

Así Vamos

No. 12

Proyecto de Investigación
Caracterización de las poblaciones de las economías
Campesinas y Populares

Economía popular: personas que aportan al desarrollo en Vichada



Las economías populares están compuestas por las diversas actividades productivas y comerciales realizadas por personas, familias, y pequeñas unidades económicas. En esta, se encuentran trabajadores y trabajadoras por cuenta propia, vendedores y vendedora informales de ocupación y oficio, labores relacionadas con la economía del cuidado, asociaciones y organizaciones (SENA, 2024).

En el ejercicio de investigación desarrollado por el quipo de caracterización de las poblaciones de las economías populares y campesinas, se tuvo en cuenta la **Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU)** del DANE, para categorizar las actividades de las economías populares en tres sectores: comercio, servicios y manufactura.

El primero incluye el comercio al por mayor y al por menor sin la transformación de los productos. Los servicios abarcan actividades de construcción, transporte, alojamiento, salud, educación,

administrativos, así como labores artísticas y de entretenimiento entre otras. Por último, el sector manufacturero se refiere a la transformación mecánica o química de materiales para producir nuevos bienes, ya sea con maquinaria o manual (DANE, 2022).

Según la Unidad de Planificación Rural Agropecuaria – UPRA (s.f.) en el departamento de Vichada el sector de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca tiene el 40 % del valor agregado bruto del departamento. Le sigue la administración pública y defensa (32,7 %), y el comercio al por mayor y al por menor (10,8 %), el sector manufactura ocupa el octavo lugar, con apenas un 0,7 % de participación.

En el ámbito agrícola, destacan la palma de aceite, que es el cultivo más importante (38,9 %), seguido del marañón (37,2 %) y el plátano con un (10,9 %). A menor escala se encuentran el cacao (3,1 %) y la yuca (2,8 %). Estas cifras revelan productos con potencial para aumentar su vocación comercial (UPRA, s.f.).



Respecto al financiamiento para productores y productoras, sobresale el Crédito de Fomento Agropecuario (CFA), que entre enero del 2022 y agosto de 2023 ejecutó operaciones por 52.937 millones de pesos en Vichada, con un 87 % de beneficiarios enfocados en pequeños productores (UPRA, s.f.).

De igual forma, entre enero del 2022 y julio de 2023, el Incentivo al Seguro Agropecuario (ISA) impulsó el aseguramiento de 26.634 unidades, mientras que las Líneas Especiales de Crédito (LEC) beneficiaron a pequeños productores en un 90,2 %. Adicionalmente, las alianzas productivas han beneficiado a 263 productores entre los periodos 2016-2018 y 2020-2022, y los Proyectos Integrales de Desarrollo Agropecuario y Rural (PIDAR) impactaron positivamente a 859 productores entre 2019 y 2022 (UPRA, s.f.).

De esta manera, el gobierno está implementando diversas iniciativas, como el apoyo a pequeños productores y productoras, y el fomento al comercio local, las cuales han sido fundamentales para fortalecer el sector. Como afirmó el presidente Gustavo Petro:

“Vamos a acompañar y apoyar a todo aquel que se esfuerza por Colombia (...) el campesino que se levanta al alba, el artesano que mantiene viva nuestra cultura, y el empresario que crea trabajo. Necesitamos de todos y todas para crecer y redistribuir riqueza la ciencia, la cultura y el conocimiento es el combustible del siglo XXI. Vamos a desarrollar la sociedad del conocimiento y la tecnología” (Semana, 2022).

A continuación, se profundizará en las experiencias y expectativas de las personas que participan de las economías populares, a partir de las conversaciones sostenidas en diversos grupos focales y entrevistas.

3

Contexto geográfico y logístico:

Antes de abordar estos testimonios, es relevante precisar que el departamento de Vichada -particularmente sus centros poblados- se encuentra considerablemente aislado de otras regiones. La falta de una infraestructura vial óptima obliga a que muchos traslados se realicen mediante rutas fluviales por los ríos Meta y Orinoco. Esta dinámica, aunque permite el intercambio de productos agrícolas, la distribución de bienes de consumo y la movilidad de las personas, genera un impacto especial en el desarrollo económico y social de la región.

Cabe destacar que esta limitación vial no solo dificulta los desplazamientos y la interconexión, sino que incrementa significativamente los costos para el comercio de los productos de la población vinculada a las economías populares.



