

Fortalecimiento de las Capacidades Técnicas y Administrativas del Sector Comercial del Mercado Publico y la Plazoleta de Comidas del municipio La Jagua De Ibirico, Cesar

Karol Viviana Aguilar Plata

Descripción

El presente trabajo trata acerca de un proyecto de fortalecimiento que se realizó en el municipio de La Jagua de Ibirico, el cual fue dirigido a la población que labora en las zonas del mercado público y la plazoleta de comidas, esta tuvo como objetivo ayudar con materiales, herramientas y capacitaciones con el fin de mejorar sus condiciones de trabajo y el modo en que administran sus respectivos negocios

**Fortalecimiento de las Capacidades Técnicas y Administrativas del Sector Comercial del
Mercado Publico y Plazoleta de Comidas de La Jagua De Ibirico, Cesar**

Karol Viviana Aguilar Plata

Ingeniería Agroindustrial, Facultad de Ingenierías, Universidad de Santander

Trabajo de Grado para Optar por el Título de Ingeniera Agroindustrial

M. Sc. En Entomología Agronómica, Yenis del Carmen Gonzales Correa

21 de Julio 2022

Notas de Autor

El autor declara no tener conflicto de intereses

Acta de Sustentación

 Universidad de Santander <small>UNIVERSIDAD DE SANTANDER</small> <small>1953</small>	PROGRAMA INGENIERÍA AGROINDUSTRIAL	ACTA DE SUSTENTACIÓN DE PROYECTOS DE GRADO	
		Código: INV-F-15-11	Versión 02 Página 1 de 1

**UNIVERSIDAD DE SANTANDER - UDES
INGENIERÍA AGROINDUSTRIAL
AÑO 2022**

Siendo las 3:30 P.M, del día 21 del Mes de julio de 2022, se reunieron en la sede Campus Universitario de Lagos del Cacique, en la sala de zoom <https://renata.zoom.us/j/82013781828>, el estudiante KAROL VIVIANA AGUILAR PLATA (01170361027), para la sustentación pública de su Proyecto de Grado, como requisito para optar al título de INGENIERO AGROINDUSTRIAL.

TÍTULO DEL PROYECTO:

"FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES TÉCNICAS Y ADMINISTRATIVAS DEL SECTOR COMERCIAL DEL MERCADO PÚBLICO Y LA PLAZOLETA DE COMIDAS DEL MUNICIPIO LA JAGUA DE IBIRICO, CESAR"

DIRECTOR DEL PROYECTO: Yenis del Carmen González C

JURADO CALIFICADOR: María Lilliana Meneses Rincón.

Después de escuchar la sustentación, el jurado tomando en cuenta la coherencia con las áreas del, asigna el siguiente concepto valorativo a dicho Proyecto de Grado: 4.6

Aprobado LAUREADO ___ Aprobado MERITORIO ___ APROBADO X ___

APLAZADO ___ RECHAZADO ___

En constancia se firma:


Ing. Yenis del Carmen González C
 Directora del Programa


Ing. María Lilliana Meneses Rincón
 Jurado


Ing. Yenis del Carmen González
 Director Del Proyecto

Cesión de Derechos

 Universidad de Santander <small>Universidad de Santander</small> <small>UNIVERSIDAD DE SANTANDER</small>	Sistema de Gestión de la Calidad Vicerrectoría Administrativa y Financiera	
	CESIÓN DE DERECHOS BIB-FT-006-UDES	Versión: 00

Formato de autorización para uso y publicación de contenidos como trabajos de grado, trabajos de investigación o tesis en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad de Santander.

1. **Datos de la publicación** (trabajo de grado, artículo, video, conferencia, libro, imagen, fotografía, audio, presentación u otros) y del (los) autor(es)

	Código Estudiantil	Nombre y apellidos completos	Correo institucional
1	01170361027	Karol Viviana Aguilar Plata	Buc17361027@mail.udes.edu.co
2			
3			
4			

Título del documento	Fortalecimiento de las Capacidades Técnicas y Administrativas del Sector Comercial del Mercado Público y la Plazoleta de Comidas del municipio La Jagua De Ibirico, Cesar
-----------------------------	--

2. **Acuerdos de confidencialidad:** no tiene acuerdo(s) tiene acuerdo(s)

(Si tiene acuerdos de confidencialidad, por favor diligencie el siguiente cuadro)

Persona jurídica o natural	Desde			Hasta		
	DD	MM	AÑO	DD	MM	AÑO

Nota: una vez cumplida la fecha de finalización indicada, el sistema publicará la obra.

3. **Autorización de publicación de documentos en el repositorio institucional**

Hago entrega del ejemplar respectivo y de sus anexos (de ser el caso), en formato electrónico y autorizo a la Universidad de Santander, para que en los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, decisión Andina 351 de 1993, decreto 460 de 1995, el estatuto de propiedad intelectual de la Universidad de Santander, acuerdo académico 30 del 4 de diciembre de 2013, y demás normas generales sobre la materia, utilice y use en todas sus formas, los derechos patrimoniales de

 Universidad de Santander <small>Provincia del Cesar del Estado del Atlántico UDES</small> <small>VICERRECTORÍA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA</small>	Sistema de Gestión de la Calidad Vicerrectoría Administrativa y Financiera	
	CESIÓN DE DERECHOS BIB-FT-006-UDES	Versión: 00

reproducción, comunicación pública, transformación y distribución, que me corresponden como creador de la obra objeto del presente documento.

Parágrafo: la presente autorización se hace extensiva no solo a las facultades y derechos de uso sobre la obra en formato o soporte material, sino también para formato virtual, electrónico, digital, óptico, uso en red, internet, extranet, intranet, etc., y en general en cualquier formato conocido o por conocer. Manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y la realizó sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es de su exclusiva autoría y detenta la titularidad sobre la misma.

Parágrafo: en caso de presentarse cualquier reclamación o acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en cuestión, el autor asumirá toda la responsabilidad y saldrá en defensa de los derechos aquí autorizados; para todos los efectos, la Universidad de Santander actúa como un tercero de buena fe.

En caso de no autorizar, por favor diligencie la siguiente información:

Indique la razón por la cual no autorizó la publicación en el repositorio institucional	Se solicitará una patente <input type="checkbox"/>
	Se realizará una publicación académica (libro, capítulo, otro) <input type="checkbox"/>
	Se realizará publicación científica (artículo, ponencia, otro) <input type="checkbox"/>
	Otra razón: Cuál? _____ <input type="checkbox"/>

Para constancia los titulares de la obra, firman la presente autorización en la ciudad de: La Jagua de Ibirico, departamento: Cesar, a los 13 días del mes de diciembre de 2022.

 <p>Universidad de Santander <small>Procesos del 912 de 2013 de la Dirección Vicerrectoría Administrativa y Financiera</small> <small>UNIVERSIDAD DE SANTANDER</small></p>	Sistema de Gestión de la Calidad Vicerrectoría Administrativa y Financiera	
	CESIÓN DE DERECHOS BIB-FT-006-UDES	Versión: 00

Sí, autorizo (ambos)

Firmas de Autores	
Firma autor 1 <i>Karol Aguilar Plata</i> Código estudiantil: 01170361027	Firma autor 2 Código estudiantil:
Firma autor 3 Código estudiantil:	Firma autor 4 Código estudiantil:

Firmas de autorizaciones	
Director trabajo de grado <i>Yenis Gonzalez E.</i>	Director del programa <i>Yenis Gonzalez E.</i>

Tabla de Contenido

Introducción	15
Justificación	17
Objetivos	18
Objetivo General.....	18
Objetivos Específicos	18
Marco de Referencia	19
Contexto Empresarial	19
Contexto Geográfico y Espacial	19
Contexto Organizacional	21
Misión.....	21
Visión.....	22
Diagrama Organizacional	22
Marco Teórico.....	23
Marco Conceptual.....	23
Mercado público de La Jagua de Ibirico.....	23
Plazoleta de comidas de La Jagua de Ibirico	25
Fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas.....	27
Comercio.....	27
Marco Legal	28
Metodología	29

