

|   |   |                     |                   |          |
|---|---|---------------------|-------------------|----------|
|  | <b>UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER OCAÑA</b> |                     |                   |          |
|   | Documento   | Código              | Fecha             | Revisión |
|   | <b>FORMATO HOJA DE RESUMEN PARA TRABAJO DE GRADO</b>  | <b>F-AC-DBL-007</b> | <b>08-07-2021</b> | <b>B</b> |
| Dependencia   | Aprobado  | Pág.                |                   |          |
| <b>DIVISIÓN DE BIBLIOTECA</b>   | <b>SUBDIRECTOR ACADEMICO</b>                          | <b>1(103)</b>       |                   |          |

## RESUMEN – TRABAJO DE GRADO

|  |  |                   |           |
|--|--|-------------------|-----------|
| <b>AUTORES</b>   | Ibeth Yasneiri Pérez Pérez<br>Adriana Pedraza Rueda  |                   |           |
| <b>FACULTAD</b>  | Facultad de ciencias administrativas y económicas  |                   |           |
| <b>PLAN DE ESTUDIOS</b>  | Contaduría pública   |                   |           |
| <b>DIRECTOR</b>  | Andrés Mauricio Rodríguez Ruedas   |                   |           |
| <b>TÍTULO DE LA TESIS</b>  | Propuesta pedagógica contable para vendedores informales estacionarios en la ciudad de Ocaña, Colombia: articulación desde la política pública de los vendedores informales (PPVI) |                   |           |
| <b>TITULO EN INGLES</b>  | Accounting teaching proposal for stationary informal salesmen in the city of Ocaña, Colombia: articulation from the public policy of informal salesmen (PPVI)                      |                   |           |
| <b>RESUMEN</b><br>(70 palabras)  |  |                   |           |
| La siguiente investigación, se realizó con el propósito de conocer la influencia contable en los vendedores informales de Ocaña, de igual manera, se diseñó elementos didácticos, de fácil comprensión para su aprendizaje, y, a su vez, se planteó estrategias de apoyo, enfocados a la contabilización de las actividades comerciales de cada uno de los vendedores, asimismo, se socializó la propuesta elaborada; esto con el fin, de brindar información básica sobre contabilidad. |  |                   |           |
| <b>RESUMEN EN INGLES</b>   |  |                   |           |
| The following investigation was carried out with the purpose of knowing the accounting influence on the informal sellers of Ocaña, in the same way, didactic elements were designed, easy to understand for learning, and, in turn, support strategies were proposed, focused to the accounting of the commercial activities of each of the sellers, also, the prepared proposal was socialized; this with the purpose of providing basic information on accounting.                     |  |                   |           |
| <b>PALABRAS CLAVES</b>   | Aprendizaje, Contabilización, Estrategias, Informalidad, Influencia  |                   |           |
| <b>PALABRAS CLAVES EN INGLES</b>   | Learning, Accounting, Strategies, Informality, Influence   |                   |           |
| <b>CARACTERÍSTICAS</b>   |  |                   |           |
| PÁGINAS: 103   | PLANOS:0   | ILUSTRACIONES: 22 | CD-ROM: 1 |



Propuesta pedagógica contable para vendedores informales estacionarios en la ciudad de Ocaña,  
Colombia: articulación desde la política pública de los vendedores informales (PPVI)

Ibeth Yasneiri Pérez Pérez

Adriana Pedraza Rueda

Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Universidad Francisco De Paula Santander

Ocaña

Contaduría Pública

Andrés Mauricio Rodríguez Ruedas

17 de marzo De 2022

## Índice

|  |                                      |
|--|--------------------------------------|
| Capítulo 1: Propuesta pedagógica contable para vendedores informales estacionarios en la ciudad de Ocaña, Colombia: articulación desde la política pública de los vendedores informales (PPVI) | 8                                    |
| 1.1 Planteamiento del problema.....  | 8                                    |
| 1.2 Formulación del problema.....  | 13                                   |
| 1.3 Objetivos.....   | 13                                   |
| 1.3.1 General.....   | 13                                   |
| 1.3.2 Específicos.....   | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| 1.4 Justificación.....   | 14                                   |
| 1.5 Delimitaciones.....  | 19                                   |
| 1.5.1 Delimitación Operativa.....  | 19                                   |
| 1.5.2 Delimitación Conceptual.....   | 19                                   |
| 1.5.3 Delimitación Geográfica.....   | 20                                   |
| 1.5.4 Delimitación Temporal.....   | 20                                   |
| Capítulo 2. Marco Referencial.....   | 21                                   |
| 2.1 Marco Histórico.....   | 21                                   |
| 2.1.1 Historia de la pedagogía contable.....   | 21                                   |
| 2.1.2 Antecedentes de la actividad de los vendedores informales.....   | 22                                   |
| 2.1.2 Vendedores informales en Colombia.....   | 24                                   |
| 2.1.3 Política Pública de Vendedores Informales (PPVI) Colombia.....   | 25                                   |
| 2.1.4 Vendedores informales estacionarios en Norte de Santander.....   | 29                                   |
| 2.2 Marco Contextual.....  | 30                                   |
| 2.3 Marco Conceptual.....  | 34                                   |
| 2.3.1 Vendedor informal estacionario.....  | 34                                   |
| 2.3.2 Política Pública de los Vendedores Informales.....   | 34                                   |
| 2.3.3 Estructura pedagógica contable.....  | 35                                   |
| 2.3.4 Factores socioeconómicos.....  | 38                                   |
| 2.3.5 Elementos didácticos de la herramienta de formación contable.....  | 40                                   |
| 2.3.6 Recursos de aprendizaje.....   | 41                                   |
| 2.3.7 Ambiente de formación.....   | 43                                   |
| 2.4 Marco Teórico.....   | 45                                   |
| 2.4.1 El constructivismo.....  | 45                                   |
| 2.4.2 La Teoría del Ciclo del Valor.....   | 47                                   |
| 2.5 Marco Legal.....   | 47                                   |

|   |    |
|---|----|
| 2.5.1 Constitución Política de Colombia, 1991 .....   | 47 |
| 2.5.2 Ley 43 de 1990, por la cual se adiciona la Ley 145 de 1960, reglamentaria de la profesión de Contador Público y se dictan otras disposiciones .....   | 48 |
| 2.5.3 Ley 1314 de 2009, Por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia, se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento..... | 48 |
| 2.5.4 Política Pública de Vendedores Informales (PPVI).....   | 49 |
| 2.5.5 Ley 1988 de 2019.....   | 50 |
| 2.5.6 Sentencia T-772/03 .....  | 53 |
| Capítulo 3. Diseño metodológico .....   | 55 |
| 3.1 Tipo de investigación.....  | 55 |
| 3.2 Población y muestra.....  | 55 |
| 3.2.1 Población.....  | 55 |
| 3.2.2 Muestra .....   | 56 |
| 4.3 Diseño de instrumentos de recolección de la información y técnicas de análisis de datos   | 57 |
| 4.4 Análisis de información .....   | 57 |
| Capítulo 4. Informe de resultados.....  | 58 |
| 4.1. Diagnóstico del conocimiento de educación contable de los vendedores informales estacionarios en Ocaña.....  | 58 |
| 4.2 Formulación de elementos didácticos de educación contable para vendedores informales estacionarios en Ocaña, con expectativa de desarrollo socioeconómico.....  | 64 |
| 4.2.2. Crucigramas .....  | 77 |
| 4.2.3. Quien quiere ser millonario .....  | 78 |
| 4.3 Estrategias de apoyo al conocimiento empírico de los vendedores informales, sobre la contabilidad y su importancia en la labor realizada.....   | 80 |
| 4.3.1. Promover proyectos que impulsen al emprendimiento.....   | 84 |
| 4.3.2. Alianzas educativas.....   | 85 |
| 4.3.3. Aplicación Treinta .....   | 86 |
| 4.4 Socialización del material pedagógico educativo entre los vendedores informales estacionarios.....  | 87 |
| Capítulo 5. Conclusiones .....  | 90 |
| Capítulo 6. Recomendaciones.....  | 92 |
| Referencias.....  | 94 |
| Apéndices.....  | 98 |

## Lista de Tablas

|  |     |
|--|-----|
| Tabla 1. Metodologías activas de aprendizaje.....                      | 377 |
| Tabla 2. Rango de edad de los vendedores informales estacionarios..... | 58  |
| Tabla 3. Género de los vendedores informales.....                      | 59  |
| Tabla 4. Nivel académico.....  | 59  |
| Tabla 5. Actividad económica.....                                      | 60  |
| Tabla 6. Oferta de capacitación contable en el municipio.....          | 61  |
| Tabla 7. Conocimientos en contabilidad.....                            | 62  |
| Tabla 8. Plan de capacitación contable para vendedores informales..... | 64  |
| Tabla 9. Beneficios de la capacitación contable.....                   | 65  |
| Tabla 10. Naturaleza de las cuentas.....                               | 72  |
| Tabla 11. Control de entradas y salidas de dinero.....                 | 81  |
| Tabla 12. Realización de control.....                                  | 81  |
| Tabla 13. Entidades que brindan capacitación.....                      | 82  |
| Tabla 14. Acceso a herramientas digitales.....                         | 84  |
| Tabla 15. Preferencia de día para capacitación.....                    | 87  |
| Tabla 16. Horario para recibir capacitación.....                       | 88  |

## Lista de Figuras

|  |     |
|--|-----|
| Figura 1. Objetivos de la Política Nacional de Vendedores Informales. Fuente: Diseño propio con apoyo en (Mininterior- Mintrabajo, 2020, p. 56)..... | 16  |
| Figura 2. Fases de la PPVI. Mininterior- Mintrabajo (2020), p. 42.....   | 277 |
| Figura 3. Propósitos, ejes, estrategias y enfoques de la PPVI. ....  | 366 |
| Figura 4. Rango de edad de los vendedores informales.....  | 58  |
| Figura 5. Género de los vendedores informales.....   | 59  |
| Figura 6. Nivel académico.....   | 60  |
| Figura 7. Actividad económica.....   | 61  |
| Figura 8. Capacitación contable.....   | 62  |
| Figura 9. Conocimiento en contabilidad.....  | 62  |
| Figura 10. Plan de capacitación contable.....  | 65  |
| Figura 11. Beneficios de la capacitación contable.....   | 66  |
| Figura 12. Diapositivas sobre contabilidad.....  | 73  |
| Figura 13. Ejemplo de estado de ganancias y pérdidas.....  | 75  |
| Figura 14. Modelo de tablero "Caminando en contabilidad".....  | 77  |
| Figura 15. Tablero de crucigrama.....  | 77  |
| Figura 16. Modelo del juego "Quien quiere ser millonario".....   | 78  |
| Figura 17. Control de entradas y salidas de dinero.....  | 81  |
| Figura 18. Realización de control.....   | 82  |
| Figura 19. Entidades que brindan capacitación.....   | 83  |
| Figura 20. Acceso a herramientas digitales.....  | 83  |
| Figura 21. Preferencia de día para capacitación.....   | 88  |
| Figura 22. Horario para recibir capacitación.....  | 88  |

## Lista de Apéndices

|   |     |
|---|-----|
| Apéndice A. Formato de encuesta dirigido a los vendedores informales estacionarios de la ciudad de Ocaña..... | 99  |
| Apéndice B. Evidencia fotografica .....   | 102 |

## Introducción

Uno de los factores que eleva las cifras de vendedores ambulantes se debe a la falta de oportunidades y al poco acceso a la educación. De 100 colombianos, 56 no completan la educación secundaria. Esto, es una situación que se vive diariamente y está en crecimiento constante, y Ocaña, no es la excepción.

Es común, encontrar en cada esquina, ventas de cualquier tipo de productos, lo que genera una alta tasa de consumo particular, llegando a tal nivel, que muchos de los que trabajan por este medio, no conocen a ciencia cierta asuntos contables, importantes en el desarrollo de su actividad comercial, es por ello, que en el presente trabajo se propone una pedagogía contable para vendedores informales estacionarios en la ciudad de Ocaña

Este proyecto incluye seis capítulos, los cuales se distribuyen así: el primero, es lo que se va a realizar en el proyecto; el segundo, está compuesto por los marcos de referencia, estos incluyen histórico, legal, conceptual y contextual; el tercero, la metodología que se va a efectuar para la obtención de información; la cuarta, es el resultado de lo que se planteó en el primer capítulo; el quinto, son las conclusiones a las que se llega después de resolver los objetivos y el sexto, se sugieren algunas recomendaciones para aplicar o mejorar.

# Capítulo 1: Propuesta pedagógica contable para vendedores informales estacionarios en la ciudad de Ocaña, Colombia: articulación desde la política pública de los vendedores informales (PPVI)

## 1.1 Planteamiento del problema

La experiencia del comercio informal es un tema presente en el escenario mundial. La Organización Internacional del Trabajo (En adelante OIT) afirma que se trata de un fenómeno en crecimiento, que según reporte emitido en el año 2018 “2.000 millones de personas ocupan un empleo informal” (OIT, 2018, párr. 1), comparado con los 3500 millones integrantes de la fuerza de trabajo en el mundo (OIT, 2019), durante el mismo año, resulta ser alta la participación porcentual (57%) de la informalidad laboral. Para la comprensión del trasfondo de esta modalidad de ocupación laboral, las autoras refieren a continuación la definición de la informalidad laboral, según la OIT (2020):

Incluye todo trabajo remunerado (p.ej. tanto *autoempleo* como empleo asalariado) que no está registrado, regulado o protegido por marcos legales o normativos, así como también trabajo no remunerado llevado a cabo en una empresa generadora de ingresos. Los trabajadores informales no cuentan con contratos de empleo seguros, prestaciones laborales, protección social o representación de los trabajadores. (párr. 1). (Subrayado fuera de texto).

Para el caso de Colombia, la revisión de literatura por parte de las autoras de la presente

investigación, ha permitido corroborar la diversidad de estudios realizados sobre esta temática, de los cuales algunos recalcan la problemática que viven estos trabajadores informales en el territorio colombiano. De esta manera, Gómez, et. al. (2012), quienes hicieron un abordaje a las condiciones de trabajo y salud de vendedores informales estacionarios del mercado de Bazurto, Cartagena, indican que el trabajo informal absorbe a población vulnerable, con mala remuneración, cuyas jornadas agotadoras y con efecto negativo en sus condiciones de salud.

Por su parte, Guataquí, García y Rodríguez (2010) indican que en Colombia el trabajo informal no tiene cobertura por la seguridad social, tampoco es remunerado bajo normativa legal de garantías básicas, como el salario mínimo. Estos investigadores indican que las ventas informales las realizan grupos marginados, como son desempleados, individuos de bajos ingresos e inmigrantes.

Desde la planeación territorial en Colombia, comenzando por el Plan Nacional de Desarrollo “Pacto por Colombia, pacto por la equidad”, concretamente en su eje II, *Pacto por el emprendimiento, la formalización y la productividad* se articula la PPVI, se clasifican los vendedores informales en ambulantes, semiestacionarios, estacionarios, periódicos, ocasionales o de temporada y temporalidad. La presente propuesta abarcará los estacionarios, debido a su posición de relativa estabilidad en comparación con los demás grupos.

Para el caso de la administración pública local, el plan de desarrollo 2020-2023 “Más por Ocaña” indica que en la ciudad el 88% de trabajo es informal, según estadísticas oficiales 2018, lo cual incide de manera significativa en la calidad de vida de la población. (Alcaldía Municipal

de Ocaña, 2020). Sin embargo, dentro de tal plan de desarrollo no se ofrecen medidas de manejo ante situación de vendedores informales, según definición de la Ley 1988 de 2019.

En este sentido, el acercamiento a fuentes oficiales vía web para la problemática en Ocaña, tales como son documentos académicos, la alcaldía municipal Ocaña, Cámara de Comercio y Servicio Nacional de Aprendizaje (En adelante SENA), entre otras, no ha sido suficiente para conocer la situación actual de este grupo de vendedores informales estacionarios. De la situación de vendedores informales de la ciudad de Ocaña, en el plan de desarrollo 2016-2019 indica el porcentaje de la población joven, menciona algunas de sus ocupaciones y afirma que “...otros trabajan por lo general en actividades informales...” (Prado, 2016, p. 161), lo que ratifica que no se han analizado factores coyunturales que propendan por soluciones progresivas.

Este escenario previo permitió que las autoras delimitaran la investigación a la Política Nacional de Vendedores Informales (PNVI), expedida en 2020, cuyos lineamientos generales se especifican en la Ley 1988 de 2019, en su artículo 3° clasifica a estos trabajadores, lo que se considera un importante avance en la materia, porque caracteriza de manera general a estos vendedores y por ende abre camino no solo a la academia, sino a la administración pública y demás entes responsables, para la búsqueda de soluciones, porque se reconoce que existen comerciantes informales, que para la presente investigación se focalizan los estacionarios y que es latente la necesidad de buscar soluciones, antes que proseguir con el señalamiento histórico de ser agentes negativos para la economía nacional.

Mediante dicha ley se formula en 2020 la Política Pública de Vendedores Informales (En

adelante PPVI), cuyo artículo 4º, inciso f indica el lineamiento “*f) Impulsar investigaciones o estudios sobre los vendedores informales, a fin de enfocar soluciones a sus problemas prioritarios;*”, tratándose de una ley relativamente reciente y con la intempestiva pandemia de 2020, no se ha avanzado en este tema en la ciudad de Ocaña, situación que agudiza el panorama general de esta población, que según la misma política (Mininterior- Mintrabajo, 2020), se debe a la histórica desigualdad en términos de distribución de ingresos, así como a la necesidad de trabajar por cuenta propia y la vulnerabilidad socioeconómica de importante número de personas, llegando a un 60,6% la informalidad nacional en 2019.

Desde el ejercicio de la responsabilidad social empresarial del contador público, se considera que a la falta de información general sobre este grupo de vendedores en Ocaña, va ligada la inexistencia de una propuesta pedagógica contable en línea con la PPVI en Colombia.

En este sentido, las precarias situaciones de los vendedores informales en la ciudad de Ocaña se incrementan si no se toman medidas de apoyo, entre los que está el impulso a las investigaciones o estudios sobre esta población, que de no hacerse se traduce en una debilidad para la búsqueda de soluciones soluciones eficaces y con el tiempo podrían agravarse con la aparición de nuevos factores propiciadores.

De manera concreta, no disponer de un marco pedagógico contable acorde con la realidad de estos vendedores informales, conlleva a mantener los problemas tradicionales y a no prepararse ante los nuevos, como son la vulnerabilidad socioeconómica ocasionada por la

misma condición de no tener un negocio legalmente establecido, cuyo capital normalmente es básico y el manejo financiero es improvisado.

El no generar información contable imposibilita un manejo razonable a un microemprendimiento u organización, porque como lo afirma Cifuentes et. al, (2018) bajo esta situación no se tiene exactitud de números y circunstancias patrimoniales, tampoco de relaciones entre activos y pasivos, conllevando a las siguientes consecuencias:

Falta de misión y visión laboral.

Desconocimiento de rentabilidad económica.

Alto riesgo de pérdidas.

No control de egresos.

Desconocimiento de ingresos.

Inadecuado manejo de recursos crédito bancario.

Cultura de acudir al gota a gota.

Pobreza y miseria.

Deformación de actividades económicas.

Entre otros.

Para el caso del municipio de Ocaña, la inexistencia de una propuesta pedagógica contable para vendedores informales está propiciando la no realización de un diagnóstico general sobre el área, no identificación de efectos socioeconómicos de esta población en el marco de la PPVI, no formulación de elementos de formación y procesos de enseñanza-aprendizaje, así como la no evaluación, lo que propicia las consecuencias mencionadas anteriormente.

## 1.2 Formulación del problema

¿Qué estructura pedagógica contable aportará al cambio socioeconómico de vendedores informales estacionarios en Ocaña, de acuerdo con la Política Pública de los Vendedores Informales?

