

Diseño de una Guía Didáctica para Legalizar los Locales de la Plaza Galería C - Ubaté

Mónica Fernanda Pachón Chacón

Maibeth Estefani Santana Escobar

Universidad de Cundinamarca

Facultad de Ciencias Administrativas Económicas y Contables

Programa de Contaduría Pública

Ubaté, Cundinamarca

2025

Diseño de una Guía Didáctica para Legalizar los Locales de la Plaza Galería C - Ubaté

Mónica Fernanda Pachón Chacón

Maibeth Estefani Santana Escobar

Andrea Consuelo Peñafiel Huertas

Directora

Opción de grado para optar por el título de Contador Publico

Universidad de Cundinamarca

Facultad de Ciencias Administrativas Económicas y Contables

Programa de Contaduría Pública

Villa de San Diego de Ubaté

2025

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

---

**Jurado 1**

---

---

---

---

---

**Jurado 2**

---

---

---

---

## Dedicatoria

Dedico este gran logro, mi título de Contador Público y el fruto de esta increíble etapa universitaria, primeramente, a Dios, por ser la guía constante en mi camino y permitirme vivir esta gratificante experiencia. Con profundo amor y gratitud, también dedico este esfuerzo a mi querida familia, pilares fundamentales que hicieron posible este sueño. A mi madre, Beatriz Helena Chacón, por su amor incondicional, su apoyo inquebrantable, y por ser ese acompañamiento sincero que me motiva a ser una mejor persona. A mi padre, Luis Francisco Pachón, por sus valiosas lecciones, sus consejos diarios y por el esfuerzo que me permitió alcanzar esta meta. Y a mi hermano, Iván Alejandro, por ser ese amigo que siempre me escuchó cuando quería hablar con alguien. También manifiesto mi profundo agradecimiento a mi compañera y amiga Maibeth Santana, por su dedicación, tiempo y colaboración constante.

Este triunfo también lo extiendo a mi querida abuelita, quien ahora brilla en el cielo, aunque físicamente ya no esté con nosotros, su amor y sabiduría siempre permanecen en mi corazón. Cada recuerdo compartido, cada consejo sabio, son un testimonio de su presencia eterna en mi vida. Su espíritu vive en cada paso que doy y en cada decisión que tomé. Te llevo conmigo, abuela, en cada momento y en cada sueño; gracias por ser la luz que me acompaña siempre.

Mónica Fernanda Pachón Chacón

Quiero dedicar este trabajo de grado a mis padres Ángela Escobar y Jorge Santana, sin ustedes no sería la persona que soy, no solo me han amado, sino que siempre han creído en mí, me han apoyado, me motivan para cumplir todas las metas que me he propuesto a lo largo de mi vida y se han asegurado de que no me falte nada. A mis hermanas Dayana y Sofía, son las mejores y las amo con todo mi corazón, a mis abuelos y a mis tíos Andrés y Hugo, quienes han estado presentes siempre.

También quiero dedicárselo a mis amigos con quienes he compartido muchos momentos felices durante toda mi carrera, pero especialmente a Mónica, con quién hemos superado juntas todos los obstáculos que se nos han presentado a lo largo de la realización de este trabajo, sin rendirnos y esforzándonos siempre porque somos esa motivación que le puede estar faltando a la otra.

Maibeth Estefani Santana Escobar

## Agradecimientos

Queremos agradecer a Dios por darnos la sabiduría y fortaleza para afrontar cada obstáculo, por todas las oportunidades de crecimiento que nos ha brindado y por ser una guía constante en nuestros caminos.

A nuestras familias por su amor, apoyo y enseñarnos a no rendirnos fácilmente, a siempre buscar soluciones y que no debemos dar las cosas por pérdidas, por ser nuestro pilar y motivación cada día. A Ángela Escobar, por sus sabios consejos y el apoyo oportuno que nos brindó durante todo el proceso.

Expresamos nuestra gratitud a la Universidad de Cundinamarca por brindarnos el espacio académico y las herramientas necesarias para formarnos como Contadoras Públicas.

A nuestra directora de proyecto, la profesional Andrea Consuelo Peñafiel Huertas, a quien queremos y le agradecemos por todo el tiempo que dedicó para guiarnos en la culminación de este proyecto, por su disposición, paciencia y compromiso, por todo el conocimiento y la ayuda que nos brindó.

A las docentes Natalia Buitrago y Mary Luz Ahumada quienes nos acompañaron en la etapa inicial de este proyecto.

Y a todas las personas que han contribuido para que este proyecto fuera posible y las que han estado presente en nuestra formación, gracias por sus conocimientos, recomendaciones, amabilidad y apoyo incondicional.

## Contenido

Resumen.....	11
Introducción.....	13
1. Título .....	14
2. Área y Línea de Investigación.....	14
3. Formulación del Problema .....	15
Pregunta problema: .....	16
Hipótesis:.....	16
4. Objetivos.....	16
4.1. Objetivo General .....	16
4.2. Objetivos Específicos.....	17
5. Justificación .....	18
6. Marco Teórico.....	20
7. Marco Legal.....	25
8. Marco Conceptual.....	33
9. Marco Demográfico .....	36
10. Diseño Metodológico .....	39
10.1. Tipo de Investigación .....	39
10.2. Caracterización de la Población Objeto de Estudio .....	39
10.3. Variables y operacionalización .....	40
10.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	43
10.5. Técnicas de procesamiento y análisis de datos .....	44

11.	Esquema Temático .....	46
11.1.	Capítulo 1. Diagnóstico del Cumplimiento Normativo Actual de los Locales Comerciales sobre la Formalización .....	46
11.2.	Capítulo 2. Elaboración Matriz Vester .....	60
11.3.	Capítulo 3. Diseño de Guía Didáctica.....	66
12.	Impacto Social, Económico, Cultural y Ambiental del Proyecto.....	69
12.1.	Impacto Social .....	69
12.2.	Impacto Económico.....	69
12.3.	Impacto Cultural.....	69
12.4.	Impacto Ambiental .....	70
13.	Conclusiones .....	71
14.	Recomendaciones .....	73
	Referencias .....	75
	Anexos .....	82

## Índice de Ilustraciones

Ilustración 1. Mapa de Ubaté	37
Ilustración 2. Proyecciones de Villa de San Diego de Ubaté	38
Ilustración 3. Centro Comercial Plaza Galería C	39
Ilustración 4. Local comercial legalmente formalizado ante la Cámara de Comercio	47
Ilustración 5. Establecimiento formalizado ante la DIAN	48
Ilustración 6. RUT (Registro Único Tributario)	49
Ilustración 7. Promedio mensual de ingresos	49
Ilustración 8. Principales gastos mensuales	50
Ilustración 9. Conocimiento de los pasos que se deben seguir si hay interés en legalizar los negocios	51
Ilustración 10. Intento por iniciar el proceso de legalización	52
Ilustración 11. Principales obstáculos para legalizar los negocios	53
Ilustración 12. Interés en recibir orientación o apoyo para legalizarse	54
Ilustración 13. Mejoras que aportaría la legalización	55
Ilustración 14. Gráfica Vester	64
Ilustración 15. Guía didáctica	69

## Índice de Tablas

Tabla 1. Operacionalización de variables	42
Tabla 2. Tabla comparativa norma vs. cumplimiento plaza	59
Tabla 3. Matriz Vester	64
Tabla 4. Barreras identificadas y recomendación práctica	66

## Resumen

El proyecto tiene como propósito diseñar una herramienta pedagógica que facilite la formalización de los establecimientos comerciales de la Plaza Galería C en Ubaté, ofreciendo instrucciones claras y prácticas para superar las barreras que enfrentan los comerciantes. La investigación se desarrolló bajo un enfoque mixto, utilizando técnicas de recolección de información como la observación directa, entrevistas y encuestas aplicadas a 98 vendedores, además de la elaboración de la Matriz Vester para establecer relaciones entre las principales barreras identificadas. Los resultados evidenciaron que el 90% de los comerciantes no están formalizados ante la DIAN ni la Cámara de Comercio, y que el 92% no cuentan con RUT, se determinó que los principales obstáculos son el desconocimiento del proceso, miedo al aumento de impuestos y la percepción de que los trámites son costosos e innecesarios; sin embargo, el 90% manifestó interés en recibir orientación. En respuesta a este diagnóstico, se diseñó una guía didáctica con un lenguaje sencillo y práctico que explica los requisitos legales, pasos a seguir, beneficios e incentivos de la formalización, así como las posibles sanciones derivadas del incumplimiento. Finalmente, con el apoyo de la administración de la Plaza, la guía se implementará como material de consulta permanente, disponible en formato físico y virtual, permitiendo que los comerciantes accedan fácilmente a la información necesaria para avanzar hacia la legalización de sus negocios.

**Palabras clave:** guía didáctica, comerciantes, barreras, orientación, plaza, informalidad.

## Abstract

The objective of the project is to design an educational tool that will help formalize commercial establishments in Plaza Galería C in Ubaté. This tool will offer clear and practical instructions to help merchants overcome the barriers they face. The research was conducted using a mixed approach, employing information-gathering techniques such as direct observation, interviews, and surveys applied to 98 vendors, in addition to the development of the Vester Matrix to establish relationships among the main barriers identified. The results showed that 90% of merchants are not registered with the DIAN or the Chamber of Commerce, and 92% do not have a RUT (Tax Identification Number). The primary obstacles were a lack of awareness regarding the process, concerns about potential tax increases, and the perception that the procedures are costly and unnecessary; however, the survey results indicated a clear interest among respondents in receiving guidance. Following a thorough analysis, an educational guide was developed. This guide employs simple and practical language to explain the legal requirements, steps to follow, benefits, incentives, and possible penalties for non-compliance. The administration of the Plaza has provided its support for the creation of a teaching guide that will serve as permanent reference material. This guide will be available to merchants at any time, either virtually or physically. It is important to note that the decision to adopt this guide was not driven by a lack of will, but rather by a need for more information and support.

**Key words:** educational guide, merchants, barriers, guidance, plaza, informality.

## Introducción

En Colombia, la informalidad comercial no es solo un fenómeno social, sino también un desafío que afecta la recaudación tributaria, así lo señala Sucapuca Condori (2024), en su artículo donde explica que existen políticas de formalización como una alternativa para reducir el comercio informal e impulsar el cumplimiento de obligaciones fiscales y laborales.

Esta problemática se refleja de manera particular en el municipio de Ubaté, Cundinamarca, específicamente en la Plaza Galería C, donde una gran parte de los negocios opera sin registro ante entidades como la Cámara de Comercio y la DIAN, lo que limita tanto su crecimiento como su estabilidad, por lo que se vio la importancia y necesidad de diseñar una guía didáctica que les facilite a los comerciantes formalizar sus locales.

Ante este contexto, se identificó la necesidad de diseñar una guía didáctica que facilite el proceso de formalización comercial de los locales de la Plaza Galería C, contribuyendo a fortalecer la cultura de la legalidad y la gestión empresarial en la región.

La presente propuesta se desarrolla en el año 2025, y busca brindar a los comerciantes una herramienta clara, práctica y comprensible sobre los pasos necesarios para dejar atrás la informalidad, su propósito principal es disminuir el desconocimiento y los temores asociados con los trámites legales, promoviendo así la formalización como un proceso accesible y beneficioso.

## **1. Título**

Diseño de una guía didáctica para legalizar los locales de la Plaza Galería C – Ubaté

## **2. Área y Línea de Investigación**

**Área:** Gestión de la información contable y riesgo empresarial

**Línea de investigación:** Contexto fiscal

### 3. Formulación del Problema

La informalidad en Colombia es un problema persistente derivado de los altos índices de desempleo y la falta de oportunidades laborales, situación que obliga a muchos ciudadanos a recurrir a esta modalidad como medio de subsistencia, ya que lo ven como su única forma de trabajo y sustento para sus familias.

Esta problemática se evidencia en el municipio de Ubaté, específicamente en la Plaza Galería C, un lugar que siempre ha estado bajo la informalidad y representa una oportunidad de empleo para los ciudadanos, ubicada a unos metros del casco urbano central, donde operan actualmente 161 locales comerciales, de los cuales 80 están dedicados a la venta de ropa, 22 a calzado y 59 a productos de surtivariedades.

A pesar de su presencia en el mercado local, la mayoría de estos establecimientos funcionan sin cumplir con los requisitos básicos de legalización, como la inscripción en el Registro Único Tributario o la obtención de matrícula mercantil.

Si bien algunos propietarios cuentan con RUT, este no corresponde a la actividad económica que desarrollan en sus locales, ya que está vinculado a ingresos externos, además, la falta de conocimiento los lleva a pensar que los trámites son complejos, costosos o innecesarios, por lo que continúan operando informalmente.

En términos de ingresos, se ha identificado que se pueden generar entre \$900.000 y \$4.000.000 mensuales, sin embargo, hay días en los que puede suceder que no se registren ventas, estas diferencias influyen en la percepción de la necesidad o viabilidad de formalizarse.

Actualmente, los vendedores de la plaza pagan únicamente un impuesto por el uso del suelo, este no equivale a estar formalmente constituidos ante entidades como la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y la Cámara de Comercio.

Por otra parte, la ausencia de formalización representa una pérdida significativa de oportunidades para los microempresarios, debido a que les impide acceder a servicios financieros, programas de apoyo institucional y oportunidades de capacitación.

En resumidas palabras, es necesario generar conciencia sobre la relevancia que tienen la formalidad y el cumplimiento de las normas, promoviendo una cultura de responsabilidad que oriente a los comerciantes sobre el buen hacer en la gestión de sus negocios, ya que, a pesar de que el Centro Comercial Plaza Galería C ha estado en funcionamiento durante mucho tiempo, nunca se ha visto la necesidad de legalizar los establecimientos.

#### **Pregunta problema:**

Considerando las barreras existentes y la percepción de los comerciantes frente a la formalización, ¿cómo puede una guía didáctica convertirse en una estrategia efectiva para facilitar la legalización de los locales comerciales de la Plaza Galería C en Ubaté?

#### **Hipótesis:**

La mayoría de los comerciantes de la Plaza Galería C no están formalizados debido al desconocimiento sobre los procesos legales aplicables a su actividad y a la percepción negativa que tienen sobre los trámites, por lo cual el diseño e implementación de una guía didáctica ajustada a su contexto podría aumentar significativamente su disposición hacia la formalización.

## **4. Objetivos**

### **4.1. Objetivo General**

Proponer una herramienta didáctica que facilite la legalización de los locales comerciales de la Plaza Galería C en el municipio de Ubaté, enfocada en superar las barreras existentes y proporcionar instrucciones claras sobre los pasos necesarios para su formalización.

