

**CAUSAS Y CONSECUENCIAS DEL ÉXITO Y FRACASO DE LAS MIMIPYMES EN  
COLOMBIA DESDE EL 2017 HASTA EL 2023**

**SAMID ENRIQUE MEZA RIVERA**

**TRABAJO DE GRADO PARA OBTENER EL TITULO DE  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN MBA**

**TUTOR**

**HAZLETH CAYCEDO SUÁREZ**

**MG. ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES**

**FUNDACIÓN UNIVERSIDAD DE AMÉRICA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN MBA**

**BOGOTÁ D.C.**

**2024**

**NOTA ACEPTACIÓN**

---

---

---

---

---

---

---

---

**Nombre**

**Firma del Director**

---

**Nombre**

**Firma del Jurado**

---

**Nombre**

**Firma del Jurado**

**Bogotá D.C. noviembre de 2024**

## **DIRECTIVOS DE LA UNIVERSIDAD**

Presidente de la Universidad y Rector del claustro

Dr. Mario Posada García -Peña

Consejero Institucional

Dr. Luis Jaime Posada García - Peña

Vicerrectora Académica

Dra. María Fernanda Vega de Mendoza

Vicerrectora de Investigaciones y Extensión

Dra. Susan Margarita Benavides Trujillo

Vicerrector Administrativo y Financiero

Dr. Ramiro Augusto Forero Corzo

Secretaria General

Dr. José Luis Macías Rodríguez

Decana de Facultad

Dra. María Fernanda Vega de Mendoza

Director de Programa

Dr. Ana María Espinel Suárez

Las directivas de la Universidad de América, los jurados calificadores y el cuerpo docente no son responsables por los criterios e ideas expuestas en el siguiente documento. Estos corresponden únicamente a los autores.

## **TABLA DE CONTENIDO**

	<b>Pág.</b>
RESUMEN	10
INTRODUCCIÓN	11
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	14
1.1. Antecedentes	14
1.1.1. Competitividad empresarial y desarrollo económico	14
1.1.2. La competitividad en América Latina	15
1.1.3. Contextualización en Colombia	15
1.2. Pregunta problema	16
1.3. Justificación	16
2. OBJETIVOS	19
2.1. Objetivo general	19
2.2. Objetivos específicos	19
3. MARCO TEÓRICO	20
3.1. Empresa	20
3.2. Teoría de la Empresa	22
3.2.1. La teoría neoclásica de la empresa	22
3.2.2. La teoría de los costos de transacción.	24
3.2.3. La teoría gerencial de la empresa.	26
3.2.4. La teoría conductual.	30
3.2.5. Teoría de la empresa como sistema.	33
3.3. MiPyme	35
4. METODOLOGÍA	37
4.1. Tipo de investigación	37

4.2.	Diseño de la Investigación	37
4.3.	Procedimiento de Análisis	38
4.4.	Limitaciones del Estudio	38
5.	SITUACIÓN DE LAS MIPYMES EN COLOMBIA EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS	39
5.1.	Estado Histórico De Las MiPymes En Colombia 2017-2023	39
5.2.	Generación de empleo	42
5.3.	Creación de nuevas empresas	44
5.4.	Supervivencia empresarial	46
5.5.	Efectos del COVID-19	49
6.	CAUSAS DE LIQUIDACIÓN DE LAS MIPYMES EN COLOMBIA	55
6.1.	Causas Internas	56
6.1.1.	Gestión administrativa, planeación y prospectiva.	56
6.1.2.	Gestión y Planificación financiera	58
6.2.	Causas Externas	60
6.2.1.	Entorno económico.	60
6.2.2.	Apalancamiento.	61
6.2.3.	Endeudamiento.	62
6.2.4.	Rentabilidad Financiera.	63
6.2.5.	Competitividad Empresarial.	64
6.2.6.	Articulación en distintos niveles	65
7.	FACTORES QUE EXPLICAN EL CRECIMIENTO Y LA SUPERVIVENCIA DE LAS MIPYMES EN COLOMBIA	69
7.1.	Factores Determinantes del Crecimiento	69
7.2.	Factores determinantes de la Sostenibilidad Empresarial	72
7.2.1.	Factores Internos.	73

7.2.2. Factores Externos	76
8. CONCLUSIONES	81
RECOMENDACIONES	83
REFERENCIAS	85

## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1 <i>Empresas activas en Colombia 2019-2022</i>	40
Figura 2 <i>Empresas nuevas en Colombia 2019-2022</i>	45
Figura 3 <i>Supervivencia empresarial 2017-2022</i>	48
Figura 4 <i>Evolución de la supervivencia empresarial según su tamaño</i>	49
Figura 5 <i>Línea de tiempo de las instancias de articulación en Colombia (1990-2018)</i>	67
Figura 6 <i>Factores demandados por los empresarios para aumentar la productividad en Colombia</i>	70
Figura 7 <i>Dispersión de la brecha entre la oferta de programas de desarrollo empresarial y los factores demandados por los empresarios</i>	71

## LISTA DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla 1 <i>Definición de empresa según teóricos y economistas</i>	20
Tabla 2 <i>Aspectos claves de la teoría neoclásica</i>	22
Tabla 3 <i>Aspectos claves de la teoría de los costos de transacción</i>	25
Tabla 4 <i>Aspectos claves de las teorías de Maximización de Ventas y del Comportamiento Gerencial de William Baumol</i>	27
Tabla 5 <i>Clasificación de las MiPymes en Colombia, según la Ley 590</i>	35
Tabla 6 <i>Clasificación de las MiPymes en Colombia, según el Decreto 957</i>	36
Tabla 7 <i>Resultados encuestas de seguimiento y monitoreo del impacto del Covid-19</i>	51
Tabla 8 <i>Atributos relacionados a las capacidades de los empresarios</i>	56
Tabla 9 <i>Principales factores que inciden en la sostenibilidad empresarial</i>	72

## **RESUMEN**

Este estudio analiza el estado y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en Colombia, abarcando los períodos antes, durante y después de la pandemia de COVID-19. Se investiga cómo estas empresas han sido impactadas por la crisis sanitaria y económica, identificando causas internas y externas que han llevado al cierre de algunas MIPYMES. Además, se examina la percepción de los empresarios y las estrategias implementadas para enfrentar estos desafíos, destacando la adaptabilidad y la incertidumbre que caracterizan al sector.

El documento se estructura en una revisión de literatura y antecedentes sobre las MIPYMES, causas de liquidación, factores de crecimiento y supervivencia, así como ejes estratégicos que impactan la productividad. Se incluye un análisis del estado histórico de las MIPYMES en Colombia desde 2017 hasta 2023, y se presenta la metodología de investigación junto con hallazgos sobre la supervivencia durante la crisis del COVID-19 y la recuperación post pandemia. Las conclusiones ofrecen una visión general del análisis realizado y recomendaciones para futuras investigaciones en este campo.

**Palabras Clave:** MiPymes, crecimiento, productividad, supervivencia, Covid-19.

## INTRODUCCIÓN

En el contexto contemporáneo de Colombia, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en Colombia han enfrentado desafíos sin precedentes como resultado de la crisis económica desencadenada por la pandemia de COVID-19. Las medidas de confinamiento y las restricciones comerciales impuestas para contener la propagación del virus han impactado profundamente la economía, llevando a muchas MIPYMES al borde del cierre y afectando significativamente su productividad. Esta situación no solo ha puesto de relieve la fragilidad estructural de las MIPYMES colombianas, sino también evidencia el riesgo latente de la estabilidad financiera de estas, la necesidad urgente de implementar estrategias innovadoras y políticas efectivas para su recuperación y desarrollo sostenible en el período post pandemia.

Durante los meses iniciales de la pandemia, muchas MIPYMES enfrentaron una disminución abrupta en la demanda de sus productos y servicios, así como dificultades para acceder a recursos financieros y liquidez; lo cual generó una creciente preocupación por la liquidez, en tanto que, amenaza con llevar a muchas al borde de la insolvencia, impidiendo que puedan cumplir con sus obligaciones; puesto que, la liquidez es crucial para la supervivencia y el crecimiento a largo plazo de las empresas, y la falta prolongada de ingresos reduce sus opciones para enfrentar déficits y cuestiona su viabilidad futura (JPMorgan Chase & Co, 2020); (OECD, 2020). A causa de la pandemia, muchas MIPYMES experimentaron cierres temporales o reducciones drásticas en sus actividades. La falta de ingresos sostenidos puso en evidencia la necesidad crítica de recursos financieros y estrategias adaptativas para sobrevivir en un entorno económico incierto y cambiante. Según datos de la Encuesta de Desempeño Empresarial del primer trimestre de 2020 de la Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas ACOPI, (2020), un porcentaje significativo de MIPYMES reportó afectaciones y pérdidas considerables en sus ventas e ingresos debido al COVID-19, con un impacto directo en su capacidad operativa y supervivencia a corto plazo; pues un tercio de los encuestados señaló pérdidas superiores al 75%.

A medida que el país avanza hacia la pos-pandemia, las MIPYMES en Colombia se enfrentan a un entorno económico incierto y volátil, donde se deben empezar a adaptar a la reactivación económica que plantea nuevos desafíos y oportunidades, donde la capacidad de adaptación y resiliencia empresarial se convierten en factores determinantes para la supervivencia

y el crecimiento. La recuperación no solo implica la restauración de la productividad y la rentabilidad, sino también la implementación de nuevas normativas sanitarias y comerciales, la necesidad de innovar, diversificar y fortalecer las estructuras empresariales ante posibles futuras crisis. Así mismo, las MIPYMES requieren la reconstrucción de cadenas de suministro interrumpidas o innovadoras.

La importancia estratégica de las MIPYMES en Colombia es innegable. Estas empresas constituyen el 96,7% del total de empresas en el país, generan aproximadamente el 67% de los empleos y contribuyen significativamente al PIB nacional y a las exportaciones no tradicionales (DANE, 2022); Ortega, s.f.). Por lo tanto, es crucial que las políticas gubernamentales reconozcan y apoyen adecuadamente a las MIPYMES como el pilar fundamental de la economía colombiana.

Sin embargo, durante los últimos años, también han surgido oportunidades para la innovación y la transformación digital, con muchas MIPYMES buscando diversificar sus modelos de negocio y fortalecer su presencia en plataformas digitales para alcanzar nuevos mercados y mejorar su resiliencia ante futuras crisis.

Teniendo en cuenta lo anterior, este artículo tiene como objetivo analizar las características, estado y desarrollo de las MIPYMES en Colombia, abarcando los períodos antes, durante y después de la pandemia de COVID-19. Se busca comprender cómo han sido afectadas estas empresas por la crisis sanitaria y económica, así como identificar cuáles han sido las causas internas y externas que han llevado a las MIPYMES a su cierre; adicionalmente, se describen las estrategias que han implementado para enfrentar estos desafíos. Por otra parte, se busca indagar sobre cuáles serían unas adecuadas medidas que debería adoptar el gobierno, cuáles deberían ser las iniciativas de apoyo empresarial y las lecciones aprendidas que podrían guiar el camino hacia una recuperación económica más sólida y sostenible para el sector MIPYMES en el país.

Para este artículo se identificó literatura relacionada con revisiones sistemáticas, estudios de caso e investigaciones teóricas de diversos autores relacionados con la economía a nivel mundial, así mismo se revisaron resultados de encuestas nacionales e informes anuales o semestrales de entidades como el Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE, la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio - CONFECÁMARAS, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL, la Asociación Colombiana de las Micro,

Pequeñas y Medianas empresas - ACOPI, el Banco Interamericano de Desarrollo – BID y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico – OECD.

El presente documento se estructura en los siguientes apartados: Marco teórico y antecedentes, donde se revisa literatura sobre la descripción de las MIPYMES, causas internas y externas de liquidación de las MIPYMES, factores que explican el crecimiento y la supervivencia de las empresas y los ejes estratégicos que impactan la productividad, estado histórico de las MiPymes en Colombia abarcando el período de 2017 a 2023; posteriormente se describe la metodología de investigación, se presentan los análisis de resultados o hallazgos sobre la supervivencia de las MIPYMES, las crisis de las MIPYMES durante la aparición del Covid-19 y la fortaleza del tejido empresarial colombiano en la recuperación durante la post pandemia. Finalmente se presentan las conclusiones generales sobre el análisis realizado y algunas recomendaciones para las futuras investigaciones relacionadas con el tema.

## 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1. Antecedentes

#### *1.1.1. Competitividad empresarial y desarrollo económico*

El análisis de la competitividad en el ámbito empresarial se origina en las teorías económicas de Porter (1982), quien ha explorado temas estratégicos como el modelo de las cinco fuerzas. Este modelo evalúa el microentorno corporativo para identificar diversas amenazas que pueden ser aprovechadas para obtener beneficios en términos de rentabilidad y oportunidades de inversión. La idea de ventaja competitiva, introducida por Porter (1985), se refiere a la cadena de valor y la capacidad de generar ventajas mediante una gestión eficaz que agrega valor a los productos.

Los conceptos de ventaja competitiva y estrategia, propuestos por Porter (1980), destacan la importancia de conocer el sector y el tipo de industria en que opera una empresa, comparando la rentabilidad promedio del período (Porter,2017). La integración empresarial ha evolucionado significativamente, apoyada por las tecnologías de la información, que han facilitado el desarrollo de aplicaciones para mejorar los intercambios comerciales y promover la innovación en los procesos (Mercado et al., 2020).

Desde las primeras publicaciones de Porter en 1969, se han realizado numerosos estudios centrados en la competitividad de las empresas y los sectores empresariales a nivel nacional, considerados esenciales para la sostenibilidad y la competitividad, (Del Castillo y Egoavil,2021). Además, se ha subrayado la importancia de las empresas en la economía de los países, lo que ha llevado a importantes organizaciones económicas internacionales a recopilar datos y calcular anualmente diversos indicadores para evaluar la posición de las naciones en relación con su industria, contribución al crecimiento económico, sostenibilidad y competitividad, (Blanco y Gil, 2017).

Según (Ruzekova et al. 2020), el desempeño exportador de las empresas es un elemento clave de la competitividad nacional. La CEPAL (2021) identifica factores externos a nivel macro, como las políticas fiscales, monetarias, presupuestarias, comerciales y cambiarias; a nivel meso-económico, factores como la infraestructura, logística, servicios, cualificación del recurso humano

disponible, investigación e innovación; y a nivel socio-cultural, resalta factores como patrones políticos o económicos sectoriales, que incluyen aspectos cualitativos y de difícil medición, tales como planificación estratégica, producción, operaciones, calidad y gestión de recursos humanos.

Como herramienta de gestión, el cuadro de mando integral, propuesto por Kaplan y Norton (1996), sugiere una estrategia basada en objetivos e indicadores que abarca la perspectiva financiera, además de considerar las perspectivas de clientes, procesos internos y crecimiento a través del desarrollo de innovaciones.

### ***1.1.2. La competitividad en América Latina***

El informe del Foro Económico Mundial sobre competitividad, Schwab & Zahidi, (2020) señala en los primeros lugares de Latinoamérica a Chile, Perú, México, Colombia, Brasil y Argentina. Sin embargo, sus puntajes son bajos a nivel global. Por su parte, las investigaciones enfocadas a las MiPymes en América Latina, han impulsado el reconocimiento de los criterios más relevantes hacia la competitividad ,Saavedra & Hernández, 2008; Saavedra, (2012), comenzando con las exportaciones, las cuales se han estudiado desde el capital intelectual , Del Castillo & Egoavil, (2021), la innovación considerada fundamental para el desarrollo económico y de las organizaciones ,Carvache et al., (2018), así como aspectos ambientales en el comercio, (González, 2019).

Asimismo, se encuentran estudios de un sector-actividad económica o de una región latina específica, evaluando variables cualitativas como mercado, redes y presencia en línea, capital humano, producto, marketing, toma de decisiones y estrategia, (Lafuente et al., 2020); (Ubieta & Leiva, 2019).