FORTALECIMIENTO DEL MERCADO Y PLAZOLETA	8
Localización y Temporización.....	29
Población, Muestra o Grupo de Estudio	29
Métodos	29
Socialización del proyecto a beneficiarios.....	30
Encuestas a beneficiarios	30
Entrevistas a los beneficiarios.....	30
Toma de necesidades	31
Formulación del proyecto	32
Establecimiento de cursos y capacitaciones	32
Resultados	33
Socialización del proyecto	33
Encuestas a beneficiarios	34
Entrevistas a los beneficiarios.....	38
Toma de necesidades	40
Formulación del proyecto	40
Establecimiento de cursos y capacitaciones.....	41
Conclusiones	46
Recomendaciones	48
Referencias Bibliográficas	49

Lista de Figuras

Figura 1 Municipio de La Jagua de Ibirico	20
Figura 2 Edificio de la Alcaldía Municipal.....	20
Figura 3 Oficina de Planeación y Desarrollo Económico.....	21
Figura 4 Primera Ubicación del Mercado Publico.....	23
Figura 5 Mercado Publico.....	24
Figura 6 Sitio de traslado de los comerciantes del mercado	25
Figura 7 Antigua ubicación Plazoleta de Comidas	26
Figura 8 Ubicación Actual de la Plazoleta de Comidas	26
Figura 9 Socialización con Comerciantes del Mercado.....	33
Figura 10 Socialización con Comerciantes de la Plazoleta.....	33
Figura 11 Encuestas a los comerciantes.....	34
Figura 12 Estrato de los comerciantes	36
Figura 13 Escolaridad de los comerciantes.....	37
Figura 14 Ingresos mensuales de los comerciantes	37
Figura 15 Entrevistas a comerciantes.....	38
Figura 16 Toma de necesidades a los comerciantes	40
Figura 17 Documento Técnico del Proyecto.....	41
Figura 18 Capacitación con Cámara de Comercio.....	42
Figura 19 Cursos ofertados del Sena.....	42
Figura 20 Socialización Para Tramites del Registro INVIMA	43
Figura 21 Socialización acerca de trámite de registro INVIMA.....	43
Figura 22 Capacitación Cámara de Comercio	44
Figura 23 Cursos complementarios del SENA	45

Lista de tablas

Tabla 1 Organigrama secretaria de Planeación y Desarrollo Económico.....	22
Tabla 2 Costos y Presupuesto Establecido.....	31
Tabla 3 Preguntas realizadas a los beneficiarios.....	35
Tabla 4 Encuesta realizada a los comerciantes	35

Resumen

Título

Fortalecimiento de las Capacidades Técnicas y Administrativas del Mercado y laPlazoleta de Comidas

Autor

Aguilar Plata Karol Viviana

Palabras Claves

Capacitación, Comerciante, Administración, Herramientas, Equipos

Descripción

El presente trabajo fue direccionado a base de un proyecto de fortalecimiento técnico y administrativo para los sectores del mercado público y la plazoleta de comidas de La Jagua de Ibirico, dirigido a 70 comerciantes los cuales debido a factores como la alza de precio de insumos y la crisis sanitaria del COVID – 19 se vieron afectados en sus ventas, lo cual les trajo problemas para la adquisición de equipos y herramientas aptas para mejorar la producción y la atención al cliente, además se denoto déficit en cuanto a formación académica financiera en donde los afectado no tenían un correcto manejo del negocio a nivel administrativo. Por lo tanto, la Alcaldía Municipal inicio este proyecto en el cual se le otorgaría al beneficiado, basado en sus necesidades, herramientas y equipos que mejoren su producción y las condiciones laborales.

Para la recolección de la información necesaria se utilizaron métodos como las encuestas y las entrevistas, por medio de estas se buscaba entender la problemática y necesidades, así mismo se impartieron cursos complementarios y talleres por medio del SENA. Se identifico que los comerciantes tenían necesidades en común, ya que muchos no han contado con el dinero suficiente para optar por equipos y herramientas nuevas, muchos afirmaron que se vieron en la obligación de mantenerse así para evitar altos gastos los cuales serían difíciles de recuperar, la

mayoría afirmo llevar la administración del negocio de una manera rustica, la cual venía siendo la más entendible, pero a la vez una que no otorgaba un buen margen de ganancia; por los problemas presentados se decidió fortalecer a la comunidad afectada, con equipos y herramientas que mejoraran su producción e impartirles cursos con el fin de que se tuviera un manejo sencillo pero a su vez efectivo para el buen manejo de un negocio.

Como citar este documento: Aguilar, K. (2022). Fortalecimiento de las Capacidades Técnicas y Administrativas del Mercado y la Plazoleta de Comidas. [Trabajo de grado, Universidad de Santander]. Repositorio Digital

Summary

Title

Strengthening of the Technical and Administrative Capacities of the Market and the Food Court

Author

Aguilar Plata Karol Viviana

Keywords

Training, Merchant, Administration, Tools, Equipment

Abstract

The present work was directed based on a technical and administrative strengthening project for the public market sectors and the food court of La Jagua de Ibirico, aimed at 70 merchants who, due to factors such as the rise in the price of inputs and the health crisis of the Covid - 19 were affected in their sales, which brought them problems for the acquisition of equipment and tools suitable for improving production and customer service, in addition, a deficit was noted in terms of financial academic training where those affected, they didn't have a correct management of the business at an administrative level. Therefore, the Municipal Hall started this project in which the beneficiary would be granted, based on their needs, tools and equipment that improve their production and working conditions.

For the collection of the necessary information, methods such as surveys and interviews were used, through which the problem and needs were understood, as well as complementary courses and workshops through SENA. It was identified that the merchants had needs in common, since many have not had enough money to opt for new equipment and tools, many affirmed that they were forced to stay that way to avoid high expenses which would be difficult to recover, the majority affirmed to carry out the administration of the business in a rustic way,

which had been the most understandable, but at the same time one that did not grant a good profit margin; Due to the problems presented, it was decided to strengthen the affected community, with equipment and tools that would improve their production and give them courses in order to have a simple but at the same time effective management for the proper management of a business.

Cite. Aguilar, K. (2022). Fortalecimiento de las Capacidades Técnicas y Administrativas del Mercado y laPlazoleta de Comidas. [Trabajo de grado, Universidad de Santander]. Repositorio Digital

Introducción

Las zonas públicas como las plazas de mercado y zonas de comida son la principal fuente de abastecimiento de alimentos no preparados y preparados, por lo tanto, su nivel de importancia es considerable, además, representa una parte importante del sector comercial y por ende de la economía, bien sea a nivel nacional, departamental, municipal o local, en algún momento de nuestras vidas, que en algunos casos llega a ser diario hacemos uso de este sector. A través de los años han ido en aumento diversos problemas que aquejan a esta comunidad, como es el caso que se presenta con mayor frecuencia, la falta de herramientas y equipos aptos para la actividad laboral, debido a ciertos factores que se han presentado en los dos últimos años, en donde la economía ha ido en declive y su proceso de recuperación es relativamente lento, lo cual está afectando en gran manera a los comerciantes, esto lo podemos ver reflejado en IPC que se presenta en la actualidad (DANE, 2022), además es de considerar el precio del dólar ya que muchos de los insumos y herramientas utilizadas son importadas, por lo tanto su precio aumenta generando pérdidas y desequilibrio en los ingresos (Tiempo, 2020), esta problemática se ha visto en los comerciantes de las zonas del mercado público y plazoleta de comidas del municipio de La Jagua de Ibirico, Cesar, son muchos los que se han aquejado de las condiciones en las que les toca trabajar, ya que la mayoría de sus ingresos se van para la compra de más insumos, para poder seguir ofreciendo su producto o servicio, otros afirman que no están en las capacidades de manejar un negocio, si bien sienten que lo han hecho de una manera normal hasta ahora necesitan aprender un modo que les permita manejar bien sus finanzas y los ingresos de su negocio.

