RESUMEN – TRABAJO DE GRADO

AUTORES	Nely Cuadros Pinzon Lisbelky Toro Gonzales
FACULTAD	Ciencias Administrativas y Económicas
PLAN DE ESTUDIOS	Administración de Empresas
DIRECTOR	Esp. Juan Carlos Barbosa Sarabia
TÍTULO DE LA TESIS	Impacto socioeconómico de la economía popular en el municipio de Ocaña
TITULO EN INGLES	Socioeconomic impact of the popular economy in the municipality of Ocaña

RESUMEN
(70 palabras)

La economía popular se erige como un conjunto variado de actividades que se desenvuelven al margen del empleo formal, caracterizándose por transacciones comerciales que operan en mercados no regulados y carecen de protecciones laborales establecidas. Esta dinámica cobra especial relevancia en regiones como el municipio de Ocaña, donde la informalidad económica se manifiesta de manera significativa, y el interés por el emprendimiento continúa en aumento.

RESUMEN EN INGLES

The popular economy stands as a varied set of activities that take place outside of formal employment, characterized by commercial transactions that operate in unregulated markets and lack established labor protections. This dynamic is especially relevant in regions such as the municipality of Ocaña, where economic informality is manifested significantly, and interest in entrepreneurship continues to increase.

PALABRAS CLAVES	Economía popular, informalidad, emprendimiento, economía, empleo
PALABRAS CLAVES EN INGLES	Popular economy, informality, entrepreneurship, economy, employment.

CARACTERÍSTICAS			
PÁGINAS: 102	PLANOS:	ILUSTRACIONES: 31	CD-ROM:

Impacto socioeconómico de la economía popular en el municipio de Ocaña

Nely Cuadros Pinzon

Lisbelky Toro Gonzales

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

Administración de Empresas

Esp. Juan Carlos Barbosa Sarabia

Agosto 2024

Índice

Capítulo 1. Impacto socioeconómico de la economía popular en el municipio de Ocaña..... 7

1.1 Planteamiento del Programa..... 7

1.2 Formulación del problema 10

1.3 Objetivos. 10

1.3.1 Objetivo General 10

1.3.2 Objetivos Específicos 10

1.4 Justificación 11

1.5 Delimitaciones 12

1.5.1 Geográfica 12

1.5.2 Temporal 12

1.5.3 Conceptual 13

1.5.4 Operativa 13

Capítulo 2. Marco referencial 14

2.1 Antecedentes 14

2.2 Marco Contextual 18

2.3 Marco Conceptual 21

2.4 Marco Teórico 25

2.5 Marco Legal 33

Capítulo 3. Diseño metodológico 35

3.1 Tipo de investigación 35

3.2 Población y muestra 36

3.2.1 Población 36
3.2.2 Muestra 37
3.3 Diseño de instrumentos de recolección de la información y técnicas de análisis de datos 38
3.4 Análisis de información 39
Capítulo 4. Resultados 40
4.1 Caracterización de las unidades productivas pertenecientes a la economía popular en el municipio de Ocaña 40
4.2 Variables socioeconómicas que influyen en la variabilidad de ingresos generados por la economía popular en Ocaña 56
4.3 Factores impulsores y las barreras que influyen en el desarrollo de la economía popular en el municipio de Ocaña 62
4.4 Estrategias para el fortalecimiento de la economía popular en la ciudad de Ocaña 75
Capacitación y educación 76
Conclusiones 86
Recomendaciones 88
Referencias 90
Apéndice 97

Lista de tablas

Tabla 1 Plan de acción estrategias..... 80

Tabla 2 Áreas de formación 83

Lista de figuras

Figura 1 Ubicación geográfica del municipio de Ocaña 19

Figura 2 Cantidad de tiendas comerciales en Ocaña 20

Figura 3 Determinar Cantidad de comerciantes informales Ocaña 37

Figura 4 Caracterización de la muestra por edad 40

Figura 5 Caracterización de la muestra por género 41

Figura 6 Tiempo de permanencia en la actividad económica actual 42

Figura 7 Tipo de actividad económica que realiza 43

Figura 8 Nivel promedio de ingresos mensuales 44

Figura 9 Número de empleados 45

Figura 10 Principales desafíos que afronta 46

Figura 11 Existe claridad sobre su actividad económica 47

Figura 12 Su actividad económica está pensada para la gente de Ocaña 48

Figura 13 Tamaño del negocio en comparación con otros de Ocaña 49

Figura 14 El negocio ofrece diferentes tipos de productos o servicios 50

Figura 15 Asociatividad del negocio 52

Figura 16 Nivel máximo de formación alcanzado 53

Figura 17 La educación propia o de sus empleados influye en el nivel de ingreso percibido 56

Figura 18 La ubicación del negocio afecta su nivel de ingresos 57

Figura 19 El acceso a dinero extra fuera del negocio afecta su nivel de ingresos 58

Figura 20 La capacitación técnica y habilidades para administrar el negocio influyen en sus ingresos 59

Figura 21 La calidad de las vías y otros servicios de la ciudad afectan su capacidad de generar ingresos 60

Figura 22 Principales motivaciones para iniciar su negocio 63

Figura 23 Tipo de ayuda que cree necesaria para mejorar su situación económica 64

Figura 24 Las políticas gubernamentales afectan o contribuyen al desarrollo de negocios como el suyo 65

Figura 25 El poco acceso a financiamiento afecta el negocio 66

Figura 26 Una buena red de transporte ayudaría el desarrollo de los económico de Ocaña 67

Figura 27 Trabajar en conjunto con asociaciones o cooperativas beneficia el desarrollo local 68

Figura 28 La falta de asesoramiento es un obstáculo para el desarrollo de su negocio 69

Figura 29 Ha recibido apoyo de entes gubernamentales y no gubernamentales 70

Figura 30 Tipo de apoyo que prefiere recibir para impulsar su negocio 71

Figura 31 Marco nacional para el fomento de la Economía Popular 76

Capítulo 1. Impacto socioeconómico de la economía popular en el municipio de Ocaña

1.1 Planteamiento del Programa

La economía popular, también conocida como economía informal o economía no formal, es un fenómeno que ha sido objeto de interés en la literatura académica y las políticas públicas en todo el mundo (Chena, 2018). Este concepto se refiere a un conjunto diverso de actividades económicas que se desarrollan fuera del ámbito del empleo formal, donde las transacciones comerciales ocurren en mercados no regulados y sin protecciones laborales formales. Por ende, en el contexto actual de la economía globalizada, comprender y analizar la dinámica de la economía popular se vuelve crucial, especialmente en regiones como el municipio de Ocaña, donde se observa una marcada presencia de actividades económicas informales, así como un creciente interés en el emprendimiento.

Según la Organización Internacional del Trabajo OIT citado en Vásquez y Agudelo (2021), se estima que aproximadamente el 60% de la población económicamente activa en Colombia se encuentra en la economía informal, lo que evidencia la relevancia de esta temática a nivel nacional. En el caso específico de Ocaña, no existen datos actualizados sobre la magnitud y las características de esta economía informal, lo que dificulta la formulación de políticas y estrategias efectivas para abordarla.

La economía informal en Ocaña abarca diversos sectores, como el comercio ambulante, la prestación de servicios informales, la producción artesanal y otras actividades no registradas. Estas actividades, aunque generan ingresos para muchas personas y contribuyen al sustento de

familias enteras, enfrentan una serie de desafíos y limitaciones que obstaculizan su desarrollo y crecimiento. Uno de los principales desafíos de la economía informal en Ocaña es la falta de acceso a servicios financieros y crédito. Las personas involucradas en esta economía a menudo carecen de historial crediticio y garantías formales, lo que dificulta su acceso a financiamiento para expandir sus negocios o mejorar sus capacidades productivas. Según un informe del Banco Mundial, la exclusión financiera de los emprendedores informales limita su capacidad para invertir, innovar y crecer, perpetuando así su condición de informalidad (Vesga, et al., 2017).

Además, la informalidad implica la ausencia de protección social y laboral. Los trabajadores informales no cuentan con beneficios como seguridad social, atención médica, vacaciones remuneradas o indemnización por despido, lo que los deja en una situación de vulnerabilidad y precariedad. Según un estudio realizado por el Ministerio de Trabajo de Colombia (2021), la falta de protección social en el sector informal afecta negativamente la calidad de vida de los trabajadores y sus familias, así como la estabilidad económica de la región.

En el municipio de Ocaña, la economía popular es una realidad palpable que desempeña un papel significativo en la vida de sus habitantes. La economía popular es una estrategia de supervivencia para muchas personas, quienes encuentran en la actividad informal una alternativa para generar ingresos y asegurar su sustento diario (CEPAL, 2022), el municipio de Ocaña no está ajeno a esta situación.

Desde esta óptica, la informalidad, como componente inherente a la economía popular, presenta tanto desafíos como oportunidades. Por un lado, la informalidad puede estar asociada a la falta de protección laboral, bajos ingresos y condiciones precarias de trabajo. Por otro lado,

también puede ser vista como una vía para el emprendimiento y la generación de empleo. Según el informe del Banco Mundial sobre el entorno empresarial en Colombia, la economía informal puede servir como trampolín para el emprendimiento, brindando a los individuos la oportunidad de comenzar su propio negocio sin los requisitos y costos formales asociados (Ruiz, 2017).

Es así como, en el municipio de Ocaña, se ha observado un creciente interés en el emprendimiento como una opción para mejorar las condiciones económicas y alcanzar la independencia laboral. Cada vez más jóvenes y adultos en Ocaña están optando por emprender sus propios negocios como una alternativa al empleo formal limitado. Sin embargo, existe una necesidad de comprender cómo se relacionan la economía popular, la informalidad y el emprendimiento en este contexto específico, ya que la falta de información y comprensión sobre esta relación en el municipio de Ocaña limita el diseño e implementación de políticas efectivas y estrategias de desarrollo económico local. Por lo tanto, es necesario investigar y analizar en detalle la economía popular y su relación con la informalidad y el emprendimiento en esta región.

Ante estos antecedentes, surge la necesidad de llevar a cabo un estudio sobre la economía popular y su relación con la informalidad y el emprendimiento en el municipio de Ocaña, Norte de Santander. Este estudio permitirá obtener una visión más clara de las dinámicas económicas locales, identificar los factores que impulsan la economía popular y determinar cómo la informalidad y el emprendimiento afectan a los actores involucrados. De igual forma se podrá comprender cómo la economía popular puede ser impulsada y apoyada de manera efectiva en Ocaña, promoviendo el crecimiento económico inclusivo y sostenible, contribuyendo a la

formulación de políticas y estrategias que fomenten la generación de empleo, la formalización de la economía popular y el fortalecimiento del emprendimiento en el municipio.

1.2 Formulación del problema

¿Cuál es el impacto socioeconómico de la economía popular en el municipio de Ocaña, Norte de Santander?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Analizar el impacto socioeconómico de la economía popular en el municipio de Ocaña.

1.3.2 Objetivos Específicos

Caracterizar a las unidades productivas pertenecientes a la economía popular en el municipio de Ocaña.

Identificar las variables socioeconómicas que influyen en la variabilidad de ingresos generados por la economía popular en Ocaña.

Describir los factores impulsores y las barreras que influyen en el desarrollo de la economía popular en el municipio de Ocaña.

1.4 Justificación

Ocaña, al igual que muchas otras regiones de Colombia, se caracteriza por una presencia notable de actividades económicas informales y una economía popular dinámica. Sin embargo, la falta de información y análisis detallados sobre estas dinámicas limita el diseño de políticas y estrategias de desarrollo económico efectivas. La economía popular y la informalidad desempeñan un papel relevante en la vida de los habitantes de Ocaña, y su comprensión adecuada es esencial para identificar áreas de mejora y promover un crecimiento económico inclusivo. Según Zamora (2017), la economía popular puede ser un motor de crecimiento y generación de empleo, y entender sus características y su relación con la informalidad y el emprendimiento es fundamental para el desarrollo sostenible.

A nivel nacional e internacional, existe un creciente reconocimiento de la importancia de la economía popular como un componente esencial de la actividad económica. Según León et al. (2020) la economía popular se ha convertido en un fenómeno global con impactos significativos en el empleo y la distribución del ingreso. Sin embargo, en el contexto específico de Ocaña, existe una falta de información y análisis detallados sobre la economía popular y su relación con la informalidad y el emprendimiento. Esto crea una brecha de conocimiento que esta investigación se propone cerrar, con el objetivo de brindar una visión clara de las dinámicas económicas locales y sus implicaciones socioeconómicas.

Al comprender en profundidad la economía popular y su relación con la informalidad y el emprendimiento en Ocaña, será posible formular políticas y estrategias más efectivas para impulsar el desarrollo económico sostenible en la región. Ya que al entender cómo se interrelacionan estos elementos en el contexto de Ocaña permitirá identificar oportunidades para la formalización de la economía popular y el fomento del emprendimiento. Además, los resultados de esta investigación tendrán un impacto más amplio en el campo académico y científico. Contribuirán a enriquecer la literatura existente sobre la economía popular, la informalidad y el emprendimiento, proporcionando nuevas perspectivas y conocimientos empíricos. Asimismo, sentarán las bases para futuras investigaciones y análisis comparativos en otras regiones con características similares.

1.5 Delimitaciones

1.5.1 Geográfica

La presente investigación tendrá como lugar de desarrollo el municipio de Ocaña (Norte de Santander), área de influencia directa en los emprendimientos informales de la ciudad.

1.5.2 Temporal

Se dispondrá de un tiempo máximo de ocho (8) semanas a partir de la aprobación del anteproyecto por parte del Comité Curricular, para dar cumplimiento a cada uno de los objetivos propuestos en la presente propuesta de investigación.

1.5.3 Conceptual

La realización de la investigación implica el conocimiento de conceptos relacionados con la economía popular, informalidad, emprendimiento, economía, empleo.

1.5.4 Operativa

Para dar desarrollo a la presente propuesta investigativa, se dispondrá de la información suministrada por los emprendedores informales, así como del apoyo del director (a) de trabajo de grado y los profesionales que resulten necesarios para dar cumplimiento a los objetivos definidos.

Capítulo 2. Marco referencial

La presente investigación hizo pertinente la construcción de un marco referencial en el que se abordaran los antecedentes previos relacionados con la temática central, el contexto, marco conceptual y la discusión teórica que rodea a la población objeto de estudio. En ese sentido, también se hizo relevente analizar el marco normativo y legal por medio del cual se dio paso a la implementación de programas y politicas relacionados con la Economía Popular en esta nueva propuesta del gobierno del actual presidente Gustavo Petro.

2.1 Antecedentes

Aunque es una temática o propuesta relativamente nueva en el contexto colombiano y que se ha convertido en una forma del estado para promover el desarrollo económico de país en conformidad con los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo, son varias las investigaciones a nivel internacional en las que se ha abordado la Economía Popular como mecanismo de fomento empresarial. A partir de una revisión bibliográfica se pudo encontrar la investigación "Herramientas de gestión financiera para las Mipymes y organizaciones de economía popular y solidaria" desarrollada por Armijos et al. (2020) en Ecuador, en la cual se plantearon como objetivo principal el establecimiento de la mecanismos de gestión financiera para las empresas pertenecientes a ese grupo especifico. Tal investigación se llevó a cabo desde un enfoque mixto de método lógico, que basado en la aplicación de encuestas, entrevistas y la construcción de una matriz FODA contribuyó al diseño de un cuadro de mando integral.

El resultado obtenido por Armijos et al. (2020) llevo a que estos concluyeran que la incorporación de herramientas de gestión estrategica como el Balance Score Cared o Cuadro de Mando Integral, sirve de aporte significativo a la mejora continua en áreas administrativas y financieras de las mipymes, influendo positivamente en la rentabilidad y los niveles de optimización de la estrategia corporativa. Bajo esa perspectiva, el cuadro de mando integral facilita la puesta en marcha, seguimiento y control de las estrategias, haciendo posible un análisis minucioso para la toma de decisiones acertada en conformidad con la gestión oportuna de los recursos y la información disponible en cada nivel de la organización. En base a ello, es posible afirmar que existen diversos mecanismos de análisis y toma de decisiones financieras para las empresas mejorar su rentabilidad y eficiencia. Dado que en este caso, se realizó la investigación en una asociación, los autores pudieron apreciar que herramientas de gestión como la propuesta pueden mejorar el desempeño laboral y económico de las entidades de economía popular y solidaria, agilizando el control de procesos y orientando con fundamento las decisiones tomadas.

En el estudio "Modelo de gestión para procesos administrativos en empresas de Economía Popular y Solidaria", llevado a cabo por Orellana et al. (2019), se exploraron métodos técnicos para abordar desafíos enfrentados por empresas de economía popular en Ecuador. Este trabajo, fundamentado en una exhaustiva revisión de literatura y una metodología de investigación cualitativa, concluyó que la gestión efectiva y el control administrativo son esenciales para el éxito de estas empresas. A pesar de que muchos negocios en este sector no están obligados a seguir procedimientos contables formales, es vital que implementen sistemas para supervisar y administrar elementos financieros clave como ingresos, costos, gastos, activos y pasivos. La adopción de estas prácticas, aunque pueda ser un reto por la limitación de recursos,

es fundamental para obtener una comprensión clara del estado y rendimiento del negocio, lo que a su vez facilita la toma de decisiones estratégicas y bien fundamentadas.

En su análisis sobre el impacto de la Economía Popular en el sector asociativo de Machala - Ecuador, León (2019) empleó una metodología descriptiva con un enfoque mixto, combinando elementos cualitativos y cuantitativos. El estudio se centró en las percepciones de representantes legales de 57 empresas asociativas y examinó las relaciones estadísticas entre las características sociodemográficas de los participantes y su entendimiento de la Economía Popular.

Aunque los resultados no mostraron diferencias significativas entre las variables estudiadas, se destacó la percepción de que la economía popular y solidaria posee un alto potencial para fomentar el desarrollo, la generación de ingresos y el concepto de Buen Vivir en comunidades vulnerables de Ecuador. Se resaltó, sin embargo, la necesidad de un mayor respaldo gubernamental para fortalecer y mantener estas iniciativas a largo plazo. Además, se subrayó la importancia de la responsabilidad social, la solidaridad y el comercio justo como principios fundamentales en estos emprendimientos, que buscan satisfacer necesidades colectivas de forma autónoma. El estudio concluye que es esencial brindar más apoyo y seguimiento a estos esfuerzos para maximizar su capacidad de transformación social.