Experiencias de los participantes:

En los grupos focales participaron diversos actores de las economías populares: comerciantes, propietarios y propietarias de restaurantes, hoteles, heladerías, y panaderías; dueños de carpinterías; vendedores de juguetes; y la representante de una asociación de arroceros. Ellos destacan la importancia de poder fomentar la empleabilidad, y el emprendimiento; además, exponen que entre todos deben colaborar y así diversificar sus actividades:

“no solamente tiene que ir enfocada a temas campo - barrio, sino también a negocios o pequeños negocios que están iniciando” (Testimonio personal, La Primavera, 2024).

En el **sector gastronómico**, se destacan los restaurantes familiares como modelos de emprendimiento sostenible, sustentados en tres valores fundamentales:

- 1. Trabajo continuo:** esfuerzo constante y perseverante
- 2. Fidelización:** mediante calidad en productos y servicio
- 3. Cooperación:** redes de apoyo entre actores económicos



Adicionalmente, los participantes enfatizaron:

- La necesidad de fortalecer alianzas entre microempresarios/as y trabajadores/as independientes
- El valor estratégico del trabajo intersectorial
- La interdependencia en la cadena de suministros, particularmente en el comercio de insumos

“Los productos, lo que necesitamos para el restaurante, nosotros tratamos de comprárselo a los pequeños comerciantes, somos poco amigos de los grandes comerciantes. Porque nos gusta apoyar a los campesinos, a los pequeños comerciantes le compramos mucho a los pescadores” (Testimonio personal, La Primavera, 2024).

“Sí se mantiene la colaboración estrecha con varios otros gremios que proveen insumos aquí mismo entre el municipio, digamos algunos intereses, el tema de leches, queso, también los huevos” (Testimonio personal, Santa Rosalía, 2024).

Los testimonios recogidos revelan que el proceso de emprender no genera frutos inmediatos, sino que requiere tiempo para construir tanto la experiencia del negocio como la confianza de los clientes. Este crecimiento paulatino, cuando se consolida, abre oportunidades para generar empleo a otros miembros de la comunidad. Un caso ilustrativo es el de un asadero que, después de un año de operación, pudo contratar a un ayudante para la cocina y ampliar su oferta gastronómica incluyendo los tradicionales **“corrientazos”**.

En el mismo sentido, el dueño de una panadería con seis años de trayectoria compartió que actualmente atiende hasta **67 clientes diarios**, un logro que demuestra la importancia de la constancia. Sin embargo, enfrenta desafíos significativos: la harina y otros insumos deben traerse de otros municipios, lo que encarece los costos, y existe escasez de mano de obra calificada en panadería en La Primavera. Esta situación, paradójicamente, representa una oportunidad para implementar programas de formación que beneficien tanto a los negocios como a la comunidad.





En cuanto a la gestión de los emprendimientos, varios participantes coincidieron en la necesidad de que los microempresarios busquen asesoría especializada. Muchos negocios alcanzan un punto de rentabilidad básica pero se estancan, sin estrategias para optimizar procesos, aumentar productividad o escalar sus operaciones. Este fenómeno limita su potencial de crecimiento a largo plazo.

Por otro lado, los productores agropecuarios participantes hicieron hincapié en la **desconexión entre la producción y los canales de comercialización**. Aunque poseen amplio conocimiento de los procesos agrícolas -herencia de sus tradiciones campesinas-, frecuentemente se ven obligados a desperdiciar parte de sus cosechas por falta de compradores locales. El mercado municipal tiene una capacidad limitada de absorción, mientras

que llevar los productos a otras regiones implica costos logísticos que, muchas veces hacen inviable la operación. Esta problemática evidencia la urgencia de desarrollar estrategias de comercialización que conecten directamente a productores con mercados más amplios, evitando las pérdidas postcosecha que tanto afectan su sostenibilidad económica.

“No solamente necesitamos saber cómo se siembra una yuca, por ejemplo, lo sabemos, lo que no sabemos es cómo se vende. Sí, porque aquí hay mucha gente, nosotros somos campesinos, tercicos y no entendemos si, entonces eso es lo que nos falta (...) que aquí no necesitamos ir a sembrarle yuca a los campesinos allí en el área para dejarlo, necesitamos es una escuela” (Testimonio personal, Santa Rosalía, 2024).