En el presente trabajo se presentara la problemática antes mencionada, se empleara un proyecto por medio de la alcaldía municipal, el objetivo principal de esto es establecer un fortalecimiento técnico y administrativo a los comerciantes del mercado público y la plazoleta de comidas de La Jagua de Ibirico, con el fin de mejorar las condiciones de trabajo de los afectados,

esto dará por medio de la adquisición de nuevas herramientas y equipos y con ayuda de cursos y capacitaciones en donde se les educara acerca del buen manejo de ingresos, egresos y finanzas personales.

Justificación

Los mercados públicos y las zonas de comidas son lugares estratégicos de los municipios y ciudades del país, representando una importante fuente económica, de empleo y de obtención de alimentos y comidas rápidas. A pesar de ser zonas frecuentemente utilizadas, en los dos últimos años ha venido presentando un déficit económico y productivo principalmente causado por la emergencia sanitaria producida por el SARS-CoV-2, la cual ocasiono un aumento de precios en insumos, indumentaria y equipos. En el municipio de La Jagua de Ibirico muchos comerciantes se han visto afectados por este motivo, ya que al no tener disponibilidad con la materia prima y equipos adecuados ha disminuido su producción, en muchos casos quedándose incluso sin poder trabajar por días y con la única opción de acudir a prestamistas locales para poder trabajar, además, muchos al verse en tales problemas toman decisiones financieras erróneas lo cual aumentan las pérdidas en sus negocios.

Por esta razón con el fin de mejorar la situación expuesta se presenta este proyecto, dirigido a la comunidad comerciante del mercado público y plazoleta de comidas del municipio, para contribuir a la mejora de los diversos negocios, asimismo con el desarrollo de este proyecto queremos brindarles a los comerciantes beneficiados la oportunidad de cambios tecnológicos y de pedagogías y/o capacitaciones en donde se manejaran distintos temas como (mercadeo, contabilidad, emprendimiento digital y atención al cliente) con estos beneficios se pretende mejorar sus negocios en calidad de producto y buen servicio.

Objetivos

Objetivo General

Fortalecer a los comerciantes del mercado público y la plazoleta de comidas a través de capacitaciones, entrega de insumos y herramientas que mejoren su trabajo en materia administrativa de gastos e ingresos.

Objetivos Específicos

- Capacitar a los comerciantes por medio de los entes educativos y públicos en materia de finanzas personales y buen manejo de dinero en negocios.
- Realizar una revisión general de los problemas, causas y efectos que enfrentan los comerciantes por medio de testimonios.
- Establecer parámetros de acción para las necesidades primarias de los comerciantes teniendo en cuenta el presupuesto aprobado por la secretaría de planeación y desarrollo económico.

Marco de Referencia

Contexto Empresarial

La Alcaldía de La Jagua de Ibirico es un ente público al servicio de la comunidad en el cual se hacen diversos proyectos de carácter público, estos de distinta índole, como: infraestructura, agricultura, pecuario, ambiente, turismo, emprendimiento, entre otros, todos estos procesos representando un beneficio a la ciudadanía en general, además, está encargada de la gestión de los recursos públicos del municipio, los cuales incluyen las regalías e impuestos que principalmente se dan por las empresas mineras que rodean al municipio como lo es la compañía Drummond LTD y Prodeco.

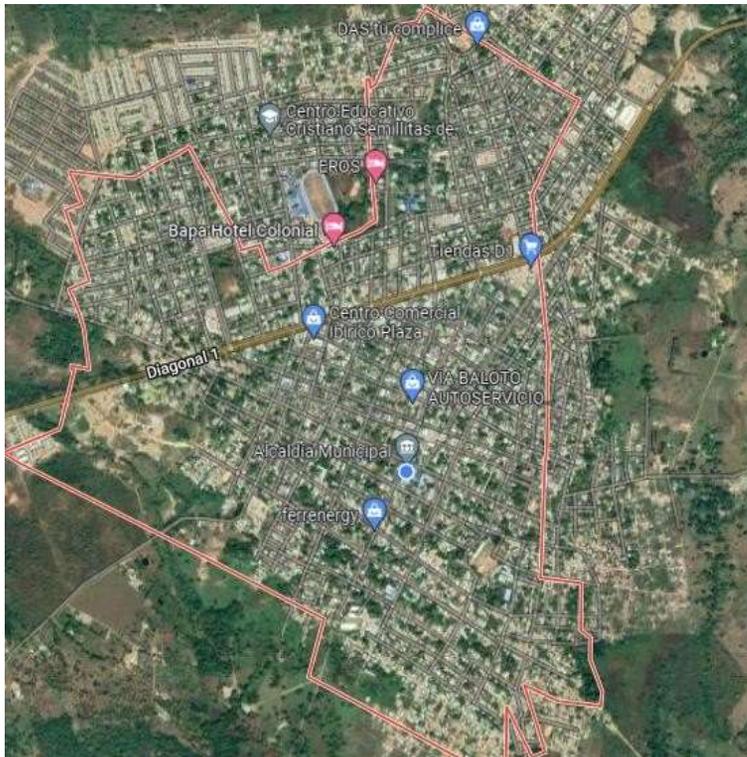
La oficina de planeación tiene como objetivo definir planes, programas y prioridades para el desarrollo del municipio, en ella se contiene una extensión que complementa esta secretaria, la oficina de desarrollo económico, está encargada de gestionar proyectos para el sector productivo, con gestiones de fortalecimientos, convenios, capacitaciones, entre otras actividades, dirigidas principalmente a la comunidad comercial.

Contexto Geográfico y Espacial

El municipio de La Jagua de Ibirico está localizado en el noreste del país, en el departamento del Cesar, limitando con los municipios de Becerril, Chiriguana y fronterizo con el país de Venezuela. Su área territorial es de 728,9 km², su posición geográfica esta a los 9° 25' de latitud norte y 73° 20' de longitud occidental, en este municipio se cuenta con distintos pisos térmicos, lo que lo convierte en zona fértil para diferentes cultivos, tanto como de clima de bajas y altas temperaturas, lo cual lo ha hecho reconocido; además, hace parte de lo que se conoce como corredor minero, conformado por El Paso, Chiriguaná, La Jagua de Ibirico y Becerril. La oficina de planeación se encuentra en el segundo piso de la alcaldía municipal, ubicado en la carrera 4 con calle 4, en el barrio Centro.

Figura 1

Municipio de La Jagua de Ibirico



Nota: Fuente: Google Maps.

Figura 2

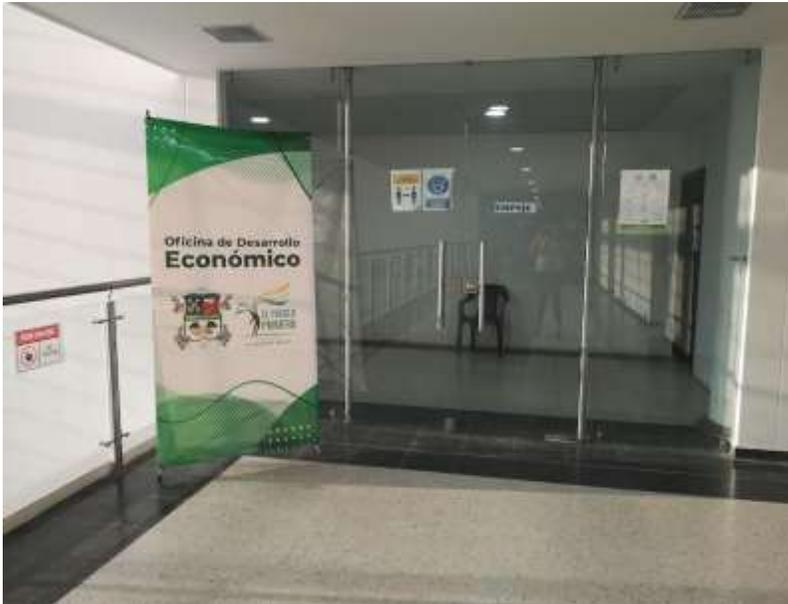
Edificio de la Alcaldía Municipal



Nota: Fuente: El Pílon.