En su investigación, Maya et al. (2021) se enfocaron en evaluar las actividades, habilidades y resultados de innovación en emprendimientos del sector no financiero de la economía popular y solidaria en Quito, Ecuador, así como su impacto en la competitividad.

Utilizando un enfoque cuantitativo y correlacional, el estudio, realizado entre marzo y junio de 2020, incluyó encuestas a 68 emprendimientos.

Los hallazgos indicaron que la mayoría de estos emprendimientos exhiben niveles medios de innovación y competitividad. Un aspecto clave identificado fue el aprendizaje organizacional en términos de capacidades de innovación. Con respecto a la innovación tecnológica, se observaron avances significativos tanto en la calidad de los productos como en los procesos de producción. En el ámbito de la innovación no tecnológica, se destacaron la adopción de nuevos métodos de comunicación y comercialización, y la implementación de prácticas comerciales innovadoras.

En términos de competitividad, se descubrió que estos emprendimientos se centran principalmente en la gestión de recursos humanos y estrategias de marketing. La investigación reveló una correlación positiva y fuerte entre el nivel de innovación y la competitividad, sugiriendo que una mayor capacidad de innovación está asociada con una mayor competitividad en estos negocios. Estos descubrimientos son de gran valor para la formulación de estrategias destinadas a fomentar el crecimiento empresarial en el sector.

Aunque la investigación sobre la Economía Popular en Colombia no ha sido extensivamente abordada, es importante reconocer el trabajo de Giraldo (2017) en su obra "Economía Popular desde abajo". Este libro presenta una combinación de teoría y testimonios reales de prácticas en Colombia. Giraldo cuestiona las perspectivas que limitan la economía popular a actividades de mera subsistencia o que la consideran exclusivamente desde un enfoque

empresarial. Propone, en cambio, comprenderla desde las dinámicas y lógicas propias de las clases populares que fomentan la solidaridad y buscan satisfacer sus necesidades básicas.

En su análisis, Giraldo aboga por la denominación de "economía popular" en lugar de "economía informal", argumentando que lo popular conlleva una dimensión política y conecta estas experiencias con movimientos más amplios. Examina ejemplos como las Madres de Plaza de Mayo en Argentina y radios comunitarias en Colombia, explorando cómo la economía popular establece sistemas alternativos de producción, distribución y consumo en oposición al capitalismo, y sirve como estrategia de resistencia frente a las políticas neoliberales. El autor también discute los dilemas actuales de la economía popular en el contexto de estas políticas.

La obra de Giraldo contribuye con una perspectiva crítica sobre la economía popular en América Latina, resaltando su capacidad para generar emancipación pero también señalando sus retos. Subraya la importancia de integrar estas prácticas económicas en movimientos políticos más amplios, destacando su potencial para contrarrestar dinámicas hegemónicas. En resumen, este estudio es fundamental para entender la economía popular en el contexto latinoamericano, enfatizando tanto sus posibilidades transformadoras como sus desafíos contemporáneos.

2.2 Marco Contextual

La presente investigación tendrá lugar en el municipio de Ocaña, ubicado en el departamento de Norte de Santander, Colombia. Es un municipio fundado de 627 km^2 aproximadamente con una densidad poblacional de 131.784 habitantes de acuerdo a cifras del

“Plan de Desarrollo 2020-2023 Más por Ocaña”, que lo definen como de cuarta categoría. Más del 80% de los habitantes residen en la cabecera municipal, mientras que una pequeña minoría en centros poblados o zonas rurales dispersas. Al ubicarse en la zona centro occidente del departamento, limita con los municipios de Convención, Teorama y El Carmen al norte; y con Abrego, La Playa y San Calixto al oriente. Del mismo modo, tiene límites geográficos con los municipios de Rio de Oro y Aguachica, pertenencientes al departamento del Cesar.

Figura 1
Ubicación geográfica del municipio de Ocaña

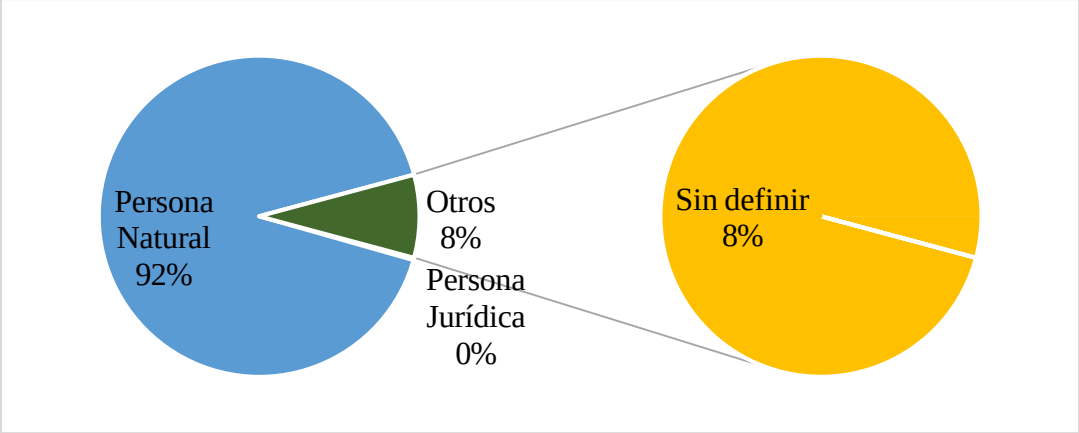


Fuente: Tomado de Cámara de Comercio Ocaña (2022).

En lo que respecta a las caracteristicas económicas de Ocaña, de acuerdo con el ultimo estudio económico realizado por la Cámara de Comercio (2022), el eje central es el comercio, seguido de la ganadería y la agricultura. En ese sentido, el área urbana presenta una mayor tendencia a la generación de ingresos comercialmente, puesto que existían a 2018 un total de 240 establecimientos comerciales con registro mercantil. Por otro lado, las actividades secundarias

estaban representadas en su mayoría por 43 establecimientos comerciales y 56 personas naturales dedicadas a la elaboración de bebidas, alimentos, confección de prendas de vestir y fabración de calzado, transformación de productos derivados de la madera, entre otros. Bajo esa perspectiva, las actividades terciarias representan el mayo valor agregado en las zonas urbanas del municipio, caracterizandose por la gran proporción de establecimientos que funcionan bajo la informalidad. Así mismo, los establecimientos comerciales y restaurantes no suele cumplir con el pago de las prestaciones legales a sus empleados, en la medida que según Cámara de Comercio Ocaña (2022) esto implicaría un aumento en los costos de producción y reducción de la rentabilidad de esas unidades de negocio. De acuerdo con cifras del DANE (como se citó en Cámara de Comercio de Ocaña, 2022), para el 2018, el estudio sobre el Indice de Pobreza Multidimensional – IPM arrojó que los niveles de trabajo informal en el municipio alcanzaban el 88%, siendo un factor determinante en el deterioro de la calidad de vida de la población ocañera.

Figura 2
Cantidad de tiendas comerciales en Ocaña



Fuente: Elaboración propia a partir de Estimación del potencial de comerciantes, Cámara de Comercio de Ocaña (2021).

Por otro lado, la Cámara de Comercio de Ocaña (2021) realizó un estudio de "estimación del potencial de comerciantes", en el que a partir del censo empresarial realizado se hizo evidente que existen en el municipio de Ocaña un total de 1962 personas naturales, 5 jurídicas y 179 sin definir su estructura jurídica que se realizan actividades económicas a traves de tiendas comerciales. De ese modo, se pudo establecer que el universo macroeconómico del municipio se enmarca en la compra y venta de productos, con una mención especial a las tiendas de barrio como uno de los principales promotores económicos.

2.3 Marco Conceptual

La **Economía Popular** se refiere a un conjunto diverso y heterogéneo de actividades económicas y organizativas que se desarrollan fuera de los sistemas económicos dominantes. Estas actividades, como señalan Coraggio (2020) y Castel (1997), representan estrategias de subsistencia y generación de ingresos para individuos y grupos que están excluidos o tienen un acceso limitado a la economía formal. Este concepto se caracteriza por su naturaleza dinámica y variada, enfocándose en satisfacer necesidades básicas y en la organización autónoma en contextos de desigualdad.

Desde una perspectiva crítica, la economía popular también se entiende como una forma de resistencia y búsqueda de alternativas al modelo económico predominante que perpetúa exclusiones. Según Arias y Newball (2023), es una manifestación de los esfuerzos de los sectores populares para crear estrategias propias de vida y trabajo, basadas en la solidaridad, cooperación y apoyo mutuo. Posee un potencial contrahegemónico, ya que sus formas de organización (como

la autogestión, la asociatividad y la democracia participativa) representan alternativas a las estructuras de desigualdad y empobrecimiento.

Por su parte, Giraldo (2017) subraya que el análisis de la economía popular debe partir de las prácticas reales de los sectores populares para construir categorías analíticas que ayuden a comprender y fomentar estas experiencias. El concepto es situado, cobrando sentido solo en la interacción entre teoría y realidad vivida.

Mientras tanto, Martínez (2020) introduce el concepto de **producción popular**, definido como la generación de bienes o servicios para satisfacer necesidades comunitarias, relegando el lucro a un segundo plano y distanciándose de los valores típicos del capitalismo. Martínez (2020) describe la producción popular como compuesta por individuos y grupos que priorizan las necesidades colectivas sobre el beneficio personal o grupal. Este sector laboral, que incluye tanto actividades de economía popular como trabajadores independientes sin privilegios institucionales, se caracteriza por su identidad, metas comunes y potencial de crecimiento.

Otro concepto que debe ser tenido en cuenta, es el de **informalidad laboral**, definido por Ludmer (2019) como los ocupado que sin ser profesionales trabajan por cuenta propia, los dueños y asalariados de empresas que no exceden los cinco trabajadores y se clasifican como micro, de los trabajadores familiares que no reciben ninguna remuneración y aquellos trabajadores que prestan servicio domestico. De acuerdo con Ulyssea (2020), este concepto es un resultado del comportamiento de las empresas y trabajadores en función de las caracteristicas propias de cada uno y el contexto en que se desenvuelven, incluyendo variables externas como

las regulaciones, instituciones, las políticas y programas estatales, y el cambio del ciclo económico. Desde una perspectiva más crítica de la informalidad, De Soto (como se citó en Berna, 2022) afirma que “el origen de la informalidad está en el marco regulatorio excesivo con el que se debe cumplir para ser formal, muy sustentado, además, por la existencia de un Estado mercantilista, burocrático y reglamentarista” (p. 22).

Resulta pertinente hacer alusión al concepto de **economía social** que surge como una iniciativa para construir “mercado social” y que es explicado por Coraggio (2020) de la siguiente forma:

> requiere construir un mercado social, donde las iniciativas sean libres, aunque mediadas por organizaciones y actores colectivos coordinados (pero no homogeneizados) por proyectos político-económicos convergentes, con una competencia regulada para no destruir la vida de les otres en nombre del beneficio de los momentáneamente exitosos (p. 7).

Esta perspectiva implica la necesidad de restringir prácticas monopólicas y ejercer un control social sobre los impactos negativos indeseados de la actividad económica, tales como la exclusión social, la degradación ambiental y la discriminación por etnia, género u otros factores. Para lograr esto, es crucial garantizar, a través de la intervención estatal o la acción directa de la sociedad civil, que los trabajadores tengan acceso a activos productivos y medios de vida. Esto posibilitará el desarrollo de ciclos virtuosos de productividad racional y distribución equitativa.

De acuerdo con Coraggio (2020), dicho acceso incluye la disponibilidad de tierras tanto en áreas rurales como urbanas, oportunidades de educación y capacitación, acceso a crédito y a tecnologías acordes con una economía social. Entre estas tecnologías se encuentran la agroecología, tecnologías que intensifican el uso de mano de obra y las energías alternativas. Todo ello contribuye a una visión más equitativa y sostenible de desarrollo económico. En las etapas iniciales, es fundamental asegurar, como mínimo, una supervivencia digna para todos los trabajadores. Esto implica no solo atender necesidades básicas sino también fomentar un entorno en el que todas las personas puedan prosperar y contribuir de manera significativa a la economía, respetando la diversidad y promoviendo la inclusión. En resumen, esta perspectiva aboga por un modelo económico que se enfoque tanto en la eficiencia y la productividad como en la equidad social y la sostenibilidad ambiental.

Por otro lado, surge el concepto de **mercado social**, definido por Coraggio (2020) como "Espacio de encuentro e intercambio de iniciativas económicas libres, aunque con accesibilidad a recursos y competencia reguladas…", que sirve como mediación entre la diversidad de todos los actores económicos con el fin de asegurar la vida de los mismos, apoyandose en la desmercantilización de la tierra y la mano de obra. El concepto de **impacto socioeconómico**, es definido como "el cambio, a nivel de los objetivos, en cosas tales como los activos, las capacidades, las oportunidades y el nivel de vida de la población" (WBCSD, 2013, p. 14). Sin embargo, dichos impactos pueden ser positivos o negativos, temporales o duraderos, accidentales o intencionales. Cuando estos son positivos o sostenibles, se interpretan como un beneficio para el desarrollo comunitario y como fin último para el éxito empresarial.

Finalmente, Porter (2015) introduce el concepto de **ventaja competitiva**, que se refiere a la habilidad de una organización para desarrollar y mantener características únicas que la diferencian de sus competidores. Estas características pueden incluir la calidad superior de los productos, procesos de fabricación innovadores, una marca fuerte, o un servicio al cliente excepcional. La ventaja competitiva permite a una empresa crear mayor valor para sus clientes y alcanzar una posición destacada en el mercado.

2.4 Marco Teórico

Durante el siglo XIX, en Europa, comenzaron a documentarse prácticas económicas que evidenciaban un enfoque popular y solidario, sentando así las bases de lo que más tarde se conocería como Economía Circular. Este concepto ganó relevancia en el siglo XXI, marcado por las turbulencias del sistema capitalista. Un evento significativo que marcó este avance fue la llegada al poder de François Mitterrand en Francia en 1981. Su administración creó la Delegación Interministerial de la Economía Social, dedicada a explorar alternativas económicas de la sociedad civil al capitalismo. Los estudios de esta delegación descubrieron que dichas iniciativas se fundamentaban en la colaboración activa de los interesados para formular tanto la oferta como la demanda, equilibrando el autofinanciamiento, el mercado, la redistribución pública y la reciprocidad, según lo indica Herrera (2018).

Inspirados por estos hallazgos, Francia propuso el término de economía social a la Comisión Europea, lo que impulsó investigaciones adicionales. Estos estudios resaltaron diferencias esenciales entre la economía social y la economía solidaria, principalmente en lo que

respecta al enfoque productivo en la primera y al propósito y naturaleza de los productos en la segunda. Además, se reconoció que la economía popular no solo depende del mercado sino también de la redistribución y la reciprocidad. De esta manera, se confirma que la Economía Circular moderna tiene sus raíces en estas prácticas económicas históricas, reactivadas frente a las crisis capitalistas del siglo XXI.

En tiempos recientes, la Economía Popular y Solidaria (EPS) ha emergido como un área de estudio e intervención importante, buscando entender y fortalecer las actividades económicas de los sectores más desfavorecidos. Este enfoque ha evolucionado para apreciar los vínculos, la moralidad y la solidaridad en estas prácticas, distanciándose de perspectivas que se enfocan solo en la informalidad y los mecanismos del capitalismo. Teniendo en cuenta lo anterior, para Coraggio (2020):

> El espectro social de la Economía Popular es variable y tan amplio como la diversidad de calificaciones y profesiones, posesión de activos personales y niveles de ingreso de les trabajadores. No se reduce a una economía de les pobres. Es la principal base de una economía solidaria, con sentido opuesto a la economía competitiva del capital (p. 12).

Según Komañski (2023), el desarrollo del concepto de Economía Popular se originó con un enfoque en reformular teorías y metodologías para comprender mejor las prácticas económicas a nivel de base. Este enfoque se centra en los valores relacionales y morales, desafiando las visiones convencionales centradas en la racionalidad y el utilitarismo de la "economía informal" dentro del marco capitalista. Además, se observa que la economía circular

ha generado cambios significativos en el entorno laboral, promoviendo nuevas formas de trabajo colectivo, especialmente en comunidades afectadas por desempleo y desigualdad socioeconómica. Las iniciativas como formación de grupos, revitalización de empresas, cooperativas de producción y redes de intercambio y consumo son ejemplos de economía solidaria, que busca crear empleo mediante la asociación voluntaria de los trabajadores, basándose en autogestión y cooperación (León, 2019).

Según Maldovan (2018), Razzeto fue uno de los pioneros en destacar la activación y búsqueda autónoma de soluciones frente a la exclusión. Resaltó la importancia de movilizar las capacidades productivas, los vínculos, la cooperación y la organización para satisfacer necesidades y expandir las perspectivas de vida. La Economía Popular, tal como la describe Komañski en 2023, incluye una variedad de prácticas y estrategias económicas que se sitúan fuera del sistema capitalista y combinan habilidades, recursos, tecnologías y enfoques organizativos y comerciales, tanto tradicionales como modernos, para formar asociaciones y recrear vínculos similares a los del mercado capitalista.

Gaiger (1999) argumenta que la economía popular incorpora a aquellos marginados de los sistemas capitalistas y estatales convencionales, expandiendo lo que se conoce como sector informal y una "economía subterránea". Los emprendimientos de economía popular solidaria se caracterizan por principios como la solidaridad, el mutualismo, la cooperación y la autogestión, y buscan ir más allá de la mera subsistencia hacia un bienestar más amplio que incluye necesidades monetarias y no monetarias, como el reconocimiento, la inserción social y la autonomía.

Coraggio (1996) ofrece una perspectiva que difiere de otros enfoques al no considerar automáticamente solidarias las prácticas económicas populares. Se alinea con Gaiger (1999) en la necesidad de procesos intencionales para construir una economía alternativa. Coraggio posiciona a la economía popular dentro de la economía mixta, junto con la capitalista y la pública, enfocándose en los trabajadores que buscan asegurar su reproducción biológica y social. No la ve como un sector inherentemente solidario, sino que considera que se necesita un esfuerzo en esa dirección (Maldovan Bonelli, 2018).

