



INFORME TÉCNICO

# CARACTERIZACIÓN DE LA ECONOMÍA POPULAR ÁREA METROPOLITANA DE CÚCUTA

ORMET NORTE DE SANTANDER - 2025

# INTRODUCCIÓN

**E**l presente informe caracteriza la economía popular del Área Metropolitana de Cúcuta, para 2025 la cual comprende los municipios de Cúcuta, Villa del Rosario, Los Patios, El Zulia, Puerto Santander y San Cayetano. La economía popular es un conjunto de actividades de pequeña escala, formales e informales, que sostienen la subsistencia de amplios sectores y unidades productivas. El estudio, alineado con la metodología del Ministerio de Trabajo para la Red ORMET, cruza fuentes secundarias (GEIH, EMICRON, registros administrativos) con trabajo cualitativo de los grupos focales con encuestas semiestructuradas para apoyar la formulación de políticas públicas orientadas a la inclusión productiva, protección social y fortalecimiento.

## **Contexto sociodemográfico y laboral:**

El AMC cuenta con un aproximado de 1,09 millones de habitantes, población relativamente joven debido a que el 66,2% se encuentran entre el rango de los 15 a los 59 años y una relación de sexos de 94,3 hombres por cada 100 mujeres. En esta área han existido choques estructurales continuos como lo son; los cierres fronterizos, la masiva migración venezolana y la crisis COVID 19 los cuales han incrementado la presión sobre el mercado laboral y convertido a la economía popular en uno de los principales mecanismos de subsistencia para población local y migrante.

## **Pobreza multidimensional y condiciones de vida:**

En Norte de Santander la incidencia del IPM subió de 18,5% en 2022 a 20,5% en 2023. En el AMC, las carencias más críticas son trabajo y educación debido a que el trabajo informal afecta el 86,6% de hogares, el bajo logro educativo alcanza un 48% y el rezago escolar 28,2%. En cuanto a salud y vivienda las problemáticas son relevantes el no aseguramiento en 22,7% de hogares, hacinamiento crítico en 13,9% y falta de agua mejorada 13,5%.

## **En la estructura y dinámicas de la economía:**

popular se encuentra que predomina la heterogeneidad productiva lo que significa micro-negocios, oficios familiares, cooperativas y la lógica de reproducción social por sobre la maximización de ganancias. Las principales limitaciones identificadas son acceso a capital de trabajo, brechas tecnológicas y obstáculos al proceso de formalización, lo que reproduce precariedad y limita acumulación de capital humano y físico.

## **Análisis sectorial y metodología:**

El estudio analiza micronegocios y subsectores clave conforme a la CUOC, integrando resultados cuantitativos (EMICRON, GEIH) y cualitativos para caracterizar perfiles socio ocupacionales, financiación, localización y brechas en protección social. El documento está organizado en capítulos que cubren marco conceptual, metodología, diagnóstico territorial, análisis de micronegocios, caracterización por ocupaciones, síntesis transversal y recomendaciones.

## **Líneas estratégicas y recomendaciones:**

Se proponen medidas articuladas con el Plan Nacional de Desarrollo 2022 2026 y normativas locales: (i) financiamiento (microcréditos, nano créditos y alternativas frente al crédito informal), (ii) saberes y formación técnico social, (iii) productividad y adopción tecnológica, (iv) asociatividad para fortalecer negociación y sostenibilidad, y (v) ordenamiento del espacio público. Estas acciones buscan transformar la economía popular de estrategia de supervivencia a motor de inclusión productiva sin perder su heterogeneidad ni su rol social.

# METODOLOGÍA

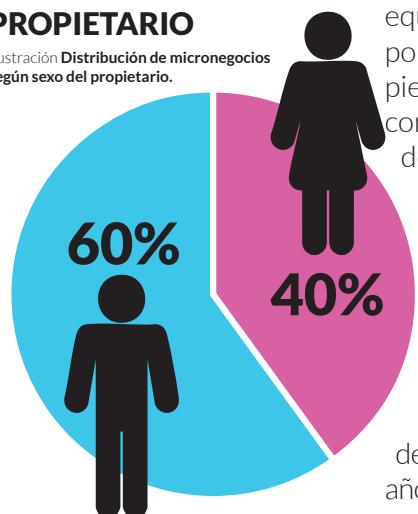
La metodología de la Red ORMET (Ministerio de Trabajo) comprende tres fases: (i) recopilación y análisis de fuentes secundarias —GEIH, EMICRON y registros administrativos para definir unidades económicas y focalizar grupos; (ii) trabajo cualitativo en territorio mediante grupos focales y encuestas semiestructuradas con guías modulares donde se realiza la identificación sociodemográfica, acceso a oferta institucional, dificultades estructurales y propuestas; y (iii) consolidación del documento de caracterización que articule hallazgos cuantitativos y cualitativos y proponga lineamientos de política.