Figura 3

Oficina de Planeación y Desarrollo Económico



Nota: Autor propio.

Contexto Organizacional***Misión***

Fortalecer y promover el desarrollo integral del gobierno municipal, comprometiéndose a intervenir en coordinación con la comunidad, orientar el gasto social para superar los desequilibrios existentes en el territorio, y promover la unidad, equidad, transparencia, derechos humanos y seguridad ciudadana en la gestión pública como mecanismo de generación de bienestar social; Promover la diversificación de los diferentes sectores económicos, estimulando así la creación de empleo y aumentando la producción y la competitividad; así como protegiendo los recursos naturales y el potencial ambiental, para que el territorio pueda avanzar hacia el desarrollo sostenible.

Visión

Para el 2030, La Jagua de Ibirico se convertirá en un municipio integrado social y territorialmente, brindando apoyo y equidad, capital humano con capacidades de realización individual y colectiva, desarrollo económico sustentable y competitivo, y un ambiente seguro y saludable, lo que contribuirá a reducir los niveles de pobreza y consolidar una sociedad reconciliada que respete los derechos humanos y viva en paz.

Diagrama Organizacional

Tabla 1

Organigrama secretaria de Planeación y Desarrollo Económico



Nota: Autor propio.

Marco Teórico

Marco Conceptual

Mercado público de La Jagua de Ibirico

El mercado público del municipio de La Jagua de Ibirico se inició con un pequeño grupo de comerciantes de verduras y carnes, muchos de estos oriundos del municipio, así como otros provenientes del exterior; se inició en la Carrera 8 en el barrio Ovelio Jiménez, por motivos de construcción de un edificio en esa zona fueron trasladados en el año 2011 a la transversal 12 en el barrio 20 de noviembre, donde se encuentra actualmente.

Figura 4

Primera Ubicación del Mercado Publico



Nota: Ubicación inicial del mercado público, por motivos de construcción fueron trasladados.
Fuente: Google Maps.

Al ubicarse en el nuevo sitio conocido por la comunidad como el “mercado nuevo” al principio tuvo una aceptación moderada, muchas personas se acercaban para comprar sus productos y poder conocer la nueva edificación, no obstante a poco tiempo de inaugurarse este

empezó a presentar un bajo número de clientes, se asoció principalmente a la falta de cultura ciudadana, ya que muchas personas mantienen la costumbre de hacer compras en la zona más cercana, por lo tanto los puestos que se encontraban al interior del mercado eran poco visitados, representado una desventaja en los comerciantes que trabajan en el interior, esto obligo a que establecieran las ventas de su producto a las afueras del mercado, además de este problema había otros más, existían defectos en cuanto a la iluminación y la limpieza del sitio estos también eran factores que provocaban la disminución de la clientela y por ende de las ventas.

Figura 5

Mercado Publico



Nota: Mercado público antes de ser remodelado, se puede apreciar el deterioro y las ventas a las afueras del edificio. Fuente: Google Maps.

Ante esto, la alcaldía municipal en el año 2018 en cabeza de Yarcelis Rangel ejecuto el proceso para realizar una remodelación total del mercado, esta tuvo inicio en el año 2019, por consiguiente los comerciantes fueron nuevamente trasladados a las cancha del barrio 20 de noviembre hasta la fecha actual (2022) los comerciantes siguen esperando por la apertura del nuevo mercado (R. Ríos & B. Torres, comunicación personal, 2022).

Figura 6

Sitio de traslado de los comerciantes del mercado



Nota: Los comerciantes fueron trasladados a esta zona para la remodelación del mercado

Plazoleta de comidas de La Jagua de Ibirico

La plazoleta de comidas del municipio de La Jagua de Ibirico se conformó mediante la unión de distintos comerciantes de comidas que anteriormente se encontraban ubicados en los alrededores de la carrera cuarta del municipio y en los exteriores de la plaza principal, posteriormente, estos se unieron en la carrera 7 con calle 3a en frente de la parroquia San Miguel Arcángel para formar lo que se conoce como la plazoleta de comidas, esta zona fue considerada debido a su amplio, sin embargo, en 2016 tuvieron que ser reubicados debido a la construcción del juzgado municipal que se llevaría a cabo en esa zona. Los comerciantes fueron trasladados al sitio conocido por la comunidad como “las piscinas viejas” en el barrio 17, en esta zona tuvieron la oportunidad de establecer orden interno con el fin de que se tuviera un buen ambiente que a la vez trae consigo un buen servicio al cliente, este sitio como se indica permanece hasta hoy, en donde los comerciantes han establecido sus distintas ventas. (M. Jiménez & O. Camarillo, comunicación personal, 2022).

Figura 7

Antigua ubicación Plazoleta de Comidas



Nota: Antigua ubicación de la plazoleta de comidas, antes de ser trasladados a la ubicación actual. Fuente: Google Maps

Figura 8

Ubicación Actual de la Plazoleta de Comidas



Nota: Actual ubicación de la plazoleta, en este sitio permanecen en la actualidad. Fuente: Google Maps

A pesar de que la zona de reubicación es muy visitada y de cierta manera estratégica, los comerciantes presentan problemas en cuanto a los elevados precios de insumos, lo que les cierra las puertas para realizar mejoras en el negocio a nivel material; muchos de ellos trabajan con herramientas defectuosas y que muchas veces los ha llevado a ofrecer un producto de baja calidad. Además, mencionan que el bajo nivel estratégico en cuanto a finanzas los ha llevado a tener pérdidas económicas, que, si bien al principio son pequeñas, con el tiempo crecen a un nivel en el cual se vuelven difíciles de manejar.

Fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas

El fortalecimiento de capacidades técnicas y administrativas se determina por la adquisición de material o herramientas útiles y funcionales, también se dice que es un conjunto de características que se requieren para garantizar una buena ejecución material y administrativa de una organización. (Vicente, 2008) Por medio de este fortalecimiento se busca mejorar de manera técnica a los diferentes comerciantes beneficiados, no solo en materia de herramientas si no de conocimiento administrativo, por medio del cual puedan mejorar el manejo de ingresos y egresos generados.

Comercio

Principalmente se le denomina comercio a toda actividad socioeconómica que abarque la compra y venta de productos, bienes o servicios, bien sea solo para su uso o para transformación, además, se le considera una transacción en donde se da algo a cambio de otro elemento del mismo valor (SCIAN, 2002). El sector comercial conlleva una gran importancia para la economía colombiana, en la actualidad más de 460 mil sociedades se encuentran registradas legalmente ante la Cámara de Comercio, estas generando más de 6,5 millones de empleos formales, potenciales receptores de los beneficios establecidos por el Gobierno Nacional para las asociaciones y cooperativas (Monsalve, 2016).

Marco Legal

Artículo 38 de la Constitución Política de Colombia: Se garantiza el derecho de libre asociación para el desarrollo de las distintas actividades que las personas realizan en sociedad (Constitución Política de Colombia, 1991).

Artículo 333 de la Constitución Política de Colombia: La actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común. Para su ejercicio, nadie podrá exigir permisos previos ni requisitos, son autorización de la ley. La libre competencia económica es un derecho de todos que supone responsabilidades (Constitución Política de Colombia, 1991).

