

Alianzas y estrategias para el fortalecimiento de las economías de subsistencia en Colombia

Un análisis espacial del programa “Tienda a tienda Pamplona”

Tatiana Gélvez Rubio

Jesús Moreno Portilla

Claudia Pinzón Casallas

Juan Esteban Londoño

No 91/2026

Marzo de 2026



DOCUMENTOS
de **TRABAJO**

Alianzas y estrategias para el fortalecimiento de las economías de subsistencia en Colombia

Un análisis espacial del programa “Tienda a tienda Pamplona”

Tatiana Gélvez Rubio¹
Jesús Moreno Portilla²
Claudia Pinzón Casallas³
Juan Esteban Londoño⁴

Resumen

Las economías de subsistencia desempeñan un papel central en la generación de ingresos de los hogares más vulnerables en Colombia, particularmente en municipios intermedios con escasas oportunidades de empleo formal. En este contexto, las tiendas de barrio constituyen una expresión clave de la economía popular y comunitaria. El documento analiza el programa *Tienda a Tienda Pamplona* desde una perspectiva socioespacial, a partir de la caracterización de 400 tenderos y de los resultados de la intervención en 300 tiendas en 2023. Los hallazgos muestran que el comercio de proximidad se organiza en microclústeres urbanos asociados a centralidades barriales, con alta dependencia del ingreso del negocio para la subsistencia del hogar, especialmente en unidades lideradas por mujeres. Predomina una economía popular femenina, concentrada en estratos bajos, con elevados niveles de informalidad parcial, baja bancarización y debilidades en la gestión contable. Tras la intervención del programa, se registran mejoras en capacidades básicas de gestión, conectividad y adopción de medios de pago digitales, con mayores efectos en zonas de alta densidad comercial, lo que sugiere la presencia de efectos de red relevantes para el diseño de políticas públicas territoriales orientadas a la economía popular y comunitaria.

Palabras clave: Economía popular, Economías de subsistencia, Comercio de proximidad, Economía espacial

Abstract

¹ Docente e investigadora, Facultad de Economía, Universidad Externado de Colombia. PhD en Gobierno de la Universidad de Essex (Reino Unido) Correo electrónico: tatiana.gelvez@uexternado.edu.co

² Asesor de proyectos y estudios económicos, Cámara de Comercio de Pamplona (Norte de Santander). Magister en Economía del Desarrollo Metropolitano y Regional, Universidad Externado de Colombia Correo electrónico: jesus.moreno2@est.uexternado.edu.co

³ Docente de la maestría en Gobierno y políticas públicas Universidad Externado de Colombia y de la Especialización en Gerencia Pública de la Universidad del Norte en Barranquilla. Magister en Economía del Desarrollo Metropolitano y Regional, Universidad Externado de Colombia. Correo electrónico: claudia.pinzon@uexternado.edu.co

⁴ Estudiante de Economía, Universidad Externado de Colombia. Correo electrónico: juan.londono4@est.uexternado.edu.co

Subsistence economies play a central role in income generation for the most vulnerable households in Colombia, particularly in intermediate municipalities with limited formal employment opportunities. In this context, neighborhood stores constitute a key expression of the popular and community-based economy. This paper analyzes the *Tienda a Tienda Pamplona* program from a socio-spatial perspective, drawing on the characterization of 400 shopkeepers and the results of the intervention carried out with 300 stores in 2023. The findings show that proximity-based commerce is organized into urban micro-clusters linked to neighborhood centralities, with a high dependence on business income for household subsistence, especially among women-led units. A predominantly female popular economy is observed, concentrated in lower socioeconomic strata and characterized by high levels of partial informality, low banking inclusion, and weaknesses in basic accounting practices. Following the program's intervention, improvements are recorded in basic management capacities, connectivity, and the adoption of digital payment methods, with stronger effects in areas of higher commercial density. These results point to the presence of network effects that are relevant for the design of territorially oriented public policies aimed at strengthening the popular and community-based economy.

Keywords: Popular economy, Subsistence economies, Proximity-based commerce, Spatial economics

1. Introducción

En Colombia, las economías de subsistencia constituyen un componente central de las formas de generación de ingresos de los hogares más pobres en los territorios. Estas unidades económicas de baja escala, generalmente organizadas en torno al trabajo familiar o individual, cumplen una función estratégica en la provisión cotidiana de bienes y servicios en contextos de vulnerabilidad y en el sostenimiento de redes comunitarias de proximidad. En ciudades intermedias y municipios con dinámicas económicas limitadas, como Pamplona (Norte de Santander), el comercio barrial y, en particular, las tiendas de barrio operan como nodos fundamentales de reproducción social y económica.

El reconocimiento progresivo de estas formas económicas ha adquirido mayor relevancia en la agenda pública reciente. El Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2022–2026, *Colombia Potencia Mundial de la Vida*, incorpora explícitamente a la economía popular y comunitaria como eje de la estrategia de seguridad humana y justicia social, concibiendo a las unidades productivas de baja escala como actores clave para la sostenibilidad económica, el arraigo territorial y la reducción de brechas sociales. Este giro de política pública supone un tránsito desde enfoques centrados exclusivamente en la formalización normativa hacia estrategias integrales de fortalecimiento productivo, inclusión financiera y apropiación tecnológica, con énfasis territorial y diferencial.

En este marco, las Cámaras de Comercio han sido definidas como actores institucionales estratégicos para la implementación de la política nacional de reindustrialización y fortalecimiento de la economía popular. Específicamente, el convenio marco suscrito entre el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT) y Confecámaras, junto con sus adendas y modificatorios recientes, establece un esquema de gobernanza interinstitucional que delega en estas entidades la ejecución de programas orientados a microempresas, unidades de economía popular y comunitaria, digitalización e inclusión financiera, con financiación proveniente, en parte, de recursos parafiscales territoriales. Este diseño busca asegurar que los lineamientos nacionales se traduzcan en intervenciones situadas, ajustadas a las dinámicas productivas locales.

Es en este contexto institucional en el que surge el programa “Tienda a Tienda Pamplona”, una iniciativa orientada al fortalecimiento integral de tiendas de barrio como expresión emblemática de la economía de subsistencia urbana. El programa combina acciones de diagnóstico, acompañamiento técnico y capacitación en gestión contable básica, digitalización mínima e inclusión financiera, reconociendo las restricciones

estructurales que enfrentan estos negocios, baja capitalización, informalidad parcial, limitada alfabetización financiera y digital, y su fuerte dependencia del territorio y de las redes sociales barriales.

Desde una perspectiva analítica este trabajo se inscribe en el campo de la economía espacial y la nueva geografía económica, al entender que la localización de las tiendas no es aleatoria, sino que responde a patrones de aglomeración urbana, centralidades barriales y microcircuitos de comercio de proximidad. Estas configuraciones espaciales generan, simultáneamente, ventajas como la reducción de costos de transacción, cercanía a la demanda, derrames de conocimiento, y restricciones como competencia intensa, baja productividad, limitaciones de escala que condicionan el desempeño y la sostenibilidad de las unidades productivas. Analizar estas dinámicas resulta clave para comprender el alcance real de las intervenciones públicas y para diseñar estrategias más eficaces de fortalecimiento territorial.

El presente documento analiza las alianzas institucionales y los resultados del programa *Tienda a Tienda Pamplona* desde una perspectiva socioespacial, a partir de información de caracterización productiva y herramientas de análisis territorial. En primer lugar, se presentan los principales hallazgos de la caracterización realizada a 400 tenderos del municipio por la Universidad de Pamplona y, posteriormente, se examinan los resultados de la cohorte intervenida del programa, conformada por 300 tiendas, con base en información levantada en 2023 mediante una encuesta estructurada aplicada por el equipo del programa. La unidad de análisis es la tienda individualmente identificada, a partir de la cual se construyen indicadores de formalización (RUT y matrícula mercantil), gestión contable, digitalización mínima, inclusión financiera, desempeño comercial y variables asociadas a la tenencia del local y a la caracterización operativa de las unidades productivas.

La unidad de análisis es la tienda individualmente identificada. Con base en esta información, se construyen indicadores relacionados con formalización (RUT y matrícula mercantil), gestión contable, digitalización mínima (conectividad y aceptación de pagos digitales), inclusión financiera (solicitud y obtención de crédito) y desempeño comercial (ventas), junto con variables de tenencia del local y características operativas. El análisis busca aportar evidencia empírica sobre cómo las estrategias de fortalecimiento inciden en economías de subsistencia organizadas espacialmente en microclústeres urbanos, y extraer implicaciones para el diseño de políticas públicas territoriales orientadas a la economía popular y comunitaria.

Los resultados del análisis evidencian que el comercio de proximidad en Pamplona se estructura en microclústeres urbanos con una alta dependencia del ingreso del negocio para la reproducción del hogar, particularmente en unidades lideradas por mujeres. La

caracterización muestra una economía popular predominantemente femenina, concentrada en estratos socioeconómicos bajos con elevados niveles de informalidad parcial, baja bancarización y ausencia de registros contables sistemáticos, lo que limita la gestión financiera y la sostenibilidad de los negocios. Desde una perspectiva espacial, las tiendas se concentran en centralidades urbanas y corredores comerciales, donde la aglomeración reduce costos de transacción y facilita derrames de conocimiento, pero también intensifica la competencia, especialmente entre unidades de reciente creación.

En contraste, las tiendas con mayor antigüedad presentan un patrón de mayor dispersión territorial y arraigo barrial, asociado a relaciones de confianza y fidelización de clientelas. Tras la intervención del programa *Tienda a Tienda Pamplona*, se observan mejoras sustantivas en capacidades básicas; gestión contable, conectividad efectiva y adopción de medios de pago digitales, con efectos más intensos en zonas de mayor densidad comercial, lo que sugiere la existencia de dinámicas de demostración y efectos de red que potencian el impacto de las estrategias de fortalecimiento cuando estas se implementan de manera territorialmente focalizada.

El documento se organiza de la siguiente manera. En la sección 2 se presenta el marco teórico y conceptual que articula los aportes de la economía espacial, la nueva geografía económica y la literatura sobre economías popular, comunitaria y de subsistencia, con el fin de establecer los fundamentos analíticos del estudio. La sección 3 contextualiza el programa *Tienda a Tienda Pamplona* dentro de los lineamientos de política pública nacional, departamental y municipal, destacando el papel de las Cámaras de Comercio y los arreglos institucionales que sustentan su implementación. La sección 4 desarrolla el análisis socioespacial del programa, combinando la caracterización de los tenderos, la distribución territorial de las unidades productivas y la evaluación descriptiva de los principales cambios observados tras la intervención. Finalmente, la sección 5 presenta una serie de recomendaciones en clave de política pública, orientadas al fortalecimiento de las economías populares y comunitarias desde un enfoque territorial, con énfasis en gobernanza, inclusión financiera, digitalización y equidad de género.

2. Marco teórico-conceptual

La literatura sobre desarrollo económico y territorial ha mostrado de manera consistente que la actividad económica no se distribuye de forma uniforme en el espacio, sino que tiende a concentrarse en determinados territorios como resultado de interacciones sociales, infraestructuras compartidas y arreglos productivos locales. Desde los aportes clásicos de la economía regional y la nueva geografía económica, se ha destacado que la proximidad espacial favorece la reducción de costos de transacción, la circulación de información y la generación de externalidades positivas, como los derrames de conocimiento y los efectos de red (Krugman, 1991; Fujita y Krugman, 2004; Duranton, 2007).

Estas dinámicas resultan particularmente relevantes para el análisis de unidades económicas de pequeña escala, cuyo funcionamiento depende en gran medida de relaciones de cercanía, confianza y aprendizaje colectivo. En este sentido, como se presenta a continuación, los enfoques de la economía espacial dialogan con las perspectivas sobre economías populares, comunitarias y de subsistencia, que subrayan el carácter territorial, relacional y socialmente arraigado de estas formas de producción y trabajo (Icaza y Tiribia, 2003; Giraldo, 2017), ofreciendo un marco analítico integral para comprender las dinámicas económicas cotidianas en distintos contextos territoriales.