## 4.2. Objetivos Específicos

- Diagnosticar el cumplimiento normativo actual de los locales comerciales sobre formalización mediante entrevistas y encuestas a los dueños de los negocios del Centro Comercial Plaza.
- Elaborar una matriz Vester que permita identificar y priorizar las barreras que dificultan la legalización de los locales, a partir de los resultados obtenidos en entrevistas y encuestas.
- Diseñar una guía didáctica que oriente a los propietarios de los locales de la Plaza Galería C en el proceso de legalización de sus negocios, incluyendo aspectos como los requisitos legales básicos, los trámites ante entidades como la DIAN, Cámara de Comercio e inscripción del RUT, así como los beneficios y ventajas que ofrece la formalización, junto con tips y recomendaciones prácticas que faciliten su aplicación.

## 5. Justificación

Este proyecto busca diseñar una guía didáctica que sirva como instrumento de ayuda para formalizar los locales comerciales en la Plaza Galería C, dado a que actualmente la mayoría de los vendedores trabajan informalmente y no ven la necesidad de realizar este proceso debido a que como la plaza hace parte del municipio y ellos no tienen la obligación de pagar impuestos lo ven como algo innecesario.

Sin embargo, hay quienes pueden considerar realizar este procedimiento, pero no lo hacen porque no conocen el paso a paso para iniciar este proceso, esto se traduce en un desconocimiento de los procesos tributarios y legales que deben tener en cuenta para legalizarse, lo que lleva a que tengan un bajo nivel de cumplimiento frente a organismos como la Cámara de Comercio y la DIAN.

De acuerdo con Ortiz:

El proceso de formalización busca garantizar que las personas y organizaciones que desarrollan actividades económicas operen dentro del marco legal, lo que a su vez les permite acceder a beneficios, no obstante, gran parte de los comerciantes tiende a subestimar su importancia, ya sea por desconocimiento del tema o por considerar que se trata de un trámite innecesario. (Ortiz Raad, 2021, pág. 13)

Otro de los factores que impiden la formalización es el temor por pagar más, dado que muchos vendedores informales evitan este proceso por miedo a asumir gastos iniciales de formalización ante la Cámara de Comercio, la duración del proceso y el pago de tributos municipales como el ICA y el uso del suelo. (Ortiz Raad, 2021, pág. 9)

También se observa que esta investigación beneficiará los propietarios de los locales, quienes, de acuerdo con la Cámara de Comercio (2023):

Cuando los negocios se formalizan, adquieren la oportunidad de participar en esquemas de financiamiento como créditos, fondos públicos, inversiones privadas y préstamos ofrecidos por entidades bancarias, asimismo, la formalización les brinda ventajas tributarias que no están disponibles para quienes operan en la informalidad.

Como resultado esta herramienta educativa busca generar interés en los vendedores para que conozcan los principales trámites y sean conscientes de la importancia de tener los negocios legalmente constituidos, teniendo en cuenta que para Márquez (2025) es importante que todos los vendedores que desarrollen una actividad comercial conozcan las responsabilidades jurídicas que deben cumplir.

Asimismo, esta guía es un instrumento que maneja de forma sencilla el lenguaje de la normatividad vigente para reducir errores y sanciones, lo cual fortalece la sostenibilidad de los negocios.

## 6. Marco Teórico

### Importancia de la formalización comercial

La formalización de los negocios es un proceso fundamental que va más allá del cumplimiento legal, debe verse no sólo como un trámite legal, sino como una oportunidad para que las empresas se integren de manera económica, social y ambiental, logrando así mayor productividad, acceso a créditos y sostenibilidad. (2025). Esta afirmación resalta la importancia de la formalización, sin embargo, muchas veces los comerciantes la perciben como un gasto adicional.

La informalidad representa una problemática constante en el contexto colombiano, de acuerdo con información del diario *La República*, de un total de 22,8 millones de personas económicamente activas, solo 10,8 millones se encuentran formalizadas, mientras que 12,7 millones ejercen actividades sin registro ni pago de impuestos, incluyendo el comercio ambulante. (Bejarano, 2024). Esto evidencia no sólo la dimensión del fenómeno, sino también la insuficiencia del empleo formal en el país.

Desde el punto de vista de Bello y otros (2021):

En el municipio de Ubaté, la persistencia de la informalidad se relaciona estrechamente con factores económicos y educativos, muchas personas no lograron culminar su formación escolar o no encontraron oportunidades laborales formales, lo que las llevó a emprender actividades comerciales como medio de subsistencia.

En el caso de la Plaza Galería C, se evidencia que el 51% de los comerciantes cuentan únicamente con educación primaria y el 36% con nivel de bachillerato, lo que refleja las limitaciones educativas que dificultan su acceso a empleos formales. (pág. 5)

### Relación con el desarrollo económico y social

Según Lacouture, en AmCham Colombia la formalización empresarial es:

El crecimiento y las oportunidades de sostenibilidad del país se sustentan en la participación de las empresas, las cuales pueden aportar al sistema productivo y, al mismo tiempo, consolidar su desarrollo. Sin embargo, una proporción importante de las micro y pequeñas unidades económicas aún se mantiene al margen de la formalidad. (2025)

Esta postura resalta la relevancia que tiene la formalización en el desarrollo económico, sin embargo, formalizar no garantiza el éxito empresarial, sino que debe ir acompañado de apoyo técnico, acceso a créditos y programas de fortalecimiento.

El Departamento Nacional de Planeación (DNP) respalda esta postura al afirmar que la inclusión de los microempresarios en el sistema formal mejora la productividad y permite el ingreso a servicios financieros. Si bien, esta afirmación es correcta, también puede generar sobrecarga de obligaciones a negocios muy pequeños que aún no están preparados para cumplir con todas las exigencias.

La Política de Formalización Empresarial, adoptada por el CONPES 3956 de 2019, identifica varias dimensiones para llevar a cabo la formalización:

En primer lugar, la formalidad de entrada, relacionada con el cumplimiento de registros como el Registro Mercantil, el RUT y el NIT, también contempla los factores de producción, que implican la contratación legal de trabajadores y la regulación del espacio donde opera el negocio.

Además, la formalidad en la producción y comercialización exige cumplir normas sanitarias, ambientales y técnicas propias del sector, por último, la formalidad tributaria que comprende la inscripción, declaración y pago de

impuestos ante entidades como la DIAN y las Secretarías de Hacienda.

(Formación empresarial, 2025)

### **Barreras para la formalización**

Una de las principales dificultades identificadas es el desconocimiento, este puede dividirse en tres aspectos: desconocimiento del proceso para formalizarse, de las entidades encargadas y de los beneficios que se derivan del cumplimiento legal. (Sánchez & Gutiérrez, 2020)

A esto se suma la complejidad de los trámites legales y administrativos, los cuales, a pesar de los esfuerzos del Estado por simplificarlos, siguen siendo una barrera significativa, también se identifican como obstáculos el tiempo necesario para completar los procedimientos, los costos económicos relacionados con impuestos y obligaciones laborales, y la percepción de que los beneficios no justifican el esfuerzo económico.

Otros factores según Rodríguez y Cruz (2023) la poca disponibilidad de créditos y servicios financieros fomenta la inclinación hacia la informalidad, la cual se considera una forma de subsistencia gracias a la autonomía y flexibilidad que ofrece.

### **Enfoque internacional: OCDE**

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) ha identificado la formalización como un factor clave para mejorar la productividad en países como Colombia, en su análisis sobre el 'enanismo empresarial', destaca que el 95% de las empresas son pequeñas empresas con menos de 10 empleados, y enfrentan barreras estructurales como la falta de acceso a tecnología y financiación (Sánchez C., 2024).

Esto significa que no se le puede exigir a un micronegocio el mismo nivel de cumplimiento que debe tener una gran compañía ya que no se encuentran en las mismas condiciones.

### **Cámara de Comercio Campus Virtual**

El portal virtual de la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB):

Ofrece una plataforma educativa gratuita y 100% virtual, diseñada para fortalecer las habilidades empresariales con más de 130 cursos, los participantes pueden acceder a formación en áreas como innovación, emprendimiento, mercadeo y transformación digital, adaptándose a diferentes niveles de conocimiento: básico, intermedio y avanzado.

Los cursos están disponibles las 24 horas del día, permitiendo a los usuarios avanzar a su propio ritmo y obtener certificados de asistencia al finalizar cada módulo. (Cursos Virtuales Gratuitos, 2025)

### **Guía didáctica como herramienta de apoyo**

Las guías didácticas como herramientas de apoyo cumplen funciones pedagógicas valiosas al facilitar la comprensión de contenidos complejos y acompañar al aprendiz para que obtenga conocimientos. (García Hernández & de la Cruz Blanco, 2014).

Este aporte es fundamental, ya que demuestra que una guía puede transformar información técnica en un recurso práctico, sin embargo, para que funcione, debe tener un lenguaje claro que les permita a los comerciantes comprender el proceso de formalización, para que no se convierta en un documento más que no se consulta.

Como afirman Cano y Másmela (2022) desarrollar una guía permite conocer los pasos, beneficios e incentivos de la formalización empresarial y brindar información para mejorar el

funcionamiento de los negocios. Una guía bien diseñada, adaptada al contexto local, clara y accesible, puede empoderar a los comerciantes, facilitar su transición hacia la formalidad y fortalecer el desarrollo económico regional.

## **7. Marco Legal**

### **Naturaleza jurídica y función social de la plaza**

La Plaza de Mercado Galería C, como bien de uso público de acuerdo con lo estipulado en el Artículo 63 de la Constitución Política de 1991, goza de las características de ser no transferible, perdurable e inembargable, lo que implica que su uso está destinado exclusivamente al beneficio colectivo y no puede ser objeto de apropiación privada.

Con este carácter público refuerza su rol como un espacio dedicado al comercio, la interacción social y el fortalecimiento económico, en especial para los comerciantes de ropa y calzado que dinamizan el mercado en Ubaté.

La plaza no solo cumple una función comercial, sino que actúa como un centro de integración comunitaria, facilitando el acceso de los habitantes a bienes esenciales y promoviendo la actividad económica de pequeños y medianos empresarios.

### **Ley 84 de 1873**

En su artículo 674 define los bienes públicos y de uso público:

Se consideran bienes de la Unión aquellos que son propiedad del Estado, cuando estos pueden ser utilizados libremente por todos los habitantes de un territorio como ocurre con las calles, plazas, puentes o caminos, se denominan bienes públicos del territorio. En cambio, los bienes que pertenecen al Estado pero cuyo uso no está destinado al público en general reciben el nombre de bienes fiscales. (Ley 84, 1873)

### **Proyecto de Ley 194 de 2024**

Orientado al fortalecimiento y la preservación de las plazas de mercado públicas:

Artículo 3 – Definiciones:

Las plazas de mercado se entienden como espacios de distribución directa ubicados en bienes o áreas de uso público, creadas con el propósito de conservar su carácter tradicional y facilitar la comercialización de productos y servicios.

Artículo 12 – Sobre el espacio de las plazas de mercado públicas:

El espacio donde se encuentran las plazas de mercado públicas pertenece a todos los ciudadanos del territorio donde se encuentran, ya que se considera un bien de uso público que no puede ser vendido, adquirido por prescripción ni objeto de embargo. (Ley 194, 2024)

### **Ley 1727 de 2014**

Promueve la modernización y fortalecimiento de plazas de mercado en Colombia, establece incentivos como financiamiento para la mejora de infraestructura, gestionado a través de programas municipales o entidades como el Banco Agrario, que permite a los comerciantes invertir en inventarios, tecnología o adecuaciones de sus locales.

Asimismo, fomenta la capacitación en gestión empresarial, ofrecida por instituciones como el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) o la Cámara de Comercio de Bogotá (seccional Ubaté), también promueve la asignación equitativa de espacios físicos dentro de la plaza, garantizando que nuevos emprendedores accedan a locales en condiciones justas.

### **Acuerdo No. 002 de 2005**

Adoptado por el Concejo Municipal de la Villa de San Diego de Ubaté, establece el reglamento de operación y mantenimiento de la Plaza de Mercado Galería C, proporcionando un marco detallado para su gestión y convivencia.

Este acuerdo define principios fundamentales como la misión de la plaza como espacio de servicio público, su objeto de promover el comercio organizado y su campo de aplicación, que abarca a todos los comerciantes, administradores y usuarios del espacio.

Entre sus disposiciones se encuentran los horarios de funcionamiento, que buscan equilibrar la actividad comercial con el orden público, las funciones del administrador, quien es responsable de inspeccionar que se cumplan las normas, gestionar el mantenimiento de las instalaciones y resolver conflictos, y los canales formales para la presentación de quejas, reclamos y sugerencias, fomentando la participación ciudadana.

### **Constitución y formalización de actividades comerciales**

#### **Decreto 410 de 1971**

Con este decreto se expide el Código de Comercio para regular la actividad mercantil en el país con el fin de garantizar el orden y seguridad jurídica como se presenta en los siguientes artículos:

##### **ART 1 – Aplicabilidad de la ley comercial:**

Establece las bases legales que rigen a los comerciantes y los asuntos mercantiles, define que las actividades comerciales deben regirse por las disposiciones del derecho mercantil, y en ausencia de normas específicas, se aplicarán por analogía o principios generales del comercio.

##### **ART 19 – Obligaciones de los comerciantes:**

Los comerciantes tienen la responsabilidad de cumplir con ciertos deberes legales que respaldan la legitimidad y el orden en sus actividades económicas, entre estos se incluye realizar su inscripción en el Registro Mercantil, registrar los actos, libros y documentos que la normativa determine, mantener una contabilidad organizada y

ajustada a la ley, conservar la documentación y la correspondencia vinculada con su negocio, y actuar con ética comercial evitando prácticas consideradas como competencia desleal. (Decreto 410, 1971)

Para los comerciantes de la plaza, esto implica cumplir con obligaciones como la matrícula mercantil que formaliza su actividad y les otorga reconocimiento legal para operar, además, regula aspectos como los contratos de arrendamiento, las relaciones con proveedores y las responsabilidades frente a los consumidores, garantizando transacciones transparentes y equitativas.

### **Ley 232 de 1995**

Regula la forma en que deben funcionar los establecimientos comerciales en Colombia, establece disposiciones relacionadas con el cumplimiento de normativas municipales y exige que los comerciantes acaten regulaciones sobre uso del suelo, definidas en el Plan de Ordenamiento Territorial de Ubaté, que determina las zonas aptas para actividades comerciales y las condiciones de infraestructura.

La ubicación y destinación de los locales a su vez son reguladas, asegurando que los espacios destinados a la venta de ropa y calzado cumplan con las normas de seguridad y accesibilidad establecidos por la Alcaldía, el cumplimiento de estas disposiciones es indispensable no solo para obtener y mantener los permisos de funcionamiento, sino para promover un ordenamiento territorial armónico que beneficie tanto a los comerciantes como a los habitantes de Ubaté.