Ley 1901 de 2018: Cualquier sociedad comercial existente o futura de cualquier tipo establecido por la ley, podrá adoptar voluntariamente la condición de sociedad de "Beneficio e Interés Colectivo" (BIC) (Congreso de la República, 2018).

Ley 2069 de 2020: Establecer un marco regulatorio que propicie el emprendimiento y el crecimiento, consolidación y sostenibilidad de las empresas, con el fin de aumentar el bienestar social y generar equidad (Congreso de la República, 2020).

Decreto 2046 de 2019: Se crea la condición legal de sociedades de Beneficio e Interés Colectivo (BIC) la cual puede ser adoptada por cualquier tipo de sociedad (Ministerio de Comercio, Industria y turismo, 2019).

Resolución 1450 de 2013: Por la cual se adopta la metodología para la formulación y evaluación previa de proyectos de inversión susceptibles de ser financiados con recursos del Presupuesto General de la Nación y de los Presupuestos Territoriales (Departamento Nacional de Planeación, 2013).

Metodología

En esta metodología se dará a conocer los métodos que se emplearon para la realización del fortalecimiento técnico y administrativo dirigido a la comunidad comercial del mercado público y la plazoleta de comidas, dirigido por la secretaria de planeación y desarrollo económico del municipio de La Jagua de Ibirico, para la obtención de información se realizaron diferentes encuestas y entrevistas para conocer las necesidades que abarcan los comerciantes y sus estados administrativos, asimismo se visitó a los afectados para verificar la información brindada. Además, se les estuvieron brindando distintas capacitaciones y cursos complementarios con el fin de que no solo mejoren a nivel técnico, sino también a nivel educativo y administrativo.

Localización y Temporización

La pasantía se realizó en la secretaria de planeación y desarrollo económico, dependencia de la alcaldía municipal de La Jagua de Ibirico, Cesar, en un periodo de 4 meses a partir de marzo del 2022 a julio 2022. Este proyecto será ejecutado en los sectores del mercado público y la plazoleta de comidas de La Jagua de Ibirico, el presente proyecto tiene un periodo de ejecución de 7 meses contados desde el mes de marzo.

Población, Muestra o Grupo de Estudio

Este proyecto de fortalecimiento fue dirigido a 70 comerciantes de diferentes productos (verduras, cárnicos, comidas, etc.) en la zona urbana de La Jagua de Ibirico, exactamente en las zonas del mercado público y la plazoleta de comidas, dos sectores muy importantes del municipio, se consideró este personal debido a las condiciones precarias en las que tenían que ofrecer sus servicios o productos.

Métodos

Se realizaron entrevistas por medio de reuniones generales, en las cuales se contó con la presencia de la comunidad afectada, además, se realizaron entrevistas personales junto con

distintas encuestas con el fin de obtener información primordial y de requisitos para poder ser apto como beneficiario del proyecto, además para conocer diferentes inquietudes con respecto a lo que conllevaba la ejecución del proyecto.

Socialización del proyecto a beneficiarios

La primera reunión general se llevará a cabo en presencia de los beneficiarios, el fin de esta es socializar el proyecto, en la cual se relatarán los beneficios que incluye y sus requisitos para poder acceder al fortalecimiento. Estas se realizarán en dos secciones, acomodándose al horario de trabajo de los comerciantes.

Encuestas a beneficiarios

Se realizará una serie de preguntas a los comerciantes beneficiarios, estas se dan con el fin de encontrar similitudes en las necesidades y conocer la situación a nivel socio – económico; a continuación, las preguntas a realizar:

- ¿Siente que su negocio carece de herramientas y maquinaria en mejores condiciones?
- ¿Siente que sus ventas e ingresos han disminuido en los últimos 2 años?
- ¿Se siente bien preparado para administrar un negocio?
- ¿La falta de maquinaria adecuada ha afectado sus ventas y por ende sus ingresos?

Entrevistas a los beneficiarios

Para este segmento se harán visitas a los puestos de trabajos de los comerciantes, se ejecutarán preferiblemente en horarios laborales, ya que por medio esto conoceremos las necesidades primordiales que presentan, además, se realizara la verificación de que el beneficiario se encuentre activo a nivel laboral y comprobar si las necesidades presentadas son verdaderas. Se realizará una caracterización, en esta se tomarán los datos personales del

comerciante, comprobar que se encuentre registrado como miembro del mercado o plazoleta y toma de datos para inscripción en las capacitaciones y cursos que oferta el SENA.

Se les realizara una serie de preguntas claves para conocer las necesidades generales y primordiales, esta entrevista se llevará a cabo con cada uno de los comerciantes presentes en el momento de la visita, las personas que no se encuentren en el sitio al momento de la visita serán contactadas por vía telefónica, a continuación, se presentan las preguntas:

- ¿Qué necesidades técnicas o materiales tiene en su negocio?
- ¿Tiene dificultades en el manejo de negocios y finanzas personales?
- ¿A parte de la falta de equipos en buen estado, que otro problema tiene que afectar su producción?

Toma de necesidades

En este apartado les será solicitados los requerimientos de equipo que presenten los comerciantes, esto con el fin de establecer una lista y realizar las respectivas cotizaciones para poder conocer si lo solicitado se adapta al presupuesto presentado (Ver Tabla 1) y consultar las especificaciones técnicas de los equipos.

Tabla 2

Costos y Presupuesto Establecido

Concepto	Valor unitario (mensual)	Tiempo	Costo total
Transporte	\$36.000	4 meses	\$144.000
Papelería	\$12.000	4 meses	\$48.000
Alimentación	\$300.000	4 meses	\$1.200.000
Servicios de Comunicación	\$27.500	4 meses	\$110.000
Materiales y herramientas	\$15.000	4 meses	\$60.000
Valor del proyecto	\$150.000.000	4 meses	\$150.000.000
Subtotal			\$151.562.200
Imprevistos (10%)			\$15.156.200
Total			\$166.718.200

Nota: Autoría propia

Formulación del proyecto

Con la información solicitada, se procederá a la formulación estableciendo los datos solicitados basados en el formato de proyectos que maneja la empresa, en este paso se realizan temas como la alternativa de solución que se presenta, las actividades que se realizarán para la ejecución del proyecto, el presupuesto (Ver Tabla 1) que establece la alcaldía, los riesgos que tiene la ejecución del proyecto, la justificación y beneficios que traerá para los comerciantes y la comunidad.

Establecimiento de cursos y capacitaciones

Se establecerán distintos cursos a través del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), el cual estará encargado de brindar las capacitaciones en las cuales los comerciantes y sus empleados podrán aprender temas de ámbito administrativos; además, en compañía de la Cámara de Comercio, se les brindará una capacitación a los comerciantes con el fin de que conozcan los pros y los contras de establecer una asociación reconocida a nivel legal, esto se debe a que los recursos públicos que se otorgaran para este proyecto deben ser dirigidos a sociedades legalizadas ante la Cámara de Comercio (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019), asimismo se les estará brindando charlas con temas importantes como los registros INVIMA.

Resultados

Socialización del proyecto

El día 1ro de marzo del presente año en dos diferentes horarios (9 am y 4 pm) se realizó la reunión de socialización del proyecto con los comerciantes del mercado público y la plazoleta de comidas, en esta se les explico de que trataba el fortalecimiento, los requisitos, los beneficios, entre otros detalles importantes para que cualquier duda fuera resuelta.

Figura 9

Socialización con Comerciantes del Mercado



Nota: Foto tomada en la oficina de planeación. Autor propio

Figura 10

Socialización con Comerciantes de la Plazoleta



Nota: Foto tomada en la oficina de planeación. Autor propio

Encuestas a beneficiarios

En las primeras semanas de marzo se estuvieron realizando entrevistas a los comerciantes beneficiados, por medio de 4 preguntas se buscaba esclarecer el problema y en estos hallar factores comunes que nos llevaran a entender con mayor facilidad la necesidad que se presenta, por medio de los resultados se pudo conocer que si existe la necesidad en cuanto a equipos, de que los ingresos que se manejan han ido disminuyendo y que muy pocos se sienten preparados en su totalidad para administrar un negocio.