2.1 Aglomeraciones, clústeres y relaciones socioespaciales

Es ampliamente reconocido en la literatura que la concentración geográfica de actividades económicas constituye un factor central para el desarrollo de conglomerados regionales, en la medida en que facilita la interacción entre actores productivos, reduce los costos de transacción y promueve dinámicas de aprendizaje colectivo. Desde esta perspectiva, Sachs (2007), Ohmae (1983) y Florida (2009) coinciden en señalar que la proximidad espacial favorece la circulación de información, la cooperación y la innovación, configurando entornos propicios para el crecimiento económico territorial.

En el marco de las economías de aglomeración, adquieren especial relevancia mecanismos como los efectos de red (*network effects*) y los derrames de conocimiento (*knowledge spillovers*), ampliamente reconocidos en la literatura como determinantes del crecimiento regional y de la formación de clústeres industriales (Garavaglia y Breschi, 2009; Delgado et al., 2010). Estos procesos ocupan un lugar central en la economía espacial, disciplina que también se ocupa de analizar la localización de las actividades productivas y los determinantes de los flujos comerciales entre territorios (Duranton, 2007).

Sobre esta base la nueva geografía económica ofrece un marco analítico integrado y microfundamentado para el estudio de la economía espacial, aportando herramientas teóricas robustas para el análisis empírico con datos georreferenciados. Este enfoque permite comprender cómo la concentración de fuerzas económicas puede derivar en distribuciones espaciales desiguales del ingreso y de la actividad productiva, reforzando dinámicas de polarización territorial (Krugman, 1991; Fujita y Krugman, 2004; Venables, 2008).

El análisis empírico de la concentración geográfica de la actividad económica resulta fundamental para interpretar los patrones contemporáneos de desarrollo regional y los

procesos de transformación productiva. Asimismo, provee insumos clave para el diseño de políticas industriales con enfoque territorial, orientadas a fortalecer estrategias de desarrollo ajustadas a las especificidades de cada clúster. Desde la década de 1990, este enfoque ha sido ampliamente adoptado tanto por países miembros de la OCDE como por economías emergentes de América Latina y Asia, entre ellas Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, China y México (Enright, 2001; Rosenfeld, 2001; OECD, 2007).

2.2 Conceptos de economía popular, informal, comunitaria, familiar y de subsistencia

Los conceptos de economía popular, informal, comunitaria, familiar y de subsistencia aluden a formas de organización económica que, si bien presentan diferencias sustantivas, comparten rasgos comunes como su fuerte anclaje territorial, la centralidad del trabajo como forma de vida y su relativa desvinculación de las lógicas dominantes del mercado capitalista formal. Estas economías suelen desplegarse en contextos caracterizados por la escasez de empleo formal y responden a estrategias de sobrevivencia, reproducción social y fortalecimiento de redes locales, con una presencia extendida en los territorios colombianos.

La economía popular engloba un conjunto diverso de actividades productivas, comerciales y de servicios desarrolladas por trabajadores que al margen del empleo asalariado formal, generan ingresos a partir de su propio trabajo bajo esquemas colectivos o autogestionados (Icaza y Tiribia, 2003). Este concepto abarca desde vendedores ambulantes y artesanos hasta cooperativas, ferias populares y pequeñas unidades familiares de producción. En América Latina, ha adquirido especial relevancia como categoría analítica y política, al visibilizar el valor del trabajo no capitalista y su contribución a la cohesión social y territorial (Giraldo, 2017).

Por su parte, la economía informal se define principalmente por su relación con el marco institucional y regulatorio del Estado. Comprende actividades económicas no registradas oficialmente ni reguladas, como el empleo sin contrato, la evasión de impuestos o la ausencia de protección social, sin que ello implique necesariamente ilegalidad. Aunque puede superponerse con la economía popular, esta categoría resulta más funcional para fines estadísticos y de política pública, pero tiende a invisibilizar la diversidad organizativa y la legitimidad social de muchas formas alternativas de trabajo.

La economía comunitaria, en contraste, se sustenta en principios de reciprocidad, solidaridad y beneficio colectivo. Se organiza a partir de estructuras locales, como cabildos, cooperativas, comunas o redes campesinas, que priorizan el bienestar del grupo sobre el lucro individual. Este tipo de economía es particularmente relevante en pueblos indígenas y comunidades rurales, donde los recursos suelen gestionarse de

manera colectiva y el trabajo se articula en función de objetivos comunes, ofreciendo modelos alternativos de desarrollo basados en la autodeterminación y la sostenibilidad.

La economía familiar comprende, a su vez actividades económicas desarrolladas en el ámbito del hogar, orientadas tanto al autoconsumo como a la venta en pequeña escala. Incluye la agricultura familiar, la producción artesanal y los trabajos de cuidado no remunerados, que suelen quedar excluidos de las mediciones convencionales de la actividad económica, pese a su papel central en la reproducción de la vida cotidiana y en la resiliencia de los hogares frente a crisis económicas, especialmente en contextos rurales.

Finalmente, las economías de subsistencia se refieren a actividades orientadas principalmente a la satisfacción de necesidades básicas; como alimentación, vivienda y vestido, con escasa o nula generación de excedentes comercializables. Son frecuentes en territorios rurales y marginales con limitado acceso a los mercados y se apoyan en prácticas tradicionales, conocimientos locales y el uso intensivo de recursos del entorno. Aunque suelen asociarse a pobreza o atraso, también pueden interpretarse como estrategias de autosuficiencia y sostenibilidad cultural y ecológica.

3. Contexto general de la economía de subsistencia en Colombia

En el contexto colombiano, la economía de subsistencia constituye una de las expresiones más extendidas de la economía popular. Se caracteriza por unidades productivas de muy baja escala, orientadas principalmente a la satisfacción de las necesidades básicas de sus propietarios y sus hogares, con una débil articulación al mercado formal y limitadas posibilidades de acumulación o inversión. Estas unidades suelen estar lideradas por trabajadores por cuenta propia, operan sin contratos laborales ni estructuras empresariales formales y disponen de activos productivos reducidos, tanto en entornos urbanos como rurales marcados por altos niveles de informalidad.

De acuerdo con cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2023), cerca del 44 % de las personas ocupadas en Colombia trabajan por cuenta propia, concentrándose de manera significativa en actividades como el comercio minorista, la venta ambulante, los oficios varios y la producción a pequeña escala. Aunque no existen estadísticas oficiales específicas para la economía de subsistencia, diversas estimaciones indican que más del 60 % de las unidades económicas en zonas rurales y periurbanas operan sin registro formal, sin sistemas contables y sin acceso estable a servicios financieros ni a esquemas de protección social. Estas actividades predominan en sectores como la venta informal de alimentos y víveres, el comercio

barrial, la agricultura familiar de autoconsumo y la prestación de servicios personales y domésticos (Organización Internacional del Trabajo [OIT], 2023).

El sostenimiento de estas unidades productivas descansa en gran medida en el trabajo individual o familiar, con una participación especialmente elevada de mujeres cabeza de hogar, jóvenes excluidos del sistema educativo y laboral formal, así como población desplazada o migrante (Fundación BBVA, 2021). Desde una perspectiva territorial, la economía de subsistencia tiende a concentrarse en regiones caracterizadas por altos niveles de pobreza, baja conectividad y déficits persistentes en servicios públicos e infraestructura (Departamento Nacional de Planeación [DNP], 2019). Departamentos como Norte de Santander, La Guajira, Chocó y Cauca presentan un tejido económico ampliamente compuesto por unidades de subsistencia que enfrentan barreras estructurales para su fortalecimiento, entre ellas el acceso limitado al crédito, bajos niveles de alfabetización digital, escasas capacidades de gestión y rezagos educativos significativos (Aguilar & Mahecha, 2023).

En este sentido, la economía de subsistencia en Colombia se desarrolla en un contexto de informalidad estructural que no puede explicarse únicamente como resultado de la evasión voluntaria, sino como expresión de condiciones institucionales, educativas y territoriales adversas. Por ello, su análisis y fortalecimiento requieren enfoques de política pública que trasciendan la formalización administrativa y promuevan estrategias de acompañamiento integral, capaces de reconocer sus lógicas internas, su contribución a la reproducción social y su profundo anclaje territorial (Organisation for Economic Co-operation and Development [OECD], 2023).

3.1 Planes de Desarrollo Nacional y territoriales, lineamientos y programas desde la Cámara de Comercio

En los últimos años, las políticas públicas en Colombia han incorporado un énfasis creciente en el reconocimiento y fortalecimiento de la economía popular como eje del desarrollo territorial y la justicia social. El Plan Nacional de Desarrollo 2022–2026, *Colombia Potencia Mundial de la Vida*, concibe las economías de baja escala como un componente estratégico para la sostenibilidad económica, el arraigo territorial y la reducción de desigualdades, particularmente en contextos rurales, periurbanos y de alta informalidad.

En el marco de la estrategia de *Seguridad Humana y Justicia Social*, el PND reconoce explícitamente a la economía popular y comunitaria como un motor de transformación productiva, promoviendo el impulso de unidades económicas individuales, asociativas y comunitarias vinculadas a diversos sectores productivos (Departamento Nacional de Planeación [DNP], 2022).

Con el fin de consolidar este enfoque, el PND contempla la creación del Consejo Nacional de la Economía Popular, encargado de liderar la formulación de una política pública específica orientada a este sector. Dicha política prevé, entre otros componentes, la realización de un diagnóstico y caracterización a escala nacional, el fortalecimiento de capacidades organizativas, técnicas, productivas y comerciales, y la promoción de la participación de estas unidades en la economía digital.

De manera complementaria, se impulsa el desarrollo de circuitos cortos de comercialización, mercados locales y esquemas de financiación accesible, con la meta de atender al menos 100.000 unidades económicas mediante instrumentos de inclusión financiera. Asimismo, el PND prioriza el empoderamiento económico de las mujeres urbanas y rurales, dando continuidad al Fondo Mujer Emprende bajo el liderazgo de la Vicepresidencia, con un enfoque explícito de cierre de brechas de género (DNP, 2022).

En línea con estos lineamientos nacionales, el Plan de Desarrollo Departamental de Norte de Santander incorpora como objetivo estratégico el fortalecimiento de las MIPYMES, los micronegocios y las unidades de economía popular y solidaria, reconociéndolas como dinamizadoras de las cadenas productivas locales. Este enfoque se traduce en la priorización de estrategias de financiamiento y modernización productiva, con una meta concreta de otorgamiento de créditos orientados al capital de trabajo y al fortalecimiento empresarial.

A escala municipal, el Plan de Desarrollo de Pamplona visibiliza a la economía popular como un componente central del tejido productivo local, aunque identifica limitaciones estructurales asociadas a altos niveles de informalidad, una débil presencia institucional en las veredas y una escasa articulación con sectores estratégicos como el turismo y el desarrollo local.

Como respuesta a este diagnóstico, el plan municipal prioriza programas orientados a la capacitación y formalización de vendedores ambulantes, el fortalecimiento de asociaciones de economía popular mediante asistencia técnica y recursos, el empoderamiento económico y cultural de mujeres campesinas, la promoción de alianzas productivas entre pequeños emprendedores y productores locales, y la mejora de las condiciones laborales como parte de una estrategia de inclusión productiva.

No obstante, pese al reconocimiento normativo de la economía popular en los instrumentos de planeación nacional, departamental y municipal, el principal desafío radica en lograr una implementación articulada, coherente y territorialmente situada. Ello requiere evitar la fragmentación de programas y avanzar hacia esquemas de coordinación interinstitucional, gobernanza colaborativa y programación territorializada que alineen objetivos, recursos y tiempos entre los distintos niveles de gobierno (Rodríguez de Santiago, 2023).

Un elemento clave de este andamiaje institucional es el convenio marco suscrito entre el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT) y la Confederación de Cámaras de Comercio (Confecámaras). A través de una adenda firmada en 2022 y un modificatorio posterior en febrero de 2023, se establecieron las bases para alinear la acción de las Cámaras de Comercio con la política nacional de reindustrialización, orientada a la transición hacia un modelo productivo más sostenible e incluyente. Este acuerdo asigna a las Cámaras un rol protagónico como ejecutoras de programas estratégicos, reconociendo su conocimiento de las dinámicas productivas locales y su capacidad de intervención territorial.

