

**Desafíos y estrategias de la gestión económica y contable para la sostenibilidad financiera de la Plaza
de Mercado de Mocoa, Putumayo**

Juan Sebastián Sabi Guzmán y Sofia Yueli Villarreal Luna

Facultad de Administración, Ciencias Económicas y Contables,

Institución Universitaria del Putumayo Uniputumayo

104829: Tecnología en Gestión Contable

Mag. Yuri Marcela Criollo Mojana

30 de abril de 2026

Dedicatoria

A Dios, fuente de sabiduría y fortaleza en cada paso de esta investigación. A mi familia, quienes con amor incondicional y apoyo constante hicieron posible la realización de este trabajo académico. A ustedes, con profunda gratitud.

Juan Sebastián Sabi Guzmán

A Dios, guía en la búsqueda de la verdad. A mi familia, pilares de motivación y sacrificio. A los comerciantes de Mocoa, cuya resiliencia inspiró cada análisis y reflexión contenida en estas páginas.

Sofia Yueli Villarreal Luna

Agradecimientos

Agradezco a Dios por la sabiduría otorgada. A mi familia, por el apoyo incondicional durante este proceso. Al equipo administrativo y comerciantes de la Plaza de Mercado de Mocoa, por abrir sus puertas y facilitar el acceso a información fundamental para esta investigación.

Juan Sebastián Sabi Guzmán

Agradezco a Dios por permitir culminar este trabajo. A mi familia, por ser fuente de inspiración y fortaleza. A los comerciantes y administrativos que participaron generosamente, compartiendo sus experiencias y realidades que dieron vida y sentido a esta investigación.

Sofia Yueli Villarreal Luna

Resumen

La plaza de mercado de Mocoa enfrenta dificultades en gestión económica y contable que compromete su sostenibilidad financiera. este estudio analizo desafíos de gestión administrativa y financiera, identificando factores de sostenibilidad, evaluó la capacidad de los comerciantes y propuso estrategias a seguir para fortalecer la practica contable.

El estudio se desarrolló con un enfoque mixto descriptivo con una población de 87 establecimientos de comercio. se recolecto datos mediante encuesta estructurada, entrevista semiestructurada y análisis documental de registro administrativos. En los años 2023-2025.

Los resultados muestran que los comerciantes operan con registros manuales de operaciones, siendo el 92%, el 78% carece de sistemas de inventario formalizados, 85% maneja efectivo sin conciliación bancaria. 68% desconoce obligaciones tributarias formales, sus ingresos promedio mensuales oscila en los \$ 1.850.000 con un margen de utilidad del 22%. Se identificó que, aunque los comerciantes reconocen sus limitaciones, requieren de mecanismos institucionales que articulen las necesidades con soluciones viables. por ende, se propusieron estrategias integrales de contabilidad formal, presupuestos participativos, capacitación financiera, diversificación de ingresos, alianzas estratégicas, herramientas digitales, auditorías internas, fondos de emergencia y asesoría externa que, implementadas conjuntamente, pueden fortalecer la sostenibilidad financiera de la plaza.

Palabras Claves: Indicadores de Desempeño Financiero, Transparencia y Rendición de Cuentas, Gestión Pública, Servicios Públicos.

Abstract

The Mocoa Market Square faces challenges along with factors that generate negative feedback loops where the inadequacy of one dimension amplifies the others, creating cycles of structural poverty that limit the operational viability of the traditional commercial space. The objective of this study was to analyze economic and accounting management challenges, identify sustainability factors, determine the capacities and needs of vendors, and propose strengthening strategies. The research used a mixed-methods approach, employing surveys, interviews, and document analysis, revealing accounting practices, access to financing, infrastructure, and vulnerabilities.

The results show that vendors operate with manual transaction records, lack formalized inventory systems, insufficient sales documentation, and informal cash management. It was identified that although vendors recognize their limitations, they require institutional mechanisms that connect their needs with viable solutions. Therefore, comprehensive strategies were proposed, including formal accounting, participatory budgeting, financial training, income diversification, strategic alliances, digital tools, internal audits, emergency funds, and external consulting. Implemented together, these strategies can strengthen the market's financial sustainability.

Keyword: Financial Performance Indicators, Transparency and Accountability, Public Management, Public Services.

Índice

Introducción.....	11
Planteamiento del Problema	13
Justificación.....	15
Objetivos.....	17
General.....	17
Específicos.....	17
Marco Referencial	18
Antecedentes	18
Antecedentes Internacionales	18
Antecedentes Nacionales	21
Marco Teórico	24
Sostenibilidad financiera.....	24
Gestión económica	25
Plaza de mercado	26
Estrategias administrativas	27
Marco Conceptual	28
Sostenibilidad financiera.....	28
Gestión económica	28
Plaza de mercado	29
Estrategias administrativas	29
Marco Contextual	30
Marco Legal	31

Metodología.....	33
Enfoque de la investigación	33
Tipo de investigación	33
Diseño metodológico	33
Población y muestra	34
Recolección de datos (Técnicas e instrumentos)	34
Procedimiento	35
Técnicas de análisis de acuerdo con el enfoque	35
Resultados.....	37
1. Situación actual de la gestión económica, financiera y contable de la Plaza de Mercado	
37	
1.1. Caracterización de los comerciantes y ambiente operativo	37
1.2. Prácticas contables y de control financiero en los comerciantes	38
1.2.1. Registro y documentación contable	38
1.2.2. Control de inventario y costos	39
1.2.3. Facturación y comprobantes de ventas.....	39
1.2.4. Manejo y depósito de efectivo.....	40
1.2.5. Documentación contable formal.....	40
1.3. Conocimiento y cumplimiento de obligaciones tributarias.....	41
1.4. Acceso a crédito y financiamiento	41
1.5. Situación financiera de los comerciantes	42
1.5.1. Niveles de ingresos	42
1.5.2. Márgenes de ganancia.....	42

1.5.3.	Estructura de costos principales	42
1.6.	Estacionalidad y variabilidad de ingresos.....	43
1.7.	Prácticas contables de la administración de la plaza	43
1.7.1.	Estructura organizacional y responsabilidades	43
1.7.2.	Registros y sistemas contables.....	43
1.7.3.	Auditorías y controles internos	44
1.8.	Situación financiera general de la plaza	44
1.8.1.	Ingresos y sostenibilidad.....	44
1.8.2.	Estructura de gastos	44
1.9.	Factores de vulnerabilidad externa	45
1.9.1.	Localización y riesgo geográfico	45
1.9.2.	Contexto social y seguridad	45
1.9.3.	Competencia comercial	45
1.10.	Gobernanza y participación en toma de decisiones	46
1.11.	Capacitación y formación	46
1.12.	Desafíos identificados por los comerciantes	46
1.13.	Percepciones sobre mejora y sostenibilidad	47
2.	Factores internos y externos que inciden en la sostenibilidad financiera de la Plaza de Mercado	48
2.1.	Factores internos	48
2.2.	Factores Externos.....	49

3. Capacidades y necesidades de los comerciantes de la plaza de mercado en términos de gestión administrativa, acceso a financiamiento y uso de herramientas contables y tecnológicas.....	51
4. Estrategias básicas de gestión económica y contable para la sostenibilidad financiera de la Plaza de Mercado	56
Estrategia 1: Implementación de un sistema de contabilidad formal y básica.....	56
Estrategia 2: Elaboración de presupuestos participativos y escalonados	57
Estrategia 3: Programas de capacitación en educación financiera para comerciantes	57
Estrategia 4: Formalización y registro sistemático de ingresos y gastos	58
Estrategia 5: Diversificación de fuentes de ingreso y actividades complementarias.....	58
Estrategia 6: Alianzas estratégicas con entidades gubernamentales y del sector financiero	59
Estrategia 7: Integración y uso de herramientas digitales en la gestión financiera	59
Estrategia 8: Auditoría interna y seguimiento periódico de procesos	60
Estrategia 9: Creación de planes de ahorro y fondos de emergencia	61
Estrategia 10: Asesoría contable externa y consultoría especializada	61
Discusión.....	64
Conclusiones	68
Referencias	71
Anexos	75
Anexo 1. Consentimiento Informado.....	75
Anexo 2. Cuestionario Estructurado.....	76

Índice de tablas

Tabla 1 Matriz metodológica	36
Tabla 2 Resumen de las capacidades y necesidades de los comerciantes	54
Tabla 3 Comparación de estrategias y elementos clave	62

Introducción

En el contexto de una economía global marcada por cambios socioeconómicos acelerados, la sostenibilidad financiera de las organizaciones comerciales tradicionales se ha convertido en un desafío que trasciende la eficiencia administrativa. Las plazas de mercado son espacios fundamentales en la economía local como el municipio de Mocoa , donde concentran 70% del comercio de alimentos frescos y generan empleo directo a 87 comerciantes , sin embargo , enfrentan desafíos críticos que amenazan su viabilidad .

La diferencia entre la realidad operativa de las plazas de mercado y los estándares de gestión administrativa formal es profunda y multidimensional. Mientras la mayoría de comerciantes opera con ventas en efectivo y prácticas contables débiles o inexistentes, las presiones competitivas, los cambios en patrones de consumo y las vulnerabilidades territoriales generan un contexto donde la supervivencia depende más de adaptación informal que de estrategia empresarial planificada.

Esta realidad es aguda en territorios como Mocoa, Putumayo, donde factores adicionales como pobreza estructural, desplazamiento forzado, entre otros, han propiciado un escenario de vulnerabilidad multidimensional que supera las respuestas institucionales convencionales.

Estos elementos generan ciclos de vulnerabilidad financiera que requieren diagnóstico integral y estrategias específicas esta investigación responde ¿Cómo influyen las prácticas de gestión económica y contable en la sostenibilidad financiera de la plaza de mercado de Mocoa ,y que estrategias pueden implementarse?

Este análisis responde a una necesidad social concreta de mejorar las condiciones económicas de comerciantes y sus familias, generando conocimiento que trascienda el ámbito académico para convertirse en una herramienta práctica de decisión informada en contextos de economía popular y solidaria.

El planteamiento metodológico tiene una perspectiva mixta que combina análisis cuantitativos y cualitativos, que a través de encuestas, entrevistas y revisión de documentación, se ha construido un diagnóstico que captura dimensiones de gestión administrativa, prácticas contables, acceso a financiamiento, capacidades tecnológicas y factores territoriales que componen la realidad de la plaza.

Los hallazgos evidencian que la situación de sostenibilidad financiera de la Plaza de Mercado no es solo el resultado de deficiencias técnicas, sino expresión de sistema de vulnerabilidades donde restricciones estructurales externas y internas generan una interacción que configura un contexto donde se necesita de iniciativas de mejora que requieren de intervención coordinada de actores públicos, privados y comunitarios.

Planteamiento del Problema

A nivel global, las economías enfrentan un umbral crítico de crecimiento del consumo determinado por el límite biofísico del planeta. La crisis climática, las migraciones involuntarias y la inestabilidad política se han convertido en factores de riesgo que impactan actualmente las economías. En este escenario, es fundamental que la estabilidad financiera de las organizaciones dependa de su capacidad para abordar desafíos ambientales y sociales, convirtiendo la sostenibilidad en un elemento central (Boria et al., 2021).

En Colombia, las plazas de mercado son como un legado cultural donde los actores involucrados asumen prácticas que a veces resultan inadecuadas en el manejo de alimentos, higiene, planeación y control de procesos logísticos y en la gestión administrativa en general (Ávila et al., 2024). Estas unidades económicas albergan pequeños productores campesinos que colocan sus productos al mercado, constituyendo una estrategia de subsistencia económica (Muñoz et al., 2024).

No obstante, las plazas de mercado han experimentado cambios en factores económicos, culturales y sociales, ocasionando la falta de eficiencia, productividad, competitividad y sostenibilidad de los procesos identificados (Ávila et al., 2024). Asimismo, la mayoría de los comercios que operan en las plazas se caracterizan por ventas en efectivo y con nulas prácticas contables y financieras. Igualmente, existe un porcentaje importante de negocios informales donde predominan unidades familiares o unipersonales cuya principal actividad es el comercio, careciendo de sistemas contables y llevando registros rudimentarios sin uso de tecnología (Muñoz et al., 2024).

Esta realidad genera inexistencia de información contable real, ausencia de informes financieros, bajo nivel de liquidez, aumento desmedido de obligaciones con terceros, poca posibilidad de acceso a fuentes de financiamiento externas y escasas perspectivas de crecimiento a largo plazo. Adicionalmente, la competencia de supermercados cercanos, la falta de plataformas digitales para supervisión y los cambios reglamentarios plantean desafíos significativos. Por ende, la ausencia de

estándares innovadores y la resistencia al cambio afectan los procesos de la plaza, provocando que no crezcan o tengan éxito frente a las necesidades de los clientes (Ávila et al., 2024).

Específicamente en la Plaza de Mercado de Mocoa, Putumayo, esta problemática se hace evidente al enfrentar desafíos similares en cuanto a gestión económica, operativa y administrativa. Por lo que es fundamental analizar las debilidades internas relacionadas con la falta de eficiencia en los procesos, la ausencia de sistemas de información contable adecuados y la limitada capacidad de gestión financiera que afectan directamente la sostenibilidad del establecimiento.

Por consiguiente, es necesario diseñar estrategias que permitan mejorar la eficiencia operativa, fortalecer la gestión administrativa y garantizar la sostenibilidad financiera a largo plazo de este espacio comercial del departamento del Putumayo.

La formulación del problema se puede plantear en el siguiente interrogante:

¿Cómo influyen las prácticas de gestión económica y contable en la sostenibilidad financiera de la Plaza de Mercado de Mocoa, Putumayo, y qué estrategias pueden implementarse para fortalecerla?

Justificación

La presente investigación se realiza con el fin de abordar un aspecto fundamental de la economía local en contextos regionales como el de Mocoa, Putumayo. Las plazas de mercado representan espacios estratégicos donde convergen actividades económicas, tradiciones culturales y dinámicas sociales que requieren atención prioritaria para garantizar su viabilidad a largo plazo. Estos espacios funcionan como motores de crecimiento y desarrollo local, aunque enfrentan desafíos significativos relacionados con la gestión económica y la sostenibilidad financiera (Arboleda et al., 2025).

No obstante, los comerciantes de estas plazas operan mayormente con ventas en efectivo, prácticas contables rudimentarias y sin sistemas de información adecuados. Esta realidad genera inexistencia de información contable confiable, bajo nivel de liquidez, aumento de obligaciones con terceros y limitadas perspectivas de crecimiento sostenible. Asimismo, muchas personas desarrollan sus actividades económicas de manera informal para evitar los trámites exigidos, limitando las oportunidades laborales y generando insatisfacción al no poder formalizar y potenciar sus ideas de negocio (Arboleda et al., 2025).

Además, la falta de acceso al crédito formal obliga a los comerciantes hacia alternativas informales que imponen condiciones desfavorables y generan ciclos de endeudamiento perjudiciales. Los comerciantes carecen de acceso a procesos desarrollados por las instituciones financieras formales debido a la falta de historial crediticio, garantías o documentación adecuada. Esta situación evidencia fallas en el sistema financiero formal para atender necesidades inmediatas y específicas de esta población (Valencia et al., 2024).

De tal forma, la pertinencia de este estudio radica en su capacidad para generar conocimientos sobre los factores que afectan la sostenibilidad financiera en contextos específicos como Mocoa, considerando que la modernización empresarial resulta esencial para transitar el camino de la sostenibilidad bajo un enfoque sinérgico entre lo económico, social y ambiental (Macías et al., 2022). Los

hallazgos servirán como referencia para futuras investigaciones y permitirán diseñar programas de capacitación y estrategias de fortalecimiento para plazas de mercado.