La selección ocupacional para trabajo de campo incluyó una muestra de 109 trabajadores distribuida en cinco grupos representativos: vendedores (38% de la muestra), conductores y operadores (27,5%), gerentes de hoteles/restaurantes/comercio (16%), trabajadores de servicios personales (11,5%) y oficiales/operarios de procesamiento de alimentos, confección y oficios afines (6,9%). Este muestreo permite capturar la heterogeneidad de la economía popular urbana y barrial y los distintos niveles de vulnerabilidad asociados a cada actividad.

## Resultados EMICRON Área Metropolitana de Cúcuta 2023:

### SEXO DEL PROPIETARIO

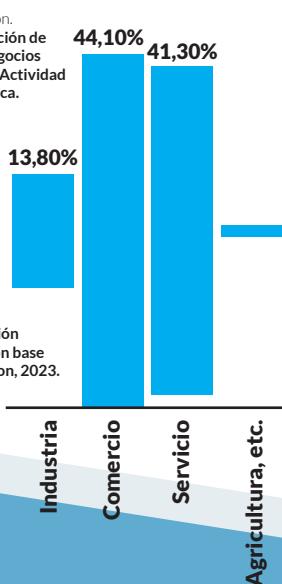
Ilustración Distribución de micronegocios según sexo del propietario.



Fuente: Elaboración propia con base en Emicron, 2023. Dane

### ACTIVIDAD ECONOMICA

Ilustración. Distribución de micronegocios según la Actividad Económica.



Fuente: Elaboración propia con base en Emicron, 2023. Dane

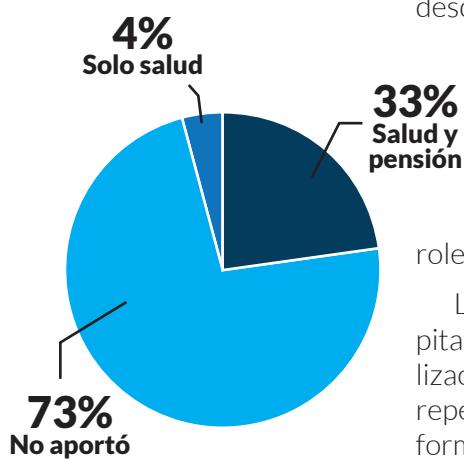
La encuesta EMICRON registra 232.094 micronegocios en el AMC, equivalente al 10,1% del total reportado en las 24 ciudades/áreas metropolitanas estudiadas. Predomina el autoempleo con un 89,8% de los propietarios se identifican como trabajadores por cuenta propia, y solo 10,2% como patrón o empleador. Existe una brecha de género en la titularidad de los negocios donde el 60,1% son hombres frente a 39,9% de mujeres.

Por actividad económica, el comercio concentra 44,1% de unidades, los servicios 41,3% e industria manufacturera 13,8%; el sector primario tiene presencia marginal del 0,8%.

El módulo de emprendimiento muestra motivaciones mixtas para la creación de micronegocios en donde el 41,8% inicio por oportunidad de mercado y 34,5% por necesidad relacionada con la subsistencia, y el 16,6% motivaciones vocacionales. En términos de permanencia, el 37,8% de micronegocios operan desde hace 10 años o más y 22,9% entre 5 y 10 años, lo que evidencia resiliencia operativa y capacidad de adaptación pese a condiciones adversas. Sin embargo, la financiación inicial es predominantemente propia en donde el 61,3% usó ahorros personales, 26,9% no requirió financiación y apenas 4,3% accedió a crédito bancario, lo que revela barreras de acceso al sistema financiero formal y propensión a autofinanciación o mecanismos informales.

La estructura laboral es marcadamente unipersonal el 84,0% de micronegocios operan con una sola persona, el 12,9% emplea entre 2 y 3 personas y solo 3,1% tiene 4-9 empleados. El propio propietario constituye el 79,5% del personal ocupado; trabajadores remunerados representan únicamente 16% de la fuerza laboral de la encuesta. La cobertura de seguridad social es baja el 73,3% no realiza aportes a salud y pensión simultáneamente, y respecto a ARL, 78,9% no aporta, exponiendo a la mayoría a riesgo frente a enfermedad, accidentalidad y vejez, limitando su capacidad de resiliencia frente a choques de ingresos en momentos de crisis.

## APORTES A SEGURIDAD SOCIAL



Fuente: Elaboración propia con base en Emicron, 2023. Dane.

En cuanto a localización y modalidades operativas, el 27,7% opera desde la vivienda, 24,3% puerta a puerta o a domicilio, 20,6% en local fijo, 13,5% en vehículo y 10,6% en modalidad ambulante. Esta diversidad refleja estrategias de subsistencia y comercialización adaptadas a restricciones de capital y acceso al espacio público. En la constitución organizativa predominan iniciativas individuales el 94,6% operan “solo(a)”, 3,6% con familiares y 1,8% con no familiares, lo que limita economías de escala, diversificación de roles y acceso a financiamiento colectivo.