## 1.3 Objetivos

**1.3.1 General.** Formular una propuesta pedagógica contable para los vendedores informales estacionarios en la ciudad de Ocaña, articulada desde la Política Pública de los Vendedores Informales.

**1.3.2 Específicos.** Diagnosticar el conocimiento de educación contable de los vendedores informales estacionarios en Ocaña en el marco de la Política Pública de los Vendedores Informales.

Formular elementos didácticos de educación contable para vendedores informales estacionarios de la ciudad de Ocaña, Colombia, con expectativa de desarrollo socioeconómico.

Proponer estrategias de apoyo al conocimiento empírico de los vendedores informales, sobre la contabilidad y su importancia en la labor realizada.

Socializar del material pedagógico educativo entre los vendedores informales estacionarios.

## 1.4 Justificación

La contabilidad es considerada por la Universidad Nacional de Colombia (En adelante UNC) como una práctica social dentro de escenarios políticos, económicos e históricos específicos, con efectos directos en las organizaciones en el acontecer habitual (UNC, 2008). Desde esta percepción de la ciencia contable, se logran entretrejer aquellos elementos que movilizan la economía, la sociedad, la tecnología, entre otros, que permiten que las organizaciones funcionen con la mayor eficiencia posible, partiendo de la constante de austeridad, porque el ser humano comprende que ningún recurso productivo es inagotable, por ello la necesidad de darle la aplicación adecuada a aquellos medios de producción disponibles.

Dentro de este contexto contador público tiene un papel activo y relevante, porque históricamente se le ha reconocido como el profesional con la habilidad y capacidad para emitir conceptos técnicos y las respectivas firmas para dar fe pública de los datos plasmados en estados financieros o en reportes de auditoría o revisoría fiscal. Sin embargo, Gómez Zapata (2013) reconoce que los programas de Contaduría Pública de Colombia tienen alto grado de tecnicidad e instrumentalización, lo que bajo ciertas circunstancias podría llevar a concluir que los campos de acción de estos preceptos normativos son netamente para determinadas circunstancias, cerrando la posibilidad de trascender fronteras desde la comprensión de los cambios sociales, económicos, políticos, tecnológicos, etc.

En el marco de estas tendencias que deben aceptarse como realidades, están la economía informal como resultado de diferentes factores, pero a la cual no debería ser ajeno el profesional en contaduría pública, partiendo desde los pedagogos contables, cuya ética y estética lo

aproximan a la necesidad social, donde la educación contable, más que tener un enfoque coercitivo, llegue a ser un vehículo de solución a problemáticas fundamentales.

En medio de esta consideración, las autoras plantean preguntas como ¿De qué manera es posible impartir educación contable a vendedores informales en Ocaña? ¿Tiene la mirada el contador público solo en el sector legalmente constituido? ¿Cómo puede el contador público aportar a realidades que se han vuelto inmanejables para los gobiernos y a veces para los mismos implicados?

Para responder a tales cuestiones se debe tener en cuenta el contexto de la presente investigación, la cual abarca un problema socioeconómico de la ciudad de Ocaña, Colombia, como son las ventas informales, cuya definición de actores por categorías se ofrece en el artículo 3° inciso a de la Ley 1988 de 2019, la cual establece los lineamientos para la formulación, implementación y evaluación de una política pública de los vendedores informales en Colombia.

Tal política se crea en el año 2020 y viene siendo de aplicación reciente, en comparación con el presente abordaje investigativo, considerando que es un importante momento para *hablar* de tal política y en cómo es posible aportar desde la academia al impulso en la ciudad de Ocaña, donde a vista se deduce un incremento exponencial en el número de vendedores informales, tal como se mencionó en la descripción del problema, debido a factores coyunturales, como son los movimientos migratorios desde Venezuela, el desplazamiento forzoso por el conflicto interno de Colombia, especialmente de la zona del Catatumbo, donde Ocaña ha sido municipio receptor de

población expulsada por la violencia, así como la actual pandemia por Covid-19, que ha tenido influencia en las fuentes de trabajo de la zona.

La presente propuesta pedagógica se enfocará especialmente en el objetivo 1 (Véase figura 1), de la PPVI, debido a que al promocionar competencias contables, el vendedor estacionario tendrá la oportunidad de mejorar la administración de sus diferentes recursos, con un posible impacto en la intención de formalización para el mediano o largo plazo, así como una expectativa de acceder a recursos financieros, una vez comprenda la importancia del conocimiento y aplicación de principios y prácticas generalmente aceptadas desde la contabilidad.



*Figura 1.* Objetivos de la Política Nacional de Vendedores Informales. Fuente: Diseño propio con apoyo en (Mininterior- Mintrabajo, 2020, p. 56).

En este sentido, el contador público de la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña FPSO (En adelante UFPSO) no es ajeno a tales variables socioeconómicas y por ende el

programa pregrado desde su misión plantea el compromiso con una formación integral de profesionales con:

... principios éticos, calidades humanas, idoneidad científica, alto sentido crítico y creativo, capaz de desenvolverse en entornos económicos y tecnológicos globalizados, consciente de la importancia e impacto social y humano del ejercicio de su profesión... con espíritu investigativo que propenda al desarrollo empresarial. (UFPSO, 2019, párr. 1). Subrayado fuera de texto.

Desde la misión de este programa pregrado se ha considerado la importancia de formular un propuesta pedagógica contable para los vendedores informales de Ocaña, cuyo número es desconocido, por la misma complejidad de su dinámica y no ejercicio de la investigación en este tema por parte de entes responsables del desarrollo empresarial en el municipio.

De acuerdo con Coronado, Pérez, Madrid, Marín y Zabaleta (2012) quienes analizan aspectos contables en negocios informales en el municipio de Santo Tomás, Atlántico, indican que la mayoría (90%) de estas unidades registraban sus operaciones en libretas y hojas de papel, cuyo 36,45% conservaban tal información, pero sin darle la debida importancia, como por ejemplo, cuentas por cobrar, así como transacciones con clientes y proveedores en registros manuales. Entre tal información están las facturas de compra e inventarios.

Desde el anterior manejo no se lograría una gestión contable con enfoque al desarrollo socioeconómico, que para la realidad del municipio de Ocaña se desconoce hasta el momento,

pero se concluye que se trata de un problema estructural, porque si existen falencias administrativas entre los empresarios registrados, posiblemente sucederá con mayor énfasis entre vendedores informales. En este sentido, según Arévalo y Pacheco (2012) solo el 18% de empresarios locales utilizan los indicadores financieros para observar el comportamiento del negocio, el 32% utiliza instrumentos financieros como el flujo de caja.

De acuerdo con esta realidad y la posibilidad de que diferentes factores estén influyendo en el crecimiento del número de vendedores informales en Ocaña, se considera fundamental formular una propuesta pedagógica contable con el objetivo de aportar al desarrollo de este grupo de comerciantes, teniendo como marco general de referencia la Política Pública de los Vendedores Informales, que incluye varios actores, como son las alcaldías y consejos municipales, lo que convertiría la presente herramienta de enseñanza contable como un avance en la gestión de tal política, por lo que se tendrá como beneficiarios no solo a los vendedores informales.

De igual manera, a asociaciones que estén formadas o estén en expectativa de hacerlo, la misma alcaldía municipal de Ocaña, el concejo municipal y demás actores con presencia local, porque ofrecerá diagnóstico sobre algunas socioeconómicas, así como la estructura pedagógica desde la planeación y evaluación de la herramienta de enseñanza contable, con la que se aspira a que los vendedores informales tengan un marco de referencia para administrar mejor sus negocios, por muy reducido que sea su tamaño, así como la motivación a que conozcan algunos de sus derechos frente a la mencionada política nacional.

## 1.5 Delimitaciones

**1.5.1 Delimitación Operativa.** El desarrollo del trabajo de grado tendrá el siguiente marco operativo:

Cumplimiento de metodología emitida por la UFPSO.

Posibilidad de que no todos los vendedores informales accedan a responder alguna técnica de recopilación de información.

Tomar la población como infinita, por no contar con algún listado oficial.

El contenido de la propuesta pedagógica dependerá del criterio de autoras y director en conexión con el diagnóstico a realizar.

Necesidad de que la Alcaldía Municipal de Ocaña cree un conducto para la capacitación, con el fin de hacer viable la capacitación contable a vendedores informales.

Necesidad de generar un modelo pedagógico contable desde la enseñanza-aprendizaje flexible, de acuerdo con las características particulares de la población participante en el proyecto, pero con la aceptación de que es una población que puede resultar siendo altamente flotante.

**1.5.2 Delimitación Conceptual.** Se tendrán los siguientes elementos conceptuales.

Vendedor informal estacionario

Política Pública de los Vendedores Informales.

Estructura pedagógica contable.

Factores socioeconómicos.

Elementos didácticos de la herramienta de formación contable.

Recursos de aprendizaje.

Ambiente de formación.

Estrategias de evaluación de calidad de la propuesta pedagógica.

**1.5.3 Delimitación Geográfica.** El trabajo de grado se realizará en zona rural del municipio de Ocaña, específicamente, a los vendedores de la Vereda Agua de la Virgen, sin descartar que, dentro de la población resultante, estén vendedores informales que provengan del casco urbano de Ocaña, lo que será registrado dentro de las variables sociales a integrar al estudio. En este último aspecto, se focalizarán vendedores ubicados en la calle del Dulce Nombre, mercado público, parque principal 29 de mayo, parque de San Francisco, y plazas aledañas, hasta completar el grupo poblacional resultante de fórmula para población infinita.

**1.5.4 Delimitación Temporal.** La realización del trabajo de grado tendrá duración de ocho semanas, una vez sea aprobado el presente anteproyecto.

Se optará por las fuentes de consulta más recientes, sin especificar fecha, debido a que sobre algunas temáticas no existe abundante información, lo que exige acudir a las disponibles, que no siempre podrían resultar siendo recientes.

## Capítulo 2. Marco Referencial

### 2.1 Marco Histórico

**2.1.1 Historia de la pedagogía contable.** La enseñanza de la contabilidad se relacionó con normas de registro, acumulación y presentación de información financiera por parte de las empresas. Debido a los métodos aplicados se configuraba como una actividad artesanal, cuyos datos se generaban al interior de las empresas. En este momento de la historia el personal de la empresa asumía las funciones contables, sin tener conocimiento especializado, sin embargo, para la segunda mitad del siglo XIX se comienza a construir una profesión contable, que permite progresivamente la apertura de la empresa al medio y que reconoció su carácter de servicio público. La evolución del profesional contable propició expertos independientes al servicio de las empresas e instituciones, logrando prestigio por su destreza y conocimiento, así como por su moralidad en los diferentes procesos. (Gonzalo Angulo y Garvey, 2007)

Bajo esta misma dinámica, la formación contable comenzó a disponer de escuelas especializadas en formación gerencial, donde la contabilidad fue ocupando un papel cada vez más importante dentro del lenguaje de los negocios. Desde lo formativo, hacia finales del siglo XX, la disciplina contable llegó a ser carrera universitaria y llegó a tener relación con otras disciplinas económicas, desde cuyos conceptos se apoyó la toma de decisiones organizacionales, pese a los escándalos por acción u omisión en la información contable, elaboración de estados financieros, públicos o privados y demás funciones propias de esta profesión. (Gonzalo Angulo y Garvey, 2007)

En este contexto la enseñanza de la contabilidad no escapa al desafío de generar capital intelectual para el uso y aprovechamiento dentro de las organizaciones, porque al igual que todas las profesiones, las últimas décadas han marcado cambios contundentes para el desempeño de las mismas, especialmente con la globalización económica, científica y el vertiginoso cambio tecnológico, cuyo procesamiento de información viene en crecimiento exponencial, donde la contabilidad es generadora y demandante de información para la toma de decisiones.

En este sentido, la teoría contable con su carácter moldeable ha venido en notable evolución, tanto en sus prácticas como en sus métodos de enseñanza (Mattessich, 2002), comprendiendo la transversalidad de la ciencia contable, siendo necesaria la creación de un lenguaje que permita la sinergia entre diferentes ciencias con las que tiene relación la ciencia contable (Casal y Vilorio, 2007).

**2.1.2 Antecedentes de la actividad de los vendedores informales.** De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE, el empleo informal es un fenómeno dominante en plano mundial, calculando un 60% de la fuerza de trabajo en esta situación, que según proyecciones ascendería para 2020 al 66%. Estas cifras dan cuenta de más de 900 millones de trabajadores que no disponen de seguridad social, que al incluir el sector agrícola la cifra se incrementa a un aproximado de 2.000 millones de trabajadores de diferentes sectores (Muñoz y Choís, 2013), que no cuentan con garantías laborales y que vulneran los derechos laborales y conexos

Cifras más específicas indican que en África subsahariana el empleo informal es del 76%,

70% en el sudeste asiático, 47,3% en el norte de África, en el Oriente medio oscila en el 43% y Latinoamérica por encima del 57%. Este panorama muestra que en Latinoamérica este indicador es inferior al de algunas regiones del mundo, pero está por encima de otras regiones en desarrollo. Por ejemplo, en Chile alcanza el 35,8%, en Panamá, el 37,6%, en Ecuador el 74,9% y en Colombia el 62%. % (Muñoz y Choís, 2013)

En Colombia frecuente más el trabajo informal en ciudades intermedias y municipios apartados. A manera de comparación, Medellín presentó la menor tasa de informalidad con un 50%, mientras que la tasa más alta la tuvo Quibdó, con un 84,14%, seguido de Riohacha con el 81,23% (Muñoz y Choís, 2013)

Dentro de la informalidad y sus diferentes caras, los vendedores ambulantes son un grupo de trabajadores con alta visibilidad, cuyos antecedentes se remontan a la misma historia del comercio, así como sus mecanismos para restringirlo y/o suprimirlo. De acuerdo con la OIT (s.f.), algunos de los factores que están propiciando el aumento de vendedores ambulantes a escala mundial es la salida de población rural cuya mano de obra es no calificada a centros poblados o a zonas urbanas, también por la crisis económica mundial y la escasez de fuentes de trabajo. Las ventas informales guardan estrecha relación con el uso del espacio público urbano, carreteras, parques, playas y demás lugares. La percepción general de la sociedad hacia el vendedor informal es negativa, lo que se relaciona con las políticas territoriales urbanísticas de los gobiernos, lo que genera una complicada situación de persecución, tolerancia y promoción para este grupo de trabajadores.

Generalmente los vendedores informales desempeñan su oficio sin permisos de ley, lo que ocasiona dificultades para desempeñarse y lograr su subsistencia económica, lo que trae como consecuencia el acceso deficiente a servicios básicos de acueducto, electricidad y servicios financieros. Por parte de comerciantes como tenderos, propietarios de autoservicios, supermercados acusan a los vendedores informales de competencia desleal. Tratándose de vendedores ambulantes los tratan como delincuentes y se consideran como factor negativo en el desarrollo de ciudades. Su presencia puede ocasionar tensión o enfrentamientos con la policía o con personal encargado de la custodia del espacio público, quienes en ocasiones deben ceder a sobornos para poder continuar con sus actividades y no ser desalojados

**2.1.2 Vendedores informales en Colombia.** Citando una ciudad en particular, Bucaramanga presenta incapacidad económica para absorber la fuerza de trabajo que produce la sociedad, lo que ha obligado a salir a la calle en busca de ingresos para obtener ingresos que permitan responder a las necesidades básicas propias y de sus familias. Este fenómeno ha generado aglomeraciones de trabajadores informales en diferentes sitios, invadiendo el espacio público, lo que conlleva a sus respectivas consecuencias, porque por un lado está el ciudadano común y corriente que requiere medios para subsistir y por el otro, un Estado que debe garantizar una Bucaramanga formal, donde la invasión del espacio público afecta la dinámica de impuestos locales, así como al sector turístico y la percepción de inversionistas. (Rodríguez y Calderón, 2014)

Por su parte, tal investigación indica que entre los factores generadores de las ventas informales en zonas de espacio público están la estructura fiscal opresiva para el empresario, la

fuerte tendencia hacia el trabajo por cuenta propia, el aumento exponencial del movimiento migratorio y las brechas estructurales en la distribución del ingreso, ocasionando deterioro urbano por la ilegalidad, inseguridad y competencia desleal.

En el caso colombiano, según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), para el trimestre móvil de noviembre de 2017 y enero de 2018, la informalidad laboral en las 23 principales ciudades llegó al 48,1% del total de vinculados al mercado laboral, con el respectivo desmejoramiento en la calidad del trabajo, especialmente en los subsectores comercial y de servicios. (Castro , Ramírez y Serna, 2018)

En este sentido, de acuerdo con el Banco de la República citado por Mininterior-Mintrabajo (2020) es común que los vendedores informales recurran a créditos informales en vista de no tener otras opciones, cuyas condiciones para acceder a tales recursos los hacen aún más vulnerables social y económicamente. Según el DANE, para mayo de 2020, la proporción de ocupados informales en las 13 ciudades y áreas metropolitanas fue 46,1%, para el total de las 23 ciudades y áreas metropolitanas<sup>5</sup> fue 46,8%, proporciones similares a mayo de 2019. De esta manera, a mayo de 2020 la población ocupada informal en las 13 ciudades y áreas metropolitanas fue de 3.870.000 de personas y para las 23 ciudades y áreas metropolitanas fue 4.300.000 de personas.

**2.1.3 Política Pública de Vendedores Informales (PPVI) Colombia.** Mediante la ley 1988 de 2019 se establecen los lineamientos para la formulación, implementación y evaluación de una política pública de los vendedores informales y se dictan otras disposiciones. Esta

política reconoce que al mercado informal en el espacio público confluyen no solo vendedores, sino también los compradores, quienes por motivos de precios y disponibilidad de los productos en las cercanías, terminan comprando en estos puntos informales. (Mininterior- Mintrabajo, 2020).

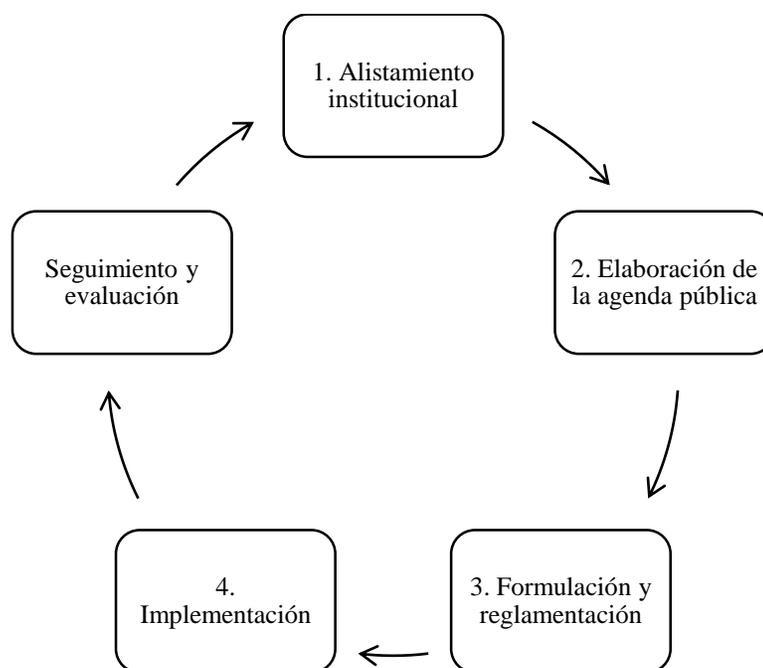
De acuerdo con cifras de Mininterior- Mintrabajo (2020) en el territorio colombiano un aproximado del 75% de la población vive en centros urbanos, cifra que se estima aumentará al 85% para el año 2050, lo que se traduce en que para las siguientes tres décadas cerca de 20 millones de personas arribarán a las ciudades, incrementando la demanda en términos de vivienda, transporte, servicios públicos y sociales a lo que se suma la alta presión sobre el mercado laboral urbano, formal e informal.