Los aportes de Coraggio (1996) sobre el concepto de economía popular, lo llevaron a definirlo como:

> (a) el conjunto de recursos que comandan, (b) las actividades que realizan para satisfacer sus necesidades de manera inmediata o mediata --actividades por cuenta propia o dependientes, mercantiles o no--, (c) las reglas, valores y conocimientos que orientan tales actividades, y (d) los correspondientes agrupamientos, redes y relaciones --de concurrencia, regulación o cooperación, internas o externas-- que instituyen a través de la organización formal o de la repetición de esas actividades, los individuos o grupos domésticos que dependen para su reproducción de la realización ininterrumpida de su fondo de trabajo (pág. 8).

La visión de Coraggio sobre la economía popular identifica a la Unidad Doméstica, que engloba hogares solidarios, como la base de este sistema. Estos hogares se unen para adquirir y distribuir los recursos necesarios para la vida diaria a través de diferentes formas de trabajo. En

este modelo, la solidaridad no necesariamente conlleva igualdad o equidad, sino más bien acuerdos de distribución y reciprocidad, lo que Coraggio busca entender en su análisis de la reproducción doméstica dentro de la economía popular.

Herrera (2018), citando a Razzeto, clasifica la economía popular en cinco categorías distintas, todas caracterizadas por la limitación de capital pero ricas en recurso laboral. La primera incluye programas de asistencia y organizaciones benéficas que apoyan a personas en extrema pobreza. La segunda abarca actividades ilegales de pequeña escala como la prostitución, pequeños robos y venta de drogas. La tercera engloba emprendimientos informales individuales, como el comercio ambulante y servicios de limpieza o mantenimiento. La cuarta categoría comprende microempresas y pequeños negocios familiares o con pocos socios. La última, mencionada por Pozo (2014), involucra a organizaciones económicas populares que buscan resolver colectivamente problemas económicos, sociales y culturales.

Además, Coraggio (citado en Guridi & Jubeto, 2014) propone cinco principios fundamentales de la economía popular y solidaria. El primero se relaciona con la producción de los trabajadores y su control sobre los medios productivos. El segundo principio se centra en la distribución, apuntando a la inclusión económica de grupos marginados, especialmente los más pobres. El tercer principio se refiere a la circulación, entendida como la capacidad de satisfacer necesidades comunitarias de manera independiente. El cuarto principio aborda el consumo y, finalmente, un quinto principio transversal promueve la innovación socialmente responsable y la libre iniciativa. Estos principios subrayan la naturaleza y los objetivos de la economía popular y solidaria, destacando su enfoque en la inclusión, la solidaridad y la responsabilidad social.

El modelo de Economía Popular y Solidaria (EPS) en América Latina se ha reconocido como una alternativa viable al sistema económico convencional. Para su implementación efectiva, se requiere un impulso tanto de políticas estatales como del apoyo del sector privado, como sugieren Dávila et al. (2018). Este modelo ofrece una estructura alternativa a la lógica capitalista, con un potencial significativo para mejorar las condiciones de vida de comunidades marginadas. Según Boza y Manjarez (2016), la EPS ganó importancia durante la crisis económica de los años setenta, destacando su raíz en la economía social.

Jácome (2016) observa que las tendencias actuales separan la economía de las culturas y relaciones sociales locales, resaltando la importancia de la participación ciudadana en modelos económicos como la EPS. Lee (2019) enfatiza la relevancia de la EPS para el desarrollo económico, promoviendo la producción y el intercambio bajo principios de cooperación y solidaridad. Pfeilstette y Gómez (2020) señalan que el emprendimiento social y solidario integra la generación de ganancias con la solidaridad y la democracia, ofreciendo una alternativa a las soluciones de mercado convencionales.

La EPS no tiene una definición unánime, pero hay aproximaciones conceptuales. La ONU la define como agentes productivos orientados al bienestar social, con valores de autogestión y solidaridad (UNTFSSE, 2014). Borzaga et al. (2017) la ven como un grupo de personas buscando beneficio mutuo con solidaridad. Según Gaiger (2017), en América del Sur, la EPS se aplica a colectivos que generan ganancias con principios democráticos y de bienestar social. Rodríguez (2009) considera a la economía popular, el trabajo y el sector no lucrativo como antecedentes de la EPS. La presenta como un proceso continuo, orientado a transformar la

estructura económica para mejorar la calidad de vida, buscando una redistribución equitativa y estableciendo relaciones justas.

La EPS se diferencia de los sistemas económicos tradicionales en su enfoque en la colaboración comunitaria, evitando visiones ideológicas o estructuras opresivas. Miller (2010) y Mendoza et al. (2021) resaltan que busca fortalecer prácticas cooperativas y creativas, evitando sesgos como el sexismo y el racismo. En la economía popular, los trabajadores crean bienes o servicios para satisfacer sus necesidades básicas, mientras que en la economía informal, distribuyen productos hechos por otros, a menudo sin beneficios laborales. Por ejemplo, alguien en la economía popular podría producir y vender alimentos caseros, mientras que un vendedor ambulante en la economía informal comercializaría productos de grandes corporaciones.

La Economía Popular y Solidaria (EPS), esencial en el contexto de las economías capitalistas, se presenta como una opción organizativa que desafía la lógica capitalista y busca mejorar la vida de las clases menos favorecidas. Originada en la economía social, esta se destacó especialmente después de la crisis de los años setenta (Boza & Manjarez, 2016). En la actualidad, se observa una sociedad centrada en una economía altamente mercantilizada, con una producción dirigida principalmente a la venta, predominio de empresas con fines de lucro y un Estado que respalda este sistema de derechos y contratos empresariales. Ante esto, la economía solidaria emerge como una respuesta que promueve nuevas formas de producción y cooperación, inicialmente ampliando el mercado informal y ahora impulsando cooperativas para reintegrar a los marginados en la producción y el consumo (Herrán, 2013).

Según Arteaga (2017), la EPS se distingue por incentivar formas innovadoras de producción y cooperación, buscando reintegrar a los excluidos y mejorar la calidad de vida. Las organizaciones de este sector se rigen por principios como el bienestar colectivo, la prioridad del trabajo sobre el capital, el comercio justo, el consumo ético, la igualdad de género, la autogestión, la responsabilidad social y ambiental, la solidaridad, la transparencia y una distribución justa de beneficios (SEPS, 2018). Aunque enfrenta retos como la responsabilidad social, la eficiencia, la regulación, la consolidación interna y la gestión del talento humano (Pazos et al., 2018), los modelos asociativos de la EPS han logrado metas significativas y se han fortalecido (Laville, 2010). Su importancia y protección hacia sus miembros va en aumento (Lee, 2019), y su estructura se adapta a diferentes contextos (Borzaga et al., 2017).

Gaiger (2017) señala que en América Latina, las iniciativas de EPS se centran en ofrecer alternativas económicas para individuos dependientes que buscan asociarse en mercados específicos, y en cooperativas creadas por extrema necesidad para obtener ingresos básicos. Pfeilstette y Gómez (2020) destacan que los emprendimientos de EPS se enfocan en el bienestar social a través del mercado, integrando valores sociales y promoviendo la sostenibilidad económica. Estos representan iniciativas sociales rentables alineadas con intereses comunitarios, fundamentales en el desarrollo de nuevas formas organizativas e incentivando la participación activa en la toma de decisiones (Borzaga et al., 2017). Su estructura facilita la gestión por sus miembros, ofreciendo oportunidades para alcanzar objetivos sociales, económicos y ambientales.

2.5 Marco Legal

La legislación colombiana, a través de la Ley 2294 de 2023, establecida bajo el Plan Nacional de Desarrollo "Colombia potencia mundial de la vida", incluye medidas específicas para impulsar la Economía Circular. A continuación, se detallan los aspectos relevantes de esta ley:

Artículo 9: Asigna a la agencia responsable de la sustitución de cultivos ilícitos la tarea de implementar programas de industrialización y reconversión productiva en áreas afectadas por estos cultivos, bajo la estrategia de Economía Popular.

Artículo 67: El estado establece una partida presupuestaria llamada "Hambre cero" para asegurar la alimentación de grupos vulnerables y empobrecidos, dando prioridad a entidades de economía solidaria, popular y comunitaria, así como a la agricultura familiar y campesina.

Artículo 74: Crea el Consejo Nacional de Economía Popular, un ente consultivo y asesor integrado por representantes territoriales y de la iniciativa, regulado por los Ministerios de Trabajo y de Comercio, Industria y Turismo, encargado de formular y coordinar políticas relacionadas con la Economía Popular.

Artículo 88: Se refiere a la creación de herramientas para fomentar la inclusión financiera y crediticia en la Economía Popular, con especial atención en micronegocios, pequeños

productores agropecuarios y emprendimientos. Incluye el desarrollo de garantías, líneas de fondeo, financiación grupal, programas de asistencia técnica y educación financiera.

Artículo 90: Regula el diseño y manejo del "Sistema de Información Estadístico para la Economía Popular" por parte del DANE, que se nutrirá de datos del Censo Económico.

Artículo 101: Habla sobre la formación de asociaciones de iniciativa público popular con la participación de comunidades étnicas, grupos de acción comunal y víctimas, enfocadas en proyectos ambientales, educativos, agrícolas y de infraestructura.

Artículo 102: Permite a los actores de la Economía Popular participar en licitaciones públicas sin necesidad de registro en el RUP.

Artículo 143, numeral 5: Se enfoca en la implementación de tecnologías digitales para aumentar la productividad, el empleo y dinamizar la economía regional, potenciando la Economía Popular.

Capítulo 3. Diseño metodológico

3.1 Tipo de investigación

Este estudio se realizo siguiendo un método cuantitativo de investigación. Este método enfatiza en la recolección y análisis de información en forma de datos numéricos y estadísticos para lograr una comprensión clara y precisa del impacto socioeconómico generado por la economía popular del municipio de Ocaña, Norte de Santander. Según lo indicado por Hernández et al. (2014), la metodología cuantitativa es esencial para validar teorías y establecer hipótesis, y se basa principalmente en la obtención de datos cuantitativos mediante herramientas estandarizadas como encuestas y formularios.

Este enfoque facilito la medición exacta de diferentes variables relacionadas con el acceso a financiamiento y permitio examinar cómo estas variables se relacionan entre sí. Además, esta investigación adopto un enfoque descriptivo, tal como lo plantean Guevara et al. (2020), que destaca la importancia de la recolección detallada de datos en el proceso investigativo. La finalidad de este tipo de investigación fue comprender de manera integral las circunstancias, prácticas y actitudes prevalecientes, mediante una descripción precisa de diversas actividades, objetos, procesos y personas.

Como señala Dankhe, citado por Hernández et al. (2014), este enfoque requiere de un conocimiento profundo del tema en cuestión, lo cual es crucial para formular preguntas específicas que permitan una exploración detallada. Además, implica la medición de múltiples

atributos del fenomeno estudiado. La investigación descriptiva a menudo incluye un componente correlacional, ya que, como indican Hernández et al. (1997), su objetivo es medir la relación entre dos o más conceptos o variables dentro de un contexto específico.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

De acuerdo con Hernández et al. (2014), el término "población" se define como el grupo completo de individuos o instancias que comparten características específicas y sobre los cuales se desea generalizar los resultados de una investigación. Arias (2012) complementa esta definición al describir la población como un grupo de elementos, ya sea limitado o ilimitado, que poseen atributos comunes y son relevantes para el objeto de estudio de la investigación. Las conclusiones derivadas del estudio se aplicarán a esta agrupación de elementos.

Bajo esa perspectiva, la población finita tomada como referente para la presente investigación estuvo conformada las unidades productivas dentro de los sectores del comercio ambulante, la producción artesanal, los servicios informales, y otros trabajos no regulados en el municipio de Ocaña, Norte de Santander como parte de los grupos objetivos incluidos en la política nacional para el fomento de la Economía Popular, las cuales según datos de la Camara de Comercio en el informe de estimación del potencial de comerciantes para el año 2023 con un total que ascienden a 2.047.

Figura 3

Determinar Cantidad de comerciantes informales Ocaña

Descripción	Variable	Cantidad
Registros BD. Censo empresarial	A	2775
Registros Bd Censo que existen en BD Cámara de Comercio (matrículas activas + Matrículas inactivas)	B	728
Formula comerciante informal		
Comerciante informal = A-B		**2047**

Nota: Datos tomados del informe de la Camara de Comercio sobre la estimación del potencial de comerciantes para el año 2023. Fuente: https://www.camaraocana.com/wp-content/uploads/2023/01/ESTIMACION-DE-COMERCIANTES-2023.pdf

Sampieri et al. (2014) definen la muestra en una investigación cuantitativa como un conjunto seleccionado de individuos, eventos, situaciones o comunidades del cual se recogerán los datos. Esta muestra no necesariamente debe ser representativa de toda la población o universo en estudio. Por otro lado, Tamayo y Tamayo (1999) describen la muestra como un subconjunto de individuos seleccionados de la población total para el análisis de un fenómeno estadístico. Con esta base conceptual, se seleccionará una muestra de una población definida de 8.546 individuos, utilizando un método de muestreo probabilístico aleatorio simple.

Para calcular el tamaño de la muestra de esta población finita, se empleará la fórmula estadística adecuada para determinar la cantidad exacta de individuos que deben ser incluidos en la muestra para que los resultados del estudio sean representativos y confiables.

Formula

$$n = \frac{(Zc)^2 \times N \times P \times q}{e^2 \times (N-1) + (Zc)^2 \times p \times q}$$

n: Muestra
Zc: Nivel de Confianza (95%)
N: Población (8.546)
p: Proporción de Aceptación (50%)
q: Proporción de Rechazo (50%)
e: Error de Estimación (5%)

Dando como resultado una muestra de 324 unidades productivas.

3.3 Diseño de instrumentos de recolección de la información y técnicas de análisis de datos

Con el objetivo de obtener información relevante para este estudio, se creará un cuestionario destinado a los dueños de tiendas comerciales en Ocaña. Este cuestionario, compuesto por 20 preguntas, buscará evaluar diferentes aspectos sociales y económicos inherentes a la economía popular.

Las preguntas se estructurarán en base a una escala de Likert. Este formato es adecuado para cuantificar las actitudes, percepciones y opiniones de los participantes sobre el efecto socioeconómico de sus negocios en la localidad. Para asegurar la validez y eficacia del cuestionario, se someterá a una revisión y validación por parte de expertos en el área, con el fin de confirmar su pertinencia y coherencia. Del mismo modo, se emplearán técnicas estadísticas descriptivas para analizar los datos, a través de Microsoft Excel para sintetizar y describir las propiedades esenciales de la información obtenida.

3.4 Análisis de información

Para profundizar en el análisis de las respuestas recabadas mediante la escala de Likert, se llevará a cabo un minucioso análisis de frecuencias. Este enfoque permitirá discernir con precisión las tendencias en las respuestas suministradas por los participantes. A fin de asegurar una exposición clara y fácilmente interpretable de los hallazgos, se hará uso de recursos visuales como gráficos y tablas, los cuales simplificarán la tarea de análisis y facilitarán la comprensión de los datos obtenidos.

Este procedimiento de recolección y examen de datos ha sido cuidadosamente seleccionado para ofrecer una visión cuantitativa detallada acerca de los retos y potencialidades que afrontan los involucrados en la economía popular en Ocaña, Norte de Santander. La aplicación de estas metodologías avanzadas de análisis juega un papel crucial en el enriquecimiento de los propósitos de la investigación, proporcionando una interpretación más exacta y exhaustiva del impacto socioeconómico en la región.

Capítulo 4. Resultados

4.1 Caracterización de las unidades productivas pertenecientes a la economía popular en el municipio de Ocaña

La economía popular ha demostrado ser un pilar fundamental en la estructura económica de numerosas localidades, proporcionando sustento y oportunidades de desarrollo a una vasta porción de la población. Este estudio se centra en la caracterización de las unidades productivas que conforman la economía popular en el municipio de Ocaña, una zona que, a pesar de sus desafíos socioeconómicos, ha mostrado una resiliencia y dinamismo económico notables. Mediante un análisis de las características principales de los actores de la Economía Popular en la ciudad, se pretende identificar los diferentes tipos de unidades productivas que operan en este contexto, evaluando sus estructuras operativas, modelos de negocio y contribuciones específicas al tejido económico local, como se observa a continuación.

Figura 4

Caracterización de la muestra por edad



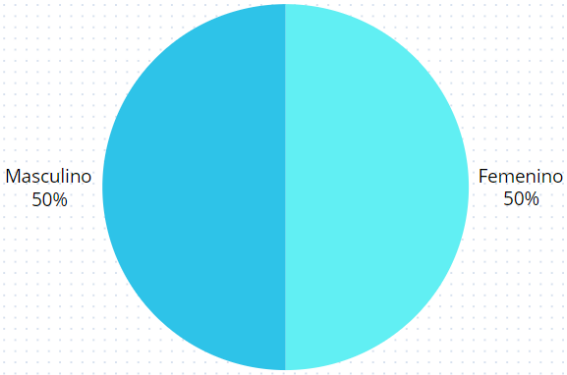
Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con los datos de la figura 4, de los 324 representantes de las unidades productivas de la economía popular encuestados en la ciudad de Ocaña, el 62.5% manifestó tener entre 41 y 50 años. Este dato revela que la mayoría de los participantes se encuentran en edades de adultez mayor, lo que indica que tienen una mayor experiencia y conocimiento del sector. Esta experiencia acumulada a lo largo de los años es un activo valioso para la toma de decisiones y la gestión de los negocios, beneficiando así la sostenibilidad y el crecimiento de las unidades productivas.

Por otro lado, el 25% de los encuestados indicaron tener entre 21 y 30 años, lo que sugiere que una proporción significativa de los participantes son adultos jóvenes que han optado por emprender ideas de negocio o actividades económicas como fuente de generación de ingresos. Esta presencia de jóvenes emprendedores aporta nuevas ideas, enfoques y energía al desarrollo de las unidades productivas, demostrando el dinamismo y la vitalidad del sector de la economía popular. En contraste, tan solo el 12.5% de los participantes del estudio se encuentra en el rango de entre 31 y 40 años, lo que indica que este grupo de edad podría estar subrepresentado en el sector.