Figura 11

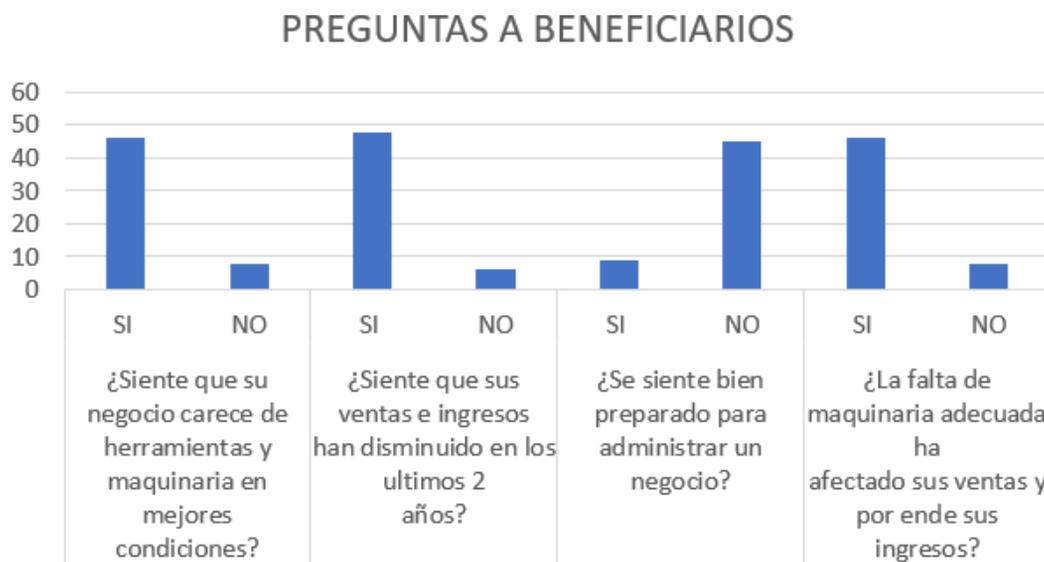
Encuestas a los comerciantes



Nota: Encuestas a comerciantes del mercado y plazoleta. Autor propio

Tabla 3

Preguntas realizadas a los beneficiarios



Nota: El grafico demuestra la similitud de la carencia de herramientas y equipos aptos para las actividades. Elaboración propia

Tabla 4

Encuesta realizada a los comerciantes

Preguntas a realizar a los beneficiarios del proyecto de Fortalecimiento Técnico y Administrativo del mercado publico y la plazoleta de comidas			
Preguntas	Opciones	N° respuestas	Comentario
¿Siente que su negocio carece de herramientas y maquinaria en mejores condiciones?	SI	46	46 comerciantes sienten que su negocio tiene necesidades de nueva maquinaria
	NO	8	8 comerciantes no sienten que su negocio tenga necesidades de nueva maquinaria
¿Siente que sus ventas e ingresos han disminuido en los últimos 2 años?	SI	48	48 comerciantes sienten que sus ventas e ingresos se han reducido
	NO	6	6 comerciantes no sienten que sus ventas e ingresos han reducido
¿Se siente bien preparado para administrar un negocio?	SI	9	9 comerciantes se sienten aptos para administrar un negocio
	NO	45	45 comerciantes no se sienten aptos para administrar un negocio
¿La falta de maquinaria adecuada ha afectado sus ventas y por ende sus ingresos?	SI	46	46 comerciantes se han visto afectados por el deficit de maquinaria adecuada
	NO	8	8 comerciantes no se han visto afectados por el deficit de maquinaria adecuada

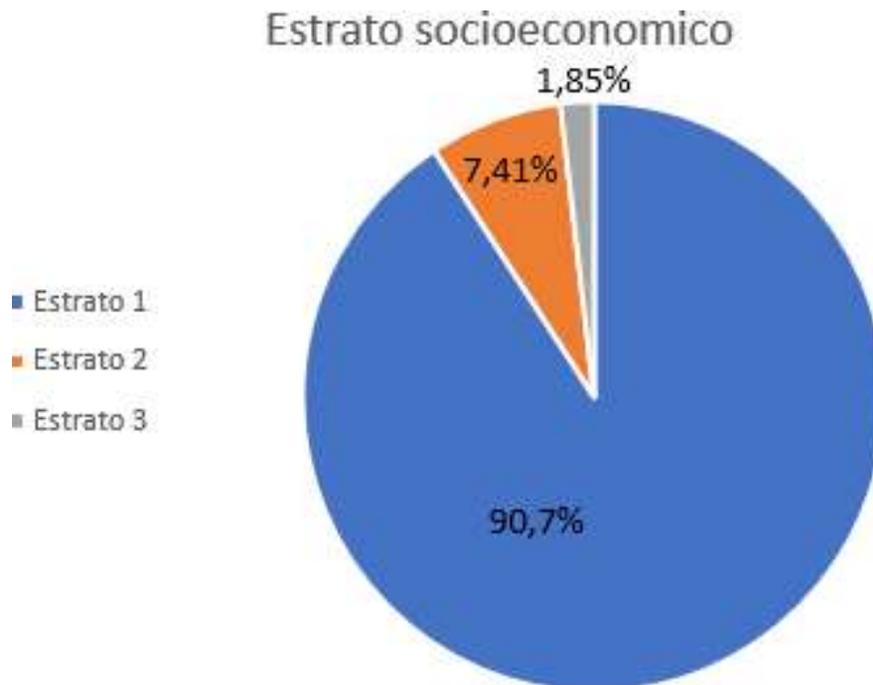
Nota: Autoría propia

Debido a las respuestas que se presentaron, se realizó una encuesta para esclarecer ciertos motivos por el cual se obtuvieron esos datos, por esa razón se consultó información como estrato socioeconómico, escolaridad e ingresos mensuales.

En el estrato socioeconómico de los comerciantes, se denoto que el 90% de los comerciantes pertenecen al estrato 1, destacando que son pocos los que superan este nivel.

Figura 12

Estrato de los comerciantes



Nota: Elaboración propia

Con relación a los niveles educativos, la mayoría de los encuestados terminaron la secundaria, lo que representa un 66% de los encuestados, resaltando que muchos no son técnicos, pero se han preparado con cursos complementarios.

Figura 13

Escolaridad de los comerciantes



Nota: Nivel de escolaridad diferenciados por colores. Elaboración propia

Así mismo se investigó el promedio de ingresos que manejan los comerciantes, más del 50% manejan ingresos alrededor de 300.000 COP.

Figura 14

Ingresos mensuales de los comerciantes



Nota: Promedio de ingresos diferenciados por colores. Elaboración propia.

Entrevistas a los beneficiarios

Para este segmento de realizaron visitas a los puestos de trabajo de los comerciantes, se ejecutó en horarios laborales, con esto se buscaba conocer las necesidades primordiales que presentan en el momento, además, con la visita se realizaba la verificación de que el comerciante estuviera activo laboralmente y comprobar que las necesidades presentadas eran verdaderas, así mismo, se hizo la caracterización, en donde se tomó los datos del comerciante y los cursos y capacitaciones ofertados por el SENA. Se les realizó una serie de preguntas claves para conocer las necesidades generales y primordiales, esta entrevista fue realizada a cada uno de los comerciantes presentes en el momento de la visita, las restantes personas que no se encontraban en el sitio fueron contactadas por vía telefónica, a continuación, se presentan las preguntas:

- ¿Qué necesidades técnicas o materiales tiene en su negocio?
- ¿Tiene dificultades en el manejo de negocios y finanzas personales?
- ¿A parte de la falta de equipos en buen estado, que otro problema tiene que afecte su producción?