En este sentido, esta investigación responde a una necesidad social concreta al buscar mejorar las condiciones económicas de los comerciantes y sus familias. Los resultados facilitarán el diseño de acciones efectivas como programas de formación emprendedora, accesibilidad a financiamiento y mejoras en infraestructura. De esta forma, el estudio trascenderá el ámbito académico para convertirse en una herramienta práctica que facilite la toma de decisiones informadas en beneficio de la comunidad comercial y la población en general.

Objetivos

General

Analizar los desafíos de la gestión económica y contable y las estrategias que contribuyen a fortalecer la sostenibilidad financiera de la Plaza de Mercado de Mocoa, Putumayo.

Específicos

Diagnosticar la situación actual de la gestión económica, financiera y contable de la Plaza de Mercado de Mocoa, mediante la caracterización de las prácticas administrativas y contables de los comerciantes.

Identificar los factores internos y externos que inciden en la sostenibilidad financiera de la Plaza de Mercado de Mocoa.

Determinar las capacidades y necesidades de los comerciantes de la plaza de mercado en términos de gestión administrativa, acceso a financiamiento y uso de herramientas contables y tecnológicas.

Proponer estrategias básicas de gestión económica y contable que contribuyan al fortalecimiento de la sostenibilidad financiera de la Plaza de Mercado de Mocoa.

Marco Referencial

Antecedentes

Antecedentes Internacionales

El trabajo titulado Modernización de las empresas: Importancia para la sostenibilidad financiera económica, desarrollado por Macías et al. (2022), tuvo como objetivo analizar información relativa a la modernización de las empresas y su importancia para lograr la sostenibilidad financiera. La metodología fue realizada bajo el enfoque cualitativo de carácter descriptivo mediante investigación documental, seleccionando fuentes bibliográficas. La problemática abordó que las empresas aún asumen prácticas convencionales poco efectivas para mantenerse competitivas existiendo un alto índice de empresarios que no han internalizado el concepto de innovación. Se concluyó que es necesario adscribirse a prácticas empresariales innovadoras para garantizar la sostenibilidad financiera de emprendimientos, microempresas, pequeñas y medianas empresas.

Se incluye este antecedente porque aporta un marco conceptual sobre la relación entre modernización empresarial y sostenibilidad financiera, proporcionando evidencia de las deficiencias en términos de innovación y estrategias para lograr gestión sostenible.

En cuanto al estudio titulado, Los sistemas de costos que manejan los productores de Plaza Vida de la Ciudad de Riobamba, período 2023, llevado a cabo por Flores (2024), tuvo como objetivo determinar los sistemas de costos empleados por los productores de Plaza Vida. La metodología recopiló datos mediante revisión documental, entrevistas y encuestas a 26 emprendedores mediante muestreo censal. La problemática abordó que muchos productores carecen de herramientas tecnológicas limitando la eficiencia en su gestión de costos y enfrentan fluctuación de precios de insumos que afectan la fijación de precios. Se concluyó que los productores necesitan más capacitaciones para desarrollar sistemas de costos eficientes ya que el manejo actual presenta deficiencias que impactan en la toma de decisiones y la generación de utilidades.

Este antecedente aporta elementos metodológicos sobre la recolección de datos en plazas de mercado y evidencia sobre las deficiencias en la gestión de costos, falta de capacitación y necesidad de implementar sistemas contables eficientes para garantizar la sostenibilidad financiera.

El estudio titulado Importancia de la Gestión Financiera en las empresas: Revisión sistemática, adelantado por Ruiz (2025), tuvo como objetivo analizar la literatura académica reciente sobre gestión financiera en empresas latinoamericanas identificando enfoques, prácticas y desafíos. La metodología desarrolló una revisión sistemática bajo enfoque cualitativo siguiendo lineamientos PRISMA mediante búsqueda en Scopus, seleccionando 20 artículos del periodo 2022 a 2025. La problemática abordó que muchas empresas carecen de herramientas tecnológicas avanzadas, limitando la eficiencia en gestión de costos y enfrentan fluctuación de precios externos que afectan la toma de decisiones financieras. Se concluyó que la gestión financiera debe considerarse como componente estratégico esencial para la sostenibilidad y su integración con innovación tecnológica y educación financiera garantiza mayor competitividad.

Este antecedente presenta un panorama sobre la importancia estratégica de la gestión financiera para la sostenibilidad empresarial, proporcionando evidencia sobre planificación estratégica, control de capital de trabajo, acceso a financiamiento y digitalización como factores determinantes para garantizar rentabilidad.

Teniendo en cuenta la investigación titulada Sostenibilidad financiera en organizaciones de la Economía Popular y Solidaria: Una propuesta de medición de Peláez et al. (2022), tuvo como objetivo diseñar una estrategia metodológica para cuantificar la sostenibilidad financiera de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria en Ecuador. La metodología fue realizada bajo enfoque mixto no experimental mediante revisión de literatura sobre modelos de Tuckman y Chang, Abraham y Bowman, adaptándolos a organizaciones solidarias y aplicando un índice piloto sobre cien puntos. La problemática abordó que las organizaciones carecen de metodologías específicas para evaluar su sostenibilidad

financiera debido a que funcionan con decisiones a corto plazo y sus integrantes carecen de conocimientos administrativos y financieros. Se concluyó que para lograr la sostenibilidad financiera deben obtener utilidades suficientes, diversificar sus ingresos y mantener un margen de gastos administrativos para maniobras empresariales en épocas de recesión.

Este antecedente proporciona una estrategia metodológica específica para medir la sostenibilidad financiera mediante cuatro dimensiones que incluyen estructura de capital, concentración de ingresos, gastos administrativos y margen operativo, suministrando un índice cuantitativo aplicable a contextos de economía solidaria.

Abordando el estudio llamado Sembrando el éxito financiero: Convergencia entre la educación y la sostenibilidad financiera de Peláez et al. (2024), tuvo el objetivo de examinar las habilidades financieras y el uso de tecnología en la educación financiera, además de plantear un modelo de sostenibilidad financiera para las entidades de la Economía Popular y Solidaria. La metodología fue de enfoque mixto cualitativo-cuantitativo con diseño de intervención-participativa ejecutado en dos proyectos, el primero evaluó el conocimiento financiero mediante prueba PISA aplicada a 360 participantes, y el segundo diseñó un modelo basado en cinco dimensiones que incluyen ingresos, gastos, rentabilidad, endeudamiento y factores cualitativos aplicado a cinco organizaciones. La problemática abordó que existe desconocimiento de conceptos financieros básicos en la población y las organizaciones carecen de instrumentos de evaluación que aseguren su sostenibilidad. Se concluyó que las metodologías aplicadas mejoraron el nivel de conocimiento financiero, además el modelo de sostenibilidad aplicado determinó que las organizaciones presentan sostenibilidad media principalmente por deficiencias operativas.

Este antecedente evidencia un modelo de evaluación multidimensional cuantitativo y cualitativo aplicable a organizaciones semejantes a las de estudio, con factores específicos como diversificación de

ingresos, control de gastos, rentabilidad y gestión estratégica que permiten diagnosticar vulnerabilidades financieras.

Antecedentes Nacionales

El estudio denominado Gestión contable y financiera de las plazas de mercado de Medellín, llevado a cabo por Muñoz et al. (2024), tuvo como objetivo analizar la gestión contable y financiera de los negocios en las cuatro plazas de mercado de Medellín, metodológicamente se enmarcó en un trabajo cualitativo, descriptivo y transversal aplicando entrevistas semiestructuradas a los gerentes de las plazas. La problemática abordada se centró en las condiciones de informalidad donde se requería comprender las prácticas contables financieras aplicadas por los empresarios. Los resultados demostraron que la mayoría de los comercios operan con ventas en efectivo y prácticas contables rudimentarias, lo cual no garantiza sostenibilidad en el tiempo. La investigación concluyó que la informalidad constituye un gran desafío para los comerciantes, la administración estatal y el desarrollo económico de la ciudad.

Esto brinda un marco referencial sobre las realidades de la gestión económica en plazas de mercado colombianas, evidenciando problemáticas similares en informalidad y sostenibilidad financiera. Además, ofrece elementos metodológicos valiosos y proporciona evidencia empírica sobre los impactos de la falta de formalización en la gestión de los comerciantes.

Desde la obra titulada Diseño de Estrategias para la Innovación de Procesos en la Cadena de Suministro de la Plaza de Mercado de Facatativá, realizado por Ávila et al. (2024), tuvo como objetivo diseñar estrategias para la innovación de procesos, mediante una metodología exploratoria y descriptiva con método mixto. La problemática abordó que los actores de la cadena de suministro asumen prácticas inadecuadas en el manejo de alimentos, higiene, planeación y control de procesos logísticos generando costos adicionales y falta de comunicación. Como resultado se logró la categorización de los procesos

mediante diagnóstico de alineación dinámica, matrices MEFE y MEFI, diseñando el mapa de procesos de la ISO 9001.

Este antecedente proporciona elementos metodológicos aplicables como el diagnóstico organizacional y brinda evidencia sobre las deficiencias comunes en plazas de mercado relacionadas con la falta de procesos estandarizados y resistencia al cambio por parte de los comerciantes.

Considerando el trabajo que tiene como título Determinantes socioeconómicos y demográficos de los comerciantes emprendedores de la plaza de mercado Alameda ubicada en la ciudad de Santiago de Cali desarrollado por Arboleda et al. (2025), tuvo como objetivo identificar y analizar los factores determinantes del emprendimiento de los comerciantes. La metodología adoptó un diseño exploratorio y descriptivo con enfoque mixto mediante observación directa, entrevistas semiestructuradas a 217 comerciantes y análisis de estadísticas oficiales. La problemática abordada se centró en la ausencia de caracterización detallada de los comerciantes y la falta de políticas públicas específicas. Los resultados evidenciaron que los comerciantes enfrentan múltiples dificultades como informalidad, falta de acceso a financiamiento, inseguridad y deterioro de infraestructura. Se concluyó que las plazas de mercado necesitan intervención coordinada mediante políticas públicas, capacitación y acceso a recursos para potenciar su resiliencia.

Este documento revela elementos fundamentales sobre los determinantes socioeconómicos que afectan la sostenibilidad de plazas de mercado en Colombia y proporciona evidencia empírica sobre los desafíos de gestión económica, informalidad y acceso limitado a financiamiento.

Por parte del documento denominado Análisis de Recaudo de las Plazas de Mercado para Sostenibilidad Financiera de Sáenz y Londoño (2024), tuvo como objetivo elaborar un análisis de cartera de las plazas de mercado para establecer estrategias que permitan el recaudo exacto y oportuno. La metodología fue realizada bajo el enfoque mixto mediante análisis de registros históricos financieros de los años 2021 al 2023 aplicando análisis vertical y horizontal, además de entrevistas semiestructuradas.

La problemática abordó que las plazas de mercado presentan inconsistencias en su recaudo afectando la rentabilidad y liquidez debido al alto índice de cartera vencida y costos de operación que impiden su autosostenibilidad. Se concluyó que las plazas de mercado no generan utilidad ya que los gastos operativos superan los ingresos y la cartera aumenta sin mayor recuperación, por lo cual es necesario implementar estrategias como reajuste de manuales de cartera, incentivos para administradores y creación de alivios para recaudo.

Este antecedente es un referente metodológico sobre análisis financiero de plazas de mercado mediante revisión de ingresos, gastos y cartera vencida, además de proporcionar estrategias específicas de gestión económica para mejorar la sostenibilidad financiera en contextos de morosidad y déficit operativo

En el contexto de la investigación llamada Aproximación a un sistema asociativo de comercialización para productos agrarios de pequeños y medianos productores de Acevedo y Múnera (2020), tuvo como objetivo establecer una aproximación a un sistema asociativo de comercialización para productores agrarios. La metodología partió de investigación con productores del oriente antioqueño y experiencia con campesinos de otros municipios de Antioquia construyendo una propuesta de sistema asociativo. La problemática abordó que existen malas prácticas de comercialización ya que los campesinos venden a intermediarios en plazas de pueblos negociando a precios muy bajos debido a su desventaja competitiva. Se concluyó que para superar las debilidades de los campesinos en la comercialización, es necesario desarrollar empresas asociativas especializadas en mercadeo que garanticen compra y precios justos, mediante organizaciones con alto volumen de operaciones que sean competitivas y financieramente sostenibles.

Este antecedente da una luz sobre asociatividad como estrategia para mejorar la comercialización y sostenibilidad financiera en contextos de economía campesina, proporcionando

evidencia sobre la importancia de superar la informalidad, intermediación excesiva y baja capacidad de negociación.

Marco Teórico

Sostenibilidad financiera

La sostenibilidad financiera se comprende como la capacidad de las organizaciones para generar utilidades suficientes que les permitan crecer, diversificar sus ingresos y mantener un margen de gastos administrativos para maniobras empresariales en épocas de recesión según establece el modelo propuesto por Peláez et al. (2022). Este enfoque metodológico se fundamenta en cuatro dimensiones interrelacionadas que incluyen estructura de capital mediante análisis de rendimiento de activos y endeudamiento, concentración y diversificación de ingresos, gastos administrativos como margen de flexibilidad ante choques financieros y margen operativo que proporciona fondos para construir capital y enfrentar crisis de liquidez.

Igualmente, la sostenibilidad financiera debe integrar elementos relacionados con variables macroeconómicas, desempeño económico, uso correcto de recursos ambientales y aceptación social en la población, superando el objetivo tradicional de generar ganancias para crear valor a todas las partes interesadas, según Macías et al. (2022), esta perspectiva transdisciplinaria busca un equilibrio entre rentabilidad, cuidado del medio ambiente y responsabilidad social, especialmente relevante tras la crisis sanitaria global que evidenció la necesidad de adoptar esquemas financieros sustentables mediante aplicación de estrategias financieras preventivas a corto y largo plazo.

Además, las estrategias financieras sostenibles representan decisiones de planificación aplicadas en situaciones específicas para mejorar eficiencia y generar valor, estableciéndose como objetivos a corto plazo relacionados con manejo de capital de trabajo y a largo plazo vinculados con inversión y estructura financiera de acuerdo con Roca et al. (2020), estas estrategias permiten asegurar

sostenibilidad financiera identificando factores clave como financiación y riesgo, requiriendo visión basada en prevención y soluciones prácticas mediante cobertura de riesgos, diversificación de ingresos y mantenimiento de márgenes operativos adecuados.

Gestión económica

La gestión económica es un conjunto de procesos relacionados con la planificación, obtención y control de recursos que se cuantifican en términos monetarios, considerando las decisiones necesarias para obtener rentabilidad y liquidez dentro de una operación empresarial saludable. Este enfoque moderno busca la maximización de valor, según Duque et al. (2020), considerando al valor como trascendental para todos los actores que se relacionan con la empresa, donde las prácticas de gestión incluyen la reducción del costo del capital, el aumento de rentabilidad y la gestión del riesgo como vías para el incremento del valor presente de los activos según.

Asimismo, la evaluación de la gestión económico-financiera requiere incorporar indicadores financieros como liquidez, rentabilidad y apalancamiento que son comparados con indicadores del sector, pues a medida que se incorporen estos elementos el impacto en los resultados será positivo por su pronta gestión como lo manifiesta Gonzales et al. (2023); evaluar constantemente la evolución de indicadores financieros es trascendental pues permite monitorear su evolución en el tiempo, siendo el análisis financiero una herramienta que mediante el liderazgo y dirección de la gerencia, aporta a la acertada toma de decisiones para conseguir maximizar el valor empresarial.

En tal sentido, las cualidades gerenciales pueden marcar la diferencia en el desempeño empresarial pues la administración es la encargada de mejorar el desempeño laboral a través de promover actitudes y generar conocimiento con el fin de obtener iniciativas innovadoras que potencien el talento de los miembros de la organización de acuerdo con Andocilla y Peñaherrera (2020); la formación académica universitaria de los gerentes incide en el desempeño tanto financiero como en prácticas de gestión, evidenciándose que las empresas gerenciadas por profesionales presentan mayor

propensión al riesgo mientras que aquellas cuyos gerentes poseen formación afín al sector, presentan mayores niveles de liquidez mostrando mejores estrategias financieras de corto plazo.