Figura 5

Caracterización de la muestra por género



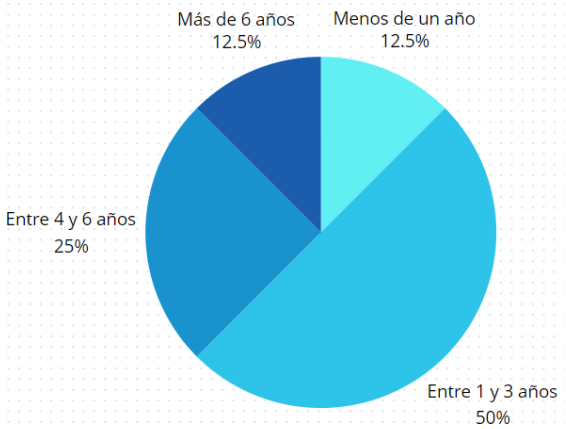
Fuente: Elaboración propia.

Según los datos presentados en la figura 5, la distribución de la muestra objeto de estudio por género es equitativa, con un porcentaje del 50% tanto de mujeres como de hombres. Esta paridad en la representación de ambos géneros es especialmente relevante en estudios socioeconómicos o de desarrollo, como el presente, ya que reduce el sesgo que podría surgir si uno de los géneros estuviera subrepresentado o sobrerrepresentado.

La igualdad de representación de mujeres y hombres en la muestra contribuye a la validez y relevancia de las conclusiones obtenidas en el estudio. Al contar con una participación equilibrada de ambos géneros, los resultados reflejan de manera más precisa la realidad y las dinámicas de la población objeto de análisis, lo cual es fundamental para comprender adecuadamente los fenómenos socioeconómicos y desarrollar intervenciones o políticas públicas que atiendan de manera efectiva las necesidades y características de toda la comunidad.

Figura 6

Tiempo de permanencia en la actividad económica actual



Fuente: Elaboración propia.

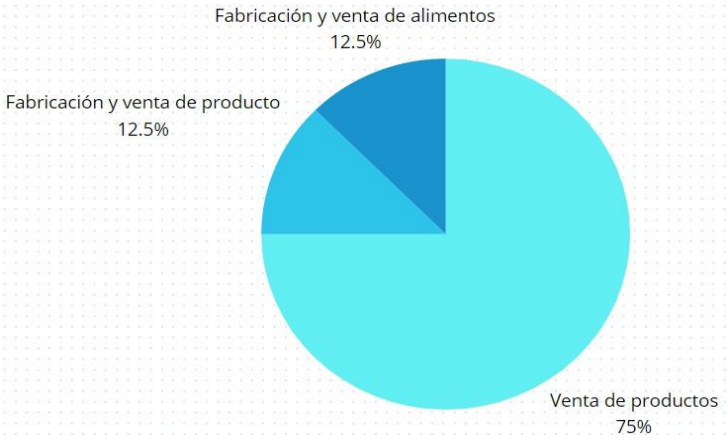
Según los resultados expuestos en la figura 6, la mitad (50%) de los actores participantes en el estudio tienen entre 1 y 3 años de permanencia en la actividad económica que desempeñan

actualmente. Este dato indica que la mayor parte de la muestra tiene una trayectoria relativamente reciente en el sector de la economía popular. En contraste, el 37.5% de los encuestados manifestaron tener más de 4 años de antigüedad ejerciendo su labor, lo que refleja que una parte importante de los participantes cuentan con una experiencia consolidada en sus actividades.

Por otro lado, tan solo el 12.5% de la muestra indicó haber iniciado su actividad económica en el último año, lo que corresponde a la proporción más baja en comparación con los demás grupos. Este último dato sugiere que la incorporación más reciente al sector de la economía popular representa una menor parte de los participantes del estudio, en comparación con aquellos que tienen una trayectoria de 1 a 3 años o superior a 4 años en el desarrollo de sus actividades económicas.

Figura 7

Tipo de actividad económica que realiza



Fuente: Elaboración propia.

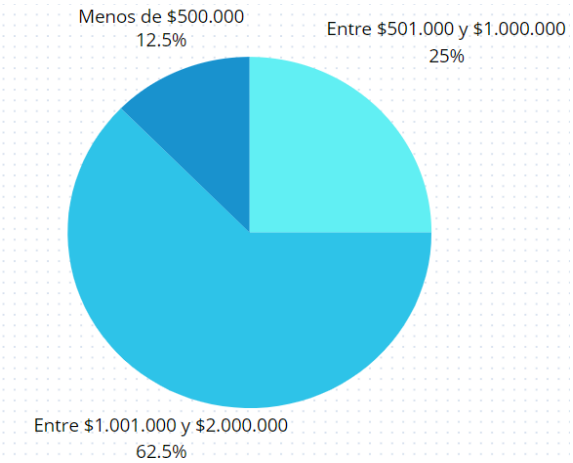
Según los datos presentados en la figura 7, la gran mayoría (75%) de los actores de la economía popular de la ciudad de Ocaña que participaron del estudio se dedican principalmente

al sector comercial, dedicándose a la venta de productos. Este dato revela que el comercio es la actividad predominante entre los participantes, lo cual sugiere que la comercialización de bienes y servicios es un pilar fundamental de la economía popular en esta región.

No obstante, existe cierto grado de diversificación en las actividades económicas de la muestra restante. Un 12.5% de los participantes afirmó fabricar y comercializar productos, lo que indica que una porción de los actores de la economía popular combinan la producción y la venta de bienes. Adicionalmente, un porcentaje similar (12.5%) señaló pertenecer al sector gastronómico, dedicándose a la elaboración y comercialización de alimentos. Esta diversidad de actividades económicas evidencia que, si bien el comercio predomina, la economía popular en Ocaña también abarca otros sectores productivos.

Figura 8

Nivel promedio de ingresos mensuales



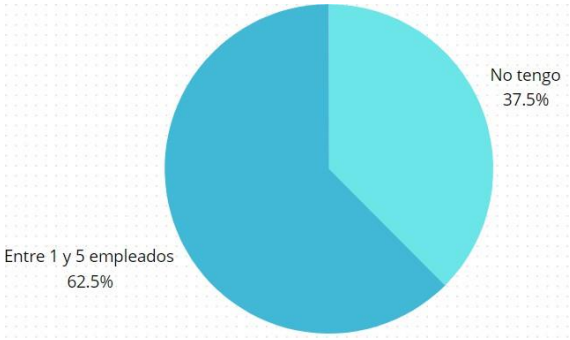
Fuente: Elaboración propia.

Un análisis más profundo sobre el nivel de ingresos generado por las unidades de pequeña escala que fueron tomadas como muestra de estudio, revela que el 62.5% de los encuestados afirma percibir ingresos considerables, pese a que su actividad comercial no es de gran tamaño y no cuenta con infraestructura o recursos que contribuyan a generar mayores ingresos. Estos participantes indican que sus ingresos mensuales oscilan entre 1 y 2 millones de pesos, lo cual representa un nivel de ingresos relativamente alto para el tipo de unidades productivas analizadas.

En contraste, el 37.5% de los encuestados obtiene ingresos que no exceden el millón de pesos mensuales, es decir, ni siquiera alcanzan el salario mínimo legal vigente. De este grupo, el 12.5% no llega a superar los $500.000 pesos mensuales, lo que indica que las condiciones de calidad de vida de este porcentaje considerable de los actores de la economía popular en la ciudad de Ocaña no pueden ser satisfechas de manera adecuada con los ingresos percibidos. Esta disparidad en los niveles de ingresos dentro de la muestra sugiere la necesidad de implementar estrategias que fortalezcan la sostenibilidad económica de las unidades productivas de menor escala.

Figura 9

Número de empleados



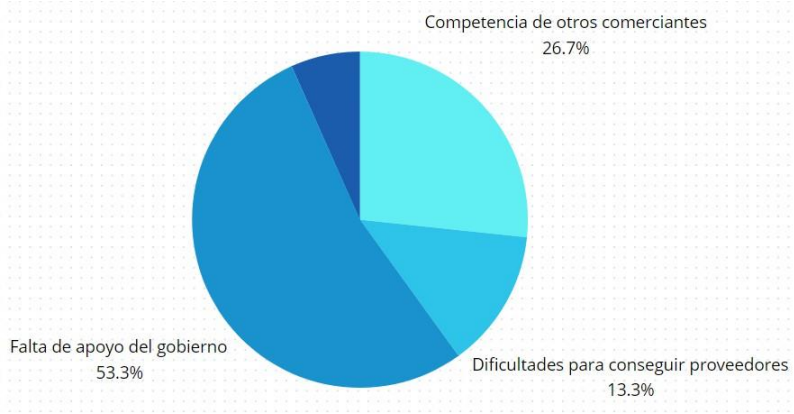
Fuente: Elaboración propia.

Según los datos de la figura 9, la mayoría de las unidades productivas de la muestra, específicamente el 62.5%, emplean entre 1 y 5 trabajadores. Este tipo de estructura con un número reducido de personal es común en el contexto de la economía popular, donde las empresas tienden a ser de tamaño manejable, con pocos recursos y personal, y enfocadas en actividades locales o de subsistencia. Esta configuración de las unidades productivas les permite operar de manera ágil y adaptarse a las dinámicas propias de la economía popular.

Sin embargo, es importante destacar que el 37.5% de las unidades productivas de la muestra no tienen empleados, indicando que son operadas únicamente por los propietarios. Este grupo incluye a trabajadores autónomos, emprendedores individuales o negocios unipersonales donde el dueño maneja todos los aspectos del negocio sin ayuda adicional. La presencia significativa de este tipo de unidades productivas de carácter unipersonal refleja una característica típica de la economía popular, donde la autoempleabilidad juega un rol crucial en la generación de ingresos y en el dinamismo de la economía local.

Figura 10

Principales desafíos que afronta



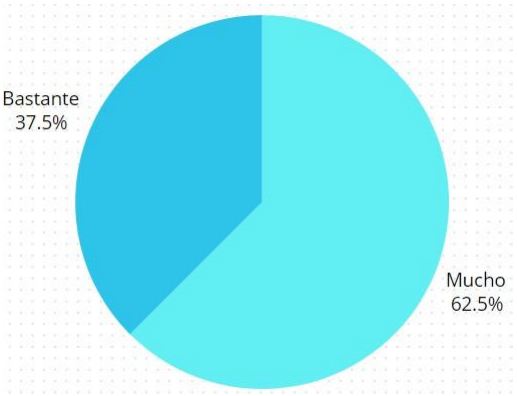
Fuente: Elaboración propia.

La figura 10 ofrece una visión clara sobre los principales desafíos que enfrentan los actores de la economía popular en Ocaña, en donde el 53.3% de los encuestados hace referencia a la falta de apoyo gubernamental; afectando su capacidad de acceder a opciones financiamiento, capacitaciones, hasta la facilitación de acceso a mercados que son esenciales para el desarrollo y sostenibilidad de estas unidades económicas. La ausencia de este apoyo puede limitar seriamente la capacidad de crecimiento y mejora de las microempresas y negocios autónomos.

El segundo desafío más común, con un 26.7% de las respuestas, es la competencia de otros comerciantes, lo que sugiere que hay una densa saturación de mercado en ciertos sectores de la economía popular, lo cual puede generar una lucha intensa por captar a un número limitado de consumidores, presionando a las pequeñas empresas a mantener precios competitivos, lo que a menudo resulta en márgenes de ganancia reducidos. Por último, el 13.3% de los participantes indicó que enfrentan dificultades para conseguir proveedores, lo cual se relaciona directamente con la capacidad de acceso a redes de distribución eficientes o la negociación de precios accesibles con proveedores mayoristas, lo que es fundamental para asegurar la viabilidad y rentabilidad de los negocios.

Figura 11

Existe claridad sobre su actividad económica



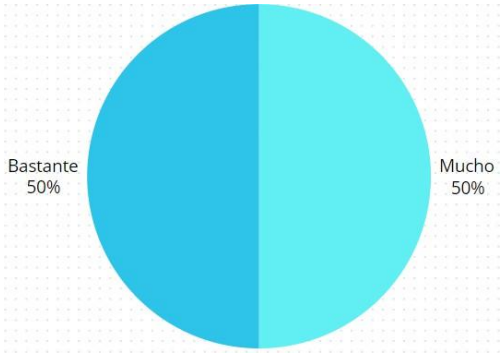
Fuente: Elaboración propia.

La mayoría de los encuestados siente que tiene una comprensión clara de su actividad económica, reflejando un alto grado de conocimiento y confianza en sus operaciones comerciales. Los que indicaron que tienen mucho entendimiento (62.5%) de sus actividades probablemente poseen un sólido dominio de los aspectos fundamentales de su negocio, incluyendo el manejo del día a día, planificación estratégica y capacidad de respuesta a las dinámicas del mercado. Este nivel de claridad es esencial para la efectividad en la toma de decisiones y la optimización de las operaciones.

El grupo que reporta tener bastante claridad (37.5%), también muestra un buen entendimiento, aunque tal vez con algunos márgenes de incertidumbre o áreas menos dominadas que podrían estar relacionadas con aspectos más complejos o menos frecuentes de la gestión empresarial.

Figura 12

Su actividad económica está pensada para la gente de Ocaña



Fuente: Elaboración propia.

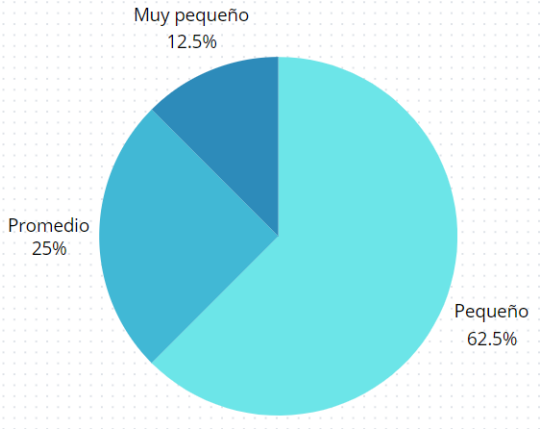
Los datos de la figura 12 muestran un consenso unánime entre los encuestados en cuanto a la orientación de sus actividades económicas hacia las necesidades de la población de Ocaña. El 100% de los participantes consideran que su actividad está dirigida a atender las demandas de

la comunidad local, distribuidos equitativamente entre quienes piensan que su contribución es "bastante" (50%) y quienes la consideran "mucha" (50%). Este hallazgo subraya la fuerte conexión que existe entre las unidades productivas de la economía popular y el contexto socioeconómico local.

Al estar totalmente orientadas hacia las necesidades de la población de Ocaña, estas actividades económicas no solo buscan el beneficio individual, sino que también juegan un papel crucial en la satisfacción de necesidades específicas de la comunidad. Esta estrecha vinculación entre las unidades productivas y las demandas locales fortalece el tejido social y económico de la ciudad, convirtiéndolas en agentes clave para el desarrollo y el bienestar de la población. La totalidad de los encuestados reconoce esta importante función que desempeñan las actividades de la economía popular en Ocaña.

Figura 13

Tamaño del negocio en comparación con otros de Ocaña



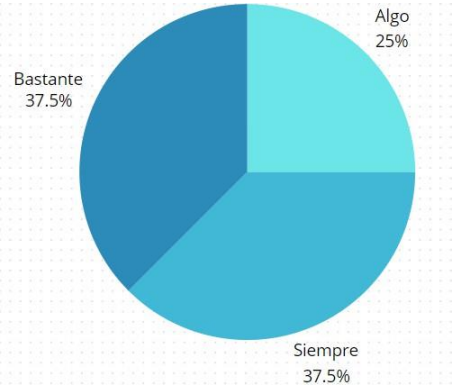
Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con los datos de la figura 13, el hecho de que un alto porcentaje se considere pequeño (62.5%) o muy pequeño (12.5%) indica que estas empresas podrían enfrentar limitaciones en términos de recursos, como capital, mano de obra y capacidad de producción, lo cual es característico en microempresas y negocios familiares que suelen formar parte de este sector económico. Sin embargo, también sugiere una estructura empresarial que puede ser ágil y flexible, capaz de adaptarse rápidamente a cambios del mercado o en las demandas de los consumidores.

La existencia de un 25% de negocios que se consideran de tamaño promedio muestra que hay diversidad en el tamaño de las empresas dentro de la economía popular, lo que puede contribuir a una cierta estabilidad y capacidad de crecimiento dentro de este sector. La variedad en el tamaño de los negocios también implica que hay diferencias en cómo cada uno enfrenta desafíos y aprovecha oportunidades en el mercado local, influenciando su capacidad de contribuir al desarrollo económico de Ocaña.

Figura 14

El negocio ofrece diferentes tipos de productos o servicios



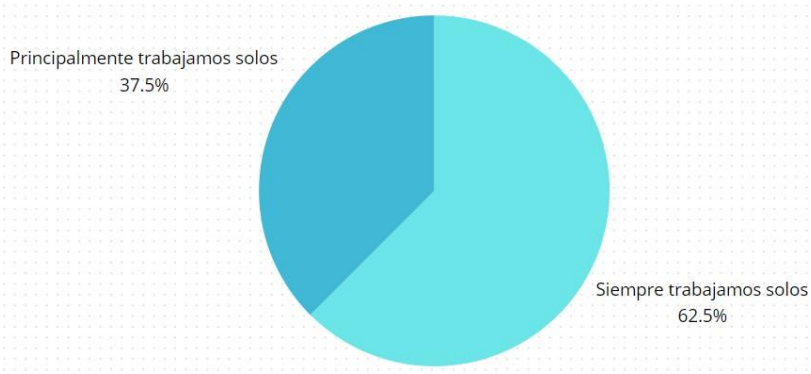
Fuente: Elaboración propia.