### ***1.1.3. Contextualización en Colombia***

Colombia, en el contexto latinoamericano, ha mejorado su posicionamiento en índices de crecimiento económico, respecto a otros países de la región. No obstante, el porcentaje de exportaciones del país es de solo el 15.9% del PIB nacional, promedio que se ha mantenido en los últimos cinco años por debajo del de Latinoamérica que se ubica en 22%, y el mundo con promedio de 41% del PIB, Banco Mundial, s. f., Asimismo, los bienes exportables en su mayoría no cuentan con valor agregado; entre estos se encuentran bienes primarios como petróleo, hullas, café sin

tostar, oro, bananas, biodiesel, flores, bombones y caramelos. Este conjunto alcanza el 62% del total de exportaciones, (DANE, 2022).

En Colombia, como en muchos países, el empleo se sostiene en gran medida gracias a las MiPymes, alcanzando a garantizar sustento al 67% de las personas formalmente ocupadas (DANE, 2022). Sin embargo, muchas empresas atraviesan por circunstancias que las hacen apenas sostenibles (Aldeanueva y Cervantes, 2019). Igualmente, la cifra de desaparición de empresas es alarmante, alcanzó el 28% en el período 2015-2019. El gobierno central ha buscado apoyar los sectores económicos; no obstante, las medidas han sido insuficientes al no aportar al progreso de empresas en desarrollo.

De acuerdo con Confecámaras (2020), entre el 30% y 40% de unidades económicas carecen de acciones de mejoramiento y solo el 30% de las MiPymes exporta. Según Asobancaria (2017), tan solo el 29% de los nuevos emprendimientos logran sobrevivir más allá de cinco años. Estas condiciones perjudican el crecimiento y desarrollo empresarial; asimismo, las dificultades de acceso a la financiación, la informalidad y el escaso uso de herramientas de gestión financiera, conllevan la probabilidad de fracaso en los primeros años de actividad. Por ello, es necesario enfocarse en los factores internos de tipo financiero que influyen en la competitividad de las MiPymes, (Andriyanto et al., 2018).

Aunque se ha investigado ampliamente el impacto del COVID-19 y los factores que se relacionan con el cierre de las MIPYMES, este estudio tiene una visión más amplia sobre factores internos y externos que se relacionan directamente con la rentabilidad, competitividad, producción y sostenimiento a largo plazo de las MIPYMES en el contexto colombiano.

## **1.2. Pregunta problema**

¿Cuál es la situación actual de las MiPymes en Colombia?

## **1.3. Justificación**

En Colombia, las pequeñas y medianas empresas (MiPymes) han experimentado un crecimiento constante a lo largo de los años, lo que las ha consolidado como un factor crucial tanto en lo económico como en lo social. Según el DANE (2022), estas empresas constituyen el 96,7%

del total en el país, siendo las principales generadoras de empleo, con aproximadamente el 67% del total de puestos de trabajo. Además, contribuyen con un tercio del Producto Interno Bruto (PIB) y participan en el 31% de las exportaciones no tradicionales.

Durante la pandemia de COVID-19, Colombia enfrentó una crisis económica y social significativa, que resultó en el cierre masivo de empresas y la pérdida de empleos. Las MiPymes fueron las más afectadas, siendo estas el tipo de empresa más común en América Latina. Según el Banco de Desarrollo de América Latina, para 2018, las MiPymes representaban el 90% del total de empresas en la región, generando aproximadamente el 50% de los empleos y contribuyendo con una cuarta parte del PIB. Esta situación ha mantenido su relevancia en años recientes.

La pandemia causó un colapso económico en muchos países, impactando fuertemente a las MiPymes en América Latina. En Colombia, durante este período, se reportó la desaparición de 509.370 micro negocios, pasando de 5,8 millones entre enero y octubre de 2019 a 5,3 millones en el mismo período de 2020, (Díaz, 2021).

De acuerdo con el Departamento Nacional de Estadística, DANE, (2022), en mayo de 2021 existían 469.099 MiPymes activas, principalmente en las cinco ciudades más grandes: Bogotá albergaba el 56,1% de estas empresas, seguida por Medellín con el 13,9%, Cali con el 12,2%, Barranquilla con el 11,2% y Cartagena con el 6,5%. Durante el periodo comprendido entre mayo de 2020 y mayo de 2021, el cierre de MiPymes aumentó en un 12,2%.

La pandemia alteró las políticas económicas en varios países, obligando a las empresas a adaptarse para continuar operativas. Sin embargo, la realidad para muchos empresarios y emprendedores fue de disrupción en su funcionamiento habitual, requiriendo la visualización de nuevos escenarios que permitan mantener la actividad económica en niveles aceptables, tanto en términos de productividad como de consumo.

Los procesos de globalización han llevado a una ampliación de los mercados laborales que permiten un rápido flujo de bienes, servicios, información y conocimiento a nivel mundial; esto altera la forma de vida e incluso la estabilidad económica de las personas y las empresas, por tal motivo, desde el desarrollo de alternativas económicas y fortalecimiento de la empleabilidad y sostenibilidad económica, surgen las MiPymes, (Fernández, 2020).

La Organización para las Naciones Unidas (2017) considera que las MiPymes aportan a la economía mundial a través de la generación de empleo y aporte al Producto Interno Bruto (PIB). Dichas empresas se generan a través del emprendimiento, el cual Ruano y Osorio (2023) definen como una forma de materializar ideas viables de negocio que surgen con la identificación de necesidades de mercado.

En países como Colombia el problema se complicó considerando que los empresarios, dueños de las MiPymes, están fallando por la poca importancia que le dan a la innovación y al conocimiento, actitud necesaria al momento de diseñar estrategias que permitan mover otros ítems importantes dentro de las organizaciones. La actitud pasiva de los empresarios colombianos hacia la innovación y la adquisición de conocimientos afines que permitan la sustentabilidad y crecimiento de las MiPymes, en los tiempos de pandemia y post pandemia, ha despertado un interés del Gobierno. Por ejemplo, al idear políticas para la protección de estas organizaciones, inicialmente les proporcionó información relevante sobre el proceso de endeudamiento, evitando así que exista información asimétrica.

Estas cifras preliminares dejan ver sin lugar a dudas, la importancia de las MiPymes para el país. Estas deben recibir atención y apoyo de los gobiernos de turno y considerarlas como lo que son: la base de la economía colombiana. En ese sentido, Este estudio proporcionará una visión detallada sobre cuáles han sido los factores internos y externos que se relacionan con el cierre de las MIPYMES; y así mismo poder identificar cuáles han sido las implicaciones y secuelas que ha generado el COVID-19 y la post-pandemia en las MIPYMES de Colombia. Además, el estudio puede ofrecer recomendaciones valiosas para la integración de estos aspectos en futuras investigaciones que impliquen la recopilación de información primaria que permita realizar un estudio comparativo entre regiones o empresas con diferentes tipos de productos; permitiendo determinar si los factores socioeconómicos de las regiones, familias colombianas, costo de producto y lugar de venta afectan o no el desempeño, rentabilidad y perdurabilidad de las MiPymes a largo plazo.

## **2. OBJETIVOS**

### **2.1. Objetivo general**

Establecer el panorama actual de las MiPymes en Colombia por medio del reconocimiento de la situación de este tipo de empresas en los últimos años, así como las causas y factores que inciden en el éxito o fracaso de este tipo de organizaciones.

### **2.2. Objetivos específicos**

Reconocer la situación de las empresas MiPymes en Colombia durante los últimos cinco años, considerando no solamente la dinámica de empresas activas, de nueva creación y supervivencia, sino también los efectos causados por la Pandemia Covid-19.

Comprender las causas internas y externas que afectan la supervivencia de las empresas MIPYMES en Colombia, causas que en algunos casos son impredecibles y difíciles de controlar, llevando al fracaso empresarial.

Analizar los factores determinantes del crecimiento y la supervivencia de las Pequeñas y medianas empresas en Colombia, por medio de estudios sectoriales y fuentes secundarias de información.

### 3. MARCO TEÓRICO

#### 3.1. Empresa

Según el Código de Comercio de Colombia, adoptado bajo el Decreto 410 de 1971 en su Artículo 25 define la "empresa" como “toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios. Dicha actividad se realizará a través de uno o más establecimientos de comercio”.

El concepto de empresa ha sido definido y analizado por numerosos autores desde diversas perspectivas a lo largo de la historia. En ese sentido la siguiente tabla ilustra algunas de las definiciones construidas por diferentes teóricos y economistas:

**Tabla 1**

*Definición de empresa según teóricos y economistas*

<b>Autor</b>	<b>Año</b>	<b>Enfoque</b>	<b>Definición de Empresa</b>
Adam Smith	1776	Economía Clásica	Entidad que busca maximizar sus beneficios mediante la producción y comercialización de bienes y servicios. El interés propio de los empresarios impulsa el crecimiento económico y la eficiencia en el mercado.
Alfred Marshall	1890	Economía Neoclásica	Organización que combina factores de producción para ofrecer productos y servicios en el mercado. Las empresas toman decisiones en función de la oferta y la demanda, así como en la maximización del beneficio económico.
Joseph Schumpeter	1934	Economía Evolucionista	Agente innovador en la economía. En su teoría de la "destrucción creativa", indica que las empresas impulsan el progreso económico a través de la innovación y el cambio tecnológico, reemplazando métodos obsoletos con nuevas ideas y tecnologías.
Edith Penrose	1959	Teoría del Crecimiento de la Empresa	Colección de recursos que puede crecer y expandirse mediante el uso y desarrollo de estos recursos. En su obra, explora cómo las capacidades internas y las limitaciones

<b>Autor</b>	<b>Año</b>	<b>Enfoque</b>	<b>Definición de Empresa</b>
			afectan el crecimiento y la competitividad de la empresa.
Richard Cyert y James March	1963	Teoría Conductual	Coalición de grupos de interés con objetivos y comportamientos diversos. Las decisiones empresariales son el resultado de la negociación y el compromiso entre los grupos, en lugar de la maximización de beneficios de manera racional.
Ludwig von Bertalanffy	1968	Teoría General de Sistemas	Sistema abierto compuesto por múltiples elementos interrelacionados, que interactúa con su entorno, y su funcionamiento depende de la dinámica entre sus componentes internos y externos.
Peter Drucker	1974	Gestión y Administración	Entidad que crea valor a través de la innovación y la efectividad en la gestión; su principal misión es servir a los clientes y adaptarse a los cambios en el entorno de negocios para mantenerse competitiva.
Oliver E. Williamson	1975	Teoría de los Costos de Transacción	Estructura diseñada para minimizar los costos de transacción asociados con el intercambio de bienes y servicios. La empresa es una organización que reduce los costos de negociar, supervisar y hacer cumplir contratos en el mercado.
Ronald E. Freeman	1984	Teoría de los Stakeholders	Conjunto de accionistas y partes interesadas o stakeholders. Una empresa debe gestionar sus relaciones con empleados, clientes, proveedores y la comunidad, considerando sus intereses y contribuyendo al bienestar general.
Michael Porter	1985	Estrategia Competitiva	Competidor en el mercado que busca obtener una ventaja competitiva mediante la diferenciación y la estrategia de costo. La empresa debe analizar su posición en la industria y desarrollar estrategias para superar a sus rivales y maximizar su rentabilidad.

*Nota.* La tabla presenta diversas definiciones de empresa desde diferentes teóricos y economistas. Tomado de: Construcción propia a partir de diversos recursos literarios.

La tabla anterior, nos permite observar que el concepto de empresa ha evolucionado a lo largo del tiempo, reflejando diversos enfoques teóricos y prácticos; pasando desde la maximización de beneficios en la economía clásica, pasando por la innovación y la teoría de los stakeholders, hasta la visión sistémica y los costos de transacción, cada autor ha contribuido a una comprensión más completa de las organizaciones empresariales y su papel en la economía actual.

### 3.2. Teoría de la Empresa

#### 3.2.1. La teoría neoclásica de la empresa

Según León Walras, (2019) las empresas buscan maximizar sus beneficios dentro de un mercado competitivo, donde los precios y las cantidades se ajustan hasta alcanzar un equilibrio general en todos los mercados. Así mismo, considerando la empresa como una unidad de producción que utiliza factores de producción (tierra, trabajo, capital) para producir bienes y servicios que se venden en el mercado, (Walras,1999). Por otro lado, Alfred Marshall, indica que las empresas maximizan sus beneficios al centrarse en la estructura de mercado y el comportamiento de las empresas; realizando un análisis de la oferta y la demanda, los costos de producción y el equilibrio de mercado, (Marshall, 1920). La teoría de la empresa según William Stanley Jevons, se basa en la teoría de la utilidad marginal y la maximización de la utilidad, crucial para entender cómo las empresas toman decisiones económicas, realizando un análisis de la producción y el comportamiento de las empresas para la toma de decisiones, (Jevons, 1871).

A continuación, se presentan los aspectos clave de la teoría neoclásica en relación con la empresa:

**Tabla 2**

*Aspectos claves de la teoría neoclásica*

<b>Léon Walras</b>	<b>Alfred Marshall</b>	<b>William Stanley Jevons</b>
1. <b>Maximización de beneficios:</b> Las empresas actúan racionalmente con el objetivo principal de maximizar sus beneficios.	<b>Maximización de beneficios:</b> las empresas buscan maximizar sus beneficios. Esto se logra	<b>Utilidad marginal:</b> se refiere a la satisfacción adicional que obtiene un consumidor al consumir una unidad adicional de un bien o servicio.

Léon Walras	Alfred Marshall	William Stanley Jevons
<p>Esto se logra optimizando la combinación de factores de producción para producir al menor costo posible.</p>	<p>optimizando la producción y minimizando los costos.</p>	
<p>2. <b>Mercados competitivos:</b> ninguna empresa tiene el poder de influir en los precios. Los precios se determinan por la oferta y la demanda.</p>	<p><b>Curvas de demanda y oferta:</b> explica cómo se determinan los precios en un mercado competitivo. La intersección de estas curvas establece el precio de equilibrio y la cantidad de equilibrio.</p>	<p><b>Maximización de la utilidad:</b> las decisiones económicas tanto de consumidores como de productores se basan en la maximización de la utilidad. Maximizar los beneficios: el costo marginal de producción se iguala al ingreso marginal.</p>
<p>3. <b>Equilibrio general:</b> todos los mercados de bienes, servicios y factores de producción están en equilibrio simultáneamente. La oferta y la demanda están igualadas, y no hay incentivos para que las empresas o los consumidores cambien su comportamiento.</p>	<p><b>Elasticidad:</b> mide la sensibilidad de la cantidad demandada de un bien ante un cambio en su precio. Permite entender cómo las empresas fijan precios y responden a cambios en el mercado.</p>	<p><b>Rendimientos decrecientes:</b> establece que a medida que se incrementa la cantidad de un factor de producción, manteniendo los otros factores constantes, el aumento en la producción disminuye eventualmente. Permite entender cómo las empresas deciden la cantidad óptima de producción.</p>
<p>4. <b>Rendimientos decrecientes:</b> a medida que una empresa incrementa la cantidad de un factor de producción, manteniendo los otros constantes, el aumento en la producción disminuye eventualmente.</p>	<p><b>Equilibrio de largo plazo y corto plazo:</b> las empresas pueden operar con beneficios o pérdidas en el corto plazo, pero en el largo plazo, las empresas en un mercado competitivo obtendrán solo beneficios normales (no económicos) debido a la entrada y salida de empresas en el mercado.</p>	<p><b>Equilibrio de mercado:</b> donde la oferta y la demanda se equilibran a través de ajustes en los precios. Las empresas ajustan su producción y precios hasta que se alcanza un equilibrio en el que no hay incentivos para que las empresas cambien su nivel de producción.</p>
<p>5. <b>Costos y producción:</b> Las decisiones de producción de las empresas se basan en los costos de los factores de producción y en los precios de los bienes y servicios en el mercado.</p>	<p><b>Costos de producción:</b> explica cómo los costos fijos y costos variables afectan las decisiones de producción a corto y largo plazo. A medida que una empresa aumenta su producción, los costos promedio pueden</p>	<p><b>Teoría del intercambio:</b> los precios relativos de los bienes se determinan por la utilidad marginal de los bienes intercambiados. Las empresas participan en el intercambio de bienes y servicios, y los precios se ajustan para reflejar la</p>

Léon Walras	Alfred Marshall	William Stanley Jevons
<p>6. <b>Información perfecta:</b> Se asume que todas las empresas y consumidores tienen información completa y perfecta sobre los precios y la calidad de los bienes y servicios, lo que les permite tomar decisiones óptimas.</p>	<p>disminuir debido a economías de escala.</p> <p><b>Economías de escala:</b> el costo promedio de producción disminuye a medida que aumenta la producción. Permite entender cómo las grandes empresas pueden tener ventajas competitivas sobre las pequeñas.</p> <p><b>Oferta y demanda de factores de producción:</b> Analiza cómo los precios de los factores de producción se determinan por la interacción de la oferta y la demanda en sus respectivos mercados.</p> <p><b>Costo marginal y beneficio marginal:</b> el concepto de costo marginal, se refiere al costo de producir una unidad adicional de un bien. Permite entender cómo las empresas utilizan esta información para maximizar sus beneficios, produciendo hasta el punto donde el costo marginal iguala al ingreso marginal.</p>	<p>utilidad marginal de estos bienes.</p> <p><b>Racionalidad económica:</b> los consumidores como los productores actúan de manera racional, tomando decisiones basadas en la maximización de la utilidad o los beneficios. Las empresas, analizan los costos y beneficios de sus decisiones de producción.</p>

*Nota.* La tabla presenta aspectos claves de la teoría neoclásica según diferentes autores. Tomado de: Construcción propia a partir de Walras, 1999; Marshall, 1920; Jevons, 1871.