Las principales barreras identificadas son acceso insuficiente a capital de trabajo y crédito formal, limitaciones tecnológicas, baja formalización y escasos mecanismos de protección social. Estas condiciones repercuten en precariedad de ingresos, limitada generación de empleo formal y perpetuación del ciclo de vulnerabilidad. La resiliencia observada por la alta permanencia de micronegocios no se traduce automáticamente en escalamiento productivo ni en mayor protección social.

# Capítulo 3

## Contexto y marco normativo:

Se analiza la economía popular del Área Metropolitana de Cúcuta (AMC) en el marco del Plan Nacional de Desarrollo 2022–2026 y la Ley 1988 de 2019 (con Decreto 801 de 2022). Se adopta una definición operativa de las actividades económicas no plenamente integradas a circuitos formales (unidades familiares, asociativas o comunitarias) que cubren producción, transformación y comercialización local, a veces con finalidad de autoconsumo. A nivel local, el Acuerdo 016 de 2025 y el Manual de Espacio Público AMC orientan la caracterización, reubicación, formalización progresiva y el uso del espacio público; su implementación requiere concertación con las organizaciones del sector. En territorios fronterizos como Cúcuta, la dinámica se complica por movilidad transfronteriza, migración venezolana y estructuras altamente tercerizadas, lo que dificulta medición y gestión.

El estudio integra análisis documental (EMICRON, DANE), estadística y trabajo cualitativo centrado en grupos ocupacionales representativos definidos por la Clasificación Única de Ocupaciones de Colombia (CUOC). El enfoque busca capturar heterogeneidad ocupacional y articular hallazgos con la política pública local para vendedores informales y lineamientos nacionales sobre registro, protección social y formalización.

## Hallazgos transversales:

La economía popular del AMC es mayoritariamente urbana, con predominio de unidades productivas de persona natural y alta participación femenina en varios subsectores. Existen brechas significativas en formalización contractual; altos porcentajes sin contrato o con acuerdos verbales, gestión contable; muchos sin acceso a contador y niveles educativos variados; predominio de bachillerato en varios grupos, con segmentos con primaria o formación técnica. Los ingresos se concentran en los tramos bajos: en múltiples submuestras la mayoría se sitúa entre \$500.000 y \$1.423.500; en casos puntuales de conductores se observó concentración por debajo de \$500.000. Las dificultades principales son: falta de capital de trabajo, fricciones por uso del espacio público (desalojos, cobros informales), y déficit de capacidades comerciales

y digitales. El COVID-19 produjo efectos heterogéneos: la mitad reporta pérdidas significativas en algunos subgrupos, mientras otros ya se recuperaron.

Tabla 1. Resumen de características de Subsectores.

Subsector	Muestra / N° actores (si disponible)	Ingresos / ventas (dominante)	Empleo / forma
Oficiales y operarios (alimentos, confección, ebanistería)	Muestra = 8	62.5% entre \$500.000–\$1.423.500; 25% entre \$1.423.500–\$2.847.000; 12.5% < \$500.000	Micro/unidades familiares; 100% persona natural; 62% sin contrato, 38% verbal; 62.5% negocios <3 años
Servicios personales (estética, peluquería, domicilios)	Muestra = 14	85.7% entre \$500.000–\$1.423.500; 14.3% > \$1.423.500	Autoempleo y micronegocios; 64% mujeres; 64.3% población venezolana (muestra); contratos: 43% verbal, 29% ninguno
Gerentes de hoteles/restaurantes/comercios	Muestra = 17	58.8% entre \$1.423.500–\$2.847.000; 35.3% entre \$500.000–\$1.423.500	Mixto: 53% mujeres; 100% colombianos; 59% sin contrato, 35% contrato escrito; 47% negocios <3 años
Conductores y operadores de equipos pesados	Muestra = 29	100% reportado < \$500.000 (muy bajo)	Predominantemente masculino (83%); 55% sin contrato, 31% verbal; mezcla de trayectorias
Vendedores (ambulantes / puntos públicos)	Muestra = 41	100% en rango \$500.000–\$1.423.500 (alrededor de salario mínimo)	71% mujeres; 78% sin contrato; 76% sin jefe inmediato (autoempleo)

Fuente: **Evaluación Propia Datos de la Caracterización Economía Popular 2025.**

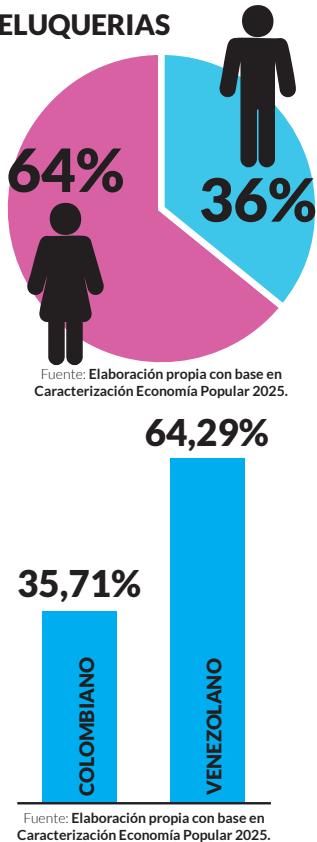
## Análisis por Subsectores:

### Subsector 1

#### Oficiales y operarios (procesamiento de alimentos, confección, ebanistería):

**Características y retos:** En la muestra analizada predominan mujeres (87%) y edades 40–59 (62.5%); todas las observaciones residían en Cúcuta. Las modalidades de comercio son estacionarias, semiestacionarias, móviles y estacionales. Existe una Alta informalidad contractual el 62% de la muestra sin contrato, donde se mezclan de microtalleres familiares, cooperativas y trabajo por cuenta propia, con articularidad a cadenas locales y transfronterizas. Los problemas claves son el capital de trabajo insuficiente que llega a 62.5%, necesidad de trazabilidad básica en alimentos y madera, escasos registros contables y carencias en marketing/digitalización. Recomendaciones específicas para el subsector la formación aplicada a costeo, marketing digital, nano/microcréditos evaluados por flujo de ingresos, dignificación de espacio público con kioscos modulares y ferias, compras agregadas y pilotos territoriales con metas verificables del incremento ventas, menor conflicto, mayor aseguramiento.

## PELUQUERIAS



### Subsector 2

#### Trabajadores de servicios personales (estética, peluquería, domicilios):

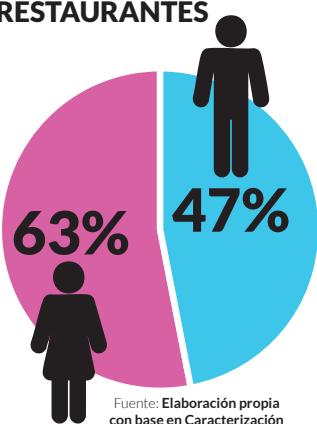
**Características y retos:** La muestra presenta un 64% mujeres; en la submuestra citada predominio de población venezolana es de 64,29% y fuerte concentración etaria en 40-59 años con un 57,14%. Las modalidades de trabajo son el autoempleo y micronegocios unipersonales o familiares; altos porcentajes en acuerdos verbales o sin contrato. Los ingresos mayoritariamente bajos el 85,7% entre \$500.000-\$1.423.500. En cuanto a las demandas formativas el marketing digital, redes sociales, medios de pago. Problemas la falta de capital para insumos y equipos, baja adopción de pagos digitales, tensiones por uso del espacio. Recomendaciones específicas para el subsector generar paquetes integrales de formación práctica y certificación, financiamiento adaptado al flujo, módulos temporales en ferias y centros barriales, redes empresariales y simplificación de trámites para migrantes.

### Subsector 3

#### Gerentes de hoteles, restaurantes y comercios: características y retos:

**Características y retos:** Muestra mayoritariamente colombiana, con mayoría en edad productiva del 47% entre 25-39 años, y 41% con formación profesional en el presente muestreo; sin embargo 59% declara no tener contrato. Presencia de Trayectorias mixtas: un alto porcentaje con menos de tres años y grupos con experiencia más larga. Los Retos expuestos modernización gerencial, digitalización, acceso a crédito y formalización contractual. Recomendaciones específicas para el subsector son formación en gestión costeo, control, marketing digital, nano/microcréditos adaptados, promoción de redes para compras conjuntas, y acuerdos público-privados para ordenamiento y simplificación de licencias, adicionalmente formas de contratación flexibles para el sector.

## RESTAURANTES



### Subsector 4

#### Conductores y operadores de equipos pesados:

**Características y retos:** Predominantemente masculino 83% y en su mayoría en edad productiva 51,7% entre 25-39 años; la mayoría son colombianos el 93%. El 100% reportó ingresos por debajo de \$500.000, y 55% sin contrato. Las problemáticas son los bajos ingresos, necesidades de mantenimiento de sus vehículos también los gastos en reglamentación como el SOAT y tecnomecánica, escasa formalización y falta de protección social en la mayoría de los casos. Recomendaciones específicas para el subsector son formación y certificación en seguridad vial y mantenimiento, aseguramiento flexible, microcréditos para mantenimiento y capital, ordenamiento de paraderos y organización sectorial asociaciones o cooperativas para compras agregadas y negociación con empresas usuarias.

- Bachiller
  - Técnico
  - Tecnólogo
  - Profesional
  - Posgrado
- Fuente: Elaboración propia con base en Caracterización Economía Popular 2025.