El convenio establece que dichas entidades deben diseñar e implementar líneas de acción ajustadas a las necesidades de cada territorio, priorizando el acompañamiento técnico y empresarial, el fortalecimiento de procesos asociativos y organizativos, la apropiación digital y las estrategias de inclusión financiera como alternativa a esquemas informales de crédito. Asimismo, con el fin de garantizar la sostenibilidad financiera de estas iniciativas, se dispone que un conjunto de cámaras destine un porcentaje de los ingresos por renovación de la matrícula mercantil a su ejecución, asegurando que los recursos se orienten directamente al fortalecimiento productivo.

3.2 Cifras y contexto general del programa tienda a tienda

A partir de la caracterización inicial realizada por estudiantes de la Universidad de Pamplona a un total de 400 tenderos del municipio, la Cámara de Comercio de Pamplona seleccionó e implementó la intervención del programa con 300 de ellos, quienes constituyeron la población beneficiaria del proceso de acompañamiento. La intervención se desarrolló en el marco de un convenio con Confecámaras, utilizando como instrumento de recolección y sistematización de información la plataforma Sayvaluation, específicamente la herramienta de diagnóstico diseñada para unidades económicas pertenecientes a la economía popular.

Desde una perspectiva metodológica, el estudio se inscribe en un enfoque de evaluación aplicada de carácter no experimental, basado en un diseño cuasiexperimental de tipo antes–después (pretest–posttest) con un solo grupo, que permite identificar variaciones en las condiciones de los participantes asociados a la

intervención del programa. Este tipo de diseño resulta pertinente en contextos de evaluación de programas de desarrollo empresarial en los que no es posible construir un grupo de control, pero sí comparar el estado inicial y final de las unidades productivas participantes.

En la primera fase del proceso se realizó un diagnóstico de línea base, cuyo objetivo fue caracterizar las condiciones iniciales de las unidades productivas en términos de formalización, prácticas de gestión administrativa y financiera, organización del negocio, desempeño económico y condiciones socio empresariales de los propietarios. Esta caracterización inicial permitió construir un punto de referencia para el posterior análisis de cambios derivados del proceso de acompañamiento.

Posteriormente, una vez desarrolladas las actividades de fortalecimiento empresarial, capacitación y asesoría técnica implementadas por la Cámara de Comercio, se llevó a cabo una segunda medición o diagnóstico de salida, con el propósito de identificar transformaciones observables en las unidades productivas. La comparación entre ambas mediciones permite realizar un análisis descriptivo de las variaciones en diferentes dimensiones del desempeño empresarial, lo cual constituye un procedimiento común en evaluaciones de programas orientados al fortalecimiento de la economía popular.

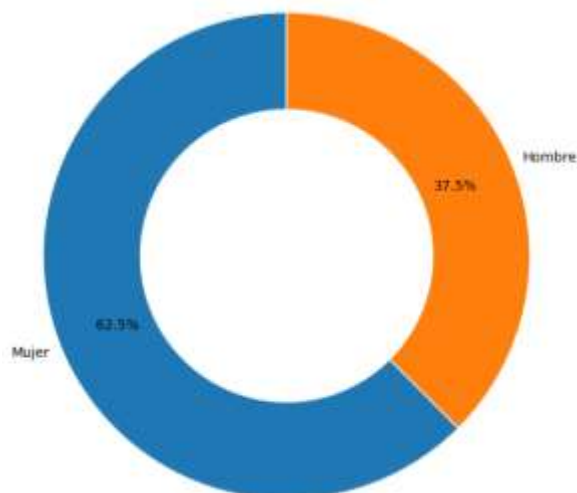
El proceso de recolección de información se fundamentó en la aplicación de un instrumento cuantitativo estructurado, compuesto por un cuestionario de 89 preguntas organizadas en distintos módulos temáticos. Dichos módulos incluyen variables relacionadas con características del establecimiento, gestión administrativa, estrategias comerciales, acceso a financiamiento, uso de herramientas digitales, niveles de formalización y condiciones socioeconómicas del propietario. La aplicación sistemática de este instrumento permitió generar una base de datos homogénea que facilita la realización de análisis estadísticos descriptivos y comparativos.

Adicionalmente, la información recolectada fue complementada mediante un enfoque de análisis socioespacial, orientado a identificar patrones de localización, distribución territorial y dinámicas económicas de los negocios participantes. Este enfoque permite integrar variables socioeconómicas y territoriales con el fin de comprender la configuración espacial de la economía popular en el municipio de Pamplona. En conjunto, la estrategia metodológica adoptada combina herramientas de diagnóstico empresarial, análisis estadístico descriptivo y aproximaciones socioespaciales, con el propósito de ofrecer una comprensión integral de las condiciones y transformaciones de las unidades productivas participantes en el programa.

Este marco institucional configura el contexto en el que se desarrollan las iniciativas locales de fortalecimiento del comercio de proximidad. En el caso de Pamplona, la caracterización realizada por estudiantes de la Universidad de Pamplona durante el

primer semestre de 2023 permitió analizar 400 tenderos, evidenciando una participación femenina del 62,5 %, frente a un 37,5 % de participación masculina, lo que confirma el papel central de las mujeres en la economía popular barrial del municipio.

Gráfico 1. Distribución por sexo de caracterización de tenderos



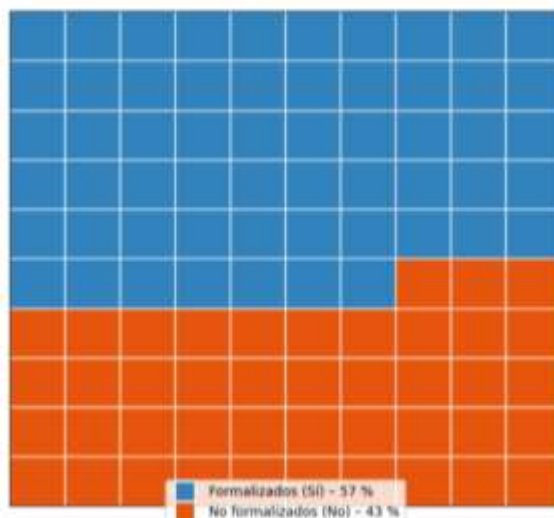
Fuente: Elaboración propia con base en información del estudio Estrategias de fortalecimiento para tenderos formales e informales en el municipio de Pamplona 2023

Sobre la estratificación social, los resultados muestran que el 49,3 % de los tenderos se ubica en el estrato 2, lo cual es consistente con la caracterización teórica de la economía popular y de subsistencia. Este hallazgo refleja una doble dimensión socioeconómica: por un lado, las condiciones materiales y de ingreso de los propios tenderos y de sus unidades productivas; por otro, la localización territorial de las tiendas y el perfil socioeconómico de la población que constituye su base de consumidores habituales. En este sentido, las tiendas de barrio no solo expresan estrategias de autoempleo y reproducción económica de los hogares, sino que también cumplen una función de provisión cotidiana en entornos marcados por ingresos medios-bajos y limitadas alternativas comerciales formales.

En relación con la gestión administrativa, se identificó que el 62 % de las tiendas no lleva registros contables de sus movimientos. La ausencia de estas prácticas básicas se traduce en un control limitado sobre inventarios, ingresos y márgenes de rentabilidad, aspecto que afecta la capacidad de planificación y la sostenibilidad de las unidades productivas. Desde una perspectiva analítica, este hallazgo refleja formas de administración sustentadas principalmente en la experiencia cotidiana y en lógicas de

subsistencia, más que en criterios empresariales formales, lo cual incrementa la vulnerabilidad frente a choques económicos, el endeudamiento informal y la ocurrencia de pérdidas no identificadas.

Gráfico 2. Proporción de tenderos formalizados y no formalizados ante Cámara y Comercio



Fuente: Elaboración propia con base en información del estudio Estrategias de fortalecimiento para tenderos formales e informales en el municipio de Pamplona 2023

La caracterización financiera refuerza este diagnóstico. El 54% de los tenderos no maneja cuenta bancaria, situación que, según la información cualitativa, se asocia principalmente con desinformación, temor a estafas y desconocimiento de los beneficios de la inclusión financiera. Este comportamiento no es homogéneo: la no bancarización disminuye de manera monotónica a medida que aumenta el estrato socioeconómico, relación que resulta estadísticamente significativa (χ^2 , $p < 0,01$).

En términos de formalización, el 57% reportó contar con matrícula mercantil; no obstante, al considerar como formales a quienes disponen de RUT y/o matrícula, se infiere que aproximadamente el 43% de las unidades opera en condiciones de informalidad. En conjunto, estos resultados evidencian la coexistencia de distintos grados de formalización y acceso financiero en la economía popular, así como la necesidad de políticas diferenciadas que reconozcan estas heterogeneidades y aborden de manera integrada la gestión, la inclusión financiera y la formalización progresiva.

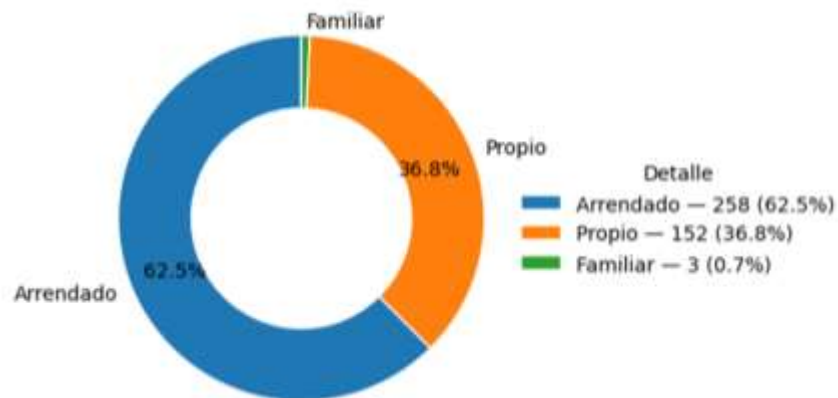
El hecho de que el 62% de las tiendas opere en locales arrendados, frente a un 37% que funciona en inmuebles propios y un marginal 0,7 % en espacios familiares, ofrece

elementos relevantes para comprender las condiciones estructurales del comercio barrial. Esta distribución sugiere la existencia de barreras significativas para la acumulación de capital fijo, que limitan el acceso a la propiedad del local como activo productivo, especialmente en contextos de economía popular caracterizados por bajos márgenes, alta rotación de ingresos y trayectorias laborales marcadas por la informalidad.

Desde una perspectiva analítica, la prevalencia del arriendo puede interpretarse como una estrategia de adaptación racional frente a la incertidumbre económica y a la necesidad de flexibilidad espacial y contractual. El alquiler reduce los costos de entrada y salida, permite ajustes rápidos ante cambios en la demanda o en las condiciones del entorno barrial y minimiza el riesgo asociado a inversiones de largo plazo. Sin embargo, esta flexibilidad tiene contrapartidas relevantes: el pago recurrente de arriendos reduce el excedente disponible para reinversión, limita las posibilidades de mejorar la infraestructura del negocio y expone a los tenderos a aumentos de renta o a la terminación del contrato, factores que afectan la estabilidad del emprendimiento en el mediano plazo.

Por su parte, el porcentaje de tiendas que opera en locales propios, aunque menor, puede asociarse a trayectorias más largas de acumulación, a una mayor estabilidad residencial o a la combinación entre vivienda y actividad productiva. En estos casos, la propiedad del local tiende a funcionar como un amortiguador frente a choques económicos, al reducir costos fijos y facilitar decisiones de inversión incremental. No obstante, la baja proporción de espacios familiares sugiere que la integración directa entre hogar y negocio no constituye la forma dominante de inserción espacial del comercio barrial en este contexto, lo que podría estar relacionado con procesos de regulación urbana, dinámicas de mercado inmobiliario o transformaciones en el uso del suelo.