Figura 15

Entrevistas a comerciantes



Nota: Autor propio

Las respuestas a estas preguntas fueron variadas, muchos contaban distintas versiones, pero se halló similitudes en la gran mayoría, la variación de esta dependía mucho del tipo de producto que comercializan, a continuación, se realizó un análisis tipo resumen, recopilando las respuestas a las preguntas planteadas.

Pregunta 1: Las respuestas a esta pregunta tuvieron mucho en común, se afirma que la mayoría tienen similitudes en necesidades de nivel material, esto por el lado de los comerciantes del mercado, en donde se evidencio; congeladores dañados, mesas oxidadas, vitrinas rotas, entre otras. Por el lado de los comerciantes de la plazoleta, fueron varios los que admitieron necesidades en maquinaria, así como algunos que consideraban que podrían seguir trabajando bien con los equipos que tienen, además, se pudo percibir la realidad del estado de las herramientas y equipos que mantenían al momento de la visita.

Pregunta 2: Un alto número de comerciantes admitió tener un manejo de finanzas “empírico”, que no tenían un buen control de dinero, lo que ganaban inmediatamente se gastaba en pagar deudas y mercancía para el negocio, prácticamente un ciclo en el cual las ganancias se veían pocas. Muy pocas fueron las respuestas donde nos indicaban que tenían un manejo de finanzas moderado, usando facturas, realizando promociones, entre otros.

Pregunta 3: En este tema surgieron varios factores que afectaban la producción y comercialización, pero todo llevaba a una sola respuesta, el alza de los precios de la materia prima, esto los conlleva a un aumento de precios que si bien puede sonar beneficioso para el vendedor no resulta siendo así; al ser precios altos, los clientes buscan mejores ofertas, es por esto que se ven obligados a vender por un precio inferior del margen de ganancias, lo que conlleva a una disminución de estas.

Toma de necesidades

Este proceso se realizó mediante visitas al puesto de trabajo y por vía telefónica, se le solicitó al beneficiario las necesidades primordiales que ellos tuvieran con respecto a equipos y materiales, debido a que muchos venden productos en común, se tuvieron solicitudes en comunes como: congeladores, mesas, pesos digitales, exhibidores, entre otros, todos estos datos se establecieron en un documento en Excel para mayor facilidad de análisis y recolección de la información.

Figura 16

Toma de necesidades a los comerciantes



Nota: Foto autoría propia

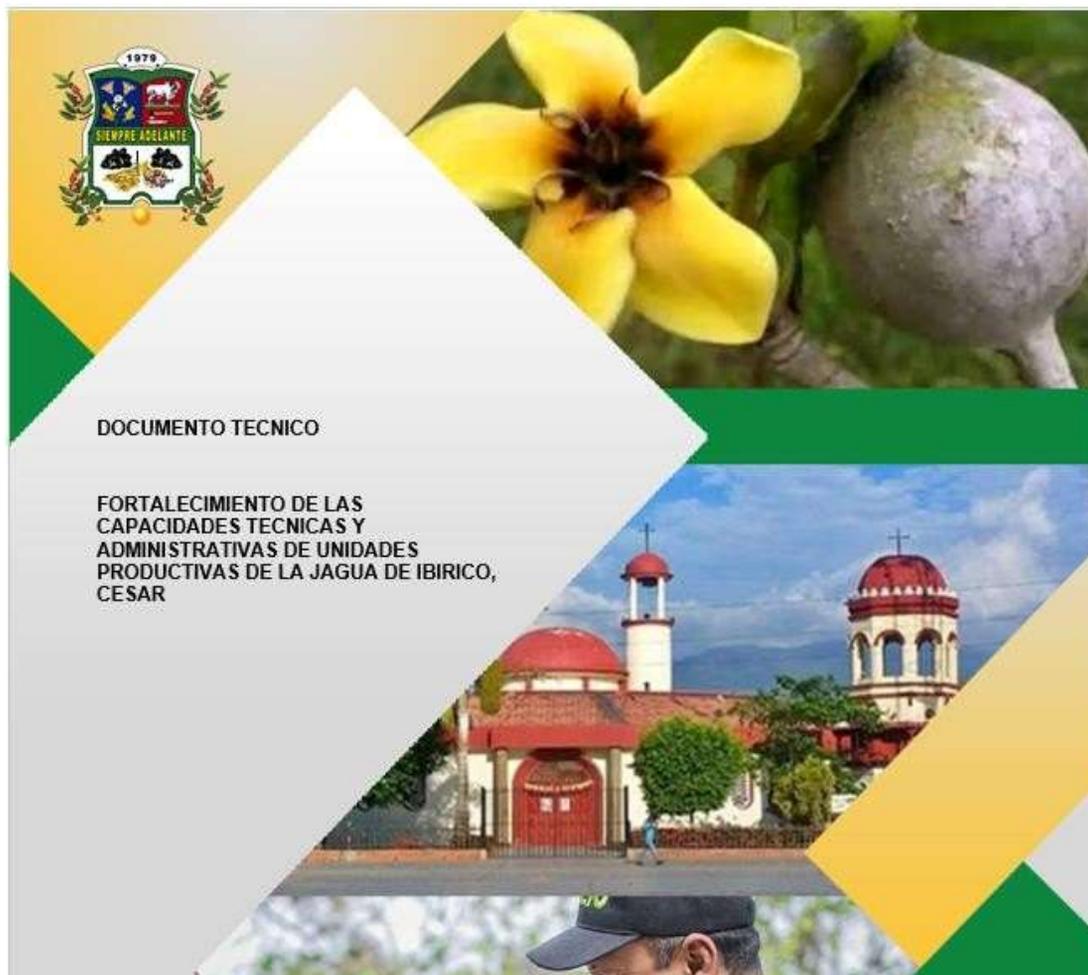
Formulación del proyecto

Se realizó la formulación del documento técnico correspondiente al proyecto, este se basó en el formato que ofrece la alcaldía para proyectos de carácter público, en este se planteó toda la

información que indicara con facilidad y con detalle de que trata el proyecto, el objetivo, por qué realizarlo, quienes serían los beneficiados, antecedentes, justificación y metas que cumple basadas en los planes de gobierno nacional, departamental y municipal.

Figura 17

Documento Técnico del Proyecto



Nota: Formato de documento técnico establecido por la Alcaldía municipal

Establecimiento de cursos y capacitaciones

En el desarrollo del proyecto se realizaron 3 cursos, 1 capacitación y 1 socialización estos fueron realizados por medio del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA y la Cámara de Comercio de Valledupar, los cursos solicitados fueron Manipulación de alimentos, Contabilidad

y Curso Express de finanzas personales y la capacitación se trato acerca del establecimiento de sociedades, sus ventajas, desventajas y los requisitos para legalizar una sociedad, además se realizó una charla en la cual los comerciantes lograron conocer el proceso del registro INVIMA.

Figura 18

Capacitación con Cámara de Comercio



Nota: Foto autoría propia

Figura 19

Cursos ofertados del Sena



Cursos Complementarios
Inscripciones abiertas

- Contabilidad
- Mercadeo
- Servicio al Cliente
- Emprendimiento Digital
- Manipulación de alimentos
- Emprendedor en Producción de Productos de Café

Todos los cursos tienen una duración de 40 horas
Dirigido a pequeños empresarios y emprendedores
Mayor información: Secretaría de Planeación y Desarrollo Económico.
3234882027 - 3205667460



Nota: Cursos ofertados por el Sena, estos fueron solicitados por la oficina de desarrollo económico. Fuente: Alcaldía de La Jagua de Ibirico

Figura 20

Socialización Para Tramites del Registro INVIMA



Nota: Socialización acerca de cómo poder sacar el registro INVIMA a los productos. Fuente: Alcaldía de La Jagua de Ibirico

Figura 21

Socialización acerca de trámite de registro INVIMA



Nota: Autoría Propia

Lo primero que se realizo fue la capacitación con la Cámara de Comercio de Valledupar en la que se resaltaron los siguientes temas:

- ¿Qué es una sociedad?
- ¿Por qué es importante establecer una sociedad?
- Ventajas de las sociedades.
- Desventajas de las sociedades.
- Organización de una sociedad.
- Requisitos para legalizar una sociedad.