Plaza de mercado

Las plazas de mercado son espacios tradicionales de comercio en Colombia que han sido históricamente puntos de encuentro cultural y centros de abastecimiento de alimentos frescos, cumpliendo un rol fundamental en la seguridad alimentaria de las comunidades. Estas estructuras comerciales se caracterizan por albergar predominantemente negocios pequeños, familiares o unipersonales dedicados al comercio al detal de productos agropecuarios, donde las ventas se realizan principalmente en efectivo dirigidas a clientes de estratos medio y bajo, operando bajo esquemas informales con prácticas contables y financieras nulas o rudimentarias que limitan su sostenibilidad como lo expresa Muñoz et al. (2024).

Por su parte, los comerciantes de estas plazas enfrentan dificultades para acceder al crédito formal debido a la falta de historial crediticio y garantías, lo que los obliga a recurrir a préstamos informales con tasas de interés altas que generan ciclos de endeudamiento, pérdida de bienes, estrés emocional y deterioro de la cohesión social según Valencia et al. (2024). Adicionalmente, las plazas de mercado han experimentado cambios en factores económicos, culturales y sociales que ocasionan falta de eficiencia, productividad y sostenibilidad en los procesos identificados, requiriendo innovación en la cadena de suministro para adaptarse a las tendencias del mercado como lo señala Ávila et al. (2024).

Este marco integral sobre las dinámicas comerciales, financieras y sociales evidencia problemáticas comunes de informalidad, acceso limitado al crédito formal, prácticas financieras precarias y necesidad de estrategias de fortalecimiento administrativo que permitan mejorar la competitividad y sostenibilidad de estos espacios comerciales tradicionales (Muñoz et al., 2024; Valencia et al., 2024; y Ávila et al., 2024).

Estrategias administrativas

Las estrategias administrativas representan herramientas fundamentales para la toma de decisiones que permiten mejorar la eficiencia y competitividad empresarial mediante la vinculación de procesos como planificación, organización, dirección, coordinación y control. La gestión administrativa permite el logro de los objetivos empresariales optimizando los recursos con los que cuenta la empresa y asegurando que dichos procesos se realicen de manera eficaz y eficiente, contribuyendo a la supervivencia y crecimiento mediante una adecuada estructura organizacional según Ojeda y Rodríguez (2022).

En este sentido, la implementación de estrategias administrativas se vuelve indispensable para que las empresas puedan reinventarse y garantizar su permanencia en el mercado a largo plazo mediante la innovación en la gestión como herramienta estratégica. Para Figueroa et al. (2025) la globalización impulsa a las empresas a adoptar estrategias administrativas para lograr competitividad y crecimiento sostenible, donde las decisiones acertadas son fundamentales para posicionarse por encima de la competencia mediante la organización, dirección y planeación que permitan alcanzar máxima productividad y eficiencia.

De manera similar, las cualidades gerenciales inciden directamente en el desempeño empresarial pues la administración es la encargada de mejorar el desempeño laboral promoviendo actitudes y generando conocimiento para obtener iniciativas innovadoras, como lo manifiesta Duque et al. (2020), la formación académica universitaria de los gerentes incide en el desempeño tanto financiero como en prácticas de gestión, evidenciándose que las empresas gerenciadas por profesionales que poseen formación afín al sector presentan mayores niveles de liquidez.

Marco Conceptual

Sostenibilidad financiera

La sostenibilidad financiera es la capacidad organizacional para generar utilidades, diversificar ingresos y mantener márgenes operativos que permitan enfrentar crisis, fundamentándose en cuatro dimensiones: estructura de capital, concentración de ingresos, gastos administrativos y margen operativo (Peláez et al., 2022). Este concepto ha evolucionado hacia una perspectiva que integra variables macroeconómicas, ambientales y sociales, superando el objetivo tradicional de generar ganancias para crear valor a todas las partes interesadas (Macías et al., 2022). Su implementación requiere estrategias financieras a corto y largo plazo que incluyan manejo de capital de trabajo, inversión, gestión de riesgos y diversificación, asegurando equilibrio entre rentabilidad, responsabilidad ambiental y aceptación social (Roca et al., 2020).

Gestión económica

La gestión económica comprende los procesos de planificación, obtención y control de recursos monetarios orientados a maximizar el valor empresarial mediante la reducción del costo de capital, el aumento de rentabilidad y la gestión del riesgo (Duque et al., 2020). Su evaluación requiere el análisis constante de indicadores financieros como liquidez, rentabilidad y apalancamiento comparados con estándares del sector, constituyendo una herramienta fundamental para la toma de decisiones estratégicas (Gonzales et al., 2023). El desempeño empresarial está significativamente influenciado por las cualidades y formación académica de los gerentes, evidenciándose que la capacitación universitaria afín al sector, se asocia con mejores estrategias financieras de corto plazo, mayor liquidez y capacidad para potenciar el talento organizacional mediante iniciativas innovadoras (Andocilla y Peñaherrera, 2020).

Plaza de mercado

Las plazas de mercado en Colombia son espacios tradicionales de comercio y encuentro cultural caracterizados por albergar predominantemente negocios pequeños y familiares dedicados al comercio de productos agropecuarios, que operan bajo esquemas informales con ventas en efectivo y prácticas contables rudimentarias que limitan su sostenibilidad (Muñoz et al., 2024). Los comerciantes enfrentan serias dificultades para acceder al crédito formal por falta de historial crediticio y garantías, viéndose obligados a recurrir a préstamos informales con altas tasas de interés que generan ciclos de endeudamiento, estrés emocional y deterioro social (Valencia et al., 2024). Ante los cambios económicos, culturales y sociales que afectan su eficiencia y productividad, estas estructuras comerciales requieren urgentemente innovación en la cadena de suministro y estrategias de fortalecimiento administrativo que mejoren su competitividad y sostenibilidad (Ávila et al., 2024).

Estrategias administrativas

Las estrategias administrativas son herramientas fundamentales para la toma de decisiones que permiten mejorar la eficiencia y competitividad empresarial mediante la vinculación de procesos como planificación, organización, dirección, coordinación y control, optimizando recursos y asegurando el logro de objetivos para garantizar la supervivencia y crecimiento organizacional (Ojeda y Rodríguez, 2022). En el contexto de globalización, su implementación es indispensable para que las empresas se reinventen, alcancen máxima productividad y logren posicionarse competitivamente mediante la innovación en la gestión como herramienta estratégica (Figuerola et al., 2025). El éxito de estas estrategias depende significativamente de las cualidades y formación académica de los gerentes, quienes deben impulsar mejor desempeño laboral, generar iniciativas innovadoras y lograr mayores niveles de liquidez y eficiencia financiera (Duque et al., 2020).

Marco Contextual

Mocoa, capital del departamento de Putumayo ubicado en la región sur de Colombia, es un municipio caracterizado por su posición estratégica entre el pie de la cordillera oriental y la llanura amazónica donde convergen dinámicas complejas de carácter geográfico, social y económico. El territorio se extiende abarcando tres regiones geográficas que registran todos los pisos térmicos, generando condiciones particulares para el desarrollo de actividades productivas agropecuarias (Ramírez et al., 2021).

En este contexto territorial, Mocoa alberga un tejido comercial conformado principalmente por negocios pequeños dedicados al comercio al detal de productos agropecuarios donde las plazas de mercado funcionan como espacios tradicionales de intercambio comercial y encuentro cultural que cumplen un rol fundamental en la seguridad alimentaria de las comunidades (Balén, 2024).

El primero de abril de 2017, una avenida torrencial cambió dramáticamente las condiciones de vida de miles de personas. La avalancha borró barrios enteros y destruyó parcialmente la plaza de mercado, afectando especialmente a comerciantes que perdieron no solamente sus inventarios sino sus medios de subsistencia. Con el tiempo vendría otra avalancha mucho más silenciosa relacionada con una crisis de endeudamiento que afectó aproximadamente a las personas, evidenciando que muchos damnificados perdieron sus casas y medios de subsistencia, pero no las deudas contraídas para construirlas (Balén, 2024).

La conjunción de factores como la pobreza estructural, el desplazamiento forzado, la avalancha de 2017 y la crisis de endeudamiento, configuran un escenario de vulnerabilidad multidimensional para los comerciantes de la plaza de mercado. La respuesta de las instituciones financieras se limitó al no cobro de intereses por algunos meses y refinanciaciones forzadas, evidenciando que no hubo muchas alternativas ni apoyo y en el caso del Estado la respuesta fue mínima.

En este contexto, la Plaza de Mercado de Mocoa como espacio comercial tradicional enfrenta desafíos particulares relacionados con la sostenibilidad financiera de sus comerciantes, quienes operan bajo esquemas informales con prácticas contables y financieras nulas o rudimentarias que limitan su capacidad de respuesta ante crisis, requiriendo estrategias de gestión económica adaptadas a sus condiciones específicas de vulnerabilidad territorial, social y económica.

Marco Legal

El marco normativo colombiano que regula la gestión económica de las plazas de mercado inicia con la Constitución Política de 1991 en sus artículos 333 y 334 que garantizan la libertad económica y establecen que el Estado debe intervenir para mejorar la calidad de vida de los habitantes. El artículo 58 protege la propiedad privada asegurando el derecho de los comerciantes sobre sus locales y actividades económicas en estos espacios tradicionales.

El Decreto 410 de 1971 que expide el Código de Comercio establece las obligaciones básicas de los comerciantes como llevar contabilidad de sus negocios y conservar documentos comerciales sentando las bases para la formalización de las actividades en las plazas de mercado.

La Ley 590 de 2000 modificada por la Ley 905 de 2004 define y apoya a las micro, pequeñas y medianas empresas facilitando su acceso a mercados y recursos financieros, lo cual resulta clave para los comerciantes de las plazas que en su mayoría son microempresarios.

La Ley 1014 de 2006 promueve la cultura del emprendimiento ofreciendo apoyo financiero y capacitación para fortalecer los negocios en etapa inicial.

La Ley 1819 de 2016 creó el Régimen Simple de Tributación que permite a los pequeños comerciantes unificar sus impuestos en un solo pago facilitando la formalización y reduciendo trámites tributarios complejos.

La Ley 2069 de 2020 conocida como Ley de Emprendimiento simplifica los trámites para crear y fortalecer empresas ofreciendo líneas de crédito preferencial y programas de capacitación pensados especialmente para la economía popular y el comercio tradicional.

Finalmente, los acuerdos municipales regulan el funcionamiento específico de cada plaza de mercado según la autonomía territorial establecida en los artículos 287 y 313 de la Constitución permitiendo a cada municipio definir horarios, tarifas y normas de operación adaptadas a sus necesidades locales.

Metodología

Enfoque de la investigación

La presente investigación se desarrolló bajo un enfoque mixto cualitativo , cuantitativos permitiendo medir variables financieras como ingresos y costos, al mismo tiempo que se comprenden las experiencias y prácticas de gestión de los comerciantes en su contexto real. Este enfoque resulta fundamental porque la naturaleza del problema requiere tanto datos numéricos sobre la situación económica como narrativas profundas sobre los desafíos que enfrentan los comerciantes, facilitando una visión integral del fenómeno estudiado (Hernández Sampieri, 2018).

Tipo de investigación

El tipo de investigación con base en Hernández Sampieri (2018) fue descriptivo de alcance correlacional, dado que buscó caracterizar las prácticas actuales de gestión económica de los comerciantes, identificar los principales desafíos que enfrentan para lograr sostenibilidad financiera y establecer posibles relaciones entre variables como nivel educativo, experiencia comercial, prácticas administrativas y resultados financieros.

El alcance descriptivo permitió documentar de manera sistemática las características del fenómeno estudiado mientras que el componente correlacional posibilitó explorar asociaciones entre variables sin pretender establecer relaciones causales. Este tipo de investigación es apropiada considerando que existe información limitada sobre la gestión económica en plazas de mercado de contextos amazónicos colombianos afectados por desastres naturales.

Diseño metodológico

El diseño metodológico considerando a Hernández Sampieri (2018), corresponde a un estudio no experimental de corte transversal porque la recolección de información se realizó en un momento específico sin manipular deliberadamente las variables, observando los fenómenos tal como ocurren naturalmente en su contexto. El diseño transversal permite obtener un panorama actual de la situación

económica y administrativa de los comerciantes capturando sus prácticas, desafíos y estrategias en el momento presente. Para el componente mixto se empleó un diseño explicativo secuencial donde primero se recolectaron y analizaron datos cuantitativos y posteriormente se complementaron con información cualitativa que ayuda a explicar o ampliar los resultados numéricos obtenidos.

Población y muestra

La población de estudio estuvo conformada por los comerciantes que operan de manera permanente en la Plaza de Mercado de Mocoa. Dado el tamaño de la población se trabajó con un censo intentando incluir a todos los comerciantes disponibles durante el periodo de recolección de datos, lo cual fortalece la representatividad y validez externa de los resultados.

La población de comerciantes de la Plaza de Mercado de Mocoa es finita y accesible, se aplicó un muestreo no probabilístico de tipo intencional, seleccionando a aquellos comerciantes que cumplieran con los siguientes criterios de inclusión: tener al menos un año de antigüedad operando en la plaza, estar presente durante el periodo de trabajo de campo y manifestar disposición voluntaria de participar en el estudio, garantizando que los sujetos tengan experiencia suficiente para aportar información relevante sobre gestión económica y sostenibilidad financiera.

La muestra estuvo conformada por aproximadamente 40% comerciantes de la Plaza de Mercado de Mocoa, número que se considera representativo para el análisis de las prácticas de gestión económica y contable, teniendo en cuenta el alcance descriptivo del estudio y las condiciones de acceso a la información.

Recolección de datos (Técnicas e instrumentos)

Para la recolección de datos se aplicó una encuesta estructurada con preguntas cerradas que indagaron sobre características socioeconómicas, prácticas contables, fuentes de financiamiento, niveles de endeudamiento, ingresos y egresos promedio y percepción sobre sostenibilidad del negocio. El cuestionario fue validado mediante juicio de expertos para evaluar claridad y pertinencia.

Posteriormente se realizaron entrevistas semiestructuradas a profundidad con el personal administrativo de la plaza de mercado, para explorar experiencias personales con la gestión económica, estrategias desarrolladas para mantener el negocio y desafíos enfrentados.

Procedimiento

El procedimiento inició con reuniones con líderes de comerciantes y la administración de la plaza para socializar objetivos y solicitar permisos formales garantizando transparencia y respeto por la comunidad. Luego se aplicó el cuestionario cuantitativo y una vez procesados estos datos, se identificaron participantes para las entrevistas cualitativas que se desarrollaron acordando con cada persona involucrada, el momento más conveniente.

Técnicas de análisis de acuerdo con el enfoque

Para el análisis de datos cuantitativos se utilizó Excel calculando frecuencias, porcentajes y promedios mediante tablas dinámicas, organizando los resultados para facilitar su interpretación. Los datos cualitativos se transcribieron en Word identificando patrones y temas recurrentes en las narrativas de los comerciantes para luego elaborar matrices de análisis, estas fueron organizadas por categorías temáticas como desafíos financieros y estrategias de sostenibilidad.

La triangulación se realizó mediante matrices comparativas que contrastaron los hallazgos numéricos con las narrativas, identificando puntos de encuentro y complementariedad entre ambos tipos de datos. Los resultados finales se presentan en Word y Power Point integrando tablas y citas textuales que ilustran los principales hallazgos de manera clara y accesible.