Adicionalmente, refuerza la necesidad de formalización, ya que el incumplimiento de esta norma puede derivar en sanciones administrativas o el cierre de los establecimientos, afectando la sostenibilidad de los negocios y la confianza en la plaza como centro comercial de referencia en el municipio. (Ley 232, 1995)

**Ley 1429 de 2010**

Ofrece beneficios como la progresividad en el pago de tributos para los primeros años de formalización, permitiendo que los comerciantes reduzcan la carga tributaria inicial mientras consolidan sus negocios. Es más, exonera a las pequeñas empresas de aportes parafiscales y facilita el acceso a programas de capacitación laboral. (Ley 1429, 2010)

En el marco de Ubaté, esta ley permite a los comerciantes contratar personal bajo condiciones legales, garantizando derechos laborales como seguridad social y contratos estables. Este proceso no solo fortalece la sostenibilidad de los negocios, más bien, convierte a la plaza en un centro de oportunidades laborales para los residentes, contribuyendo al desarrollo económico y social del municipio.

**Ley 1780 de 2016**

Establece beneficios significativos para fomentar la formalización empresarial entre los jóvenes colombianos, aquí destacan la exención del pago de la matrícula mercantil, su actualización durante el 1 año de actividad económica y la exoneración de aportes parafiscales como las cajas de compensación familiar por parte de los empleadores que contraten jóvenes entre 18 y 28 años durante el primer año de vinculación laboral. (Ley 1780, 2016)

**Resolución 52 de 2016**

Emitida por la DIAN, regula el trámite de creación y actualización en el RUT, un requisito indispensable que permite la formalización de los locales comerciales en la Plaza Galería C de Ubaté. (Resolución 52, 2016)

Para los negocios de ropa y calzado, contar con un RUT actualizado es crucial, ya que habilita la emisión de facturas electrónicas, exigidas por la DIAN desde la implementación

progresiva de la Resolución 000042 de 2020, y facilita la trazabilidad de sus operaciones comerciales.

La resolución también permite la actualización del RUT mediante las Cámaras de Comercio, simplificando los trámites para los comerciantes que operan en espacios como la Plaza Galería C, este proceso reduce la informalidad y contribuye al desarrollo económico del municipio.

### **Estatuto tributario**

Mediante el cual se establecen las normas sobre impuestos nacionales y las responsabilidades en materia tributaria administradas por la DIAN, teniendo en cuenta los siguientes artículos:

#### ART 2 – Contribuyentes

Los contribuyentes son aquellas personas o entidades que, al realizar una actividad o situación establecida por la ley, generan la obligación de pagar un tributo.

#### ART 555-2 – Registro Único Tributario:

El RUT, administrado por la DIAN, funciona como una herramienta de identificación y clasificación que permite ubicar a todas las personas naturales o jurídicas obligadas a declarar impuestos, ya sea sobre la renta o sobre sus ingresos y patrimonio. (Estatuto Tributario, 2025)

### **Resolución 1213 de 2020**

Por el cual se estipulan los plazos para la elaboración de las normas públicas de los vendedores informales de que trata la Ley 1988 de 2019 y en su artículo 3 los clasifica como ambulantes, semiestacionarios, estacionarios, periódicos y ocasionales. (Resolución 1213, 2020)

En el caso de la plaza, estos se clasifican como vendedores informales estacionarios dado que ofrecen sus bienes y servicios en un espacio público autorizado por la alcaldía del municipio mediante casetas.

### **Tributación municipal y nacional**

#### **Ley 14 de 1983**

Establece la recaudación de impuestos municipales como el predial y el ICA generando un aumento en los ingresos de las entidades territoriales:

ART 32, establece el Impuesto de Industria y Comercio (ICA) como una obligación fiscal que incurre sobre las actividades comerciales, industriales y de servicios realizadas en los municipios, desarrolladas directa o indirectamente por personas naturales, jurídicas o sociedades de hecho. (Ley 14, 1983)

En Ubaté, este impuesto es administrado por la Secretaría de Hacienda Municipal, que fija las tarifas según el tipo de actividad económica y el volumen de ingresos, generalmente entre el 0.2% y el 1% de los ingresos brutos, teniendo en cuenta con los parámetros del Estatuto Tributario Municipal.

El cumplimiento del ICA permite a los comerciantes acceder a trámites administrativos, como la renovación de permisos de funcionamiento, y a programas de apoyo municipal, como los contemplados en la Ley 2331 de 2023.

### **Ordenamiento territorial, uso del suelo y publicidad**

#### **Decreto 2555 de 2010**

Complementado por regulaciones municipales basadas en el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) de Ubaté, exige que los avisos publicitarios, como letreros o vitrinas, cumplan

con requisitos de tamaño, ubicación y contenido, evitando impactos negativos en el entorno urbano o la seguridad pública.

Por ejemplo, los comerciantes deben obtener autorizaciones de la Secretaría de Planeación Municipal para instalar anuncios en la fachada de la plaza, asegurando que no obstruyan el paso o generen contaminación visual, la normativa también prohíbe mensajes engañosos, en línea con la Ley 1480 de 2011, garantizando que las promociones reflejan ofertas reales.

### **Seguridad y convivencia**

#### **Ley 1801 de 2016**

Establece el Código Nacional de Seguridad y Convivencia Ciudadana, vigente en el Diario Oficial No. 49.951 de 2016, regula los comportamientos en espacios públicos garantizando un entorno ordenado y seguro para los comerciantes y consumidores. (Ley 1801, 2016)

Esta ley, complementada por el Acuerdo No. 002 de 2005, exige que los locales de ropa y calzado cumplan normas de convivencia, como el respeto a los horarios de operación (generalmente de 8:00 a.m. a 7:00 p.m.) y la prohibición de obstruir áreas comunes, bajo pena de sanciones administrativas aplicadas por la Inspección de Policía municipal.

## **8. Marco Conceptual**

Los conceptos fundamentales relacionados con la formalización comercial son importantes para conocer la problemática de la informalidad en los locales de la Plaza, a continuación, se definen y contextualizan los términos claves que sustentan esta investigación.

### **Cámara de comercio**

Las cámaras de comercio desempeñan un papel fundamental como entidades a las que el Estado les ha confiado ciertas responsabilidades, entre ellas la administración y actualización permanente del registro mercantil. Asimismo, estas instituciones ofrecen servicios adicionales orientados al desarrollo empresarial, tales como espacios para la conciliación y el arbitraje, mecanismos de solución de controversias y programas de formación y acompañamiento dirigidos al fortalecimiento de los negocios. (2018)

### **Local comercial**

Es el lugar donde se exhiben productos para venderlos o el lugar donde se prestan servicios. (Romero, 2022)

### **Guía didáctica**

Es un recurso educativo que orienta a las personas en su aprendizaje, puede ser un documento impreso o digital y cumple diversas funciones, que permiten el acompañamiento en todo el proceso de aprendizaje. (Universidad Tecnológica Nacional, 2021)

### **Informalidad comercial**

Puede interpretarse como una forma en la que se realizan actividades comerciales sin pagar impuestos. (Coronado et. Al., 2012)

### **Licencia de funcionamiento**

Es el permiso que conceden las autoridades municipales o distritales para que un establecimiento pueda realizar actividades económicas, este trámite debe gestionarse antes de iniciar la operación del negocio y es requisito indispensable para su apertura legal. (2024)

### **Registro mercantil**

Este registro autoriza a los empresarios a desarrollar actividades comerciales y les permite demostrar públicamente su condición de comerciantes, además, facilita el acceso a información útil para ampliar su red de clientes y proveedores, ya que contiene los datos generales y básicos de quienes están inscritos. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2025.)

### **RUT**

Es una herramienta utilizada por la DIAN para identificar, localizar y clasificar a las personas y entidades responsables de cumplir con las obligaciones tributarias, conforme a las disposiciones legales y reglamentarias vigentes. (DIAN, 2025.)

### **Facturación electrónica**

Instrumento de supervisión y monitoreo aplicado por el Gobierno nacional, con el propósito de mejorar la inspección y control sobre las actividades comerciales que se llevan a cabo en Colombia. (2022)

## 9. Marco Demográfico

### Villa de San Diego de Ubaté

El municipio de Ubaté, ubicado en el departamento de Cundinamarca, se encuentra a unos 97 kilómetros al norte de la ciudad de Bogotá y a una altura aproximada de 2.556 metros sobre el nivel del mar, su territorio, rodeado de montañas y atravesado por diversas fuentes hídricas como lagunas y quebradas, cuenta con una temperatura media de 14 °C. La economía local se caracteriza por su fuerte vocación ganadera y láctea, posicionando a Ubaté como uno de los principales centros productores de leche y sus derivados en Colombia, de igual manera, la agricultura tiene gran relevancia, destacándose los cultivos de papa, maíz y hortalizas, mientras que el comercio y las pequeñas industrias complementan su desarrollo económico. (Gobernación de Cundinamarca, 2025)

### Ilustración 1.

*Mapa de Ubaté*

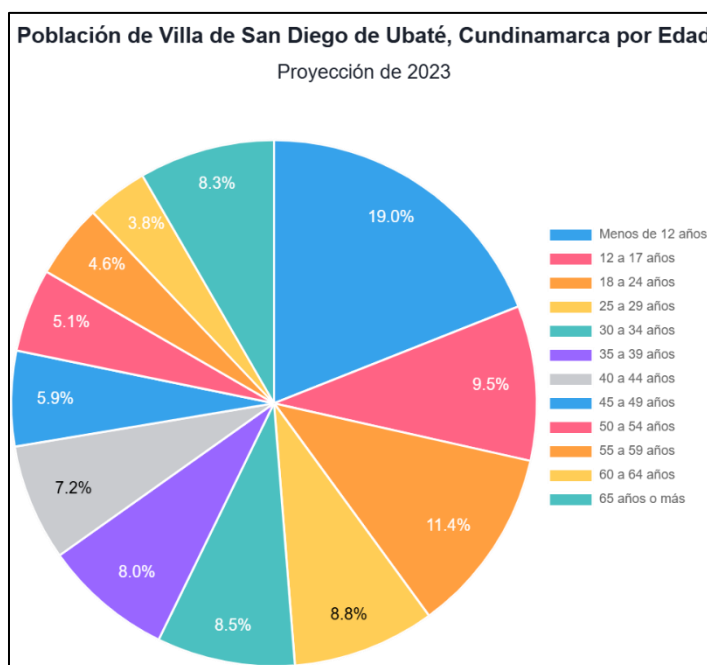


*Nota.* La ilustración muestra el municipio de Ubaté con todas sus veredas. Tomado del vídeo 9 veredas y nuestro centro urbano.

Según las estimaciones del DANE, para el año 2023 la población de Ubaté ascendía a 50.581 habitantes, de los cuales 25.903 eran mujeres, equivalentes al 51,2 %, y 24.678 eran hombres, que representaban el 48,8 %. (2023)

## Ilustración 2.

### Proyecciones de Villa de San Diego de Ubaté, Cundinamarca por edad



*Nota.* El gráfico demuestra los porcentajes según cada edad. Tomado de Proyecciones del DANE para 2023 con base en el censo de 2018

## Centro comercial plaza

El Centro Comercial Plaza está ubicada en Ubaté, Cundinamarca, inicialmente ejecutaba sus actividades comerciales de manera desordenada en el parque Juan José Neira, en el año 2002, fue trasladada a un espacio más amplio y funcional, estructurado en cuatro

sectores: papa y granos (sección A), hierbas y fruver (sección B), vestuario y calzado (sección C), y comida (sección D). (Narváez et. Al., 2021)

### **Ilustración 3:**

#### *Centro Comercial Plaza Galería C*



*Nota.* En la imagen se evidencia como se ve la Plaza Galería C. Tomado de Plaza de Mercado Ubaté

Narváez y otros (2021) mencionan que:

El 43% de los trabajadores se concentran en la sección de venta de vestuario y calzado, seguido de un 25% en actividades relacionadas con productos campesinos y un 15% en el sector fruver.

Asimismo, el estudio reveló que gran parte de estos trabajadores laboran de manera informal: el 80% pertenece al régimen subsidiado de salud, solo el 20% al régimen contributivo y apenas el 3% está afiliado a una administradora de riesgos laborales.

## **10. Diseño Metodológico**

### **10.1. Tipo de Investigación**

La investigación se llevó a cabo bajo un enfoque mixto en el que se tienen en cuenta aspectos cualitativos y cuantitativos para fortalecer el trabajo. (Sarango et. Al., 2024)

El enfoque cualitativo se aplicó mediante entrevistas y observación directa, con el fin de conocer las opiniones y experiencias de los vendedores frente a la legalización, por su parte, el enfoque cuantitativo, se utilizó a través de encuestas aplicadas a propietarios de locales, cuyos resultados se analizaron mediante gráficas para identificar el nivel de legalidad en el que se encuentran.

En cuanto a su alcance, la investigación es descriptiva, ya que explicó las particularidades de fenómenos o poblaciones, asociando las variables sin determinar el efecto de causalidad". (Sarango et. Al., 2024)

Esto se evidencia al reconocer los principales obstáculos que enfrentan los comerciantes y detallar los factores que limitan el proceso de legalización, al mismo tiempo, se ofreció una descripción clara de la situación actual y con base en ello, se diseñó una guía didáctica como propuesta educativa para brindar soluciones prácticas.

### **10.2. Caracterización de la Población Objeto de Estudio**

La población estuvo conformada por los comerciantes de la Plaza Galería C, quienes actualmente desarrollan actividades comerciales, en su mayoría, sin haber cumplido con los trámites de legalización requeridos, esta población se compone de 161 locales con 130 propietarios donde algunos de estos tienen a su disposición entre 1 y 3 establecimientos, los cuales se encuentran plenamente identificables dentro del espacio físico de la plaza.

En cuanto a la muestra estuvo conformada por un grupo de 98 vendedores, teniendo en cuenta que esta se calculó por medio de la aplicación surveymonkey en la que se tuvo en cuenta un nivel de confianza del 95% y un margen de error de 5%.

$$N=130$$

$$\text{Nivel de confianza} = 95\% \rightarrow Z=1.96$$

$$\text{Margen de error } E=0.05$$

$$p=0.5 \text{ (proporción esperada)}$$

$$q=1-0.5=0.5$$

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{E^2(N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

$$n = \frac{130 \cdot (1.96)^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}{(0.05)^2(130 - 1) + (1.96)^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}$$

$$n = \frac{124.852}{1.2829} = 98$$

### 10.3. Variables y operacionalización

Con el propósito de establecer una relación clara entre los objetivos y los elementos que lo sustentan, se presenta la siguiente tabla de operacionalización de variables, esta herramienta permite desglosar y precisar las variables fundamentales del estudio: el nivel de conocimiento sobre legalización comercial como variable independiente y el grado de formalización comercial como variable dependiente.