Para el caso de la informalidad en Colombia se considera que en 2019 estuvo en 60.6% a nivel nacional, de igual manera, el fenómeno del cuentapropismo ha llevado a que importante cantidad de personas vulnerables socioeconómicamente se hayan visto obligadas a conseguir su sustento y de sus núcleos familiares a través de ventas informales en espacio público (Mininterior- Mintrabajo, 2020).

Tal como se mencionó, la Ley 1988 de 2019 definió parámetros para la formulación de la política pública de los vendedores informales, con enfoque a garantizar los derechos a la dignidad humana, al mínimo vital, al trabajo y a la convivencia en el espacio público; de igual forma, la Resolución 1213 de 2020 reglamentó los plazos y la metodología para la elaboración de dicha política y aportó algunos referentes teóricos y elementos técnicos, para orientar el desarrollo del

Ciclo de la Política Pública. La PPVI contiene cinco fases, tal como se expone en la figura 1. público (Mininterior- Mintrabajo, 2020).

Figura 2. Fases de la PPVI. Mininterior- Mintrabajo (2020), p. 42.



La Fase 1 comprende la articulación entre las entidades definidas en la ley 1988 del 2019 como responsables de la elaboración, formulación e implementación, así como del seguimiento técnico a la elaboración, formulación y ejecución de la política pública. En esta etapa se esquematiza el sistema de actores involucrados en las diferentes etapas del proceso y su impacto dentro de la PPVI. Una vez definido el mapeo general de actores, se da paso al desarrollo de la fase 2, que es la elaboración de la agenda pública, cuyo propósito fue reconocer las situaciones problema de las ventas informales en Colombia y los actores determinantes para la formulación y adopción de la presente política pública. público (Mininterior- Mintrabajo, 2020).

La etapa recopilación desde las agremiaciones y entes territoriales, se procesó y analizó para para la construcción del diagnóstico situacional, realizando resumen mediante el árbol de problemas. Una vez terminada esta etapa se continúa con la fase 3, que fue la formulación y reglamentación que se construyó con los resultados de la fase 2. En esta fase se identificaron las estrategias y herramientas de abordaje de las problemáticas y necesidades identificadas con antelación

Partiendo de tal información se construyó el árbol de objetivos, que permitió de manera gráfica la formulación de ejes, estrategias y líneas de acción de la PPVI en espacio público, elementos que dan base para la fase 4, que es la implementación, desde la cual se materializará la política pública coordinando esfuerzos para dar respuesta a la situación problemática identificada en el espacio público. Finalmente, en la fase 5 se definen los principios y elementos orientadores para el seguimiento y Evaluación, de acuerdo con el artículo 6 de la Ley 1988 del 2019 (Mininterior-Mintrabajo, 2020).

Es preciso comprender que desde la PPVI se busca la reducción de los niveles de pobreza y desigualdad, con relación al fenómeno de las ventas informales en el espacio público. Su propósito general guarda concordancia con los compromisos trazados en la agenda 2030 sobre el logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) para Colombia en lo relacionado con pobreza y desigualdad presente entre la población vendedora informal del país. De igual manera, se busca para el corto y mediano plazo el mejoramiento de las condiciones dignas de inclusión de la población trabajadora informal en cuanto a mecanismos de aprovechamiento del espacio

público, desde el equilibrio entre la normatividad de los derechos al trabajo y al espacio público (Mininterior- Mintrabajo, 2020).

Por su parte, los objetivos específicos de la PPVI tiene como objetivos específicos reducir la vulnerabilidad económica de los trabajadores informales en el espacio público, disminuir la pérdida de capital social y económico por hechos de conflictividad e incrementar la credibilidad del Estado en los programas enfocados a las mejoras en el uso del espacio público (Mininterior- Mintrabajo, 2020).

**2.1.4 Vendedores informales estacionarios en Norte de Santander.** La Universidad de Pamplona (2015) realiza caracterización socioeconómica de los vendedores ambulantes-estacionarios en Cúcuta, Los Patios y Villa del Rosario, cuya situación socioeconómica de la frontera favorece la proliferación de la informalidad por las calles, como medio de sustento diario. Algunos desarrollan su actividad en una caseta, vitrina, kiosko, puesto techado o elementos similares en un punto fijo y permanente (vendedores estacionarios). También están aquellos que van de un lado a otro ofreciendo sus bienes o servicios, ya sea en canastas, triciclos, tendidos, maletas, bolsas, carretas, vehículos automotores adaptados o en los famosos “coches” ajustados a la necesidad del vendedor.

De esta manera, el análisis de la actividad ambulante-estacionaria se realizó con una muestra de 86 vendedores, cuyo 48% se recolectó en las calles de la ciudad de Cúcuta, el 26% en Los Patios y el 26% en Villa de Rosario en el mes de abril de 2011 (Universidad de Pamplona, 2015).

En cuanto a las características demográficas se evidencia que la actividad es realizada de manera equilibrada por hombres y mujeres. Para el caso de las mujeres, se les permite flexibilidad en sus horarios, para permitirles estar al tanto de sus familias. El 31% de las mujeres afirmaron ser jefas de hogar y destacan como retos de la venta informal, la contaminación del entorno, incomodidad de no contar con un puesto fijo, la ausencia de salubridad por falta de servicios básicos en el lugar donde comercializa sus productos, así como el acoso constante por parte de las instituciones locales (Universidad de Pamplona, 2015).

Por su parte, en el municipio de Los Patios el 73% del total de estos vendedores son mujeres y el resto hombres, mientras que para el caso de Villa del Rosario se dio representación del 50% para cada género. más equitativo con un 50% para cada género. En la ciudad de Cúcuta el 62% de vendedores son mujeres y el 38% mujeres (Universidad de Pamplona, 2015).

Una variable socioeconómica de alto impacto es que el 71% de los vendedores informales son cabeza de familia. De su estado civil se identificó que la mayoría son solteras, separadas o viudas y que por razones obligadas debieron asumir la jefatura del hogar y con ello la responsabilidad de llevar el sustento diario de los familiares a su cargo. En cuanto a los hombres que conviven con su pareja, sean casados (15%) o en unión libre (19%), asumieron tener liderazgo en la toma de decisiones dentro de su hogar, ofreciendo ingresos básicos para el sostenimiento del mismo (Universidad de Pamplona, 2015).

## **2.2 Marco Contextual**

El entorno de los vendedores informales en el departamento Norte de Santander, lo que

atañe también al municipio de Ocaña, tiene entre sus bases estructurales el rechazo de una proporción significativa de la población a la formación educativa, así como el bajo rendimiento académico, lo que se relaciona con variables culturales. De esta manera, existe efecto negativo sobre tasas de alfabetización, matrícula y permanencia en el sistema educativo, lo que obstaculiza el desarrollo económico de la región (Universidad de Pamplona, 2015)

Continuando con tales tendencias, una mínima parte de la población accede a la educación superior, lo que incide en que sus condiciones socioeconómicas no mejoren. De igual forma, una formación postgradual no es garantía de una adecuada remuneración salarial, situación que incentiva el abandono del sistema educativo o la inasistencia al mismo. Este escenario se agrava al presentarse la problemática de la deserción y el abandono del ciclo educativo, en mayor proporción, de los habitantes que pertenecen a estratos socioeconómicos más bajos (Universidad de Pamplona, 2015)

De acuerdo con tales factores, en Norte de Santander, una buena parte de la población se encuentra en la posición ocupacional de cuenta propia no profesional, donde la mayoría de los encuestados se encuentran con nivel de formación primaria incompleta, hecho que impide el disfrute de las oportunidades sociales. Así mismo, otra de las variables incidentes en las ventas informales en el departamento ha sido la migración de gente joven hacia otras regiones del país, que, junto con los altos niveles de violencia de la región y los problemas de salud, actuaron de manera negativa en el índice de esperanza de vida (Universidad de Pamplona, 2015)

Con relación al indicador de salud, predomina el régimen subsidiado y la formalidad está mayormente ligada al régimen contributivo, respondiendo a la lógica del sistema. Sin embargo, existe un alto porcentaje de la población que se encuentra en la informalidad laboral y que no cuenta con un régimen de salud (Universidad de Pamplona, 2015)

Referente a la propiedad de la vivienda por estrato socioeconómico, prevalece la vivienda propia, teniendo en cuenta la baja calidad de tales construcciones donde habitan los vendedores informales. El medio más aplicado para adquirir vivienda propia es alguno de los subsidios otorgados por el gobierno para el estrato 1. (Universidad de Pamplona, 2015)

El sector informal en la región es el resultado de la necesidad de mitigar las carencias de la formalidad del empleo, satisfacer sus necesidades básicas, contar con el suministro de servicios elementales y participar en la economía local, acudiendo a la economía del rebusque como medio de subsistencia ya sea de forma independiente (cuenta propia) o como empleado informal. El contrabando es uno de los resultados de la situación descrita, especialmente con el paso ilegal de mercancías y de combustible desde Venezuela, evadiendo responsabilidades arancelarias y tributarias, un acto moralmente aceptado por los habitantes de la región, que directa o indirectamente se ven beneficiados al adquirir bienes de consumo a un bajo precio en comparación con los productos comercializados legalmente (Universidad de Pamplona, 2015)

Para el caso de los vendedores ambulantes-estacionarios, la adquisición y venta de estos artículos se da, en la mayoría de los casos, de forma indirecta y normalizada debido al

comportamiento social y cultural propio de la zona, con altos niveles de permisividad y flexibilidad ante este tipo de actividades (Universidad de Pamplona, 2015)

Por su parte, en los hogares ocañeros un 44% de sus miembros son estudiantes, un 30% no posee un empleo, mientras que un 20% se dedica a trabajar como independiente; finalmente un 6% de estos se encuentra inactivo, es decir, que estando en edad para trabajar no lo realiza. En la ciudad de Ocaña las familias no cuentan con una buena capacidad económica para cubrir sus gastos, pues tan solo un 39% de los encuestados manifiesta que los ingresos que poseen son suficientes para solventar en su totalidad los gastos que se producen constantemente en el hogar (Navarro Claro y Pinela López, 2019).

De esta manera, el no contar con los recursos suficientes para sufragar los gastos se debe en gran medida a que la dinámica económica en la ciudad es volátil, existen factores como el microcomercio, el desempleo, los impuestos, la competencia desleal, los precios de la canasta familiar, entre otros, que en ciertas oportunidades aumentan, en otras se mantienen, mientras que en otras disminuyen (Navarro Claro y Pinela López, 2019).

Los problemas de orden público en el municipio de Ocaña, es uno de los aspectos más controversiales pese a los esfuerzos realizados por el gobierno local y las autoridades, en los diferentes barrios de la ciudad continúan presentándose en gran medida, los hurtos residenciales y comerciales, al igual que el expendio y consumo de drogas, siguen en aumento. Tras analizar los datos obtenidos con el instrumento a la comunidad del municipio de Ocaña, se determina que las problemáticas que más afrontan las familias son en temas relacionados con el trabajo (24%) y

la asistencia médica (19%), en primera instancia, porque son muy pocas las oportunidades de empleo que se brindan y en segunda medida porque no existe priorización en la asistencia de la comunidad. (Navarro Claro y Pinela López, 2019)

## **2.3 Marco Conceptual**

**2.3.1 *Vendedor informal estacionario.*** Desde la Política Pública de Vendedores Informales se define al vendedor informal estacionario como “Personas que para ofrecer sus bienes o servicios se establecen de manera permanente en un lugar determinado del espacio público, previamente definido para la respectiva autoridad municipal o distrital, mediante la utilización de kioscos, toldos, vitrinas, casetas o elementos similares.” (Mininterior- Mintrabajo, 2020, p. 23).

**2.3.2 *Política Pública de los Vendedores Informales.*** Se parte del cumplimiento de lo establecido en la Ley 1988 de 2019, que definió los lineamientos generales para la formulación de la política pública de los vendedores informales. Tomando como referente el árbol de objetivos y los enfoques de la política pública de vendedores informales, se determinaron 3 Ejes de política, que corresponden a los medios directos identificados, 8 estrategias, correspondientes a las categorías que agrupan los medios indirectos.

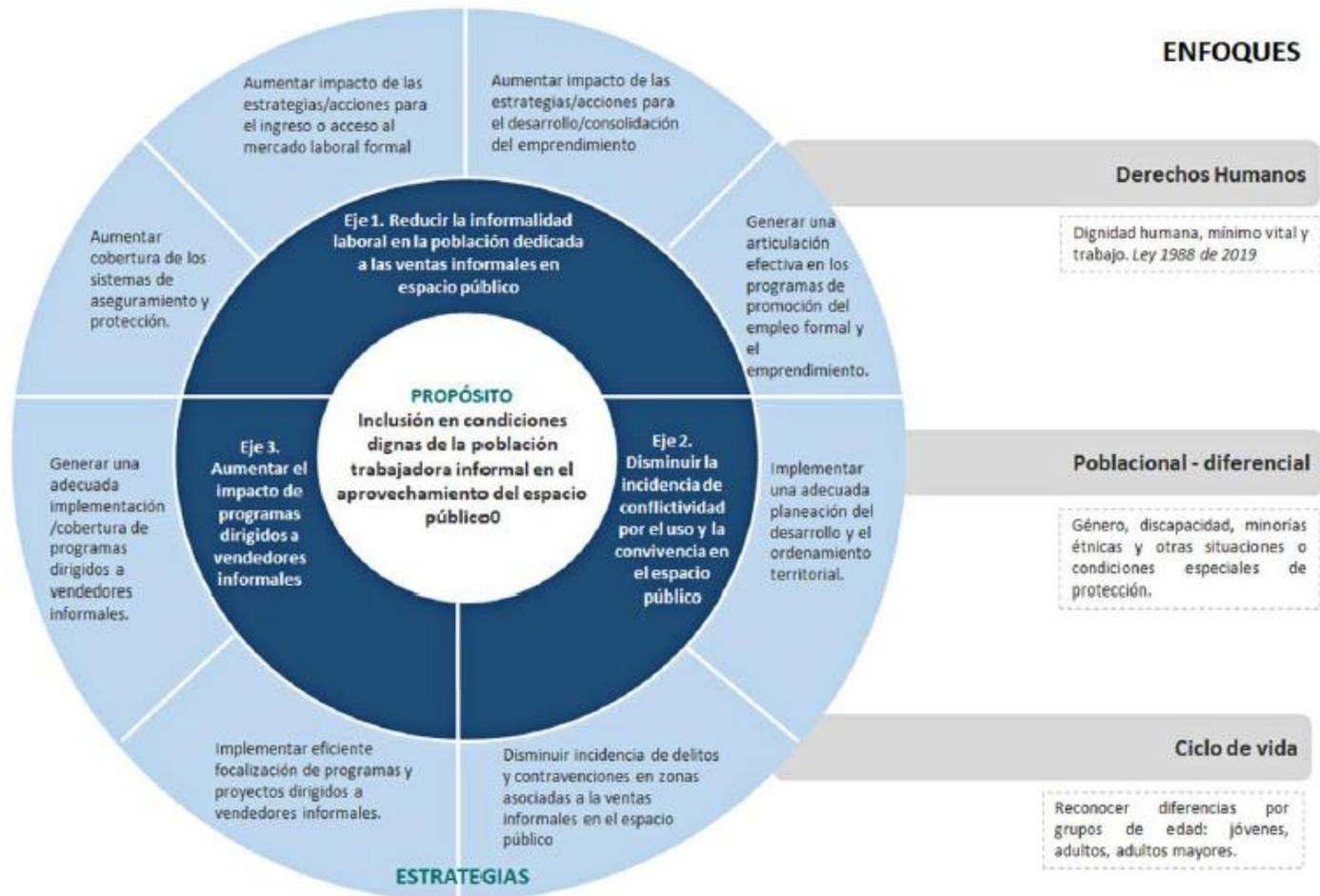
El eje 1 Reducir la informalidad laboral en la población dedicada a las ventas informales en espacio público; el eje 2: Disminuir la incidencia de conflictividad por el uso y la convivencia en el espacio público y el eje 3: aumentar el impacto de programas dirigidos a los vendedores informales.

En cuanto al seguimiento y evaluación, la Resolución 1213 de 2020 establece el diseño metodológico sobre el ciclo de la PPVI, para lo cual se propone un seguimiento anualizado, con dirección a los indicadores de gestión de cada línea de acción, con la respectiva socialización a través de rendiciones de cuentas (Ley 1757 de 2015) (Véase figura 3).

**2.3.3 Estructura pedagógica contable.** Son manifiestas las dificultades para lograr que quienes deben aprender contabilidad realmente aprehendan los contenidos contables desde la referenciación con su propia cotidianeidad, es decir, desde la vivencia de los mismos. En vista de tales dificultades es preciso generar un contexto de enseñanza-aprendizaje, donde los aprendices adquieran conocimientos técnicos, normas y habilidades.

El diseño de una propuesta pedagógica contable implica el ajuste a la normativa, pero también al contexto de los vendedores informales de la ciudad de Ocaña, por lo que la herramienta de tener características de tutor, como lo define De la Torre, citado por (Cassiani Cassiani y Zabaleta, 2016), quien definió al docente como una persona curiosa y en ocasiones descontenta e insatisfecha de lo que le rodea. Se pregunta el porqué de las cosas y cómo podría mejorarlas. Es flexible y abierto a las ideas. En línea con tal concepto, la propuesta pedagógica debe contener o tratara de acercarse a las mismas, porque no se trata de una sesión de enseñanza de la contabilidad y que termine allí, consiste en un proceso de construcción de conocimientos contables para los vendedores informales.

Figura 3. Propósitos, ejes, estrategias y enfoques de la PPVI.



A continuación se presentan metodologías activas de aprendizaje, las cuales serán referente para la propuesta pedagógica en proceso de construcción.