Gráfico 3. Distribución por propiedad del local utilizado por los tenderos



Fuente: Elaboración propia con base en información del estudio Estrategias de fortalecimiento para tenderos formales e informales en el municipio de Pamplona 2023

Esta caracterización permite delinear con mayor claridad el ecosistema de la economía popular urbana, marcado por una alta participación femenina, la concentración predominante en los estratos socioeconómicos 1 y 2, elevados niveles de no registro contable, una bancarización incompleta, grados intermedios de formalización con una matrícula mercantil cercana al 57 % y una fuerte dependencia del arriendo como forma de acceso al espacio productivo. En conjunto, estos rasgos configuran un entramado de unidades económicas de baja escala que cumplen funciones esenciales de provisión cotidiana, empleo y cohesión social en los barrios, pero que operan bajo restricciones estructurales persistentes.

Leídos desde el marco de las economías de aglomeración, estos patrones son consistentes con la formación de micro clústeres barriales de comercio de proximidad, donde la cercanía espacial entre tiendas, proveedores y consumidores reduce costos de transacción, facilita el acceso a información informal sobre precios, abastecimiento y demanda, y sostiene relaciones de confianza con la clientela. Asimismo, estos entornos favorecen ciertos derrames de conocimiento basados en la observación y el aprendizaje entre pares, especialmente en prácticas operativas cotidianas. No obstante, la evidencia sugiere que estos mecanismos, aunque existentes, son limitados en su alcance y profundidad.

Desde la perspectiva de la nueva geografía económica, la estructura espacial y organizacional de estas tiendas parece corresponder a un equilibrio de baja productividad, en el que la concentración territorial no se traduce automáticamente en mejoras sostenidas de eficiencia ni en la adopción de capacidades básicas de gestión. La reproducción de prácticas informales, la escasa incorporación de herramientas contables y digitales, y las restricciones de liquidez asociadas a la baja bancarización y al predominio del arriendo actúan como frenos al escalamiento productivo. En este

contexto, el aprendizaje entre pares tiende a reforzar soluciones adaptativas de corto plazo, pero resulta insuficiente para cerrar brechas estructurales en contabilidad, digitalización e inclusión financiera.

3.3 Implicaciones de la caracterización de los tenderos de Pamplona para la gestión financiera de la economía de subsistencia

Este panorama evidencia que la inclusión financiera en Colombia continúa siendo parcial y estratificada. Si bien el acceso a productos básicos ha mejorado de forma sustancial, persisten desafíos estructurales en materia de crédito, equidad de género y cobertura territorial. Superar estas limitaciones requiere políticas públicas que vayan más allá de la bancarización formal y que incorporen enfoques diferenciales, territoriales y de género, orientados a fortalecer las capacidades financieras, reducir los costos de acceso y articular la inclusión financiera con estrategias más amplias de desarrollo productivo e inclusión social.

Aunque Colombia ha registrado avances significativos en materia de inclusión financiera durante la última década, estos progresos coexisten con brechas estructurales persistentes que limitan su alcance efectivo. Para 2024, el 95,8 % de la población adulta; equivalente a 37,1 millones de personas, contaba con al menos un producto de depósito, resultado asociado, en buena medida, a la expansión de cuentas digitales, billeteras electrónicas y productos de bajo umbral de entrada (Banca de Oportunidades, 2024).

Sin embargo, este avance no se traduce en un acceso homogéneo al sistema financiero, sino que reproduce profundas desigualdades territoriales y sociodemográficas. Mientras departamentos como Antioquia presentan niveles de cobertura cercanos a la universalidad, en territorios como Vaupés la cobertura es 84,6 puntos porcentuales inferior. A ello se suman brechas significativas entre zonas urbanas y rurales (50,9 puntos), entre hombres y mujeres (4,4 puntos), y entre jóvenes y adultos mayores (24,9 puntos), lo que evidencia un patrón de inclusión financiera altamente segmentado (Superintendencia Financiera de Colombia, 2024).

Estas disparidades sugieren que la inclusión financiera en Colombia ha avanzado más en términos de acceso formal que en términos de uso efectivo, calidad y profundidad de los servicios financieros. La tenencia de un producto de depósito no implica necesariamente una integración funcional al sistema, especialmente en contextos de economía popular y de subsistencia, donde las cuentas suelen utilizarse de manera esporádica, con bajos saldos y sin articulación con otros productos financieros.

El comportamiento del crédito refuerza este diagnóstico. Según la Superintendencia Financiera de Colombia (2024), solo el 35,5 % de los adultos; aproximadamente 13,8

millones de personas, contaba con algún crédito activo en 2024, lo que representa un incremento marginal de apenas 0,2 puntos porcentuales frente al año anterior. Si bien se observó un leve repunte en el uso de tarjetas de crédito (23,3 %) y en los préstamos para vivienda (3,1 %), el crédito de consumo (19 %) y, de manera más crítica, el microcrédito (5,7 %) continuaron su tendencia descendente, alcanzando este último su nivel histórico más bajo. Este estancamiento resulta particularmente relevante para las unidades económicas de baja escala, dado que el microcrédito ha sido tradicionalmente concebido como el principal instrumento de financiamiento productivo para la economía popular.

Desde una perspectiva estructural, la limitada expansión del crédito refleja tanto restricciones de oferta; mayor aversión al riesgo, endurecimiento de condiciones financieras y costos de intermediación, como barreras de demanda asociadas a la informalidad, la volatilidad de los ingresos y la baja alfabetización financiera. En este contexto, una parte significativa de la población recurre a mecanismos informales de financiamiento, generalmente más costosos y riesgosos, lo que refuerza los ciclos de vulnerabilidad económica.

Las brechas de género profundizan aún más estas limitaciones. En todas las modalidades de crédito se registran diferencias sistemáticas en detrimento de las mujeres, particularmente en el crédito de consumo, donde la brecha alcanza 15,7 puntos porcentuales, y en las tarjetas de crédito, con una diferencia de 5,4 puntos (Banca de Oportunidades, 2024). Estas desigualdades no solo reflejan diferencias en ingresos y trayectorias laborales, sino también sesgos institucionales y normativos que penalizan a las mujeres por su mayor concentración en actividades informales, su menor acceso a activos colaterales y su mayor carga de trabajo no remunerado.

4. Análisis socioespacial de la implementación del programa

A partir de la caracterización inicial realizada por estudiantes de la Universidad de Pamplona a un total de 400 tenderos, la Cámara de Comercio implementó la intervención del programa con 300 de ellos. Dicha intervención se desarrolló mediante un instrumento diseñado y aplicado en el marco del convenio con Confecámaras, utilizando la plataforma Sayvaluation⁵, en particular la herramienta de diagnóstico orientada a unidades económicas de la economía popular.

Para cada unidad productiva se aplicó un diagnóstico de entrada cuyo propósito fue identificar las condiciones iniciales en términos de gestión, formalización y desempeño

⁵ La herramienta sayvaluation permite caracterizar sectores económicos y su análisis en contexto de diagnóstico y seguimiento, es una iniciativa implementada por la Cámara de Comercio de Pamplona, en Alianza con Confecámaras.

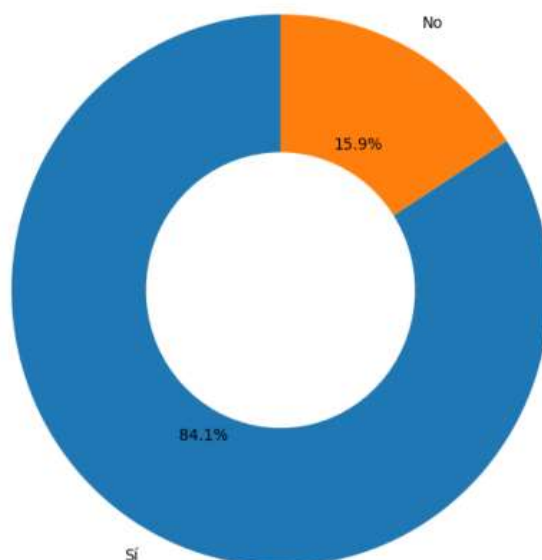
económico. Una vez concluidas las intervenciones, se realizó una segunda caracterización con el fin de identificar cambios y avances asociados a la participación en el programa.

El proceso de recolección de información incluyó la aplicación de un cuestionario compuesto por 89 preguntas⁶, lo que permitió construir un diagnóstico integral de cada unidad productiva. A continuación, se presenta un análisis socioespacial del programa, en el que se destacan hallazgos relevantes sobre la configuración y dinámicas de la economía popular en el municipio de Pamplona.

4.1 Caracterización de unidades económicas de tenderos

En términos de participación, como se muestra en el Gráfico 4, el 84,1% de los propietarios dependen de los ingresos de su negocio como su principal fuente de sustento. Esto revela una alta vulnerabilidad económica: cualquier variación negativa en las ventas o interrupción de la actividad podría impactar directamente en el bienestar del hogar.

Gráfico 4. Proporción de unidades productivas cuyo ingreso es sustento principal



Fuente: Elaboración propia, datos tomados de sayvaluation en la herramienta de diagnóstico a unidades económicas (2023)

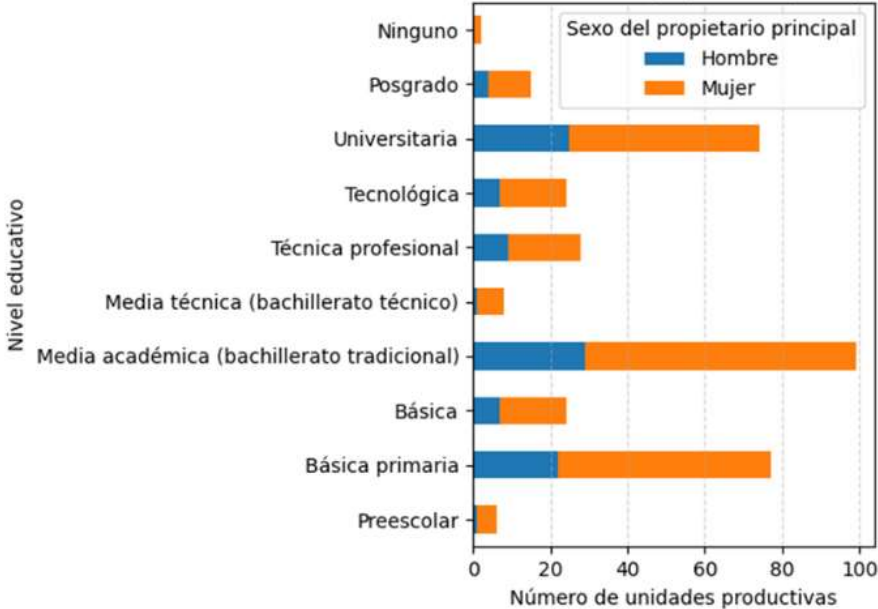
En muchos casos, esta labor es desempeñada por madres cabeza de hogar, para quienes la tienda representa una estrategia que combina generación de ingresos con la

⁶ Una descripción general de las variables consideradas en el análisis se presenta en el Anexo 1

necesidad de flexibilidad temporal. Este tipo de actividad permite compatibilizar el trabajo productivo con las responsabilidades de cuidado, los quehaceres domésticos y la atención de los hijos, en un contexto marcado por limitadas alternativas de empleo formal. Asimismo, se evidenció una participación significativa de mujeres al frente de estas unidades productivas, lo que confirma el papel central de las tenderas en la economía popular urbana.

No obstante, esta misma flexibilidad suele venir acompañada de mayores cargas de trabajo no remunerado, jornadas extensas y una difusa separación entre el espacio doméstico y el espacio productivo, lo que refuerza desigualdades de género preexistentes y condiciona las posibilidades de crecimiento del negocio.