## Subsector 5

### Vendedores ambulantes:

**Características y retos:** Predominio femenino 71% y concentración etaria en 40–59 años con un 43,9% el 95% colombianos en la submuestra general. Con presencia muy baja de formalización el 78% sin contrato y el 76% sin jefe inmediato; la mayoría informa ingresos en el tramo entre \$500.000 y \$1.423.500. Problemas de capital de trabajo insuficiente, uso conflictivo del espacio público. En cuanto a la formación: técnicas de venta, manejo de dinero, marketing digital. Recomendaciones específicas para el subsector registros simples de ventas, microfinanzas adaptadas, corredores autorizados y señalizados, formación práctica y organización colectiva para defensa de derechos.

### Recomendaciones transversales y priorización:

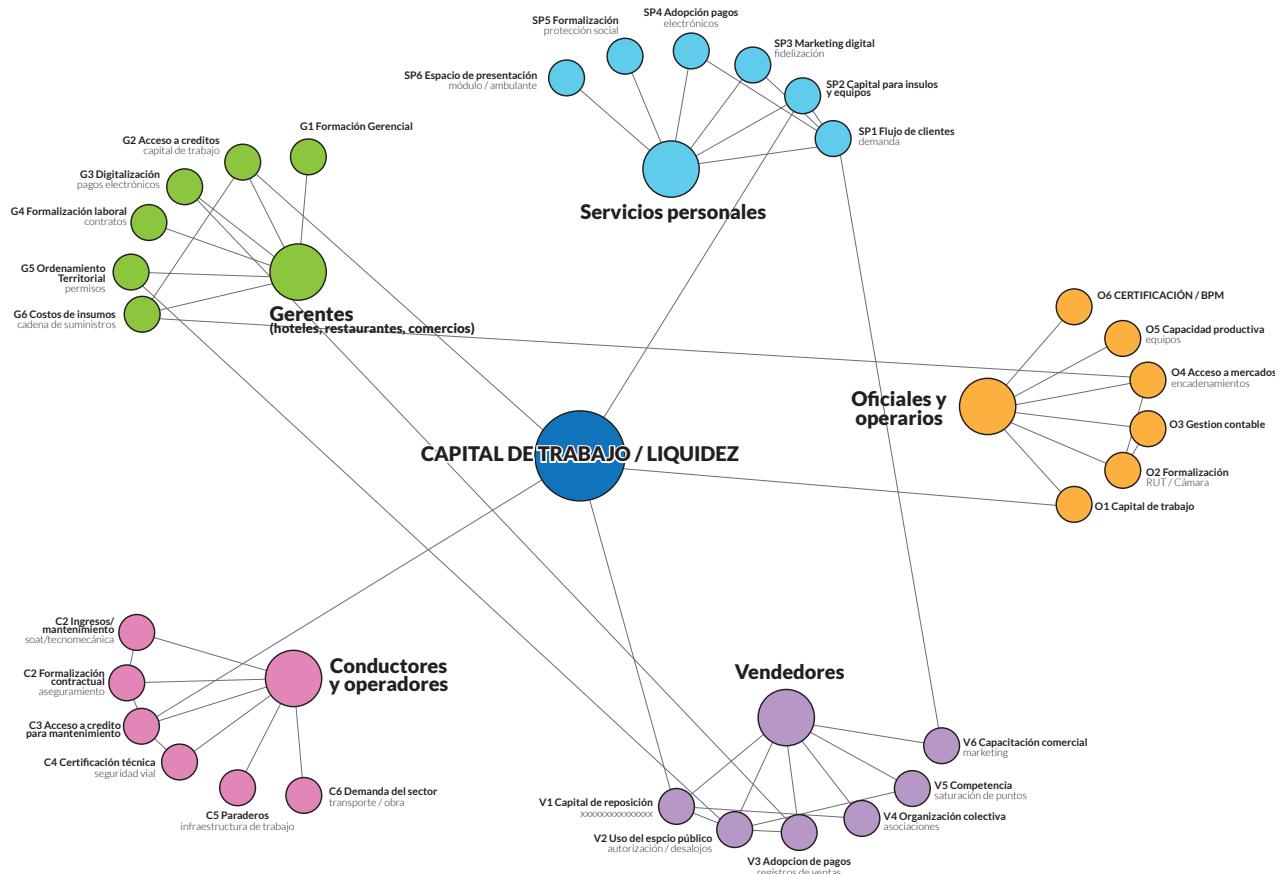
- 1)** Formalización progresiva y funcional: registro (RUT/Cámara), carnetización y esquemas con beneficios tangibles como el acceso a microcrédito, mercados, capacitación.
- 2)** Formación aplicada con acompañamiento operativo entregables por negocio como lo son catálogo digital, plantillas de costos, calendario de contenidos.
- 3)** Financiamiento por flujo y educación financiera vinculada a nano/microcréditos con evaluación de ingresos y apoyo en implementación comercial.
- 4)** Dignificación ordenada del espacio público ubicación de kioscos modulares, baños, paraderos y criterios transparentes de asignación/rotación con veeduría ciudadana.
- 5)** Digitalización y medios de pago impulso a pagos electrónicos para fidelización y acceso a trazabilidad/mercados generando bondades y competitividad respecto a los empresas.
- 6)** Enfoque diferencial la priorizar mujeres cabeza de hogar, población migrante y jóvenes que se encuentran en gran medida representados en la muestra.
- 7)** Pilotos territoriales y mesas público-privadas en donde las metas sean verificables en cuanto a ventas, reducción de conflictos, transacciones electrónicas, cobertura de aseguramiento y monitoreo de las unidades productivas de economía popular.