Tabla 1

*Metodologías activas de aprendizaje*

| <b>Método</b>                         | <b>Descripción</b>   | <b>Papel profesor, papel alumno</b>   |
|---------------------------------------|--|---|
| Aprendizaje cooperativo               | Estrategias de enseñanza en las que los estudiantes trabajan divididos en pequeños grupos en actividades de aprendizaje y son evaluados según la productividad del grupo. Se puede considerar como un método a utilizar entre otros o como una filosofía de trabajo. | Profesor: ayuda a resolver situaciones problemáticas en la tarea y en las relaciones. Observa sistemáticamente el proceso de trabajo. Da retroalimentación, para propiciar la reflexión del equipo.<br><br>Alumno gestiona la información de manera eficaz. Desarrolla  |
| Aprendizaje orientado a proyectos     | Estrategia en la que el producto del proceso de aprendizaje es un proyecto o programa de intervención profesional en torno al cual se articulan todas las actividades formativas.  | estrategias de conocimiento de su modo de aprender. Profesor: actúa como experto, tutor, recurso y evaluador.<br><br>Alumno: protagonista, diseñador, gestor de aprendizaje,  |
| Contrato de aprendizaje               | “Un acuerdo que obliga a dos o más personas o partes”, siendo cada vez más común que los profesores realicen contratos con sus alumnos para la consecución de unos aprendizajes a través de una propuesta de trabajo autónomo.                                       | recursos y tiempo. Autoevaluador. Profesor: Define objetivos, determina secuencia de las tareas, establece sesiones de autorización o supervisión, negocia y acuerda.<br><br>Alumno: Planifica el itinerario de aprendizaje, se autorregula, participa activamente, busca, selecciona y organiza información y evidencias de logro. Autoevalúa su progreso. |
| Aprendizaje basado en problemas (ABP) | Estrategia en la que los estudiantes aprenden en pequeños grupos, partiendo de un problema, a buscar la información que necesita para comprender el problema y obtener una solución, bajo la supervisión de un tuto  | Profesor: Experto, redacta problemas Asesor, supervisor y juez.<br><br>Alumno:  |
|                                       |  | Juzgan y evalúan sus necesidades de aprendizaje. Investigan. Desarrollan  |

| Método             | Descripción  | Papel profesor, papel alumno  |
|--------------------|--|---|
| Exposición         | Presentar de manera organizada   | hipótesis. Trabajan individual y grupalmente en la solución del problema.<br>Profesor: Posee conocimiento, expone, informa, evalúa.   |
| /Lección magistral | información (profesor-alumnos; alumnos-alumnos). Activar la motivación y procesos cognitivos.  | Alumnos: Receptores más o menos pasivos. Realizan las actividades propuestas y participan<br>Profesor: Redacta el caso real, completo, con varias alternativas de solución...   |
| Estudio de casos   | Es una técnica en la que los alumnos analizan situaciones profesionales presentadas por el profesor, con el fin de llegar a una conceptualización de experiencial y realizar una búsqueda de soluciones eficaces.  | Fundamenta el caso teóricamente. Guía la discusión y reflexión. Realiza la síntesis final, relacionando práctica y teoría.<br><br>Alumnos: activos. Investigan. Discuten. Proponen y comprueban sus hipótesis.                          |
| Simulación y juego | Dan a los estudiantes un marco donde aprender de manera interactiva por medio de una experiencia viva, afrontar situaciones que quizá no están preparados para superar en la vida real, expresar sus sentimientos respecto al aprendizaje y experimentar con nuevas ideas y procedimientos | Profesor: Maneja y dirige la situación. Establece la simulación o la dinámica de juego. Interroga sobre la situación.<br><br>Alumnos: Experimentan la simulación o juego. Reaccionan a condiciones o variables emergentes. Son activos. |

**Fuente.** Amparo Fernández March (2006 pp45-50). (Cassiani Cassiani & Zabaleta, 2016)

**2.3.4 Factores socioeconómicos.** Dentro de los factores sociales incidentes en el quehacer del vendedor informal están el bajo nivel de formación, lo que genera desventaja para acceder a oportunidades formales de trabajo. Otra de las variables es la migración, que es el desplazamiento poblacional de una zona geográfica a otra, ya sea por motivos de residencia o

empleo entre departamentos, provincias o distritos. El desempleo que es un fenómeno socioeconómico, consecuencia del desequilibrio entre la oferta y demanda de trabajo generadora de diferentes problemas sociales en las zonas urbanas del país, entre ellos, el comercio informal. Y es que las personas desempleadas se ven obligadas a buscar alternativas laborales que les permitan obtener recursos para satisfacer sus necesidades y las de sus familias. (Condori Apaza, Pariona Ccanto, Suasnabar Quispe y Reyna Arauco, 2020)

Por su parte, dentro de los factores económicos asociados al comercio informal son la poca cantidad de inversión económica, la necesidad de lograr independencia económica y la necesidad de colaborar con el ingreso económico familiar (Condori Apaza et al, 2020).

**Poca inversión de capital económico.** Los comerciantes informales, dentro de su situación socioeconómica y cultural, hacen un gran esfuerzo para ahorrar una cantidad de dinero que les sirva de capital para iniciar un negocio; dedicarse al comercio informal les supone una inversión mínima, con la que esperan obtener ganancias para poder subsistir y, posteriormente, lograr una empresa (Condori Apaza et al, 2020).

**Necesidad de lograr independencia económica.** El vendedor informal desea tomar sus propias decisiones económicas, lo que les motivó a independizarse económicamente (Condori Apaza et al, 2020).

**Necesidad de colaborar con el ingreso económico familiar.** Al hablar de ingreso económico familiar es la cantidad total de ingresos económicos obtenidos por los integrantes de

la familia, aporten o no estos ingresos o parte de los mismos para solventar los gastos (Condori Apaza et al, 2020).

**2.3.5 Elementos didácticos de la herramienta de formación contable.** Diferentes pedagogos han aportado históricamente a la configuración de la pedagogía como conjunto de prácticas que permiten la enseñanza-aprendizaje. Como ejemplo se toma a Dewey, quien decía que “la didáctica es un proceso donde se participa, se comparten experiencias, lo cual nos lleva a un descubrimiento para dar completud al proceso de la educación”. (Upegui, 2002).

A la estrategia de aprendizaje por descubrimiento se le asocian los métodos de proyectos, de casos, de problemas y el seminario investigativo. En la estrategia de aprendizaje por recepción el profesor juega un papel muy importante, él tiene todo el control del proceso, posee el conocimiento, lo selecciona, lo organiza y lo presenta a los estudiantes de una manera magistral. El estudiante desempeña un papel más pasivo (Upegui, 2002).

Para la enseñanza de la contabilidad a los vendedores informales de debe implementar n método que haga énfasis en los conceptos y en su análisis, más que en el registro de las transacciones económicas. Se debe procurar una formación técnica. Para el logro de este objetivo, se necesita capacitación en métodos de análisis de casos y otros medios para estimular la situación real del trabajo. (Upegui, 2002).

El trabajo en grupos es un método de adaptación a métodos y materiales, lo que estimulará a los vendedores a aprender por sí mismos una vez dispongan de las herramientas. (Upegui, 2002).

De igual manera, es importante que la propuesta pedagógica promueva la motivación en los aprendices desde la comprensión de la importancia de los contenidos para la optimización de su actividad económica. Esta dinámica debe llevar a la solución de problemas orientados a identificar información relevante, para hacer evaluaciones lógicas y para comunicar conclusiones claras (Upegui, 2002).

**2.3.6 Recursos de aprendizaje.** Según Morales citado por Vargas Murillo (2017), se entiende por recurso didáctico al conjunto de medios materiales que intervienen y facilitan el proceso de enseñanza-aprendizaje. Estos materiales pueden ser tanto físicos como virtuales, asumen como condición, despertar el interés de los estudiantes, adecuarse a las características físicas y psíquicas de los mismos, además que facilitan la actividad docente al servir de guía; asimismo, tienen la gran virtud de adecuarse a cualquier tipo de contenido.

La importancia del material didáctico radica en la influencia que los estímulos a los órganos sensoriales ejercen en quien aprende, es decir, lo pone en contacto con el objeto de aprendizaje, ya sea de manera directa o dándole la sensación de indirecta.

Las funciones que tienen los recursos didácticos deben tomar en cuenta el grupo al que va dirigido, con la finalidad que ese recurso realmente sea de utilidad. Entre las funciones que tienen los recursos didácticos se encuentran:

Proporcionar información.

Cumplir un objetivo.

Guiar el proceso de enseñanza y aprendizaje.

Contextualizar a los estudiantes

Factibilizar la comunicación entre docentes y estudiantes, f) acercar las ideas a los sentidos.

Motivar a los estudiantes.

De acuerdo a Moya (citado por Vargas Murillo (2017), los recursos didácticos se clasifican en:

**Textos impresos:**

Manual o libro de estudio.

Libros de consulta y/o lectura.

Biblioteca de aula y/o departamento.

Cuaderno de ejercicios.

Impresos varios.

Material específico: prensa, revistas, anuarios.

**Material audiovisual:**

Proyectables.

Vídeos, películas, audios.

**Tableros didácticos:** Pizarra tradicional.

### **Nuevas Tecnologías de Información y Comunicación (TIC):**

Software adecuado.

Programas informáticos (DVD, Pendrive y/o ONLINE). Educativos: videojuegos, lenguajes de autor, actividades de aprendizaje, presentaciones multimedia, enciclopedias, animaciones, simulaciones interactivas y otras.

Medios interactivos.

Multimedia e Internet.

Programas informáticos (CD u on-line) educativos: videojuegos, lenguajes de autor, actividades de aprendizaje, presentaciones multimedia, enciclopedias, animaciones y simulaciones interactivas.

TV y vídeos interactivos.

Servicios telemáticos: páginas web, weblogs, webquest, correo electrónico, chats, foros, unidades didácticas.

Entornos Virtuales de Enseñanza y Aprendizaje. Plataformas Educativas, Campus Virtual, Aula Virtual, e-Learning. (Vargas Murillo, 2017)

**2.3.7 Ambiente de formación.** Para el caso de la propuesta pedagógica el ambiente de formación será informal mediante procedimientos o instancias que se apartan en mayor o menor medida de las formas tradicionales de la formación. (Martín, s.f.)

El entorno de aprendizaje es todo proceso de enseñanza – aprendizaje, en otras palabras, el espacio que rodea al aprendiz que está participando en dicho proceso. Pasan a constituirlo elementos materiales como la infraestructura e instalaciones del plantel, así como aspectos que

influyen directamente en el alumno tales como factores físicos, afectivos, culturales, políticos, económicos, sociales, familiares e incluso ambientales. Todos esos elementos se combinan y surten un efecto favorable o no tanto en el aprendizaje del alumno.

El *ambiente* corresponde a los espacios en los que se van a desarrollar las actividades de aprendizaje, éste puede ser de tres tipos: *áulico, real y virtual*. En el primero, las actividades de enseñanza-aprendizaje se desarrollan en el salón de clase, el ambiente real puede ser un laboratorio, una empresa, clínica, biblioteca, áreas verdes; es decir, escenarios reales donde se puede constatar la aplicación de los conocimientos y habilidades adquiridas, incluyendo también la práctica de actitudes y valores (Rodríguez Vite, s.f.).

Según Rodríguez Vite (s.f.) todo ambiente de aprendizaje tiene: Espacios para la interacción.

Espacios de información

Espacios de producción

Espacios de exhibición

Para la creación de ambientes de aprendizaje apropiados debe considerarse la existencia de 4 espacios fundamentales, que en su conjunto propician la construcción del proceso de enseñanza - aprendizaje (Rodríguez Vite, s.f.). Tales espacios se presentan a continuación:

**Información.** Es el conjunto de conocimientos que requiere saber el alumno, los saberes que debe tener en cuenta. Dentro de este espacio también se ubican las indicaciones que el

docente da a los alumnos para hacer más eficiente el proceso de aprendizaje, tales como el trabajo en equipo, binas, individual, investigación, etc.

**Interacción.** Significa la relación que se establece entre los actores del Proceso de enseñanza-aprendizaje, puede ser profesor – alumno, alumno – alumno, alumno – especialistas.

**Producción.** En este espacio se considera la elaboración del producto de aprendizaje que va a realizar el alumno y que es la muestra material de lo aprendido.

**Exhibición.** En esta etapa se da a conocer el producto resultante del proceso, ésta se puede dar entre los compañeros de clase, dentro del aula, fuera de ella o incluso fuera de la escuela. Este procedimiento puede constituir la fase de evaluación.

## 2.4 Marco Teórico

**2.4.1 El constructivismo.** Esta corriente plantea que el conocimiento es una construcción del ser humano, cada persona percibe la realidad, la organiza y le da sentido en forma de constructos, esto desde la actividad de su sistema nervioso central, lo que contribuye a la edificación de un todo coherente que da sentido y unicidad a la realidad. (Ortiz Granja, 2019).

Desde el constructivismo, se puede pensar en dicho proceso como una interacción dialéctica entre los conocimientos del docente y los del estudiante, que entran en discusión, oposición y diálogo, para llevar a una síntesis productiva y significativa: el aprendizaje. Sin embargo, hay que recordar que éste y la forma en que se realice, aun cuando sean

constructivistas, están determinadas por un contexto específico que influye en ambos participantes: docente y estudiantes, debido a sus condiciones biológicas, psicológicas, sociales, económicas, culturales, incluso políticas e históricas. (Ortiz Granja, 2019).

El aprendizaje significativo de Ausubel. Indica que el sujeto relaciona las ideas nuevas que recibe con aquellas que ya tenía previamente, de cuya combinación surge una significación única y personal. El aspecto lógico implica que el material que va a ser aprendido debe tener una cierta coherencia interna que favorezca su aprendizaje. El aspecto cognitivo toma en cuenta el desarrollo de habilidades de pensamiento y de procesamiento de la información. Finalmente, el aspecto afectivo tiene en cuenta las condiciones emocionales, tanto de los estudiantes como del docente, que favorecen o entorpecen el proceso de formación (Ortiz Granja, 2019).

Según Ortiz Granja (2019) las características del aprendizaje constructivista son:.

El ambiente constructivista en el aprendizaje provee a las personas del contacto con múltiples representaciones de la realidad.

Las múltiples representaciones de la realidad evaden las simplificaciones y representan la complejidad del mundo real.

El aprendizaje constructivista se enfatiza al construir conocimiento dentro de la reproducción del mismo.

El aprendizaje constructivista resalta tareas auténticas de una manera significativa en el contexto en lugar de instrucciones abstractas fuera del contexto.

El aprendizaje constructivista proporciona entornos de aprendizaje como entornos de la vida diaria o casos basados en el aprendizaje en lugar de una secuencia predeterminada de instrucciones.

Los entornos de aprendizaje constructivista fomentan la reflexión en la experiencia; 7) los entornos de aprendizaje constructivista permiten el contexto y el contenido dependiente de la construcción del conocimiento.

Los entornos de aprendizaje constructivista apoyan la construcción colaborativa del aprendizaje, a través de la negociación social, no de la competición entre los estudiantes para obtener apreciación y conocimiento. (Hernández Requena, 2008)

**2.4.2 La Teoría del Ciclo del Valor.** En esta corriente la entidad es una instancia donde hay una serie de ciclos que se completan a través de las actividades económicas que ellas realizan. Estas operaciones son las que van dando valor a los activos y pasivos. Esta mirada de la realidad deja en segundo lugar el servicio de la deuda o el reparto de utilidades (aspecto de conflicto entre las teorías de la propiedad y de la entidad), poniendo el énfasis en cómo se genera el valor. (Pérez y Pinto, 2015)

## **2.5 Marco Legal**

**2.5.1 Constitución Política de Colombia, 1991.** Artículo 27. El Estado garantiza las libertades de enseñanza, aprendizaje, investigación y cátedra.

Artículo 67. La educación es un derecho de la persona y un servicio público que tiene una función social; con ella se busca el acceso al conocimiento, a la ciencia, a la técnica, y a los demás bienes y valores de la cultura.

***2.5.2 Ley 43 de 1990, por la cual se adiciona la Ley 145 de 1960, reglamentaria de la profesión de Contador Público y se dictan otras disposiciones.*** Artículo 1o. Del

Contador Público. Se entiende por Contador Público la persona natural que, mediante la inscripción que acredite su competencia profesional en los términos de la presente Ley, está facultada para dar fe pública de hechos propios del ámbito de su profesión, dictaminar sobre estados financieros, y realizar las demás actividades relacionadas con la ciencia contable en general. La relación de dependencia laboral inhabilita al Contador para dar fe pública sobre actos que interesen a su empleador.

***2.5.3 Ley 1314 de 2009, Por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia, se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento.*** Artículo 5o. De las normas de aseguramiento de información. Para los propósitos de esta ley, se entiende por normas de aseguramiento de información el sistema compuesto por principios, conceptos, técnicas, interpretaciones y guías, que regulan las calidades personales, el comportamiento, la ejecución del trabajo y los informes de un trabajo de aseguramiento de información. Tales normas se componen de normas éticas, normas de control de calidad de los trabajos, normas de auditoría de información financiera histórica, normas de revisión de información financiera histórica y

normas de aseguramiento de información distinta de la anterior.

**2.5.4 Política Pública de Vendedores Informales (PPVI).** En el marco de la presente Política Pública para los vendedores informales los enfoques que a continuación se presentan pretenden dirigir la atención hacia la mejor comprensión de realidades, situaciones y necesidades específicas relacionadas con este importante sector de la sociedad con miras a proporcionar soluciones pertinentes por parte del estado, la sociedad civil y todos aquellos actores involucrados en su construcción. Teniendo en cuenta la visión que plantea la Ley 1988/2020 en su artículo 1, se incluyen a continuación dos tipos de enfoques, el de Derechos Humanos y el enfoque diferencial por considerar que en el caso de los vendedores informales son los que más importancia revisten sin detrimento de otras miradas que puedan desarrollarse en el curso de la implementación del ciclo de la política pública.

Lo anterior se ve reforzado por elementos jurisprudenciales tales como la Sentencia T-067 de 2017 en la cual se plantea con claridad como la población vendedora informal está integrada también por personas que dada su condición de vulnerabilidad es considerada sujeto de protección especial como lo son las personas de la tercera edad, las personas con discapacidad física o cognitiva, mujeres, población desplazada, minorías étnicas, madres cabeza de familia y menores de edad.

Como se plantea en la Guía para la formulación, e implementación de políticas públicas del Distrito Capital: “El abordaje de los enfoques es una oportunidad para el fortalecimiento de la gestión pública, en la que se amplían los grados de flexibilidad y niveles de apertura y

adaptación a cambios y nuevas realidades” (Mininterior- Mintrabajo, 2020).

**2.5.5 Ley 1988 de 2019.** Artículo 1°. La presente ley tiene por objeto establecer los lineamientos generales para la formulación de la política pública de los vendedores informales, con el fin de garantizar los derechos a la dignidad humana, al mínimo vital, al trabajo y a la convivencia en el espacio público.

**Artículo 2°.** La Política Pública de los vendedores informales, constituye el conjunto de principios, lineamientos, estrategias, mecanismos, programas y proyectos, que orientarán las acciones del Estado, con el fin de disminuir el impacto negativo que trae la ejecución de las políticas públicas de recuperación del espacio público.

**Parágrafo.** Para los efectos de la presente ley, las personas que se dediquen voluntariamente al comercio de bienes o servicios en el espacio público, como medio básico de subsistencia, se denominarán vendedores informales.

**Artículo 3°.** Para los efectos de la presente ley, los vendedores informales se clasifican de la siguiente manera:

**a) Vendedores informales ambulantes:** Los que realizan su labor, presentan diversas expresiones artísticas o prestan sus servicios recorriendo las vías y demás espacios de uso público, sin estacionarse temporal o permanentemente en un lugar específico, utilizando sus capacidades, un elemento móvil portátil o su propio cuerpo para transportar las mercancías;

**b) Vendedores informales semiestacionarios:** Los que realizan su labor recorriendo las vías y demás espacios de uso público, estacionándose de manera transitoria en un lugar, con la facilidad de poder desplazarse a otro sitio distinto en un mismo día, utilizando elementos, tales como carretas, carretillas, tapetes, telas, maletas, cajones rodantes o plásticos para transportar las mercancías;

**c) Vendedores informales estacionarios:** Son las personas que para ofrecer sus bienes o servicios se establecen de manera permanente en un lugar determinado del espacio público, previamente definido por la respectiva autoridad municipal o distrital, mediante la utilización de kioscos, toldos, vitrinas, casetas o elementos similares;

**d) Vendedores informales periódicos:** Realizan sus actividades en días específicos de la semana o del mes, o en determinadas horas del día en jornadas que pueden llegar a ser inferiores a las ocho horas;

**e) Vendedores informales ocasionales o de temporada:** Realizan sus actividades en temporadas o períodos específicos del año, ligados a festividades, o eventos conmemorativos, especiales o temporadas escolares o de fin de año;

**f) Temporalidad:** La expresión temporal para efectos de la presente ley se refiere al término de implementación de las políticas de reubicación o formalización a iniciativa de los entes responsables, bajo ninguna circunstancia se podrá interpretar la expresión temporal como un plazo perentorio impuesto por la administración a los vendedores informales.