Gráfico 5. Nivel educativo más alto del propietario principal (por género)



Fuente: Elaboración propia, datos tomados de sayvaluation en la herramienta de diagnóstico a unidades económicas (2023)

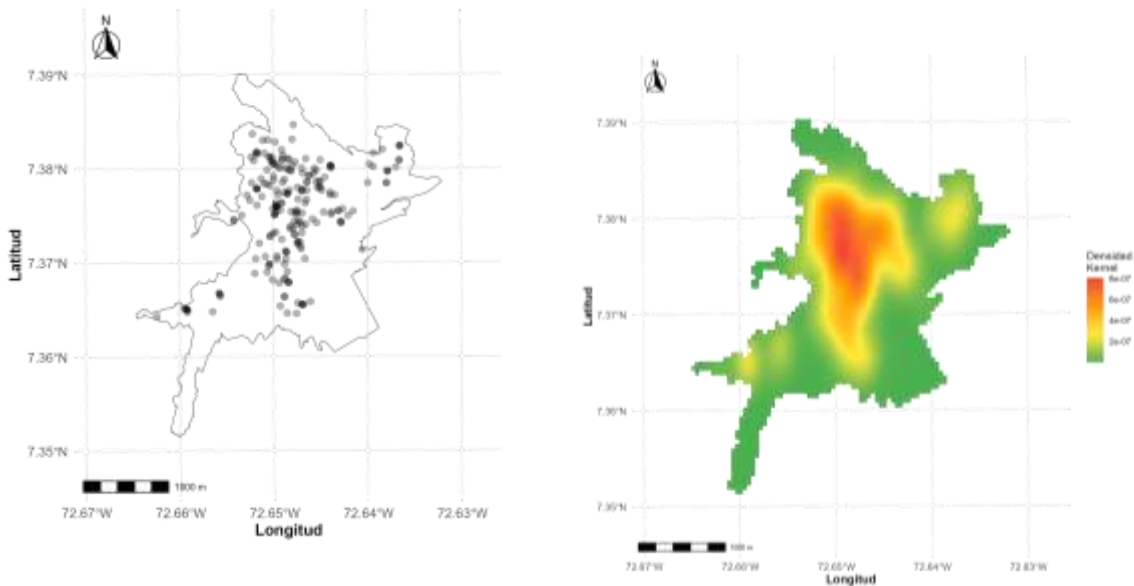
Como se ilustra en el Gráfico 6, la distribución presenta un patrón espacial claramente asociado a zonas con características de centralidad dentro del municipio, en las que confluyen diversas actividades económicas y sociales, tales como el comercio al por menor, los servicios educativos, los servicios públicos, así como actividades empresariales y de atención personal. Estos espacios concentran flujos constantes de población, bienes e información, lo que los convierte en nodos estratégicos para la localización de establecimientos de proximidad como las tiendas de barrio.

La elección de estos puntos no solo responde a condiciones físicas o de accesibilidad, sino también a dinámicas sociales consolidadas, en las que la interacción cotidiana

entre residentes, estudiantes, trabajadores y transeúntes incrementa la demanda potencial y refuerza la viabilidad económica de este tipo de negocios. En este sentido, la localización de los establecimientos tenderos, en coherencia con los supuestos teóricos referenciados al inicio del documento, permite identificar varios elementos analíticos relevantes vinculados a la organización espacial de la economía urbana local.

Se evidencia un proceso de aglomeración urbana en el que la distribución de los negocios no responde a una lógica aleatoria, sino a la búsqueda de economías de localización asociadas a la reducción de costos de transacción, la cercanía a los consumidores y la posibilidad de diversificar la base de clientes. Esta concentración favorece además la circulación de información y la adaptación rápida a cambios en los patrones de consumo. Además, los tenderos pueden ser entendidos como una expresión de conglomerados productivos en pequeña escala, tal como ha sido planteado en la literatura especializada, en los que, aun sin una coordinación formal, se generan complementariedades, aprendizajes informales y cierto grado de competencia colaborativa. Por último la estructura comercial de Pamplona configura microcircuitos económicos que se insertan en redes comunitarias y de sociabilidad barrial, donde las relaciones de confianza, reciprocidad y proximidad territorial desempeñan un papel central, fortaleciendo los vínculos locales y contribuyendo a la cohesión social del entorno urbano.

Gráfico 6. Distribución de tiendas dentro del perímetro del municipio de Pamplona

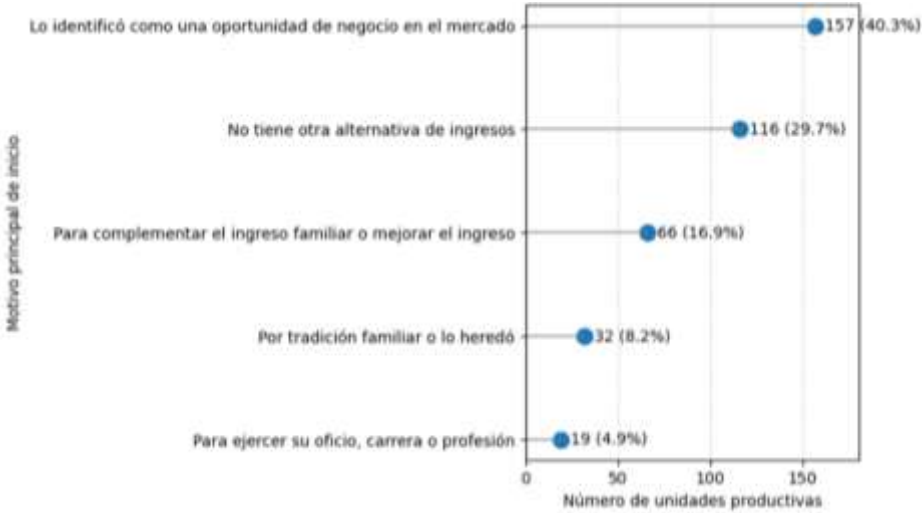


Fuente: Elaboración propia, datos tomados de sayvaluation en la herramienta de diagnóstico a unidades económicas 2023.

En el marco de los ejercicios diagnósticos, se indagó por las motivaciones para el inicio de los negocios. Los resultados muestran que aproximadamente 155 unidades productivas surgieron a partir de la identificación de un nicho de mercado o de una

demanda insatisfecha, lo que da cuenta de un ecosistema económico dinámico en el que la capacidad de detectar y aprovechar oportunidades desempeña un papel central. En segundo lugar, cerca de 120 personas señalaron la falta de otras alternativas de ingreso como principal motivación para emprender, lo que pone de relieve una dimensión de necesidad económica asociada a la ausencia de empleo formal o de fuentes de ingreso estables, y que conduce al autoempleo como estrategia de subsistencia como se muestra en el Gráfico 7.

Gráfico 7. Distribución de motivo principal para iniciar el negocio



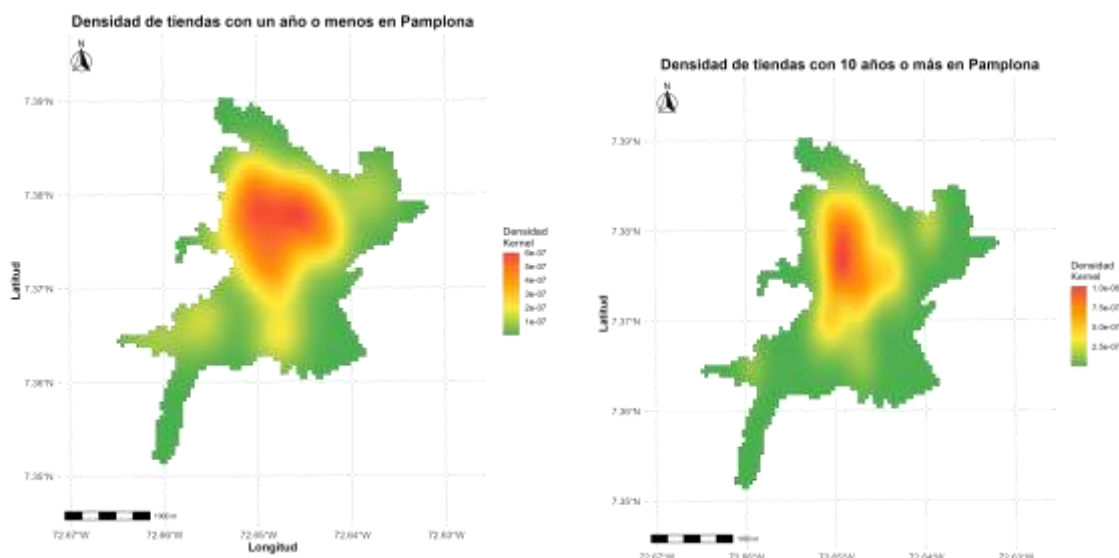
Fuente: Elaboración propia, datos tomados de sayvaluation en la herramienta de diagnóstico a unidades económicas 2023.

Por su parte, la motivación de complementar o mejorar el ingreso familiar fue reportada por alrededor de 70 unidades productivas, lo que sugiere que una proporción significativa de los tenderos concibe este tipo de emprendimiento como una actividad complementaria y no necesariamente como su única fuente de ingresos. Este hallazgo resalta la relevancia de esquemas de flexibilidad y de apoyo institucional para quienes combinan diversas actividades económicas. En conjunto, esta distribución reafirma que los tenderos encuentran en este tipo de negocio una oportunidad de inserción en el mercado local, decisión que, en muchos casos, estuvo acompañada de estrategias de localización coherentes con los patrones espaciales percibidos como más favorables por los propios actores.

Ahora bien, teniendo en cuenta estas últimas estadísticas presentadas sobre el inicio del negocio, las principales motivaciones y su relación con la ubicación espacial, se presentan los siguientes mapas que comparan la localización de las tiendas de acuerdo con el tiempo que tienen operando, encontrando el siguiente comportamiento.

La distribución espacial de los tenderos en Pamplona refleja con claridad la lógica de aglomeración urbana propia de las economías populares. Los mapas de densidad muestran cómo las tiendas recientes (menos de un año) se concentran en las zonas centrales, donde coinciden con los flujos de comercio al por menor, los servicios públicos y educativos, y la movilidad peatonal más intensa. Esta localización responde a un patrón de búsqueda de demanda inmediata y accesibilidad, pero al mismo tiempo genera procesos de sobreoferta y competencia intensa, lo que explica la alta mortalidad empresarial en etapas iniciales.

Gráfico 8. Comparativo mapa de densidades de tiendas por tiempo de antigüedad



Fuente: Elaboración propia, datos tomados de sayvaluation en la herramienta de diagnóstico a unidades económicas 2023.

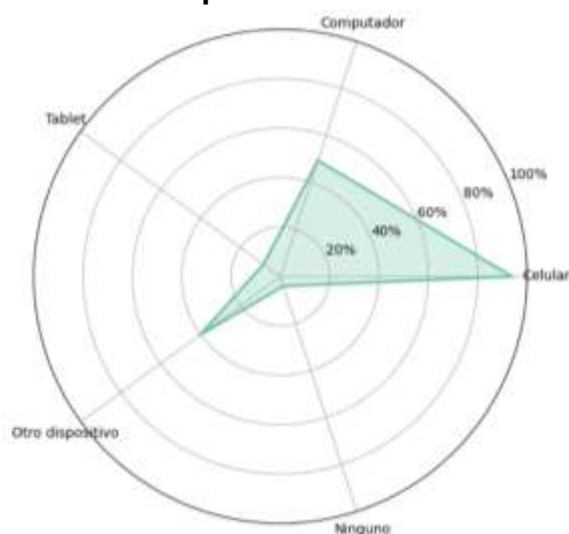
En contraste, las tiendas con más de diez años presentan un patrón más distribuido hacia áreas barriales y periféricas, aunque conservan un fuerte núcleo en el centro. Este desplazamiento-resistencia revela que las unidades productivas que logran consolidarse en el tiempo lo hacen a partir de vínculos comunitarios estables y fidelización de clientelas locales. En los barrios periféricos, donde la oferta comercial es escasa, los tenderos consolidados se transforman en instituciones barriales, garantizando acceso cotidiano a bienes básicos y operando como nodos de reproducción social más allá de su función estrictamente económica.