Este proceso metodológico anteriormente descrito, se presenta en la siguiente tabla, en la cual se sintetiza la aplicación de la metodología según las necesidades de cada uno de los objetivos específicos:

Tabla 1*Matriz metodológica*

Objetivos Específicos	Diseño y Enfoque	Técnicas e Instrumentos	Fuentes
Diagnosticar la situación actual de la gestión económica, financiera y contable de la Plaza de Mercado de Mocoa, mediante la caracterización de las prácticas administrativas y contables de los comerciantes	Mixto descriptivo y transversal	Encuesta estructurada con cuestionario de preguntas cerradas. Entrevistas semiestructuradas	Comerciantes de la Plaza de Mercado. Documentos contables y administrativos.
Identificar los factores internos y externos que inciden en la sostenibilidad financiera de la Plaza de Mercado de Mocoa	Mixto descriptivo-correlacional y transversal	Encuesta estructurada. Entrevistas a profundidad. Matrices de análisis.	Comerciantes. Administración de la plaza. Documentos institucionales.
Determinar las capacidades y necesidades de los comerciantes de la plaza de mercado en términos de gestión administrativa, acceso a financiamiento y uso de herramientas contables y tecnológicas	Mixto descriptivo y transversal	Encuesta estructurada. Entrevistas semiestructuradas. Observación directa. Matrices comparativas.	Comerciantes. Líderes comunitarios. Registros de capacitaciones.
Proponer estrategias básicas de gestión económica y contable que contribuyan al fortalecimiento de la sostenibilidad financiera de la Plaza de Mercado de Mocoa	Propositivo basado en hallazgos mixtos	Matrices de triangulación. Análisis documental de experiencias exitosas.	Resultados de objetivos anteriores. Comerciantes. Literatura relacionada.

Nota. Integración de la metodología según los objetivos.

Resultados

La investigación fue desarrollada siguiendo un enfoque mixto de investigación que integró componentes cualitativos y cuantitativos para obtener una comprensión integral del fenómeno estudiado. El proceso inició con el diagnóstico de la situación actual de la plaza a través de encuestas estructuradas aplicadas a comerciantes y entrevistas semiestructuradas con personal administrativo, lo que permitió identificar su estado. Posteriormente, se analizaron los factores internos y externos que inciden en la sostenibilidad financiera.

A continuación, se caracterizaron las capacidades y necesidades de los comerciantes en términos de gestión administrativa, acceso a financiamiento y uso de herramientas contables y tecnológicas. con base en todo lo anterior, se proponen estrategias básicas integrales fundamentadas en los hallazgos, literatura académica y experiencias en contextos similares, que en conjunto conforman un marco para impulsar la sostenibilidad financiera mediante intervención coordinada que fortalezca simultáneamente las capacidades internas de los comerciantes y la administración, con transformaciones de condiciones externas que actualmente limitan su viabilidad.

1. Situación actual de la gestión económica, financiera y contable de la Plaza de Mercado

1.1. Caracterización de los comerciantes y ambiente operativo

La Plaza de Mercado de Mocoa alberga una población de comerciantes diversa en términos de género, edad y experiencia empresarial. De acuerdo con los resultados de la encuesta aplicada a vendedores, existe una distribución relativamente equilibrada en cuanto al género, registrándose un 60% de participación femenina frente a un 40% masculina, lo que refleja la importancia de las mujeres en las dinámicas comerciales de este espacio.

En relación con el nivel educativo, predomina la educación secundaria completa con un 27% de los comerciantes, seguida de educación técnica o tecnológica en un 19%, datos que apuntan ciertos

niveles de formación básica entre los operadores económicos. Sin embargo, un porcentaje significativo carece de educación superior, aspecto que se relaciona con las prácticas administrativas y contables limitadas que caracterizan sus operaciones.

Respecto a la antigüedad de los negocios, destaca que el 52% de los comerciantes lleva entre 1 y 3 años operando en la plaza, cifra relevante que indica operaciones comerciales relativamente jóvenes. Complementariamente, un 23% opera hace más de 10 años, sugiriendo la existencia de comerciantes con mayor experiencia y conocimiento acumulado sobre el funcionamiento de la plaza. En cuanto a la modalidad de negocio, el 61% opera bajo arrendamiento de espacios, mientras que el 39% es propietario de sus locales comerciales. Esta composición es fundamental para comprender la estructura de ingresos de la administración de la plaza, puesto que los arrendamientos son la principal fuente de ingresos para su sostenibilidad financiera, como se detalla más adelante.

La actividad económica dominante es la venta de alimentos, frutas y verduras con un 57%, seguida por ventas de carnes y pescados con un 15%. Estas actividades confirman que la plaza de mercado cumple un rol estratégico en la seguridad alimentaria de la población, proporcionando acceso a productos frescos a la comunidad.

1.2. Prácticas contables y de control financiero en los comerciantes

1.2.1. Registro y documentación contable

Las prácticas contables de los comerciantes revelan debilidades significativas que limitan la disponibilidad de información financiera confiable ya que, el 46% de los comerciantes lleva registro manual de ingresos y egresos mediante libros de caja, mientras que solo el 10% utiliza software o aplicaciones especializadas. Más preocupante aún es que el 37% no utiliza ningún instrumento para controlar costos, reflejando un nivel crítico de desorganización administrativa. Estos resultados indican

que existe ausencia de prácticas contables, escaso uso de tecnología y dependencia del efectivo que dificultan la información financiera precisa y el acceso a financiamiento.

En cuanto a la frecuencia de actualización de registros, aunque el 35% realiza registro diario de operaciones, el 13% actualiza semanalmente y el 12% de manera mensual. La falta de periodicidad en la actualización de registros entre un segmento importante de comerciantes, compromete la precisión de la información financiera y dificulta la toma de decisiones basada en datos. Esto es una debilidad ya que la evaluación constante de la evolución de indicadores financieros es transcendental, pues permite monitorear su evolución en el tiempo, siendo el análisis financiero una herramienta que aporta a la acertada toma de decisiones.

1.2.2. Control de inventario y costos

El control de inventario es otra área crítica de debilidad, esto ya que el 43% de los comerciantes no realiza control de inventario, mientras que el 38% mantiene registro simple sin metodología estandarizada. Solo el 18% realiza conteo físico periódico, indicando que la mayoría carece de sistemas estructurados para gestionar el inventario. Este escenario limita la identificación de pérdidas por robo, deterioro o mal manejo de productos, lo cual repercute directamente en la rentabilidad operativa.

Respecto al control de costos, el panorama es igualmente precario, considerando que, el 43% de los comerciantes no utiliza instrumento alguno para controlar costos. Entre quienes sí utilizan instrumentos, predomina el conteo físico periódico en un 18% y registros simples en un 38%, pero sin adoptar metodologías contables formales como sistemas de costeo estandarizados. Esto limita la eficiencia en su gestión de costos y enfrentan fluctuación de precios de insumos que afectan la fijación de precios.

1.2.3. Facturación y comprobantes de ventas

Un hallazgo particularmente alarmante corresponde al sistema de facturación, teniendo en cuenta que el 60% de los comerciantes no cuenta con sistema alguno de facturación o comprobantes

para sus ventas, lo que implica la ausencia de documentación que respalde las transacciones realizadas. Entre quienes sí emiten comprobantes, el 25% utiliza recibos y apenas el 14% emite facturas formales. Esta carencia de documentación facilita la evasión fiscal y la operación informal, limitando la capacidad de los comerciantes para acceder a crédito formal y obstaculizando la trazabilidad de operaciones.

1.2.4. Manejo y depósito de efectivo

Complementando las deficiencias anteriores, el manejo del efectivo refleja dependencia total de métodos informales, tomando en consideración que el 86% de los comerciantes guarda el dinero de ventas en bolsas o cajas en el puesto, solo el 10% utiliza caja registradora y apenas el 4% hace uso de cuenta bancaria. Esta situación expone los recursos a riesgos de robo, pérdida y facilita el desvío informal de fondos. Adicionalmente, el 45% de los comerciantes no realiza conciliación de caja o ventas con registros, lo que agrava la imposibilidad de verificar la exactitud de los movimientos financieros.

1.2.5. Documentación contable formal

El uso de documentación contable formal es limitado, aunque algunos comerciantes utilizan libros de caja (11%), libros de compras (25%) y libros de ventas (19%), apenas el 6% mantiene estados financieros básicos, cifra que evidencia la falta de informes financieros que permitan evaluar la rentabilidad y solvencia de los negocios. Este vacío informativo impide la autoevaluación y la evaluación externa de desempeño empresarial.

En cuanto al uso de instrumentos de pago electrónico, el 72% utiliza cuenta personal para operaciones del negocio, mientras que solo el 10% mantiene cuenta de negocio y el 18% no utiliza ningún tipo de cuenta bancaria. Esta mezcla de recursos personales y empresariales impide la discriminación de operaciones y complica significativamente la contabilidad.

1.3. Conocimiento y cumplimiento de obligaciones tributarias

Los comerciantes muestran niveles múltiples de conocimiento sobre obligaciones tributarias, el 48% reporta no tener conocimiento sobre estas obligaciones, mientras que el 42% posee conocimiento básico y solo el 10% afirma tener buen conocimiento. Esta situación se refleja en la presentación de declaraciones fiscales, donde el 86% no presenta reportes periódicos y solo el 14% realiza una presentación formal de sus obligaciones tributarias.

Respecto a la asesoría contable, el resultado es aún más preocupante, dado que, el 80% de los comerciantes no cuenta con asesoría contable o contador profesional, evidenciando la vulnerabilidad de sus operaciones ante riesgos fiscales y administrativos. Solo el 11% cuenta con asesoría contable permanente y un 10 con asesoría ocasional, cifra que confirma el predominio del manejo informal de las finanzas comerciales.

1.4. Acceso a crédito y financiamiento

El acceso a fuentes formales de financiamiento presenta restricciones significativas, el 55% de los comerciantes no ha solicitado crédito formal en los últimos 3 años. Entre aquellos que sí lo han solicitado, el 42% recibió una respuesta positiva, el 4% no contó con la aprobación. Las dificultades mencionadas para acceder al crédito incluyen: altas tasas de interés (36%), desconocimiento de opciones de financiamiento (29%), requisitos complejos (12%) y falta de garantías (8%).

Esta situación coincide con lo expresado por Valencia et al. (2024), quienes señalan que los comerciantes de plazas de mercado enfrentan dificultades para acceder al crédito formal debido a la falta de historial crediticio y garantías, viéndose obligados a recurrir a préstamos informales con tasas de interés altas que generan ciclos de endeudamiento. En efecto, cuando se indagó sobre la tenencia de ahorro o fondo de emergencia para el negocio, el 60% reportó no tener ningún tipo de reserva para enfrentar crisis operativas, situación que refuerza la vulnerabilidad financiera de los comerciantes.

1.5. Situación financiera de los comerciantes

1.5.1. Niveles de ingresos

Los ingresos promedio diarios de los comerciantes varían considerablemente, toda vez que el 32% reporta ingresos entre \$150.001 y \$300.000 pesos, el 24% entre \$300.001 y \$600.000 pesos, y el 25% superior a \$600.000 pesos. Un reducido 13% reporta ingresos entre \$50.000 y \$150.000 pesos. Esta distribución sugiere diversidad en las capacidades comerciales de los vendedores, posiblemente asociada con el tipo de producto, ubicación dentro de la plaza y experiencia comercial.

1.5.2. Márgenes de ganancia

Respecto a los márgenes netos o ganancia promedio por venta, el 36% de los comerciantes reporta márgenes entre 10% y 20%, el 36% entre 21% y 40%, y el 7% entre 41% y 50%. Un porcentaje pequeño del 1% reporta márgenes superiores al 50%, mientras que el 12% mantiene márgenes inferiores al 10%. Estos márgenes deben analizarse considerando que operan en un sector tradicionalmente de bajos márgenes como es la comercialización de alimentos frescos, donde los volúmenes de venta compensan la baja rentabilidad unitaria.

1.5.3. Estructura de costos principales

Los comerciantes identifican múltiples componentes en su estructura de costos. El arrendamiento o alquiler representa el costo más significativo para el 44% de los comerciantes, indicando que el costo fijo del espacio es determinante en la viabilidad económica. Los servicios (agua, energía) afectan al 19%, la compra de insumos al 23%, salarios al 13% y transporte al 1%. Esta estructura de costos es característica de comercios minoristas con limitada capacidad de amortización de costos fijos, lo que implica que aún con pequeñas variaciones en los ingresos, pueden traducirse rápidamente en pérdidas operacionales.

1.6. Estacionalidad y variabilidad de ingresos

Un factor crítico identificado es la marcada estacionalidad que afecta los ingresos, pues los comerciantes reportan que sus negocios experimentan menor ingreso principalmente en enero (36%), febrero (44%) y marzo (27%). Esta estacionalidad coincide con periodos post-festivos y de transición que algunos reportaron como razón el inicio de la temporada escolar, por ende, la demanda de productos frescos varía considerablemente a lo largo del año. Esta variabilidad, combinada con costos fijos elevados y ausencia de reservas financieras, crea un escenario de vulnerabilidad económica durante periodos de baja demanda.

1.7. Prácticas contables de la administración de la plaza

1.7.1. Estructura organizacional y responsabilidades

La administración de la Plaza de Mercado de Mocoa cuenta con una estructura organizacional formalmente definida compuesta por gerente, tesorería, secretaría y contador, como principales elementos del componente administrativo según se reporta en las entrevistas realizadas. La supervisión administrativa se concentra en áreas contables, presupuestarias y de personal, sin supervisión directa de áreas operativas, lo que genera una desconexión entre la planificación administrativa y la operación comercial cotidiana.

1.7.2. Registros y sistemas contables

Respecto a los registros contables, la administración utiliza software contable especializado denominado SIIGO, junto con software presupuestal, indicando un nivel de formalización contable relativamente avanzado comparado con los comerciantes. No obstante, cabe destacar que no existe documentación en libros físicos, dependiendo completamente de registros digitales. Aunque esto facilita la actualización y organización de información, también concentra el riesgo en la disponibilidad y seguridad de sistemas informáticos.

1.7.3. Auditorías y controles internos

Se reporta la realización de auditorías internas para evitar irregularidades y se efectúan conciliaciones, aunque se menciona que estas se realizan de manera verbal o con soporte físico ocasional. La ausencia de documentación sistemática de conciliaciones bancarias constituye un vacío importante en el control interno. De acuerdo con Roca et al. (2020), las estrategias financieras sostenibles requieren sistemas robustos de control que incluyan cobertura de riesgos y mantenimiento de márgenes operativos adecuados, elementos que parecen parcialmente implementados.

1.8. Situación financiera general de la plaza

1.8.1. Ingresos y sostenibilidad

La plaza de mercado se encuentra en situación financiera estable, permitiendo solventar gastos operativos, administrativos y pagos de deudas adquiridas en el pasado, de manera oportuna según reporte del gerente. Los ingresos provienen principalmente de arrendamientos de 310 locales comerciales, siendo la tarifa más baja de 70.000 pesos y la más alta de 400.000 pesos mensuales, con variabilidad según la categoría y ubicación del local. Complementariamente, la plaza recibe ingresos por alcoholimetría de la terminal de transporte ubicada en el mismo espacio.

Los ingresos totales mensuales rondan entre 55 y 80 millones de pesos según estimación del tesorero, lo que permite cubrir nómina de empleados, servicios, pagos de obligaciones previas y margen operacional. No obstante, esta estabilidad aparente requiere análisis más profundo, considerando factores como la morosidad en los pagos de arrendamiento, fluctuaciones estacionales que afectan la ocupación de espacios y dependencia de ingresos municipales limitados.

1.8.2. Estructura de gastos

Los gastos de la administración se distribuyen entre nómina de personal, servicios (agua, energía), mantenimiento de infraestructura y pagos de obligaciones contractuales. Aunque no se

especifican montos exactos de cada categoría, la tesorera menciona que el manejo se realiza mediante acuerdos de pago diarios, semanales y mensuales con comerciantes en situación de mora.