### 3.2.2. *La teoría de los costos de transacción.*

Ronald Coase introdujo la teoría de los costos de transacción en su artículo de 1937 "The Nature of the Firm". Coase preguntó por qué existen las empresas en lugar de que todas las transacciones se realicen en el mercado, respondiendo que existen costos asociados a las

transacciones en el mercado, y las empresas surgen para reducir dichos costos ,(Coase, 1991). Mientras que, Oliver Williamson a través de sus escritos "Markets and Hierarchies" (1975) y "The Economic Institutions of Capitalism" (1985), incorporó conceptos de la economía organizacional y de la teoría de contratos para analizar la estructura y el funcionamiento de las empresas. En ese sentido, para Coase y Williamson la teoría de los costos de transacción se basa en la idea de que las transacciones económicas implican costos, y que las empresas existen para minimizar estos costos. Coase introdujo la noción de costos de transacción y la idea de la integración vertical, mientras que Williamson expandió la teoría, incorporando conceptos de especificidad de activos, oportunismo y contratos incompletos, y desarrolló un marco para comparar diferentes modos de gobernanza, (Williamson, 1975).

A continuación, se presentan los aspectos clave de la teoría de los costos de transacción en relación con la empresa:

**Tabla 3**

*Aspectos claves de la teoría de los costos de transacción*

<b>Ronald Coase</b>	<b>Oliver Williamson</b>
<p>1. <b>Costos de transacción:</b> Son los costos asociados a la realización de una transacción económica. Estos incluyen costos de búsqueda y de información, costos de negociación y costos de vigilancia y de cumplimiento.</p>	<p><b>Gobernanza de transacciones:</b> deben ser gobernadas de manera eficiente, y la elección del modo de gobernanza (mercado, híbrido, jerarquía) depende de las características de las transacciones, especialmente la especificidad de los activos, la incertidumbre y la frecuencia de las transacciones.</p>
<p>2. <b>Integración vertical:</b> las empresas surgen cuando los costos de realizar transacciones internamente (dentro de la empresa) son menores que los costos de realizar las mismas transacciones en el mercado. Así, las empresas tienden a crecer y a integrar verticalmente hasta el punto en que los costos de organización interna igualan los costos del mercado.</p>	<p><b>Especificidad de los activos:</b> Cuando las transacciones implican activos específicos (inversiones que no pueden ser fácilmente transferidas a otros usos), los costos de transacción aumentan debido al riesgo de comportamiento oportunista.</p>
<p>3. <b>Elección entre mercado y jerarquía:</b> La decisión de una empresa de hacer internamente o comprar en el mercado</p>	<p><b>Oportunismo:</b> las partes en una transacción pueden actuar en su propio interés a expensas de la otra parte, especialmente cuando existe</p>

Ronald Coase	Oliver Williamson
<p>depende de una comparación de los costos de transacción y los costos administrativos internos.</p>	<p>asimetría de información. Las empresas adoptan mecanismos de gobernanza que minimizan este riesgo.</p> <p>4. <b>Contratos incompletos:</b> los contratos no pueden prever todas las contingencias futuras debido a la incertidumbre y la complejidad, lo que lleva a la necesidad de estructuras de gobernanza flexibles para manejar las adaptaciones y los conflictos.</p> <p>5. <b>Comparación de modos de gobernanza:</b> se analizan las ventajas y desventajas relativas de los distintos modos de gobernanza (mercado, híbrido, jerarquía) en función de los costos de transacción asociados a cada uno.</p>

*Nota.* La tabla presenta aspectos claves de la teoría de los costos de transacción. Tomado de: Construcción propia a partir de Coase, 1991; Williamson, 1975.

### 3.2.3. *La teoría gerencial de la empresa.*

3.2.3.a. Teoría de la Maximización de Ventas de (William Baumol ,1959 y 1962). William Baumol, un destacado economista, desarrolló teorías gerenciales de la empresa que se centran en el comportamiento y los objetivos de los gerentes en lugar de los propietarios o accionistas. Sus teorías, propuestas en 1959 y 1962, se enfocan en cómo los gerentes toman decisiones dentro de las empresas, especialmente en el contexto de maximizar ventas y crecimiento, más que en la maximización de beneficios. La teoría de la maximización de ventas de Baumol sugiere que los gerentes de las empresas a menudo buscan maximizar las ventas totales en lugar de los beneficios. Esto se basa en la idea de que los gerentes están motivados por objetivos diferentes a los de los propietarios de las empresas, (Koutsoyiannis, 1975).

Por otro lado, la teoría del Comportamiento Gerencial descrito por Baumol (1962) amplía su análisis sobre el comportamiento de los gerentes en las empresas, explorando cómo los gerentes toman decisiones estratégicas y operativas en función de sus propios objetivos y limitaciones. Estas dos teorías, presentadas por Baumol contienen los siguientes aspectos claves relacionados con la empresa:

**Tabla 4**

*Aspectos claves de las teorías de Maximización de Ventas y del Comportamiento Gerencial de William Baumol*

<b>Teoría de la Maximización de Ventas</b>	<b>Teoría del Comportamiento Gerencial</b>
<p><b>Motivación de los gerentes:</b> los gerentes están motivados por la maximización de las ventas debido a varios factores, incluyendo la compensación basada en el tamaño de la empresa, el prestigio, el poder y la seguridad laboral. El tamaño de la empresa y las ventas totales pueden proporcionar a los gerentes mayor seguridad y reconocimiento profesional.</p>	<p><b>Equilibrio entre ventas y beneficios:</b> los gerentes buscan un equilibrio entre la maximización de ventas y la obtención de beneficios suficientes para satisfacer a los accionistas. Esto se traduce en una combinación de estrategias que buscan expandir el mercado y mantener la rentabilidad.</p>
<p><b>Restricción de beneficios mínimos:</b> Aunque los gerentes buscan maximizar las ventas, deben asegurar un nivel mínimo de beneficios para satisfacer a los accionistas y mantener la estabilidad financiera de la empresa. Por lo tanto, la maximización de ventas se persigue sujeto a una restricción de beneficios mínimos.</p>	<p><b>Crecimiento de la empresa:</b> Los gerentes pueden estar interesados en el crecimiento de la empresa por razones de poder y control. Un enfoque en el crecimiento puede implicar inversiones en nuevos mercados, investigación y desarrollo, y expansión de capacidades productivas.</p>
<p><b>Estrategia de precios y producción:</b> las empresas bajo la teoría de la maximización de ventas pueden fijar precios más bajos y producir más en comparación con las empresas que buscan maximizar los beneficios. Esto puede llevar a mayores ventas y una mayor participación en el mercado, pero con márgenes de beneficio reducidos.</p>	<p><b>Conflictos de interés:</b> puede haber conflictos de interés entre los gerentes y los propietarios de la empresa. Los propietarios, interesados en la maximización de beneficios, pueden establecer mecanismos de control y compensación para alinear los intereses de los gerentes con los suyos.</p>
	<p><b>Eficiencia y competitividad:</b> las empresas gerenciales pueden seguir siendo eficientes y competitivas. La búsqueda de mayores ventas y crecimiento puede llevar a innovaciones y mejoras en la productividad.</p>

*Nota.* La tabla presenta aspectos claves de las teorías de Maximización de Ventas y del Comportamiento Gerencial de William Baumol. Tomado de: Construcción propia a partir de Koutsoyiannis, 1975; Baumol, 1962.

En resumen, las teorías gerenciales de la empresa desarrolladas por William Baumol destacan la importancia de los objetivos y motivaciones de los gerentes en la toma de decisiones empresariales. La teoría de la maximización de ventas propone que los gerentes buscan maximizar

las ventas sujetas a una restricción de beneficios mínimos, mientras que la teoría del comportamiento gerencial analiza cómo los gerentes equilibran la maximización de ventas y beneficios, considerando el crecimiento y los conflictos de interés entre gerentes y propietarios.

3.2.3.b. Teoría de Marris sobre el Crecimiento Gerencial de la Empresa (1964). Robin Marris, un economista británico, desarrolló en 1964 una teoría gerencial de la empresa que se centra en el crecimiento equilibrado de las empresas y en cómo los gerentes equilibran diferentes objetivos, particularmente el crecimiento de la empresa y la satisfacción de los accionistas. Esta aborda las dinámicas de crecimiento y las motivaciones gerenciales en un contexto en el que los intereses de los gerentes pueden diferir de los intereses de los propietarios o accionistas. Se sugiere que los gerentes buscan maximizar la tasa de crecimiento de la empresa, manteniendo la satisfacción de los accionistas; entendiéndose que, los gerentes están motivados por el crecimiento de la empresa debido a los beneficios personales asociados con la expansión. Se destaca la importancia del equilibrio entre el crecimiento y la rentabilidad y aborda el problema de agencia mediante mecanismos de control y compensación que alineen los intereses de los gerentes y los accionistas, (Marris, 1968). A continuación, se describe brevemente algunos aspectos relevantes de esta teoría:

- **Maximización del crecimiento equilibrado:** los gerentes están motivados por el deseo de hacer crecer la empresa, ya que el crecimiento suele estar asociado con mayores salarios, más prestigio y mayor seguridad laboral. Los gerentes buscan un crecimiento equilibrado que maximice tanto el crecimiento de las ventas y los activos como la satisfacción de los accionistas en términos de retornos y valor de las acciones.
- **Función de utilidad del gerente:** el gerente en función del crecimiento de la empresa y la satisfacción de los accionistas. Los gerentes equilibran su interés en el crecimiento con la necesidad de mantener una tasa de rendimiento aceptable para los accionistas para evitar la intervención externa o el riesgo de ser despedidos.
- **Restricción impuesta por los accionistas:** Para lograr el crecimiento, los gerentes deben asegurarse de que los accionistas están recibiendo un retorno adecuado sobre su inversión. Esto se traduce en una restricción de beneficios mínimos que los gerentes deben cumplir. Los accionistas, interesados en la rentabilidad y el valor de sus acciones, actúan como una restricción externa sobre las decisiones de crecimiento de los gerentes.

- **Diversificación y expansión:** los gerentes pueden buscar diversificar las actividades de la empresa para reducir riesgos y asegurar un crecimiento sostenido. La diversificación puede incluir la expansión a nuevos mercados, el desarrollo de nuevos productos o la adquisición de otras empresas.
- **Riesgo de adquisición y toma de control:** las empresas que no logran equilibrar adecuadamente el crecimiento y la rentabilidad pueden ser vulnerables a adquisiciones hostiles. La necesidad de mantener la rentabilidad para protegerse contra adquisiciones forzaría a los gerentes a mantener un equilibrio entre el crecimiento y la rentabilidad.
- **Problema de agencia:** los intereses de los gerentes (agentes) pueden no estar completamente alineados con los intereses de los accionistas (principales). Para mitigar este problema, las empresas pueden implementar mecanismos de control y compensación que alineen mejor los incentivos de los gerentes con los objetivos de los accionistas.

3.2.3.c. Teoría de Williamson sobre el Comportamiento Gerencial de la Empresa (1966). La teoría de Oliver E. Williamson (1966) se centra en los comportamientos y decisiones de los gerentes dentro de las organizaciones, especialmente en contextos donde existen diferencias de intereses entre gerentes y propietarios, indicando que, dichas decisiones están influenciadas por la necesidad de minimizar los costos de transacción y los costos de organización, así como por las diferencias de objetivos entre los gerentes y los propietarios. Por lo cual, Williamson ve la empresa como una jerarquía administrativa, en donde se desarrollan estructuras de gobernanza para manejar las transacciones, minimizar el comportamiento oportunista y asegurar la alineación de intereses a través de mecanismos de control y sistemas de incentivos. Su enfoque incorpora conceptos de la teoría del comportamiento organizacional y la teoría de la agencia, destacando la importancia de la eficiencia y la adaptabilidad en la gobernanza empresarial, (Castro, 2016). A continuación, se describe brevemente algunos aspectos relevantes de esta teoría:

- **Costos de transacción y costos de organización:** las empresas existen para minimizar los costos de transacción que ocurren en el mercado. Estos costos incluyen la búsqueda de información, la negociación y la vigilancia de los contratos. Las empresas deben manejar los costos de organización interna, que incluyen la coordinación y administración de actividades dentro de la empresa.

- **Comportamiento oportunista y especificidad de los activos:** Los gerentes pueden actuar de manera oportunista, buscando maximizar sus propios intereses a expensas de los propietarios. La especificidad de los activos, donde ciertas inversiones no pueden ser fácilmente transferidas a otros usos, aumenta los riesgos de comportamiento oportunista.
- **Estructura de gobernanza y contratos incompletos:** las empresas desarrollan estructuras de gobernanza para manejar las transacciones y minimizar el comportamiento oportunista. Estas estructuras incluyen jerarquías administrativas y mecanismos de control interno.
  - Los contratos incompletos, que no pueden prever todas las contingencias futuras, requieren flexibilidad y adaptabilidad en la gobernanza empresarial.
- **Control y alineación de intereses:** Para alinear los intereses de los gerentes con los de los propietarios, las empresas implementan mecanismos de control, como sistemas de incentivos y monitoreo del desempeño.
  - La teoría de la agencia analiza cómo los contratos y las estructuras de gobernanza pueden mitigar los conflictos de interés entre los gerentes (agentes) y los propietarios (principales).
- **Eficiencia y adaptabilidad organizacional:** Williamson enfatiza la importancia de la eficiencia organizacional y la adaptabilidad en la toma de decisiones para el éxito a largo plazo. Las empresas deben ser capaces de adaptarse a cambios en el entorno económico y a nuevas oportunidades de mercado.

#### **3.2.4. La teoría conductual.**

La teoría conductual de la empresa, desarrollada por Richard Cyert y James March en su obra "A Behavioral Theory of the Firm" (1963), ofrece una visión diferente de cómo las empresas funcionan y toman decisiones en comparación con las teorías tradicionales de la maximización de beneficios. Este enfoque se centra en el comportamiento real de las organizaciones y las personas que las componen, destacando la complejidad y la naturaleza adaptativa de la toma de decisiones empresariales, ( Cyert y March, 1963).