Desde la perspectiva de la geografía económica, los tenderos constituyen micro clústeres de subsistencia que funcionan como articuladores de circuitos cortos de comercialización. La prolongación espacial de las tiendas hacia periferias y zonas residenciales responde no solo a la lógica de optimización de la oferta, sino también al anclaje social que otorga la confianza vecinal, particularmente en mecanismos informales como el crédito fiado. Este doble patrón de la centralidad saturada y periferia

de arraigo muestra cómo el ciclo de vida de la tienda está condicionado por factores territoriales y no únicamente por su gestión individual.

Al analizar la información suministrada por los encuestados, se encontró que la proporción de tenderos con acceso a Internet corresponde a un 55 %, mientras que un 45 % aún no cuenta con este servicio. Este reparto revela una división casi equitativa entre los que pueden aprovechar herramientas digitales y aquellos que permanecen excluidos de ellas.

Gráfica 9. Distribución uso de dispositivos electrónicos en unidades productivas



Fuente: Elaboración propia, datos tomados de sayvaluation en la herramienta de diagnóstico a unidades económicas 2023

Para quienes tienen acceso, el uso de canales de venta en línea, redes sociales o aplicaciones de mensajería puede agilizar la gestión de pedidos, mejorar la visibilidad de sus productos y facilitar cobros a través de datáfonos o plataformas de pago móvil. En cambio, los registros que operan sin Internet enfrentan limitaciones significativas; dependen exclusivamente del mercado físico, tienen menor capacidad para digitalizar su contabilidad y pierden oportunidades de ampliar su clientela.

Ahora bien, se encontró que el celular es prácticamente la única constante tecnológica entre los emprendedores: cerca del 95 % de las unidades productivas utiliza un teléfono móvil para su operación diaria, lo que subraya la relevancia de diseñar soluciones y estrategias enfocadas en dispositivos móviles. En cuanto al computador, su uso alcanza aproximadamente al 55 % de los negocios, lo que indica que la mitad de los emprendedores recurre a herramientas de gestión o contabilidad basadas en escritorio. De forma paralela, alrededor del 40 % emplea “otros dispositivos”, como terminales de punto de venta u equipamiento especializado, revelando un subgrupo que incorpora hardware adicional para procesos de cobro o producción.

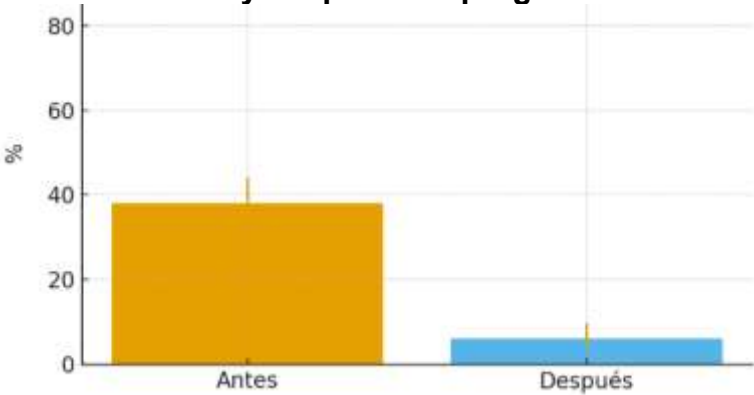
En el caso particular de los tenderos en el municipio de Pamplona se encontró que alrededor del 45 % solicitaron algún crédito o préstamo en los últimos tres años, tal como lo señala el área coloreada y la aguja apuntando justo por debajo de la mitad. El segmento restante (55.2 %) no recurrió a financiamiento externo, lo que sugiere que más de la mitad de los negocios se mantuvo con recursos propios o alternativas distintas al crédito formal para cubrir sus necesidades operativas.

Este comportamiento resalta dos escenarios: por un lado, un grupo significativo confía en el sistema financiero para impulsar o sostener su actividad, y por otro, un porcentaje ligeramente mayor evita endeudarse, posiblemente por barreras de acceso, tasas de interés elevadas o simplemente porque no lo consideran necesario. Entender estos matices puede orientar el diseño de líneas de crédito con condiciones más favorables y programas de educación financiera adaptados a las realidades de ambos grupos.

4.2 Resultados preliminares de las intervenciones realizadas

La intervención realizada sobre los 300 tenderos generó importantes cambios en las dinámicas de estas unidades productivas en el ejercicio de su actividad económica. La proporción de tiendas que no lleva registros cayó de 38,0 % a 6,1 %. El salto típico fue desde *no llevar* a libreta/Excel, paso clave para ordenar inventarios y flujo de caja.

Gráfico 10. Porcentaje de tenderos que afirma no llevar registros contables antes y después del programa



Fuente: Elaboración propia, datos tomados de sayvaluation en la herramienta de diagnóstico a unidades económicas 2023.

Como se ilustra en el Gráfico 10 muestra que el porcentaje de tenderos que afirma no llevar registros contables disminuye de aproximadamente 38 % antes del programa a cerca del 6 % después de la intervención, lo que evidencia una mejora importante en la adopción de

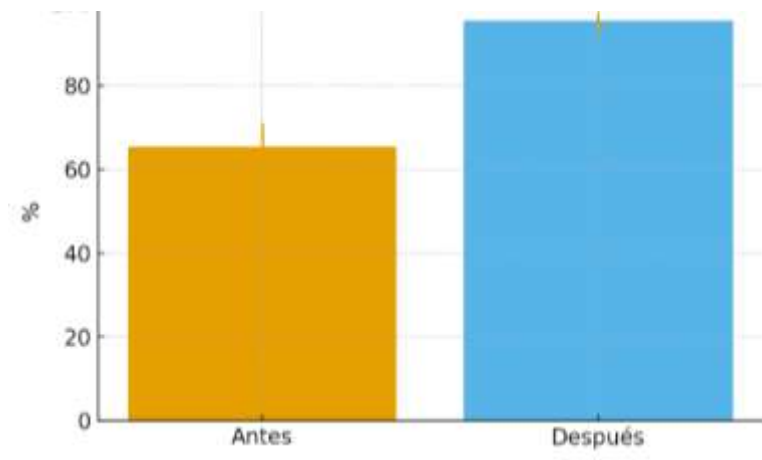
prácticas básicas de gestión financiera. Este resultado sugiere que los procesos de capacitación y acompañamiento empresarial lograron incidir en la organización administrativa de los negocios, promoviendo el uso de registros como herramienta para el control de ingresos y gastos.

Para las economías de subsistencia, este cambio tiene implicaciones relevantes. En este tipo de unidades productivas, la ausencia de registros contables suele estar asociada a una gestión basada en la experiencia cotidiana y en la mezcla entre las finanzas del hogar y las del negocio. La adopción de registros, aunque sea en formatos simples, permite a los comerciantes visualizar con mayor claridad sus costos, márgenes y niveles de ingreso, lo que facilita la toma de decisiones económicas y contribuye a mejorar la sostenibilidad del negocio.

Además, la incorporación de prácticas básicas de contabilidad puede representar un primer paso hacia procesos más amplios de formalización económica y fortalecimiento empresarial, ya que facilita la planificación financiera, el acceso a programas de apoyo institucional y, potencialmente, a mecanismos de financiamiento. En este sentido, la reducción de tenderos que no llevan registros contables refleja un avance en la consolidación de capacidades administrativas dentro de unidades productivas que operan tradicionalmente bajo lógicas de subsistencia, contribuyendo a mejorar su resiliencia económica y sus posibilidades de crecimiento.

En términos de conectividad y “digitalización mínima, como se muestra en el Gráfico 11, se evidencia un aumento significativo en el porcentaje de tenderos que afirman aceptar pagos digitales, pasando de aproximadamente 65 % antes del programa a cerca del 95 % después de la intervención. Este incremento sugiere que el proceso de acompañamiento empresarial contribuyó a impulsar la adopción de herramientas digitales en las transacciones comerciales de las tiendas participantes.

Gráfico 11. Porcentaje de tenderos que afirma aceptar pagos digitales antes y después del programa.



Fuente: Elaboración propia, datos tomados de sayvaluation en la herramienta de diagnóstico a unidades económicas 2023.

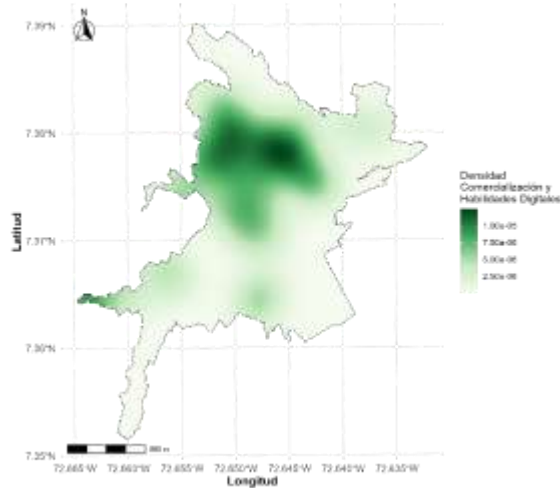
Para las tiendas pequeñas de barrio, este cambio tiene implicaciones importantes. En primer lugar, la aceptación de pagos digitales amplía las opciones de pago para los clientes, lo que puede incrementar las ventas y mejorar la competitividad frente a otros comercios, especialmente en contextos donde el uso de billeteras digitales, transferencias o códigos QR se ha vuelto cada vez más común. Asimismo, estos mecanismos reducen la dependencia exclusiva del efectivo, lo que puede mejorar la seguridad en el manejo del dinero y facilitar el registro de las transacciones.

Adicionalmente, la digitalización de los pagos puede contribuir a fortalecer la gestión financiera del negocio, ya que permite una mayor trazabilidad de las ventas y facilita el control de ingresos. Para los pequeños comercios de barrio, que suelen operar con estructuras administrativas muy simples, la incorporación de estas herramientas representa un paso hacia procesos más amplios de modernización e inclusión financiera, lo cual puede mejorar su sostenibilidad y su capacidad de adaptación a cambios en los hábitos de consumo.

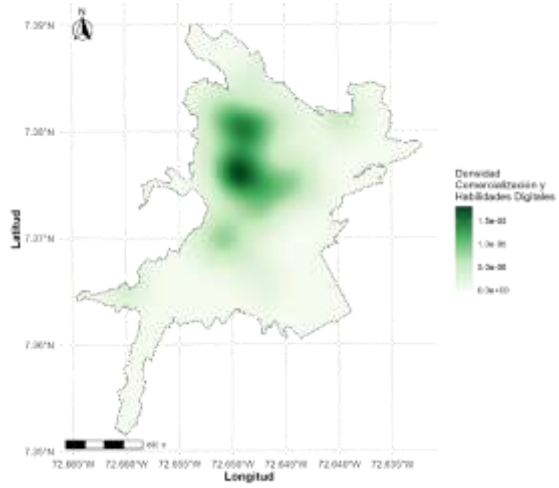
Las mejoras más destacadas en conectividad efectiva, adopción digital y gestión contable se concentran en centralidades barriales y corredores comerciales, coherentes con efectos de red y demostración entre vecinos que describe la literatura de aglomeraciones.

Gráfico 12. Mapas densidades habilidades digitales después del programa

Densidad de Comercialización y H. Digitales con 1 año o menos



Densidad de Comercialización y H. Digitales con 10 años o más



Fuente: Elaboración propia, datos tomados de sayvaluation en la herramienta de diagnóstico a unidades económicas 2023.

Los mapas sugieren que, aunque el programa ha contribuido al fortalecimiento de habilidades digitales entre los tenderos, la adopción de estas capacidades sigue mostrando patrones espaciales asociados a la localización urbana y a las dinámicas económicas del municipio, lo cual plantea la necesidad de estrategias diferenciadas que permitan ampliar la digitalización de los pequeños comercios también hacia sectores más periféricos del territorio. El análisis espacial permite identificar patrones territoriales en la adopción de estas capacidades dentro del municipio de Pamplona.