**Artículo 4°.** La política pública de los vendedores informales deberá formularse a partir de los siguientes lineamientos:

- a) Establecer programas y proyectos encaminados a garantizar el mínimo vital de esta población, y a gozar de una subsistencia en condiciones dignas, implementando alternativas de trabajo formal para vendedores ambulantes;
- b) Desarrollar programas de capacitación a vendedores informales en diversas artes u oficios a través del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA);
- c) Fomentar proyectos productivos para los vendedores informales;
- d) Reglamentar el funcionamiento de espacios o Locales Comerciales de Interés Social (LCIS), para promover la inclusión social y mejorar condiciones de vida de vendedores informales;
- e) Establecer acciones de control y seguimiento que permitan evidenciar la evolución de la situación socioeconómica de la población, para la toma de decisiones;
- f) Impulsar investigaciones o estudios sobre los vendedores informales, a fin de enfocar soluciones a sus problemas prioritarios;
- g) Se desarrollará un sistema de registro e inscripción de los vendedores informales, que permita caracterizarlos para la elaboración de las líneas de acción y programas que integran la política pública. El registro de los venteros informales se actualizará de manera permanente y será concertado con las asociaciones de venteros;
- h) Disponer de espacios seguros para las actividades que realizan los vendedores informales;
- i) La política pública establecerá la carnetización de los vendedores informales para

facilitar su identificación en el espacio público. Las organizaciones de vendedores informales legalmente constituidas podrán realizar la veeduría a la carnetización.

**Artículo 5°.** El Gobierno nacional, en cabeza del Ministerio del Trabajo y el Ministerio del Interior serán las entidades encargadas de la elaboración, formulación e implementación de la política pública de los vendedores informales en un plazo de 12 meses.

El Ministerio del Trabajo reglamentará los plazos y la metodología para la elaboración de la política pública de vendedores informales.

**Parágrafo.** Para la elaboración de la política pública de los vendedores informales, se tendrá en cuenta la participación de:

- a) Entidades de nivel nacional, departamental, distrital y municipal, y demás entidades que adelanten proyectos para los vendedores informales;
- b) Organizaciones de vendedores informales;
- c) Entes de control;
- d) La academia.

**2.5.6 Sentencia T-772/03.** Las autoridades sí tienen el deber y la potestad constitucionales de adelantar políticas, programas y medidas orientadas a recuperar y preservar el espacio público, pero tales políticas, programas y medidas (i) se han de adelantar siguiendo el debido proceso y dándole a los afectados un trato digno, (ii) deben respetar la confianza legítima de los afectados, (iii) deben estar precedidas de una cuidadosa evaluación de la realidad sobre la cual

habrán de tener efectos, con el seguimiento y la actualización necesarios para guardar correspondencia en su alcance y características con dicha realidad, con miras a asegurar el goce efectivo de derechos constitucionales fundamentales, y (iv) no se pueden adelantar en forma tal que se lesione desproporcionadamente el derecho al mínimo vital de los sectores más vulnerables y pobres de la población, ni de manera tal que se prive a quienes no cuentan con oportunidades económicas en el sector formal de los únicos medios lícitos de subsistencia que tienen a su disposición.

## Capítulo 3. Diseño metodológico

### 3.1 Tipo de investigación

La investigación se abordará desde la investigación descriptiva, la cual se refiere al tipo de pregunta de investigación, diseño y análisis de datos que se aplica a un tema determinado. La investigación descriptiva puede ser cuantitativa o cualitativa, incluyendo las colecciones de información cuantitativa que pueden ser tabuladas a lo largo de un continuo en forma numérica. La investigación descriptiva consiste en la recopilación de datos que describen los acontecimientos y luego organiza, tabula, representa y describe la recopilación de datos.

Debido a que la mente humana no puede extraer el significado completo de una gran masa de datos en bruto, las estadísticas descriptivas son muy importantes en la síntesis de los datos de una forma más manejable. Cuando en profundidad, las descripciones narrativas de un pequeño número de casos están involucradas, la investigación utiliza a la descripción como una herramienta para organizar los datos en patrones que surgen durante el análisis. (Abreu, 2012).

### 3.2 Población y muestra

**3.2.1 Población.** Se trabajará con una población infinita, teniendo en cuenta que se desconoce el total de vendedores ambulantes estacionarios en el casco urbano de Ocaña.

Una población infinita es aquella de la que no se conoce el tamaño y no se tiene la posibilidad de contar o construir un marco muestral (Carrillo Flores, 2015).

**3.2.2 Muestra.** Teniendo en cuenta que se trabajará con una población infinita, se calculará mediante una fórmula para población infinita.

$$n = \frac{Z^2 P (1-P)}{e^2}$$

Donde:

n = tamaño de la muestra

Z = valor de Z crítico, calculado en las tablas del área de la curva normal. Llamado también nivel de confianza.

p = proporción aproximada del fenómeno en estudio en la población de referencia q = proporción de la población de referencia que no presenta el fenómeno en estudio

e = Margen de error.

$$n = ?$$

$$Z = 1,64$$

$$P = 0,50$$

$$Q = 0,50$$

$$e = 0,10 (10)$$

$$n = \frac{(1,64)^2 (0,50) \cdot (1-0,50)}{(0,10)^2}$$

$$n = 0,6724 / 0,01$$

$n=67,24 \pm 67$

### **4.3 Diseño de instrumentos de recolección de la información y técnicas de análisis de datos**

Para la recopilación de información se aplicará el formato de encuesta, dirigido a los vendedores informales estacionarios de la ciudad de Ocaña. (Véase Apéndice A).

### **4.4 Análisis de información**

La información obtenida mediante el formato de encuesta se procesará de manera cuantitativa, a través del conteo de respuestas obtenidas, que se transforman en resultados de frecuencia y estadísticos. Estos resultados posteriormente se procesan de forma cualitativa, mediante la interpretación de tendencias.

## Capítulo 4. Informe de resultados

En cumplimiento con lo planteado anteriormente, se analiza la información obtenida a través de las encuestas, dirigidas a los vendedores informales estacionarios en diferentes lugares en el municipio de Ocaña. A continuación, se presenta el análisis cuantitativo, para obtener amplia información para el desarrollo de la misma; esto se realiza, conforme a la muestra obtenida en el capítulo 3

### 4.1. Diagnóstico del conocimiento de educación contable de los vendedores informales estacionarios en Ocaña.

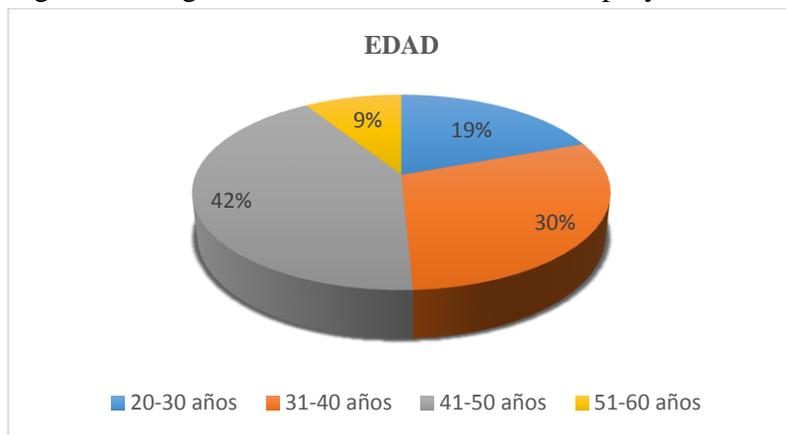
Tabla 2.

Rango de edad de los vendedores informales.

| ITEM         | FRECUENCIA | PORCENTAJE  |
|--------------|------------|-------------|
| 20-30 años   | 13         | 19,4%       |
| 31-40 años   | 20         | 29,9%       |
| 41-50 años   | 28         | 41,8%       |
| 51-60 años   | 6          | 9%          |
| <b>TOTAL</b> | <b>67</b>  | <b>100%</b> |

Fuente: Autoras del proyecto.

Figura 4. Rango de edad. Fuente. Autoras del proyecto.



Se observa, que, la mayoría de vendedores tienen entre 31 y 50 años de edad, lo que corresponde al 71,7% de la población encuestada, es decir, que desarrollan esta actividad informal, en su etapa adultez.

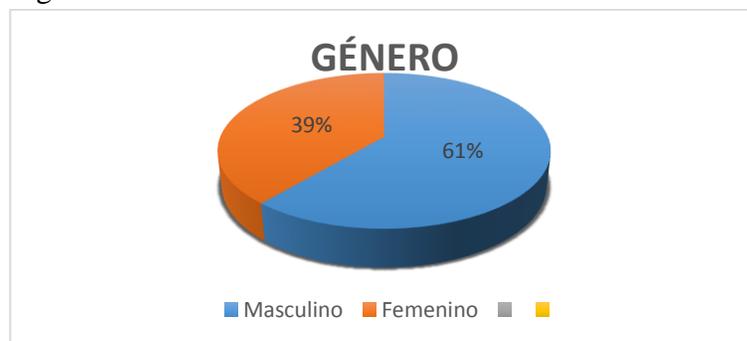
Tabla3.

Género de los vendedores informales.

| ITEM         | FRECUENCIA | PORCENTAJE  |
|--------------|------------|-------------|
| Masculino    | 41         | 61,2%       |
| Femenino     | 26         | 38,8%       |
| <b>TOTAL</b> | <b>67</b>  | <b>100%</b> |

Fuente: autoras del proyecto

Figura 5. Género de los vendedores informales



Fuente. Autoras del proyecto

La mayor parte de las personas que se dedican a este tipo de ventas en diferentes lugares, son de género masculino, generando gran impacto en el rebusque de ingresos económicos para su núcleo familiar.

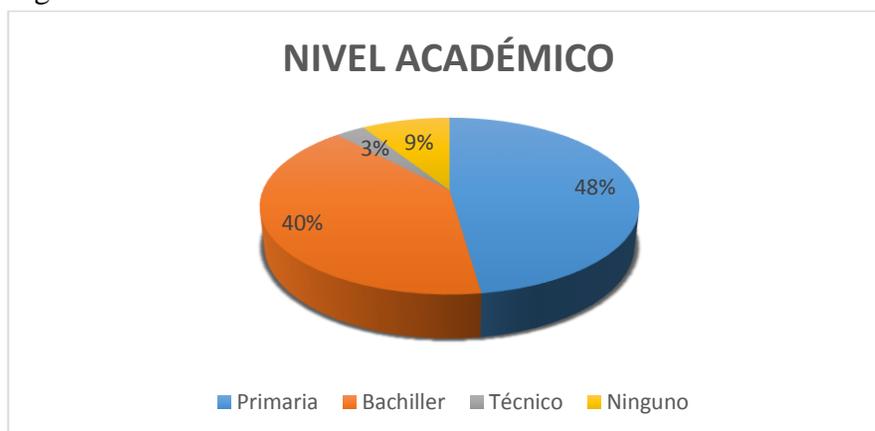
Tabla 4.

Nivel Académico

| ITEM         | FRECUENCIA | PORCENTAJE  |
|--------------|------------|-------------|
| Primaria     | 32         | 47,8%       |
| Bachiller    | 27         | 40,3%       |
| Técnico      | 2          | 9%          |
| Ninguno      | 6          | 3%          |
| <b>TOTAL</b> | <b>67</b>  | <b>100%</b> |

Fuente: autoras del proyecto.

Figura 6. Nivel académico



Fuente. Autoras del proyecto.

Como se puede apreciar, el 48% de la población encuestada, tiene escolaridad primaria, solo un 2% tiene algún tipo de educación técnica, y el 9% ningún tipo de educación académica, lo que indica, un alto índice de escolaridad entre los encuestados.

Tabla 5  
Actividad económica.

| ITEM                            | FRECUENCIA | PORCENTAJE  |
|---------------------------------|------------|-------------|
| Venta de tapabocas y accesorios | 17         | 25,4%       |
| Venta de minutos y mecatos      | 3          | 4,5%        |
| Venta de frutas y verduras      | 15         | 22,4%       |
| Venta de comidas                | 15         | 22,4%       |
| Venta de bebidas                | 11         | 16,4%       |
| Venta de juguetes               | 4          | 6%          |
| Venta de bolsos y correas       | 2          | 3%          |
| <b>TOTAL</b>                    | <b>67</b>  | <b>100%</b> |

Fuente: Autoras del proyecto.

Figura 7. Actividad económica



Fuente: Autoras del proyecto.

Como es evidente, las ventas tapabocas y accesorios, son las que tienen gran impacto en la actividad económica, le sigue, las ventas de comidas, frutas y verduras, asimismo, la venta de bebidas, sin embargo, hay que tener en cuenta, el lugar de desarrollo de estas actividades, ya que, están en centro mercado, mercado, dulce nombre, vereda Agua de la Virgen, centro y sectores aledaños al centro.

Tabla 6.  
Oferta de capacitación contable en el municipio de Ocaña.

| ITEM         | FRECUENCIA | PORCENTAJE  |
|--------------|------------|-------------|
| Sí           | 14         | 20,9%       |
| No           | 53         | 79,1%       |
| <b>TOTAL</b> | <b>67</b>  | <b>100%</b> |

Fuente: autoras del proyecto.

Figura 8. Capacitación contable



Fuente: autoras del proyecto

Actualmente, ha sido pocas las personas que obtuvieron algún tipo de capacitación enfocado a la contabilidad y/o algunos de sus temas más básicos.

Tabla 7.  
Conocimientos en contabilidad

| ITEM             | FRECUENCIA | PORCENTAJE  |
|------------------|------------|-------------|
| Ninguno          | 40         | 59,7%       |
| Unos pocos       | 14         | 20,9%       |
| Varios conceptos | 9          | 13,4%       |
| Cursos           | 3          | 4,5%        |
| Técnicos         | 1          | 1,5%        |
| Profesional      | 0          | 0%          |
| <b>TOTAL</b>     | <b>67</b>  | <b>100%</b> |

Fuente. Autoras del proyecto

Figura 9. Conocimientos en contabilidad.



Fuente. Autoras del proyecto.

En su mayoría, no tienen ningún concepto relacionado a contabilidad, solo un 1,5% adquirió un curso, y el 13% ha desarrollado algún conocimiento en esta área. Lo cual, nos permite acceder a diferentes elementos para la formulación de la propuesta pedagógica.

#### **4.1.1. Diagnóstico sobre el conocimiento de educación contable en los vendedores informales estacionarios en el municipio de Ocaña.**

En Ocaña, es fácil percibir el gran aumento de ventas informales por cualquier lugar del municipio, aún más, con la salubridad vivida en los dos últimos años, y no es para menos, ya que las restricciones Nacionales y/o municipales, afectaron en gran medida, al desarrollo de las actividades cotidianas, y en muchos casos, al desempleo. Sin embargo, desde años anteriores, se ha tratado de reubicar a los vendedores en zonas específicas para su comercialización, lo que ha generado inconformismo entre los miembros de la asociación y los agentes de espacio público, ya que son infinitas las quejas de ambas partes para desalojar los espacios peatonales.

Ahora bien, analizando las respuestas, podemos evidenciar que la mayoría de personas se encuentran en la etapa de adultez (personas entre los 30 y 50 años de edad), siendo el género masculino, los que más se acogen a este medio para poder subsistir, asimismo, la cantidad de personas a cargo oscilan entre los dos y más de cinco individuos, para cada núcleo familiar. Dentro de las actividades económicas, se destacan, la venta de tapabocas y accesorios, venta de comida (como obleas, algodones de azúcar, churros, arepas, entre otros), venta de bebidas (tales como; jugo de naranja, limonadas, agua, entre otros), venta de frutas y verduras (principalmente, el mercado y dulce nombre), entre otros productos como correas, minutos, mecatos y juguetes.

Por otra parte, los encuestados indican que no le han ofrecido alguna capacitación contable, de igual manera, unos pocos, son lo que entienden algunos conceptos básicos, y en su minoría, han realizado ciertos cursos o técnico en estos temas, es decir, que el 60% de la población encuestada, mantiene su negocio, con base a los conocimientos empíricos.

Teniendo en cuenta lo anterior, se determina, que es conveniente realizar una propuesta que le permita al vendedor informal, llevar un registro de control sobre su negocio, ya que, en su mayoría, solo tienen un nivel de escolaridad primario, esto permitiría, que, con base en conocimientos contables, puedan tomar mejores decisiones.

#### **4.2 Formulación de elementos didácticos de educación contable para vendedores informales estacionarios en Ocaña, con expectativa de desarrollo socioeconómico.**

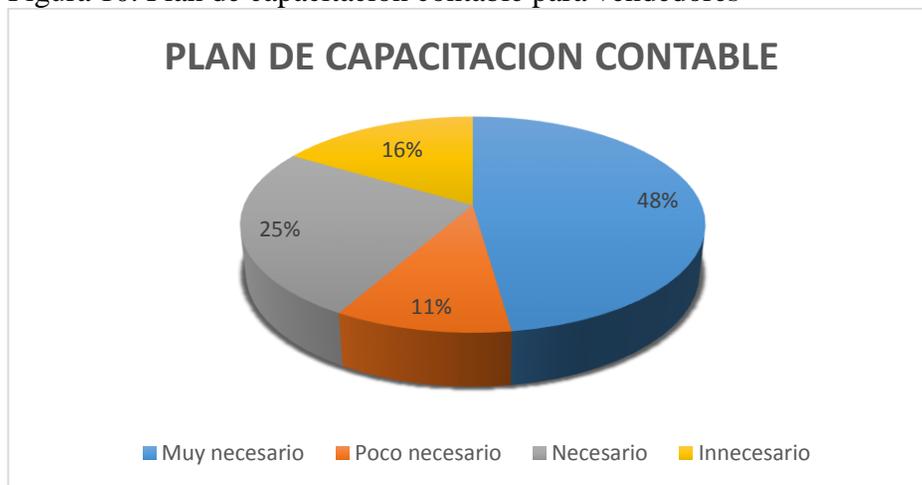
Tabla 8.  
Plan de capacitación contable para vendedores informales

| ITEM           | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|----------------|------------|------------|
| Muy necesario  | 32         | 47,8%      |
| Poco necesario | 7          | 10,4%      |
| Necesario      | 17         | 25,4%      |

|              |           |             |
|--------------|-----------|-------------|
| Innecesario  | 11        | 16,4%       |
| <b>TOTAL</b> | <b>67</b> | <b>100%</b> |

Fuente. Autoras del proyecto

Figura 10. Plan de capacitación contable para vendedores



. Fuente. Autoras del proyecto

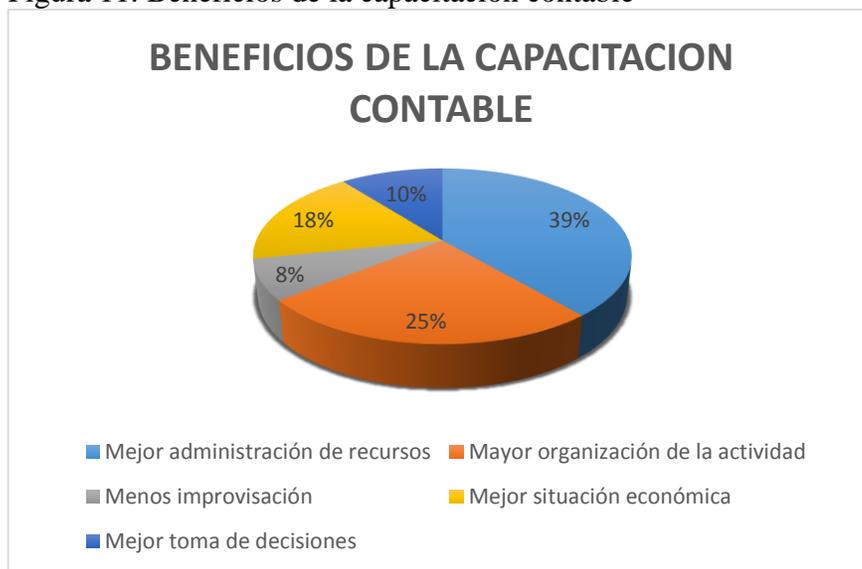
Frente a las personas encuestadas, se observa que, el 73% de la población, acierta que es necesario los conocimientos contables, mientras que un 16%, indica que es innecesario y se abstiene de querer recibir algún tipo de capacitación

Tabla 9.  
Beneficios de la capacitación contable.

| ITEM                               | FRECUENCIA | PORCENTAJE  |
|------------------------------------|------------|-------------|
| Mejor administración de recursos   | 26         | 38,8%       |
| Mayor organización de la actividad | 17         | 25,4%       |
| Menos improvisación                | 5          | 7,5%        |
| Mejor situación económica          | 12         | 17,9%       |
| Mejor toma de decisiones           | 7          | 10,4%       |
| <b>TOTAL</b>                       | <b>67</b>  | <b>100%</b> |

Fuente. Autoras del proyecto

Figura 11. Beneficios de la capacitación contable



Fuente. Autoras del proyecto.