Según los resultados de la figura 14, el 75% de las respuestas de los encuestados destaca una tendencia positiva hacia la diversificación de los servicios y/o productos ofrecidos en sus unidades productivas. Esta estrategia de ofrecer una mayor variedad de bienes y servicios puede ser una forma efectiva de atraer y retener clientes, además de mitigar riesgos al no depender exclusivamente de un solo tipo de producto o servicio. La preferencia por la diversificación entre las unidades productivas de la muestra refleja su capacidad de adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado local.

Por otro lado, el 25% de los negocios encuestados solo ofrecen algo de variedad en su portafolio. Aunque este nivel de diversificación es menor en comparación con la mayoría, incluso esta estrategia más limitada puede contribuir a la estabilidad económica de estos emprendimientos al ofrecer diferentes opciones que pueden satisfacer diversas necesidades de los consumidores locales. Las razones detrás de este menor grado de diversificación pueden incluir limitaciones de recursos, capacidades de gestión o una estrategia de negocio enfocada en la especialización. No obstante, la tendencia general hacia la diversificación evidencia la búsqueda de las unidades productivas por ampliar su oferta y consolidar su posición en el mercado de Ocaña.

Figura 15

Asociatividad del negocio



Fuente: Elaboración propia.

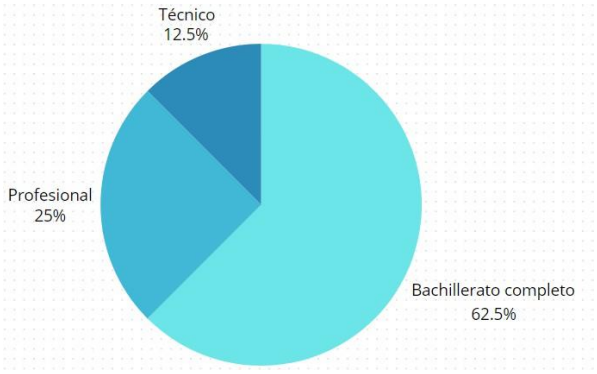
La figura 15 aborda la cuestión de la asociatividad en los negocios de la economía popular en Ocaña, revelando que la gran mayoría de estos negocios tienden a operar de manera independiente. Según los datos, un 62.5% de los negocios siempre trabajan solos, y un 37.5% indica que principalmente trabajan solos, lo que suma un total de 100% de negocios que operan mayoritariamente sin asociarse con otros. Este alto grado de independencia puede reflejar un espíritu emprendedor fuerte y una preferencia por el control total sobre las operaciones del negocio. Sin embargo, también podría señalar una falta de oportunidades o incentivos para la colaboración entre negocios, lo que podría limitar su acceso a recursos compartidos, economías de escala y oportunidades de mercado más amplias.

La falta de asociatividad puede ser un desafío en términos de crecimiento y sostenibilidad, dado que la colaboración entre negocios puede facilitar la innovación, el acceso a nuevos mercados y la capacidad para responder a desafíos competitivos. Por lo tanto, aunque la independencia puede ser beneficiosa en términos de autonomía, también podría ser un limitante

para el desarrollo de estas unidades en un entorno económico que cada vez más valora redes y cooperación entre empresas.

Figura 16

Nivel máximo de formación alcanzado



Fuente: Elaboración propia.

El perfil educativo de la muestra expuesto en la figura 16, sugiere que una gran proporción de los emprendedores y gestores en este sector tiene una educación formal básica hasta el nivel de secundaria, lo que puede influir en aspectos como la gestión empresarial, la capacidad para implementar estrategias de negocio más sofisticadas y el acceso a oportunidades de financiamiento que a menudo requieren conocimientos más avanzados. Mientras tanto, el 25% con educación profesional y el 12.5% con formación técnica reflejan que también hay una presencia significativa de individuos con formación superior y técnica, lo cual puede contribuir al desarrollo de prácticas comerciales más estructuradas y al aprovechamiento de oportunidades de mercado más complejas. Esta diversidad en los niveles de formación tiene una influencia significativa en la capacidad de innovación y adaptabilidad de los negocios en la economía popular.

Los hallazgos obtenidos durante la etapa de caracterización de los actores de la economía popular en la ciudad de Ocaña demuestra que existe un escenario diverso, donde la unidades productivas de pequeña escala operan en un entorno desafiante pero lleno de oportunidades. En ese sentido, los actores involucrados en el estudio se caracterizan por su alto grado de autonomía, debido al desarrollo de sus actividades en solitario, sugiriendo la prevalencia de emprendimiento y/o microempresas individuales. Estos negocios suelen enfocarse en la oferta comercial, servicios básicos y la producción artesanal o gastronómica, como parte del reflejo de la cultura y necesidades inmediadas de la comunidad donde ejercen influencia.

Por otro lado, se pudo apreciar una distribución equitativa en la representación de género de la muestra objeto de estudio, mostrando balance equitativo entre los hombres y mujeres que participaron. Este hallazgo es significativo,ya que demuestra que ambos géneros se encuentran involucrados y afectados de forma igual por las dinámicas de la economía popular a nivel local. Además, dicho equilibrio también indica que existe una inclusión positiva que garantiza el acceso a oportunidades en el sector, independientemente del género de los actores.

El aspecto educativo emerge como un factor diverso, dado que una mayoría representativa de los actores se caracterizan por contar con un nivel de formación máximo alcanzado de educación básica secundaria. Esto es indicativo de las limitaciones en el acceso a educación formal posterior a la culminación de estudios escolares básicos, que supeditan la capacidad formativo de los actores que hacen parte de este segmento de la economía. Sin embargo, existe un segmento reducido de personas que cuentan con cierto grado de

profesionalización o formación técnica que guarda una relación significativa con aquellas personas que hacen parte de la economía popular por su pasión por el emprendimiento.

En lo que respecta a los principales desafíos que afrontan los actores involucrados, se hace mención a la competencia comercial dentro del mismo sector y la falta de involucramiento de los entes gubernamentales con las problemáticas de las unidades productivas de menor escala. Este hallazgo resalta la necesidad de formular políticas más robustar que ofrezcan apoyo tangible al sector como el acceso a fuentes de financiamiento, capacitaciones en estrategias de mercadotecnia y asesoría legal para formalización. Sin embargo, la falta de apoyo no se limita al crecimiento empresarial, sino que también se refleja una desconexión potencial entre las políticas públicas y las necesidades reales en la base de la pirámide económica.

La mayoría de los negocios o unidades productivas analizadas operan de forma independiente, sin asociarse con otros, lo que tiende a ser bien como un reflejo de un espíritu emprendedor independiente, como una señal de oportunidades perdidas en sinergias y cooperación. Esto sugiere un área donde el fomento de las cooperativas o redes empresariales podría potenciar significativamente el impacto económico de los actores de la economía popular en ocaña. Del mismo modo, la variabilidad en los ingresos y su correlación con factores como la educación y acceso a fuentes de financiación (crédito), señala la complejidad de las dinámicas económicas que afrontan los actores. Mientras que algunos ven poca influencia de la educación en sus ingresos, otros aprecian beneficios tangibles de tener acceso a recursos financieros adicionales.

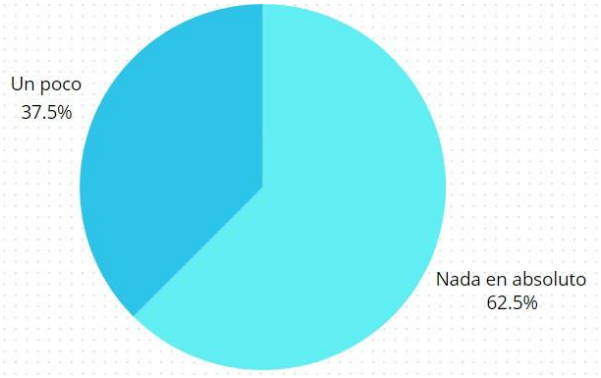
4.2 Variables socioeconómicas que influyen en la variabilidad de ingresos generados por la economía popular en Ocaña

El siguiente análisis permitió identificar las palancas y/o barreas que afectan directamente a los microempresarios y trabajadores autonómos que conforman la columna vertebral de la economía popular en la ciudad de Ocaña. Al delinear las interacciones entre la educación, el acceso a recursos financieros, el apoyo institucional y la dinámica del mercado, se pueden desarrollar políticas más precisas y eficaces que respondan a las necesidades reales de estos actores.

Abordar estas variables no solo ayuda a mejorar la estabilidad económica de los individuos involucrados, sino que también fomenta una comunidad más resiliente y próspera. Con políticas bien fundamentadas, es posible reducir la desigualdad económica y crear un ambiente más inclusivo y equtiativo. Además, comprender estas dinámicas socioeconómicas facilita la creación de programas de capacitación y asesoramiento que aumnente las capacidades empresariales y la competitivdad del sector

Figura 17

La educación propia o de sus empleados influye en el nivel de ingreso percibido



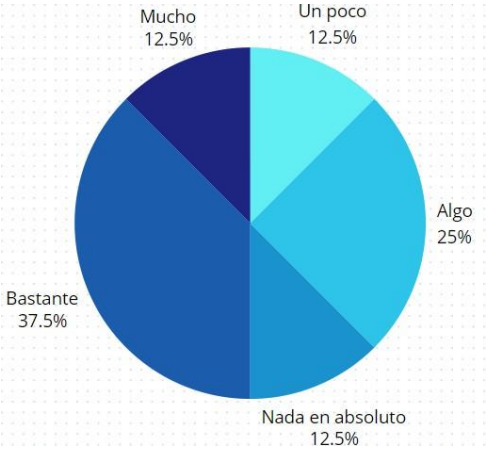
Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de la figura 17 revelan una percepción predominante entre los encuestados sobre la falta de influencia de la educación en los niveles de ingreso. Específicamente, el 62.5% de los participantes considera que la educación no influye en absoluto en sus ingresos. Este alto porcentaje de individuos que perciben una desvinculación entre la formación académica y las oportunidades económicas en el mercado laboral actual, podría reflejar una realidad compleja en la que la educación no necesariamente se traduce en mejores remuneraciones o mejores condiciones de vida para este grupo de la población.

Por otro lado, el 37.5% de los encuestados reconoce que la educación influye un poco en sus ingresos, lo que sugiere que, para algunos sectores o actividades económicas, la formación académica aún se correlaciona positivamente, aunque de manera moderada, con mejores oportunidades salariales. Este hallazgo, si bien representa una proporción menor de la muestra, indica que existen ciertos ámbitos donde la educación todavía se traduce en una mejora, aunque no sustancial, de los ingresos percibidos por los participantes.

Figura 18

La ubicación del negocio afecta su nivel de ingresos

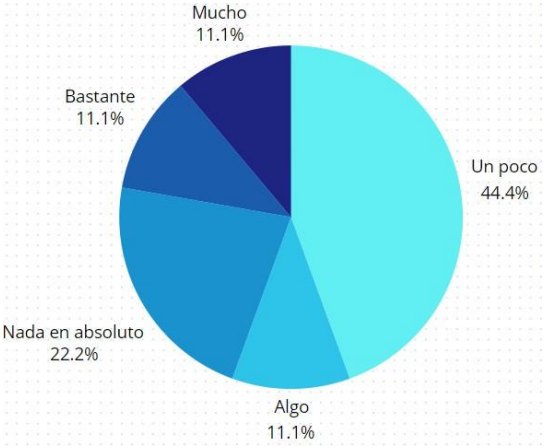


Fuente: Elaboración propia.

Desde la perspectiva de las personas encuestadas se hizo evidente que el 50% de la muestra indicó que la ubicación de su negocio tiene un alto grado de relación con el nivel de ingresos percibidos en el desarrollo de su actividad económica. Mientras tanto, la cantidad de personas que manifestó que es un factor con algo (25%) o solo un poco de influencia (12.5%) se reduce significativamente; mientras quienes no lo ven con mayor relevancia corresponde al 12.5% de los participantes del estudio.

Figura 19

El acceso a dinero extra fuera del negocio afecta su nivel de ingresos

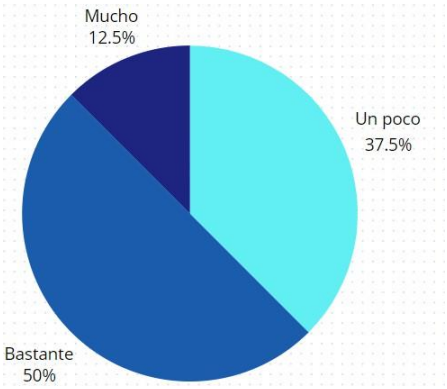


Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, en la figura 19 se observa que el 77.7% de los actores de la economía popular en el municipio de Aguachica, el hecho de percibir ingresos desde una fuente adicional tiene cierto grado de influencia en los ingreso que recibe como resultado de su actividad económica actual. Esta distribución corresponde al 44.4% que afirma que solo influye un poco, 11.1% algo, bastante y mucho respectivamente. Mientras tanto, tan solo el 22.3% de los encuestados coincidio en que percibir ingresos adicionales suele no afectar sus ingresos generados habitualmente por la actividad económica que ejerce.

Figura 20

La capacitación técnica y habilidades para administrar el negocio influyen en sus ingresos

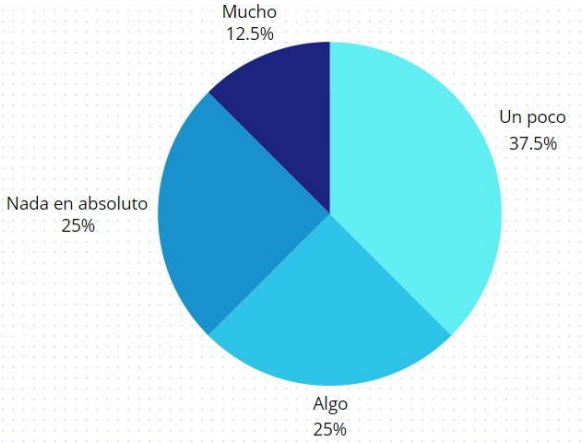


Fuente: Elaboración propia.

En lo que respecta a la influencia de la capacitación técnica y habilidades para gestionar el negocio o actividad económica, se hizo evidente que es un factor de gran relevancia para los actores de la economía popular en Ocaña, ya que como demuestran los datos de la figura 20, el 62.5% de los encuestados manifestó que este aspecto incide bastante (50%) y mucho (12.5%) en el nivel de ingresos que percibe actualmente, siendo un factor determinante para el desarrollo de estrategias que permitan fomentar el progreso de este porcentaje de la población. En contraste con dicha afirmación, el 37.5% de los participantes afirmó que solo tiene un poco de relación con sus ingresos, el hecho de estar más capacitado para administrar su fuente de ingresos, permitiendo establecer que desde su óptica, los conocimientos empíricos son suficientes para llevar a cabo su actividad económica.

Figura 21

La calidad de las vías y otros servicios de la ciudad afectan su capacidad de generar ingresos



Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, pareció pertinente indagar si variables socioeconómicas distintas a las anteriormente mencionadas inciden significativamente en la capacidad de generación de ingresos de los actores de la economía popular en Ocaña. Según los resultados expuestos en la figura 21, la calida de las vias y otros servicios públicos inciden de alguna forma en el 75% de los casos; distribuyendose las respuestas en algo (25%), un poco (37.5%) y mucho (12.5%). En contraste con ello, el 25% de los encuestados coincidió en que estas variables externas no representan una amenaza mayor para su nivel de ingresos o el desarrollo de su actividad económica. Es decir, que el estado de las vias o la prestación de servicios de calidad no afecta el flujo de clientes, compradores, usuarios o consumidores de su negocio.

El análisis de las variables socioeconómicas que impactan la variabilidad de ingresos en la economía popular de Ocaña ofrece una perspectiva reveladora sobre los desafíos y oportunidades que enfrentan los microemprensarios y trabajadores autónomos en la región. La interacción entre factores como la educación, ubicación de negocios, acceso a recursos financieros adicionales, capacitación técnica y habilidades administrativas, junto con la calidad

de infraestructuras urbanas como vías y servicios públicos, teje un complejo panorama que dicta el éxito o las dificultades económicas de estos actores económicos fundamentales.

La percepción de que la educación tiene poco impacto sobre los ingresos, expresada por una mayoría de los encuestados, refleja una desconexión entre los curriculos educativos formalesy las habilidades prácticas demandadas en el mercado local. Aunque un segmento menor reconoce cierta influencia positiva de la educación en los ingresos, es evidente que mejorar la relevancia de la educación puede potenciar significativamente el rendimiento económico de estos empresarios. Del mismo modo, en términos de ubicación, la mitad de los participantes resalta su importancia crítica para los ignresos, lo cual subraya la idea de que la visibilidad y el acceso de los clientes son fundamentales para las ventas y, por ende, para la supervivencia de cualquier negocio. La variabilidad en la percepción del impacto de la ubicación depende de la naturaleza del negocio, con aquellos más dependientes del tráfico peatonal o vehicular sintiendo un impacto más directo.

El acceso a fuentes de ingreso adicionales es mayoritariamente visto como beneficio, aunque desde diferentes perspectivas y grados, lo que indica que muchos emprendedores dependen no solo de sus negocios principales para subsistir sino también de actividades complementarias, lo que puede ser indicativo de un ambiente económico fluctuante donde las múltiples fuentes de ingreso son necesarias para asegurar la estabilidad económica personal y familiar. Mientras tanto, la capacitación técnica y habilidades administrativas se reconoce como cruciales para mejorar los ingresos, ya que la mayoría de los encuestados perciben un impacto significativo; demostrando la importancia de las capacidades empresariales sólidas para gestionar

eficientemente los recursos, optimizar operaciones y maximizar ganancias, siendo una indicación clara de que las inversiones en capacitación y desarrollo de habilidades tienen retornos económicos directos y significativos.

En lo que respecta a la calidad de la infraestructura vial y los servicios públicos, aunque también juega un papel fundamental en la capacidad de generar ingresos para los actores de la economía popular en la ciudad de Ocaña, se evidencia una relevancia menos uniforme con respecto a las demás variables. Sin embargo, resulta pertinente destacar que la mejora en estos servicios puede facilitar un ambiente de negocios más dinámico y accesible, incrementando potencialmente el flujo de clientes y por ende, los ingresos percibidos. Teniendo en cuenta lo anterior, los hallazgos obtenidos en el desarrollo del presente apartado destacan la necesidad de integrar políticas públicas que aborden tanto las barreras estructuras como las oportunidades de capacitación a nivel local, generando impactos positivos en el grado de preparación que tengan los actores de la economía popular y por supuesto, fomentando el desarrollo socioeconómico de Ocaña.