A través de sus dimensiones e indicadores se identifican los aspectos que serán observados y medidos en el trabajo, los cuales orientan la aplicación de las encuestas y entrevistas dirigidas a los comerciantes de la Plaza Galería C del municipio de Ubaté.

**Tabla 1.**

*Operacionalización de variables*

<b>Variable</b>	<b>Tipo</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnica e instrumento de recolección</b>
Nivel de conocimiento sobre legalización comercial	Independiente	Conocimiento normativo	Reconoce los requisitos legales para operar un local comercial (registro en Cámara de Comercio, RUT, uso de suelo, permisos municipales).	Encuesta y entrevista.
		Fuentes de información	Identifica instituciones o entidades que orientan el proceso de legalización (Alcaldía, Cámara de Comercio, DIAN).	Encuesta.
		Capacitación y asesoría	Participación o interés en capacitaciones sobre formalización y obligaciones legales.	Encuesta.
Grado de formalización comercial	Dependiente	Cumplimiento de trámites	Porcentaje de comerciantes con registro mercantil, RUT y permisos de funcionamiento.	Encuesta.
		Beneficios percibidos	Identificación de ventajas económicas y sociales de la formalización (acceso a créditos, visibilidad, seguridad jurídica).	Encuesta y entrevista.
		Barreras para la legalización	Principales obstáculos para formalizar el negocio (desconocimiento, costos, tiempo, falta de acompañamiento, trámites).	Encuesta y entrevista.

Mediante esta estructuración se logra identificar con precisión el nivel de conocimiento que poseen los comerciantes sobre los procesos de legalización, así como el grado de avance en su formalización y las principales barreras que enfrentan.

#### **10.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Para la aplicación de las técnicas e instrumentos de recolección de datos, se tuvo en cuenta la Ley 1581 de 2012, la cual regula el tratamiento y la protección de los datos personales en Colombia, antes de realizar la encuesta y la entrevista, se informó a los participantes sobre el propósito del estudio, el uso confidencial de la información suministrada y su derecho a la privacidad, todos los encuestados manifestaron su consentimiento informado, el cual fue aceptado por el 100% de los participantes.

Como respaldo de este proceso, se incorpora la declaración ética y el formato de consentimiento informado firmado, garantizando así el cumplimiento de los principios de ética y confidencialidad en la investigación. (Véase anexo 5)

##### **Observación Directa:**

Se llevó a cabo mediante visitas para identificar patrones de comportamiento, la infraestructura de los locales, la exhibición de productos y cualquier elemento visual que pudiera indicar el nivel de formalidad o informalidad de los locales. (Véase anexo 1)

##### **Entrevistas:**

Se realizó a una muestra de 98 personas, quienes son los dueños de los locales de la plaza, esto permitió explorar las percepciones, conocimientos y experiencias, así como sus sugerencias y recomendaciones para promoverla. (Véase anexo 4)

##### **Encuestas:**

Se aplicaron encuestas a la misma muestra mediante un cuestionario, específicamente a los dueños de los locales, esta elección con el fin de conocer las diferentes perspectivas, experiencias y dificultades que cada uno de estos actores enfrenta en relación con la formalidad, estas se hicieron únicamente si los encuestados aceptaban la política de tratamiento de datos. (Véase anexo 3)

### **10.5. Técnicas de procesamiento y análisis de datos**

Una vez obtenidos los resultados a través de las encuestas y entrevistas aplicadas a los comerciantes de la Plaza Galería C del municipio de Ubaté, se procedió a realizar el procesamiento y análisis de la información recolectada, este proceso tuvo como propósito organizar, clasificar, codificar e interpretar los datos con el fin de identificar patrones, tendencias y percepciones relevantes sobre el nivel de conocimiento y el grado de formalización comercial de los participantes.

En primer lugar, los datos provenientes de las encuestas aplicadas mediante Google Forms fueron exportados a una hoja de cálculo en Microsoft Excel, donde se llevó a cabo la tabulación de la información, posteriormente, se realizaron gráficos estadísticos y tablas de frecuencia, los cuales permitieron representar visualmente los porcentajes de respuesta obtenidos en cada ítem.

Por otro lado, para el tratamiento de la información cualitativa obtenida en las entrevistas, se revisaron cuidadosamente las grabaciones y audios con el propósito de identificar ideas recurrentes, opiniones, experiencias y percepciones expresadas por los comerciantes, a partir de este proceso, se efectuó una codificación temática, que permitió agrupar las respuestas según el nivel de conocimiento normativo, acompañamiento institucional, beneficios de la formalización y dificultades encontradas.

#### **Técnicas cualitativas descriptivas**

Con el propósito de examinar las respuestas recolectadas durante las entrevistas, se identificaron las ideas más recurrentes, para distinguir las barreras que les impiden formalizarse.

En cuanto a las encuestas, se prioriza el análisis de las preguntas cerradas, explorando en detalle las experiencias de los propietarios con respecto al comercio informal, sus motivos

para no formalizarse, el nivel de conocimiento que tienen sobre los requisitos legales y los beneficios que podrían obtener. Asimismo, se buscó entender sus temores, resistencias o malas experiencias previas relacionadas con trámites ante entidades gubernamentales.

### **Aplicación de la Matriz Vester**

Como parte del análisis, se utilizó la Matriz Vester para evaluar la interacción y el grado de influencia entre las distintas barreras identificadas durante la recolección de la información, priorizando las que tienen mayor impacto.

Con esto se busca dar respuesta a la pregunta central de la investigación:

Considerando las barreras existentes, ¿cómo puede una guía didáctica convertirse en una estrategia efectiva para facilitar la legalización de los locales comerciales de la Plaza Galería C?

### **Registro, codificación y tabulación de datos**

Durante el tratamiento de los datos recopilados, se aplicaron técnicas como el control de frecuencia, para identificar cuántas veces se repite una misma idea o percepción; la clasificación y codificación, que permitieron transformar las respuestas cualitativas en categorías comparables; y la tabulación, que facilitaron el conteo organizado de las respuestas para presentar los resultados mediante gráficas.

## 11. Esquema Temático

### 11.1. Capítulo 1. Diagnóstico del Cumplimiento Normativo Actual de los Locales

#### Comerciales sobre la Formalización

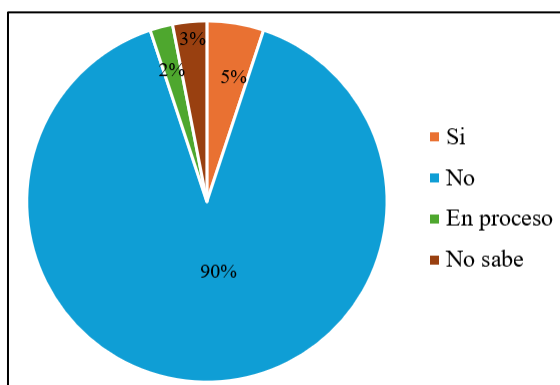
Para conocer el cumplimiento normativo que tienen los propietarios de los locales de la Plaza Galería C sobre la formalización, fue necesario realizar preguntas sobre aspectos fundamentales que permitan identificar si los establecimientos se encuentran inscritos ante instituciones como la DIAN y la Cámara de Comercio, los ingresos y gastos mensuales, el nivel de conocimiento sobre el tema, el interés en formalizarse y los principales obstáculos que enfrentan (véase anexo 3).

Estas encuestas se realizaron teniendo la Ley 1581 de 2012 "mediante la cual se establecen normas generales relacionadas con la protección de los datos personales", aquí se evidenció que el 100% aceptó esta política. (Véase anexo 5).

Posteriormente, se evidencian los hallazgos encontrados en la encuesta aplicada a 35 vendedores informales dedicados a la venta de ropa, calzado y surtidariedades.

#### Ilustración 4.

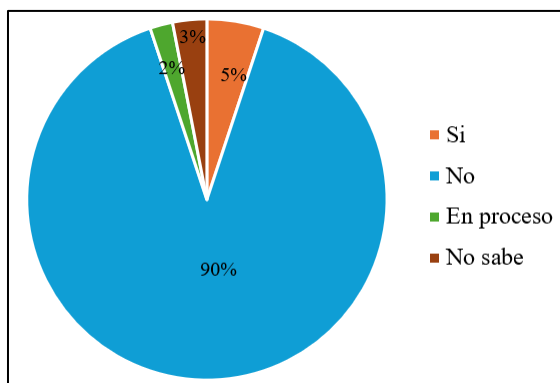
*Local comercial legalmente formalizado ante la Cámara de Comercio*



*Nota.* Elaboración Propia

### Ilustración 5.

#### *Establecimiento formalizado ante la DIAN*



*Nota.* Elaboración Propia

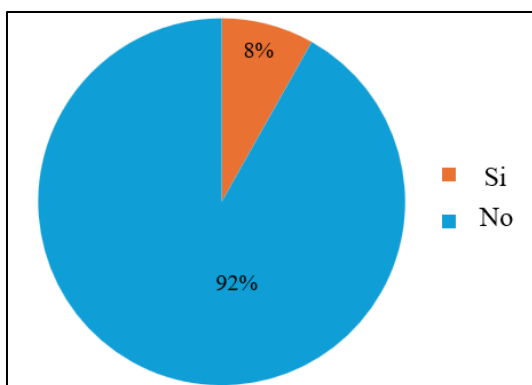
Los datos obtenidos con estas gráficas evidencian que gran parte de los encuestados, específicamente el 90%, no tienen su local legalmente formalizado ante organismos como la Cámara de Comercio y la DIAN.

Solo un 5% ha completado este procedimiento, gracias a que tuvieron acceso a información y conocimiento lo que les ayudó a superar los obstáculos, mientras que otro 2% está en proceso debido al alto interés que tienen por legalizarse.

Y otro 3% no sabe dado a que no ha tenido algún tipo de contacto o preocupación por el proceso, esto refleja el alto nivel de desconocimiento que poseen por lo que necesitan orientación.

### Ilustración 6.

#### *RUT (Registro Único Tributario)*

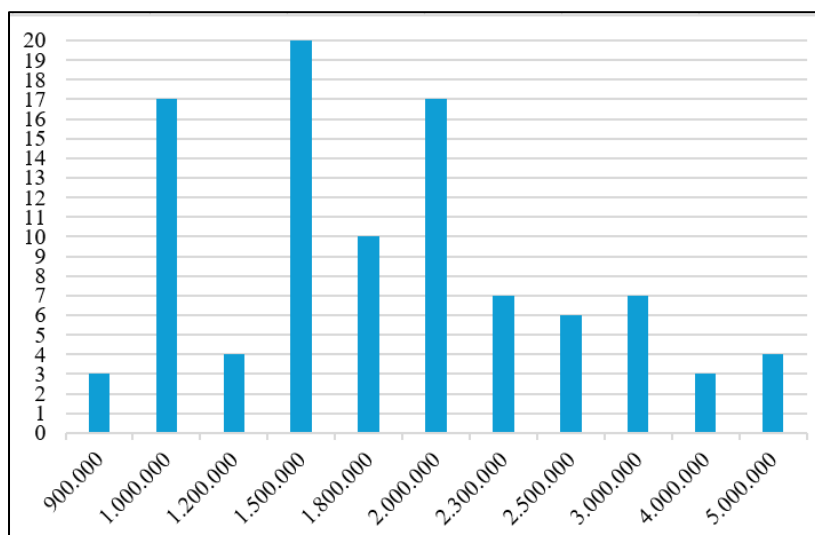


*Nota.* Elaboración Propia

En cuanto al RUT, el 92% manifestó no contar con este documento, esto significa que gran parte de los comerciantes se encuentran en desventaja frente al proceso de legalización ya que carecen de un requisito fundamental para cumplir con sus obligaciones tributarias, mientras que un 8% posee este registro lo que les facilita el proceso de legalización ya que van un paso adelante de los que no cuentan con este paso.

### **Ilustración 7.**

*Promedio mensual de ingresos*

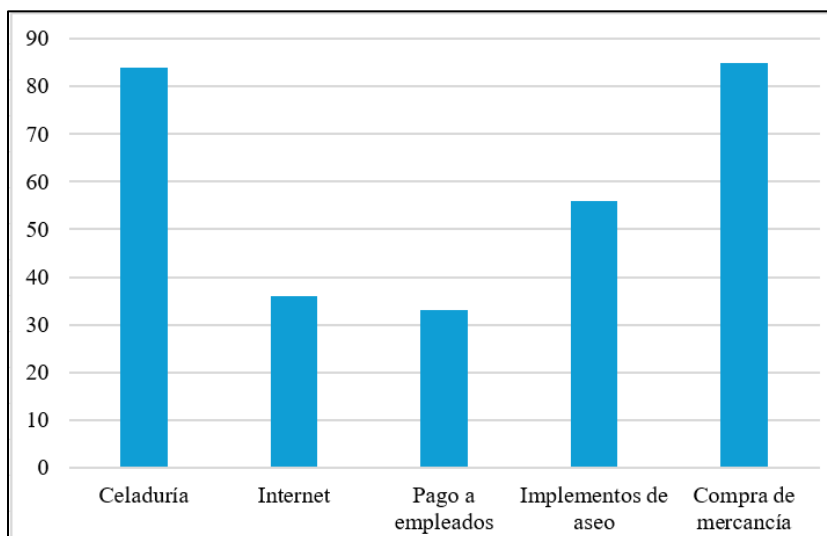


*Nota. Elaboración Propia*

Respecto a los ingresos mensuales se observa que veinte personas reciben alrededor de \$1.500.000, siendo este el valor más frecuente, seguido de \$2.000.000 con diecisiete vendedores y \$1.000.000 con diecisiete, lo que refleja que gran parte de los comerciantes genera de sus actividades económicas ingresos modestos en comparación con aquellos que perciben ganancias un poco más altas como es el caso de los que tienen ventas entre \$3.000.000 y \$5.000.000, esto muestra una desigualdad de ganancias.

**Ilustración 8.**

*Principales gastos mensuales*



*Nota. Elaboración Propia*

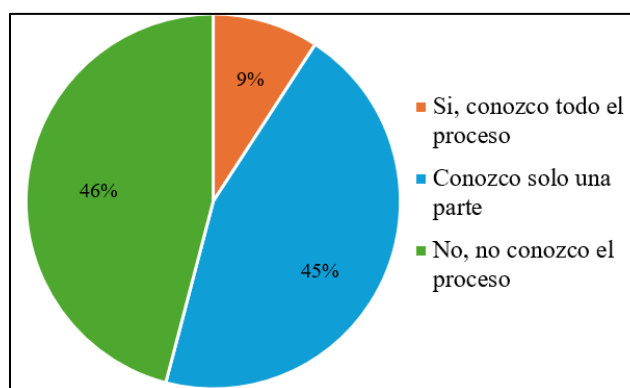
La compra de mercancía es una de las salidas de dinero más frecuentes puesto que es fundamental para contar con las nuevas tendencias de moda que se presenten en el mercado y generar satisfacción en los clientes, de igual forma, la celaduría es otro gasto que asumen gran parte de los vendedores dado que ven necesaria la seguridad de sus locales. Asimismo, los

implementos de aseo son una compra indispensable ya que aseguran que los negocios se encuentren limpios lo que es atractivo visualmente para quienes compran.