Es innegable que el tener conocimientos en contabilidad, genera un mejor aspecto en todos los ámbitos, asimismo, lo indican los encuestados pues su mayoría, acierta que tendrían una mejor administración de los recursos y mayor organización de la actividad, para la toma de decisiones.

Sin duda alguna, muchos ven una forma de vida y de subsistencia en las ventas informales, esta, es la que les permite llevar un ingreso a su hogar, y ha sido, una creciente variable en el municipio, sin embargo, muchos de los que trabajan bajo este medio, no tiene cierto conocimiento básicos para un correcto control de su dinero, es por ello, que se proponen tres módulos de capacitación para el desarrollo de habilidades y competencias básicas en los vendedores informales, tales módulos son:

- Módulo I. Conocimiento teórico en cuanto a contabilidad básica.
- Módulo II. Ejemplos de ejercicios de aplicación.
- Módulo III. Evaluación conceptual y desarrollo de las competencias en cada módulo.



## Fundamentos de la partida doble

1. Quien recibe es deudor, quien entrega es acreedor
2. No hay deudor sin acreedor, ni acreedor sin deudor
3. Todo valor que entra debe ser equivalente al que sale
4. Todo valor que entra por una cuenta debe salir por la misma cuenta

| DETALLE | DEBE | HABER |
|---------|------|-------|
| Caja    | 100  |       |
| Banco   |      | 100   |

## Reglas de los asientos contables

| DEBE   | HABER   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumentos del Activo</li> <li>• Aumentos del Egreso</li> <li>• Disminuciones de Ingresos</li> <li>• Disminuciones de Pasivo</li> <li>• Disminuciones de Capital</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Disminuciones de Activo</li> <li>• Disminuciones de Egresos</li> <li>• Aumento de Ingresos</li> <li>• Aumento de Pasivo</li> <li>• Aumento de Capital</li> </ul> |

## 8. En términos contables, ¿Qué entiende por Pasivo?

Cantidad total que una empresa adeuda a terceras personas, que representa los derechos que tienen los acreedores y los propietarios sobre su activo. Está compuesto por el pasivo no exigible y por el pasivo exigible a corto y largo plazo.

### PASIVO

| CORRIENTE  | NO CORRIENTE   |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Pasivo Exigible</b><br/>alquileres x pagar cuentas x pagar comisiones x pagar documentos x pagar intereses x pagar a corto plazo IT x pagar IUE x pagar IVA debito fiscal prestamos bancarios a corto plazo sueldos x pagar pago de sueldos</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Pasivo Diferido</b><br/>alquileres percibidos x adelantado, anticipo de clientes.</li> <li>• <b>Pasivo a largo plazo</b><br/>prestamos bancarios a lo, intereses x pagar a lo, previsión para AFP's</li> <li>• <b>Provisiones y Reservas</b><br/>Previsión deudores incobrables<br/>Depreciación Acumulada de ...</li> </ul> |

## 7. En términos contables, ¿Qué entiende por Activo?

Corresponde a todos los bienes y derechos que posee una empresa, susceptibles de ser valorados en dinero, tales como bienes raíces, automóviles, derechos de marcas, patentes, cuentas por cobrar, entre otros.

| ACTIVO  |   |
|---|---|
| CORRIENTE   | NO CORRIENTE  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Activo Disponible</b><br/>Bancos, caja, caja chica, caja moneda extranjera.</li> <li>• <b>Activo Exigible</b><br/>Alquileres x cobrar, anticipos al personal, cuentas x cobrar, depósitos a plazo fijo, documentos x cobrar, intereses x cobrar, IVA Crédito fiscal.</li> <li>• <b>Activo Realizable</b><br/>Invent. Final de Suministros, Suministros de oficina, invent. Final de Mercaderías.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Activo Fijo</b><br/>Edificios, enseres, equipo de computación, herramientas, maquinarias, muebles, terrenos, vehículos.</li> <li>• <b>Otros Activos</b><br/>Gastos de organización, seguros pagados x anticipado, alquileres pagados x adelantado, inversión en acciones de Comteco, Inversión en Bonos.</li> </ul> |

## 9. En términos contables, ¿Qué entiende por Patrimonio?

Derechos que tienen los propietarios o accionistas sobre una empresa. Se compone por el valor del capital, reservas y utilidades no distribuidas. El patrimonio aumenta cuando la empresa obtiene utilidades y disminuye cuando se reparten dividendos o existen pérdidas.



## 1. Definición de Cuenta

Se denomina CUENTA al conjunto de registros donde se detallan de forma cronológica todas las transacciones que ocurren en un ente económico.

El registro de las transacciones se los efectúa mediante asientos de débito o crédito dependiendo el origen de la transacción.

A la cuenta se la representa gráficamente con una T en la que podemos identificar sus principales elementos como son el débito, crédito y saldo; y nos permite efectuar registros contables ya que es la forma más utilizada para el registro de las operaciones de los negocios.



## Definición de Cuenta

Podemos definir a la cuenta T como la representación gráfica de las cuentas contables con sus diferentes elementos, los mismos que se describen a continuación:

| CAJA (1)    |             |
|-------------|-------------|
| 0000000 (2) |             |
| DEBITO (3)  | CRÉDITO (4) |
| 200.000     | 120.000     |
| 300.000     | 170.000     |
| 150.000     |             |
| 650.000     | 290.000     |
| 360.000 (5) |             |

Como podemos observar en el esquema propuesto, cada uno de los elementos o partes que conforman la cuenta, a saber:

1. Nombre de la cuenta,
2. Código de la cuenta,
3. Lado izquierdo: Saldo inicial y débito o debe de la cuenta,
4. Lado derecho: Saldo crédito y crédito o haber de la cuenta,
5. Saldo de la cuenta.

## 2. Clasificación de las cuentas

Las cuentas contables se las puede clasificar en tres grandes grupos, los mismos que de igual manera cuentan con sus propios elementos, y los podemos clasificar por las siguientes características:

1. Según el grupo al que pertenecen,
2. Por su naturaleza, y,
3. Según el balance en que se presentan.



## Clasificación de las cuentas

SEGÚN EL GRUPO AL QUE PERTENECEN:

- ACTIVOS:** Son los bienes y derechos que posee la empresa.
- PASIVOS:** Son todas las obligaciones para con terceras personas.
- PATRIMONIO:** Son las obligaciones con los accionistas.
- INGRESOS:** Reflejan los beneficios obtenidos.
- GASTOS:** Son todos aquellos pagos que no serán recuperados.
- COSTOS:** Bienes necesarios para la producción.



## Clasificación de las cuentas

SEGÚN EL GRUPO AL QUE PERTENECEN:

**ACTIVOS:**  
Corrientes  
Fijos o de largo Plazo  
Otros Activos



**PASIVOS:**  
Corrientes  
Fijos o de largo Plazo  
Otros Activos



**PATRIMONIO:**  
Fijo  
Variable



## Clasificación de las cuentas

SEGÚN EL GRUPO AL QUE PERTENECEN:

**INGRESOS:**  
Operacionales  
Otros Ingresos



**GASTOS:**  
Administrativos,  
Ventas, Financieros  
Otros Gastos



**COSTOS:**  
Ventas, Producción



## Clasificación de las cuentas

### POR SU NATURALEZA:

Al realizar un registro en la contabilidad es de suma importancia conocer y entender por qué una cuenta incrementa o disminuye su saldo.

Desde el punto de vista del saldo que presentan, éste puede ser de naturaleza **DEUDORA** o **ACREEDORA**.

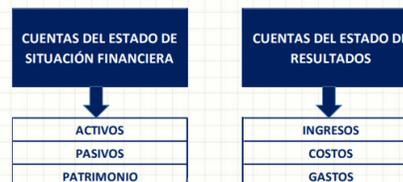
Las **cuentas de activos** son de naturaleza deudora. Esto quiere decir que aumentan su saldo cuando se les da un débito y por el contrario se reduce su saldo al acreditarse.

Las **cuentas de pasivos** son de naturaleza acreedora, lo que significa que aumentan su saldo con crédito y disminuye cuando se les da un débito.

La **cuenta de capital o patrimonio** son de origen crédito y por lo tanto el saldo de la cuenta aumentará cada vez que se acredite a esta cuenta y disminuirá cada vez que se haga un débito.

## Clasificación de las cuentas

### SEGÚN EL ESTADO FINANCIERO EN QUE SE PRESENTAN



## 3. Sistema de funcionamiento de las cuentas

El sistema de cargo y abono establecido para las cuentas de **Activo** es el siguiente, de lo que se deduce que siempre tendrán **saldo deudor**:

| Cuentas de ACTIVO                      |                                      |
|--|--------------------------------------|
| Debe                                   | Haber                                |
| Valor inicial de los bienes y derechos | Disminución de los bienes y derechos |
| Aumento de los bienes y derechos       |                                      |

El sistema de cargo y abono establecido para las cuentas de **Pasivo** es el siguiente, de lo que se deduce que siempre tendrán **saldo acreedor**:

| Cuentas de PASIVO               |                                   |
|---------------------------------|-----------------------------------|
| Debe                            | Haber                             |
| Disminución de las obligaciones | Valor inicial de las obligaciones |
|                                 | Aumento de las obligaciones       |

El sistema de cargo y abono establecido para las cuentas del **Patrimonio** es el siguiente, de lo que se deduce que siempre tendrán **saldo acreedor**:

| Cuentas de PATRIMONIO      |                              |
|----------------------------|------------------------------|
| Debe                       | Haber                        |
| Disminución del patrimonio | Valor inicial del patrimonio |

## Sistema de funcionamiento de las cuentas

Dado que los **gastos** y **pérdidas** constituyen una **disminución de Neto Patrimonial**, sus cuentas tendrán siempre **saldo deudor**:

| Cuentas de GASTOS Y PÉRDIDAS |   |
|------------------------------|---|
| Debe                         | Haber   |
| Gastos y pérdidas            | Traslado a resultados de los gastos y pérdidas o eliminación de los mismos. |

Dado que los **ingresos** y **beneficios** constituyen un **aumento de Neto Patrimonial**, sus cuentas tendrán siempre **saldo acreedor**:

| Cuentas de INGRESOS Y BENEFICIOS                    |                       |
|---|-----------------------|
| Debe  | Haber                 |
| Traslados a resultados de los ingresos y beneficios | Ingresos y beneficios |

## NATURALEZA DE LAS CUENTAS

### Conclusiones



- Las **cuentas** son el conjunto de registros donde se detallan de forma cronológica todas las transacciones que ocurren en un ente económico.
- Las cuentas de acuerdo al **grupo que pertenecen**, pueden presentar saldo conforme a su propia clasificación a saber:
  - Que los **Activos** y **Gastos** son de naturaleza deudora y se incrementan con un cargo o abono en el DEBE y disminuyen con un abono o crédito en el HABER.
  - Que los **Pasivos** y **Patrimonio** son de naturaleza acreedora y se incrementan con un crédito o abono en el HABER, y disminuyen con un cargo o débito en el DEBE.
  - Que las cuentas de **Ingresos** son de naturaleza acreedora y se incrementan con un abono o crédito en el HABER y disminuyen con un cargo o débito en el DEBE.
  - Que las cuentas de **Gastos** y **Costos** son de naturaleza deudora y se incrementan con un cargo o débito en el DEBE y disminuyen con un crédito o abono en el HABER.
- Que de acuerdo a su naturaleza, pueden presentar saldos deudores o acreedores.
  - Los Activos son de naturaleza deudora
  - Los Pasivos son de naturaleza acreedora
  - Los Ingresos son de naturaleza acreedora
  - Los Gastos y Costos son naturaleza deudora.
- Que de acuerdo al Estado Financiero en que se presentan, estas pueden ser:
  - Activo, Pasivo y Patrimonio (Estado de Situación Financiera)
  - Ingresos, Gastos y Costos (Estado de Resultados)

## Libro Diario

- Es el registro de entrada principal que recibe la información de aplicación del principio de la partida doble
- En este libro se registran todas las transacciones que realiza la empresa

### Estructura:

Empresa "....."  
Libro Diario

| Fecha | Detalle | Código | Parcial | Debe | Haber |
|-------|---------|--------|---------|------|-------|
|       |         |        |         |      |       |
|       |         |        |         |      |       |
|       |         |        |         |      |       |

## Libro Mayor

- Es un registro que sirve para llevar el control individual de cada una de las cuentas que intervienen en la transacción

**Estructura:**

Empresa "....."  
Libro Mayor

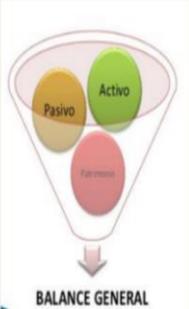
Código: ..... Cuenta: ..... Pág. ....

| Fecha | Detalle | Ref. | Debe | Haber | Saldo |
|-------|---------|------|------|-------|-------|
|       |         |      |      |       |       |
|       |         |      |      |       |       |
|       |         |      |      |       |       |
|       |         |      |      |       |       |

## Balance General

Es el estado financiero que nos muestra la situación económica y financiera de la empresa a una determinada fecha, cumpliendo la ecuación contable:

ACTIVO = PASIVO + PATRIMONIO



## Estado de Resultados

Nos muestra la utilidad o pérdida mediante la relación ingresos menos egresos

INGRESOS – EGRESOS = UTILIDAD  
EGRESOS – INGRESOS = PERDIDA



### Estructura del Estado de Resultados

|                             |
|-----------------------------|
| Ventas                      |
| (-) Costo de Ventas         |
| Utilidad Bruta              |
| (-) Gastos                  |
| Utilidad de Operación       |
| (-) Gastos Financieros      |
| Utilidad antes de impuestos |
| (-) Impuestos               |
| Utilidad Neta               |
| (-) Pago de Dividendos      |
| Utilidades Retenidas        |

## Los estados Financieros

Son informes que utilizan las instituciones para reportar la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado.

Los principales componentes de los estados financieros son:

1. Balance General o Estado de situación patrimonial
2. Estado de resultados o Estado de pérdidas o ganancias
3. Estado de evolución del patrimonio neto
4. Estado de flujo de efectivo

Teniendo en cuenta los conceptos anteriores, se procede con el **módulo II. Ejemplos de ejercicios de aplicación.**

Para dar inicio, empezaremos por distinguir a que naturaleza pertenece las siguientes cuentas.

Tabla 10.  
Naturaleza de las cuentas.

| Cuenta                           | Debe | Haber |
|----------------------------------|------|-------|
| Caja                             | X    |       |
| Bancos                           | X    |       |
| Inventario                       | X    |       |
| Obligaciones bancarias por pagar |      | X     |
| Proveedores                      |      | X     |
| Clientes                         | X    |       |
| Costo                            | X    |       |
| Sueldo                           |      | X     |
| Aporte de capital                |      | X     |

Fuente. Autoras del proyecto

### Ejemplos de la cuenta T

1. Para dar inicio a su actividad comercial, un señor llamado Joaquín Osorio, en fecha del 02 de enero del 2.022, decide poner un negocio propio, dedicándose a la venta de juguetes y dispone de \$500.000 para invertir.

| Caja      |       | Capital |           |
|-----------|-------|---------|-----------|
| Debe      | Haber | Debe    | Haber     |
| \$500.000 |       |         | \$500.000 |

2. Se compra enseres por valor de \$250.000, cancela el 70% al contado y el 30% a crédito.

| Enseres   |       | Caja |           | Proveedores |          |
|-----------|-------|------|-----------|-------------|----------|
| Debe      | Haber | Debe | Haber     | Debe        | Haber    |
| \$250.000 |       |      | \$175.000 |             | \$75.000 |

3. Se apertura una cuenta de ahorros en Crediservir por valor de \$120.000

| Bancos    |       | Caja |           |
|-----------|-------|------|-----------|
| Debe      | Haber | Debe | Haber     |
| \$120.000 |       |      | \$120.000 |

4. Se vende mercancía (Juguetes) por \$80.000 (en el día)

| Caja     |       | Ventas |          |
|----------|-------|--------|----------|
| Debe     | Haber | Debe   | Haber    |
| \$80.000 |       |        | \$80.000 |

5. Se compra mercancía por valor de \$100.000 a crédito.

| Mercancía |       | Proveedores |           |
|-----------|-------|-------------|-----------|
| Debe      | Haber | Debe        | Haber     |
| \$100.000 |       |             | \$100.000 |

### Ejemplos de la ecuación contable (Balance General)

Debemos tener en cuenta las siguientes formulas.

- Activo = Pasivo + Patrimonio
- Pasivo = Activo – Patrimonio
- Patrimonio = Activo - Pasivo

Ahora bien, supongamos que Emilce Durán ha creado su empresa con un pasivo de \$520.000 y su propietaria aporta \$880.000, calcule el valor de su activo

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$$

$$\text{Activo} = \$520.000 + \$880.000$$

$$\text{Activo} = \mathbf{\$1'400.000}$$

La empresa “Dulce Fantasía” tiene un activo por \$10'234.000, su capital social es de \$6'473.000. ¿Cuál es el pasivo de esta empresa?

$$\text{Pasivo} = \text{Activo} - \text{Patrimonio}$$

$$\text{Pasivo} = \$10'234.000 - \$6'473.000$$

$$\text{Pasivo} = \mathbf{\$3'761.000}$$

El activo de la empresa “Mantilla SAS” es de \$ 23'356.000 y sus deudas suman \$14'867.000. calcule el valor de su patrimonio

$$\text{Patrimonio} = \text{Activo} - \text{Pasivo}$$

$$\text{Patrimonio} = \$23'356.000 - \$14'867.000$$

$$\text{Patrimonio} = \mathbf{\$8'489.000}$$

A continuación, se explica un estado de resultado ya realizado.

Figura 13. Ejemplo de estado de ganancias y pérdidas

| <b>Estado de Ganancias y Perdidas</b> |                | <b>2.008</b>     |
|---------------------------------------|----------------|------------------|
| Ventas                                |                | <b>3.000.000</b> |
| Menos Costo Mercancía Vendida         |                | <b>1.500.000</b> |
| Igual Utilidad Bruta                  |                | <b>1.500.000</b> |
| <b>Menos Gastos Operativos</b>        |                | <b>340.000</b>   |
| Gastos de Administración              | 150.000        |                  |
| Gastos de Ventas                      | 125.000        |                  |
| Gastos de Producción                  | 65.000         |                  |
| Igual Utilidad Operativa              |                | <b>1.160.000</b> |
| <b>Menos Otros Gastos</b>             | <b>240.000</b> |                  |
| Mas otros Ingresos                    | 560.000        |                  |
| Igual U.A.I.                          |                | <b>1.480.000</b> |
| <b>Menos Gastos Financieros</b>       | <b>780.000</b> |                  |
| Igual U.A.I.                          |                | 700.000          |
| Menos Impuestos                       | 245.000        |                  |
| <b>Utilidad neta</b>                  |                | <b>455.000</b>   |

### **Módulo III. Evaluación conceptual y desarrollo de las competencias en cada módulo.**

En este módulo, se busca afianzar los conocimientos previos tanto teóricos como prácticos, para un mayor aprendizaje de los temas, por consiguiente, se desarrolla el siguiente esquema.