4.3 Factores impulsores y las barreras que influyen en el desarrollo de la economía popular en el municipio de Ocaña

Abordar de forma efectiva, tanto impulsores como barreras que afronta la economía popular en Ocaña no solo es importante para garantizar el bienestar económicos de los ciudadanos que dependen de este tipo de undades productivas, sino para el desarrollo integral y sostenido del municipio. En esa medida, los resultados obtenidos a partir de la aplicación del

instrumento permiten identificar cuales son las barreras que pueden obstacualizar la capacidad de los individuos para iniciar o expandir sus negocios, a partir de la formulación de acciones que permitan mitigar los obstáculos encontrados, como se observa a continuación.

Figura 22

Principales motivaciones para iniciar su negocio

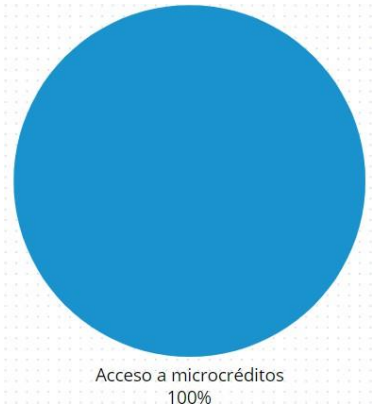


Fuente: Elaboración propia.

Al indagar sobre el tipo de factores que incentivaron el desarrollo de las actividades económicas actuales de los actores involucrados en el estudio, se pudieron obtener los datos expuestos en la figura 22. Los resultados indican que en el 70.6% de los casos los factores impulsores de las actividades relacionadas con la economía popular en la ciudad de Ocaña, tienden a relacionarse con la necesidad económica y la falta de oportunidades laborales, llevando a buscar opciones alternativas que permitan obtener el mínimo vital para la subsistencia propia y del núcleo familiar. Sin embargo, también existe un porcentaje significativo de la muestra, equivalente al 29.4% de los encuestados, que indicó que la pasión por el emprendimiento fue el eje impulsor de su iniciativa, lo que indica no solo es una forma de obtener ingresos suficientes para sostenerse, sino también para el desarrollo socioeconómico local.

Figura 23

Tipo de ayuda que cree necesaria para mejorar su situación económica



Fuente: Elaboración propia.

En conformidad con los resultados de la presente investigación, en la figura 23 se puede apreciar como para el 100% de los encuestados el tipo de ayuda que considera más pertinente para mejorar su situación económica y el desarrollo de su unidad productiva es el acceso a microcréditos. Los microcréditos son especialmente adecuados para este sector porque ofrecen cantidades de dinero manejables que estos negocios pueden utilizar para expandirse, comprar inventario, mejorar infraestructura o simplemente manejar flujo de caja de manera más efectiva.

Por otro lado, la percepción negativa de las políticas gubernamentales por parte de los actores de la economía popular en la ciudad de Ocaña se ve reflejada en los datos de la figura 24, en la que se aprecia que estás influyen de cierta forma en el desarrollo de las unidades de negocio de pequeña escala.

Figura 24

Las políticas gubernamentales afectan o contribuyen al desarrollo de negocios como el suyo

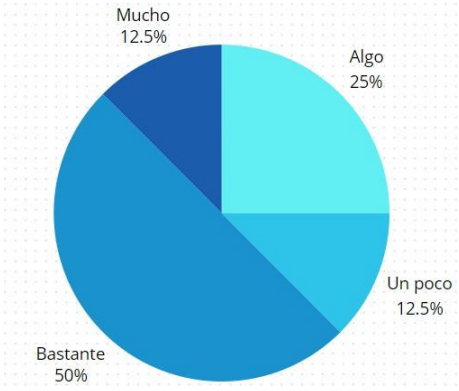


Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, resulta importante destacar que para el 75% de los encuestados, la influencia de las políticas gubernamentales en el desarrollo de sus negocios no es percibida como significativa. Este dato sugiere que, desde la perspectiva de la mayoría de los actores de la economía popular participantes en el estudio, las acciones o intervenciones por parte de las entidades gubernamentales no tienen un impacto determinante en el desarrollo de sus actividades económicas. Esta percepción de falta de incidencia de las políticas públicas en sus emprendimientos podría indicar la necesidad de fortalecer los mecanismos de apoyo y articulación entre el sector de la economía popular y las instancias gubernamentales, a fin de potenciar el crecimiento y la sostenibilidad de estas unidades productivas.

Figura 25

El poco acceso a financiamiento afecta el negocio

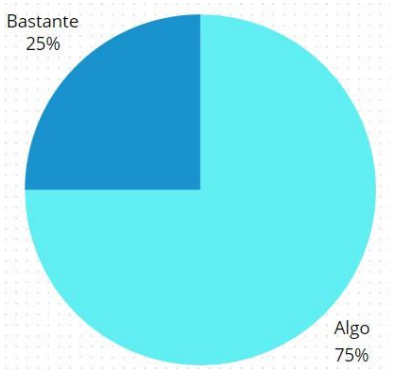


Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar en la figura 25, el poco acceso a fuentes de financiamiento para las unidades de negocio a pequeña escala parece un factor determinante en el desarrollo y estabilidad de los actores de la economía popular. Esto se ve reflejado en el hecho de que para el 50% de los casos se indicó que tiene bastante, 25% algo y 12.5% mucha influencia, siendo los porcentajes más representativos de la muestra que alcanzaron el 87.5% de las respuestas. Tan solo el 12.5% de los encuestados ha manifestado que el grado de influencia de esta variable en el negocio es poca, relacionada tal vez con aquellas actividades que no requieren de un grado de inversión significativo para mantenerse en el mercado o aquellas unidades de negocio que por desconocimiento o falta de formación no ven oportunidades de crecimiento a largo plazo, por tanto no consideran las fuentes de financiamiento con mayor relevancia.

Figura 26

Una buena red de transporte ayudaría el desarrollo de los económico de Ocaña



Fuente: Elaboración propia.

En consonancia con los resultados de la figura 21, el hecho de que existe una red de transporte y vial en óptimas condiciones en la ciudad de Ocaña no es considerado como un factor determinante en el desarrollo económico local ni de las unidades productivas que forman parte de la economía popular. Según los datos, para el 75% de los encuestados este aspecto es solo algo relevante, mientras que tan solo el 25% manifestó que la infraestructura de transporte y vial es bastante importante para el desarrollo de Ocaña. Esta percepción relativamente baja sobre la relevancia de las condiciones de la red de transporte sugiere que otros factores, como la cercanía a los mercados, las redes de distribución o las políticas de apoyo, podrían ser considerados más determinantes por los actores de la economía popular en esta región.

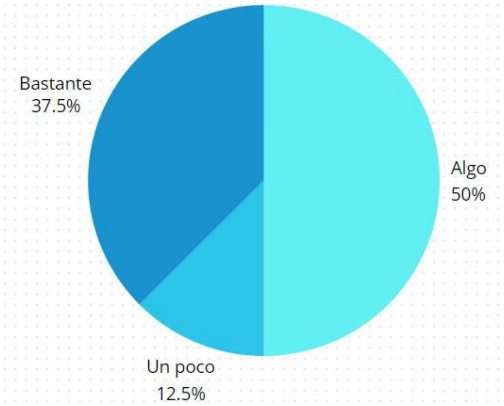
De acuerdo con los datos de la figura 27, el 37.5% de los actores de la economía popular encuestados, ven a las asociaciones y cooperativas como catalizadores importantes para el crecimiento y la mejora de sus negocios y la comunidad en general, posiblemente a través de la

facilitación del acceso a recursos, la mejora de las capacidades comerciales y la creación de redes de apoyo más robustas.

De acuerdo con los datos de la figura 27, el 37.5% de los actores de la economía popular encuestados ven a las asociaciones y cooperativas como catalizadores importantes para el crecimiento y la mejora de sus negocios, así como para el desarrollo de la comunidad en general. Esta percepción positiva sobre el papel de las organizaciones asociativas sugiere que, para una proporción significativa de los participantes, estos espacios colectivos pueden facilitar el acceso a recursos, mejorar las capacidades comerciales y crear redes de apoyo más robustas. Esta valoración de las asociaciones y cooperativas indica que estos mecanismos de organización colectiva son reconocidos por una parte importante de los actores de la economía popular como herramientas valiosas para fortalecer sus emprendimientos y contribuir al bienestar de la comunidad.

Figura 27

Trabajar en conjunto con asociaciones o cooperativas beneficia el desarrollo local



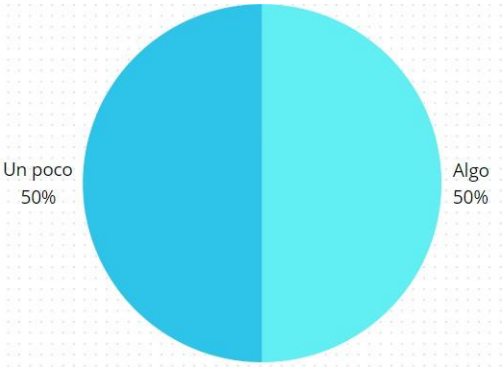
Fuente: Elaboración propia.

En contraste, el 50% que siente que beneficia algo muestra un reconocimiento de las ventajas de la colaboración, aunque posiblemente con reservas sobre la magnitud del impacto. Este grupo podría percibir beneficios moderados que, aunque útiles, no transforman radicalmente sus operaciones o el contexto local. Finalmente, el 12.5% que considera que beneficia un poco probablemente reconoce ventajas limitadas de dichas colaboraciones.

La figura 28 sugiere que el asesoramiento juega un papel crucial, pero su ausencia no se percibe como completamente debilitante. Aquellos que sienten que afecta un poco probablemente encuentran maneras de manejar sus operaciones sin asesoramiento externo, aunque reconocen que ciertos aspectos del negocio podrían mejorar con una guía profesional. Esta percepción puede estar ligada a una adaptabilidad inherente en los empresarios de pequeña escala, que a menudo desarrollan habilidades multifuncionales para compensar la falta de apoyo formal.

Figura 28

La falta de asesoramiento es un obstáculo para el desarrollo de su negocio



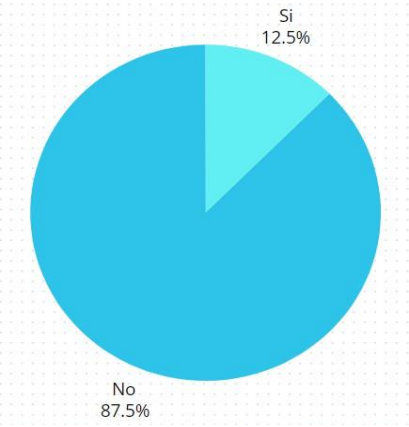
Fuente: Elaboración propia.

Mientras tanto, aquellos que creen que afecta algo reconocen un impacto más significativo, sugiriendo que aunque el negocio puede seguir operando, su potencial de crecimiento y eficiencia está limitado por la falta de orientación experta. Este grupo podría estar más consciente de las oportunidades perdidas debido a decisiones no optimizadas o a una falta de conocimiento sobre prácticas de negocio efectivas, regulaciones o estrategias de mercado.

Como se aprecia en la figura 29, el 87.5% de los participantes en el estudio indicaron no haber recibido apoyo de entes gubernamentales o no gubernamentales, lo que sugiere una notable desconexión entre estas organizaciones y la economía popular de Ocaña. Este alto porcentaje de no recepción de apoyo podría reflejar una serie de barreras estructurales y prácticas, incluyendo la falta de información sobre programas existentes, criterios de elegibilidad restrictivos, o una distribución de recursos que no alcanza a la base más amplia de microempresarios y negocios familiares que forman la economía popular.

Figura 29

Ha recibido apoyo de entes gubernamentales y no gubernamentales



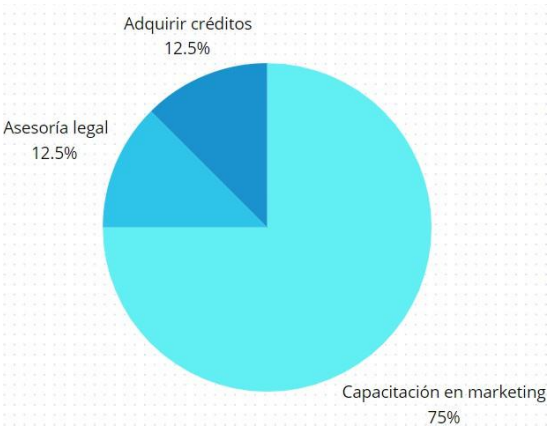
Fuente: Elaboración propia.

En contraste, el 12.5% que sí ha recibido apoyo muestra que, aunque limitado, existe un alcance que podría ser efectivo para algunos negocios. Esto podría indicar áreas de éxito que podrían ser ampliadas o mejoradas para aumentar la efectividad y el alcance de los programas de apoyo. Sin embargo, la disparidad en el acceso a estos recursos resalta la necesidad de políticas más inclusivas y accesibles que puedan abordar las necesidades específicas y mejorar el soporte a la economía local de manera más equitativa y eficaz.

Como se aprecia en la figura 30, el 75% de los participantes en el estudio prefieren recibir capacitación en marketing para impulsar sus negocios, lo que resalta la percepción de la importancia de mejorar habilidades en áreas como la promoción, el posicionamiento en el mercado y la gestión de ventas para incrementar la competitividad y visibilidad de sus productos o servicios. Un menor porcentaje muestra interés en recibir asesoría legal (12.5%) y adquirir créditos (12.5%), sugiriendo que, aunque estos aspectos son reconocidos como importantes, la prioridad para la mayoría se centra en las capacidades de marketing directamente relacionadas con el crecimiento de las ventas y la expansión del negocio.

Figura 30

Tipo de apoyo que prefiere recibir para impulsar su negocio



Fuente: Elaboración propia.

La asesoría legal es valorada por su capacidad para proteger el negocio y asegurar su operación dentro de los marcos regulatorios, mientras que el acceso a créditos es visto como un medio para facilitar la expansión o la modernización de las operaciones existentes. Estas preferencias delinean áreas específicas donde los empresarios sienten que pueden obtener el mayor beneficio inmediato para sus negocios, guiando potencialmente las intervenciones de los entes de apoyo para focalizar recursos de manera que alineen con las necesidades más sentidas de la economía popular.

Al indagar sobre los factores que incentivaron el desarrollo de las actividades económicas actuales de los actores de la economía popular en la ciudad de Ocaña, se observó que la mayoría se motivó por la necesidad económica y la falta de oportunidades laborales, buscando opciones alternativas que permitan obtener el mínimo vital para la subsistencia propia y del núcleo familiar. Sin embargo, un porcentaje significativo también indicó que la pasión por el emprendimiento fue el eje impulsor de su iniciativa, destacando que el emprendimiento es visto no solo como una forma de obtener ingresos, sino también como un vehículo para el desarrollo socioeconómico local.

Respecto al tipo de ayuda que consideran más pertinente para mejorar su situación económica, el acceso a microcréditos fue unanimemente valorado, demostrando que estos son adecuados para el sector por su posibilidad de ofrecer cantidades de dinero manejables que facilitan la expansión, adquisición de insumos y productos, o manejo del flujo de caja menor. Sin embargo, se percibio que uno de los factores con mayor influencia en el desarrollo de las unidades de negocio de pequeña escala en la ciudad de Ocaña, son las políticas gubernamentales

que son percibidas negativamente por una proporción significativa de los encuestados, lo que sugiere una desconexión entre las políticas diseñadas por el ente territorial y la realidad de los actores involucrados en el estudio.

Por otro lado, el acceso a financiamiento emerge como un factor determinante en el desarrollo y estabilidad de los actores de la economía popular, evidenciado en que una mayor aprte de los encuestados indicó que el limitado acceso a fuentes de financiamiento tiene una influencia considerable en sus negocios, resaltando la importancia de mejorar las opciones para el sector. Del mismo modo,se identificó que una buena red de transporte en vista solo como moderadamente relevante; aunque se reconoce su importancia para el desarrollo socioeconómico de Ocaña.

En lo conscerniente al trabajo en en conjunto con asociaciones o cooperativas fue visto favorablemente por una gran parte de los encuestados, aunque con variaciones en la percepción del grado de beneficio. Esto subraya la importancia de fortalecer estas colaboraciones y explorar cómo pueden ser optimizadas para maximizar su impacto en el desarrollo económico y social de Ocaña. Mientras tanto, muchos encuentran maneras de manejar sus operaciones sin asesoramiento externo, pero reconocen que algunos aspectos del negocio podrían mejorar con una guía profesional. Esto indica la necesidad de ofrecer más oportunidades de asesoramiento y capacitación que puedan ayudar a estos empresarios a optimizar sus operaciones y estrategias de mercado.

