrespuestas.com/2022/06/07/inclusion-financiera-beneficiara-a-cerca-de-42-mil-habitantes-en-la-primera-visita-de-la-ruta-finsocial-a-narino/?amp=1#amp\\_tf=De%20%251%24s&aoh=16645032981115&referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com](https://noticiasyrespuestas.com/2022/06/07/inclusion-financiera-beneficiara-a-cerca-de-42-mil-habitantes-en-la-primera-visita-de-la-ruta-finsocial-a-narino/?amp=1#amp_tf=De%20%251%24s&aoh=16645032981115&referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com)

La inclusión financiera en América Latina y Europa. 29 de Julio de 2019. [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2619-65732019000200181](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2619-65732019000200181)

Pasto la gran Capital, Alcaldía Municipal.com. Alcaldía de Pasto socializó avance de obra de construcción y mejoramiento de las vías internas de la Plaza de Mercado El Potrerillo. 01 May 2022. <https://www.pasto.gov.co/index.php/noticias-plazas-de-mercado/14838-alcaldia-de-pasto-socializo-avance-de-obra-de-construccion-y-mejoramiento-de-las-vias-internas-de-la-plaza-de-mercado-el-potreriillo>

ACERCAMIENTO TEÓRICO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA (RSU) EN PROGRAMAS DE CONTADURÍA PÚBLICA. 29 de noviembre de 2021.

<https://revistas.udenar.edu.co/index.php/rtend/article/view/7088/7934>

Muñoz Angie Vanesa y Jaramillo Sánchez Juliana Marcela, INCLUSIÓN FINANCIERA Y CALIDAD DE VIDA EN COLOMBIA. Noviembre 2019.

<https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tda/530/Inclusion%20y%20Uso%20de%20los%20Servicios%20Financieros.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

ESTRATEGIA NACIONAL DE EDUCACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE COLOMBIA (ENEEF). junio de 2017.

[https://www.urf.gov.co/webcenter/ShowProperty?nodeId=/ConexionContent/WCC\\_CLUSTER-141922](https://www.urf.gov.co/webcenter/ShowProperty?nodeId=/ConexionContent/WCC_CLUSTER-141922)

Interactuar.com. El tendero, el amigo del barrio que mueve la economía. 25 de agosto 2021. <https://interactuar.org.co/el-tendero-el-amigo-del-barrio-que-mueve-la-economia/#:~:text=Seg%C3%BAAn%20Fenalco%2C%20en%20el%20territorio%20colombiano%20existen%20aproximadamente%20500.000%20tiendas,estratos%201%2C%202%20y%203>

CANAL TRADICIONAL, Tiendas de barrio en Colombia y su importancia en el consumo masivo. 2018. <https://business-intelligence.grupobit.net/blog/radiografia-de-una-tienda-de-barrio>

N-economía. 2017. <https://n-economia.com/blogposts/por-que-es-tan-importante-el-analisis-contable-para-una-empresa/>

Superintendencia de administración tributaria. 2023. <https://portal.sat.gob.gt/portal/cultura-tributaria/#:~:text=Cultura%20tributaria%20es%20una%20conducta,y%20solidaridad%20social%20de%20todos.>

Quipu blog. ¿Por qué es importante llevar la contabilidad en una empresa?. Agosto, 2023. <https://getquipu.com/blog/llevar-la-contabilidad-en-una-empresa/#:~:text=Llevar%20al%20d%C3%ADa%20la%20contabilidad%20del%20negocio%20permite%20tener%20visibilidad,y%20subidas%2C%20disminuyendo%20la%20incertidumbre>

 <p>UNIVERSIDAD <b>CESMAG</b> MIE: REG. 169.2007-7 VILLALBA MORALES</p>	<b>CARTA DE ENTREGA TRABAJO DE GRADO O TRABAJO DE APLICACIÓN – ASESOR(A)</b>	<b>CÓDIGO:</b> AAC-BL-FR-032
		<b>VERSIÓN:</b> 1
		<b>FECHA:</b> 09/JUN/2022

San Juan de Pasto, Febrero 28 del 2024

Biblioteca  
**REMIGIO FIORE FORTEZZA OFM. CAP.**  
Universidad CESMAG  
Pasto

Saludo de paz y bien.