#### MÓDULO EVALUATIVO PARA DESARROLLAR HABILIDADES Y COMPETENCIAS CONTABLES EN LOS VENDEDORES INFORMALES ESTACIONARIOS EN OCAÑA.

Tomando la idea de (Anduaga, 2016), En ¿Y SI JUGAMOS EN Y CON CONTABILIDAD?, explican una serie de dinámicas, que son importantes para plantear como estrategias de aprendizaje, entre ellas, se destaca.

### 4.2.1. Caminando en contabilidad.

#### Instrucciones del Juego

Pueden participar de 2 o más grupos. Para determinar el comienzo del juego, cada grupo va a sacar un sobre. Cada uno contiene un número, el cual determina el orden que deben seguir para participar.

El juego contiene un tablero, en el cual se desarrolla la actividad, y cartas que indican las consignas a seguir.

¿Cómo se juega? En el pizarrón se dibuja el tablero, y sobre una mesa, boca abajo las cartas. Un participante del primer grupo pasará, tomará una carta, la leerá en voz alta y deberá contestar la consigna. Cada jugada nueva o siguiente que tenga el grupo, le corresponde contestar a un nuevo integrante, distinto del que contestó por última vez.

Puede suceder:

1. En caso que su respuesta sea correcta, debe avanzar de acuerdo a lo que determina la tarjeta.
2. En caso que no la sepa, pierde el turno, y se queda en el casillero donde está, produciendo indefectiblemente el turno del grupo siguiente.

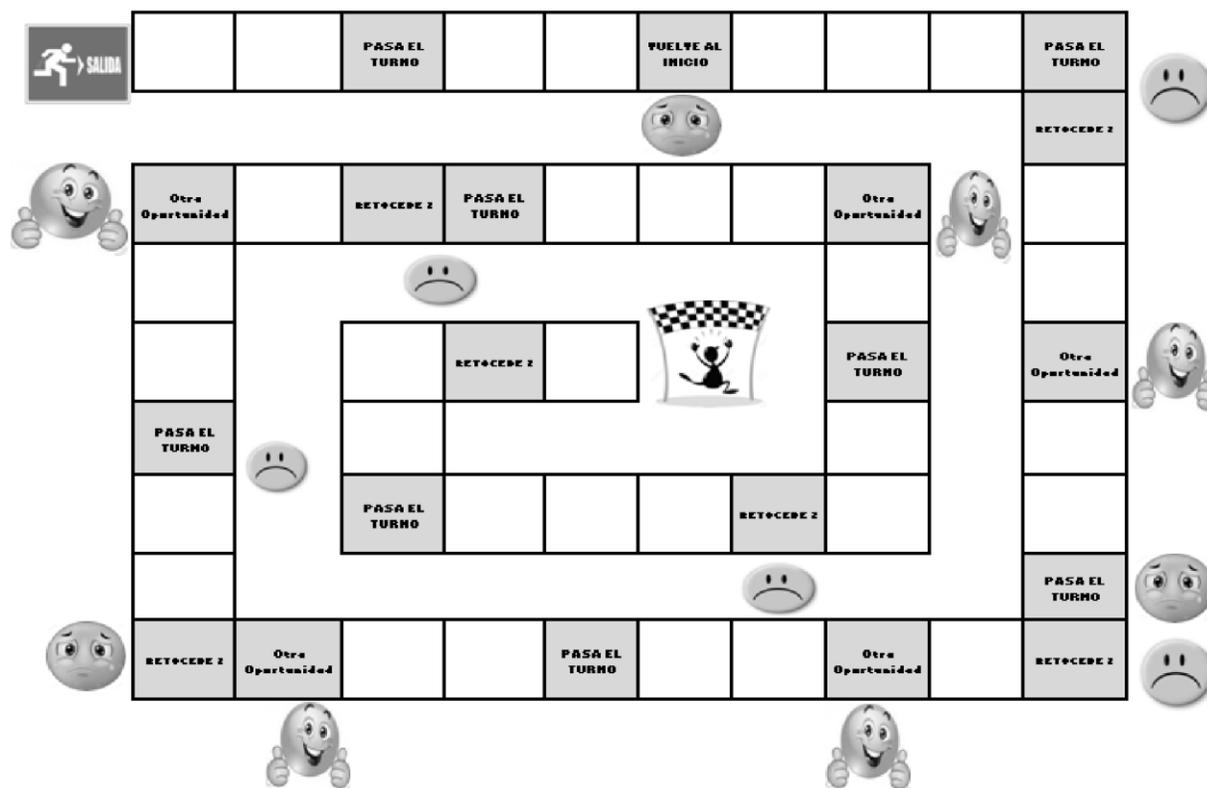
El juego se va desarrollando de acuerdo a las indicaciones de las cartas. En el tablero hay casilleros especiales, los cuales tienen indicaciones particulares. En caso que la ficha caiga en algunos de estos, las indicaciones serán:

1. **OTRA OPORTUNIDAD**  El grupo juega de nuevo. SOLO en esta oportunidad el grupo puede decidir dejar que conteste el participante que está jugando.
2. **RETROCEDE 2**  Cuando la ficha caiga en este casillero, lamentablemente hay que volver 2 casilleros.
3. **PASA EL TURNO**  En esta casilla participante pierde la oportunidad de contestar y pasa al grupo que le sigue.

El equipo que llegue primero a la meta tendrá una recompensa que determine el Profesor, y el resto de los jugadores seguirán jugando hasta llegar a la meta.

#### Modelo de tablero

Figura 14. Modelo del tablero “caminando con contabilidad”



#### 4.2.2. Crucigramas

##### Instrucciones del Juego

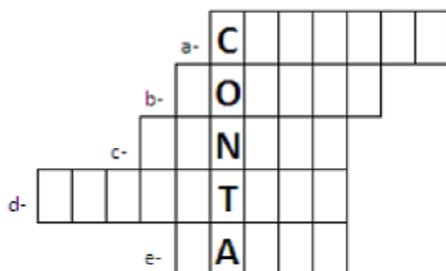
Este juego es un pasatiempo que consiste en adivinar cierto número de palabras a partir de unas definiciones dadas, y escribir cada letra de la misma en un casillero blanco.

Basados en una pista (definición), los estudiantes deben encontrar una palabra con un determinado número de letras, indicado por la cantidad de casillas en blanco.

Cada respuesta se escribirá horizontalmente (de izquierda a derecha). Las líneas horizontales son llamadas también FILAS y las verticales llamadas COLUMNAS.

##### Ejemplos de Crucigramas

Figura 15. Tablero de crucigramas



- a. Adquirir una cosa a cambio de dinero
- b. Recibir (de una persona /empresa) una cantidad de dinero que se le debe como pago por un servicio o un trabajo realizado
- c. Dar una cosa a alguien a cambio de una determinada cantidad de dinero
- d. Denominación del ciclo habitual de una empresa comercial.
- e. Dar a una persona una cantidad de dinero u otra cosa que se le debe, ya sea a cambio de una cosa, o por un servicio o un trabajo que se ha realizado.

#### 4.2.3. *Quien quiere ser millonario*

El clásico juego de quien quiere ser millonarios, esta vez, adaptado a temas contables, la idea, es que se diviertan mientras aprenden sobre bases importantes en contabilidad, que pueden usar en cada uno de sus negocios.

Figura 16. Modelo del juego quien quiere ser millonario



Teniendo en cuenta, como es la estructura del juego, se plantean las siguientes preguntas:

*Una cuenta es*

- a. Lo que debo pagar para recibir un beneficio

- b. El nombre que recibe una operación comercial
- c. Lo que debo pagar mes a mes de servicios públicos.
- d. Todas las anteriores.

*Las partes de una cuenta son*

- a. Nombre de la cuenta, debe y haber
- b. Saldo débito, saldo crédito, cuenta saldada
- c. Débitos y créditos
- d. Todas las anteriores.

*Debitar una cuenta es*

- a. Registrar un valor en el lado izquierdo – haber
- b. Saldar una cuenta
- c. Registrar un valor en el lado izquierdo – debe
- d. Todas las anteriores.

*Los activos de la empresa son*

- a. Bienes y ventas
- b. Bienes, derechos y dinero
- c. Deudas en contra y aportes
- d. Todas las anteriores.

*Los siguientes son ejemplos de activos*

- a. Un vehículo, dinero en efectivo, y deudas a favor
- b. Deuda con un banco y las ventas.
- c. Un edificio y deudas en contra
- d. Todas las anteriores.

*Los pasivos de una empresa*

- a. Deudas a favor de la empresa

- b. Bienes que posee la empresa
- c. Deudas que la empresa adquiere con terceros
- d. Todas las anteriores.

*Un pasivo puede estar representado en*

- a. Deuda que adquieren los clientes con la empresa
- b. Deuda que adquieren la empresa con los proveedores
- c. Deuda que adquieren los empleados con la empresa
- d. Todas las anteriores.

*El principio de partida doble nos dice que*

- a. Los débitos siempre son iguales a los créditos
- b. Nunca deben dar igual los débitos y los créditos
- c. Los débitos y los créditos siempre son igual a cero
- d. Ninguna de las anteriores

Posiblemente, al culminar los tres módulos planteados, los interesados en aceptar la propuesta pedagógica, adopte estos conocimientos, así como también, los juegos didácticos, ya que, de esta manera, se logra comprender con mayor facilidad los temas expuestos anteriormente.

**4.3 Estrategias de apoyo al conocimiento empírico de los vendedores informales, sobre la contabilidad y su importancia en la labor realizada.**

Tabla 11.  
Control de entradas y salidas de dinero.

| ITEM         | FRECUENCIA | PORCENTAJE  |
|--------------|------------|-------------|
| Sí           | 21         | 31,3%       |
| No           | 46         | 68,7%       |
| <b>TOTAL</b> | <b>67</b>  | <b>100%</b> |

Fuente: autoras del proyecto

Figura 17. Control de entradas y salidas de dinero.



Fuente. Autoras del proyecto

Es evidente que la mayoría de personas encuestadas, no llevan un control adecuado de dineros, ya que no saben cómo manejar técnicamente su presupuesto, esto conlleva a que en muchas ocasiones se dificulte volver a invertir en el negocio.

Tabla 12.  
Realización de control

| ITEM                         | FRECUENCIA | PORCENTAJE  |
|------------------------------|------------|-------------|
| Diariamente                  | 10         | 14,9%       |
| Cada dos días                | 3          | 4,5%        |
| Esporádicamente en la semana | 8          | 11,9%       |
| Un día a la semana           | 7          | 10,4%       |
| Mensualmente                 | 4          | 6%          |
| Nunca                        | 35         | 52,2%       |
| <b>TOTAL</b>                 | <b>67</b>  | <b>100%</b> |

Fuente: autoras del proyecto.

Figura 18. Realización de control



Fuente. Autoras del proyecto

Se observa que, en su mayoría, no realizan un control de dinero, y los que lo hacen, no es constante su práctica, lo que nos refleja, que es necesario, impartir algunas estrategias de contabilidad en los vendedores.

Tabla 13.  
Entidades que brindan capacitación

| ITEM               | FRECUENCIA | PORCENTAJE  |
|--------------------|------------|-------------|
| Alcaldía           | 8          | 11,9%       |
| Universidad        | 1          | 1,5%        |
| Colegio            | 2          | 3%          |
| Cámara de comercio | 0          | 0%          |
| SENA               | 21         | 31,3%       |
| Ninguno            | 35         | 52,2%       |
| <b>TOTAL</b>       | <b>67</b>  | <b>100%</b> |

Fuente. Autoras del proyecto

Figura 19. Entidades que brindan capacitación



. Fuente. Autoras del proyecto

Es escasa la capacitación que se han ofrecido a este grupo de personas, ya sea porque las entidades no brinden constantemente este tipo de capacitaciones, o, por el contrario, sean los personajes, quienes no se interesan por aprender este tipo de clase.

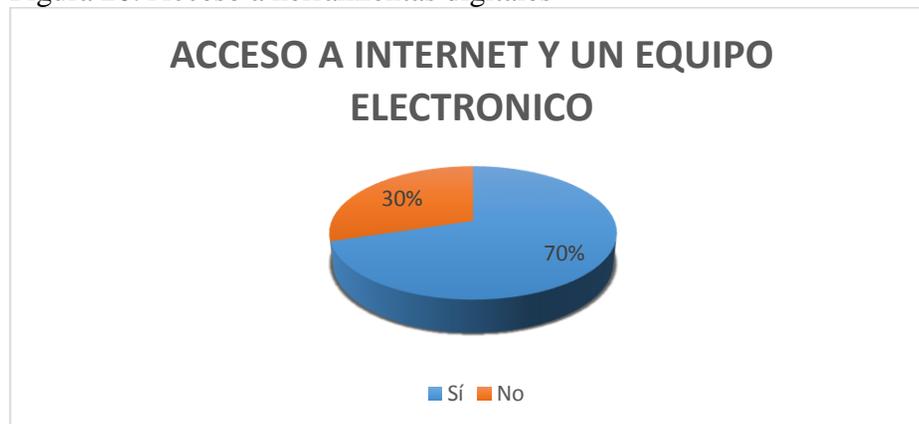
Tabla 14.

Acceso a herramientas digitales.

| ITEM         | FRECUENCIA | PORCENTAJE  |
|--------------|------------|-------------|
| Sí           | 47         | 70,1%       |
| No           | 20         | 29,9%       |
| <b>TOTAL</b> | <b>67</b>  | <b>100%</b> |

Fuente. Autoras del proyecto

Figura 20. Acceso a herramientas digitales



Fuente. Autoras del proyecto

En gran proporción, podemos observar que tienen y/o manipulan algunas herramientas digitales, y, en su particularidad poseen un celular Android, solo el 30%, utilizan los llamados celulares flechitas, para lo que ellos indican, justamente lo necesario.

En consecuencia, percibimos que los vendedores informales estacionarios de Ocaña, no dedican un tiempo en realizar cursos de contabilidad, y a su vez, las charlas sobre estos temas por parte de las entidades, son muy esporádicas o nulas; es por ello, que se proponen ciertas estrategias dinámicas, para que su aprendizaje sea más claro y sencillo posible. Conviene subrayar, que hoy en día, la tecnología ha avanzado mucho, y es una forma fácil de realizar cualquier actividad, llevar registros y emprender.

Como estrategias de apoyo, se explican a continuación algunas posibilidades, además, existen varias aplicaciones en Android, que son de fácil uso, y permite llevar un control diario y claro de las actividades lucrativas.

#### ***4.3.1. Promover proyectos que impulsen al emprendimiento***

Con esta idea, se busca que los vendedores informales pasen a la legalidad, pues, su forma de trabajo, es una manera de subsistir, el cual, no tiene unos ingresos fijos, solo, deben adaptar sus ingresos a las condiciones del medio.

Hacer parte del comercio formal proporciona diversas ventajas tales como:

- Estar amparado por la ley.
- Generar mayores posibilidades para crecer en el mercado.
- Poder acceder a créditos en entidades financieras.
- Obtener capital por parte de inversionistas.
- Acceder a negocios con grandes clientes.
- Proporcionar diversas formas de pago.
- Contar con instalaciones adecuadas.
- Suministrar garantía en los productos que se ofertan.
- Generar confianza en los clientes.

#### **4.3.2. Alianzas educativas**

Al realizar alianzas con distintos centros educativos, los vendedores informales podrán acceder fácilmente a capacitaciones, para explotar sus fortalezas y proyectarse en un mercado que les permita mejorar su calidad de vida.

Este proceso, se puede efectuar con entidades como el SENA, la universidad Francisco de Paula Santander seccional Ocaña, UNAD, y demás instituciones educativas, apoyados en gran parte, por el gobierno municipal y/o gobernación departamental, generando así, un enorme impacto socio – económico, y a su vez, un municipio pionero en la organización y mejoramiento de las actividades realizadas en la informalidad.

### 4.3.3. *Aplicación Treinta*

Como se observa, el 70% de los encuestados, manipula esta clase de celulares, lo cual, permite acceder fácilmente a los apoyos contables que en ellos se encuentra, sin embargo, para las personas empíricas, se establece un control de entradas y salidas sencillo, en el cual, se puede fotocopiar y llevar los registros manualmente.



Para (La Republica, 2021), Treinta es el primer producto integral que adopta un enfoque integrado para digitalizar pequeñas y microempresas en América Latina. Los usuarios de Treinta pueden registrar fácilmente ventas y gastos, rastrear débitos y créditos, compartir recibos digitales, descargar informes y ver estadísticas.

Esta aplicación de contabilidad digital, permite a pequeños negocios y/o comerciantes digitalizar, monetizar y crecer las finanzas de sus negocios. Por esta razón, es una herramienta sencilla, solo necesita tener un correo electrónico, y celular con sistema Android. Asimismo, la aplicación ofrece tutoriales para el correcto uso de la plataforma, además, brinda ciertas definiciones e importancia de algunos temas contables tales como: balance, venta o gasto, inventarios, contactos entre otros.

El siguiente link, lo dirige a la play store, para realizar la descarga de “treinta”  
<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.treintaapp>.

Cabe mencionar, que se debe tener en cuenta, los siguientes pasos para el ingreso a la plataforma.

- Seleccionar el país
- Registrarse por medio de correo Gmail
- Elegir, administrar mi negocio.
- Escribir el nombre del negocio
- Seleccionar una categoría, de acuerdo a su actividad económica.

Una vez realizado este procedimiento, la aplicación, le muestra los sencillos pasos a realizar en cuanto a ingresar una nueva venta o un nuevo gasto. Poco a poco, se va adaptando a esta tecnología, el cual, le brinda información verídica con base a la alimentación de datos, realizada cada día. Esto le permite, tomar mejores decisiones y, a su vez, llevar mejor control sobre su negocio.

#### **4.4 Socialización del material pedagógico educativo entre los vendedores informales estacionarios.**

Tabla 15.  
Preferencia de día para capacitación

| <b>ITEM</b>  | <b>FRECUENCIA</b> | <b>PORCENTAJE</b> |
|--------------|-------------------|-------------------|
| Lunes        | 7                 | 10,4%             |
| Martes       | 5                 | 7,5%              |
| Miércoles    | 24                | 35,8%             |
| Jueves       | 1                 | 1,5%              |
| Viernes      | 15                | 22,4%             |
| Sábados      | 9                 | 13,4%             |
| Domingos     | 6                 | 9%                |
| <b>TOTAL</b> | <b>67</b>         | <b>100%</b>       |

Fuente. Autores del proyecto.

Figura 21. Preferencia de día para capacitación



Fuente. Autores del proyecto

Las personas encuestadas, tienen preferencia por los días miércoles y viernes, ya que indican, que estos días son de muy poco movimiento comercial, y tiene disponibilidad para acceder a aprender nuevas herramientas para su negocio.

Tabla 16.  
Horario para recibir capacitación.

| ITEM         | FRECUENCIA | PORCENTAJE  |
|--------------|------------|-------------|
| Mañana       | 10         | 14,9%       |
| Tarde        | 35         | 52,2%       |
| Noche        | 22         | 32,8%       |
| <b>TOTAL</b> | <b>67</b>  | <b>100%</b> |

Fuente. Autoras del proyecto

Figura 22. Horario para recibir capacitación.



Fuente. Autoras del proyecto.

Con el fin de no interrumpir las actividades diarias de las personas que tienen ventas informales, notifica que pueden recibir información y/o capacitación en horas de la tarde o noche, ajustando a sus quehaceres.

Es de resaltar, que, de las personas encuestadas, solo 15 accedieron a participar en la socialización de la propuesta pedagógica, sin embargo, fue interactivo el compromiso de parte de todos los involucrados. A continuación, se detalla cómo se llevó a cabo esta actividad.