Por otro lado, el internet y el pago a empleados son los menos frecuentes ya que algunos dueños de locales no ven la necesidad de contar con este servicio o de tener personas que les colaboren dado a que hay quienes no disponen de los medios necesarios para cubrir estos gastos adicionales.

### Ilustración 9.

*Conocimiento de los pasos que se deben seguir si hay interés en legalizar los negocios*

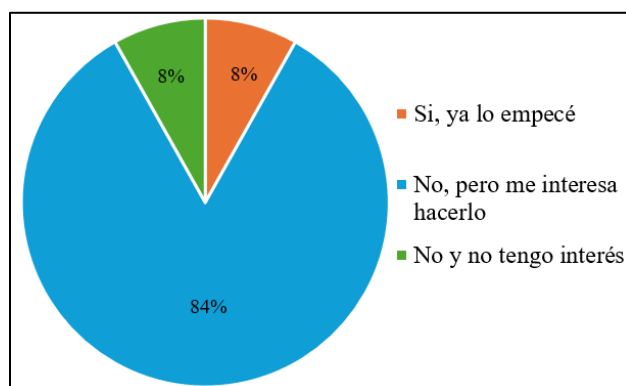


*Nota.* Elaboración Propia

Teniendo en cuenta los porcentajes obtenidos en la gráfica, se puede observar que el 46% no conoce los pasos que debe seguir para legalizar sus negocios, esto refleja el nivel de desconocimiento sobre el tema, un 45% conoce solo una parte ya que entiende algunos de los trámites que debe realizar y las obligaciones, como el pago de tributos, las cuales se generan al formalizarse y un 9% sabe cómo debe realizarse todo el proceso, porque lo han iniciado o porque tenido información de otras personas.

### Ilustración 10.

### *Intento por iniciar el proceso de legalización*

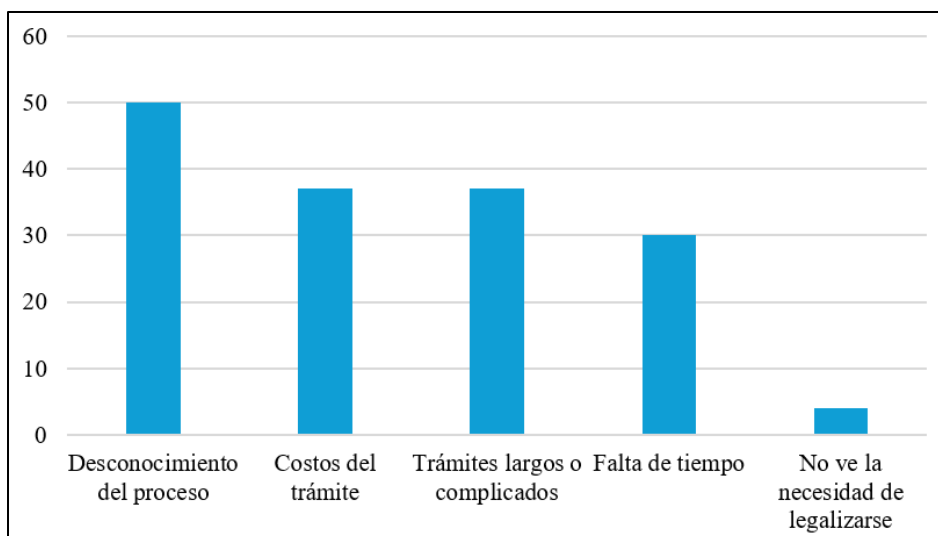


*Nota.* Elaboración Propia

Según los datos del gráfico, el 84% de los negocios encuestados no han intentado legalizarse, aunque manifiestan interés en hacerlo; únicamente un 8% ha iniciado el proceso de formalización, mientras que otro 8% no tiene intención de legalizarse. Estos datos evidencian que existe una barrera significativa de información y orientación, la cual limita que la mayoría de los comerciantes den los pasos necesarios para regularizar su actividad y operar dentro del marco legal.

### **Ilustración 11.**

*Principales obstáculos para legalizar los negocios*

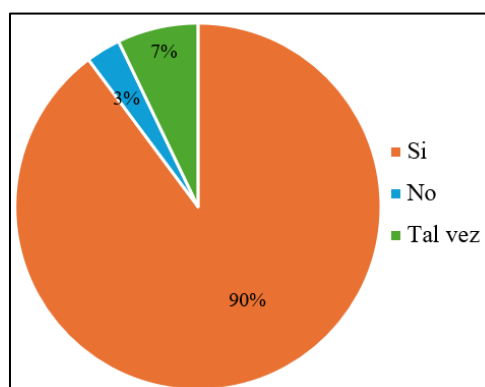


*Nota.* Elaboración Propia

El principal obstáculo para la legalización es el desconocimiento del proceso, seguido de otros como los costos, los trámites largos o complicados y la falta de tiempo, esto indica que el principal obstáculo no es la carencia de voluntad, sino la escasa información y la percepción de complejidad. Sorprendentemente, hay quienes no ven la necesidad de legalizarse ya sea por el poco o nulo conocimiento del tema o porque no lo ven como algo que los beneficie.

### **Ilustración 12.**

*Interés en recibir orientación o apoyo para legalizarse*



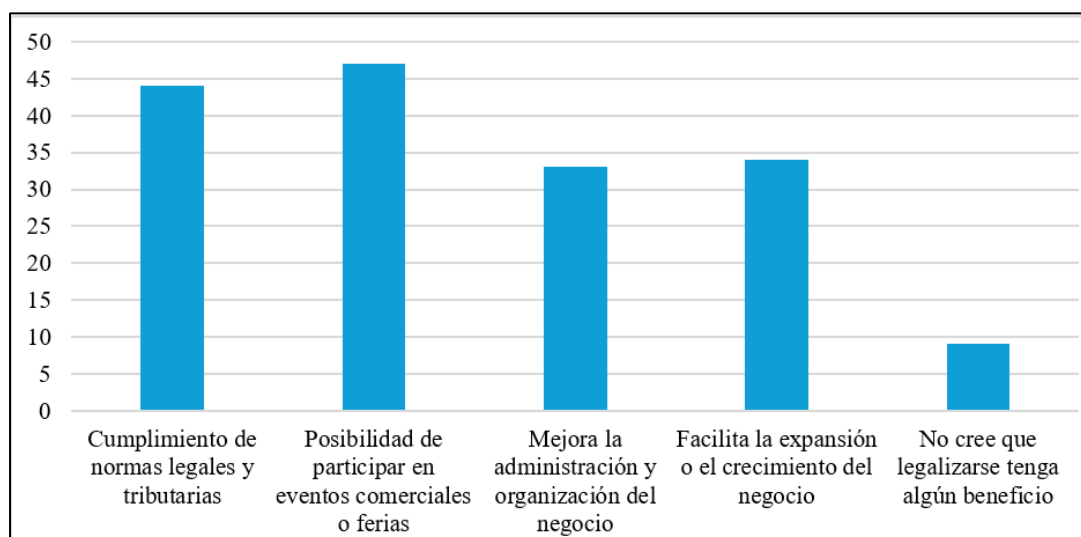
*Nota. Elaboración Propia*

La interpretación del gráfico muestra que un 90% de los encuestados manifestó interés en recibir orientación o apoyo para legalizar su negocio, lo cual refleja una clara disposición hacia la formalización y el reconocimiento de los beneficios que esta conlleva, como el fortalecimiento del crecimiento económico de sus locales, el acceso a créditos bancarios y el respaldo de la Cámara de Comercio.

Por su parte, un 7% respondió “tal vez”, lo que indica que, aunque existe una inclinación positiva, aún persisten dudas o falta de información que limitan su decisión definitiva. Finalmente, solo un 3% expresó no estar interesado, porcentaje mínimo que demuestra que la mayoría de los comerciantes es consciente de la importancia de la formalización, pero que requiere de mayor acompañamiento institucional para superar las barreras de desconocimiento y avanzar en el proceso.

**Ilustración 13.**

*Mejoras que aportaría la legalización*



*Nota. Elaboración Propia*

La mayoría de los encuestados reconoce los beneficios que trae consigo la legalización de los negocios, considerando que los principales aportes son la posibilidad de participar en eventos comerciales o ferias y el cumplimiento normativo legal y tributario, además, identifican que la formalización facilita el crecimiento de los locales, lo que se traduce en mayores oportunidades, mientras que un grupo menor, manifestó no percibir ningún beneficio, esto demuestra que aún existen vacíos de información y desconocimiento sobre las ventajas que ofrece la formalidad.

De igual forma, para dar cumplimiento a este objetivo se realizaron entrevistas a propietarios entre los 22 y 65 años con la intención de identificar las opiniones y vivencias de los comerciantes de la Plaza Galería C frente a la legalización de sus negocios (véase anexo 4).

Las respuestas evidencian diversidad de opiniones: algunos, en especial los más jóvenes, reconocen beneficios en formalizar, mientras que otros, principalmente adultos mayores, muestran desinterés o desconocimiento del proceso.

1. ¿Cómo comenzó su negocio y qué lo motivó a establecerse en la Plaza Galería C?

La mayoría de los comerciantes entrevistados iniciaron su actividad en el parque Juan José Neira, antes de que se construyera la Plaza Galería C. Predomina una fuerte tradición familiar en el comercio, especialmente entre entrevistados mayores de 40 años, quienes heredaron o aprendieron el oficio de sus padres, por otro lado, los más jóvenes (entre 22 y 32 años) manifestaron haber sido impulsados por el deseo de emprender o por influencia directa de familiares cercanos.

2. ¿Qué entiende usted por “legalizar un negocio”?

Gran parte de los comerciantes, especialmente los menores de 40 años relacionan la legalización con tener los documentos al día ante instituciones como la DIAN y la Cámara de Comercio, incluyendo el RUT y obligaciones tributarias.

No obstante, entre los adultos mayores (mayores de 60 años) se evidencia un desconocimiento parcial o total del concepto de legalización, en algunos casos, esta población considera que no es necesario formalizar su negocio, ya que piensan que la manera en que actualmente funcionan es adecuada, y que basta con que la mercancía que venden sea legal.

3. ¿Ha pensado en legalizar su negocio? ¿Qué lo ha motivado o qué lo ha detenido?

Una parte significativa de los entrevistados ha considerado legalizar su negocio, pero se ven limitados por factores como el tiempo, el desconocimiento del proceso y, principalmente, el temor a los costos económicos que implica, esta percepción es más común entre comerciantes entre 29 y 46 años. En cambio, algunos mayores de 60 años manifiestan desinterés o no consideran necesario legalizarse.

4. ¿Cómo describiría su experiencia siendo comerciante en la Plaza Galería C?

La experiencia de ser comerciante en la Plaza Galería C es percibida de forma positiva en general, independientemente de la edad, muchos valoran el compañerismo, la autonomía laboral y el contacto directo con los clientes.

Los más jóvenes destacan el aprendizaje constante y la satisfacción de atender, mientras que los adultos mayores encuentran en el comercio una alternativa estable ante la dificultad de acceder a otros empleos por edad.

5. ¿Qué piensa sobre la formalización comercial en términos de beneficios o desventajas?

Aunque algunos comerciantes, especialmente los mayores de 60 años no perciben con claridad los beneficios de la formalización, otros (principalmente entre los 29 y 46 años) reconocen ventajas como el acceso a créditos, la participación en eventos comerciales y el respaldo institucional, sin embargo, persiste un temor generalizado frente al posible aumento de costos relacionados con impuestos y obligaciones fiscales.

Además, se evidencia que los beneficios de la legalización no han sido suficientemente socializados, lo cual se atribuye a la poca orientación clara por parte de las entidades, varios comerciantes expresan que no se trata de miedo, sino de desconocimiento del proceso, lo que les genera inseguridad.

6. ¿Cuáles fueron los pasos que siguió para legalizar su local y cómo fue su experiencia en este proceso?

Entre los pocos comerciantes que han legalizado su local, se reconoce que el proceso implica varios pasos como la creación del RUT, inscripción en Cámara de Comercio y DIAN, aunque lo califican como tedioso, también mencionan que es manejable y que solo requiere cumplir pagos anuales.

7. ¿Cómo ha sido su experiencia personal respecto a los trámites de legalización o formalización?

La experiencia compartida por quienes han formalizado su negocio es positiva, resaltando especialmente la oportunidad de tener préstamos y beneficios financieros como la

reducción de tasas de interés por créditos solicitados, estos comerciantes, destacan que llevar un negocio legalizado facilita su crecimiento.

Con el fin de mostrar los hallazgos encontrados en las encuestas y entrevistas aplicadas a los vendedores de la Plaza Galería C, se elaboró la siguiente tabla que relaciona las principales normas y entidades responsables de la formalización comercial con el nivel de cumplimiento evidenciado en este espacio.

Este ejercicio permite identificar de manera clara las brechas existentes entre las exigencias legales y administrativas y la realidad de los negocios de la plaza, así como reconocer los vacíos de información, los obstáculos percibidos y las oportunidades de mejora.

***Tabla 2.***

*Tabla comparativa norma vs. cumplimiento plaza*

Norma / Entidad	Exigencia legal y administrativa	Evidencia en la Plaza Galería C (encuestas y entrevistas)	Nivel de cumplimiento	Brechas identificadas / Observaciones
Cámara de Comercio (Registro Mercantil – Ley 232 de 1995, Decreto 410 de 1971)	Inscripción en el registro mercantil, renovación anual, matrícula de establecimientos de comercio.	90% de los comerciantes no tienen matrícula mercantil; solo un 5% está formalizado, 2% en proceso y 3% no sabe.	Bajo	Desconocimiento del proceso, percepción de costos altos y falta de orientación clara.
DIAN (RUT – Estatuto Tributario, Resolución 52 de 2016)	Inscripción en el RUT, actualización de información, facturación electrónica.	92% no cuenta con RUT y 8% si lo tiene.	Muy bajo	Falta de información, desconocimiento de la obligatoriedad y temor a obligaciones tributarias.
Secretaría de Hacienda Municipal – Ley 14 de 1983 (ICA)	Declaración y pago del Impuesto de Industria y Comercio (ICA).	Los vendedores solo pagan el impuesto por uso de suelo, no ICA.	Bajo	Confusión entre pago de uso de suelo y obligaciones tributarias formales.
Acuerdo Municipal 002 de 2005	Cumplir normas de funcionamiento de la plaza: horarios, convivencia, uso de espacios.	La mayoría respeta horarios y normas básicas, supervisadas por la administración.	Medio	Cumplimiento parcial, falta de control formal y desconocimiento de sanciones.
Ley 1429 de 2010 y Ley 1780 de 2016	Beneficios en impuestos para pequeños negocios y jóvenes emprendedores (reducción en aportes y matrícula mercantil).	Comerciantes desconocen estos beneficios; no han accedido a programas de apoyo.	Nulo	Ausencia de socialización de incentivos para formalizarse.
Cámara de Comercio (Capacitaciones)	Ofrecer formación en gestión empresarial y trámites de formalización.	90% de comerciantes manifiestan interés en recibir orientación y apoyo.	Potencial alto (disposición)	No existe un acompañamiento directo ni campañas pedagógicas suficientes.
Uso del suelo – POT municipal (Ley 232 de 1995)	Que los locales funcionen en zonas habilitadas con permisos adecuados.	Los locales están dentro de la Plaza Galería C, espacio autorizado por la Alcaldía.	Alto	Se cumple el requisito de ubicación, pero no se acompaña de formalización legal.