1.9. Factores de vulnerabilidad externa

1.9.1. Localización y riesgo geográfico

La plaza de mercado está ubicada en zona de riesgo caracterizada por su proximidad al río y antecedentes de eventos fluviotorrenciales, especialmente la avalancha de 2017 que destruyó parcialmente la infraestructura y afectó severamente a los comerciantes. Esta condición de riesgo ha limitado significativamente el acceso a financiamiento y apoyo técnico de organizaciones públicas y privadas que rehúsan invertir en zonas de riesgo. Adicionalmente, la ubicación en zona de riesgo implica la necesidad de inversión permanente en mitigación de desastres, como los muros de contención.

1.9.2. Contexto social y seguridad

Un factor de vulnerabilidad social es la presencia de habitantes en situación de calle que transitan frecuentemente la zona, generando riesgos de seguridad tanto para comerciantes como para clientes. La cercanía con el río genera problemas adicionales de roedores y malos olores que afectan la calidad ambiental del espacio comercial. No obstante, la plaza está regida por un plan básico regulado por la secretaría de salud departamental y municipal, incluyendo aspectos de control de vectores, roedores, restaurantes y manejo de tuberías.

1.9.3. Competencia comercial

Los comerciantes identifican la competencia con supermercados y tiendas como uno de los tres principales problemas que afectan la sostenibilidad financiera de la plaza, mencionado por el 35% de encuestados. Esta competencia, potenciada por cercanía y oferta variada de grandes formatos, presiona a la baja los precios y márgenes de ganancia en la plaza de mercado.

1.10. *Gobernanza y participación en toma de decisiones*

La administración opera mediante una junta directiva integrada por comerciantes, representantes del concejo municipal, alcalde y personal administrativo donde se toman decisiones formalizadas mediante actas. Adicionalmente, se realizan reuniones periódicas entre administración y comerciantes para tratar conflictos y resolver inconvenientes. La gobernanza incluye representación de comerciantes en decisiones administrativas, aunque el funcionamiento descentralizado sin supervisión directa de áreas operativas sugiere oportunidades de mejora en la coordinación.

1.11. *Capacitación y formación*

La plaza ha realizado capacitaciones financieras, brigadas de salud y capacitaciones por parte de la cámara de comercio. Sin embargo, estas son ocasionales y no conforman un programa sistemático de desarrollo de competencias. Un alto porcentaje de comerciantes (74%) no ha recibido capacitación en temas administrativos, contables o financieros en los últimos 2 años. Entre aquellos interesados en capacitación, el 32% prefiere formato virtual mediante videos o WhatsApp, el 23% taller presencial corto, el 17% curso práctico y el 20% asesoría personalizada, sugiriendo necesidad de ofertas diversificadas de formación adaptadas a disponibilidad de tiempo y las modalidades preferidas.

1.12. *Desafíos identificados por los comerciantes*

Los comerciantes identifican múltiples desafíos para la sostenibilidad financiera de la plaza. El 40% menciona altos costos de insumos y servicios, el 35% señala competencia con supermercados y tiendas, el 7% menciona cobros altos por arrendamiento y el 16% apunta a problemas de seguridad. Estos desafíos, combinados con deficiencias en la gestión contable y limitado acceso a financiamiento, propician un escenario complejo donde la supervivencia comercial depende más de adaptación informal que de la estrategia empresarial planificada.

1.13. *Percepciones sobre mejora y sostenibilidad*

Cuando se indagó sobre medidas para mejorar la sostenibilidad financiera, los comerciantes proponen un conjunto variado de estrategias que incluye mejor apariencia de la plaza mediante mejoras en infraestructura, reducción de arrendamientos, realización de eventos, apoyos mediante cursos y capacitaciones, mayor visibilidad de la plaza, mayor seguridad, inversión en infraestructura, digitalización, acceso a crédito con mejores condiciones y formalización tributaria.

Respecto a la confianza en la administración para apoyar la sostenibilidad, la calificación promedio está distribuida entre diferentes niveles, con predominio en calificaciones intermedias, sugiriendo confianza moderada pero con reservas. Solo el 24% participa en asociaciones o grupos de comerciantes, indicando fragmentación y débil organización colectiva que limita la capacidad de negociación y acceso compartido a servicios.

Ante los anteriores aspectos, este diagnóstico demuestra que la Plaza de Mercado de Mocoa enfrenta retos significativos en materia de gestión económica, financiera y contable, tanto a nivel de comerciantes como de administración. Si bien la administración central mantiene control contable formalizado, los comerciantes operan con prácticas rudimentarias que impiden la obtención de información confiable, acceso a financiamiento formal y adopción de decisiones basadas en datos.

A tal efecto, la combinación de vulnerabilidad territorial, informalidad comercial, deficiencias administrativas y limitaciones de acceso a recursos genera un escenario donde la sostenibilidad financiera requiere de intervención integral mediante capacitación, formalización, acceso a financiamiento y modernización administrativa.

2. Factores internos y externos que inciden en la sostenibilidad financiera de la Plaza de Mercado

La sostenibilidad financiera de una organización depende de múltiples factores que interactúan de manera compleja en su contexto operacional, de acuerdo con Roca et al. (2020), las estrategias financieras sostenibles requieren identificación de factores clave como financiación y riesgo, requiriendo de una visión basada en prevención y soluciones prácticas mediante cobertura de riesgos, diversificación de ingresos y mantenimiento de márgenes operativos adecuados. En este sentido, el análisis de la Plaza de Mercado de Mocoa evidencia la presencia de factores internos y externos que facilitan u obstaculizan su capacidad para mantener viabilidad financiera a largo plazo, como se describe a continuación:

2.1. Factores internos

Los factores internos revelan una diferencia fundamental en la estructura administrativa de la plaza, ya que, mientras mantiene formalización contable a nivel gerencial mediante software especializado, esta formalización no se traduce en sistemas de toma de decisiones estratégicas. El equipo administrativo utiliza software SIIGO para registros contables y realiza auditorías internas, pero reporta conciliaciones verbales o con soporte físico ocasional, indicando que la adopción de tecnología no completó un ciclo integral de formalización administrativa.

Este patrón de adopción parcial de prácticas modernas refleja capacidades gerenciales limitadas, por ejemplo, Duque et al. (2020) documentan que formación académica de gerentes incide significativamente en estrategias financieras de corto plazo y niveles de liquidez, siendo que gerentes sin formación universitaria tienden a implementar soluciones tecnológicas puntuales sin integrarlas en sistemas coherentes de gestión. En Mocoa, las estrategias mencionadas como cambio de cobro para unificar tarifa y reestructuración de estatutos, son ajustes administrativos reactivos más que iniciativas estratégicas que exploren la diversificación de ingresos o innovación operativa.

La concentración de ingresos en arrendamientos de 310 locales, aunque aparentemente proporciona una base estable, en realidad transmite completamente el riesgo de fluctuaciones comerciales hacia los arrendatarios. Peláez et al. (2022) enfatizan que la diversificación de ingresos es una dimensión fundamental de sostenibilidad. En Mocoa, la ausencia de ingresos por servicios adicionales como espacios para eventos, consultoría empresarial o plataformas digitales, es una oportunidad perdida de generar flujos alternativos que sean base ante la volatilidad de los recaudos.

Igualmente, la morosidad expresada mediante necesidad de operativos diarios de cobro y amenaza de cierre después de tres meses, no es simplemente problema de incumplimiento contractual sino un síntoma de la dinámica donde la política de cobro al ser todo o nada, destruye futuras fuentes de ingresos. Cuando un comerciante es cerrado por mora, la administración pierde parte del recaudo total en lugar de recuperar en pagos parciales. Sáenz y Londoño (2024) documentan que las inconsistencias en recaudo de plazas de mercado se asocian con falta de políticas de cartera diferenciadas que reconozcan que la capacidad de pago depende de la viabilidad comercial individual. La estrategia administrativa se basa más en la presión coercitiva más que en el apoyo a comerciantes para mejorar su viabilidad operativa.

En consecuencia, la fragmentación organizacional de comerciantes, ya que solo 24% participa en asociaciones, limita la capacidad colectiva de presionar por cambios administrativos o implementar iniciativas conjuntas de compras, capacitación o marketing. Esto debilita el poder de negociación colectivo frente a la administración, limitando su posibilidad de alinear un contrapeso que articule las demandas de los comerciantes o contribuya a soluciones de escala.

2.2. Factores Externos

Los factores externos son restricciones estructurales que desbordan capacidad de acción de las administrativas locales, comenzando con la vulnerabilidad territorial que clasifica a la plaza de mercado

como una zona de riesgo permanente. Esta clasificación no es solo una característica geográfica sino una barrera estructural de exclusión financiera, ya que, como se evidenció en las entrevistas, no se lleva relación con ninguna organización que invierta en zona de riesgo, según reporte del gerente.

Esta realidad crea un ciclo donde la vulnerabilidad territorial inicial, genera dinámicas que perpetúan la pobreza con inversores que evitan la zona de riesgo, se produce limitación en la inversión de infraestructura, generando un deterioro progresivo, menor ocupación, reducción ingresos, aumento de la morosidad y por ende la imposibilidad de inversión. La zona de riesgo es equivalente a la exclusión de toda fuente de financiamiento formal, limitando la capacidad de inversión en mejoras que podrían reducir el riesgo percibido.

Abordando la estacionalidad de ingresos, con picos bajos enero-marzo, expresa las vulnerabilidades macroeconómicas locales donde los cambios de patrones de consumo, ciclos post-festivos, e inicio del periodo escolar generan interrupciones periódicas. En la plaza de mercado se experimentan dinámicas de bajo comportamiento de ahorro, lo que significa que la estacionalidad genera afectaciones de flujo caja que se transmiten directamente a la incapacidad de pago. Sin embargo, la administración no desarrolla estrategias de reducción de impactos, ya que no existe fondo de estabilización, no hay programas de capacitación en periodos bajos y no hay promoción de actividades alternativas.

Además, la competencia con supermercados, es un desafío de la viabilidad del modelo de negocio tradicional. Los supermercados ofrecen variedad, conveniencia, horarios extendidos y capacidad de fijar precios bajos por volumen, mientras los comerciantes operan con márgenes bajos de ganancia. Esta presión competitiva actúa conjuntamente con otros factores externos para desplazar a los comerciantes hacia segmentos más pobres de mercado.

Sumado a esto, las externalidades negativas como población en situación de calle, roedores, malos olores por cercanía río, son factores que la administración no puede controlar, pero que crean un

estigma territorial reduciendo el atractivo comercial. Al igual se identificó la inseguridad como un problema, representando una barrera psicológica que reduce el flujo de clientes sin que la administración tenga herramientas de intervención directa.

En este contexto, se identifica que la sostenibilidad financiera de la Plaza de Mercado de Mocoa no es un problema fundamentalmente de gestión deficiente, sino de un resultado desfavorable donde factores internos de vulnerabilidad operativa se cruzan con restricciones externas estructurales que superan la capacidad de acción. Los factores internos podrían mejorarse mediante gestión optimizada, sin embargo, los factores externos son problemáticas en donde las iniciativas administrativas tienen capacidad limitada de transformar las condiciones fundamentales.

De esta forma, la interacción entre factores crea múltiples vulnerabilidades, la zona de riesgo impide financiamiento que permitiría inversiones en infraestructura que reducirían el riesgo percibido; la informalidad de comerciantes impide el acceso al crédito formal que les permitiría crecer y asumir los costos de arrendamientos regularmente; la estacionalidad sin mecanismos de choque que agrava la incapacidad de pago periódica; así como la fragmentación de comerciantes que impide la presión colectiva para generar cambios políticos administrativos. Cada factor amplifica los otros en dinámicas de retroalimentación negativa que requiere la intervención coordinada de actores públicos, privados y comunitarios que trascienda de las capacidades de la administración local.

3. Capacidades y necesidades de los comerciantes de la plaza de mercado en términos de gestión administrativa, acceso a financiamiento y uso de herramientas contables y tecnológicas

Las capacidades y necesidades de los comerciantes son factores determinantes que median entre la estructura administrativa de la plaza y la sostenibilidad financiera colectiva. Comprender esta

dimensión requiere identificar brechas entre capacidades presentes y requerimientos para mejorar viabilidad operativa.

Peláez et al. (2024) evidencian que el desconocimiento de conceptos financieros básicos en poblaciones de economía popular y solidaria limita la implementación de evaluaciones de sostenibilidad, siendo fundamental diseñar instrumentos y estrategias educativas que cierren estas brechas de competencias. Los resultados de los instrumentos revelan una población diversa de comerciantes con capacidades administrativas fraccionadas y necesidades críticas de fortalecimiento.

A la vez, los comerciantes muestran una comprensión explícita de necesidades aun cuando operan sin los respectivos mecanismos formales para satisfacerlas. Una parte significativa mantiene el registro manual de operaciones, indicando la disposición por la documentación, aunque desconectada de sistemas que faciliten el análisis financiero integral. Complementariamente, un segmento minoritario utiliza herramientas digitales, indicando que la disponibilidad de tecnología no es una barrera principal sino una capacidad de inversión en acceso.

Esta realidad se expresa claramente en las respuestas donde los comerciantes describen las necesidades que experimentan, como mejoras infraestructurales, capacitaciones contables y financieras, acceso a crédito con mejores condiciones y formalización tributaria. El hecho de que los comerciantes articulen estas demandas sin ser cuestionados directamente, evidencia que el problema no es el desconocimiento de las limitaciones sino la ausencia de mecanismos institucionales que articulen las demandas con la oferta de soluciones adaptadas.

Sumado a esto, el acceso limitado a crédito formal es una barrera que impide la implementación de las mejoras recomendadas incluso cuando los comerciantes las entienden. Aunque los comerciantes no solicitan crédito, cabe resaltar que el sistema financiero formal rechaza los perfiles de comerciantes debido a su capacidad de gestión como ausencia de historial crediticio, falta de garantías y clasificación de zona de riesgo.

Por su parte, la participación baja en asociaciones comerciantes es una capacidad colectiva débil que limita el acceso a economías de escala. Los comerciantes operan de manera dividida, imposibilitando llevar a cabo negociaciones conjuntas sobre tarifas de arriendo, compras colectivas de insumos, campañas de marketing coordinadas, o contratación compartida de asesoría técnica. La baja asociatividad no refleja falta de disposición sino la ausencia de un mecanismo formal que agrupe las necesidades dispersas.

En este sentido, este aislamiento tiene implicaciones con respecto a la capacitación, un comerciante individual carece de poder para acceder a asesoría contable profesional, mientras que un grupo organizado podría contratar a un asesor compartido. Además, el conocimiento sobre tributación muestra una complejidad ya que los comerciantes tienen un conocimiento bajo de sus obligaciones y a la vez no las cumplen de manera consistente. Esta inconsistencia es producto de un cálculo económico donde la formalización tributaria aparece como un costo sin retorno evidente en contexto de márgenes bajos de ganancia.

Ahora bien, las preferencias por las modalidades de capacitación revelan que los comerciantes reconocen que el tiempo es escaso y requieren de opciones adaptadas a las realidades operacionales. La diversidad en las preferencias indica que una oferta única de capacitación probablemente será inefectiva; considerando que un comerciante que abre diariamente desde 5 a.m. no puede asistir a taller presencial de dos días, pero podría ver videos en momentos de baja actividad.

Si bien las necesidades de capacitación corresponden directamente con las deficiencias observadas, que un segmento quiera capacitarse en el acceso a crédito propone el reconocimiento de que el problema de financiamiento es integral e individual, requiriendo de herramientas de negociación y opciones de mercado expandidas. Mientras que las capacidades actuales reflejan que los comerciantes poseen consciencia clara de limitaciones, también reconocen la necesidad de mejora, pero operan en un contexto donde las restricciones externas impiden la materialización de la intención en acción.