### Implementación y monitoreo:

Se recomienda iniciar con pilotos por subsector y territorio, vinculando registro, formación aplicada, financiamiento y ordenamiento físico; acompañar con indicadores medibles y evaluación participativa. La transición a formalidad debe priorizar la habilitación capacitación, infraestructura e incentivos más que la sanción, para asegurar sostenibilidad, dignificación del trabajo popular y reducción de vulnerabilidad.

El AMC presenta un tejido de economía popular diverso y estratégico para desarrollo local, con desafíos claros en capital de trabajo, formalización, gestión comercial y ordenamiento del espacio público. La política pública debe ser integral, territorializada y diferencial con la formación práctica, financiamiento adaptado, dignificación del espacio y digitalización, todo implementado mediante pilotos y mecanismos de gobernanza participativa que permitan medir impacto y escalar soluciones eficaces.

## Diagrama de interrelaciones - Economía popular (AMC, Cúcuta)



Fuente: Evaluación Propia Datos de la Caracterización Economía Popular 2025.

### Interrelaciones de los Subsectores

El diagrama de interrelaciones de la economía popular en Cúcuta, con el "CAPITAL DE TRABAJO / LIQUIDEZ" como eje central, revela una compleja red de dependencias y oportunidades entre los subsectores de Oficiales y Operarios, Servicios Personales, Gerentes, Conductores y Operadores, y Vendedores. Se observa que la formalización, el acceso a mercados y la digitalización son factores transversales que impactan la capacidad productiva, el flujo de clientes y la sostenibilidad de los negocios en todos los ámbitos. La interconexión entre estos elementos sugiere que las intervenciones estratégicas en el capital de trabajo y la promoción de la formalización podrían generar efectos multiplicadores positivos, mejorando la resiliencia y el desarrollo de la economía popular en la región.

### Oferta Institucional:

La existencia de la oferta institucional activa pero fragmentada encontrada en las secretarías municipales y departamentales, SENA y la Red de Emprendimiento lideran asistencia técnica y formación, con más de 400 personas capacitadas y más de 90 emprendimientos beneficiados. Existen dispositivos sectoriales como lo son mercados campesinos, festivales gastronómicos, programas de higiene para vendedores informales y apoyo a sectores tradicionales como el calzado, marroquinería, artesanías. No obstante, el componente financiero es débil, las instituciones expresan limitados convenios con la banca sobre todo en las líneas blandas con Bancóldex, predominio de apoyos en especie y baja oferta de micro/nanocréditos con condiciones favorables y acceso oportuno; además, la sostenibilidad y la coordinación interinstitucional son insuficientes para la masa crítica de unidades productivas en los diferentes municipios.

### **Las organizaciones identifican tres nudos críticos:**

- 1)** Acceso a capital de trabajo: escasez de programas adecuados para unidades de baja escala, aversión a endeudamiento por costos/requisitos y necesidad de mayor apalancamiento nacional.
- 2)** Brechas comerciales y digitales: demanda alta de marketing, redes sociales, diseño de producto, medios de pago y dificultad para fidelizar clientela, diferenciar oferta y formalizar canales.
- 3)** Entorno operativo y gobernanza: conflictos por uso del espacio público (desorden, cobros informales, desalojos), baja formalidad contractual y contable, presencia de actores ilegales en algún municipio y fragmentación con educación y empleo; además, trámites como el RUT y Cámara que son percibidos como complejos.

Las propuestas de política priorizan la transición a la formalidad mediante habilitación productiva más que sanciones por medio de programas de desarrollo y fortalecimiento empresarial, consolidación de redes de emprendimiento, asistencia técnica para diversificación y mejora de productos, y articulación del sistema educativo (básico, complementario y formación para el trabajo) con las dinámicas productivas territoriales. Para el espacio público se plantea una estrategia de “dignificación con orden” basada en planificación territorial, ferias periódicas e infraestructura liviana y acompañamiento institucional para reducir conflictos y mejorar condiciones laborales.

En lo operativo se recomienda implementar micro y nano-créditos evaluados por flujo complementados con educación financiera; incentivos para aseguramiento; rutas simplificadas de formalización; mecanismos de compras públicas de baja cuantía y vitrinas locales para pequeños productores; y la creación de mesas público–privadas por subsector con metas concretas en ventas, transacciones digitales, aseguramiento y reducción de conflictos por uso del espacio público.