*Nota.* Elaboración Propia

En conclusión, el análisis evidencia que, aunque los comerciantes de la Plaza Galería C cumplen parcialmente con algunos aspectos relacionados con la seguridad, la convivencia y el pago del impuesto por el uso del suelo, presentan un bajo nivel de cumplimiento en trámites fundamentales como la inscripción en el Registro Mercantil, la obtención del RUT y el pago del ICA.

Esta situación confirma que la principal barrera no es la falta de interés, sino el desconocimiento de los procedimientos, los costos percibidos como elevados y la ausencia de acompañamiento institucional.

No obstante, la disposición mayoritaria de los vendedores para recibir orientación y apoyo refleja un escenario favorable para implementar estrategias pedagógicas, como la guía didáctica propuesta, que les facilite comprender los pasos, ventajas, beneficios e incentivos para cumplir con los requerimientos y obligaciones legales para fortalecer la formalización de sus negocios.

Finalmente, el análisis realizado permitió identificar el incumplimiento de normas y las barreras más frecuentes. Se evidencia que la informalidad en la plaza no responde únicamente a la falta de trámites, sino a una debilidad informativa sobre el conocimiento y la orientación práctica hacia los pequeños comerciantes.

Asimismo, se identificó que el principal obstáculo que enfrentan es el desconocimiento del proceso de legalización, seguida del temor a los costos, la percepción de que los trámites son largos o complejos, la falta de tiempo y la idea de que no es necesario formalizarse.

Por ello, la guía didáctica no debe concebirse únicamente como un instructivo de trámites, sino como un instrumento pedagógico y educativo que contribuya a reducir el miedo, empodere a los vendedores y fomente en ellos la visión de que la legalización es una inversión a futuro más que un gasto inmediato.

Igualmente, este diagnóstico demuestra que este procedimiento no debe plantearse como una imposición externa, sino como un proceso colectivo de confianza, acompañamiento y capacitación. Bajo esta perspectiva, el diseño de la guía adquiere sentido como una estrategia necesaria y transformadora, que permitirá que los comerciantes de la plaza dejen atrás la informalidad.

## 11.2. Capítulo 2. Elaboración Matriz Vester

Como parte del desarrollo del segundo objetivo específico, enfocado en reconocer y examinar las barreras que influyen en la formalización de los comerciantes de la Plaza Galería C en Ubaté se implementó la matriz Vester reconocer la interacción entre las principales barreras detectadas en el diagnóstico.

Esta matriz se elaboró a partir de los resultados de las entrevistas y encuestas aplicadas a 98 propietarios de locales, quienes expresaron sus percepciones, temores y dificultades frente al proceso de legalización.

Para su construcción, se determinaron seis variables y se asignaron puntuaciones de 0 a 3 considerando el nivel de influencia que una barrera ejerce sobre otra: 0 cuando no existe influencia, 1 cuando es baja, 2 cuando es media y 3 cuando es alta. De esta manera, se evaluó, por ejemplo, cómo el miedo al aumento de impuestos se relaciona con el desconocimiento del proceso de legalización o con la falta de tiempo para realizar los trámites, y así sucesivamente con todas las barreras identificadas.

En este contexto, se entiende por barrera cualquier obstáculo que impide o limita que los comerciantes avancen en el cumplimiento de la formalidad, ya sea por desconocimiento, percepciones negativas, limitaciones económicas o falta de acompañamiento, estas barreras no actúan por sí solas, sino que se interrelacionan entre sí, reforzando el problema y haciendo más difícil que los comerciantes tengan la iniciativa de legalizar sus negocios.

La relevancia de este ejercicio consiste en clasificar los factores que deben ser atendidos según su nivel de importancia, lo cual justifica directamente la necesidad de la guía didáctica propuesta en la que se busca traducir la normatividad en un lenguaje claro y

accesible. A continuación, se evidencian las interrelaciones entre las barreras en la Matriz

Vester:

**Tabla 3.**

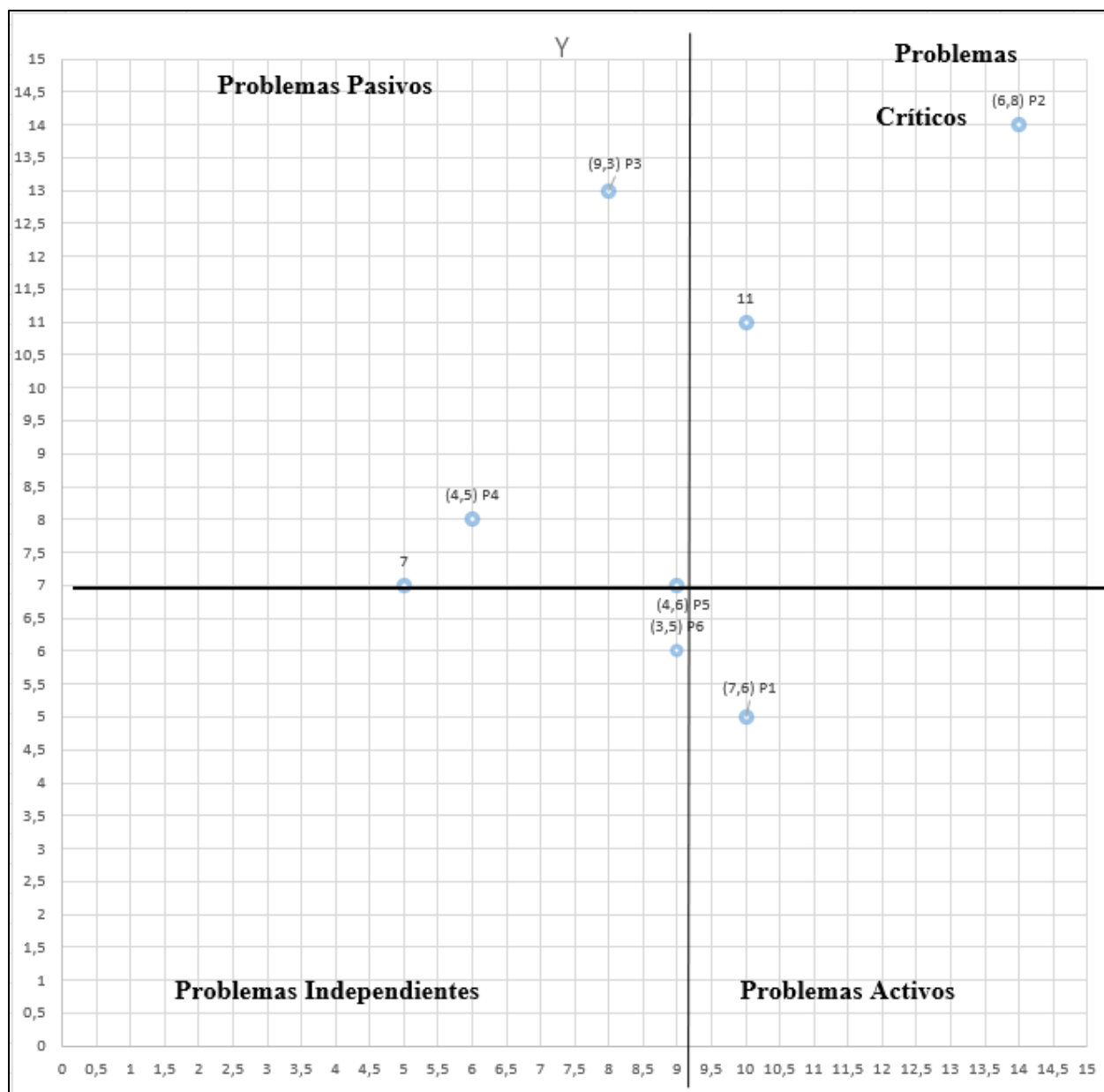
*Matriz Vester*

<b>MATRIZ VESTER</b>								
<b>Centro Comercial Plaza Galería C</b>								
Pregunta: Considerando las barreras existentes y la percepción de los comerciantes frente a la formalización, ¿cómo puede una guía didáctica convertirse en una estrategia efectiva para facilitar la legalización de los locales comerciales de la Plaza Galería C en Ubaté?								
<b>P1</b>	Miedo al aumento de impuestos		2	1	1	3	3	10
<b>P2</b>	Desconocimiento del proceso de legalización	2		3	3	3	3	14
<b>P3</b>	Falta de tiempo para hacer los trámites	2	3		1	2	0	8
<b>P4</b>	Percepción de que no es necesario legalizar	1	3	2		3	2	11
<b>P5</b>	Falta de orientación y acompañamiento	1	3	1	3		3	11
<b>P6</b>	Escasa comprensión de los beneficios	1	3	1	3	3		11
	<b>TP</b>	7	14	8	11	14	11	

*Nota.* Elaboración Propia

**Ilustración 14.**

*Gráfica Vester*



*Nota.* Elaboración Propia

Tal como se aprecia en el gráfico el cuadrante de problemas críticos (I) se encuentra la variable desconocimiento del proceso de legalización, esta posición no solo es consecuencia de otros factores, sino que también influye directamente en la persistencia de múltiples obstáculos, como el temor a los costos, la percepción errónea de la necesidad de legalizar o la falta de acción por parte de los comerciantes.

Dentro de los problemas pasivos (II) se ubican tres variables: falta de tiempo para realizar los trámites, percepción de que no es necesario legalizar y falta de orientación y acompañamiento, estas barreras presentan baja capacidad de influencia, pero son altamente dependientes de otras, especialmente del desconocimiento y del miedo a las implicaciones tributarias.

Es importante destacar que la falta de orientación y acompañamiento presenta una relación directa con el propósito de la guía, ya que esta puede funcionar como un mecanismo de acompañamiento institucional alternativo ante la ausencia de apoyo formal.

En el cuadrante de problemas indiferentes (III) se sitúa la escasa comprensión de los beneficios de la formalización, esto indica que es un problema de baja prioridad en comparación con las demás variables, pero puede actuar como un factor complementario para fortalecer la motivación de los vendedores.

Por último, en el cuadrante de problemas activos (IV) se posiciona el miedo al aumento de impuestos, una barrera que ejerce fuerte influencia y es clave intervenir desde el principio, pues su persistencia puede bloquear o frenar cualquier iniciativa de formalización.

**Tabla 4.** *Barreras identificadas y recomendación práctica*

*Barreras identificadas y recomendación práctica*

Barreras identificadas	Descripción según encuestas/entrevistas	Nivel de influencia (causa)	Nivel de dependencia (efecto)	Prioridad según Matriz Vester	Recomendación práctica
Desconocimiento normativo	46% de comerciantes no sabe que debe inscribirse en Cámara de Comercio o DIAN.	Alto	Bajo	I (crítica)	Explicar en la guía, de forma clara y sencilla, los pasos básicos para matrícula mercantil, RUT.
Miedo al aumento de impuestos	Los comerciantes perciben que al formalizarse tendrán que pagar más tributos, lo cual genera resistencia.	Alto	Medio	IV (activa)	Mostrar en la guía que formalizarse también trae beneficios y que los impuestos no siempre son tan altos como creen.
Falta de orientación y acompañamiento	90% manifestó interés en recibir apoyo, pero no han tenido acompañamiento institucional claro.	Medio	Alto	II (pasiva)	Incluir en la guía contactos y rutas prácticas de apoyo en entidades como Cámara de Comercio o DIAN a través de hipervínculos.
Percepción de que no es necesario legalizarse	Algunos comerciantes, sobre todo mayores de 60 años, creen que con pagar el uso de suelo es suficiente.	Medio	Alto	II (pasiva)	Resaltar en la guía ejemplos sencillos de los beneficios de la formalidad.
Falta de tiempo para trámites	Comerciantes señalan que sus jornadas laborales les impiden acudir a las entidades.	Bajo	Medio	II (pasiva)	Señalar en la guía que algunos trámites se pueden hacer en línea como las inscripción en el RUT y que existen opciones rápidas.
Escasa comprensión de beneficios	Un grupo no percibe ventajas en formalizarse, limitando su motivación.	Bajo	Bajo	III (indiferente)	Explicar de manera práctica en la guía beneficios como créditos, participación en ferias y crecimiento para sus negocios

*Nota.* Elaboración Propia

En conclusión, la aplicación de la Matriz Vester permitió confirmar que el desconocimiento normativo es una barrera crítica para los comerciantes de la Plaza, seguido del miedo al aumento de impuestos y la falta de orientación, factores que también influyen en la

resistencia a la formalización, estos resultados coinciden con lo encontrado en las encuestas y entrevistas.

La clasificación obtenida justifica el diseño de la guía, ya que se enfoca en conocer las principales barreras, aclarar los procesos de formalización y mostrar los beneficios de la legalidad.

### 11.3. Capítulo 3. Diseño de Guía Didáctica

La guía didáctica se elaboró con el objetivo de orientar a los comerciantes de la Plaza Galería C en el proceso de formalización de sus negocios, ofreciéndoles información clara, sencilla y práctica sobre los trámites y beneficios que pueden obtener. Su enfoque es pedagógico y busca que los propietarios reconozcan la formalización no solo como una exigencia legal, sino como una oportunidad de crecimiento. (Véase anexo 7)

#### Ilustración 15.

*Guía didáctica*



*Nota.* Elaboración propia

En primer lugar, se genera una introducción y se explica el concepto de formalización comercial, la finalidad de la guía y los beneficios de esta. Seguido de esto se presenta la situación actual de los comerciantes, donde se evidencia un alto nivel de informalidad, reflejado en la ausencia de matrícula mercantil, RUT y el pago exclusivo por uso de suelo.