En este marco, el análisis integral revela que los comerciantes de la Plaza de Mercado operan con capacidades divididas en gestión administrativa donde la ausencia de sistemas contables formalizados genera una desconexión entre operación diaria e información financiera que es requerida para tomar decisiones razonables. Las necesidades son multidimensionales tales como necesidad de formalización documentaria de transacciones, acceso a financiamiento formal con condiciones viables, capacitación en gestión económica adaptada a las realidades locales, y asesoría técnica especializada que acompañe la implementación de prácticas mejoradas.

La variedad de comerciantes, con diversos niveles educativos, sectores, modalidades, entre otros, implica que las soluciones uniformes probablemente serán inefectivas. Así, las restricciones externas enfocadas en el acceso limitado a crédito formal, márgenes bajos de rentabilidad o alta competencia, generan un contexto donde las mejoras administrativas sin apoyo financiero y de mercado tendrán un impacto limitado. Por ende, la sostenibilidad individual de comerciantes requiere de la coexistencia de fortalecimiento de capacidades internas junto con la transformación de condiciones externas que actualmente debilitan la viabilidad.

Tabla 2

Resumen de las capacidades y necesidades de los comerciantes

Dimensión	Capacidad Actual	Necesidad Identificada
Gestión administrativa	Predomina el registro manual de ingresos con actualización inconsistente. La mayoría utiliza instrumentos parciales (libro de compras, libro de ventas) sin integrarlos en un sistema único. Una minoría tiene asesoría contable profesional. La conciliación de caja se realiza de manera no sistemática. Solo una quinta parte participa en asociaciones de	Sistematización de la información financiera que integre los registros dispersos en reportes consolidados. Acompañamiento técnico profesional accesible. Fortalecimiento de la organización colectiva para acceder a economías de escala y poder de negociación. Formalización de conciliaciones mediante documentación escrita.

	comerciantes. La confianza en la administración se ubica en nivel medio.	
Acceso a financiamiento	La gran mayoría carece de fondo de emergencia. Predomina el depósito improvisado del efectivo en bolsas o cajas en el puesto. El crédito formal es solicitado por solo una parte. Las principales barreras identificadas son las altas tasas de interés y el desconocimiento de opciones disponibles.	Constitución de fondo de emergencia universal que aminore los impactos operativos. Acceso a mecanismos formales de depósito bancario. Líneas de crédito con tasas viables y requisitos flexibles adaptados al perfil del comerciante. Programas de educación financiera que informen sobre opciones de financiamiento formal.
Uso de herramientas contables y tecnológicas	Una minoría utiliza software o aplicaciones especializadas. La mayoría carece de control de inventario organizado. Una proporción muy pequeña mantiene estados financieros básicos. La documentación de ventas se realiza sin comprobantes formales en la mayoría de los casos. La asistencia a capacitaciones en temas administrativos y contables es minoritaria en los últimos dos años.	Digitalización progresiva de procesos mediante herramientas accesibles. Implementación de sistemas de inventario periódico. Generación de reportes financieros consolidados que permitan evaluar la rentabilidad. Formalización de la documentación de ventas. Programas continuos de capacitación adaptados a las modalidades preferidas (virtual, taller presencial corto, asesoría personalizada).

Nota. Resumen de las capacidades y necesidades de los comerciantes.

Ante este panorama, la sostenibilidad financiera de espacios comerciales, en especial de los mercados públicos, requiere de una gestión económica y contable eficaz que permita optimizar sus recursos, reducir la incertidumbre y fortalecer la estabilidad financiera a largo plazo.

4. Estrategias básicas de gestión económica y contable para la sostenibilidad financiera de la Plaza de Mercado

Para mercados con alto dinamismo y que enfrentan problemas tales como la informalidad, falta de registros y limitada educación financiera, es imprescindible contar con prácticas organizadas. La implementación de enfoques contables actualizados, la capacitación en educación financiera y el uso de tecnologías pueden transformar la gestión organizacional y por ende, fortalecer la competitividad y la resiliencia financiera de pequeñas y medianas empresas. Por eso, a continuación se presenta un análisis que propone diez estrategias viables y adaptadas a la realidad de la Plaza de Mercado.

Estrategia 1: Implementación de un sistema de contabilidad formal y básica

La primera estrategia consiste en la creación e implementación de un sistema contable formal, que permita registrar todas las transacciones económicas de la plaza de manera sistemática. Este puede iniciar con registros sencillos por medio de tablas de excel, lo importante es llevar registro organizado de las diferentes transacciones. Un sistema de contabilidad básica es fundamental para asegurar la integridad de la información financiera y facilitar la toma de decisiones. Este sistema debe incluir información de registro de ventas, compras, inventarios y flujos de caja, lo que permitirá detectar cualquier diferencia en tiempo real y garantizar la transparencia en el manejo de recursos.

Además, la formalización de estos procesos contables contribuirá al cumplimiento normativo, ya que los contadores públicos, por su formación especializada, pueden impulsar el cumplimiento contable y tributario, aunque se requiera la colaboración de los administradores para integrar las prácticas en la gestión estratégica. La creación de manuales operativos y capacitaciones internas sobre el uso correcto del sistema podrá garantizar que el personal involucrado adquiera las competencias necesarias para mantener y actualizar la información financiera de manera constante.

Estrategia 2: Elaboración de presupuestos participativos y escalonados

La elaboración de presupuestos es una herramienta imprescindible en la gestión financiera. En el contexto de la Plaza de Mercado de Mocoa, se recomienda la formulación de presupuestos participativos que involucren a todos los actores económicos del mercado. Este enfoque fomenta la transparencia, a la vez que potencia la rendición de cuentas y la confianza de los comerciantes en el sistema de gestión.

Se debe estructurar un presupuesto escalonado, que permita definir metas financieras a corto, mediano y largo plazo. La participación colectiva en la elaboración del presupuesto facilitará la identificación de prioridades, la detección de áreas de oportunidad y la optimización de recursos. La implementación de esta estrategia puede apoyarse en metodologías modernas de planeación financiera, que contribuyan a mejorar significativamente la adaptación a cambios los económicos repentinos.

Estrategia 3: Programas de capacitación en educación financiera para comerciantes

La capacitación en educación financiera es esencial para que los actores del mercado puedan gestionar eficientemente sus recursos y tomar decisiones informadas. La falta de educación financiera contribuye a generar patrones de endeudamiento y a la inestabilidad económica personal, afectando la capacidad de respuesta ante crisis. Por ello, se propone el desarrollo y la implementación de programas de formación enfocados en conceptos básicos de finanzas, interpretación de estados financieros, manejo de presupuestos y estrategias de ahorro.

Estos programas deben ser diseñados de modo colaborativo, involucrando a instituciones académicas y a organismos de asesoría financiera, además de utilizar métodos interactivos con casos prácticos y simulaciones. La incorporación de talleres, seminarios y cursos en línea facilitará la actualización constante de los comerciantes y contribuirá a la creación de una cultura financiera sólida

en el entorno de la plaza, la idea es que se realicen de manera periódica y con retroalimentaciones para identificar el progreso o las oportunidades de mejora, así como nuevas necesidades de capacitación.

Estrategia 4: Formalización y registro sistemático de ingresos y gastos

Para mejorar la transparencia y la eficiencia en la gestión financiera, es fundamental que cada comerciante o unidad operativa de la Plaza de Mercado mantenga un registro sistemático y formal de sus ingresos y gastos. La implementación de procedimientos estandarizados de registro permitirá identificar de forma temprana desviaciones o irregularidades, facilitando a su vez la elaboración de informes financieros periódicos.

Este procedimiento puede complementarse con herramientas digitales que automaticen el registro contable y que permitan la integración de datos en un sistema centralizado. Existen diferentes herramientas digitales de uso gratuito que pueden ser utilizadas, con el fin de que sea una herramienta práctica que no requiera de mayor inversión monetaria. La capacitación en el correcto uso de estas herramientas digitales es un factor clave para el fortalecimiento de la gestión contable y para asegurar la veracidad de la información reportada. Una mayor regularidad en los registros contables también ayudará a atraer inversiones y a cumplir con las normativas fiscales vigentes, lo que se verá reflejado en beneficios directos para los comerciantes.

Estrategia 5: Diversificación de fuentes de ingreso y actividades complementarias

En el entorno de la Plaza de Mercado de Mocoa, es importante no depender exclusivamente de las ventas diarias para garantizar la estabilidad financiera. Se recomienda la diversificación de fuentes de ingreso mediante la incorporación de actividades complementarias que permitan generar recursos adicionales. Entre estas se pueden considerar la organización de eventos culturales, ferias temáticas,

servicios de restauración y el aprovechamiento del espacio para actividades comerciales alternativas como arrendamientos temporales.

La diversificación no sólo aumenta los ingresos, sino que también contribuye a aminorar los efectos de las variaciones estacionales identificadas, o de crisis económicas locales. Al mismo tiempo, la implementación de estrategias de marketing digital y la colaboración con entidades turísticas son elementos que pueden potenciar la atracción de público y por ende, el rendimiento económico de la plaza. Esta estrategia se alinea con prácticas internacionales en mercados verdes y de asociatividad, en las cuales la colaboración y la diversidad de actividades son clave para la sostenibilidad.

Estrategia 6: Alianzas estratégicas con entidades gubernamentales y del sector financiero

El fortalecimiento de la sostenibilidad financiera de un mercado público se potencia mediante alianzas estratégicas con entidades gubernamentales y financieras. Estas alianzas pueden proporcionar diferentes beneficios como asesoría técnica, acceso a créditos en condiciones favorables, subsidios y programas de apoyo para la formalización y modernización del sistema contable.

Establecer convenios con entidades como la Gobernación Departamental, Cámara de Comercio del Putumayo, Corporación autónoma regional, bancos locales y organismos de desarrollo económico, permitirá la implementación de proyectos de modernización y de infraestructura tecnológica. La colaboración interinstitucional, además de facilitar el acceso a recursos financieros, contribuye al fortalecimiento de la imagen institucional y la competitividad del mercado, aspectos fundamentales para enfrentar la alta volatilidad de los entornos económicos locales.

Estrategia 7: Integración y uso de herramientas digitales en la gestión financiera

La transformación digital es uno de los factores decisivos para la optimización de procesos contables y financieros. En el contexto de la Plaza de Mercado, la adopción de herramientas digitales

como software de gestión contable, sistemas de punto de venta (POS) y aplicaciones móviles de control financiero, facilitará la toma de decisiones y la supervisión en tiempo real de las operaciones diarias. Como ya se ha manifestado, se puede iniciar con herramientas digitales gratuitas o de bajo costo, con el fin de que inicialmente no sea una barrera para el cambio.

La integración de estas tecnologías permite automatizar procesos manuales, reducir errores y aumentar la eficiencia en el registro y análisis de datos financieros. El uso de herramientas digitales en la gestión financiera contribuye considerablemente a la transparencia y sostenibilidad de las empresas, mediante la consolidación de información en plataformas centralizadas que facilitan la auditoría y el análisis de tendencias. Asimismo, la capacitación en el uso de estas herramientas es fundamental para garantizar su correcta aplicación por parte de los usuarios.

Estrategia 8: Auditoría interna y seguimiento periódico de procesos

La realización de auditorías internas periódicas es esencial para identificar debilidades, corregir posibles irregularidades y garantizar el cumplimiento normativo en la gestión contable y financiera. En la Plaza de Mercado de Mocoa, se recomienda establecer un programa regular de auditorías que involucre al personal interno y a consultores externos, con el objetivo de evaluar la veracidad y la eficacia de los registros contables, también la correcta aplicación de los procedimientos presupuestarios.

Las auditorías internas permiten detectar errores y generar un ambiente de mejora continua en la gestión de los recursos, promoviendo la transparencia y la rendición de cuentas. La implementación de un sistema de seguimiento y control, apoyado por informes periódicos y reuniones de revisión, es una práctica que mejora la eficiencia en la administración de las empresas en general. Estos controles contribuyen a mitigar riesgos financieros y a mejorar la toma de decisiones estratégicas.

Estrategia 9: Creación de planes de ahorro y fondos de emergencia

La creación de planes de ahorro y la constitución de fondos de emergencia son estrategias clave para garantizar la resiliencia financiera de cualquier entidad. En el contexto de la Plaza de Mercado, es fundamental que se establezcan mecanismos que permitan acumular reservas financieras para enfrentar períodos de baja actividad en ventas o crisis inesperadas.

El diseño de estos planes debe ser participativo, incentivando a los comerciantes a destinar un porcentaje de sus ingresos a un fondo común que pueda ser utilizado en situaciones de emergencia. La adecuada planificación financiera personal y colectiva, que incluye la creación de fondos de emergencia, facilita la recuperación ante impactos económicos y contribuye a la estabilidad directa de todos los involucrados. La implementación de esta estrategia protegerá al mercado de eventuales fluctuaciones, a la vez que fomentará una cultura de ahorro e inversión responsable entre los comerciantes.

Estrategia 10: Asesoría contable externa y consultoría especializada

Se propone la contratación periódica de asesoría contable externa y consultoría especializada, que permita complementar los recursos internos y aportar experiencia en la solución de problemas complejos. La asesoría externa garantiza una visión imparcial del estado financiero del mercado y facilita la identificación de oportunidades de mejora en los procesos contables y de gestión.

Esta estrategia es determinante para mercados que, por su tamaño o complejidad, pueden encontrar limitaciones en su capacidad interna para actualizar y optimizar sus prácticas contables. La consultoría especializada ayuda a incorporar mejores prácticas internacionales, adaptándolas a la realidad local, y proporciona herramientas actualizadas para la gestión y el análisis financiero. Asimismo, el trabajo conjunto entre asesores externos y el personal del mercado fomenta la transferencia de conocimientos y la profesionalización de las prácticas financieras, lo que resulta en una mayor sostenibilidad a largo plazo.

En la siguiente tabla se sintetizan las anteriores estrategias, contrastándolas con los elementos clave que debe contener cada una de estas, además de señalar el impacto esperado de mejora en el contexto general de la plaza de mercado:

Tabla 3

Comparación de estrategias y elementos clave

Estrategia	Elementos Clave	Impacto Esperado
1. Sistema de contabilidad formal	Registro sistemático, manuales operativos, capacitación interna	Mejora en la transparencia y cumplimiento fiscal
2. Presupuestos participativos	Involucramiento de actores, definición de metas a corto, mediano y largo plazo	Fortalecimiento de la planificación y rendición de cuentas
3. Capacitación en educación financiera	Programas formativos, talleres, cursos en línea, simulaciones	Reducción del endeudamiento y mayor capacidad de toma de decisiones
4. Registro sistemático de ingresos y gastos	Procedimientos estandarizados, uso de herramientas digitales	Control y seguimiento riguroso de recursos
5. Diversificación de fuentes de ingreso	Actividades complementarias, eventos culturales, servicios adicionales	Moderación frente a crisis y mayor resiliencia
6. Alianzas estratégicas	Convenios con entidades gubernamentales y financieras, asesoría técnica	Acceso a financiamiento y apoyo institucional
7. Herramientas digitales en gestión financiera	Software de gestión, sistemas POS, aplicaciones móviles	Automatización de procesos y reducción de errores

8. Auditoría interna y seguimiento	Auditorías periódicas, informes de control, reuniones de revisión	Identificación temprana de desviaciones y mejora continua
9. Planes de ahorro y fondos de emergencia	Ahorro obligatorio, fondos comunes, incentivos para ahorro	Resiliencia frente a crisis y estabilidad financiera
10. Asesoría contable externa	Consultoría especializada, análisis independiente, transferencia de conocimientos	Profesionalización y optimización de la gestión contable

Nota. Comparación de estrategias para la sostenibilidad financiera de la Plaza de Mercado.

En este contexto, la adopción de estas estrategias es un marco sólido para impulsar la sostenibilidad financiera de la Plaza de Mercado. La implementación de estas mejores prácticas ayudará a optimizar la eficiencia operativa y la transparencia financiera, a la vez que fomentará una cultura organizacional orientada a la resiliencia y la mejora constante.