Los testimonios recogidos destacan la urgente necesidad de implementar programas de capacitación y acompañamiento continuo para campesinos y comerciantes de productos agropecuarios. Esta formación debe enfocarse especialmente en técnicas modernas de comercialización que permitan superar los actuales desafíos del sector, donde con frecuencia los productores no reciben una remuneración justa por su trabajo. Esta situación de desventaja económica no solo mina la motivación para mantenerse en las actividades agropecuarias, sino que pone en riesgo la sostenibilidad de un sector estratégico para la seguridad alimentaria regional. Aunque el trabajo en el campo garantiza el abastecimiento de alimentos, su baja rentabilidad actual dificulta atraer y retener a nuevas generaciones en esta labor fundamental.

En el contexto particular del Vichada, las cooperativas han emergido como un modelo exitoso para fortalecer las economías populares. En municipios como **Santa Rosalía** y **La Primavera**, estas organizaciones han permitido que comerciantes, prestadores de servicios y trabajadores de la manufactura mejoren significativamente su calidad de vida. El trabajo colectivo ha demostrado ser una estrategia efectiva para lograr mejores precios en los mercados, apoyar a los pequeños productores locales y aumentar la resiliencia económica de toda la comunidad.

Este modelo cooperativo está demostrando que la unión de esfuerzos puede generar soluciones sostenibles a los desafíos del territorio.

Retos para el SENA

Algunos aprendices del SENA que participaron en los grupos focales compartieron valiosas reflexiones. Una de ellas, actualmente en etapa práctica, enfatizó dos aspectos clave para el éxito de estos programas: la importancia de

mantener canales de comunicación abiertos que realmente escuchen las necesidades de las comunidades, y el compromiso colectivo como factor determinante para lograr transformaciones duraderas. Estas observaciones señalan que la formación técnica debe ir acompañada de un enfoque participativo y comunitario para ser verdaderamente efectiva.

El análisis realizado evidencia la necesidad de consolidar el compromiso entre el SENA y las comunidades de Vichada, con el fin de optimizar la oferta formativa y garantizar su máximo aprovechamiento. Sin embargo, este objetivo enfrenta retos significativos, especialmente en lo relacionado con la brecha digital.





Miembros de las economías populares reconocen el potencial de las formaciones asincrónicas para adaptarse a sus dinámicas, pero señalan **obstáculos concretos**:

- **Limitaciones tecnológicas:** dificultades de conectividad, falta de dispositivos adecuados
- **Barreras de conocimiento:** manejo insuficiente de herramientas digitales
- **Relevancia formativa:** necesidad de articular los programas con oportunidades económicas tangibles

Por otro lado, personas que hacen parte de las economías populares en Vichada destacan la problemática del uso de plataformas e internet como medio para acceder a algunas de las formaciones.

También adicionaron la importancia de la articulación de los programas con la comprensión de las formas en las que estas promueven oportunidades económicas.

Acciones del SENA en Vichada

La estrategia **AgroSENA** se ha enfocado en la transformación de la ahuyama deshidratada en harina o polvo, ampliando así sus posibilidades de uso en panadería, complementos alimenticios, bebidas, dulces y como aditivo para productos cárnicos. Este enfoque no solo fortalece la soberanía alimentaria sino que abre oportunidades comerciales, siguiendo el ejemplo de procesos similares en La Guajira donde el producto final se exporta a diversos países. (SENA, 2024b).

En paralelo, la estrategia CampeSENA ha desarrollado el programa **SENA Emprende Rural (SER)**, con un enfoque diferencial en el emprendimiento de mujeres indígenas. Este programa se centra en la recuperación de la tradición artesanal del trabajo con fibras de madera y moriche en el asentamiento Trompillo Kuwai. Las participantes tuvieron la oportunidad de mostrar sus avances durante



la primera feria campesina del departamento en 2024, evidenciando la riqueza cultural de sus creaciones.

El programa **SER** complementa este trabajo con acompañamiento en innovación de productos y procesos de comercialización a nivel nacional, siempre respetando el valor histórico y cultural de estas artesanías. Las participantes reciben además asesoría en formulación de proyectos y asociatividad, con el propósito de que estas iniciativas se conviertan en herramientas para mejorar la calidad de vida de las artesanas y sus familias. (SENA, 2024c).