La teoría conductual de la empresa sugiere que las decisiones empresariales son el resultado de un proceso de toma de decisiones complejas y adaptativas, influenciadas por múltiples objetivos, restricciones y la interacción entre distintos grupos dentro de la organización, la incertidumbre y el aprendizaje organizacional. Este enfoque proporciona una comprensión más

rica y matizada de cómo las empresas realmente operan y toman decisiones en el mundo real, alejándose del modelo simplista de maximización de beneficios de las teorías económicas tradicionales, (Cyert y March, 1963).

Algunos aspectos claves relacionados con esta teoría son:

- **Multiplicidad de objetivos:**
  - A diferencia de la teoría tradicional que asume que las empresas buscan maximizar los beneficios, la teoría conductual reconoce que las empresas tienen múltiples objetivos, como la satisfacción de los empleados, la estabilidad financiera y el crecimiento del mercado. Estos objetivos pueden ser conflictivos y cambiar con el tiempo.
- **Satisfacción en lugar de maximización:**
  - En lugar de maximizar un solo objetivo, como los beneficios, las empresas buscan alcanzar niveles satisfactorios de desempeño en múltiples áreas. Esto se conoce como "satisficing" (satisfacción suficiente).
  - Las decisiones se toman cuando los resultados esperados cumplen con los criterios de satisfacción establecidos.
- **Toma de decisiones bajo incertidumbre:**
  - Las empresas operan en entornos de incertidumbre donde la información es incompleta y el futuro es impredecible.
  - La teoría conductual destaca cómo las empresas recopilan y procesan información, y cómo las decisiones se ajustan en función de la experiencia y el aprendizaje.
- **Coaliciones dentro de la empresa:**
  - Las empresas son vistas como coaliciones de individuos y grupos con diferentes intereses y objetivos (por ejemplo, gerentes, empleados, accionistas).
  - La toma de decisiones es el resultado de negociaciones y compromisos entre estos grupos.
- **Heurísticas y reglas de decisión:**
  - Las empresas utilizan heurísticas y reglas de decisión simplificadas para gestionar la complejidad y la incertidumbre.
  - Estas reglas pueden incluir procedimientos estándar, presupuestos y rutinas organizacionales.
- **Proceso de búsqueda adaptativa:**

- Cuando los objetivos no se cumplen, las empresas inician un proceso de búsqueda para encontrar soluciones alternativas.
- Este proceso de búsqueda es adaptativo y puede incluir la revisión de las estrategias, la reestructuración de las operaciones o la innovación en productos y servicios.
- **Aprendizaje organizacional:**
  - Las empresas aprenden de su experiencia y ajustan sus estrategias y estructuras en respuesta a cambios en el entorno.
  - El aprendizaje organizacional incluye la acumulación de conocimientos, la transferencia de experiencias y la adaptación de prácticas y políticas.

### *3.2.5 Teoría de los stakeholders.*

La teoría de los stakeholders, desarrollada por Ronald Edward Freeman en su libro "Strategic Management: A Stakeholder Approach" (1984), ofrece un marco para entender cómo las empresas deben gestionar sus relaciones con diversos grupos de interés que afectan o se ven afectados por sus operaciones. La teoría de Freeman desafía la visión tradicional centrada únicamente en los accionistas y sugiere que las empresas tienen responsabilidades hacia un conjunto más amplio de partes interesadas como empleados, clientes, proveedores, comunidades, entre otros, (Freeman, 1984).

La teoría de los stakeholders, desarrollada por Ronald Edward Freeman, amplía el enfoque tradicional de la gestión empresarial, sosteniendo que las empresas deben gestionar de manera equitativa los intereses de todos sus stakeholders; implicando una responsabilidad social y ética que busca equilibrar los objetivos empresariales con el bienestar de las partes interesadas y la sociedad en general, (Freeman, 1984). En ese sentido, los aspectos claves de esta teoría son:

- **Intereses y derechos:**
  - Cada grupo de stakeholders tiene intereses y derechos específicos que la empresa debe considerar. Por ejemplo, los empleados buscan buenas condiciones de trabajo y seguridad, los clientes buscan productos y servicios de calidad, y la comunidad local puede estar interesada en prácticas ambientales responsables.
  - La empresa debe equilibrar y gestionar estos intereses de manera equitativa.
- **Responsabilidad y ética empresarial:**

- La teoría de los stakeholders subraya la importancia de la responsabilidad social y ética en la gestión empresarial. Las empresas deben operar de manera que consideren el impacto de sus decisiones sobre todos los stakeholders.
- La gestión ética implica tomar decisiones que beneficien no solo a los accionistas, sino también a otras partes interesadas y a la sociedad en general.
- **Modelo de gestión estratégica:**
  - Freeman propone un enfoque estratégico para la gestión de stakeholders. Las empresas deben identificar a sus principales stakeholders, comprender sus expectativas y desarrollar estrategias para satisfacer sus necesidades y gestionar sus relaciones.
  - Esto implica un diálogo constante y una comunicación efectiva con los stakeholders para alinear los objetivos empresariales con sus intereses.
- **Valor compartido:**
  - Se busca crear valor económico de manera que también beneficie a la sociedad y a las partes interesadas.
  - Las empresas que adoptan esta perspectiva buscan soluciones que generen beneficios tanto para la empresa como para los stakeholders y la comunidad en general.
- **Riesgos y oportunidades:**
  - La gestión adecuada de los stakeholders puede reducir riesgos y abrir oportunidades para la empresa. La insatisfacción de los stakeholders puede llevar a conflictos y daños a la reputación, mientras que una gestión efectiva puede mejorar la lealtad y el apoyo.
- **Desempeño organizacional:**
  - Este no debe medirse únicamente por los beneficios financieros, sino también por la capacidad de la empresa para gestionar y satisfacer las expectativas de sus stakeholders.

### ***3.2.5. Teoría de la empresa como sistema.***

La teoría de la empresa como sistema, desarrollada por Ludwig von Bertalanffy, se basa en la **Teoría General de Sistemas**, una conceptualización que Bertalanffy introdujo en la década de 1950. Esta teoría proporciona un marco para entender las organizaciones como sistemas complejos e interrelacionados en lugar de entidades aisladas. La perspectiva sistémica aplicada a la empresa ofrece una visión holística de cómo la empresa está compuesta por múltiples elementos interdependientes, que interactúan entre sí y con su entorno; enfatizando la importancia de

entender dichas interacciones y la necesidad de adaptación, equilibrio y retroalimentación para el funcionamiento y desempeño efectivo del sistema. La teoría promueve una visión holística que considera la empresa en su totalidad y busca comprender cómo las relaciones y procesos internos afectan el desempeño y la estabilidad general de la organización.

Algunos aspectos relevantes de esta teoría son:

- **Componentes del sistema:**
  - **Entradas:** Recursos y materiales que la empresa recibe del entorno, como materias primas, capital, información y mano de obra.
  - **Procesos:** Actividades y operaciones internas que transforman las entradas en productos o servicios, incluyendo la producción, el marketing, la gestión y la toma de decisiones.
  - **Salidas:** Productos y servicios que la empresa entrega al mercado, así como el impacto de sus operaciones en el entorno externo.
  - **Retroalimentación:** Información que la empresa recibe sobre el desempeño de sus procesos y salidas, que se utiliza para ajustar y mejorar las operaciones.
- **Interdependencia y adaptabilidad:**
  - Los diferentes componentes de la empresa están interrelacionados y dependen unos de otros. Un cambio en una parte del sistema puede afectar a otras partes y al sistema en su conjunto.
  - La capacidad de adaptación es esencial para la supervivencia y el éxito de la empresa. Las empresas deben ajustarse a cambios en el entorno, como variaciones en la demanda del mercado, nuevas regulaciones y avances tecnológicos.
- **Homeóstasis y equilibrio:**
  - Se refiere al equilibrio y la estabilidad dentro del sistema. Las empresas buscan mantener un equilibrio interno y externo para funcionar de manera efectiva y sostenible. Implica la capacidad de autorregulación para mantener la estabilidad en presencia de perturbaciones externas.
- **Entorno y límites del sistema:**
  - Las empresas operan en un entorno más amplio que incluye factores económicos, sociales, políticos y tecnológicos. La interacción con este entorno externo afecta a las operaciones y al desempeño de la empresa.

- Los límites del sistema definen el alcance y las fronteras de la empresa, especificando qué elementos están incluidos dentro del sistema y cuáles pertenecen al entorno externo.

### 3.3. MiPyme

Una MiPyme hace referencia a las micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales son entidades organizativas que según la Ley 590 del 10 de julio de 2000, en su Artículo 2 define las MiPymes como una “unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana” (párr. 11). Así mismo, este artículo manifiesta que las MIPYMES tienen las siguientes características:

**Tabla 5**

*Clasificación de las MiPymes en Colombia, según la Ley 590*

<b>Tamaño</b>	<b>N° Empleados</b>	<b>Activos Totales En SMLV</b>	<b>En Pesos Colombianos</b>	<b>En Dólares</b>	<b>SMLV (2024)</b>	<b>Dólar 22/04/2024</b>
Micro empresa	Menor a 10 trabajadores	Menor a 501 SMLV	COP Menor a \$ 651.300.000	USD Menor a 165.978,593		
Pequeña empresa	Entre 11 y 50 trabajadores	Entre 501 y 5.001 SMLV	COP Entre \$ 651.300.000 y \$ 6.501.300.000	USD Entre 165.978,593 y 1.656.804,281	\$1.300.000	\$3.924
Mediana empresa	Entre 51 y 200 trabajadores	Entre 5.001 y 15.000	COP Entre \$ 6.501.300.000 y \$ 19.500.000.000	USD Entre 1.656.804,281 y 4.969.418,960		

*Nota.* La tabla presenta la clasificación de las MiPymes en Colombia, según la Ley 590. Tomado de la Ley 590 del 10 de julio de 2000

Sin embargo, el Decreto 957 del 5 de junio de 2019 emitido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo – MinCIT hace una claridad, respecto a que el tamaño de las empresas se evaluará teniendo en cuenta los ingresos por actividades ordinarias anuales y el sector productivo del cual haga parte. En ese sentido, la clasificación de las empresas se da de la siguiente manera:

**Tabla 6**

*Clasificación de las MiPymes en Colombia, según el Decreto 957*

<b>Tamaño</b>	<b>Sector Manufacturero</b>	<b>Sector De Servicios</b>	<b>Sector De Comercio</b>
Micro empresa	Ingresos por actividades ordinarias anuales - IAOA inferiores o iguales a 23.563 Unidades Valor Tributario - UVT	Ingresos por actividades ordinarias - IAOA inferiores o iguales a 32.988 Unidades Valor Tributario - UVT	Ingresos por actividades ordinarias – IAOA inferiores o iguales a 44.769 Unidades Valor Tributario - UVT
Pequeña empresa	IAOA superiores a 23.563 UVT e inferiores o iguales a 204.995 UVT.	IAOA superiores a 32.988 UVT e inferiores o iguales a 131.951 UVT.	IAOA superiores a 44.769 UVT e inferiores o iguales a 431.196 UVT.
Mediana empresa	IAOA superiores a 204.995 UVT e inferiores o iguales a 1.736.565 UVT	IAOA superiores a 131.951 UVT e inferiores o iguales a 483.034 UVT	IAOA superiores a 431.196 UVT e inferiores o iguales a 2'160.692 UVT

*Nota.* La tabla evidencia la Clasificación de las MiPymes en Colombia, según el Decreto 957. Tomado de Decreto 957 del 5 de junio de 2019

La Organización para las Naciones Unidas (2017) considera que las MiPymes aportan a la economía mundial a través de la generación de empleo y aporte al Producto Interno Bruto (PIB). Dichas empresas se generan a través del emprendimiento, el cual Ruano y Osorio (2023) definen como una forma de materializar ideas viables de negocio que surgen con la identificación de necesidades de mercado.

## 4. METODOLOGÍA

### 4.1. Tipo de investigación

El estudio tiene como objetivo analizar las características, estado y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiMiPymes) en Colombia, abarcando los períodos antes, durante y después de la pandemia de COVID-19. Se busca comprender cómo han sido afectadas estas empresas por la crisis sanitaria y económica, así como identificar cuáles han sido las causas internas y externas que han llevado a las MiMiPymes a su cierre; identificar la percepción y estrategias que han implementado los empresarios para enfrentar estos desafíos.

### 4.2. Diseño de la Investigación

La metodología definida para este artículo es de revisión documental, con un diseño de investigación cualitativo de tipo descriptivo:

#### a) Componente Cualitativo:

- **Recolección de Datos:** Recopilación de datos estadísticos y numéricos de fuentes confiables como el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), encuestas empresariales, informes económicos y financieros.

Análisis de documentos, informes y estudios previos relacionados con las MiPymes en Colombia. Esto incluye documentos gubernamentales, informes de cámaras empresariales, estudios académicos y análisis de mercado.

- **Análisis de Contenido:** Se realizará un análisis detallado de los documentos para identificar tendencias, políticas gubernamentales, desafíos específicos enfrentados por las MiPymes y estrategias implementadas.

Comparación de datos antes, durante y después de la pandemia para identificar patrones y tendencias en el desarrollo de las MIPYMES.

Para este artículo se identificó literatura relacionada con revisiones sistemáticas, estudios de caso e investigaciones teóricas de diversos autores relacionados con la economía a nivel mundial y nacional; así mismo, se revisaron resultados de encuestas nacionales e informes anuales o semestrales de entidades como el Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE, la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio - CONFECÁMARAS, la Comisión

Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL, la Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas - ACOPI, el Banco Interamericano de Desarrollo – BID y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico – OECD.

#### **4.3. Procedimiento de Análisis**

- **Integración de Resultados:** Los resultados cualitativos y cuantitativos se integrarán y presentarán de manera descriptiva, para proporcionar una visión comprensiva del estado y desarrollo de las MiPymes desde el 2017 hasta el 2023; reconociendo los cambios, fortalezas y afectaciones que contraen las diversas situaciones económicas, sociales y de salubridad que se han presentado en los últimos años.
- **Interpretación de Hallazgos:** Se interpretarán los hallazgos para identificar factores críticos, de riesgo y protectores que han influido en el desempeño de las MyPymes; así como lecciones aprendidas y recomendaciones para el diseño de futuras políticas públicas y estrategias empresariales que se pretendan implementar en pro del desarrollo de la economía colombiana, teniendo en cuenta su diferenciación según el contexto y la dinámica económica que se presente en cada región.

#### **4.4. Limitaciones del Estudio**

- Las limitaciones pueden incluir la disponibilidad y la calidad de los datos secundarios recopilados.
- La interpretación de los datos puede verse influenciada por la naturaleza retrospectiva de la revisión documental.
- El presente estudio es de carácter descriptivo y crítico, por lo que los datos e información presentada en este documento no han sido comprobados con la situación actual y real de las empresas colombianas que actualmente estén activas y mantengan flujo financiero.

## 5. SITUACIÓN DE LAS MIPYMES EN COLOMBIA EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS

### 5.1. Estado Histórico De Las MiPymes En Colombia 2017-2023

A partir de la información del DANE (2022, 2023) respecto a los boletines estadísticos empresariales, demografía y dinámica empresarial en Colombia, se puede determinar que, en cuanto a la distribución departamental del sector empresarial formal, para el 2020 el 56,8% de las empresas activas empleadoras estaban ubicadas en los departamentos de: Cundinamarca, Antioquia y Valle del Cauca. Se resalta que Bogotá D.C es la ciudad en la que está un gran parte del sector empresarial formal contando con el 31,2% de las empresas activas empleadoras del país.

**Del año 2019 al año 2020** el total de empresas activas pasó de 363.299 a 361.786, en los cuales los sectores que presentan disminución de empresas activas en mayor medida son construcción, alojamiento y servicios de comida, actividades profesionales, científicas, técnicas y servicios administrativos; en menor medida disminuyeron las empresas activas en los sectores de Explotación de Minas y Cantera, Industrias manufactureras, Transporte y almacenamiento, actividades inmobiliarias, educación y atención de la salud humana.

**Del año 2020 al 2021**, la mayoría de los sectores aumentó considerablemente el número de empresas activas, a excepción de actividades financieras y de seguros y el sector de actividades artísticas, entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios.