Con base en las encuestas y entrevistas efectuadas, se identifican las principales barreras: desconocimiento del proceso, miedo al aumento de impuestos, falta de tiempo para trámites, percepción de que no es necesario formalizarse y poca claridad sobre los beneficios.

La guía también presenta una comparación entre negocio informal y negocio formalizado, resaltando diferencias en aspectos como reconocimiento legal, acceso a créditos, seguridad jurídica, crecimiento en el mercado y confianza del cliente a través de ventajas y desventajas.

En el apartado del marco legal e incentivos, se recopilan las principales normas nacionales y locales que regulan la formalización, entre ellas la Ley 232 de 1995 (funcionamiento de establecimientos comerciales), la Ley 1429 de 2010 (beneficios de progresividad en el pago de impuestos), la Ley 1780 de 2016 (beneficios como exención del pago de matrícula mercantil) y acuerdos municipales de Ubaté sobre el uso del suelo y el impuesto de industria y comercio. Además, se mencionan programas de apoyo de entidades como la Cámara de Comercio, el Banco Agrario y fundaciones que ofrecen créditos y facilidades a los pequeños empresarios.

Posteriormente, se explican de forma práctica los pasos para la formalización, que incluyen: la matrícula mercantil, el registro en el RUT, la verificación del uso del suelo, el pago del impuesto ICA y la obtención del certificado de bomberos. Para dar mayor claridad, se

incluyen las tarifas actualizadas del registro mercantil para 2025, mostrando que los costos son accesibles.

También, se incorpora un ejemplo de las consecuencias de no formalizarse, mostrando los riesgos que enfrentan quienes operan en la informalidad, como la falta de acceso a créditos, la ausencia de protección legal y la vulnerabilidad en situaciones de crisis. Asimismo, se detallan las sanciones por incumplimiento del RUT, que abarcan desde sanciones económicas hasta la suspensión temporal de los establecimientos.

Por lo que esta guía se convierte en una herramienta didáctica y educativa que facilita el acompañamiento para que los comerciantes realicen su proceso de formalización, permitiendo que superen las barreras a las que se enfrentan.

Finalmente, la guía didáctica fue entregada a los comerciantes de la Plaza Galería C en formato digital, con el fin de facilitar su acceso desde cualquier dispositivo y permitir una consulta constante, de igual manera, se presentó una versión física para que pudieran observar su diseño, estructura y contenido de manera tangible.

Como parte del proceso de socialización, se realizaron grabaciones en video con algunos de los comerciantes, quienes compartieron sus opiniones y percepciones sobre la claridad, utilidad y presentación de la guía, destacando su valor como herramienta práctica para orientar el proceso de formalización de sus negocios. (Véase anexo 8 y 9)

## **12. Impacto Social, Económico, Cultural y Ambiental del Proyecto**

### **12.1. Impacto Social**

La aplicación de la guía didáctica tiene un impacto social sobre los comerciantes pues les brindará la oportunidad de mejorar su nivel de vida y le facilitará su acceso a la formalización, lo que genera mayor seguridad jurídica y social, así como posibilidades de crecimiento.

Además, fomenta la cultura de la legalidad, reduciendo la vulnerabilidad frente a sanciones y multas por el poco conocimiento que tienen las personas a la hora de crear su negocio.

### **12.2. Impacto Económico**

El impacto económico que se obtiene al tener legalizados los negocios está relacionado con la posibilidad de que los dueños puedan acceder a créditos, programas de apoyo estatal y beneficios ofrecidos por la Cámara de Comercio, lo que impulsa la sostenibilidad financiera de los comerciantes.

Asimismo, el cumplimiento de obligaciones como el Impuesto de Industria y Comercio (ICA) incrementará las entradas fiscales del municipio, generando recursos que pueden invertirse en infraestructura y programas sociales.

### **12.3. Impacto Cultural**

El diseño de la guía promueve un cambio cultural al transformar la percepción que los comerciantes tienen de la formalización, en lugar de concebirla como un trámite costoso e innecesario, podrán entenderla como un paso estratégico para el crecimiento de sus locales.

Además, la guía se convierte en un instrumento pedagógico que reconoce la tradición comercial de la plaza, pero la articula con prácticas modernas que contribuyen a su permanencia, expansión y fortalecimiento en el tiempo.

#### **12.4. Impacto Ambiental**

Aunque la finalidad principal del proyecto no está enfocada en lo ambiental, la formalización de los locales impulsa indirectamente prácticas más responsables con el entorno, los comercios legalizados tienden a cumplir con normativas relacionadas con el uso adecuado de espacios públicos y las condiciones sanitarias, lo que repercute en una plaza más limpia y ordenada.

### 13. Conclusiones

Del diagnóstico realizado se determinó que la mayoría de los comerciantes opera en la informalidad, ya que cerca del 90% no está inscrito en la Cámara de Comercio ni en la DIAN, y un 92% carece del RUT, esta situación coincide con lo expuesto por Bejarano (2024), quien señala que en Colombia más de la mitad de la población económicamente activa trabaja sin registro formal.

Asimismo, se identificó que la informalidad no obedece a la falta de interés de los comerciantes, sino a la ausencia de acompañamiento y orientación institucional que facilite el cumplimiento normativo, esto es coherente con lo planteado por Sánchez y Gutiérrez (2020), quienes mencionan el desconocimiento del proceso, de las entidades y de los beneficios como una de las principales barreras para la formalización.

El análisis de la Matriz Vester permitió jerarquizar las principales barreras que inciden en la falta de formalización, siendo el desconocimiento del proceso la causa de mayor influencia, seguida por factores como el miedo al aumento de impuestos y la percepción de altos costos, tal como lo señalan Rodríguez y Cruz (2023) al destacar los obstáculos económicos y administrativos que enfrentan los micronegocios.

Desde el enfoque de la Política de Formalización Empresarial (CONPES 3956 de 2019), se confirma que la formalidad no se reduce a un trámite, sino que implica el cumplimiento de aspectos laborales, tributarios y productivos. Sin embargo, los resultados del estudio muestran que para los comerciantes de la Plaza Galería C, este proceso se percibe complejo y lejano, lo que demuestra la necesidad de adaptar las estrategias estatales a las realidades locales, tal como lo recomienda la OCDE (Sánchez C., 2024) en su análisis sobre la productividad y el “enanismo empresarial”.

Desde una perspectiva académica y profesional, estos hallazgos fortalecen el papel del contador público como agente educativo y social, en relación con lo expresado por Cano y Másmela (2022), al resaltar la importancia de crear guías que expliquen de forma práctica los pasos y beneficios de la formalización. De este modo, el contador no solo cumple una función técnica, sino también pedagógica, al promover la cultura de la legalidad, la transparencia y la sostenibilidad empresarial.

En síntesis, la creación de una guía didáctica se convierte en una herramienta estratégica que integra el conocimiento contable con la función social de la profesión, apoyando lo planteado por García Hernández y de la Cruz Blanco (2014), quienes afirman que este tipo de recursos facilita la comprensión de procesos complejos y empodera al usuario, por tanto, su implementación en la Plaza Galería C permitirá reducir el desconocimiento, fomentar la formalización comercial y contribuir al desarrollo comercial, cumpliendo con los principios de inclusión y fortalecimiento empresarial promovidos por el DNP y la OCDE.

## 14. Recomendaciones

Es importante que la guía didáctica sea vista como una herramienta pedagógica de consulta permanente para los comerciantes ya que simplifica la normatividad y traduce los trámites de legalización en pasos claros y comprensibles, eliminando la barrera del desconocimiento.

Asimismo, no debe ser vista como un documento aislado u obligatorio, sino como un instrumento educativo, que se mantiene actualizado de acuerdo con los cambios normativos y las necesidades de los comerciantes, garantizando así su vigencia en el tiempo y convirtiéndola en un apoyo en los procesos de formalización.

Aunque la guía se diseñó para la Galería C esta puede ser difundida con las demás (fruta y verduras, papa y de comidas), ya que su implementación beneficia a todos los comerciantes y puede convertirse en modelo replicable en otros espacios de comercio informal del municipio.

Por su parte, la administración de la plaza puede fortalecer la implementación de la guía mediante la elaboración de un calendario de talleres y jornadas informativas que acompañen su aplicación, facilitando el aprendizaje práctico y continuo de los comerciantes.

Igualmente, se recomienda mantener una comunicación constante con los dueños de los locales para informarles sobre capacitaciones, charlas o asesorías ofrecidas por entidades como la Cámara de Comercio, la Alcaldía o la DIAN, también es pertinente crear grupos de comunicación digital —por ejemplo, en WhatsApp o redes sociales— para compartir recordatorios, noticias y material de apoyo sobre formalización.

De igual forma la guía podría difundirse tanto en formato impreso como digital, de modo que todos los comerciantes tengan acceso a la información, independientemente de su nivel de conocimiento para que se puedan difundir los logros alcanzados gracias al uso de esta. Finalmente, es conveniente que tanto nosotras como estudiantes responsables de este proyecto y con el acompañamiento de la administración de la plaza se realice un seguimiento posterior a su entrega, consultando a los comerciantes sobre su comprensión y utilidad, promoviendo la mejora continua del material y el fortalecimiento de la cultura de la formalización comercial en el municipio de Ubaté.

## Referencias

Bejarano, J. M. (11 de julio de 2024). *De 22,8 millones de empleos que hay en Colombia, casi 13 millones son informales*. Diario La República.

<https://www.larepublica.co/economia/trabajadores-informales-en-colombia-2024-en-el-trimestre-de-marzo-a-mayo-3904975>

Bello, D., Peña, J., y Fuentes, G. (31 de enero de 2021). *El trabajo informal: una aproximación teórica en la Plaza de Mercado “Villa de San Diego” del municipio de Ubaté*. Revista Ingeniería, Matemáticas y Ciencias de la Información.

<https://ojs.urepublicana.edu.co/index.php/ingenieria/article/view/707/531>

Cámara de Bogotá, C. d. (s.f.). *Cámara de Comercio de Bogotá*. Org.co.

<https://www.ccb.org.co/tramites-y-consultas/sobre-registros/registro-mercantil>

Cámara de Comercio de Bogotá. (2025). *Org.co*.

<https://www.ccb.org.co/tramites-y-consultas/sobre-registros/registro-mercantil>

Cámara de Comercio de Bogotá lanza “Escuela de Transformación Digital”. (9 de abril de 2021). *Bogotá.gov*. [https://bogota.gov.co/mi-ciudad/desarrollo-economico/nace-la-escuela-de-transformacion-digital-para-empresas?utm\\_source=](https://bogota.gov.co/mi-ciudad/desarrollo-economico/nace-la-escuela-de-transformacion-digital-para-empresas?utm_source=)

Cámara de Comercio de Bogotá, C. d. (17 de febrero de 2023). *Cámara de Comercio de Bogotá*. Org.co. <https://www.ccb.org.co/blog/legalizar-mi-empresa-mayores-beneficios>

Cano, J. S., y Másmela, M. I. (2022). *Guía para la formalización empresarial cotense*. Gov.co. [https://cota-cundinamarca.gov.co/SECRETARIASYENTIDADES/Documents/guia\\_formalizacion\\_empresas2022.pdf](https://cota-cundinamarca.gov.co/SECRETARIASYENTIDADES/Documents/guia_formalizacion_empresas2022.pdf)

Cartilla práctica: sistema de facturación electrónica. (2022). *Actualícese*.

<https://actualicese.com/sistema-de-facturacion-electronica/>

Chavez, J. (s.f.). *¿Qué es un microempresario? Características, funciones y ejemplos*. Ceupe. <https://www.ceupe.com/blog/microempresario.html>

Condori, A. E. (2024). *Formalidad tributaria y cumplimiento de regulaciones tributarias en los comerciantes del mercado Nuevo Ilo*. Scielo.

<https://doi.org/10.5281/zenodo.10957685>

Coronado, N., Pérez, M., Madrid, N., Marín, H., y Zabaleta, M. (2 de agosto de 2012). *Aspectos contables de los negocios informales del sector comercial del municipio Santo Tomás durante los últimos 3 años*. Revista Inclusiones.

<https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/liderazgo/article/download/3204/3945/5635>

Cursos virtuales gratuitos. (2025). *Org.co*.

<https://catalogocampus.ccb.org.co/courses>

Decreto 410. (1971).

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=41102>

DIAN. (2025). *Conozca el RUT*.

<https://www.dian.gov.co/impuestos/RUT/Paginas/Conozca-el-RUT.aspx>

Estatuto Tributario. (2025). <https://estatuto.co/>

Formación empresarial. (2025). *Gov.co*.

<https://www.mipymes.gov.co/programas/formalizacion-empresarial>

Formalización empresarial. (2025). *Gov.co*.

<https://www.mincit.gov.co/minindustria/estrategia-transversal/formalizacion-empresarial>

Formalización empresarial. (10 de octubre de 2024). Gov.co.

<https://www.dnp.gov.co/LaEntidad/subdireccion-general-prospectiva-desarrollo-nacional/direccion-innovacion-desarrollo-empresarial/Paginas/formalizacion-empresarial.aspx>

Formalización empresarial, pilar para el desarrollo económico y la sostenibilidad del país: AmCham Colombia. (19 de noviembre de 2025). *Amchamcolombia.co*.

<https://amchamcolombia.co/noticias-colombia/formalizacion-empresarial-pilar-para-el-desarrollo-economico-y-la-sostenibilidad-del-pais-amcham-colombia/>

Formalización: ¿Qué es y cómo se aplica? - Glosario. (15 de abril de 2025).

*Billin*. <https://www.billin.net/glosario/definicion-formalizacion/>

Función Pública. (1995). *Funcionamiento de establecimientos comerciales*.

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=316>

García Hernández, I., y de la Cruz Blanco, G. d. (diciembre de 2014). *Las guías didácticas: recursos necesarios para el aprendizaje autónomo*. Scielo.

[http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2077-28742014000300012](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2077-28742014000300012)

Gobernación de Cundinamarca. (2025). *Ubaté*. Gov.co.

<https://www.cundinamarca.gov.co/municipios/Ubate>

Herrera, C. C. (22 de agosto de 2023). *¿Tienes un establecimiento comercial?*

*Esta es la normatividad que debes cumplir*. Bogota.gov.co. <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/salud/requisitos-sanitarios-normativos-para-abrir-establecimiento-comercial>

Impacto de la formalización empresarial en Colombia. (septiembre de 2011).

*Org.co*. <https://confecamaras.org.co/wp-content/uploads/2024/01/cuaderno-de-analisis-economico-n-1.pdf>

Impuesto de industria y comercio – ICA. (20 de noviembre de 2023).

*Gerencie.com*. <https://www.gerencie.com/impuesto-de-industria-y-comercio.html>

Inscripción en línea RUT. (s.f.). *Gov.co*.