Un caso destacable es el de José David Curbelo, estudiante del tecnólogo en Gestión Administrativa en Vichada, quien fue seleccionado para una inmersión lingüística en Estados Unidos, representando al Centro de Producción y Transformación Agroindustrial de la Orinoquía en Carbondale, Illinois, durante dos meses (SENA, 2024d).

8



El SENA ha demostrado especial interés en vincular a los pueblos indígenas con su oferta institucional, logrando **en 2022 beneficiar a 40,000 indígenas en todo el país**, incluyendo comunidades de Vichada. Este proceso combina el respeto por las culturas ancestrales con la formación en áreas como robótica, software, emprendimiento y empleabilidad rural. Las mujeres capacitadas aplicaron estos conocimientos en sus comunidades, integrando saberes tradicionales con soluciones a los desafíos contemporáneos. (SENA, 2022).

Este recorrido por las iniciativas del SENA en Vichada, evidencia tanto los desafíos que enfrentan las economías populares como los esfuerzos institucionales por fortalecer las capacidades de esta población. A través del reconocimiento de sus habilidades y conocimientos, y mediante estrategias adaptadas a sus realidades, se busca mejorar la calidad de vida de las comunidades y sus familias, promoviendo un desarrollo sostenible que valore tanto la tradición como la innovación.



Referencias

Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2022). Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas. Revisión 4 adaptada para Colombia. https://www.dane.gov.co/files/sen/nomenclatura/ciiu/CIIU_Rev_4_AC2022.pdf

Unidad de Planificación Rural Agropecuaria [UPRA]. (s.f.). Vichada Documento regional. Recuperado de https://upra.gov.co/Kit_Territorial/2-%20Informaci%C3%B3n%20por%20Departamentos/VICHADA/2-%20Documento%20Regional%20UPRA%20Vichada.pdf

Semana. (2022). Economía popular, uno de los 10 compromisos de Petro como presidente | ¿Qué es?. Semana. <https://www.semana.com/economia/macroeconomia/articulo/economia-popular-uno-de-los-10-compromisos-de-petro-como-presidente-que-es/202226/>

Servicio Nacional de Aprendizaje [SENA]. (2022, 9 de agosto). El SENA llega a territorios indígenas con Educación, Empleo y Emprendimiento. Recuperado de <https://www.sena.edu.co/es-co/Noticias/Paginas/noticia.aspx?IdNoticia=5998>

Servicio Nacional de Aprendizaje [SENA]. (2024a). Así vamos ¿Sabes qué es la economía popular? Aquí te explicamos. Recuperado de <https://www.sena.edu.co/es-co/Documents/Asi-vamos-2-Agosto-21.pdf>

Servicio Nacional de Aprendizaje [SENA]. (2024B, 22 de marzo). Harina de ahuyama, alternativa para la seguridad alimentaria en Puerto Carreño. Recuperado de <https://www.sena.edu.co/es-co/Noticias/Paginas/noticia.aspx?IdNoticia=7055>

Servicio Nacional de Aprendizaje [SENA]. (2024c, 7 de mayo). Resurgimiento de la tradición con artesanías de moriche y madera encanta a locales y turistas. Recuperado de <https://www.sena.edu.co/es-co/Noticias/Paginas/noticia.aspx?IdNoticia=7182>

Servicio Nacional de Aprendizaje [SENA]. (2024d, 22 de marzo). Por primera vez, un aprendiz del SENA en Vichada participa en un programa de movilidad internacional en Estados Unidos. Recuperado de <https://www.sena.edu.co/es-co/Noticias/Paginas/noticia.aspx?IdNoticia=7057>





Jorge Eduardo Londoño Ulloa

Director General del SENA

David Enrique Garzón García

Director de Promoción y Relaciones Corporativas

Natalia Grajales Urrego

Directora del Sistema Nacional de Formación para el Trabajo

Yudy Torres Pérez

Coordinadora Nacional de Relacionamento con la Ciudadanía

Equipo de investigación

Carlos Arturo Riaño Puentes

Investigador – Dinamizador

María Paula Vargas Parra

Investigadora temática

Mónica del Pilar Medina Vargas

Investigadora Junior

Érika Tibavija Alfonso

Comunicadora Social

Cintya Jullianna Ramos Medina

Diseño y diagramación

Brilli Mamanche Castiblanco

Apoyo Administrativo

Oficina de Comunicaciones