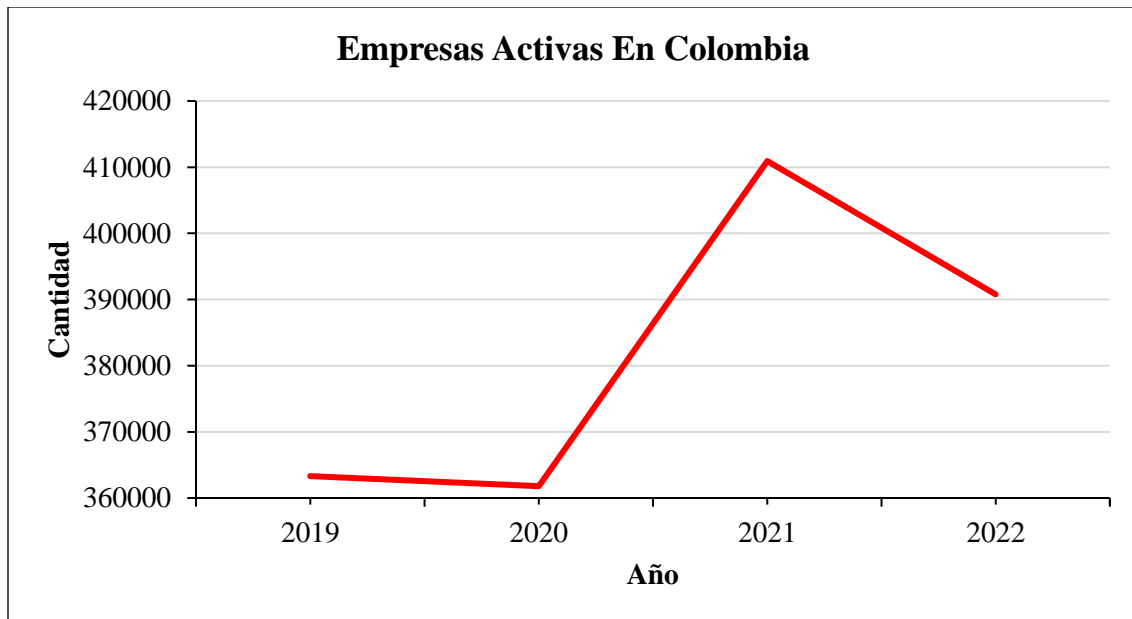
**Del año 2021 al 2022**, los sectores de Explotación de Minas y Cantera, Industrias manufactureras, Construcción, comercio y reparación de vehículos, Transporte y almacenamiento, alojamiento y servicios de comida, actividades financieras y de seguros, actividades profesionales, científicas, técnicas y servicios administrativos, educación y atención de la salud humana mostraron disminución en la cantidad de empresas activas. Mientras que sólo los sectores de suministro de electricidad, gas, agua y gestión de desechos; información y comunicaciones; actividades inmobiliarias y las actividades artísticas, entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios presentaron aumento en la cantidad de empresas activas.

**Del año 2022 al 2023**, en los reportes realizados por parte de Confecámaras no se cuenta con el análisis e informe relacionado a las empresas activas; no obstante, el Registro Único Empresarial y Social – RUES, permite identificar que los sectores empresariales con mayor cantidad de inscripciones y renovaciones fueron los de Comercio al por mayor y al por menor;

vehículos, Alojamiento y servicios de comida e Industrias manufactureras; mientras que los sectores con menor cantidad de inscripciones y renovaciones fueron las Actividades hogares en calidad de empleadores, Administración pública, defensa y seguridad social y Suministro de electricidad, gas, vapor y aire , (DANE, 2022); (DANE, 2023); (Confecámaras, 2019); (Confecámaras, 2020); (RUES, 2024).

**Figura 1**

*Empresas activas en Colombia 2019-2022*



**Nota.** La figura muestra la cantidad de empresas activas en Colombia, del año 2019 al año 2022. Tomada de: Confecámaras 2019-2022

En resumen, se identifica que para el año 2019 anterior a la pandemia se registran 363,299 empresas activas, durante el año 2020 época de inicio de la pandemia se registran 361.786 empresas activas, para el año 2021 se registran 410.926 y para el año 2022 época de post pandemia se registran 390.762 empresas activas.

Las empresas activas del 2018 al 2022 según su organización jurídica de tipo “persona jurídica varía entre el 69,9% (año 2020) y el 74,72% (año 2021); mientras que para el tipo de “persona natural” varía entre el 25,28% (año 2021) y el 30,1% (año 2020). Para el año 2023, El 74,4% de las nuevas empresas fueron creadas por personas naturales y el 25,6%, por sociedades. En comparación con el 2022 las matrículas de nuevas de sociedades disminuyeron un 3,6%, mientras que las de personas naturales lo hicieron un 0,8%.

Los empresarios pueden preferir elegir la organización jurídica de tipo "persona natural" para registrar una empresa debido a varias razones, que van desde la simplicidad administrativa hasta las ventajas fiscales y operativas. A continuación, se describen algunos argumentos relacionados con dicha preferencia:

- **Simplicidad y Menores Costos Administrativos:** es una de las formas más sencillas y económicas para iniciar un negocio. No requiere procedimientos complejos de constitución ni gastos significativos asociados a la creación y mantenimiento de una sociedad; facilitando que los empresarios inicien operaciones rápidamente y con un mínimo de trámites legales y administrativos.
- **Control Total y Decisiones Rápidas:** los empresarios tienen el control total sobre todas las decisiones de la empresa. No están sujetos a celebrar juntas directivas o de accionistas. Esto les permite tomar decisiones de manera rápida y flexible, adaptándose más fácilmente a cambios en el mercado o en la operación del negocio.
- **Beneficios Fiscales:** se puede optar por regímenes simplificados de tributación o disfrutar de exenciones fiscales específicas para pequeños empresarios. Además, la renta de la empresa se considera como parte del ingreso personal del propietario, lo cual puede ser ventajoso si las tasas impositivas personales son más bajas que las corporativas.
- **Confidencialidad y Privacidad:** A diferencia de las sociedades, donde ciertos datos como los accionistas o las cuentas pueden ser de dominio público, las personas naturales no están obligadas a revelar tanta información. Esto puede ser atractivo para empresarios que prefieren mantener un perfil bajo o proteger detalles de su situación financiera.
- **Flexibilidad en la Gestión Financiera:** Los empresarios individuales pueden manejar las finanzas de la empresa de manera más flexible. Pueden mezclar los fondos personales y de la empresa sin necesidad de llevar una contabilidad tan estricta como la exigida a las sociedades. Esto simplifica la gestión diaria del negocio, aunque también conlleva riesgos si no se lleva un control adecuado.
- **Facilidad para Operar Negocios Pequeños:** La estructura de persona natural es especialmente adecuada para negocios pequeños o microempresas, donde los volúmenes de operación y las responsabilidades legales son menores. Esta forma jurídica permite a los empresarios enfocarse más en las operaciones y menos en la administración legal y corporativa.

Sin embargo, es importante considerar que esta forma jurídica también implica una responsabilidad ilimitada, donde el propietario responde con su patrimonio personal ante las deudas y obligaciones de la empresa. Por lo tanto, aunque presenta varias ventajas, la elección debe realizarse con una comprensión clara de los riesgos y beneficios involucrados.

## 5.2. Generación de empleo

Los diversos informes y análisis realizados por el DANE (2023), Confecámaras (2020) y Confecámaras (2021), evidencia que entre 2019 y 2020, el número de empleos generados por las empresas activas empleadoras en Colombia experimentó una disminución del 4,4%, pasando de 8,76 millones a 8,37 millones de personas empleadas. Esta reducción puede atribuirse al impacto económico causado por la pandemia de COVID-19. La crisis laboral desencadenada por la pandemia ha subrayado la necesidad de desarrollar políticas públicas orientadas a construir mercados laborales más inclusivos, promoviendo la formalidad y mejores condiciones laborales.

En el año 2020, el 67,1% de los empleos del sector empresarial formal del país se concentran en tres departamentos: Cundinamarca, Antioquia y Valle del Cauca. Bogotá D.C. lidera con el 37,3% de los empleos a nivel nacional. Los sectores que más empleos generan son actividades profesionales, científicas, técnicas y servicios administrativos, seguidos por el comercio, reparación de vehículos e industrias manufactureras. En cuanto a los trabajadores autónomos, se observa que la mayoría se encuentra en sectores como transporte y almacenamiento, educación y salud, y suministro de servicios públicos y gestión de desechos.

En ese sentido, la recopilación de información y análisis realizados por las entidades gubernamentales relacionadas con el mercado laboral, expresan que: **Entre los años 2018 y 2019**, se observaron aumentos positivos en el empleo en los sectores de alojamiento y servicios de comida (9,7%), suministro de electricidad, gas, agua y gestión de desechos (8,5%), e información y comunicaciones (8,3%). Sin embargo, **para los años 2019 y 2020**, el empleo total mostró una caída. Los sectores con mayores variaciones negativas fueron alojamiento y servicios de comida (-12%), construcción (-10,7%), y explotación de minas y canteras (-8,9%). En contraste, actividades financieras y de seguros (12,7%), información y comunicaciones (4,6%), y suministro de electricidad, gas, agua y gestión de desechos (3,7%) mostraron incrementos positivos en empleo.

**Para el año 2023**, período post-pandemia según el Registro Único Empresarial y Social RUES, (2024), el 46,5% de las nuevas empresas crearon al menos un empleo. De estas, el 39,1% pertenecía al subsector de comercio, el 16,5% al subsector de alojamiento y servicios de comida, el 9,8% al subsector de industrias manufactureras, el 5,8% al subsector de actividades profesionales, científicas y técnicas, y el 4,9% al subsector de construcción (DANE, 2023); (Confecámaras, 2020); (Confecámaras, 2021).

Las MIPYMES en Colombia desempeñan un papel crucial en la generación de empleo, siendo una de las principales fuerzas motrices de la economía nacional. Estas poseen una alta capacidad para ofrecer oportunidades laborales, impulsar la economía local y nacional, y fomentar la inclusión y la innovación el mercado laboral y en el desarrollo del país. En ese sentido, es preciso indicar que las MiPymes generan facilidad para emplear a diversos sectores de la población, integrando una amplia gama de trabajadores, jóvenes, personas con bajos niveles de escolaridad, y trabajadores en sectores informales. Esto permite que aumenten las oportunidades laborales en áreas rurales y urbanas, contribuyendo así a la inclusión social y económica de diversos grupos poblacionales.

De igual forma, las MiPymes permiten una mayor promoción del emprendimiento y la innovación local, promoviendo no solo el empleo directo, sino también indirecto, al estimular la demanda de productos y servicios en sus propias comunidades. Esto crea un efecto multiplicador en la economía, donde el empleo y la actividad económica se expanden más allá de la propia empresa. Cabe resaltar que, mientras la economía formal proporciona empleo estable y beneficios, en la informal se ofrecen oportunidades de ingreso para aquellos que no pueden acceder al mercado laboral formal. Por tanto, las MiPymes a través de su dinamismo, flexibilidad y adaptabilidad pueden contribuir a una mayor formalización laboral, ingresos económicos estables y tranquilidad financiera para los trabajadores.

Las MiPymes les permite a los trabajadores a largo plazo mantener una estabilidad económica, diversificando las fuentes de ingresos y reduciendo la dependencia de sectores específicos o grandes empresas. Esto, a su vez, crea un entorno más estable y resiliente que es favorable para la creación de empleo.

### 5.3. Creación de nuevas empresas

Hubo un aumento del 15,1% en el número de nuevas empresas activas empleadoras en Colombia entre 2018 y 2019. Sin embargo, este crecimiento se vio afectado por el impacto del COVID-19, que provocó una caída del 23,8% en los nacimientos de estas empresas entre 2019 y 2020. Por otro lado, los nacimientos de empresas activas económicas en Colombia crecieron un 87,1% de 2018 a 2019, pero entre 2019 y 2020 experimentaron una disminución del 22,4% (DANE, 2023).

En cuanto a las empresas activas empleadoras que iniciaron en 2018, el 73,1% logró sobrevivir al primer año después de su creación, mientras que, para el tercer año, solo el 53,2% permanecía activo. Por otro lado, el 80,0% de las empresas activas económicas que comenzaron en 2018 sobrevivieron al primer año, pero para el tercer año, solo el 60,4% continuaba en operación ,(DANE, (2023).

**En el año 2020**, época en la que inició la pandemia, los sectores económicos que más nacimientos empresariales tuvieron fueron comercio y reparación de vehículos (16.799 - 25% del total de empresas), actividades profesionales, científicas, técnicas y servicios administrativos (13.345 – 19,9% del total de empresas), construcción (10.038 – 15% del total) e industrias manufactureras (6.863 – 10,2% del total). Por otro lado, los sectores con menos nacimientos empresariales fueron actividades inmobiliarias (1.575 – 2,3% del total de empresas), actividades financieras y de seguros (1.554 – 2,3% del total) y explotación de minas y canteras (418 – 0,6% del total).

**Para el año 2021**, los sectores con mayor nacimiento empresarial fueron comercio y reparación de vehículos (31.571 – 28,3% del total de empresas), actividades profesionales, científicas, técnicas y servicios administrativos (19.956 – 17,9% del total) y construcción (15.940 – 14,3% del total). Mientras que los sectores con menos nacimientos fueron actividades financieras y de seguros (1.350 – 1,2% del total de empresas), explotación de minas y canteras (803 – 0,7% del total) y suministro de electricidad, gas, agua y gestión de desechos (729 – 0,7% del total).

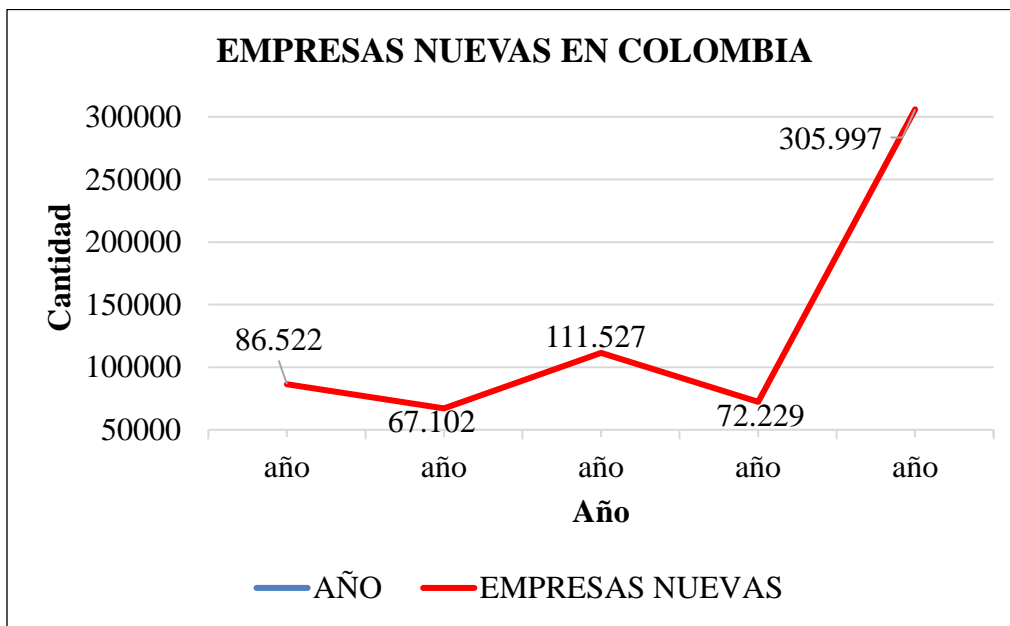
**Para el año 2022**, los sectores con mayor nacimiento empresarial fueron comercio y reparación de vehículos (17.479 – 24,2% del total de empresas), actividades profesionales, científicas, técnicas y servicios administrativos (14.483 – 20,1% del total) y construcción (9.828 –

13,6% del total). Mientras que los sectores con menos nacimientos fueron actividades financieras y de seguros (1.079 – 1,5% del total de empresas), suministro de electricidad, gas, agua y gestión de desechos (566 – 0,8% del total) y explotación de minas y canteras (461 – 0,6% del total).