En el caso de los negocios más recientes, se observa una mayor concentración de habilidades digitales en las zonas centrales del municipio, particularmente en áreas cercanas al núcleo urbano donde se concentra la actividad comercial, institucional y educativa. Este patrón puede explicarse por la mayor proximidad a flujos comerciales, a infraestructura de conectividad y a dinámicas económicas más activas, factores que facilitan la adopción de herramientas digitales para la comercialización. Asimismo, la presencia de población joven y estudiantes en el municipio, asociada a la actividad universitaria, puede favorecer una mayor familiaridad con tecnologías digitales entre nuevos emprendedores.

Por su parte, los negocios con más de diez años de funcionamiento también presentan una concentración de habilidades digitales en el centro urbano, aunque con una distribución ligeramente más dispersa hacia otros sectores del municipio. Esto sugiere que, aunque los establecimientos más consolidados han comenzado a incorporar herramientas digitales, su adopción puede estar influenciada por trayectorias comerciales previas, prácticas tradicionales de gestión y niveles diferenciados de acceso a tecnologías.

Desde una perspectiva territorial, estos patrones reflejan las condiciones espaciales propias de Pamplona, caracterizada por un núcleo urbano compacto en el que se concentra la mayor parte de la actividad económica, mientras que las zonas periféricas presentan menor densidad comercial y menor acceso a infraestructura tecnológica. En este contexto, la concentración de habilidades digitales en el área central indica que la digitalización de la economía popular tiende a difundirse inicialmente en los espacios con mayor intensidad de actividad económica, donde existen mayores oportunidades de interacción con clientes, proveedores y servicios financieros.

5. Conclusiones y recomendaciones

Los resultados empíricos y la lectura socioespacial evidencian que el comercio de proximidad en Pamplona se organiza en micro clústeres urbanos donde operan mecanismos de economías de aglomeración y derrames de conocimiento. En estos contextos, la proximidad geográfica reduce costos de transacción y favorece la difusión de prácticas (p. ej., adopción de medios de pago digitales, tránsito desde la ausencia de registros hacia formas elementales de contabilidad). Esta configuración espacial sugiere que las intervenciones públicas y corporativas deberían concebirse como estrategias de activación de ecosistemas locales más que como sumas de acciones individuales, priorizando centralidades y corredores con mayor densidad comercial.

La evidencia también muestra brechas persistentes en tres dominios de capacidades básicas: gestión contable, digitalización mínima (conectividad efectiva y aceptación de pagos electrónicos) e inclusión financiera. La mejora observada en indicadores *antes* y *después* sobre estos ejes es compatible con un proceso de fortalecimiento institucional y organizativo de las unidades económicas, sin que ello implique atribución causal estricta. En términos de política pública, estas capacidades constituyen condiciones habilitantes para la formalización gradual y para la inserción en circuitos de financiamiento, coherentes con los lineamientos del PND 2022–2026 y con el rol asignado a las cámaras de comercio como articuladoras territoriales.

Desde la perspectiva de gobernanza, resulta pertinente avanzar hacia arreglos interinstitucionales estables entre municipio, cámara de comercio, instituciones de formación, sistema financiero y redes de pago, que operen con definiciones operativas comunes (formalidad, digitalización mínima, niveles de registro contable) y con hojas de ruta compartidas. La coordinación de instrumentos bajo un vocabulario técnico unificado reduce solapamientos, favorece la complementariedad programática y permite adaptar la intervención a las especificidades socioespaciales del territorio.

En materia de evaluación y seguimiento, se propone un marco de monitoreo ligero y robusto, sustentado en mediciones antes y después emparejadas y en la actualización

periódica de indicadores sintéticos: proporciones de formalización (RUT/matrícula), niveles de registro contable, conectividad efectiva y adopción de pagos digitales, además de medidas resistentes a atípicos para ventas (medianas e IQR). La incorporación de herramientas de análisis espacial (densidad y estadística local de autocorrelación) permitiría identificar zonas de alta concentración y gradientes de adopción, orientando la reasignación de esfuerzos hacia áreas con mayor potencial de efecto red.

Finalmente, el análisis confirma la relevancia de la perspectiva de género en la economía popular local, dada la elevada participación femenina y la dependencia del ingreso del negocio para la reproducción del hogar. Integrar esta dimensión como principio transversal en el diseño de instrumentos, en la temporalidad de los apoyos y en los criterios de seguimiento incrementa la pertinencia y sostenibilidad de las intervenciones, y alinea la acción territorial con los objetivos de equidad en el marco de la política nacional.

Referencias Bibliográficas

Aguilar, J., & Mahecha, R. (2023). *Informalidad laboral en Colombia: la necesidad de explorar formas diversas y atípicas*. Retrieved from <https://periodico.unal.edu.co/articulos/informalidad-laboral-en-colombia-la-necesidad-de-explorar-formas-diversas-y-atipicas>

Delgado, Mercedes, Michael E. Porter y Scott Stern. 2010. Clusters and entrepreneurship. *Journal of Economic Geography* X: 495-518.
DNP. (2019). *CONPES 3955 de 2019 Política para la inclusión de la población informal*. Retrieved from <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Económicos/Adenda%203955.pdf>

DNP. (2022). *Plan Nacional de Desarrollo "Colombia Potencial Mundial de la Vida 2022-2026"*. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación.

Duranton, Gilles. 2007. Urban evolutions: the fast, the slow, and the still. *The American Economic Review* XCVII (1): 197-221.

Enright, Michael J. 2001. Regional clusters: what we know and what we should know, Kiel Institute International workshop on innovation clusters and interregional competition, Kiel.

Florida, R. (2009) *Ciudades creativas*. Barcelona: Paidós.

Fujita, Masahisa y Paul Krugman. 2004. The new geography: past, present and the future. *Papers in Regional Science* LXXXIII (1): 139-164.

Fundación BBVA. (2021). *Inclusión sostenible: finanzas al servicio del hogar*. Retrieved from https://www.fundacionmicrofinanzasbbva.org/informes/2021/Informe_files/pdfs/informe-desempeno-social-2021.pdf

Garavaglia, Christian y Stefano Breschi. 2009. The co-evolution of entrepreneurship and clusters. En *Growth and innovation of competitive regions: the role of internal and external connections*, compilado por Ugo Fratesi y Lanfranco Senn, 95-116. Londres, Nueva York, Berlín: Springer.

Giraldo, C. G. (Ed.). (2017). *Economía popular desde abajo*. Bogotá: Ediciones desde abajo.

Icaza, S., & Tiribia, L. (2003). Economía popular. *La otra economía*, 173-186.

Krugman, Paul. 1991. Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy* XCIX (3): 483-499.

OECD. (2023). *Perspectivas económicas de América Latina 2023*. Retrieved from https://www.oecd.org/content/dam/oecd/es/publications/reports/2023/12/latin-american-economic-outlook-2023_3f49ef87/5cf30f87-es.pdf

Ohmae, K. (1983). *La mente del estratega*. México: McGraw-Hill.

OIT. (2023). Retrieved from *Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo Tendencias 2023*: https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_881012.pdf

Rodríguez de Santiago, J. M. (2023). *Planes administrativos. Una teoría general del plan como forma de actuación de la Administración*. Madrid: Marcial Pons.

Rosenfeld, Stuart A. 2001. Backing into clusters: retrofitting public policies. Integration pressures: lessons from around the world conference proceedings. John F. Kennedy School symposium, Harvard University, March 29-30.

Sachs, J. (2007). *El fin de la pobreza*. Bogotá: Random House Mondadori.

Venables, Anthony J. 2008. New economic geography. En *The new palgrave dictionary of economics*, editado por Steven N. Darlauf y Lawrence E. Blume. Palgrave Macmillan.

ANEXO 1

Categorías de análisis del estudio tienda a tienda

Categoría	Descripción	Variables clave
Información Personal	Datos de identidad y contacto del encuestado	Nombres, apellidos, datos de contacto, ubicación geográfica, género
Identificación Legal	Validación de identidad jurídica y personal	Tipo/número de documento, NIT, uso previsto del formulario
Caracterización del Negocio	Aspectos básicos de la unidad productiva	Nombre, ubicación, actividad principal, tiempo de funcionamiento, formalización
Perfil del Propietario Principal	Datos sociodemográficos del responsable	Edad, género, pertenencia étnica/cultural, nivel educativo, datos de contacto
Motivación y Composición	Razones para emprender y estructura organizativa	Liderazgo femenino, participación en decisiones, relación con trabajadores migrantes
Contexto Familiar y Vulnerabilidad	Situación familiar y condiciones de vulnerabilidad	Personas a cargo (menores/adultos mayores), discapacidad, víctima de conflicto
Recursos Humanos y Seguridad Social	Empleo y cumplimiento laboral	Número de trabajadores, aportes a salud/pensión/ARL, formalidad laboral
Formalización Empresarial	Cumplimiento de requisitos legales	Registro en Cámara de Comercio, RUT, código CIUU
Evaluación y Desempeño	Resultados e indicadores clave del negocio	Inclusión financiera, comercialización, habilidades organizativas
Uso de Tecnología	Adopción de herramientas digitales	Canales de venta virtual, acceso a internet, medios de pago digitales
Formación y Capacitación	Participación en programas de fortalecimiento	Cursos realizados, tipo de capacitación recibida
Información Económico-Financiera	Estado financiero del negocio	Ingresos/gastos, utilidades, activos, hábitos de ahorro, registro contable
Acceso al Crédito	Condiciones de financiamiento	Barreras, fuentes de financiamiento, resultados obtenidos
Valoración de Activos	Percepción del valor patrimonial	Estimación de activos, conocimiento financiero del propietario

Fuente: Elaboración propia con base en preguntas del estudio

Serie Documentos de Trabajo

Facultad de Economía - Universidad Externado de Colombia

N.º	Autor	Título	Año
1	Juan Santiago Correa	Urbanismo y transporte: el tranvía de Medellín (1919-1950)	2002
2	Álvaro H. Chaves C. yHelmuth Y. Arias G.	Cálculo de la tasa interna de retornos educativos en Colombia	2002
3	Fernando Bernal C.	Gobernanza pública, violencia y políticas de alivio a la pobreza. La ampliación del marco conceptual del Programa Familias en Acción	2003

4	Sandra L. Guerrero	Evaluación de la racionalidad del plan de descontaminación del río Bogotá a partir del análisis de costo mínimo y tasa retributiva	2003
5	Humberto Bernal Castro y Byron Ortega	¿Se ha desarrollado el mercado secundario de acciones colombiano durante el período 1988-2002?	2004
6	Liliana Chicaíza	Valoración de primas de reaseguro para enfermedades catastróficas utilizando el modelo de Black-Scholes	2005
7	Rosaura Arrieta, Aura García y Elsa Doria	Movilidad social en el asentamiento subnormal de Ranchos del Inat 2004	2005
8	Álvaro H. Chaves C.	Evolución de la productividad multifactorial, ciclos y comportamiento de la actividad económica en Cundinamarca	2005
9	Liliana López C. y Fabio F. Moscoso	La eficiencia portuaria colombiana en el contexto latinoamericano y sus efectos en el proceso de negociación con Estados Unidos	2005
10	Andrés F. Giraldo P.	La neutralidad del dinero y la dicotomía clásica en la macroeconomía	2005
11	Diego Baracaldo, Paola Garzón y Hernando Vásquez	Crecimiento económico y flujos de inversión extranjera directa	2005
12	Mauricio Pérez Salazar	Mill on Slavery, Property Rights and Paternalism	2006
13	Fabio F. Moscoso y Hernando E. Vásquez	Determinantes del comercio intraindustrial en el Grupo de los tres	2006
14	Álvaro H. Chaves C.	Desestacionalización de la producción industrial con la metodología x-12 arima	2006
15	Ómar Fernando Arias	El proceso de fluctuación dinámica de la economía colombiana: reconsideraciones teóricas sobre un fenómeno empírico	2006
16	Homero Cuevas	La empresa y los empresarios en la teoría económica	2007
17	Álvaro H. Chaves C.	Ventajas comparativas del sector agropecuario colombiano en el marco de los recientes acuerdos comerciales	2007
18	William Lizarazo M.	La controversia del capital y las comunidades científicas	2007
19	Mario García y Edna Carolina Sastoque	Pasiones e intereses: la guerra civil de 1876-1877 en el Estado Soberano de Santander	2007
20	José Gil Díaz	Ministerio de Finanzas: funciones, organización y reforma	2007
21	Mauricio Pérez Salazar	Economía y fallos constitucionales: la experiencia colombiana desde la vigencia de la Carta Política de 1991 hasta 2003	2007
22	Mauricio Rubio y	Análisis de series de tiempo del secuestro en Colombia	2007
23	Luis Felipe Camacho	Reflexiones de economía política: la justicia social en la obra de León Walras	2008
24	Óscar A. Alfonso R.	Economía institucional de la intervención urbanística estatal	2008
25	Mauricio Rubio	Palomas y Sankis. Prostitución adolescente en República Dominicana	2008
26	Helmuth Yesid Arias Gómez	La descentralización en Colombia y las autonomías en España	2009
27	Andrés Mauricio Vargas P. y Camilo Rivera Pérez	Controles a la entrada de capitales y volatilidad de la tasa de cambio: ¿daño colateral? La experiencia colombiana	2009
28	Óscar A. Alfonso R.	Economía institucional de la ocupación del suelo en la región	2009