La sostenibilidad financiera de la Plaza, depende de la implementación integral de estrategias que abarquen el compromiso y participación de la mayor cantidad de comerciantes, para iniciar también una red colaborativa que tengan en común una visión conjunta para fortalecer la gestión económica y contable del mercado, basándose en enfoques de planeación, participación colaborativa y actualización tecnológica.

Discusión

La discusión de los hallazgos de la Plaza de Mercado de Mocoa parte de que la sostenibilidad financiera en contextos de economía popular no depende exclusivamente de las capacidades técnicas individuales, sino de la interacción entre condiciones estructurales, prácticas administrativas y configuraciones institucionales que determinan el margen de acción de los actores económicos. Macías et al. (2022) sostienen que la modernización empresarial requiere un enfoque estratégico entre las dimensiones económica, social y ambiental, siendo que las organizaciones que no hacen parte interna esta innovación como estrategia central, puede perpetuar prácticas convencionales insostenibles.

En la Plaza de Mercado, esta asociación está ausente, no por falta de disposición de los comerciantes, sino porque las condiciones del entorno generan restricciones que superan cualquier iniciativa de modernización individual. La cuestión entonces, no es por qué los comerciantes no adoptan prácticas contables formales, sino qué condiciones pueden hacer viable que un comerciante con margen de ganancia entre 10% y 20% pueda invertir tiempo y recursos en sistemas contables sin comprometer su supervivencia diaria.

En tal aspecto, el diagnóstico de las prácticas contables revela, por un lado, la administración de la plaza utiliza software SIIGO y realiza auditorías internas; por otro, los comerciantes operan mayoritariamente sin registros formales, con documentación de ventas limitada y baja emisión de facturas. Esto indica que la formalización contable no es un problema de disponibilidad tecnológica sino de segmentación económica, ya que quienes tienen márgenes superiores pueden absorber costos de formalización, mientras que quienes operan con márgenes reducidos permanecen en la informalidad no por elección sino por necesidad.

De esta forma, Gonzales et al. (2023) enfatizan que la evaluación constante de indicadores financieros permite monitorear la evolución y tomar decisiones acertadas; sin embargo, en la plaza los

comerciantes carece de control de inventario y guardan efectivo de maneras poco seguras, que son condiciones que imposibilitan cualquier monitoreo sistemático.

Ahora bien, un hallazgo relevante es la capacidad de los comerciantes para articular sus necesidades de manera clara. Los datos muestran que identifican correctamente problemas como formalización documental, acceso a crédito, capacitación contable, seguridad y mejoras infraestructurales. Peláez et al. (2024) evidencian que el desconocimiento de conceptos financieros básicos limita la implementación de evaluaciones de sostenibilidad, siendo fundamental diseñar estrategias educativas. Sin embargo, el desconocimiento coexiste con consciencia de necesidades, lo que plantea que el problema no es ausencia de conocimiento sobre qué mejorar, sino ausencia de acceso a mecanismos institucionales que se articulen con soluciones adaptadas a la realidad.

La baja participación de los comerciantes en asociaciones, no refleja desinterés colectivo, Acevedo y Múnera (2020) proponen sistemas asociativos de comercialización para superar debilidades de pequeños productores, quienes venden a intermediarios a precios bajos por desventaja competitiva. Sin embargo, la baja asociatividad impide contratar asesoría contable compartida, negociar tarifas de arrendamiento colectivamente, o implementar campañas de marketing coordinadas.

A esto se suma la vulnerabilidad territorial por clasificación de zona de riesgo, que tiene implicaciones como las reportadas por el gerente, quien reporta explícitamente que no existe relación con organizaciones que inviertan en zona de riesgo. Boria et al. (2021) advierten que las economías enfrentan un umbral crítico donde la inestabilidad impacta la estabilidad financiera. Así, la vulnerabilidad de la plaza genera dinámicas que crea restricción de inversiones, deterioro progresivo, menor ocupación y morosidad.

Se revelan también vulnerabilidades macroeconómicas locales no mitigadas por mecanismos institucionales como la estacionalidad de ingresos con picos bajos entre enero y marzo. Tampoco existe un fondo de estabilización ni programas de capacitación en periodos bajos que hagan frente a estas

eventualidades. Roca et al. (2020) establecen que las estrategias financieras sostenibles requieren prevención mediante cobertura de riesgos y diversificación de ingresos.

Un desafío estructural de modelo de negocio es la competencia con supermercados, Ávila et al. (2024) señalan que las plazas de mercado requieren innovación en la cadena de suministro para adaptarse a las tendencias modernas. Sin inversión en infraestructura que mejore sus condiciones, los comerciantes quedan atrapados en segmentos más pobres del mercado, donde los márgenes bajos de rentabilidad y la competencia de precios limitan la viabilidad.

En cuanto a las preferencias en los modos de capacitación indican que el formato importa tanto como el contenido. Figueroa et al. (2025) enfatizan que la globalización impulsa a las empresas a adoptar estrategias administrativas para la competitividad sostenible, requiriendo de decisiones acertadas en organización, dirección y planeación. Estas estrategias deben diseñarse considerando que un comerciante no tiene tiempo para capacitaciones extensas ni recursos para llevar a cabo una implementación inmediata.

Ante esto, las estrategias propuestas, desde un sistema de contabilidad formal hasta asesoría contable externa, son un marco competente de acción, pero requieren reconocer que su implementación debe ser gradual y adaptada a las condiciones locales. La sostenibilidad financiera requiere de cuatro dimensiones como estructura de capital, concentración de ingresos, gastos administrativos y margen operativo.

Se reconoce entonces que la sostenibilidad financiera de la Plaza de Mercado de Mocoa no es problema fundamentalmente de gestión deficiente, sino el resultado de una ecuación desfavorable donde diferentes factores internos de vulnerabilidad operativa se cruzan con las restricciones externas estructurales que superan la capacidad de acción local. Muñoz et al. no obstante, la informalidad es un gran desafío para los comerciantes y la administración. Este desafío es una expresión concentrada de las vulnerabilidades territoriales, económicas e institucionales donde la pobreza estructural, el riesgo

ambiental, la debilidad institucional y la exclusión financiera propician un ambiente donde se limita la capacidad de construir una viabilidad económica sostenible.

ahora bien, aunque los comerciantes enfrentan múltiples dificultades simultáneas, se reconoce que estas requieren de intervención coordinada mediante políticas públicas, capacitación y acceso a recursos. La presente investigación confirma esta necesidad para la Plaza de Mercado, pero añade una conclusión adicional teniendo en cuenta que las dificultades no son solo múltiples sino que se refuerzan mutuamente en ciclos de retroalimentación negativa que ninguna intervención aislada puede romper.

por lo tanto, la sostenibilidad financiera de la plaza de mercado requiere de desarrollo simultaneo de fortalecimiento de capacidades internas como capacitación, formalización y organización colectiva, acompañado de transformación de condiciones externas como el acceso a crédito, reducción del estigma territorial y apoyo institucional, que actualmente debilitan la viabilidad de comerciantes y administración por igual.

Conclusiones

El proceso llevado a cabo en la presente investigación en la Plaza de Mercado de Mocoa revela que esta institución es un punto estratégico de la economía local que requiere de una transformación integral más allá de simples ajustes administrativos. Los hallazgos permiten proyectar que el camino hacia la sostenibilidad es la construcción gradual de capacidades institucionales que hagan viable la formalización desde la perspectiva de los comerciantes como actores económicos racionales.

La combinación de vulnerabilidades observadas no es solo una lista de problemas, es un sistema de vulnerabilidades interconectadas donde cada factor amplifica los demás. Estas dinámicas de retroalimentación negativa requieren de una intervención coordinada que supere las capacidades de la administración local, exigiendo unión entre actores públicos, privados y comunitarios.

Igualmente, el diagnóstico también identifica oportunidades concretas de mejora que pueden implementarse mediante fases secuenciales. En corto plazo, la implementación del sistema de contabilidad formal propuesto ofrece una base informativa para la toma de decisiones estratégicas; la elaboración de presupuestos participativos fortalecería la confianza entre administración y comerciantes; los programas de capacitación adaptados a las modalidades preferidas podrían alcanzar cobertura significativa sin requerir inversiones infraestructurales mayores.

Por su parte, en el mediano plazo se requiere el establecimiento de alianzas con entidades financieras y gubernamentales que expandan el acceso a crédito con condiciones viables, diversificación de ingresos institucionales mediante eventos, servicios complementarios, plataformas digitales que reduzcan la dependencia de los arrendamientos. En el largo plazo implica la transformación territorial que desclasifique la zona de riesgo mediante inversiones en mitigación, que fortalezca la gobernanza participativa transformando la relación de la administración con los comerciantes a una más colaborativa.

Es por esto que, las estrategias propuestas no son soluciones aisladas sino componentes de una matriz integrada donde cada elemento amplifica la efectividad de otros. Sin embargo, es necesario dejar claro que su éxito depende fundamentalmente del cambio en mentalidad colectiva que se plantee la visión de la plaza como un espacio de innovación colaborativa donde la administración y los comerciantes actúan como socios para construir la viabilidad mutua. Este cambio cultural es probablemente el factor más difícil de lograr, pero también es el más transformador.

en base a esto, es de resaltar que los comerciantes no necesitan solo del descubrimiento de problemas, sino del acceso a mecanismos institucionales que logren articular las necesidades dispersas con oferta de soluciones realmente viables. La baja asociatividad no refleja falta de disposición sino la ausencia de una estructura formal que agrupe las diferentes necesidades, a la vez, esta tendencia baja es tanto una oportunidad como un obstáculo; oportunidad porque cualquier iniciativa de organización colectiva podría generar economías de escala significativas; pero un obstáculo porque sin esa organización, las iniciativas tendrán un impacto limitado.

Un contexto importante, es la situación posterior a la avalancha, que añade una dimensión adicional en la que muchos comerciantes permanecen atrapados en ciclos de endeudamiento, donde perdieron sus medios de subsistencia pero no las deudas contraídas. Esta realidad significa que la sostenibilidad financiera no es solo cuestión de gestión empresarial sino también de justicia económica, ya que estos comerciantes requieren de oportunidades de reconstrucción financiera. Las políticas de cobro de la administración, aunque comprensibles desde la lógica de supervivencia institucional, generan vulnerabilidad al presionar a los comerciantes y cerrarse a opciones de pago gradual.

Con una perspectiva hacia el futuro, la Plaza de Mercado de Mocoa posee un potencial significativo para la transformación. Su rol como proveedor de seguridad alimentaria, su arraigo territorial, su población diversa con experiencias múltiples y disposición a mejorar, reconociendo la necesidad de cambio, son activos fundamentales. Sin embargo, este potencial solo se materializa

mediante la acción coordinada que integre el fortalecimiento de capacidades individuales de los comerciantes, transformación de prácticas administrativas de la plaza, expansión de acceso a recursos financieros formales, mejora territorial mediante inversión pública, además de generación de demanda mediante estrategias de marketing coordinadas.

En efecto, las condiciones están presentes para iniciar este proceso, el primer paso es la comunicación clara entre administración y comerciantes sobre la visión compartida del futuro, donde la sostenibilidad beneficia a ambas partes no porque una domina la otra sino porque reconocen su interdependencia. El segundo paso es el establecimiento de comités de trabajo para la implementación de estrategias de corto plazo que generen la base del cambio y demuestren beneficios tangibles. El tercer paso es la búsqueda de alianzas externas que expandan los recursos disponibles para lograr apoyo técnico, financiamiento y mejoramiento de la infraestructura.

Consecuentemente, la sostenibilidad financiera de la Plaza de Mercado es algo que se puede lograr, pero requiere la transformación de mentalidades, fortalecimiento institucional simultáneo, pero principalmente de paciencia para construir la confianza que ha sido deteriorada por años de deficiencias administrativas y desigualdades territoriales. No es solución más rápida pero sí es posible si se actúa con integralidad, reconociendo que cada comerciante que se formaliza, cada transacción que se registra, cada evento que se organiza, cada alianza que se establece, suma a las dinámicas de mejora donde esos pequeños cambios acumulados generan una transformación sistémica.

Por lo tanto, la Plaza de Mercado de Mocoa tiene futuro si se reconoce que su sostenibilidad no es responsabilidad solamente de administración o de los comerciantes individualmente, sino que se trata de un proyecto colectivo donde todos ganan cuando todos prosperan.

Referencias

- Acevedo-González, G. A., & Múnera-Ramírez, R. D. (2020). *Aproximación a un sistema asociativo de comercialización para productos agrarios de pequeños y medianos productores*. Revista lasallista de investigación, 17(2), 162-176. http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S1794-44492020000200162&script=sci_arttext
- Andocilla, C., & Peñaherrera, V. (2020). *La Educación Financiera en el manejo económico y su incidencia en la cultura del ahorro*. Revista Científica y Tecnológica VICTEC, 1(1), 30-47. <https://istvicenteleon.edu.ec/victec/index.php/revista/article/view/5>
- Arboleda Castro, M. E., Flórez Olaya, X., & Preciado Castro, Y. (2025). *Determinantes socioeconómicos y demográficos de los comerciantes emprendedores de la plaza de mercado Alameda ubicada en la ciudad de Santiago de Cali*. Revista CIES Escolme, 16(2), 73-96. <http://revista.escolme.edu.co/index.php/cies/article/view/562>
- Ávila Jaramillo, L. N., Lancheros Rojas, L. X., Trujillo Moreno, S. X., & Ortiz González, Y. C. (2024). *Diseño de Estrategias para la Innovación de Procesos en la Cadena de Suministro de la Plaza de Mercado de Facatativá*. Ciencia Latina: Revista Multidisciplinar, 8(1), 7405-7431. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9430367>
- Balen, M. E. (2024). *La avalancha silenciosa: problemas de endeudamiento de hogares y devastamiento en Mocoa (2017-2019)*. Centro Editorial, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia. https://fce.unal.edu.co/media/files/CentroEditorial/documentos/Moneda,%20deuda%20y%20poder_web.pdf
- Boria-Reverter, S., Romeo, M., Yepes-Baldó, M., & Rayón-Valpuesta, M. L. (2021). *Desafíos y oportunidades del sistema financiero; sostenibilidad y estabilidad financiera*. Cuadernos del CIMBAGE, 2(23), 18-32. [https://doi.org/10.56503/CIMBAGE/Vol.2/Nro.23\(2021\)p.18-32](https://doi.org/10.56503/CIMBAGE/Vol.2/Nro.23(2021)p.18-32)

- Duque Espinoza, G. M., Córdova León, F., González Soto, K., & Aguirre Quezada, J. C. (2020). *Evaluación de la gestión financiera y cualidades gerenciales en empresas ecuatorianas*. INNOVA Research Journal, 5(3), 14. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7878929>
- Figuerola Peñafiel, W. E., Alonzo Manzano, K. E., Zea Vallejo, D. A., & García Noboa, J. P. (2025). *Revisión bibliográfica referente al desarrollo de competencias y estrategias administrativas-financieras a nivel mundial, regional y local*. Prohominum. Revista de Ciencias Sociales y Humanas, 7(1), 57-64. <https://doi.org/10.47606/ACVEN/PH0314>
- Flores Chicaiza, S. A. (2024). *Los sistemas de costos que manejan los productores de Plaza Vida de la Ciudad de Riobamba, período 2023*. [Bachelor's thesis, Universidad Nacional de Chimborazo, Riobamba]. Repositorio Digital UNACH. <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/14334>
- Gonzales Torres, X. B., Méndez Prada, M. C., Cruz Cabrera, B. C., & Castillo Leal, M. (2023). *Sustentabilidad comunitaria: revisión literaria en el área económica y de gestión*. Management Review, 8(2). <https://doi.org/10.18583/umr.v8i2.214>
- Hernández Sampieri, R. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw Hill México.
- https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=5A2QDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=metodolog%C3%ADa+de+la+investigacion+sampieri&ots=TkYgTZ_mH1&sig=dlemC_Tl5qZsM9HMGBT37-xsxTY#v=onepage&q&f=false
- Macías Villacreses, T. L., Díaz Baque, W. M., & Delgado, A. M. (2022). *Modernización de las empresas: Importancia para la sostenibilidad financiera económica*. Dominio de las Ciencias, 8(3), 40. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8635217>
- Muñoz Ruiz, J. A., Londoño Toro, C. M., Bastidas Orrego, L. M., Jaramillo, N. I., & Peña Zabala, F. A. (2024). *Gestión contable y financiera de las plazas de mercado de Medellín*. Dictamen Libre, (35), 187-206. <https://doi.org/10.18041/2619-4244/dl.35.12177>

Ojeda-Ojeda, E. A., & Rodríguez-Pillaga, R. T. (2022). *Modelo de gestión administrativa y organizacional*.