**Para el año 2023**, los sectores con mayor variación positiva en el nacimiento empresarial según el número de empresas constituidas fueron: Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado (468 – 29,3% de variación), Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social (4.678 – 4,6% de variación) y Actividades de servicios administrativos y de apoyo (14.666 – 3,8% de variación del total de empresas). Mientras que los sectores con menos variación en los nacimientos fueron Actividades de organizaciones y entidades extraterritoriales (0, -100,0% de variación), Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio (31, -31,1% de variación) y Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria (104, -16,8% de variación).

**Figura 2**

*Empresas nuevas en Colombia 2019-2022*



*Nota.* La figura evidencia la cantidad de nacimientos de empresas nuevas en Colombia 2019-2022. Tomada de: Confecámaras 2019-2022

En resumen, se identifica que para el año 2019 anterior a la pandemia se registran 86.522 nacimientos empresariales, durante el año 2020 época de inicio de la pandemia se registran 67.102

nuevas empresas, para el año 2021 se registran 111.527, para el año 2022 72.229 y para el año 2023 se crearon 305.997 nuevas empresas. Así mismo se reconoce que existe una tendencia lineal a lo largo del tiempo en cuanto a los sectores que tienen mayor o menor cantidad de nacimientos empresariales.

Estas variaciones anuales pueden deberse a cómo se definen las empresas dentro del marco de la demografía y dinámica empresarial, particularmente en términos de los distintos niveles de personal ocupado. Es importante destacar que entender las tasas de nacimiento de nuevas empresas es crucial, pero también lo es comprender su capacidad para mantenerse operativas, lo cual está influenciado por diversos factores como la situación macroeconómica del país, las condiciones del mercado, el acceso a financiamiento, así como programas y proyectos tanto del sector público como privado, (DANE, 2023).

En términos sectoriales, se observa que actividades como inmobiliarias, suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado, actividades profesionales, científicas y técnicas, así como actividades financieras y de seguros, tienen las tasas más altas de supervivencia a cinco años. En contraste, las actividades artísticas, de entretenimiento y recreación, actividades de los hogares como empleadores, y alojamiento y servicios de comida muestran las tasas más bajas de supervivencia, (Confecámaras, 2023).

#### **5.4. Supervivencia empresarial**

En cuanto a la distribución geográfica, Bogotá y los departamentos de Antioquia y Valle del Cauca destacan como las regiones del país con el mayor número de empresas que logran sobrevivir al término de cinco años desde su creación, (Confecámaras, 2023).

(Confecámaras,2023) en su documento *“La supervivencia empresarial en Colombia: estudio de los factores clave que impulsan la permanencia de las empresas en el mercado”* menciona que de las empresas que fueron creadas en 2017, se nota que solo el 33.4% de las unidades fundadas en ese año han logrado mantenerse activas durante más de cinco años. Esto significa que, de las 294,896 unidades establecidas en 2017, un total de 98,696 empresas continuaron operando hasta el año 2022. En promedio, la tasa de supervivencia de las unidades de la cohorte 2017 ha experimentado una reducción anual del 13.31 puntos porcentuales. La mayoría de esta disminución se produce especialmente en el primer año posterior a la constitución de estas

empresas, lo cual coincide con lo descrito en la literatura, donde se señala que los primeros tres años son los más críticos en términos de mortalidad empresarial.

Se puede observar que de todas las unidades que lograron mantenerse después de cinco años y que comenzaron como microempresas, un 8.5% logró avanzar hacia categorías más grandes como pequeñas, medianas o grandes durante el período estudiado. Además, se observó movilidad empresarial en el 21.2% de las pequeñas empresas que pasaron a ser medianas o grandes, y en el 30.8% de las medianas empresas que aumentaron de tamaño en los años siguientes a su creación. La movilidad empresarial se refiere a cómo las empresas crecen y se transforman en términos de tamaño. Este concepto está vinculado con la movilidad social, que implica el desplazamiento de las personas entre diferentes posiciones económicas, políticas y ocupacionales, y representa cambios en la situación socioeconómica de individuos o grupos a través de las jerarquías o estratos. Estos cambios en la estructura socioeconómica de la población también tienen influencia sobre las empresas, Banco Interamericano de Desarrollo – BID y Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio – Confecámaras, (2023). De las unidades que experimentaron esta movilidad empresarial, el 85.1% lo hizo de manera permanente, es decir, después de ascender a una categoría de tamaño superior, se mantuvieron en esa categoría durante todo el período analizado. Sin embargo, el 14.9% de las unidades que crecieron volvieron a disminuir en tamaño en un período posterior, Banco Interamericano de Desarrollo – BID y Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio – (Confecámaras, 2023).

**Figura 3**

*Supervivencia empresarial 2017-2022*

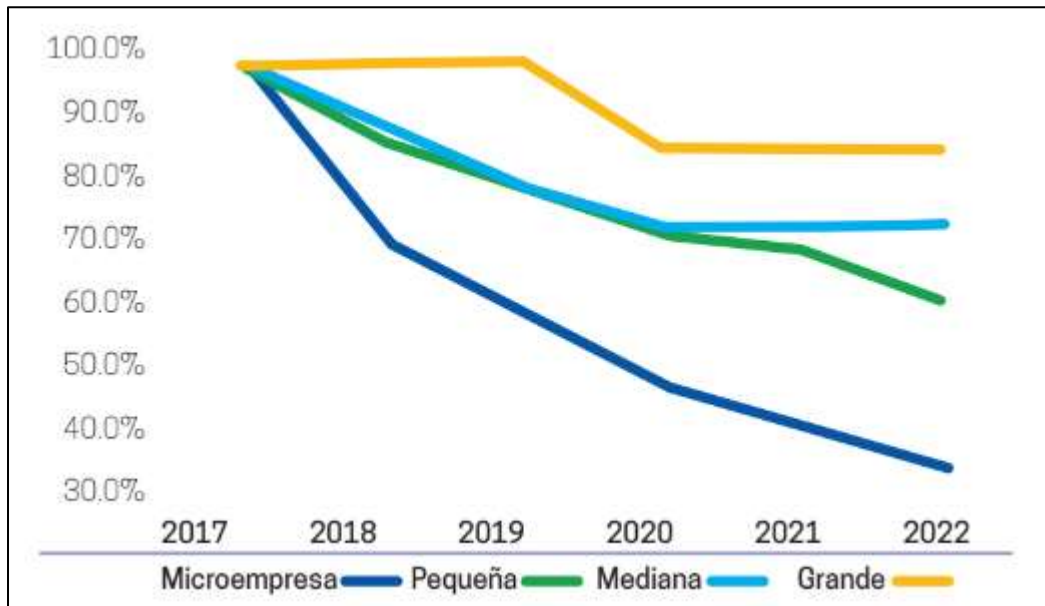


**Nota.** La figura muestra la cantidad de empresas y su supervivencia a lo largo del tiempo, del año 2017 al año 2022. Tomada de: Registro Único Empresarial y Social - RUES, 2023

Se observa que las tasas de supervivencia son más altas en empresas de mayor tamaño. En este contexto, la tasa de supervivencia a cinco años es del 33,4% para microempresas, mientras que para pequeñas empresas es del 60,9%, para medianas unidades es del 73,7% y para grandes empresas es del 85,7% (ver Gráfica 4), (Confecámaras, 2023).

**Figura 4**

*Evolución de la supervivencia empresarial según su tamaño*



*Nota.* La figura ilustra la evolución de la supervivencia empresarial según el tamaño de estas. Tomada de: Registro Único Empresarial y Social - RUES, 2023

### 5.5. Efectos del COVID-19

La pandemia de COVID-19 duró 18 meses, iniciando el 6 de marzo de 2020 y finalizando el 31 de agosto de 2023; afectando las dinámicas social, económico, político y cultural a nivel mundial. Entendiendo que en Colombia las MiPymes son base de la economía, DANE (2022) refiere que estas representaban el 96,7% del total de empresas del país, siendo una base fundamental de empleo; así como también aportan un tercio del PIB y realizan más del 30% de las exportaciones no tradicionales.

Durante esta crisis Colombia perdió 509.370 micro negocios, pasando de 5,8 millones entre enero y octubre de 2019 a 5,3 millones en enero y octubre de 2020 , (Díaz, 2021). Así mismo, se sabe que entre enero y agosto del 2020, se liquidaron 37.000 empresas; entre mayo de 2020 y mayo de 2021, se incrementó en un 12,2%. No obstante, a pesar de la pandemia, durante el 2020 continuaba una dinámica de creación de empresa, similar a años anteriores, Reyes, (2023).

Melgarejo, Vera y Osorio (2021) mencionan que algunos de los efectos que causó la pandemia sobre las empresas fueron: por un lado, reducción de la mano de obra y reducción de la

demanda de productos lo cual afectaron los ingresos y liquidez, y por el otro, menor resiliencia y flexibilidad de las MiPymes para asumir los costos de la crisis, que acarrea un mayor riesgo de escasez de efectivo para este tipo de organizaciones.

La Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas – ACOPI (2021) realizó un estudio con 18 instituciones universitarias y 4 asociaciones comerciales. En el cual participaron la Cámara Colombiana de Universidades, la Cámara de Comercio de Villavicencio y la Cámara de Comercio de Casanare. El estudio tenía la finalidad de estimar el impacto de la crisis económica generada por la pandemia por COVID-19, teniendo en cuenta el empleo, las ventas, entre otros indicadores económicos y financieros de las empresas. Esta investigación se realizó con una muestra final de 1.342 empresas colombianas distribuidas por sector, tamaño y región del país. Los resultados más relevantes identificados fueron:

- El 12,9% son medianas, el 30,2% son pequeñas y el 56,9% son microempresas.
- La antigüedad promedio de las empresas es de 11,9 años.
- El control de la gestión es principalmente familiar.
- El 72,4% de los directores de las empresas cuentan con estudios universitarios.
- El 12,3% de las empresas se acogieron a Procesos de Apoyo (PA) y el 23,9% a Subsidios o Beneficios Estatales (SUB) a causa del COVID-19.
- El 17,9% de las empresas realizan teletrabajo, y el 38,1% lo implementará al finalizar la pandemia por COVID-19.
- El empleo disminuyó -36,0%, las micro un -34,6%, y las medianas un -34,5%.
- Disminuyeron las ventas especialmente en las microempresas con un 57,0%.
- El 70,7% posee nivel de facturación y rentabilidad.
- El 70,2% se afectaron negativamente con relación a indicadores de deuda, liquidez y productividad, los cuales se vieron afectados negativamente.
- El 23,6% afirmaron que la crisis del COVID-19 generó un impacto positivo sobre la productividad
- El 22,6% obtuvo un impacto positivo en la rentabilidad
- El 22,1% tuvo un impacto positivo en su nivel de facturación durante la crisis

A partir de las encuestas de cámaras de comercio de seguimiento y monitoreo del impacto del Covid-19 en el sector empresarial, del año 2020 y la encuesta de las Cámaras de Comercio de

Monitoreo del Impacto de la COVID-19 en las Empresas del año 2021 se reconocen los resultados de las encuestas sobre seguimiento y monitoreo del impacto de Covid-19 en el sector empresarial que se presenta en la siguiente tabla.

**Tabla 7**

*Resultados encuestas de seguimiento y monitoreo del impacto del Covid-19*

<b>Año</b>	2020	2021
<b>Tiempo</b>	Encuesta digital entre el 6 al 23 de octubre de 2020	Encuesta digital entre el 18 de enero de 2021 – 17 de febrero de 2021
<b>Empresarios</b>	10.901	8.263
<b>Muestreo</b>	no probabilístico	no probabilístico
<b>Empresas</b>	El 90,1% de las empresas encuestadas son miMiPymes y se concentran en servicios (40%) y comercio (39%)	99% son MiMiPymes concentradas en comercio (40,9%) y servicios (37,7%) principalmente
<b>Resultados Actuales De La Época</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El 80,6% de los empresarios opera en ese período (60,4% con restricciones y el 20,2% a plena capacidad), el 10,7% mantenía cerrado temporalmente, el 5,7% estaba en proceso de cierre o liquidación y el 3% cerro indefinidamente.</li> <li>- Sobre los clientes, el 38,7% de los empresarios cree que se ha mantenido igual en comparación con el período de aislamiento obligatorio, el 20,3% considera que aumentó y el 41% que disminuyó</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El 93,4% de los empresarios accedieron a programas de apoyo ofrecidos por las cámaras de comercio, el 2,2% de la gobernación, alcaldía o secretarías; el 2,1% de gremios empresariales; el 0,9% de centros de investigación o universidades; el 0,7% del ministerio de comercio, industria y turismo y el</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sobre la planta de personal, tras la reactivación de la economía, el 66% mantiene su misma planta de personal, el 31% la redujo y el 3% la aumentó.</li> <li>- el 60,1% de los empresarios pudieron acceder a beneficios de las diferentes entidades (subsidio del 40% del SMMLV, apoyo en pago de la prima de servicio, disminución en tasa de interés, crédito con garantía FNG, descuento en servicios públicos o arriendos, ampliación de tiempos en pago de impuesto, entre otros relacionados con la comercialización hacia el exterior), el 39,9% no accedió a ninguno.</li> <li>- El 83% cre que sus principales aliados con las cámaras de comercio, el 8% la gobernación, alcaldía o secretarías, el 4% los gremios empresariales, el 2% el ministerio de comercio, industria y turismo, el 2% las universidades o centros de investigación y el 1% ProColombia o INNpulsa.</li> <li>- El 37,7% se fortaleció en habilidades gerenciales, financieras y administrativas; el 24% en aplicación de protocolos de bioseguridad; el 16% en procesos de transformación digital; el 6,8% en procesos de innovación; el 5,1% en representación de los intereses de su sector económico ante el gobierno</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>0,7% de ProColombia o INNpulsa</li> <li>- En cuanto al empleo, el 63,2% mantuvo su planta de personal igual, el 33% disminuyó la planta y en el 3,8% aumentó la planta de personal</li> <li>- En cuanto a las ventas, en el 65,2% de empresarios indica que han disminuido (de estos el 29,5% registró caídas superiores al 80%), el 23,4% se mantuvieron igual y el 11,5% aumentaron.</li> <li>- En cuanto a los canales de comercialización, el 37% ha utilizado el comercio presencial, el 25,3% presencial y a domicilio, el 16,7% a través de redes sociales, el 11,4% a través de internet o Marketplace y el 9,5% con domicilios.</li> <li>- En cuanto a la inversión en protocolos de bioseguridad, el 50,6% de los empresarios destinó hasta el 20% de sus ingresos para bioseguridad,</li> </ul>
--	--	---

	<p>nacional, el 4,5% en acceso a proyectos de financiamiento; el 3,3% en iniciativas Clúster y el 2,5% en generación de nuevas relaciones comerciales nacional e internacionalmente.</p>	<p>el 20,5% usó hasta el 40% de sus ingresos, el 8,1% hasta el 60% de sus ingresos, el 3,7% hasta el 80% de sus ingresos, el 3,1% más del 80% de sus ingresos y el 14% no ha destinado ingresos para bioseguridad.</p>
<p><b>Expectativas De Los Empresarios</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sobre la percepción de la situación del país en el próximo año, el 42% cree que el 2021 será favorable, el 31% que se mantendrá igual y el 27% que empeorará.</li> <li>- Sobre el período de mejora de la situación económica de sus negocios, el 57,2% de los empresarios cree que el 2020 no mejorará, pero en el 2021 si, el 29,5% cree que mejorará en los próximos 3 meses, el 9% cree que en el 2020 no mejorará y en el 2021 será desfavorable y el 4,3% cree que seguirá igual en el tiempo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Frente a posibles nuevos confinamientos la percepción de los empresarios se relaciona en un 90% con que no se encuentran en la capacidad financiera y productiva para soportar en el año 2021 nuevas medidas restrictivas, el 10% considera que si</li> <li>- En nuevos confinamientos en cuanto a la planta de personal, el 52,8% cree que debería disminuirla, el 45,9% mantenerla igual y el 1,3% aumentarla</li> <li>- En cuanto a futuros confinamientos, la percepción del 86,3% de los empresarios cree que</li> </ul>

		<p>sus ventas disminuirían (el 40% cree que disminuirían en más de un 80%), el 11,1% cree que se mantendrían igual y el 2,6% que aumentarían.</p> <p>- En futuros confinamientos, el 30,8% operaría su negocio de forma mixta, el 26,6% cerraría temporalmente, el 22,9% operaría presencialmente, el 12,1% cerraría definitivamente y el 7,6% operaría remotamente.</p>
--	--	--

*Nota.* La tabla contiene información sobre los resultados de las encuestas de seguimiento y monitoreo del impacto del Covid-19 realizadas por la Confecámaras. Tomada de: Confecámaras, 2020; Confecámaras, 2021.