metropolitana de Bogotá			
29	Álvaro Hernando Chaves Castro	Dinámica de la inflación en Colombia: un análisis empírico a partir de la curva de Phillips neokeynesiana (nkpc)	2010
30	Diliana Vanessa Cediel Sánchez	Determinantes del recaudo tributario en los municipios del departamento de Cundinamarca	2010
31	Óscar A. Alfonso R.	Impactos socioeconómicos y demográficos de la metropolización de la población colombiana y de los mercados de trabajo y residenciales	2010
32	Mauricio Rubio	Entre la informalidad y el formalismo: La acción de tutela en Colombia	2011
33	Óscar A. Alfonso R.	La geografía del desplazamiento forzado reciente en Colombia	2011
34	Yasmín L. Durán B.	Impacto impositivo en las decisiones de inversión y armonización tributaria. Caso de estudio: la Unión Europea	2011
35	Ernesto Cárdenas y Jaime Lozano	Economía experimental: una medición de confianza y confiabilidad	2011
36	Helmuth Arias Gómez	Tendencias de la industria regional	2011
37	Isidro Hernández Rodríguez	Tributación en Colombia y los orígenes de su brecha impositiva, 1821-1920	2011
38	Óscar A. Alfonso R.	Polimetropolitanismo y fiscalidad, Colombia 1984-2010	2012
39	Álvaro Hernando Chaves Castro	Acuerdos comerciales y posibilidades de desarrollo regional: el caso de la economía del Meta	2012
40	Óscar A. Alfonso R.	El enigma del método y el inconformismo radical: crítica y alternativas a los procedimientos de investigación con sujeto ausente	2012
41	José Gil-Díaz	Grecia, West Virginia y el ajuste	2012
42	Darío Germán Umaña Mendoza	La propiedad intelectual y la salud	2013
43	Mauricio Rubio	Los sospechosos secuestrados de la delincuencia común en Colombia, 1990-2003	2013
44	Darío Germán Umaña Mendoza	El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y sus efectos sobre la inversión y las políticas públicas	2013
45	Álvaro Martín Moreno Rivas	Teorías y modelos del ciclo político de los negocios	2013
46	Carlos A. Garzón R. y Anna Preiser	Multidimensional well-being inequality social evaluation Gini function for Colombia 2012	2014
47	Óscar A. Alfonso R.	De la Korima a Mottainai. Modos de vida alternativos para enfrentar el desperdicio de alimentos y restaurar la soberanía del consumidor	2014
48	Juan Pablo Roa B.	Equivalencia ricardiana: una evaluación empírica para la economía colombiana 1985-2010	2014
49	Karla Bibiana Mora Martínez	Un modelo econométrico del mercado laboral y la elección ocupacional del empleo calificado en Colombia	2014
50	Manuel Andrés Rincón Gómez	Determinantes de financiación de firmas manufactureras: evidencia empírica para Colombia 1999-2006	2014
51	Óscar A. Alfonso R.	Observatorio MetroMun. Índice alternativo de desarrollo municipal 2013. Un estudio a partir de las fragilidades y resistencias del territorio colombiano	2015

52	Óscar A. Alfonso R.	Observatorio Hambre Cero. La cadena de las pérdidas de valor de los alimentos y las pérdidas de área sembrada en Colombia, 2007-2012	2015
53	Óscar A. Alfonso R.	Observatorio MetroMun. Ruralidades. Aportes para la construcción de una visión comprehensiva del campo colombiano	2016
54	Óscar A. Alfonso R.	Observatorio Hambre Cero. El diseño de instituciones contra la pérdida y el desperdicio de alimentos.	2016
55	Julián Arévalo B.	State capacity and support for democracy: challenges and opportunities for post conflict Colombia	2016
56	Saira Samur Pertuz	La disparidad fiscal en Colombia en el periodo del sistema general de participaciones	2016
57	Óscar A. Alfonso R., Laura Amézquitay Sandra Coral	Observatorio MetroMun. Análisis económico-espacial de la mortalidad empresarial en épocas de ralentización de la economía metropolitana de Bogotá	2016
58	Óscar A. Alfonso R., Rafael Barrera y Pedro I. Bernal	Observatorio MetroMun. El modo de vida popular y la regularización barrial en Bogotá	2017
59	David Rodríguez	Simulación de políticas públicas con modelos de equilibrio general computable	2018
60	Óscar A. Alfonso R.	Observatorio MetroMun. Aproximación a la historia de la fragmentación jurisdiccional del territorio colombiano	2018
61	Pedro I. Bernal	La teoría económica de la regulación. Una lectura fundamentada en los problemas de información	2018
62	Óscar A. Alfonso R.	Observatorio MetroMun. Coyuntura metropolitana y municipal índice alternativo de desarrollo municipal 2017	2018
63	Óscar A. Alfonso R., Diana Carolina Camargo y Laura Camila Garzón	Observatorio MetroMun. Coyuntura metropolitana y municipal Aporocidio la deconstrucción de la mal llamada “limpieza social” y una aproximación a los modos, medios, tiempos y lugares en Bogotá	2019
64	Óscar A. Alfonso R.	Observatorio MetroMun. Coyuntura metropolitana y municipal Glifosato. Ineficacia estructural y probabilidad de daño a la salud debido a su uso en la aspersión aérea de los cultivos del arbusto de coca, Colombia 1998-2017	2019
65	Óscar A. Alfonso R., Mariana Benítez R., Andrés Castro C., Andrea Constantin C., David Gaona R., Catherine Lis C. y Valeria Rivera C.	Coalición Estudios - Laboratorio de Usos Legales de los Alcaloides. La industria encapsulada. El potencial de los usos médicos y científicos del alcaloide de la coca en el contexto de la fiscalización internacional a su circulación.	2019
66	Andrés Camacho, Jairo Méndez, Henry Laverde	The role of science-oriented workers on innovation: the case of the accommodation industry in Colombia	2020
67	Federico Corredor, Paola Ríos, David Rodríguez	The effect of COVID-19 and emergency policies on Colombian households' income	2021
68	Óscar A. Alfonso R. et al.	Aportes a la política para prevenir la pérdida y el desperdicio de alimentos en Colombia	2021
69	Óscar A. Alfonso R.	La desigualdad y la pandemia en Bogotá: Las brechas socioespaciales como determinantes de la probabilidad del contagio y de la letalidad del SARS-CoV-2	2021
70	Juan Carlos Castro	Big Recessions and Slow Recoveries	2022
71	Juan Carlos Castro	Financial Crises and Expectation-driven Recessions	2022
72	Óscar A. Alfonso R. et al.	La metropolización planetaria y sus escalas en Colombia	2022

73	Tatiana Gélvez, Carol Martínez y Laura Molina	Análisis de la situación socioeconómica de las mujeres rurales en Colombia 2022-2023	2023
74	Óscar A. Alfonso R.	Asediados por la muerte Mortalidad precoz y longevidad, Colombia 2019-2021	2023
75	Michel Bruni, Tatiana Gélvez Rubio, Carol Martínez Algarra, María Alejandra Suárez, María Camila Hernández Vargas, Federico Rincón Ariza y Sara Otavo Peña	Análisis de la transición demográfica, el mercado laboral y la migración. Proyecciones para Colombia	2024
76	Óscar A. Alfonso R.	Observatorio Metromun Generación Li. Un ensayo especulativo sobre el surgimiento del SARS-CoV-2 en China	2024
77	Óscar A. Alfonso R., Nara Sofía Quintana Castro, Santiago Rojas Gómez y María Alejandra Suárez Fernández	Observatorio Metromun La transparencia del velo de la ignorancia. Análisis de la brecha cognitiva en educación y sus determinantes socioespaciales en Bogotá 2023	2024
78	Andrés Camacho-Murillo Omar Vanegas	Does theft crime influence international students' choices among destinations? The case of credit mobility studies	2024
79	Diana Pérez-Arango Andrés Camacho-Murillo	Education and sustainable behavior A case study	2024
80	Natalia Arango-Ramírez Andrés Camacho-Murillo	Transforming Lives: The Positive Impact of School Retention Strategies on the Probability of Students' Dropout in Medellín	2024
81	Óscar A. Alfonso R. Mónica A. Gómez C.	Sembrando bajo fuego. La violencia homicida en la frontera agrícola del Macizo Colombiano y su entorno, y el Estado como generador de conflictos en torno a la tierra	2025
82	Óscar A. Alfonso R., Andrés F. Anzola B., Juan F. Araque Z., Juan P. Ariza G., Mariana Barreiro M., Juliana Castaño L., Sara L. Castillo C., Daniela C. Contreras L., Sergio Cortés B., Valentina Duarte M., Nicolás Franco G., Carlos A. Jiménez S., Sara D. Lemus S., Laura S. Martínez T., Juan J. Mayor T., Simón C. Muñoz F., Sara M. Nossa H., Nicolás Novoa G., Juan D. Osorio T., Sebastián C. Quecan R., Julián Rodríguez V., Ted M. Sierra N., Mariana Suaza A., Yeison R. Vargas H. y Juliana Velandia B	Cuando el sudor de la frente es insuficiente. Análisis del acoso laboral con énfasis en la <i>doble exposición</i>	2025
83	Andrés Camacho-Murillo, Rukmani Gounder y Sam Richardson	Assessing The Impact of Politically Motivated Violence on International Tourists' Choice of Colombia	2025

84	Óscar A. Alfonso R.	Hambre, desigualdad e ilegalidad. El circuito perverso del rezago social cocalero y la estigmatización del Macizo Colombiano	2025
85	Óscar A. Alfonso R.	El Índice de Desarrollo Humano Alternativo -IDH.A Una medida de las brechas territoriales en Colombia 2	2025
86	Santiago Rojas Gómez. y Andrés Camacho Murillo	Elasticidad – Ingreso de la Demanda de Turismo Interno en Colombia: Moviendo las maletas	2025
87	Carolina Liévano Liévano	Los vínculos espaciales de la inclusión financiera y la reducción de la pobreza en Bogotá	2025
88	Óscar A. Alfonso R.	Del dogma pedagógico al <i>apartheid</i> educativo. El sesgo clasista de la brecha cognitiva en la educación media en Bogotá	2025
89	Camilo Morales-Neira, Andrés Camacho-Murillo	Learning by doing: How a real access to credit products influence people's financial knowledge in Colombia	2026
90	María Camila Jaramillo Gutiérrez y Andrés García Trujillo	Buenas intenciones, promesas incumplidas y expectativas frustradas: Un análisis de los “efectos inesperados” en los beneficiarios del programa de restitución de tierras en cinco municipios de Córdoba	2026
91	Tatiana Gélvez Rubio Jesús Moreno Portilla Claudia Pinzón Casallas Juan Esteban Londoño	Alianzas y estrategias para el fortalecimiento de las economías de subsistencia en Colombia. <i>Un análisis espacial del programa “Tienda a tienda Pamplona”</i>	2026

DOCUMENTOS
de TRABAJO