## **Capítulo 4**

### **Caracterización de la Economía Popular: Síntesis y Análisis Transversal**

La economía popular del Área Metropolitana de Cúcuta como de microescala, familiar y de subsistencia: 94,6% de las unidades son operadas por una sola persona, limitando la generación de empleo y economías de escala. Predomina la vinculación vivienda-actividad (27,7% desde el hogar; 24,3% puerta a puerta; 10,6% venta ambulante), estrategia de ahorro de costos que implica conflictos por uso del espacio público e infraestructura insuficiente. Los ingresos son frágiles: la mayoría percibe entre < \$500.000 y un salario mínimo; en Vendedores y Conductores el 100% está en el tramo más bajo.

Análisis por ocupación: Oficiales y operarios (Alimentos y Confección) son mayoritariamente mujeres (87%) y adultas (>40 años en 87,5%), con conocimiento técnico, pero barreras comerciales; muchos emprendimientos surgieron tras la Covid-19. Servicios personales muestran relaciones de dependencia informal el 57% con jefe y demandan formación en marketing digital. Gerentes de hoteles/restaurantes/comercio presentan mayor capital humano (41,17% profesional) pero 59% operan sin contrato. Conductores el 83% hombres enfrentan vulnerabilidad extrema: 100% < \$500.000 y 55% sin contrato, con presión por arrendamiento del vehículo. Vendedores el 76% sin jefe son núcleo de subsistencia, con baja creación de valor, falta

de capital y tensiones por espacio público.

Problemas transversales clave: exclusión financiera solo 4,3% accede a crédito bancario, brecha en capacidades comerciales y digitales, e informalidad laboral y desprotección social el 73,3% de las unidades productivas no cotiza.

Se debe generar inclusión financiera adaptada a micronegocios, fortalecer formación comercial y digital, promover esquemas de formalización y protección social, y gestionar el uso del espacio público e infraestructura para reducir vulnerabilidades.

# Capítulo 5

## Líneas Estratégicas de Acción

El objetivo general es transformar la economía popular del AMC de subsistencia a desarrollo productivo y bienestar mediante cuatro líneas estratégicas: acceso a financiamiento, saberes y capacidades productivas, productividad/procesos/tecnología y asociatividad/redes.

Acceso a financiamiento: democratizar recursos con microfinanzas adaptadas y nano-créditos de bajo monto y requisitos simplificados alineados al flujo diario de vendedores y conductores; crear Fondos Rotatorios de Capital Semilla para dotación inicial (insumos y herramientas) con acompañamiento y seguimiento para asegurar uso adecuado; complementar con educación financiera y asesorías personalizadas en gestión de ingresos, egresos y rentabilidad para mitigar el miedo al endeudamiento y fomentar cultura de pago.

Saberes y capacidades productivas: cerrar brechas de gestión y comercialización mediante alfabetización digital orientada al comercio (marketing digital, fotografía, gestión en WhatsApp Business/Instagram), formación en costeo, fijación de precios y contabilidad básica (62,5% de micronegocios sin registros), y certificación de competencias (SENA) para validar saberes empíricos.

Productividad, procesos y tecnología: incentivar pagos electrónicos con los neobancos, billeteras y QR para reducir riesgos de efectivo y generar huella transaccional que facilite acceso a crédito, y apoyar adquisición de pequeña maquinaria para aumentar eficiencia en confección y alimentos.

Asociatividad y redes: fomentar redes de abastecimiento y compras conjuntas para reducir costos y mejorar márgenes, y promover circuitos cortos de comercialización (ferias locales, mercados campesinos) que conecten la oferta popular con la demanda urbana y reduzcan intermediación.

# Capítulo 6

## Análisis de Dinámicas Estructurales

Identifica barreras estructurales que limitan el desempeño de la economía popular en materia de género y economía del cuidado existe segregación ocupacional las mujeres concentran

actividades vinculadas al cuidado y trabajo desde el hogar el 87% en ocupaciones de oficiales y operarios, lo que restringe movilidad, redes y posibilidades de escalamiento empresarial, y obliga a conciliar trabajo productivo y responsabilidades domésticas.

El acceso a financiamiento es muy limitado existiendo la predominan la autoexclusión y requisitos crediticios (historial, garantías) que desplazan a la mayoría hacia autofinanciamiento o prestamistas informales. Esto genera una trampa de liquidez por falta de capital de trabajo, baja productividad y estancamiento en inversión.

La formalización es parcial con registro RUT y Cámara de Comercio, no asegura formalidad laboral o tributaria plena; los costos y la complejidad institucional desalientan la formalización y la contribución a seguridad social. Finalmente, existe resiliencia empresarial los negocios con más de 10 años pero con precariedad y riesgo de transmisión intergeneracional de pobreza por baja escolaridad y ausencia de protección social.