Por otro lado, resultado del análisis de las empresas que dejaron de operar en 2020 se puede evidenciar que, la región Caribe fue una de las más afectadas por la pandemia y mostró la mayor incidencia de cierres empresariales. En cuanto a las características de estas empresas, se observa que las personas naturales, las micro-empresas y las unidades más jóvenes tuvieron una mayor probabilidad de cerrar durante la crisis. Esto se debió a factores limitantes como su corta experiencia en el mercado y las dificultades para acceder a financiamiento, entre otros aspectos que afectaron su capacidad de adaptación a las condiciones socio-económicas adversas. En este sentido, los empresarios indicaron que se requería con urgencia el acceso a créditos, seguido de la disminución de impuestos, ayudas económicas, subsidios para servicios públicos e inversiones en maquinaria y subsidios sobre los costos laborales. Por último, se concluye que, para continuar promoviendo el desarrollo del tejido empresarial del país, es crucial fortalecer las políticas de apoyo al emprendimiento para consolidar las tendencias positivas observadas después de la crisis generada por la pandemia ;(Confecámaras, 2022); (Confecámaras, 2023).

## **6. CAUSAS DE LIQUIDACIÓN DE LAS MIPYMES EN COLOMBIA**

En Colombia en los últimos años se evidencia un notable aumento en la creación y crecimiento de las empresas de los sectores comercial, industrial y de servicios; a diferencia del sector primario en el cual existe alta cantidad de empresas, pero en su mayoría son microempresas; Tobón, Urquía y Cano, (2022). Asobancaria (2017), evidencia que existe una mortalidad del 80% en los 3 primeros años de vida y menos del 30% de los nuevos emprendimientos sobreviven más de cinco años debido a problemas en cuanto a financiación, informalidad laboral y la no aplicabilidad de gestión financiera, lo cual genera un alto fracaso en los emprendimientos restantes y dificulta la consolidación de las empresas en el mercado local o nacional; Tobón, Urquía y Cano, 2022; (Delgado, 2022).

La supervivencia de las empresas es dinámica de acuerdo al tamaño de estas, se reconoce que la vida promedio de las MIPYMES es de alrededor de 12 años, siendo el sector industrial y agropecuario las de mayor permanencia en el mercado, (Mora y Zuluaga, 2022). El efecto de mortalidad, tiene repercusiones no sólo en su consolidación, sino además en la creación, desarrollo, viabilidad, subsistencia, productividad, competitividad y sustentabilidad ;( Lima y Duana, 2020).

El fracaso empresarial puede tener causas externas que son impredecibles y difíciles de controlar por parte de los empresarios, como lo son el costo de insumos o materia prima, aumento de impuestos, falta de capital de trabajo, acceso a nuevas fuentes de financiamiento, desconfianza y poco apoyo de los sistemas financieros al atender las necesidades empresariales, ocurrencia de crisis económicas y sociales; o bien, pueden estar relacionadas causas internas propias de la empresa, que son prevenibles con anticipación y modificables, como la falta de reacción y actualización de cambios contextuales, problemas de creación de la demanda y disminución de ventas, bajos niveles de tecnología e innovación, falta de liquidez que imposibilita realizar el pago de deudas y cumplimiento con obligaciones en los plazos establecidos; lo cual conlleva a una reorganización empresarial o declaración de insolvencia como lo estipula la Superintendencia de Sociedades ; (Mora y Zuluaga, 2022).

## 6.1. Causas Internas

### 6.1.1. Gestión administrativa, planeación y prospectiva.

Una de las principales causas por las que las MiPymes tienen dificultades en el mercado laboral es la **falta de planificación**, en donde los emprendedores y empresarios no realizan una adecuada identificación y análisis de los riesgos y necesidades del entorno y mercado, lo cual conlleva a tener un desconocimiento sobre el sector que limita la proyección de metas a corto, mediano y largo plazo; que a su vez genera un uso deficiente de metodologías o estrategias gerenciales y procesos organizacionales que condicionará una inadecuada toma de decisiones ;(López, Restrepo y Ríos, 2021); (Ruano y Osorio, 2023); (Morelos, Castillo y Arrieta, 2021). Puesto que, según Reyes (2023) durante situaciones adversas no se dispondrá de los conocimientos necesario para realizar proyecciones precisas que les permita actuar y replantearse las metas iniciales. Esto, debido a la actuación del empresario, entorno a experiencias personales, decisiones previas y no desde el conocimiento técnico.

De igual forma, **la insuficiencia de conocimiento técnico, legal y administrativo** dificulta la implementación de nuevos procesos tecnológicos que faciliten el desarrollo de innovación y valor agregado a las ideas de negocio iniciales que impulsaban la empresa; Ruano y Osorio, (2023). Así mismo, la falta de planeación provoca que el entorno sea débil a la incertidumbre social, política y económica, que conllevará a inestabilidad en su crecimiento; Alcaraz, Hernández, (Córdova y Guadalupe, 2020).

Aunado a lo anterior, **la deficiencia en las capacidades directivas, desempeño práctico y habilidades interpersonales** (ver Tabla 8); Morelos, Castillo y Arrieta, (2021); Catalani y Sanches, (2019) afectan directamente el recurso humano, la comunicación y tenacidad entre los socios, la cultura organizacional, la gestión y planeación financiera y operativa, el posicionamiento eficiente del producto en los puntos de venta; (Lima y Duana, 2020).

**Tabla 8**

*Atributos relacionados a las capacidades de los empresarios*

<b>Factores</b>	<b>Atributos</b>
Desempeño Práctica	Gestión del cronograma del proyecto
	Gestión del alcance (marco analítico de la empresa)

Factores	Atributos
Habilidades Interpersonales	Proyectos pasados (lecciones aprendidas) Confianza del equipo en el gerente de la empresa Habilidades de negociación Liderazgo Influencia con el equipo Toma de decisiones eficientes Ética Comunicación

*Nota.* La tabla describe los atributos relacionados a las capacidades de los empresarios. Tomado de: Adaptado de Catalani y Sanches, 2019

López, Restrepo y Ríos, (2021) refieren que, **la experiencia de fracasar en un emprendimiento es devastadora**, llevándolo a una negación de sus propios errores, creando un miedo profundo de reintentar emprender e incluso establece problemas para reintegrarse a la vida laboral con la sociedad. Evidenciando una escasez de resiliencia ante las dificultades de necesidades y búsqueda de educación, capital de trabajo y obtención de resultados a las metas propuestas.

Adicionalmente, reconocen que las insuficientes estrategias de marketing y la poca experiencia financiera conlleva a disminución en las ventas y atractivo del producto. En ese sentido, en las MiPymes se detecta una deficiente evaluación sobre la competencia, en cuanto al precio y calidad del producto y la participación del mercado; así como tampoco se realiza una adecuada evaluación de los clientes en cuanto a su satisfacción, ventas y recompras para determinar la eficiencia y el atractivo del producto ;(Mora y Zuluaga, (2022). Por lo cual, es necesario mantener acciones relacionadas con la rotación de inventarios y cartera de clientes, aumentando el margen de ventas y controlando los gastos ;(Tobón, Urquía y Cano, 2022).

Las MiPymes en general, requieren de adecuadas metodologías de regulación, organización, cooperación y movilización del recurso humano ;Fernández, (2022), puesto que, Ruano y Osorio (2023) reconocen que los empresarios seleccionan su personal humano generalmente a través de una convocatoria mediante una agencia pública de empleo, medios de comunicación y redes sociales o **deciden contratar a familiares y amigos, pero sin garantizar**

**las habilidades y conocimientos de estos**, que a largo plazo afecta a la empresa en tanto que se convierten en personal improductivo y carente de motivación por cumplir las metas y objetivos organizacionales de la empresa. Igualmente, se destaca que en muchas ocasiones los empresarios son quienes realizan todo el trabajo requerido por la empresa, dejándose guiar por sus motivaciones internas más que por la racionalidad sobre el funcionamiento operativo que debe tener la empresa.

Por otro lado, se ha identificado que la falta de liderazgo y poca autonomía de los empresarios para alcanzar los objetivos, dispone poca dedicación en el proceso de selección e inducción del personal y una deficiente capacitación en el uso de técnicas de planeación en la producción; así como también pueden promover la baja participación del equipo de trabajo en la planeación de las actividades empresariales y afectar las políticas de motivación para los empleados.

Por último, es evidente que, para una adecuada gestión, las herramientas informáticas y sistematización de procesos es crucial, permite optimizar costo y tiempo en el desarrollo de los diferentes procesos de comunicación, seguimiento y control, además de la reducción del espacio físico para el almacenamiento de la información ;(Morelos, Castillo y Arrieta, 2021).

### ***6.1.2. Gestión y Planificación financiera***

Inicialmente, uno de los mayores problemas financieros de las MiPymes es que los empresarios deciden iniciar sus empresas con **poco capital financiero**; López, Restrepo y Ríos, (2021), lo cual según Fernández (2022) acarrea consecuencias adversas como **endeudamiento excesivo**, falta de ahorro, fomento al uso de servicios financieros informales y búsqueda prolongada de financiación.

Las limitaciones de educación y conocimiento financiero, contable y mercadeo; Mora y Zuluaga, (2022) que se han identificado en los emprendedores conlleva a que las empresas fracasen por **un inadecuado manejo financiero**, dado que se descuida el control de gastos e ingresos, omitiendo el registro contable de las operaciones comerciales, el registro sistemático de entradas y salidas de dinero, sistematización y digitalización de la información contable; Ruano y Osorio, (2023). De igual forma, dicho desconocimiento genera la realización de **inversiones innecesarias** que no tienen retorno económico y a corto plazo generan déficit financiero; López, Restrepo y Ríos, (2021) e ingresos insuficientes para subsistir ;(Lima y Duana, 2020).

Quintero, Arévalo y Navarro, (2020) expresan que, realizar un diagnóstico de la gestión administrativa a través de un análisis financiero de los recursos de la empresa después de cuantificarlos, a través de proyecciones financieras, inversiones, créditos, presupuestos, entre otros, teniendo en cuenta la liquidez, operación, endeudamiento y rentabilidad; permiten identificar el desempeño de la empresa en retrospectiva y compararlo con empresas de la misma región y sector comercial; con el fin de determinar la posición de esta en el mercado.

Písař (2019), en un estudio sobre la gestión del crecimiento del valor de las PYME identificó que existe relación directa entre la gestión de control, las herramientas de análisis financiero, la innovación, la auditoría interna, la tecnología y los equipos de trabajo. Es por esto, que al no tener control ni conocimiento sobre cómo enfrentar riesgos sistemáticos y no sistemáticos del quehacer empresarial, ni implementar indicadores de medición y seguimiento del riesgo financiero actual, no se podrá predecir el comportamiento financiero futuro; Mora y Zuluaga, (2022). Fernández (2022) indica que **las decisiones financieras se toman de manera intuitiva y a corto plazo**, sin analizar elementos financieros como presupuestos y control de costos que permitirían una mejor proyección financiera ;(Fernández, 2022).

Ruano y Osorio, (2023) encontraron que, la mayor inversión que realizan los empresarios es el pago de arrendamiento o infraestructura para el desarrollo de sus operaciones comerciales, seguido de la adquisición de materia prima e insumos, pago de nómina; y posteriormente en menor medida el recurso tecnológico y servicios públicos. López, Restrepo y Ríos (2021) dan cuenta de que dichas inversiones deben ser constantes para que sean funcionales o de lo contrario no serán suficientes.

La planificación financiera y las decisiones de inversión son fundamentales para la sostenibilidad y el crecimiento de las MIPYMES en Colombia. Estas empresas, que representan una parte significativa del tejido empresarial del país, enfrentan numerosos desafíos relacionados con la gestión eficiente de sus recursos financieros. Una adecuada planificación financiera permite a las MIPYMES anticipar y gestionar el flujo de efectivo, establecer presupuestos realistas y prepararse para enfrentar posibles contingencias económicas. Además, la toma de decisiones de inversión bien informadas es crucial para la expansión y diversificación de sus operaciones, así como para la adopción de nuevas tecnologías que pueden aumentar la eficiencia y competitividad de la empresa. La ausencia de una planificación financiera robusta puede llevar a un

endeudamiento excesivo, una gestión ineficaz de los costos y la imposibilidad de capitalizar oportunidades de crecimiento. Por tanto, el desarrollo de habilidades en planificación financiera y la implementación de prácticas de inversión estratégicas son esenciales para que las MIPYMES colombianas puedan maximizar sus recursos, minimizar riesgos y garantizar su éxito a largo plazo en un mercado dinámico y competitivo.

## **6.2. Causas Externas**

### **6.2.1. Entorno económico.**

Las influencias del entorno económico pueden determinar en gran medida el mantenimiento y progreso de las MiPymes, considerando que la alta competencia, la falta de dinamismo del mercado interno y la falta de políticas públicas impactan la rentabilidad empresarial ;(López, Restrepo y Ríos, 2021). (Ruano y Osorio ,2023) identifican que algunas de las causas externas relacionadas con el cierre de MiPymes son la inadaptabilidad a la competencia y capacidad de respuesta a los cambios del mercado, el exceso de cargas tributarias por parte del Estado, las recesiones económicas, las competencias por precios de productos importados, dificultades de acceso al financiamiento adecuado, competencia con los productos importados, dificultades de acceso a materias primas y materiales, entre otros ;(Melgarejo, Vera y Osorio, 2021).

La formalización empresarial en Colombia, implica realizar una serie de trámites como el impuesto de registro ante la Cámara de Comercio, la autenticación en Notaría, el formulario de registro, el derecho de inscripción, el certificado de existencia y la inscripción en los libros; lo cual termina siendo tedioso y desgastante para los empresarios y aún más para aquellos que intentan en varias ocasiones formar empresas. De igual modo, en Colombia las empresas deben pagar el impuesto a la renta, al valor agregado (IVA), la retención en la fuente, el impuesto al patrimonio, el ICA, el gravamen a los movimientos financieros y los aportes a los parafiscales resultantes de la nómina, que disminuyen el nivel de rentabilidad de la empresa y sostenimiento financiero a largo plazo; (Ruano y Osorio, 2023).

Por otro lado, se reconoce que las MiPymes tienen alto riesgo de carecer de músculo financiero y acceder a préstamos financieros, para poder afrontar los gastos operacionales durante una crisis comercial; (Lima y Duana, 2020); (López, Restrepo y Ríos,2021). La competitividad es

difícil de alcanzar por las dificultades de posicionamiento de las marcas en el mercado, ante la saturación de marcas de importación y genéricas que se encuentran a un menor costo. Esto puede conllevar a recesiones económicas, las cuales evidenciarían la disminución o pérdida de la actividad económica del país, con la identificación de disminución en la tasa interanual, el Producto Interno Bruto real, durante un tiempo prolongado ;(Ruano y Osorio, 2023).