Tabla 1

Comparativo entre factores impulsores y barreras

Categoría	Factores impulsores	Barreras
Motivaciones para iniciar un negocio	- Necesidad económica y falta de oportunidades laborales - Pasión por el emprendimiento	- Poca percepción del impacto de políticas gubernamentales
Tipo de ayuda necesaria	- Acceso a microcréditos	- Poca conexión con entes gubernamentales y no gubernamentales
Impacto de políticas gubernamentales	- Percepción moderada de las políticas gubernamentales como influyentes en el desarrollo de negocios	- Desconexión significativa entre políticas y necesidades reales de los actores de la economía popular
Acceso a financiamiento	- Acceso a microcréditos como impulsor del crecimiento empresarial	- Limitado acceso a fuentes de financiamiento para expansión y estabilidad
Infraestructura de transporte	- Infraestructura de transporte como moderadamente relevante para el desarrollo económico	- Percepción de poca relevancia de la infraestructura vial para el desarrollo local
Colaboración con asociaciones o cooperativas	- Beneficios de trabajar en conjunto con asociaciones o cooperativas para el desarrollo local	- Beneficios percibidos como moderados o limitados
Asesoramiento externo	- Reconocimiento de la importancia del asesoramiento para mejorar aspectos clave del negocio	- Falta de asesoramiento profesional que limita el crecimiento y la eficiencia de los negocios
Apoyo de entes gubernamentales o no	- Presencia limitada de programas de apoyo	- Falta de acceso a programas de apoyo gubernamentales o no gubernamentales
Capacitación preferida	- Alta preferencia por capacitación en marketing para mejorar competitividad - Asesoría legal y créditos como prioridades menores	- Menor interés en aspectos legales y de financiamiento que no están directamente relacionados con el crecimiento inmediato del negocio

En la tabla comparativa se presenta una síntesis de los factores impulsores y las barreras que influyen en la economía popular en el municipio de Ocaña; cuyos resultados muestran que, los factores impulsores principales incluyen la necesidad económica y la falta de oportunidades laborales, que motivan a los emprendedores a iniciar sus negocios, así como la disponibilidad de

microcréditos y la colaboración con asociaciones o cooperativas, que son vistos como elementos clave para el crecimiento y la sostenibilidad. Sin embargo, se identifican varias barreras significativas, como el acceso limitado a financiamiento, la percepción negativa de las políticas gubernamentales, y la falta de apoyo y asesoramiento profesional, que dificultan el desarrollo pleno de estos negocios. Además, la demanda por capacitación en marketing resalta la necesidad de mejorar las habilidades competitivas en el mercado local, mientras que la infraestructura vial y el acceso a asesoría legal y créditos se perciben como factores menos relevantes para algunos actores del sector.

4.4 Estrategias para el fortalecimiento de la economía popular en la ciudad de Ocaña

La economía popular desempeña un papel fundamental en el desarrollo socieconómico de la ciudad de Ocaña, teniendo presente que sirve como motor de mejora de las condiciones de vida de los habitantes en una región donde la principal fuerza económica es el comercio y se carece de producción industrial para generar empleo. Bajo esa perspectiva, se hacen necesarias una serie de acciones que permitan potenciar los beneficios que representa la economía popular actualmente para la población local, proporcionando los insumos suficientes para hacer frente a las limitaciones financieras, comerciales y administrativas que se les presenten. En esa medida, es necesario articular dichas estrategias con los lineamientos definidos en el Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026 en que se menciona el acompañamiento técino, la inclusión financiera y el fomento de la asociatividad en las organizaciones desde el gobierno, como se observa en la figura.

Figura 31

Marco nacional para el fomento de la Economía Popular



Fuente: Elaboración propia.

Capacitación y educación

Esta estrategia fundamental consiste en brindar oportunidades de formación y desarrollo de habilidades a los emprendedores y trabajadores de la economía popular. El objetivo principal es fortalecer sus competencias en áreas clave como la gestión empresarial, las finanzas, el marketing y las técnicas de producción. Esto se puede lograr mediante la implementación de talleres, cursos y seminarios, impartidos en colaboración con instituciones educativas y organizaciones de apoyo empresarial. Al mejorar sus conocimientos y habilidades, los actores de la economía popular estarán mejor preparados para administrar de manera eficiente sus negocios, identificar oportunidades de mercado, optimizar procesos y aumentar su competitividad.

Bajo esa perspectiva, se sugiere tomar en cuenta los rubros presupuestales mencionados en la siguiente tabla, aunque los costos pueden variar acorde a las necesidades y gestiones propias de las entidades encargadas de las jornadas de formación.

Tabla 2

Presupuesto ejecución jornadas de formación

Descripción	Cantidad	Costo Unitario (COP)	Costo Total (COP)
Pago a expertos en gestión empresarial, finanzas, marketing y producción	5	$3,000,000	$15,000,000
Manuales, libros, folletos y otros materiales educativos	100 unidades	$50,000	$5,000,000
Alquiler de salones o auditorios para talleres y seminarios	4 meses	$1,500,000/mes	$6,000,000
Gastos de transporte local para los educadores	4 meses	$500,000/mes	$2,000,000
Gestión administrativa, inscripción de participantes, coordinación de eventos	4 meses	$800,000/mes	$3,200,000
Campaña de promoción en medios locales (radio, prensa, redes sociales)	1 campaña	$2,000,000	$2,000,000
Provisión de refrigerios durante los talleres y seminarios	100 personas	$20,000	$2,000,000
Impresión de certificados para los participantes	100 unidades	$10,000	$1,000,000
Fondo para cubrir gastos no previstos durante la implementación del programa	-	-	$1,500,000
Total			$40,200,000

Formalización. Este proceso se refiere a la integración de negocios informales dentro del marco legal y regulatorio existente. Implica el registro formal de las empresas, la obtención de las licencias y permisos necesarios, así como el cumplimiento de las normativas fiscales y laborales. La formalización es crucial para que estas unidades económicas puedan acceder a beneficios esenciales, como la protección legal, la posibilidad de solicitar créditos bancarios y el acceso a oportunidades de mercado más amplias. Al formalizar sus actividades, los emprendedores y trabajadores de la economía popular pueden operar con mayor seguridad jurídica, mejorar su credibilidad y acceder a servicios y programas de apoyo gubernamentales.

Acceso a servicios financieros. Facilitar el acceso a servicios financieros es fundamental para que las pequeñas unidades económicas de la economía popular puedan expandirse y prosperar. Esto implica la creación de productos financieros adaptados a sus necesidades específicas, como microcréditos, líneas de crédito con tasas de interés accesibles y programas de garantía de crédito. Además, es necesaria la colaboración con bancos y cooperativas de crédito para diseñar y ofrecer estos servicios de manera accesible y conveniente. El acceso a financiamiento permite que los emprendedores y trabajadores puedan invertir en la adquisición de maquinaria, la ampliación de sus instalaciones, la contratación de personal y la diversificación de sus productos o servicios, lo que a su vez impulsará su crecimiento y competitividad.

Fomento de la asociatividad. Promover la formación de cooperativas, asociaciones y redes entre los pequeños empresarios y trabajadores de la economía popular puede mejorar significativamente su capacidad de negociación, el acceso a mercados y la eficiencia en la producción. La asociatividad permite a estos actores económicos compartir recursos, conocimientos y tecnologías, reduciendo costos y aumentando su competitividad. Además, fomenta la colaboración y el intercambio de buenas prácticas, lo que puede conducir a la innovación y al desarrollo de nuevas oportunidades de negocio. Al trabajar de manera colectiva, los emprendedores y trabajadores de la economía popular pueden tener una voz más fuerte en la defensa de sus intereses y en la incidencia en políticas públicas que los beneficien.

Protección social. Implementar medidas de protección social dirigidas a los trabajadores de la economía popular es fundamental para garantizar condiciones de trabajo dignas y un nivel

de vida adecuado. Esto incluye la provisión de seguros de salud, sistemas de pensiones y mecanismos de seguridad laboral. Proteger socialmente a estos trabajadores no solo mejora su calidad de vida y bienestar, sino que también contribuye a la estabilidad y sostenibilidad de sus actividades económicas. Al contar con una red de seguridad social, los trabajadores pueden enfocarse en el desarrollo de sus negocios sin tener que preocuparse por imprevistos o contingencias que puedan afectar su

Integración con la economía formal. Esta acción busca crear sinergias y vínculos entre la economía popular y la economía formal. Se pueden establecer plataformas de colaboración entre empresas formales y unidades de pequeña escala de la economía popular, con el objetivo de facilitar el suministro de bienes y servicios, así como la transferencia de tecnología y conocimiento. La integración efectiva entre estos sectores puede resultar en una cadena de valor ampliada, beneficiando a ambas partes. Las empresas formales podrían acceder a proveedores confiables y productos o servicios a precios competitivos, mientras que las unidades de la economía popular obtendrían acceso a mercados más amplios y oportunidades para mejorar sus procesos y productos a través de la transferencia de conocimientos y tecnología.

Para implementar estrategias efectivas en los pilares mencionados, es fundamental establecer un plan de acción detallado. La siguiente tabla ofrece un resumen organizado de los objetivos, acciones, plazos, involucrados y recursos necesarios para cada estrategia en el contexto de la economía popular en Ocaña.

Tabla 3

Plan de acción estrategias

Pilar	Objetivo	Acciones especificas	Plazos	Involucrados	Recursos Necesarios	Presupuesto
Capacitación y educación	Fortalecer competencias en gestión empresarial, finanzas, marketing y producción	Implementar talleres, cursos y seminarios en colaboración con instituciones educativas y organizaciones de apoyo empresaria	1- 4 meses	Instituciones educativas, ONGs, gobierno local, emprendedores	Fondos para educadores, materiales didácticos, espacios de capacitación	$40.200.000
		Desarrollo de programas de mentoría post-capacitación para seguimiento y apoyo continuo	5-8 meses	Mentores, instituciones educativas	Fondos para contratación de mentores, seguimiento personalizado	$10.000.000
Formalización	Integrar negocios informales al marco legal y regulatorio	Facilitar el registro de empresas, obtención de licencias y cumplimiento de normativas fiscales y laborales	1- 6 meses	Gobierno local, asesores legales, emprendedores	Fondos para asesorías legales, campañas informativas	$25.000.000
		Creación de un centro de atención empresarial para brindar soporte en la formalización de negocios	3-6 meses	Gobierno local, cámaras de comercio	Fondos para establecimiento y operación del centro	$15.000.000
Acceso a servicios financieros	Expandir el acceso a financiamiento para emprendedores de la economía popular	Crear y ofrecer productos financieros adaptados como microcréditos y líneas de crédito, en colaboración con bancos y cooperativas	1- 6 meses	Bancos, cooperativas de crédito, emprendedores	Fondos para créditos, personal para gestión de créditos	$50.000.000
		Implementar programas de educación	2-5 meses	Bancos, instituciones educativas	Fondos para formadores,	$12.000.000

		financiera para emprendedores			materiales educativos	
Fomento de la asociatividad	Mejorar la capacidad de negociación y eficiencia de producción	Promover la formación de cooperativas, asociaciones y redes entre emprendedores y trabajadores	1- 6 meses	Emprendedores, asociaciones, gobierno local	Fondos para eventos de networking, formación de asociaciones	$18.000.000
		Realización de talleres para fortalecer la gobernanza y gestión de las asociaciones	4-7 meses	Consultores, ONGs, asociaciones	Fondos para contratación de consultores, materiales	$8.000.000
Protección social	Garantizar condiciones de trabajo dignas y un nivel de vida adecuado	Implementar seguros de salud, pensiones y seguridad laboral para trabajadores de la economía popular	1- 7 meses	Gobierno local, aseguradoras, emprendedores	Fondos para seguros, programas de protección social	$60.000.000
Integración con la economía formal	Crear sinergias entre la economía popular y la economía formal	Establecer plataformas de colaboración para facilitar suministros y transferencia de conocimiento	1- 9 meses	Empresas formales, emprendedores, gobierno local	Fondos para desarrollo de plataformas, personal de soporte	$30.000.000
		Organización de ferias comerciales para conectar la economía popular con empresas formales	4-8 meses	Gobierno local, cámaras de comercio, empresas formales	Fondos para organización de eventos, promoción	$22.000.000
		TOTAL				$290.200.000

Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, se hace necesaria la promoción y articulación interinstitucional para incrementar el grado de eficacia de las unidades productivas pertenecientes a la economía popular en la ciudad de Ocaña, para lo cual se deben realizar diagnosticos más profundos de las barreras que afrontan en el proceso de formalización e inclusión financiera. Ante tal desafío, se

hacen necesarias campañas de sensibilización en la que los emprendedores sean sensibilizados sobre los beneficios tangibles que trae consigo la formalización, entre los que destacan un mayor acceso a oportunidades de mercado y fuentes de financiación.

Bajo esa perspectiva, se propone la organización periódica de talleres informativos dirigidos a los emprendedores de la economía popular. Estos talleres tendrían como objetivo principal brindar detalles esenciales sobre los pasos a seguir para registrar formalmente un negocio y cumplir con las obligaciones fiscales correspondientes. Los talleres serían impartidos por expertos en temas legales, tributarios y de formalización empresarial, quienes guiarían a los participantes a través de los requisitos y trámites necesarios.

Reconociendo esta realidad, se ha diseñado un plan de capacitación destinado a empoderar a estos actores fundamentales a través de la adquisición de habilidades clave y conocimientos prácticos. Este plan no solo busca mejorar la competitividad y eficiencia de los negocios locales, sino también facilitar su integración en la economía formal, mejorando así su acceso a oportunidades de mercado más amplias y beneficios sociales. Con un enfoque en la inclusión, el plan está especialmente adaptado para aquellos sin formación técnica, tecnológica o profesional previa, asegurando que todos los participantes, sin importar su nivel inicial de educación, puedan beneficiarse plenamente y aplicar lo aprendido de manera efectiva.

Tabla 4
Áreas de formación

Área de Capacitación	Contenidos Temáticos
Fundamentos de Negocios	- Conceptos básicos de administración de negocios - Planificación y organización simple - Principios básicos de recursos humanos
Finanzas para Principiantes	- Manejo básico del dinero - Conceptos fundamentales de contabilidad - Planificación de gastos e ingresos - Uso básico de herramientas financieras
Marketing Introductorio	- Fundamentos de marketing - Estrategias simples de promoción y venta - Uso de redes sociales para negocios
Operaciones Básicas	- Eficiencia en el lugar de trabajo - Control simple de inventarios - Seguridad básica en el trabajo
Tecnología y Herramientas Digitales	- Introducción al uso de computadoras y smartphones - Aplicaciones básicas para negocios (como WhatsApp para negocios) - Conceptos básicos de comercio electrónico
Sostenibilidad y Negocios	- Prácticas de negocio amigables con el medio ambiente - Conceptos básicos de responsabilidad social
Acceso a Financiamiento	- Información sobre microcréditos y su acceso - Importancia del ahorro - Consejos para manejar créditos pequeños
Emprendimiento Práctico	- Cómo iniciar un pequeño negocio - Identificación de oportunidades de mercado - Técnicas de validación de ideas de negocio
Legalidad y Formalización	- Ventajas de formalizar un negocio - Pasos básicos para la formalización - Comprensión de obligaciones legales mínimas

Fuente: Elaboración propia.

Este plan de capacitación representa un paso crucial hacia la transformación de la economía popular en Ocaña. Al concluir los módulos propuestos, se espera que los participantes no solo hayan mejorado sus capacidades técnicas y empresariales, sino que también estén mejor equipados para enfrentar los desafíos del mercado y aprovechar las oportunidades de desarrollo económico. A través de este esfuerzo colaborativo entre diferentes actores sociales y

económicos, se aspira a fomentar un entorno más justo, inclusivo y próspero donde la formalidad y la sostenibilidad de los negocios sean una realidad alcanzable para todos.

Se sugiere la creación de centros de consultoría que ofrezcan asistencia técnica continua a los emprendedores durante el proceso de formalización, los cuales brindarían asesoramiento personalizado, resolviendo dudas y brindando apoyo a medida que los empresarios naveguen por los trámites y requisitos involucrados. Esto garantizaría que los actores de la economía popular reciban el acompañamiento necesario para lograr una formalización efectiva y exitosa. Del mismo modo, para agilizar y simplificar los trámites administrativos asociados con la formalización, se propone la implementación de una ventanilla única donde se puedan realizar todos los procedimientos necesarios. Esta iniciativa centralizaría los trámites en un solo lugar, evitando la necesidad de acudir a múltiples oficinas y reduciendo la carga burocrática. Además, se recomienda la digitalización de estos procesos, lo que los haría más accesibles y menos tediosos para los emprendedores.

Con el fin de incentivar la formalización de los negocios en la economía popular, se propone ofrecer beneficios como exenciones o reducciones fiscales temporales y acceso a programas de subsidios. Estas medidas no solo facilitarían la transición hacia la formalidad, sino que también potenciarían la competitividad de estos negocios, brindándoles un respiro financiero durante los primeros años de operación formal. Se recomienda la realización periódica de ferias dedicadas a la economía popular, las cuales brindarían a los emprendedores una plataforma para exhibir y comercializar sus productos directamente a los consumidores. Además, incluirían

talleres sobre educación financiera y espacios donde los participantes podrían interactuar con entidades financieras que ofrecen productos adaptados a sus necesidades específicas.

Durante las ferias de la economía popular, se propone la participación de agencias de crédito que brinden asesoramiento sobre la gestión y mejora de los puntajes de crédito. Esta orientación es crucial para que los emprendedores puedan acceder a financiamiento en condiciones favorables, lo que les permitirá impulsar el crecimiento y desarrollo de sus negocios. En esa medida, se sugiere la creación de mesas sectoriales de seguimiento que aborden los desafíos operativos y de gestión relacionados con la colocación de créditos en la economía popular. Estas mesas estarían compuestas por comités locales que incluyan representantes de la Asomicrofinanzas, Asobancaria, Banca de las Oportunidades y líderes destacados de la economía popular. Este enfoque colaborativo permitiría revisar y adaptar continuamente las políticas de crédito de acuerdo con las necesidades locales, asegurando que las estrategias implementadas sean efectivas y pertinentes a las realidades específicas de los emprendedores en cada región.

La implementación de esta propuesta integral busca facilitar el proceso de formalización de los negocios en la economía popular, brindando apoyo, asesoramiento y beneficios a los emprendedores. Además, se promueve el acceso al financiamiento y la interacción con entidades financieras, lo que permitirá impulsar el crecimiento y desarrollo sostenible de estos negocios. A través de un enfoque colaborativo y adaptado a las necesidades locales, se espera fortalecer la economía popular y potenciar su contribución al desarrollo socioeconómico de la región.

Conclusiones

A partir de los hallazgos obtenidos durante la caracterización de las unidades productivas que hacen parte de la Economía Popular en la ciudad de Ocaña, fue posible establecer que el sector en que se desenvuelve la mayor parte de sus actores es el comercial; dedicados a la oferta de productos artesanales, gastronomía tradicional y otra serie de servicios básicos. Así mismo, se evidencian bajos niveles de formación que se relacionan con la limitada capacidad de acceso a educación formal, en su mayor parte después de la educación básica secundaria; aunque con participación reducida de personas con formación técnica o profesional en este segmento de la economía. Se pudo observar que el 62.5% de los encuestados, tienen edades que oscilan entre los 41 y 50 años, indicando que existe un considerable grado de experiencia y conocimiento del sector en base a la etapa de adultez en que se encuentran, facilitando la toma de decisiones y gestión de negocios.