# Capítulo 7

## Conclusiones y recomendaciones finales

La economía popular del Área Metropolitana de Cúcuta es un pilar silencioso de la subsistencia local sustenta ingresos frente al desempleo estructural, la precariedad laboral y la crisis migratoria, pero opera mayoritariamente en condiciones inestables, sin protección social, con ingresos insuficientes y alta exposición a riesgos económicos y de seguridad.

El sector es heterogéneo conviven unidades de subsistencia con microempresas en consolidación, y hay trayectorias diferenciadas por género, nacionalidad y edad. Esta diversidad obliga a políticas diferenciadas que respondan al tipo de unidad económica y a su fase en el ciclo productivo, en lugar de enfoques uniformes.

Se identifican trampas de baja productividad las limitaciones principales son la escasez de capital adaptado, deficiencias en gestión (costeo, precios, mercadeo, digitalización) y acceso restringido a redes comerciales. Estas barreras generan márgenes reducidos e imposibilidad de inversión, aumentando la vulnerabilidad ante choques externos.

La oferta institucional es fragmentada y poco accesible para la economía popular; los costos de información, requisitos y la ausencia de acompañamiento sostenido excluyen a quienes más necesitan apoyo. Por ello se propone construir una ruta integrada que articule Alcaldía, Gobernación, SENA, Cámara de Comercio, entidades financieras y cooperación, simplifique trámites y ofrezca acompañamiento continuo.

Las recomendaciones prioritarias son el ordenar el espacio público mediante procesos concertados y dotación de infraestructura; políticas diferenciales para unidades de subsistencia (protección social mínima, servicios básicos, capital semilla) y para unidades en consolidación (acceso a crédito productivo, formación en gestión y digitalización, encadenamientos comerciales). La formalización debe incentivarse con regímenes graduales y beneficios concretos; crédito blando, prioridad en espacios regulados, compras públicas, capacitación, pasando de sancionar a premiar la formalización de la economía popular.

# REFERENCIAS

- **Alcaldía de San José de Cúcuta. (2025, 6 de mayo).** La política pública para vendedores informales, una oportunidad de orden en el espacio público. Recuperado de: <https://Cucuta.gov.co/la-politica-publica-para-vendedores-informales-una-oportunidad-de-orden-en-el-espacio-publico/>
- **Chena, P. I. (2018).** La economía popular y sus relaciones determinantes. Cuadernos de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales, UNJu.
- **Coraggio, J. L. (2020).** Economía social y economía popular: Conceptos básicos. Coraggio Economía.
- **DANE. (2023).** Encuesta de Micronegocios (EMICRON) 2023: Resultados nacionales y por dominios.
- **DANE. (2023-2024).** Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH): Indicadores de mercado laboral.
- **Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2025, 13 de noviembre).** Boletín técnico: Ocupación informal, trimestre móvil julio - septiembre 2025. <https://www.dane.gov.co/files/operaciones/GEIH/bol-GEIHEISS-jul-sep2025.pdf>
- **DNP. (2023). Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026.** Colombia, Potencia Mundial de la Vida. Ley 2294 de 2023.
- **Izurieta Guevara, M. (2024).** La economía social y solidaria: contribuciones a su conceptualización.
- **Ley 1988 de 2019.** Por la cual se establecen lineamientos para la formulación, implementación y evaluación de una política pública de vendedores informales. SUIN-MinJusticia: <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/30037751>
- **Migración Colombia. (2024).** Balance poblacional de personas venezolanas en Colombia. Informe institucional.
- **MinTrabajo-CUOC. (2025).** Clasificación Única de Ocupaciones de Colombia. Perfil 95200: Vendedores ambulantes.
- **Polanyi, K. (1944/2007).** La gran transformación. Barcelona: Crítica.
- **Quijano, A. (1998).** La economía popular y sus caminos en América Latina. Mosco Azul.
- **RCN Radio - Alerta Santanderes. (2025, 7 de mayo).** Aprueban política pública para vendedores informales en Cúcuta. Recuperado de: <https://www.alertasantanderes.com/norte-de-santander/Cucuta/aprueban-politica-publica-para-vendedores-informales-en-Cucuta>
- **Razeto, L. (1993).** De la Economía Popular a la Economía de Solidaridad. Santiago de Chile.
- **Red ORMET. (2025).** Informe sobre vulneraciones a derechos laborales a trabajadores y trabajadoras de la economía popular en Medellín.
- **Santos, B. de S., & Cunha, T. (2015).** Epistemologies of the South: Other Economies. Coimbra: CES.

# AUTORES

## Sharyn Nataly Hernández Fuentes

Economista  
Especialista en Gerencia Financiera  
Mg. Dirección y Liderazgo  
Coordinadora del ORMET Norte de Santander

## Jesus Alexander Moreno Portilla

Economista, Investigador