<https://www.dian.gov.co/impuestos/Documents/Abece-Inscripcion-en-linea-RUT.pdf>

Ley 14. (1983).

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=267>

Ley 84. (1873).

<https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?dt=S&i=39535>

Ley 1429. (2010).

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=39430>

Ley 1780. (2016). <https://www.ccb.org.co/tramites-y-consultas/sobre-registros/normativas-registros-publicos/normativas-registros-publicos/ley-de-emprendimiento-juvenil>

Ley 1801. (2016).

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=80538>

Ley 194. (2024).

<https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=166778>

Ley 232. (1995).

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=316>

Ley 232 de 1995 - Gestor Normativo. (26 de diciembre de 1995). *Gov.co*.

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=316>

Ley de emprendimiento en Colombia. (2020).

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=160966>

Márquez, A. R. (2025). *La importancia de los aspectos jurídicos en el nuevo proyecto empresarial*. Alternativaemprender.com. <http://alternativaemprender.com/los-aspectos-juridicos-en-el-nuevo-proyecto-empresarial/>

Narváez, N. C., Guerrero, N. M., y Fuentes, G. Y. (2021). *Recorrido histórico Centro Comercial Plaza de Mercado de Ubaté*. Edu.co.

<https://ojs.urepublicana.edu.co/index.php/ingenieria/article/view/749/561>

Ortega, C. (12 de septiembre de 2022). *Investigación aplicada: definición, tipos y ejemplos*. QuestionPro. <https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-aplicada/>

Ortiz Raad, C. G. (2021). *Cultura tributaria y formalización en el sector comercial*. La Libertad: Universidad Estatal Península de Santa Elena.

<https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/5831>

Resolución 52. (2016).

<https://www.dian.gov.co/impuestos/RUT/Paginas/Conozca-el-RUT.aspx#:~:text=Resoluci%C3%B3n%2052%20del%2021%20de,de%20las%20C%C3%A1maras%20de%20Comercio>

Resolución 1213. (2020).

<https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=94145>

Rodríguez, L. L., y Cruz, N. E. (noviembre de 2023). *Factores que inciden en la formalización de las actividades del sector comercio en el barrio Altico del municipio de Neiva, Huila*. Uniminuto.edu.

<https://repository.uniminuto.edu/server/api/core/bitstreams/910d09d9-abf3-401a-8bc4-9dccd38a1c5d/content>

Romero, M. C. (29 de noviembre de 2022). *Local comercial y establecimiento comercial*. Notaría 19 - Servicios notariales Bogotá.

<https://www.notaria19bogota.com/local-comercial-y-establecimiento-comercial/>

Sánchez, C. (8 de diciembre de 2024). *Las dificultades del “enanismo empresarial” colombiano*. Ediciones El País S.L. <https://elpais.com/america-colombia/2024-12-09/las-dificultades-del-enanismo-empresarial-colombiano.html>

Sánchez, D. M., y Gutiérrez, N. E. (2020). *Barreras para la formalización empresarial*. Edu.co.

<https://repositorio.unbosque.edu.co/server/api/core/bitstreams/c6402156-3461-4d10-8113-4ff95725b216/content>

Sarango, A. F., Pallmay, E. R., Sarzosa, J. P., y Pozo, J. E. (2024). *Tipos y clasificación de las investigaciones*. <https://doi.org/10.56712/latam.v5i2.1927>

Telefónicas, T.-E. (30 de mayo de 2023). *Cuántos habitantes tenía Villa de San Diego de Ubaté, Cundinamarca en 2023*. Telencuestas.

<https://telencuestas.com/censos-de-poblacion/colombia/2023/cundinamarca/villa-de-san-diego-de-ubate>

Universidad Tecnológica Nacional. (2021). *Guías didácticas*. Edu.ar. <https://utn.edu.ar/images/Secretarias/SACAD/SIED/repositorio/Guas-didcticas.pdf>

¿Cuáles son los pasos para obtener la licencia de funcionamiento? (5 de mayo de 2024). *Linkea tu abogado*. <https://linkeatuabogado.com/cuales-son-los-pasos-para-obtener-la-licencia-de-funcionamiento/>

¿Qué es y cómo funciona una Cámara de Comercio? (23 de julio de 2018).

*Archivo Actualícese.* <https://actualicese.com/archivo/que-es-y-como-funciona-una-camara-de-comercio/?srsltid=AfmBOorNbNuUX2eSHBdNY6HrHhDUcZF4qkjMw41JI4F4ICdi-2Wnx0Fe>

## Anexos

### Anexo 1. Imagen Plaza Galería C.



## Anexo 2. Forms para la entrevista

The screenshot shows a survey results page for a survey titled "Encuesta sobre el conocimiento y estado de lega". The interface includes a top navigation bar with icons for help, visibility, undo, redo, refresh, and share, along with a "Publicado" button. Below the title, there are three tabs: "Preguntas", "Respuestas" (which is active and shows a count of 98), and "Configuración". The main content area displays "98 respuestas" and a button labeled "Vincular con Hojas de cálculo". At the bottom, there are three sub-tabs: "Resumen" (which is selected), "Pregunta", and "Individual".

### Anexo 3. Preguntas encuesta

## Encuesta sobre el conocimiento y estado de legalización de los locales de la plaza

¿Acepta la política de tratamiento de datos?

- Si  
 No

Nombre del propietario

---

Edad

---

¿Cuántos años lleva funcionando su negocio?

---

¿Su local comercial está legalmente formalizado ante la Cámara de Comercio?

- No  
 Si  
 En proceso  
 No sabe

¿Su establecimiento está formalizado ante la DIAN?

- No  
 Si  
 En proceso  
 No sabe

¿Cuenta con RUT (Registro Único Tributario) expedido por la DIAN?

- No  
 Si

¿Cuál es el promedio mensual de ingresos de su negocio?

---

¿Cuáles son sus principales gastos mensuales?

---

¿Conoce los pasos que se deben seguir si esta interesado en legalizar su negocio?

- Sí, conozco todo el proceso  
 Conozco solo una parte  
 No, no conozco el proceso

¿Ha intentado iniciar el proceso de legalización?

- Sí, ya lo empecé  
 No, pero me interesa hacerlo  
 No, y no tengo interés

¿Cuáles considera que son los principales obstáculos para legalizar su negocio?  
(Puede marcar más de una opción)

- Desconocimiento del proceso  
 Costos del trámite  
 Trámites largos o complicados  
 Falta de tiempo  
 No ve la necesidad de legalizarse

¿Le gustaría recibir orientación o apoyo para legalizar su negocio?

- Sí  
 No  
 Tal vez

¿Cuáles considera que son los principales obstáculos para legalizar su negocio?  
(Puede marcar más de una opción)

- Cumplimiento de las normas legales y tributarias  
 Posibilidad de participar en eventos comerciales o ferias  
 Mejora en la administración y organización del negocio  
 Facilita la expansión o el crecimiento del negocio  
 No cree que legalizarse tenga algún beneficio

#### Anexo 4. Preguntas entrevistas

<b>Entrevista dueños de los locales</b>	
✓	¿Cómo comenzó su negocio y qué lo motivó a establecerse en la Plaza Galería C?
✓	¿Qué entiende usted por “legalizar un negocio”?
✓	¿Ha pensado en legalizar su negocio? ¿Qué lo ha motivado o qué lo ha detenido?
✓	¿Qué piensa sobre la formalización comercial en términos de beneficios o desventajas?
✓	Cómo describiría su experiencia siendo comerciante en la Plaza Galería C?
✓	¿Qué cosas le generan miedo o incertidumbre cuando se habla de formalizar el comercio en la Plaza?
✓	¿Cuáles fueron los pasos que siguió para legalizar su local y como fue su experiencia en este proceso?
✓	¿Cómo ha sido su experiencia personal respecto a los trámites de legalización o formalización?

**Anexo 5. Consentimiento tratamiento de datos a los encuestados y entrevistados****Declaración ética de la investigación**

La presente investigación se desarrolló bajo criterios éticos que garantizan el respeto por los derechos, la dignidad y la privacidad de los participantes, se actuó conforme a los principios establecidos en la Ley 1581 de 2012, sobre la protección de datos personales, asegurando el manejo confidencial de la información recolectada.

Los datos obtenidos mediante encuestas fueron utilizados exclusivamente con fines académicos y de investigación, sin generar ningún tipo de perjuicio o exposición para los encuestados.

Asimismo, se garantizó la participación voluntaria y el consentimiento informado de todos los participantes, quienes fueron previamente notificados sobre el objetivo del estudio, de esta manera, se asegura que el desarrollo del estudio cumple con los principios de honestidad, responsabilidad, transparencia y respeto que orientan la ética en la investigación académica.

## **Consentimiento informado para la participación en la investigación**

**Título del proyecto:** Diseño de una guía didáctica para legalizar los locales de la Plaza Galería C - Ubaté

**Investigadoras responsables:** Mónica Pachón y Maibeth Santana

**Programa:** Contaduría Pública

**Universidad:** Universidad de Cundinamarca - Seccional Ubaté

### **Propósito del estudio:**

El objetivo de esta investigación es analizar y proponer estrategias que faciliten la legalización comercial de los locales de la Plaza Galería C en el municipio de Ubaté, la información recolectada se usará únicamente con fines académicos y de investigación.

### **Confidencialidad:**

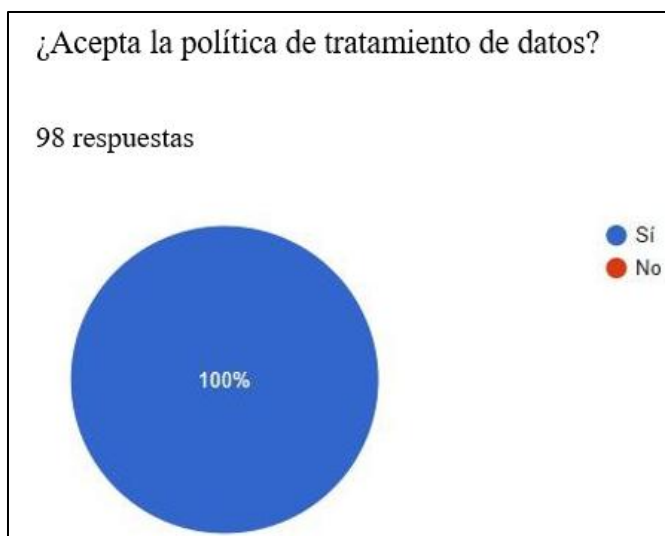
Los datos personales y las respuestas proporcionadas serán tratadas de manera confidencial conforme a la Ley 1581 de 2012 sobre protección de datos personales, no se divulgará información individual ni se utilizarán nombres o datos que permitan identificar a los participantes.

### **Voluntariedad:**

La participación en este estudio es completamente voluntaria, el participante puede abstenerse de responder cualquier pregunta o retirarse del estudio en cualquier momento, sin que esto le genere ningún tipo de consecuencia.

### **Consentimiento:**

He leído y comprendido la información anterior, acepto participar de manera voluntaria en la presente investigación y autorizo el uso de los datos recolectados únicamente para fines académicos.



Anexo 6. Fotografías con algunos dueños de locales



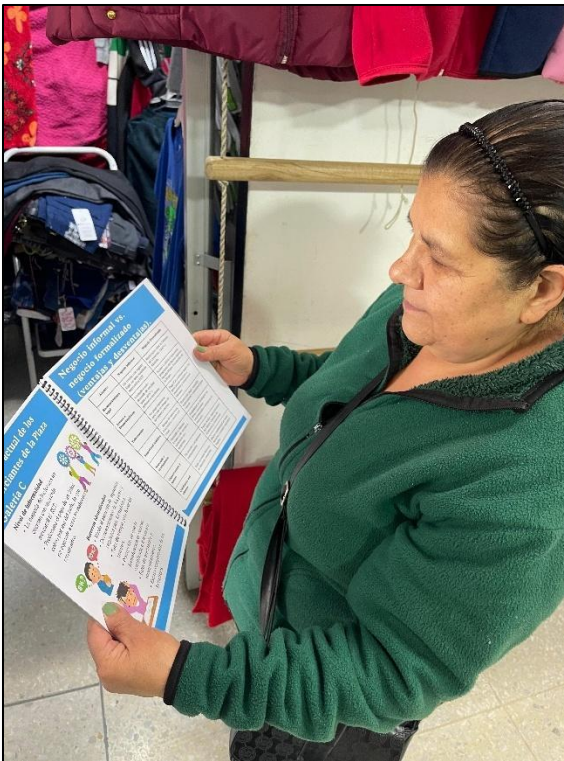
**Anexo 7.** Link de la guía

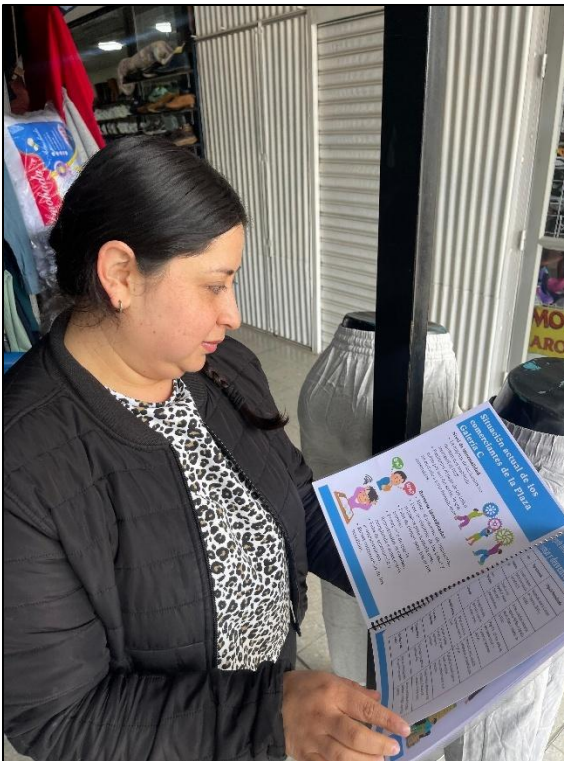
[https://www.canva.com/design/DAGvyC1Tad0/Q2DsOIOrspkI0CGCTE93gw/edit?utm\\_content=DAGvyC1Tad0&utm\\_campaign=designshare&utm\\_medium=link2&utm\\_source=sharebutton](https://www.canva.com/design/DAGvyC1Tad0/Q2DsOIOrspkI0CGCTE93gw/edit?utm_content=DAGvyC1Tad0&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)

*Nota.* Elaboración propia.

Anexo 8. Fotos de evidencia - entrega de la guía









**Anexo 9.** Vídeo entrega de la guía – opiniones de los comerciantes

<https://youtube.com/shorts/sMEPPifZYIo?si=-w3POTGBXJLB2DVu>

*Nota.* Elaboración propia.