En lo que respecta al análisis de las variables socioeconómicas que influyen en la variación de los ingresos generados por los actores de la economía popular, se pudo establecer que aspectos como la falta de acceso al crédito fue la principal barrera manifestada por el 100% de los participantes, seguido de la ausencia de protección social y las dificultades para alcanzar la formalización, ponen de manifiesto una brecha significativa entre las políticas actuales y las necesidades reales de los actores de la economía popular en Ocaña; representando un obstáculo para el pleno desarrollo y el aprovechamiento del potencial transformador de este sector económico.

El análisis realizado en torno a los factores impulsores y desafíos que afronta la economía popular en Ocaña, en el 70.6% de los casos fue el resultado de la falta de oportunidades laborales y una necesidad imperante por generar ingresos para subsistir. Así mismo para el 29.4% restante, la pasión emprendedora demuestra que, además de ser un fuente de ingresos para gran parte de la muestra objeto de estudio, también se percibe como una alternativa de desarrollo socioeconómico local. Sin embargo, la percepción sobre la influencia de las políticas gubernamentales es negativa para el 100% de los encuestados, lo que sugiere una desconexión entre las acciones del ente territorial y las necesidades reales de los actores de la economía popular.

Adicionalmente, el limitado acceso a fuentes de financiamiento se destaca como un factor determinante en el desarrollo y estabilidad del 75% de los emprendimientos, resaltando la importancia de mejorar las opciones de financiamiento disponibles para este sector. Por otro lado, la red de transporte y vial, si bien reconocida como importante para el desarrollo socioeconómico de Ocaña, no es considerada un factor determinante por la mayoría de los participantes.

Finalmente, se diseñó una estrategia para el fortalecimiento de la economía popular en la ciudad de Ocaña; centrada en los componentes formativos, de formalización, asociatividad, acceso a servicios financieros, protección social y formalización de las unidades productivas objeto de estudio, tomando como referencia los principales hallazgos de la investigación y proproniendo una serie de acciones específicas para que los tomadores de decisión, en este caso el gobierno local tome acciones consecuentes con esta necesidad productiva.

Recomendaciones

Se recomienda que futuras investigaciones sobre la caracterización de los actores de la economía popular en Ocaña profundicen en diversos aspectos clave, como fortalecer los vínculos entre estas unidades productivas y las políticas gubernamentales, analizar las necesidades de capacitación y acceso a educación, examinar las dinámicas y potencialidades de la asociatividad, y evaluar el impacto de las fuentes de financiamiento en su desarrollo y estabilidad. Abordar estos elementos permitiría generar un conocimiento más integral que oriente la formulación de estrategias efectivas para impulsar el crecimiento y bienestar de este importante sector.

Resulta imperativo fortalecer los vínculos entre las instituciones educativas y los actores de la economía popular; al mismo tiempo que se debe facilitar el acceso a recursos financieros adaptados a las necesidades de este sector, como los microcréditos. Asimismo, es fundamental invertir en el mejoramiento de la infraestructura vial y los servicios públicos, pues si bien su impacto no se percibe de manera tan uniforme, la evidencia indica que pueden favorecer un ambiente de negocios más dinámico y accesible. Adicionalmente, se requiere fomentar el desarrollo de capacidades empresariales sólidas mediante programas de capacitación técnica y administrativa, lo cual generaría retornos económicos directos y significativos.

Aspectos como el limitado acceso al crédito, la ausencia de protección social y las dificultades para la formalización, evidencian una brecha entre las políticas actuales y las necesidades reales de este sector, por lo que es crucial que estas instituciones diseñen e implementen estrategias específicas que les permitan cerrar dicha brecha y aprovechar el

potencial transformador de la economía popular, mediante mecanismos de financiamiento adaptados, programas de asistencia y formalización, así como alianzas con el sector académico para fortalecer sus capacidades.

En este sentido, se otorga por medio del presente documento, el permiso formal al Centro de Investigación para el Desarrollo Regional - CIDER de la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña, para que pueda hacer uso de los resultados obtenidos en esta investigación. Se espera que dicha información contribuya a profundizar en la temática y orientar la realización de futuros estudios que permitan continuar generando conocimiento y alternativas de solución para fortalecer la economía popular en la región.

Referencias

Arias Gómez, J., Villasís Keever, M. A., & Miranda Novales, M. G. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alergia México, 63*(2), 201-206. https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf

Arias Gómez, P., & Newball, M. B. (2023). Los retos del financiamiento productivo de los micronegocios en Colombia. En Asobancaria, *Inclusión financiera y economía popular*. https://www.asobancaria.com/ws/biblioteca/Libro-Inclusion-Financiera-y-Economia-Popular-2023.pdf

Armijos Solórzano, J. X., Narváez Zurita, C. I., Ormaza Andrade, J. E., & Erazo Álvarez, J. C. (2020). Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria. *Dominio de las Ciencias, 6*(1), 466-497. https://doi.org/http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i1.1156

Arteaga, R. (2017). Economía popular y solidaria, República del Ecuador. *Dominio de las Ciencias, 3*(4), 533-542. https://doi.org/10.23857/dom.cien.pocaip.2017.3.4.oct.533-542

Bernal Gaviria, M. J. (2022). *Informalidad: Definiciones, causas y propuestas [Tesis de Maestría en Economía Aplicada]*. Universidad EAFIT: https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/31855/MariaJose_BernalGaviria_2022.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Borzaga, C., Salvatori, G., & Bodini, R. (2017). *International Labour Organization.* e https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---coop/documents/publication/wcms_573160.pdf

Boza, J., & Manjarez, N. (2016). Gestión de emprendimiento de Economía Popular y Solidaria para potenciar un desarrollo comunitario local. *Avances, 17*(1), 66-75. https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5381453

Cámara de Comercio de Ocaña. (2021). *Estimación del potencial de comercial para el año 2021.* Ocaña: CCO. https://camaraocana.com/wp-content/uploads/2021/01/Proyeccion-de-comerciantes-2021.pdf

Cámara de Comercio de Ocaña. (2022). *Informe económico 2022 de los municipios de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Ocaña.* Ocaña, Norte de Santander: CCO.

Castel, R. (1997). *Las metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado.* Buenos Aires: Paidós.

CEPAL. (2022). *Informalidad laboral en América Latina.* https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/47726/4/S2100889_es.pdf

Chena, P. (2018). La economía popular y sus relaciones determinantes. *Cuadernos de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales - Universidad Nacional de Juyuy*(53), 205-228.

Coraggio, J. L. (1999). *Una perspectiva alternativa para la economía social: De la economía popular a la economía del trabajo.* Buenos Aires: UNGS/Miño y Dávila editores.

Coraggio, J. L. (2020). *Economía social y economía popular: Conceptos básicos.* Argentina: INAES - Ministerio de Desarrollo Productivo Argentina.

Dávila, M. R., Vargas, A., Blanco, L., Roa, E., Cáceres, L., & Vargas, L. (2018). Características de la Economía Solidaria Colombiana. Aproximaciones a las Corrientes Influyentes en Colombia. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 93*(1), 85-113. https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.93.10327

Gaiger, L. I. (1999). La solidaridad como una alternativa económica para los pobres. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*(31), 187-205.

Gaiger, L. I. (2017). The Solidarity Economy in South and North America: Converging Experiences. *Brazilian Political Science Review, 11*(3), 1-27. https://doi.org/dx.doi.org/10.1590/1981-3821201700030002

Giraldo, C. (2017). *Economía popular desde abajo.* Bogotá D.C: Ediciones Desde Abajo. https://www.researchgate.net/profile/Giraldo-Cesar/publication/343290165_Economia_popular_desde_abajo/links/5f217c8c92851cd302c5cffd/Economia-popular-desde-abajo.pdf

Guevara, G., Verdesoto, A., & Castro, N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *Recimundo, 4*(3), 163-173. 10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173

Guridi, L., & Jubeto, Y. (2014). Fundamentos conceptuales y principios de la economía social y solidaria. En Y. Jubeto, L. Guridi, & M. Fernández Villa, *Diálogos sobre economía social y solidaria en Ecuador* (págs. 19-57). Universidad del País Vasco.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997). *Metodología de la Investigación.* México: McGraw-Hill.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista, L. (2014). *Metodología de la Investigación.* México: McGraw-Hill Education.

Herrán, P. J. (2013). La economía popular y solidaria. Una práctica más que un concepto. *Revista Retos, 3*(5), 35-42. https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5967054

Herrera Taipicaña, M. P. (2018). *La economía popular y solidaria: el caso ecuatoriano enfocado en el sector financiero cooperativista.* Quito: Maestría en Relaciones Internacionales - Universidad Andina Simón Bolívar.

Herrera, M. (2018). *La economía popular y solidaria: el caso ecuatoriano enfocado en el sector financiero cooperativista.* https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6053/1/T2546-MRI-Herrera-La%20economia.pdf

Jácome, H. (2016). Avances y Desafíos de la Economía Popular y Solidaria en el Ecuador. La Experiencia de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. En F. Rhon, *Economía Solidaria. Historia y Prácticas de su Fortalecimiento* (págs. 19-34). Quito: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria de la República del Ecuador.

Komañski , F. H. (2023). *Economía Popular y Economía Social Solidaria: indagaciones para pensar el abordaje de los vínculos barriales a partir de perspectivas teórico-políticas en disputa.* Tesis de grado de Especialización en Planificación e Intervención para el Desarrollo - Universidad Nacional de La Plata. https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.2514/te.2514.pdf

Lee, G. (2019). *Paths of Social and Solidarity Economy for Social Inclusion and Empowerment.* Ginebra: United Nation Inter-Agency Task Force on Social and Solidarity Economy.

León Serrano, L. A. (2019). Economía Popular y Solidaria: Base para el Desarrollo Asociativo y Buen Vivir. *Espacios*, *40*(14), 25. https://www.revistaespacios.com/a19v40n14/19401425.html

León, D., Loor Reyes, J., Araujo, R., & Ramírez, A. (2020). Factores determinantes de la economía popular y solidaria en el sector asociativo. *Revista Entorno, Universidad Tecnológico de El Salvador*(70), 53-65.

Ludmer, G. (2019). ¿Qué hay de nuevo en el viejo debate sobre las causas de la informalidad laboral? *CEC, 5*(10), 99-121.

Maldovan Bonelli, J. (2018). *La economía popular: debate conceptual de un campo en construcción.* Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Universidad Metropolitana para la Educación y el Trabajo.

Martínez, E. M. (2020). Economía popular, producción popular y desafíos tecnocientíficos. *Ciencia, Tecnología y Política, 3*(5). https://doi.org/https://doi.org/10.24215/26183188e042

Maya Carrillo, M., Pila Jaramillo, B., & Ramos Ramos, V. (2022). Relación entre innovación y competitividad de los emprendimientos del sector no financiero de la economía popular y solidaria. *Estudios de la Gestión. Revista Internacional de Administración*(11), 91-119. https://revistas.uasb.edu.ec/index.php/eg/article/view/3076/2758

Mendoza Rodríguez, J., Abad Varas, M., & García Espinoza, L. (2021). La economía popular y solidaria: Un medio para reducir la vulnerabilidad socioeconómica. *Revista Multi-Ensayos, 7*(14), 15-27. https://doi.org/https://doi.org/10.5377/multiensayos.v7i14.12002

Miller, E. (2010). Solidarity Economy: Key Concepts and Issues. En E. Kawano, *Solidarity Economy I: Building Alternatives for People and Planet* (págs. 25-42). Amherst: Center for Popular Economics.

Orellana-Orellana, C. P., Orellana-Orellana, E. F., Olivo-Olivo, M. A., & Tambo Caraguay, V. R. (2019). Modelo de Gestión para Procesos Administrativos en empresas de Economía Popular y Solidaria. *Journal of Business and Entrepreneurial Studies, 4*(2), 343-351. https://doi.org/https://doi.org/10.37956/jbes.v4i2.113

Pfeilstetter, R., & Gómez Carrasco, I. (2020). Local meanings of social enterprise. A historical-particularist view on hybridity of organizations. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*(134), 1-10. https://doi.org/https://dx.doi.org/10.5209/REVE.69162

Porter, M. (2015). *Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia.* Grupo Editorial Patria.

Pozo, T. (2014). *Análisis del sector de economía popular y solidaria. Avances conseguidos en el fomento 2009-2013.* Quito: PUCE.

Ruiz, R. (2017). *La actividad emprendedora formal e informal como generadora de capacidades individuales y coelctivas en la República Dominicana: Caso del casco urbano de la provincia de San Cristobál.* https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/23471/TD00302.pdf?sequence=1

SEPS. (2018). *Conoce que es la Economía Popular y Solidaria (EPS).* http://www.seps.gob.ec/interna?conoce-la-eps

Ulyssea, G. (2020). Informality: Causes and Consequences for Development. *Annual Review of Economics*, 525-546.

UNTFSSE. (2014). Transitioning from Informal Economy to Decent Work. En U. Nations, *Social and Solidarity Economy and the Challengeof Sustainable Development* (págs. 1-2). Ginebra: UN.

Vásquez, J., & Agudelo, C. (2021). *Informalidad en Colombia 2000-2020. Un análisis histórico dentro de un contexto pandémimco.* https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/30037/Informalidad%20Laboral%202000%20-%202020.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Vesga, R., Rodríguez, M., González, D., Rincón, O., & García, O. (2017). *Emprendedores en crecimiento, el reto de la financiación.* https://www.innpulsacolombia.com/sites/default/files/documentos-recursos-pdf/Libro3EmprendedoresenCrecimiento.pdf

WBCSD. (2013). *Midiendo el impacto socioeconómico Guía para empresas.* https://www.wbcsd.org/contentwbc/download/2823/35528/1#:~:text=En%20su%20acepci%C3%B3n%20t%C3%A9cnica%2C%20el,de%20vida%20de%20la%20poblaci%C3%B3n.

Zamora Boza, C. (2018). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Espacios*, *39*(07), 15.

Apéndice

Apéndice A. Cuestionario

Impacto socioeconómico de la economía popular en el municipio de Ocaña

Objetivo: Analizar el impacto socioeconómico de la economía popular en el municipio de Ocaña.

Caracterización de los Participantes

Edad

A. ___Menos de 20 años
B. ___21-30 años
C. ___31-40 años
D. ___41-50 años
E. ___Más de 50 años

Género

A. ___Femenino
B. ___Masculino
C. ___Otro / Prefiero no decir

Tiempo en la actividad económica actual

A. ___Menos de un año
B. ___1-3 años
C. ___4-6 años
D. ___Más de 6 años

Tipo de actividad económica que realiza

A. ___Venta de productos
B. ___Servicios
C. ___Manufactura
D. ___Otro (Por favor especifique) _____

Nivel de ingresos mensuales aproximados:

A. ___Menos de $500.000 COP
B. ___$500.000 - $1.000.000 COP
C. ___$1.000.000 - $2.000.000 COP
D. ___Más de $2.000.000 COP

Número de empleados (si aplica)

A. ___No tengo empleados
B. ___1-5 empleados
C. ___6-10 empleados
D. ___Más de 10 empleados

Objetivo 1: Caracterizar a las unidades productivas pertenecientes a la economía popular en el municipio de Ocaña.

En mi trabajo, ¿se nota claramente qué es lo que hacemos para ganarnos la vida?

Nada en absoluto
Un poco
Algo
Bastante
Mucho

¿Dirías que lo que produces o vendes en el negocio está pensado principalmente para la gente de aquí en Ocaña?

Nada en absoluto
Un poco
Algo
Bastante
Mucho

¿Cómo describirías el tamaño del negocio en comparación con otros aquí en Ocaña?

Muy pequeño
Pequeño
Promedio
Grande
Muy grande

¿En el negocio se ofrecen diferentes tipos de productos o servicios?

Nada en absoluto
Algo
Bastante
Mucho
Siempre

¿Sueles hacer el trabajo de forma independiente, o hay colaboración con otros negocios aquí en Ocaña?

Siempre trabajamos solos
Principalmente trabajamos solos
Trabajamos tanto solos como con otros
Principalmente trabajamos con otros
Siempre trabajamos con otros

Objetivo 2: Identificar las variables socioeconómicas que influyen en la variabilidad de ingresos generados por la economía popular en Ocaña.

¿Crees que la educación que tienes o tus empleados tienen influye en cuánto dinero ganan?

Nada en absoluto
Un poco
Algo
Bastante
Mucho

¿La ubicación del negocio afecta a cuánto dinero ganas?

Nada en absoluto
Un poco
Algo
Bastante
Mucho

¿Notas que tener acceso a dinero extra de fuera del negocio afecta a tus ingresos?

Nada en absoluto
Un poco
Algo
Bastante
Mucho

¿Crees que la capacitación técnica y las habilidades para administrar el negocio influyen en los ingresos?

Nada en absoluto
Un poco
Algo
Bastante
Mucho

¿La calidad de las carreteras y otros servicios aquí en Ocaña afecta la capacidad para ganar dinero?

Nada en absoluto
Un poco
Algo
Bastante
Mucho

Objetivo 3: Describir los factores impulsores y las barreras que influyen en el desarrollo de la economía popular en el municipio de Ocaña.

¿Crees que las políticas del gobierno ayudan o dificultan el desarrollo de negocios como el tuyo aquí en Ocaña?

Dificultan mucho
Dificultan un poco
No afectan mucho
Ayudan un poco
Ayudan mucho

¿Crees que la falta de acceso a préstamos afecta el negocio?

Nada en absoluto
Un poco
Algo
Bastante
Mucho

¿Crees que una buena red de transporte ayuda al desarrollo de negocios aquí en Ocaña, incluyendo el tuyo?

Nada en absoluto
Un poco
Algo
Bastante
Mucho

¿Crees que trabajar juntos en asociaciones o cooperativas es beneficioso para el desarrollo económico local, incluyendo tu negocio?

Nada en absoluto
Un poco
Algo
Bastante
Mucho

¿Crees que la falta de asesoramiento o ayuda para el negocio es un obstáculo para su desarrollo?

Nada en absoluto
Un poco
Algo
Bastante
Mucho