Por medio de la presente se hace entrega del Trabajo de Grado / Trabajo de Aplicación denominado **INCLUSION CONTABLE Y FINANCIERA DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO DE VIVERES Y ABARROTES DE LA PLAZA DE MERCADO EL POTRERILLO EN LA CIUDAD DE PASTO**, presentado por el (los) autor(es) **JOHANA CATERINE BOLAÑOS CERON, DAVID SEBASTIAN JACOME CUASAPUD Y LISSETH DANIELA VALENCIA BENAVIDES** del Programa Académico **CONTADURIA PUBLICA** al correo electrónico [trabajosdegrado@unicesmag.edu.co](mailto:trabajosdegrado@unicesmag.edu.co). Manifiesto como asesor(a), que su contenido, resumen, anexos y formato PDF cumple con las especificaciones de calidad, guía de presentación de Trabajos de Grado o de Aplicación, establecidos por la Universidad CESMAG, por lo tanto, se solicita el paz y salvo respectivo.

Atentamente,



-----  
**NOMBRE Y APELLIDOS DEL ASESOR(A) LUZ NAYIBE ARCOS**

Número de documento 59.819.761 de Pasto

Programa académico Contaduría Pública

Teléfono de contacto 3004771892

Correo electrónico [lnarcos@unicesmag.edu.co](mailto:lnarcos@unicesmag.edu.co)

 <b>UNIVERSIDAD CESMAG</b> <small>TEL: 600.109.387-7 NOBIAJANIBERIA.COM</small>	<b>AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE GRADO O TRABAJOS DE APLICACIÓN EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL</b>	<b>CÓDIGO:</b> AAC-BL-FR-031
		<b>VERSIÓN:</b> 1
		<b>FECHA:</b> 09/JUN/2022

<b>INFORMACIÓN DEL (LOS) AUTOR(ES)</b>	
<b>Nombres y apellidos del autor:</b> JOHANA CATERINE BOLAÑOS CERON	<b>Documento de identidad:</b> C.C. 1.087.419.583
<b>Correo electrónico:</b> <a href="mailto:johanab315@gmail.com">johanab315@gmail.com</a>	<b>Número de contacto:</b> 3185307403
<b>Nombres y apellidos del autor:</b> DAVID SEBASTIAN JACOME CUASAPUD	<b>Documento de identidad:</b> C.C. 1.010.010.841
<b>Correo electrónico:</b> <a href="mailto:sebastianjacome3@gmail.com">sebastianjacome3@gmail.com</a>	<b>Número de contacto:</b> 3106342677
<b>Nombres y apellidos del autor:</b> LISSETH DANIELA VALENCIA BENAVIDES	<b>Documento de identidad:</b> C.C. 1.131.085.239
<b>Correo electrónico:</b> <a href="mailto:lissethbenavides624@gmail.com">lissethbenavides624@gmail.com</a>	<b>Número de contacto:</b> 3127083227
<b>Nombres y apellidos del asesor:</b> LUZ NAYIBE ARCOS CASTILLO	<b>Documento de identidad:</b> C.C. 59.819.761
<b>Correo electrónico:</b> <a href="mailto:lnarcos@unicesmag.edu.co">lnarcos@unicesmag.edu.co</a>	<b>Número de contacto:</b> 3004771892
<b>Título del trabajo de grado:</b> INCLUSION CONTABLE Y FINANCIERA DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO DE VIVERES Y ABARROTES DE LA PLAZA DE MERCADO EL POTRERILLO EN LA CIUDAD DE PASTO	
<b>Facultad y Programa Académico:</b> CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES – PROGRAMA DE CONTADURIA PUBLICA	

En mi (nuestra) calidad de autor(es) y/o titular (es) del derecho de autor del Trabajo de Grado o de Aplicación señalado en el encabezado, confiero (conferimos) a la Universidad CESMAG una licencia no exclusiva, limitada y gratuita, para la inclusión del trabajo de grado en el repositorio institucional. Por consiguiente, el alcance de la licencia que se otorga a través del presente documento, abarca las siguientes características:

- a) La autorización se otorga desde la fecha de suscripción del presente documento y durante todo el término en el que el (los) firmante(s) del presente documento conserve(mos) la titularidad de los derechos patrimoniales de autor. En el evento en el que deje(mos) de tener la titularidad de los derechos patrimoniales sobre el Trabajo de Grado o de Aplicación, me (nos) comprometo (comprometemos) a informar de manera inmediata sobre dicha situación a la Universidad CESMAG. Por consiguiente, hasta que no exista comunicación escrita de mi(nuestra) parte informando sobre dicha situación, la Universidad CESMAG se encontrará debidamente habilitada para continuar con la publicación del Trabajo de Grado o de Aplicación dentro del repositorio institucional. Conozco(conocemos) que esta autorización podrá revocarse en cualquier momento, siempre y cuando se eleve la solicitud por escrito para dicho fin ante la Universidad CESMAG. En estos eventos, la Universidad CESMAG cuenta con el plazo de un mes después de recibida la petición, para desmarcar la visualización del Trabajo de Grado o de Aplicación del repositorio institucional.
- b) Se autoriza a la Universidad CESMAG para publicar el Trabajo de Grado o de Aplicación en formato digital y teniendo en cuenta que uno de los medios de publicación del repositorio institucional es el internet, acepto(amos) que el Trabajo de Grado o de Aplicación circulará con un alcance mundial.
- c) Acepto (aceptamos) que la autorización que se otorga a través del presente documento se realiza a título gratuito, por lo tanto, renuncio(amos) a recibir emolumento alguno por la publicación, distribución, comunicación pública y/o cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente autorización y de la licencia o programa a través del cual sea publicado el Trabajo de grado o de Aplicación.

 <b>UNIVERSIDAD CESMAG</b> <small>TEL: 600.109.387-7</small> <small>NO. REGISTRO INSTITUCIONAL</small>	<b>AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE GRADO O TRABAJOS DE APLICACIÓN EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL</b>	<b>CÓDIGO:</b> AAC-BL-FR-031
		<b>VERSIÓN:</b> 1
		<b>FECHA:</b> 09/JUN/2022

- d) Manifiesto (manifestamos) que el Trabajo de Grado o de Aplicación es original realizado sin violar o usurpar derechos de autor de terceros y que ostento(amos) los derechos patrimoniales de autor sobre la misma. Por consiguiente, asumo(asumimos) toda la responsabilidad sobre su contenido ante la Universidad CESMAG y frente a terceros, manteniéndola indemne de cualquier reclamación que surja en virtud de la misma. En todo caso, la Universidad CESMAG se compromete a indicar siempre la autoría del escrito incluyendo nombre de(los) autor(es) y la fecha de publicación.
- e) Autorizo(autorizamos) a la Universidad CESMAG para incluir el Trabajo de Grado o de Aplicación en los índices y buscadores que se estimen necesarios para promover su difusión. Así mismo autorizo (autorizamos) a la Universidad CESMAG para que pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.

**NOTA:** En los eventos en los que el trabajo de grado o de aplicación haya sido trabajado con el apoyo o patrocinio de una agencia, organización o cualquier otra entidad diferente a la Universidad CESMAG. Como autor(es) garantizo(amos) que he(hemos) cumplido con los derechos y obligaciones asumidos con dicha entidad y como consecuencia de ello dejo(dejamos) constancia que la autorización que se concede a través del presente escrito no interfiere ni transgrede derechos de terceros.

Como consecuencia de lo anterior, autorizo(autorizamos) la publicación, difusión, consulta y uso del Trabajo de Grado o de Aplicación por parte de la Universidad CESMAG y sus usuarios así:

- Permiso(permitimos) que mi(nuestro) Trabajo de Grado o de Aplicación haga parte del catálogo de colección del repositorio digital de la Universidad CESMAG por lo tanto, su contenido será de acceso abierto donde podrá ser consultado, descargado y compartido con otras personas, siempre que se reconozca su autoría o reconocimiento con fines no comerciales.

En señal de conformidad, se suscribe este documento en San Juan de Pasto a los 28 días del mes de febrero del año 2024

 Nombre del autor: <b>JOHANA CATERINE BOLAÑOS CERON</b>	 Nombre del autor: <b>DAVID SEBASTIAN JACOME CUASAPUD</b>
 Nombre del autor: <b>LISSETH DANIELA VALENCIA BENAVIDES</b>	
 <hr style="width: 30%; margin: auto;"/> Nombre del asesor: Luz Nayibe Arcos Castillo	