Se explica los módulos planteados en el segundo objetivo, pero, en algunos casos, se hizo de manera virtual, ya que, en ocasiones, no se logró concretar la hora ni el espacio para realizarlo. En el proceso, se pudo observar que, algunas personas se le dificultaba a la hora de ajustar las cuentas T, sin embargo, las estrategias que se proponen, le fue de utilidad, ya que aciertan con que hace falta, que el gobierno le ofrezca ayudas para incluirse en la legalidad, y evitar los tantos altercados presenciados con los miembros de espacio público.

En el apéndice B, se observa la evidencia fotográfica del presente trabajo, en donde los involucrados, nos acogen de manera positiva para el cumplimiento de los objetivos.

## Capítulo 5. Conclusiones

Se concluyó que, en Ocaña, se ha incrementado las ventas informales en cualquier lugar del municipio, sin contar, con las personas que manejan sus negocios desde la casa, pero aun en la informalidad; se observa, que son muchas las personas que conforman el núcleo familiar, y que esta actividad, es el sustento diario para innumerables familias ocañeras. Son muchos los vendedores, que llevan su negocio de manera empírica, sin tener en cuenta, la importancia de conocer un poco más, sobre temas básicos de contabilidad, y las oportunidades que se pueden aprovechar, es decir, que los trabajadores informales estacionarios, no cuentan en su mayoría con conocimientos contables.

Se concluyó que, la elaboración de los elementos didácticos, se realizaron diversos juegos, ya que, de esta manera, se entretiene, motiva y divierte a los involucrados en el proceso, logrando evaluar diferentes aspectos, desde el conocimiento que adquieren, la participación y el llevarlo a cabo en las actividades diarias.

Se concluyó que, es necesario la propuesta algunas estrategias de apoyo al conocimiento contable, ya que, en su mayoría, cuentan con celulares de sistema Android, que permite descargar algunas aplicaciones de interés, las cuales son importantes en cada negocio, asimismo, fáciles de usar. Por otra parte, los proyectos de emprendimiento y realizar capacitaciones por medio de instituciones educativas, en un buen comienzo para llegar a la legalidad de muchas familias, que viven con el sustento diario de la informalidad.

Para concluir, y conocer, que tan ventajosa es la propuesta, se socializó el material planteado, con un pequeño grupo de vendedores informales, aproximadamente, 15 personas, ya que se presentaron diversos altercados para concretar con todos los involucradas, pero, aun así, fue beneficioso al momento de compartir los conocimientos con los participantes, pues se divirtieron y aprendieron cosas, que, según ellos, no habían podido entender tan fácilmente.

## Capítulo 6. Recomendaciones

Se recomienda que, las entidades públicas como privadas, se enfoquen en este nicho de ventas, ya que, al brindar la información adecuada y oportuna, se logra ayudar a muchas personas que dependen de esta fuente de ingreso, así, como también, encaminarlos a emprender desde la legalidad, para que sus beneficios mejoren, ya sea por créditos o por un estilo de vida mejor. Igualmente, llegar acuerdos tanto con los de espacio público como los vendedores, para evitar controversias entre los mismos.

Es conveniente, ampliar la información contable, no solo la básica propuesta en este proyecto, ya que hay un sinfín de conocimientos, que los vendedores informales desean adquirir para proyectarse y ampliar su negocio, para de esta forma, emprender desde la legalidad y acogerse a los beneficios que trae consigo.

Cabe resaltar, que las estrategias propuestas, sean replicadas a personas que no pudieron acompañarnos en el proceso, ya que la aplicación que se sugirió es de fácil comprensión y manejo para cualquier persona que sepa leer, y a quienes no, sus familiares le ayudan a manejarla de acuerdo a la información que le diga el interesado. Asimismo, los proyectos para emprender y las alianzas educativas, son mecanismos que se pueden realizar con ayuda del gobierno y entidades de educación.

Finalmente, en la socialización de la propuesta, se tuvo buena aceptación, es por ello que se sugiere, que se hagan reuniones continuas para dar información útil, con nuevos y mejores mecanismos de aprendizaje, ya que constantemente, crece este tipo de negocio en la ciudad.

## Referencias

- Abreu, J. L. (Junio de 2012). *Hipótesis, Método & Diseño de Investigación*. Obtenido de [http://www.spentamexico.org/v7-n2/7\(2\)187-197.pdf](http://www.spentamexico.org/v7-n2/7(2)187-197.pdf)
- Alcaldía Municipal de Ocaña. (2020). *Plan de desarrollo 2020-2023 "Más por Ocaña"*. Recuperado el Noviembre de 2020, de [https://ocananortedesantander.micolombiadigital.gov.co/sites/ocananortedesantander/content/files/000764/38184\\_plan-de-desarrollo-2020--2023-mas-por-ocana.pdf](https://ocananortedesantander.micolombiadigital.gov.co/sites/ocananortedesantander/content/files/000764/38184_plan-de-desarrollo-2020--2023-mas-por-ocana.pdf)
- Anduaga, M. E. (Septiembre de 2016). *U. de Palermo*. Obtenido de [https://www.palermo.edu/Archivos\\_content/contadores/pdf/Anduaga.pdf](https://www.palermo.edu/Archivos_content/contadores/pdf/Anduaga.pdf)
- Araya, C. (2012). *Antropología del ciber-espacio, dinámica de la exclusión y la inclusión social y vendedores ambulantes*. Recuperado el Octubre de 2020, de Reflexiones, Universidad de Costa Rica: <https://www.redalyc.org/pdf/729/72923937016.pdf>
- Arévalo, J. G., & Pacheco, M. (2012). *Caracterización de la actividad económica empresarial de la ciudad de Ocaña*. Recuperado el Octubre de 2020, de Universidad de Investigación y Desarrollo-UDI: [https://www.udi.edu.co/congreso/historial/congreso\\_2012/ponencias/administracion/caracterizacion%20de%20la%20actividad%20economica%20empresarial%20oca%20C3%B1a.pdf](https://www.udi.edu.co/congreso/historial/congreso_2012/ponencias/administracion/caracterizacion%20de%20la%20actividad%20economica%20empresarial%20oca%20C3%B1a.pdf)
- Bernal, D., Mora, C., Arellano, G., & Torres, K. (Agosto de 2014). *La alternativa del diagnóstico empresarial para la gestión directiva en las pequeñas empresas comerciales en Sinaloa*. Recuperado el Octubre de 2020, de Telos-Universidad Privada Dr. Rafael Belloso Chacín: <https://www.redalyc.org/pdf/993/99331125005.pdf>
- Carrillo Flores, A. L. (Septiembre de 2015). *Población y muestra*. Obtenido de <http://ri.uaemex.mx/oca/view/20.500.11799/35134/1/secme-21544.pdf>
- Casal, R., & Viloria, N. (21 de Septiembre de 2007). *La ciencia contable: Su historia, filosofía, evolución y su producto*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/257/25701503.pdf>
- Cassiani Cassiani, D., & Zabaleta, M. (07 de Marzo de 2016). *Metodologías utilizadas en la enseñanza de contabilidad internacional: una propuesta*. Obtenido de <https://revistas.usantotomas.edu.co/index.php/riiep/article/view/3605/3876>
- Castro, E., Ramírez, D., & Serna, H. (20 de Febrero de 2018). *Ventas informales en el espacio público en Villavicencio (Colombia)*. Obtenido de <https://revistas.udem.edu.co/index.php/economico/article/view/2662/2467>
- Castillo, I., Gómez, I., Banquez, A., Castro, A., & Lara, H. (14 de Junio de 2012). *Condiciones de trabajo y salud de vendedores informales estacionarios del mercado de Bazurto, en Cartagena*. Recuperado el Octubre de 2020, de Revista de Salud Pública-Universidad de Cartagena: <https://www.scielosp.org/pdf/rsap/2012.v14n3/448-459/es>
- Cifuentes, L., Endara, I., Reyes, P., & Rivas, L. (05 de Enero de 2018). *Manejo contable de la empresa*. Recuperado el Octubre de 2020, de Dominio de las ciencias: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6255081>
- Comisión Intersectorial para la Educación Económica y Financiera (CIEEF). (Junio de 2017). *Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera de Colombia*. Recuperado el Noviembre de 2020, de <http://bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2017-07/Documento%20Final%20Educaci%C3%B3n%20financiera%20EEF%2023%20junio.pdf>

- Congreso de Colombia. (2019). *Por la cual se expide el plan de desarrollo 2018-2022 "Pacto por Colombia, pacto por la equidad"*. Recuperado el Noviembre de 2020, de Ley 1955 de 2019: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/Ley1955-PlanNacionaldeDesarrollo-pacto-por-colombia-pacto-por-la-equidad.pdf>
- Coronado , N., Pérez, M., Madrid, N., Marín , H., & Zabaleta, M. (15 de Febrero de 2012). *Aspectos contables de los negocios informales del sector comercial del municipio de Santo Tomás, Atlántico, durante los últimos 3 años*. Recuperado el Octubre de 2020, de Universidad Simón Bolívar Barranquilla: <http://revistas.unisimon.edu.co/index.php/liderazgo/article/view/3204/3945>
- Condori Apaza, M., Pariona Ccanto, E., Suasnabar Quispe, S., & Reyna Arauco, G. (Junio de 2020). *Factores asociados al comercio informal en el mercado Ráez Patiño de Huancayo*. Obtenido de <http://revistas.uncp.edu.pe/index.php/socialium/article/view/512/690>
- Gómez Zapata, Y. (Diciembre de 2013). *Enseñabilidad. La necesidad de una revisión crítica en contabilidad*. Recuperado el Octubre de 2020, de Revista Activos-Universidad Santo Tomás: <https://revistas.usantotomas.edu.co/index.php/activos/article/view/2760/2667>
- Guataquí, J. C., García, A., & Rodríguez, M. (Diciembre de 2010). *El perfil de la informalidad laboral en Colombia*. Recuperado el Octubre de 2020, de Perfil de coyuntura económica-Universidad de Antioquia: <https://www.redalyc.org/pdf/861/86120022004.pdf>
- Gonzalo Angulo, J. A., & Garvey, A. M. (2007). *Ética y enseñanza de la Contabilidad (Una propuesta de discusión)*. Obtenido de <https://revistas.udea.edu.co/index.php/cont/article/view/2120/1730>
- Hernández Requena, S. (Octubre de 2008). *El modelo constructivista con las nuevas tecnologías: aplicado en el proceso de aprendizaje* . Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/780/78011201008.pdf>
- La Republica*. (3 de Agosto de 2021). Obtenido de <https://www.larepublica.co/finanzas/la-aplicacion-de-contabilidad-digital-treinta-recibio-una-inversion-por-us-143-millones-3211047#:~:text=Treinta%20es%20el%20primer%20producto,descargar%20informes%20y%20ver%20estad%C3%ADsticas>.
- Machado , M. (Diciembre de 2009). *Contabilidad y realidad: Una relación crítica bajo el enfoque de la representación*. Recuperado el Octubre de 2020, de Actualidad contable FACES: <https://www.redalyc.org/pdf/257/25715409005.pdf>
- Mininterior- Mintrabajo. (2020). *Política Pública de Vendedores Informales*. Recuperado el Octubre de 2020, de Ministerio del Interior de Colombia: [https://www.mininterior.gov.co/sites/default/files/politica\\_publica\\_de\\_vendedores\\_informales.pdf](https://www.mininterior.gov.co/sites/default/files/politica_publica_de_vendedores_informales.pdf)
- Martín, R. (s.f.). *Contextos de Aprendizaje: formales, no formales e informales*. Obtenido de <http://148.202.167.116:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/1004/Contextos%20de%20aprendizaje%20formales%20no%20formales.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Muñoz, A., & Choís, P. (13 de Febrero de 2013). *Salud, trabajo e informalidad en el Cauca, Colombia*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/120/12026437001.pdf>
- Navarro Claro, J. T., & Pinela López, C. P. (Junio de 2019). *Análisis de la dinámica económica, laboral y social en el municipio de Ocaña*. Obtenido de <https://revistas.ufps.edu.co/index.php/profundidad/article/view/2518>
- OCDE. (2015). *Results from PISA 2015 Financial Literacy*. Recuperado el Noviembre de 2020, de <https://www.oecd.org/pisa/PISA-2105-Financial-Literacy-Iberoamerica-spanish.pdf>

- OIT. (2017). *C029 - Convenio sobre el trabajo forzoso, 1930 (núm. 29)*. Recuperado el Octubre de 2020, de Organización Internacional del Trabajo: [https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100\\_ILO\\_CODE:C029](https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C029)
- OIT. (30 de Abril de 2018). *La economía informal emplea más de 60 por ciento de la población activa en el mundo, según la OIT*. Recuperado el Octubre de 2020, de Organización Internacional del Trabajo: [https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS\\_627202/lang--es/index.htm](https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_627202/lang--es/index.htm)
- OIT. (2019). *Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo: Tendencias 2019*. Recuperado el Octubre de 2020, de Organización Internacional del Trabajo: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms\\_670569.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_670569.pdf)
- OIT. (2019). *Tratamiento mediático del trabajo forzoso y otras formas de explotación laboral*. Recuperado el Octubre de 2020, de Organización Internacional del Trabajo: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-buenos\\_aires/documents/publication/wcms\\_648488.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-buenos_aires/documents/publication/wcms_648488.pdf)
- Ortiz Granja, D. (2019). *El constructivismo como teoría*. Obtenido de Pontificia Universidad Católica del Ecuador/Quito-Ecuador: <https://sophia.ups.edu.ec/index.php/sophia/article/view/320>
- Prado, M. (2016). *Plan de Desarrollo del Municipio de Ocaña 2016-2019*. Recuperado el Octubre de 2020, de Alcaldía de Ocaña: [https://ocanortedesantander.micolombiadigital.gov.co/sites/ocanortedesantander/content/files/000108/5375\\_preliminar\\_pdm\\_ocaa\\_20162019eslahoradeocaa.pdf](https://ocanortedesantander.micolombiadigital.gov.co/sites/ocanortedesantander/content/files/000108/5375_preliminar_pdm_ocaa_20162019eslahoradeocaa.pdf)
- Pérez, V., & Pinto, G. (Noviembre de 2015). *La investigación contable como herramienta didáctica en la docencia de la contabilidad*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/5116/511652569006/html/index.html>
- QuestionPro. (2021). *QuestionPro*. Obtenido de <https://www.questionpro.com/es/tama%C3%B1o-de-la-muestra.html>
- Rodríguez Vite, H. (s.f.). *Ambientes de aprendizaje*. Obtenido de <https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/huejutla/article/download/1069/4776?inline=1>
- Rodríguez, G. I., & Calderón, M. (Octubre de 2014). *La economía informal y el desempleo: el caso de la ciudad de Bucaramanga (Colombia)*. Obtenido de <https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/65916/47195-237558-1-PB.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Saldariaga, J., Vélez, C., & Betancur, G. (Junio de 2016). *Estrategias de mercadeo de los vendedores informales*. Recuperado el Octubre de 2020, de Semestre Económico: [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0120-63462016000100008](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-63462016000100008)
- Universidad de Pamplona. (2015). *Caracterización socioeconómica de Norte de Santander: Una aproximación desde el enfoque de las capacidades humanas*. Obtenido de [http://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portaIIG/home\\_72/recursos/01\\_general/17032015/libro\\_caracterizacion.pdf](http://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portaIIG/home_72/recursos/01_general/17032015/libro_caracterizacion.pdf)
- Upegui, M. E. (2002). *La enseñanza de la contabilidad: Por una investigación formativa mediante el aprendizaje cooperativo*. Obtenido de <http://ayura.udea.edu.co:8080/jspui/bitstream/123456789/256/1/JC0343.pdf>

- UFPSO. (2019). *Contaduría Pública-Misión*. Recuperado el Octubre de 2020, de Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña: <https://ufpso.edu.co/ofertaufpso/cp13/Mision>
- Universidad Nacional de Colombia. (6-8 de Junio de 2008). *Perspectivas críticas de la contabilidad “Reflexiones y críticas contables alternas al pensamiento único”*. Recuperado el Octubre de 2020, de [https://www.researchgate.net/profile/Fabian\\_Quinche-Martin/publication/236174017\\_Importancia\\_del\\_estudio\\_de\\_caso\\_en\\_contabilidad/links/57a38f8108aefe6167a6b8ad/Importancia-del-estudio-de-caso-en-contabilidad.pdf#page=29](https://www.researchgate.net/profile/Fabian_Quinche-Martin/publication/236174017_Importancia_del_estudio_de_caso_en_contabilidad/links/57a38f8108aefe6167a6b8ad/Importancia-del-estudio-de-caso-en-contabilidad.pdf#page=29)
- Vargas Murillo, G. (2017). *Recursos educativos didácticos en el proceso enseñanza aprendizaje*. Obtenido de Cuadernos Hospital de Clínicas: [http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1652-67762017000100011&lng=es&tlng=es#:~:text=El%20significado%20de%20recursos%20educativo,el%20proceso%20de%20ense%C3%B1anza%20aprendizaje.](http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1652-67762017000100011&lng=es&tlng=es#:~:text=El%20significado%20de%20recursos%20educativo,el%20proceso%20de%20ense%C3%B1anza%20aprendizaje.)

## **Apéndices**

Apéndice A. Formato de encuesta dirigido a los vendedores informales estacionarios de la ciudad de Ocaña

**Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña**

**Contaduría Pública**

**Formato de encuesta dirigido a los vendedores informales estacionarios de la ciudad de Ocaña**

|   |   |                 |                                 |                  |
|---|---|-----------------|---------------------------------|------------------|
| Objetivo:   | Formular una propuesta pedagógica contable para los vendedores informales estacionarios en la ciudad de Ocaña, articulada desde la Política Pública de los Vendedores Informales. |                 |                                 |                  |
| Edad:   |   | Sexo:<br>M<br>F | Sector geográfico de ubicación: | Nivel académico: |
| Actividad económica:  |   |                 | Número de personas a cargo:     | Nacional         |
|   |   |                 |                                 | Extranjero       |
| ¿Le han ofrecido alguna capacitación contable en el municipio de Ocaña?   | Si__No__  |                 |                                 |                  |
| ¿Lleva algún tipo de control de entradas y salidas de dinero de sus ventas en este puesto?  | Si__No__  |                 |                                 |                  |
| ¿Cada cuánto realiza tal control?   | Diario__ Cada dos días__ esporádicamente durante la semana__ Un día a la semana__ mensualmente__  |                 |                                 |                  |
| ¿Tiene conocimientos de contabilidad?   | Ninguno__ Unos pocos__ Varios conceptos__ Cursos__ Técnico__ Profesional__ Otro__¿Cuál?   |                 |                                 |                  |
| ¿Cómo considera un plan de capacitación contable para los vendedores informales estacionarios del municipio de Ocaña?                           | Muy necesario__ Poco necesario__ Necesario__ Innecesario__  |                 |                                 |                  |
| ¿Qué beneficios cree se producirán con la implementación de un plan de capacitación contable para vendedores informales estacionarios de Ocaña? | Mejor administración de recursos__ Mayor organización de la actividad__ Menos improvisación__ Mejor situación económica__ Mejor toma de decisiones__                              |                 |                                 |                  |
| ¿Quién ha ofrecido tal capacitación?  | Alcaldía__ Universidad__ Colegio__ Cámara de Comercio__ SENA__ Otro__¿Cuál?   |                 |                                 |                  |
| ¿En qué días prefiere recibir capacitación contable?  | L M M J V S D   |                 |                                 |                  |
| ¿En qué horarios se le facilita recibir capacitación?   | Mañana__ Tarde__ Noche__  |                 |                                 |                  |
| ¿Tiene acceso a internet y un equipo para recibir clases virtuales?   | Si__No__  |                 |                                 |                  |

Fuente: Diseño propio.

Anexo b. Evidencia Fotográfica.





Socialización de la propuesta pedagógica