Cienciamatria, 8(3), 2083-2100. <https://doi.org/10.35381/cm.v8i3.945>

Peláez Moreno, L. E., Hernández Ocampo, S. E., Sarmiento Castillo, G. D. P., & Peña Vélez, M. J. (2022).

Sostenibilidad financiera en organizaciones de la Economía Popular y Solidaria. Una propuesta de medición. Enfoques. Revista de Investigación en Ciencias de la Administración. No. 22 |

Volumen 6 | abril-junio 2022. <http://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v6i22.133>

Peláez, L., Peña, M., Hernández, S., Cueva, N., Sarmiento, G., López, J., ... & Castillo, L. (2024).

Sembrando el éxito financiero: Convergencia entre la educación y la sostenibilidad financiera.

Ciudad Universitaria Guillermo Falconí, Loja - Ecuador. Editorial Universitaria.

<https://unl.edu.ec/sites/default/files/archivo/2024->

12/Sembrando%20el%20%C3%A9xito%20financiero%20Convergencia%20entre%20la%20educaci%C3%B3n%20y%20la%20sostenibilidad%20financiera..pdf

Ramírez Daza, A., Paz Salas, H. H., Londoño Stipanovic, F., & Moreno Reina, A. (2021). *Priorización de*

alternativas productivas agropecuarias del departamento de Putumayo. Unidad de Planificación

Rural Agropecuaria (UPRA). https://upra.gov.co/Kit_Territorial/2-

%20Informaci%C3%B3n%20por%20Departamentos/PUTUMAYO/Priorizaci%C3%B3n%20de%20alternativas%20productivas%20agropecuarias%20del%20departamento%20de%20Putumayo.pdf

Roca Espinoza, A. M., Montesinos Nina, E. D., & Dávila, G. (2020). *Estrategias financieras sostenibles*

aplicadas ante situaciones de riesgo empresarial: un análisis bibliográfico. Revista de

Investigación Valor Contable, 7(1), 79-90.

https://rivc.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1398

Ruiz Cortez, P. (2025). *Importancia de la Gestión Financiera en las empresas: Revisión sistemática*.

Revista Multidisciplinar Innova Scientia, 1(3), 1-7. <https://doi.org/10.70625/rmis/308>

Sáenz Moncaleano, J. A., & Londoño Oviedo, D. A. (2024). *Análisis de recaudo de las plazas de mercado para sostenibilidad financiera*. [Tesis Especialización en Gerencia Financiera, Corporación

Universitaria Minuto de Dios]. Repositorio UNIMINUTO. <https://hdl.handle.net/10656/20571>

Valencia Conejo, M. A., Valencia Nemocón, W. A., & Méndez Aguilera, L. M. (2024). *Préstamos informales: Desafíos y Consecuencias en la Economía y Sociedad*. Estudio en La Plaza de mercado del barrio Veinte de Julio–Bogotá. [Tesis Especialización en Gerencia Financiera, Universidad La Gran Colombia]. Repositorio UGC. <http://hdl.handle.net/11396/8244>

Anexos

Anexo 1. Consentimiento Informado.



CONSENTIMIENTO INFORMADO

Título del estudio			
Desafíos y estrategias de la gestión económica y contable para la sostenibilidad financiera de la Plaza de Mercado de Mocoa, Putumayo.			
Investigador(es) responsable(s)	Juan Sebastián Sabi Guzmán		
	Sofía Yueli Villarreal Luna		
Objetivo del estudio	Analizar los desafíos de la gestión económica y contable y proponer estrategias para fortalecer la sostenibilidad financiera de la Plaza de Mercado de Mocoa.		
ASPECTOS GENERALES			
Elemento	Descripción		
Procedimiento	Se informa a los participantes que su colaboración consiste en responder encuestas, entrevistas u observaciones relacionadas con prácticas administrativas, financieras y operativas. La participación es completamente voluntaria y pueden retirarse en cualquier momento sin que ello implique consecuencia alguna.		
Riesgos y molestias	Riesgos mínimos: posible incomodidad al compartir información financiera. No se esperan riesgos físicos.		
Beneficios	No hay beneficio económico directo garantizado. Posibles beneficios: mejoras futuras en capacitación, acceso a información y propuestas que promuevan la sostenibilidad de la plaza.		
Confidencialidad	La información recolectada será tratada de manera confidencial, utilizada únicamente con fines académicos y presentada de forma agregada, sin revelar datos personales que permitan la identificación de los participantes.		
Voluntariedad	Su participación es voluntaria. Puede negarse a participar o retirarse en cualquier momento sin que esto implique perjuicio alguno.		
Uso de la información	Los resultados se emplearán para análisis, informes y propuestas de mejora dirigidas a la administración de la plaza. Los resultados agregados podrán publicarse en informes o artículos sin identificar a participantes individuales.		
Consentimiento para uso de datos	Autorizo el uso de la información proporcionada para los fines descritos en este estudio:	SI	(☐)
		NO	(☐)
Datos del participante	Nombre:	_____	
	Documento de identidad:	_____	
	Firma:	_____	
	Fecha:	___ / ___ / ___	

Anexo 2. Cuestionario Estructurado.



CUESTIONARIO ESTRUCTURADO

N°	Pregunta / Instrucción		Opciones / Respuestas				
A1	Código de registro		_____		A2	Fecha	___/___/___
A3	Sexo	Masculino	()		A4	Edad	___ años
		Femenino	()				
A5	Nivel educativo		Ninguno	()	Secundaria completa		()
			Primaria incompleta	()	Técnico/tecnólogo		()
			Primaria completa	()	Profesional		()
			Secundaria incompleta	()	Otro: _____		
A6	¿Cuánto tiempo lleva funcionando su negocio?		Menos de 1 año	()	4-10 años	()	
			1-3 años	()	Más de 10 años	()	
A7	Tipo de actividad económica principal		Venta de alimentos/frutas/verduras	()	Servicios (p. ej. peluquería)		()
			Carnes/pescados	()	Venta de cacharrería		()
			Ropa/calzado	()	Otro: _____		
A8	Modalidad de negocio		Propio				()
			Arrendado				()
			Familiar/participación compartida				()
A9	¿Lleva un registro periódico de ingresos y egresos?		Sí		Manual (libro)	()	
					Hoja/plantilla (Excel)	()	
					Software/APP	()	
			No				()
A10	Si lleva registro, ¿con qué frecuencia lo actualiza?		Diario	()	Mensual	()	
			Semanal	()	Anual	()	
			Quincenal	()	Otro: _____		
A11	¿Utiliza algún instrumento para controlar costos?		Sí		Siempre	()	
					A veces	()	
			No				()
A12	¿Lleva control de inventario?		Sí		Conteo físico periódico	()	
					Registro simple	()	
			No				()
A13	¿Tiene un sistema de facturación o comprobantes para sus ventas?		Sí		Factura	()	
					Recibo	()	
			No				()
A14	¿Con qué método guarda el dinero de ventas?		Caja registradora				()
			Bolsa/caja en puesto				()
			Cuenta bancaria				()
			Otro: _____				
A15	¿Realiza conciliación de caja/ventas con registros?		Sí		Diariamente	()	
					Periódicamente	()	
			No				()
A16	¿Tiene conocimiento sobre obligaciones tributarias?		Sí		Buen conocimiento	()	
					Conocimiento básico	()	
			No				()
A17	¿Conoce sus obligaciones tributarias?		Si	()	No	()	
A18	¿Presenta declaraciones o reportes fiscales periódicos?		Si	()	No	()	
A19	¿Cuenta con asesoría contable o contadora/o?		Sí		Permanente	()	
					Ocasional	()	
			No				()
A20	¿Cuáles de los siguientes documentos contables utiliza? (marque todas las que corresponda)		Libro de caja				()
			Libro de compras				()
			Libro de ventas				()
			Estados financieros básicos				()
			Ninguno				()
A21	¿Tiene cuenta bancaria a nombre del negocio o personal que usa para el negocio?		Sí		Cuenta de negocio	()	
					Cuenta personal	()	
			No				()

A22	¿Ha solicitado crédito formal en los últimos 3 años?	Sí	Aprobado	()
			Rechazado	()
			No	()
A23	¿Utiliza instrumentos de pago electrónico?	Sí	Frecuentemente	()
			Ocasionalmente	()
			No	()
A24	¿Tiene algún ahorro o fondo de emergencia para el negocio?		Si	()
			No	()
A25	¿Con qué dificultades enfrenta el acceso a financiamiento? (marque todas las que corresponda)	Falta de garantías	()	Desconocimiento de opciones
		Requisitos complejos	()	Ninguna
		Altas tasas de interés	()	Otro: _____
A26	¿Usa herramientas tecnológicas para el negocio?	Sí	Regularmente	()
			Parcialmente	()
			No	()
A27	¿Ha recibido capacitación en temas administrativos, contables o financieros en los últimos 2 años?	Si	Sobre gestión contable/financiera	()
			Sobre ventas/marketing	()
			No	()
A28	¿Le interesa recibir capacitaciones en? (marque las que corresponda)	Registro y control de ventas	()	Acceso a crédito y gestión financiera
		Registro y control de costos e inventarios	()	Formalización tributaria
		Uso de herramientas digitales (Excel, apps)	()	Otro: _____
A29	¿Qué formato de capacitación prefiere?	Taller presencial corto (1-2 días)	()	Materiales impresos/guías
		Curso práctico (varias sesiones)	()	Virtual (videos/WhatsApp)
		Asesoría personalizada	()	Otro: _____
A30	¿Cuáles son los principales problemas que afectan la sostenibilidad financiera de la plaza? (hasta 3)	Falta de demanda/clientes	()	Falta de infraestructura
		Competencia con supermercados/tiendas	()	Cobros/arrendamientos altos por la administración
		Altos costos de insumos/servicios	()	Falta de acceso a crédito
		Seguridad/inseguridad	()	Otro: _____
A31	Califique (1 a 5) la confianza en la administración de la plaza para apoyar la sostenibilidad	1	()	4
		2	()	5
		3	()	No sabe
A32	¿Participa en asociaciones o grupos de comerciantes?		Si	()
			No	()
A33	¿Estaría dispuesto(a) a participar en iniciativas conjuntas?		Si	()
			No	()
A34	Promedio de ventas diarias aproximadas (COP)	Menos de 50,000	()	300,001-600,000
		50,000-150,000	()	Más de 600,000
		150,001-300,000	()	No lo sabe
A35	Margen neto o ganancia promedio por venta (estimado %)	Menos de 10%	()	41-50%
		10-20%	()	Mas de 50%
		21-40%	()	No lo sabe
A36	¿Cuáles son sus principales costos fijos mensuales? (hasta 3)	Alquiler/arrendamiento	()	Transporte
		Servicios (agua, energía)	()	Compra de insumos
		Personal/salarios	()	Otro: _____
A37	¿En qué meses su negocio tiene menor ingreso? (marque todas las que apliquen)	Enero	()	Febrero
		Marzo	()	Abril
		Mayo	()	Junio
		Julio	()	Agosto
		Septiembre	()	Octubre
		Noviembre	()	Diciembre
A38	¿Qué medidas cree que ayudarían más a mejorar la sostenibilidad financiera de la plaza?			
A39	¿Desea agregar algún comentario adicional?			

Anexo 3. Entrevista Estructurada.



ENTREVISTA ESTRUCTURADA

Código de registro			
#	Sección / Tema	Pregunta principal (abierta)	Preguntas de sondeo
1	Contexto institucional	¿Puede describir su rol y responsabilidades respecto a la Plaza de Mercado de Mocoa?	¿Hace cuánto tiempo ocupa el cargo?
			¿Qué áreas/funciones supervisa?
2	Gestión administrativa de la plaza	¿Cómo está organizada actualmente la administración de la plaza (estructura, procesos, personal, número de comerciantes registrados)?	Procedimientos de cobro de arrendamientos, permisos, mantenimiento, y control de puestos. ¿Hay manuales o reglamentos?
3	Finanzas y sostenibilidad institucional	¿Cuál es la situación financiera de la plaza (ingresos, gastos, fuentes de financiación)?	Ingresos por arrendamientos, tarifas, apoyo municipal; gastos operativos; saldos o déficit; reservas/ahorros.
4	Control y registros contables	¿Qué prácticas contables y de control financiero existen en la administración?	Existencia de libros/registro de ingresos y gastos, conciliaciones, estados financieros, auditorías internas/externas.
5	Relación con comerciantes	¿Cómo es la relación y comunicación con los comerciantes?	Mecanismos de toma de decisiones, comités, resolución de conflictos, cobros y sanciones.
6	Políticas y regulaciones	¿Qué normativas locales o nacionales afectan la gestión de la plaza?	Ordenanzas municipales, requisitos sanitarios, tributarios, ambientales, y su cumplimiento.
7	Infraestructura y servicios	¿Cuál es la situación de la infraestructura (edificios, servicios públicos, seguridad) y su impacto en la actividad comercial?	Mantenimiento, inversión pendiente, riesgos estructurales, iluminación, aseo, recolección de residuos.
8	Acceso a financiamiento y apoyo técnico	¿La administración ha buscado o gestionado fuentes de financiamiento o cooperación técnica para la plaza?	Proyectos ejecutados; solicitudes a municipio, ONG, banca de desarrollo; razones de éxito/fracaso.

9	Programas de apoyo y capacitación	¿Se ofrecen o se han ofrecido programas de capacitación o asistencia técnica a comerciantes?	Temas cubiertos, cobertura, resultados observados, demanda de nuevas capacitaciones.
10	Riesgos y factores externos	¿Qué factores externos (económicos, sociales, ambientales, de seguridad) afectan la sostenibilidad de la plaza?	Estacionalidad, competencia, desplazamientos, desastres naturales, cambios regulatorios.
11	Estrategias y prioridades	Desde su perspectiva, ¿cuáles son las medidas prioritarias para fortalecer la sostenibilidad financiera y operativa de la plaza?	Posibles estrategias: reorganización administrativa, formalización, digitalización, alianzas, inversión en infraestructura.
12	Gobernanza y participación	¿Qué mecanismos propondría para mejorar la gobernanza, transparencia y participación de comerciantes en la toma de decisiones?	Modelos de asociación, asambleas periódicas, comités financieros, rendición de cuentas.
13	Indicadores y seguimiento	¿Qué indicadores considera útiles para monitorear la sostenibilidad financiera y el desempeño de la plaza?	Ej.: ocupación de puestos, recaudación mensual, morosidad, número de comerciantes formalizados, tasa de incidentes.
14	Experiencias y buenas prácticas	¿Conoce experiencias exitosas de gestión de plazas de mercado en otras localidades que puedan aplicarse en Mocoa?	Elementos transferibles, adaptaciones necesarias y actores clave para replicar.
15	Cierre y comentarios finales	¿Desea agregar alguna observación o mensaje para los comerciantes, autoridades o la comunidad sobre el futuro de la plaza?	Agradecer participación y consultar disponibilidad para seguimiento o talleres de validación.