Figura 22

Capacitación Cámara de Comercio



Nota: Foto autoría propia

Los cursos dieron inicio en distintas fechas, a mediados del mes de abril se inició el curso de contabilidad y manipulación de alimentos, cursos complementarios con una duración aproximada de 1 mes (40 horas certificadas), el fin de estos fue enseñar de manera técnica y

practica lo que conllevaba la administración y el manejo de un negocio, por otro lado el curso de manipulación se les adjudico para mejorar las buenas prácticas de manufactura y principalmente para la renovación del curso y carnet, estos se actualizan dependiendo de la actividad que se realice y en el riesgo alimentario que pueda tener (Rueda, 2022).

El curso Express de finanzas personales se basó en el buen manejo de finanzas personales, se implementó de una manera que fuera entendible para los comerciantes ya que muchos de ellos no comprenden las teorías que se aplican en la contabilidad y resulta siendo complicado, se abarco como tema principal el presupuesto personal y el manejo básico de ingresos y egresos, con esto se logró que los beneficiarios entendieran lo más básico que conllevaba el tener una buena vida financiera y el buen manejo del dinero.

Figura 23

Cursos complementarios del SENA



Nota: Autoría propia

Conclusiones

Se logro capacitar de manera eficiente a los comerciantes afectados por la problemática presentada, esto por medio de formaciones, charlas y cursos cortos, los cuales no solo beneficiaron a los afectados, también al personal que labora con ellos, mediante esto se pudo enseñar de una manera comprensible para los comerciantes acerca del cómo funcionan las finanzas personales y de un negocio, se aplicaron métodos sencillos y temas puntuales debido a que la mayoría de los afectados son de baja escolaridad y de la tercera edad, además de estos cursos y charlas, se les enseñó como realizar trámites importantes para su negocio y producto como el tema de legalización ante la Cámara de Comercio y el trámite de registro Invima.

Se obtuvo la información necesaria para entender la problemática que se presentaba, concluyendo así que no solamente han sido afectados por la emergencia sanitaria del 2020, sino por otros factores como el alza de precios de los insumos y productos que comercializan en su negocio, además, se reconoce que el bajo manejo de finanzas también afecto a la compra de inventario nuevo, equipos y herramientas necesarios para el trabajo.

Por medio de las visitas, entrevistas y encuestas realizadas, se logró evidenciar las necesidades prioritarias de los afectados, esto sirvió para determinar que recurso les podría ser brindado basándose en las limitaciones que se presentaban debido al presupuesto designado, con esto no solo se comprobó las necesidades sino la verificación de la actividad laboral del comerciante.

Este fortalecimiento representa una gran ayuda para los comerciantes, al no encontrarse en condiciones para adquirir nuevas herramientas, esto se convirtió en una oportunidad única e importante, en especial porque su actividad laboral cambiaría drásticamente, especialmente en aquellos que nunca han tenido el medio para adquirir estas herramientas, asimismo los cursos

fueron una herramienta importante para que se mejorara el conocimiento del manejo correcto de un negocio y por ende de las finanzas que se manejen en este.

Recomendaciones

Se recomienda que la dependencia de planeación este pendiente de los problemas de competencia con negocios informales, en especial en la zona del mercado, ya que esto afecta en gran manera las ventas que se hagan, si bien se han llevado a cabo ciertas acciones esto no ha sido evidente para los comerciantes los cuales se quejan de que la comunidad no se acerca con frecuencia a comprar sus productos debido a los negocios informales que se forman a las afueras del mercado.

Es importante que los comerciantes sean capacitados en el tema de estrategias de ventas ya que por medio de estas podrán implementar diversas ideas para ejecutar en el negocio, como el aprovechamiento de fechas especiales o las rebajas y ofertas, además de influir en el comerciante al aprovechamiento máximo de ventas y promociones por medios digitales, ya que se ha comprobado que esto resulta efectivo a mediano y largo plazo en el aumento de ventas y por ende de ingresos.

Finalmente se recomienda que la administración local debe aumentar la promoción de estos dos sectores, ya que las ventas no se representan solamente por las condiciones de trabajo sino por la competitividad y el conocimiento que la comunidad tenga del negocio, se insta a realizar seguimiento a estos, no solo promocionar por determinado tiempo, sino que sea constante con el fin de entender si existen problemas de competencia y de reconocimiento y así poder llegar a una solución oportuna.

Referencias Bibliográficas

Congreso de la República de Colombia (18, junio 2018) Ley 1901 de 2018 [1901]

Recuperado de

<https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/LEY%201901%20DEL%2018%20DE%20JUNIO%20DE%202018.pdf>

Congreso de la República de Colombia (31, diciembre 2020) Ley 2069 de 2020 [2069]

Recuperado de chrome-

extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/<https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/LEY%202069%20DEL%2031%20DE%20DICIEMBRE%20DE%202020.pdf>

Constitución Política de Colombia 1991. Artículo 38, Derecho de Libre Asociación.

Recuperado de: <https://www.constitucioncolombia.com/titulo-2/capitulo-1/articulo-38>

Constitución Política de Colombia 1991. Artículo 333, La Actividad Económica y la Iniciativa Privada son Libres. Recuperado de: <https://www.constitucioncolombia.com/titulo-12/capitulo-1/articulo-333>

DANE. (2022, abril). *IPC Información Técnica*.

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc/ipc-informacion-tecnica>

Departamento Nacional de Planeación (21, mayo 2013). Resolución 1450 de 2013 [1450]. Recuperado de: chrome-

extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/MGA/Resoluci%C3%B3n%201450%20de%202013.pdf>

Jiménez, M., & Camarillo, O. (2022). *Historia de la Plazoleta de Comidas de La Jagua de Ibirico* [Comunicación personal].

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (12, noviembre 2019). Decreto 2046 de 2019 [2046] Recuperado de:
<https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%202046%20DEL%2012%20DE%20NOVIEMBRE%20DE%202019.pdf>

Monsalve, Y. M. A. (2016). *En 2019 Aumentó 10,4% la Creación de Sociedades en Colombia*. Confecámaras. <https://www.confecamaras.org.co/noticias/732-en-2019-aumento-10-4-la-creacion-de-sociedades-en-colombia-2>

Ríos, R., & Torres, B. (2022). *Historia del Mercado Público de La Jagua de Ibirico* [Comunicación personal].

Rueda, V. (2022). Caducidad del Carnet de Manipulador de Alimentos 2021 Certificado. *Curso, Carnet y Certificado de Manipulador de Alimentos*. <https://manipulador-alimentos.net/caducidad-del-carnet-de-manipulador-de-alimentos/>

SCIÁN. (2002). *Principales Conceptos del Sector Comercio, Capítulo 1*. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/19276/capitulo1.pdf

Tiempo, C. E. E. (2020, marzo). *Dólar caro, quién pierde*. Portafolio.co. <https://www.portafolio.co/economia/precio-del-dolar-en-colombia-quien-pierde-539037>

Vicente, C. (2008). *Fortalecimiento de capacidades Técnicas y Administrativas del Recurso Humano de Wajxaqib No'j de Santa Cruz del Quiche* [Universidad Rafael Landívar]. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://biblio3.url.edu.gt/Publi/Tesis/2008/04/Vicente-Cecilia.pdf