### **6.2.2. Apalancamiento.**

El apalancamiento requiere de la evaluación de la capacidad de endeudamiento, la relación deuda-ingreso y el historial crediticio de la empresa en centrales de riesgo, puesto que, esto influye directamente en las solicitudes de crédito que realizan los empresarios, ya que, ante un reporte negativo, las entidades bancarias rechazan la solicitud ;(Mora y Zuluaga, 2022).

(Ruano y Osorio ,2023) menciona que para las MiPymes existe una alta dificultad para acceder a fuentes de financiación, debido a las altas tasas de interés que disminuyen el retorno sobre la inversión, no se tiene claridad sobre los recursos en los que se requiere invertir; Tobón, Urquía y Cano, (2022) ni el monto de endeudamiento y disponibilidad prevista que tiene la empresa ;(Mora y Zuluaga, 2022).

La solvencia y la liquidez dan cuenta de las posibilidades de inversión y productividad, además de que son los índices que evalúan entidades externas, para la financiación y adjudicación de contratos ;(Villarroya y Fernández, 2020). La liquidez es un elemento predictor fundamental para determinar la supervivencia y/o crecimiento de las empresas de menor tamaño ;(Melgarejo, Vera y Osorio, 2021). Las empresas con mayor apalancamiento presentan mayores índices de eficiencia y rentabilidad; es por esto que el hecho de que las MiPymes tengan dificultades para acceder a financiación conlleva consecuencias negativas para el sostenimiento y perdurabilidad de la empresa.

Horta, (2022) expone que existen diversos tipos de apalancamiento, entre los que se encuentran: apalancamiento con recursos del empresario, su familia y amigos, capital privado, Venture Capital, Angel´s Investors, y Crowdfunding o financiamiento colectivo. Este autor, en un estudio sobre las “dificultades de acceso de MiPymes al financiamiento a través de la banca tradicional en Colombia y la financiación alternativa que genere valor de empresa” identificó que las entidades financieras se limitan a otorgar créditos cuando hay insuficiente información para

evaluar los niveles de riesgo y poseen unos altos costos transaccionales. Adicionalmente, se reconocen 2 problemas denominados “selección adversa” y “riesgo moral”. La selección adversa hace referencia a que las entidades no distinguen entre proyectos “buenos” y “malos” teniendo en cuenta su rentabilidad y nivel de exposición, dado que el empresario falla en el armado de proyectos y diseño de estrategias operativas; mientras que el riesgo moral se relaciona con la incapacidad para proveer incentivos de forma adecuada y con una distribución eficiente del riesgo.

Adicional a esto, puede presentarse una exclusión involuntaria de las empresas al no solicitar créditos porque consideran que no lo necesitan. Esto se encuentra ligado a los conocimientos financieros, experiencias previas y planeación estratégica que determine el empresario para dirigir la empresa. El financiamiento a MiPymes afecta prioritariamente a empresas que carecen de colaterales necesarios, tienen poco historial crediticio y no cuentan con los recursos para implementar estados financieros contables; Horta, (2022). Por tal motivo, se requiere realizar seguimiento a los ingresos de la empresa respecto a la del sector y su participación en el mercado, dado que esto facilita el apalancamiento y permite garantizar un crecimiento y desarrollo organizacional ;(Tobón, Urquía y Cano, 2022).

### **6.2.3. Endeudamiento.**

El endeudamiento permite determinar cuál ha sido la inversión que ha sido financiada a través de fuentes externas; así mismo, posibilita controlar la liquidez o flujo de caja, manteniendo la autonomía financiera ;(Naseem, Lin, Rehman, Ahmad y Ali, 2019). La falta de solvencia de las MiPymes para pagar a externos, dentro de los plazos establecidos, así como de liquidar los dividendos a los accionistas es una problemática presente en la cotidianidad, a causa del insuficiente capital de trabajo que tienen las MiPymes para mantener dinámico el ciclo operativo de la empresa ;(Villarroya y Fernández, 2020).

Las MiPymes al ingresar en estado de crisis y/o insolvencia, puede determinar aplicar un procedimiento concursal, el cual "es un método ejecutivo, mediante el cual se buscan soluciones respecto de las obligaciones que tiene el deudor insolvente con sus acreedores" ;(Fernández, 2020). Se puede optar por dos mecanismos: Mecanismo Recuperatorio, encaminado a la recuperación económica de la empresa y/o persona natural, dando a su vez una garantía de pago a los acreedores.

Mecanismo Liquidatario, consiste en liquidar los activos del deudor para pagar los pasivos que este posea.

Otras problemáticas identificadas entre los empresarios de las MiPymes son la unión de los recursos empresariales con los personales, optar por fuentes de financiación informal como acudir a prestamistas particulares a cambio de altas tasas de interés; construyendo una estructura financiera inadecuada, que aumentará su riesgo de cierre y la salida del mercado formal. Durante la aparición de estos riesgos, en Colombia se utiliza el derecho concursal, como una alternativa a las MiPymes de recuperar su estado financiero, sin la liquidación de su patrimonio, a través de una reorganización empresarial. El objetivo principal de este proceso es salvar a la empresa para evitar la liquidación judicial; estableciendo acuerdos de pago entre deudor y acreedores. Sin embargo, estos procedimientos no garantizan la recuperación de la empresa ;(Fernández, 2020).

#### **6.2.4. Rentabilidad Financiera.**

Ortiz, (2018), indica que las variables financieras de rentabilidad se utilizan para medir la efectividad y eficiencia del desempeño de la empresa, en cuanto a control de costos y gastos, transformación de las ventas en utilidades, rendimiento sobre las ventas, activos totales y capital contable; (Quintero, Arévalo y Navarro, 2020). Para determinar la rentabilidad, se requiere recopilar información y analizar el sector económico y los competidores inmersos en este, con el fin de establecer la ubicación respecto al promedio (encima o debajo), y así, identificar las posibilidades de competitividad empresarial que posee la empresa ;( Moreno y Lafuente, 2019).

Tobón, Urquía y Cano, (2022) en un estudio sobre gestión interna, indican que la inversión no es el factor fundamental, para la competitividad de las MiPymes, se requiere una mayor gestión de los resultados hacia la rentabilidad, teniendo en cuenta la permanencia e incremento de los ingresos; puesto que, al pasar los años, la mayoría de las empresas disminuyen sus ingresos y sólo un bajo porcentaje logra mantenerlos o aumentarlos. Esto evitará mantener la incertidumbre y flexibilidad de la información financiera, que puede llegar a afectar negativamente la empresa; Quintero, Arevalo y Navarro, (2020). Quintero, Arevalo y Navarro (2020) mencionan que la rentabilidad abarca las siguientes variables:

- **Margen Bruto (MB)**, que determina la utilidad después de asumir los costos de producción, permite identificar aspectos relacionados a la toma de decisiones respecto a la definición de políticas comerciales, descuentos, promociones, etc.

- **Margen Operacional (MO)**, que da cuenta de la utilidad de la empresa posterior a aceptar los costos de ventas, operaciones de erogaciones de dinero en administración y ventas, permite conocer la viabilidad y sostenimiento de la empresa.

- **Margen Neto (MN)**, el cual surge como utilidad, después de responsabilizarse de los costos, gastos e impuestos durante un período determinado, evidencia el grado de recuperación de la inversión de los socios involucrados en una empresa

#### **6.2.5. Competitividad Empresarial.**

En el contexto colombiano, el desarrollo de la competitividad empresarial ha sido complicada y demorada a causa de un crecimiento dispar en la economía nacional e internacional ; Comisión Económica para América Latina y el Caribe –( CEPAL, 2021). En los últimos 10 años, Colombia ha presentado una alta mortalidad empresarial, constatándose en los reportes oficiales que indican que mientras en el año 2015 existían más de 5 millones de empresas, en el 2019 se reportaron 1.620.000 empresas demostrando una reducción del 67%.

Para el año 2020 existía un 0.4% de empresas grandes, 6.7% establecidas como MiPymes y el 92.8% como microempresas (Confecámaras, 2020). (Tobón, Urquía y Cano, 2022) relacionan una serie de causas que, junto con los análisis sobre datos macroeconómicos del país e índices globales de competitividad, se puede determinar que Colombia tiene un bajo nivel de competitividad, desarrollo empresarial y aporte al desarrollo económico nacional. En ese sentido, las causas mencionadas son:

- Desconocimiento de las necesidades del mercado, se requiere conocer el sector y tipo de industria en el que se desenvuelve la empresa.
- Falta de músculo financiero o gestión de recursos.
- Disminución en la liquidez y endeudamiento.
- Estructura económica.
- Disminución de la productividad y rendimiento comercial.

- Inadecuado desarrollo tecnológico, investigativo e innovación para desarrollar el producto o el plan de comercialización.
- Falta de cualificación del recurso humano.
- Deficiente infraestructura, logística y servicios.

De igual forma, influyen directamente en la competitividad de la empresa las exportaciones, política económica fiscal, monetaria, presupuestaria, comercial y cambiaria, inestabilidad política, económica y fiscal ;(CEPAL, 2021). A nivel social, se identifica patrones políticos o económicos sectoriales, como la planificación estratégica, producción, operaciones, calidad del producto, entre otros; los cuales son difíciles de medir. Para poder generar ventaja competitiva se requiere aprender a tomar decisiones a nivel financiero y estratégico; de acuerdo con Confecámaras (2020), entre el 30% y 40% de las MiPymes carecen de acciones de mejoramiento y solo el 30% de estas exporta, acción que determina el nivel de competitividad a nivel nacional e internacional que puede obtener una empresa. Así mismo, se requiere que las MiPymes evalúen los tiempos de entrega y satisfacción del cliente, así como también deben construir un equipo de trabajo y liquidez que contribuyan eficientemente en la toma de decisiones operativas como: “la cartera de clientes, la compra de materias primas o mercancías, el aprovechamiento de descuentos, la inversión de capitales excedentes, y en general la reducción del coste de la financiación” ;(Tobón, Urquía y Cano, (2022), pp. 8).

#### **6.2.6. *Articulación en distintos niveles***

La articulación empresarial también se relaciona con la **coordinación de políticas públicas**, que se entiende como el conjunto de procesos, estrategias y herramientas destinados a mejorar la alineación, ya sea voluntaria o impuesta, de las tareas y los esfuerzos entre las organizaciones dentro del sector público. Es importante destacar que esta coordinación involucra exclusivamente a entidades gubernamentales. Dependiendo del sector en cuestión, la articulación empresarial puede llevarse a cabo de manera horizontal o vertical, como se describe a continuación:

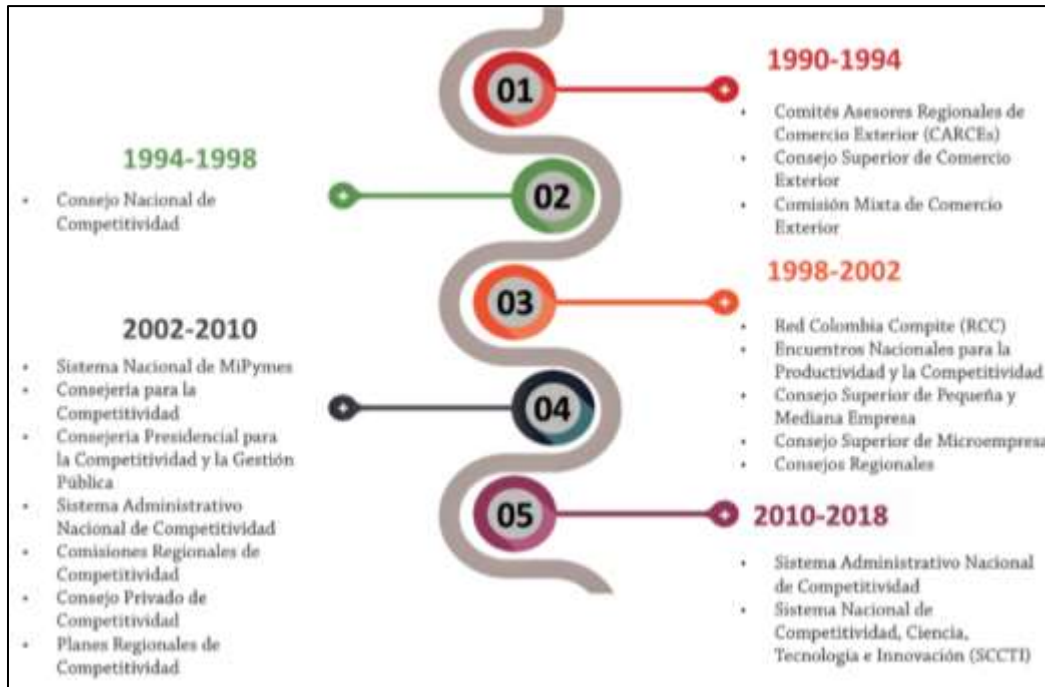
**Articulación horizontal:** Hace referencia a las interacciones entre actores de una misma naturaleza, sea pública (público-público) o privada (privado-privado). Se relaciona con el proceso, los instrumentos y los mecanismos que apuntan a mejorar la alineación voluntaria o forzada de

tareas y esfuerzos del sector público, para generar una mayor coherencia y reducir la redundancia, lagunas y contradicciones dentro y entre las políticas, la implementación o la administración de estas. Cabe resaltar que esta articulación se puede desarrollar entre diferentes niveles jerárquicos. En cuanto a la articulación horizontal privado-privado o articulación productiva, es un acuerdo de colaboración entre actores económicos orientado a la generación de un beneficio competitivo; en donde la supervivencia empresarial depende de sí mismas, de su entorno y de las relaciones que establezcan las empresas como alianzas con proveedores ;(Confecámaras y CNC, 2019).

**Articulación vertical:** Esta articulación se relaciona con las interacciones entre actores de distinta naturaleza (público-privado). Este tipo de colaboración les permite a los gobiernos identificar las necesidades más urgentes en determinados sectores o áreas productivas del sector privado, para que los lineamientos nacionales puedan alinearse con la visión estratégica del territorio si se quieren lograr resultados concretos. Una institucionalidad local fuerte que pueda alinear y reunir a los distintos actores regionales se convierte en un recurso crucial para alcanzar los objetivos de la política nacional. Es fundamental destacar que las soluciones, programas y proyectos destinados al desarrollo empresarial deben adaptarse a las características específicas de cada región y no generalizar las condiciones económicas de todo el país. Es vital reconocer y respetar las dinámicas locales, evitando aplicar enfoques uniformes que no consideren las particularidades de cada territorio; (Confecámaras y CNC, 2019).

**Figura 5**

*Línea de tiempo de las instancias de articulación en Colombia (1990-2018)*



*Nota:* La figura ilustra la línea de tiempo de las instancias de articulación en Colombia (1990-2018). Tomado de: Confecámaras y CNC, 2019

**Articulación En Competitividad Empresarial.** El concepto de articulación para la competitividad empresarial se refiere a los resultados que fomentan el avance y el desarrollo de una empresa o de un grupo de empresas. Esto puede manifestarse a través de un aumento en la cuota de mercado o una mejora en su capacidad competitiva. Además, abarca aspectos como la gestión del conocimiento y la innovación, la capacitación y desarrollo del capital humano, la exploración de nuevos mercados tanto nacionales como internacionales, y el incremento en la productividad; (Confecámaras y CNC, 2019).

**Problemáticas Nacionales sobre la Articulación En Competitividad Empresarial.** Confecámaras y el Consejo Nacional de Competitividad (CNC) (2019) han identificado que, en Colombia, la coordinación institucional a nivel nacional de las entidades involucradas en la transformación productiva es insuficiente. Esta carencia afecta negativamente la implementación de la Política Nacional de Desarrollo Productivo (PDP) en el ámbito regional. La oferta institucional de programas empresariales llega a las regiones de manera descoordinada, lo que dificulta que las empresas puedan integrarla en sus procesos internos y, en consecuencia, contribuir

de manera efectiva a la competitividad empresarial esperada. En este caso se evidencian dos problemas principales, necesidades insatisfechas y desinformación.

La falta de coordinación significa que la oferta que se presenta a las regiones no siempre se ajusta a sus necesidades específicas o no llega en el momento adecuado. Esto se debe a que las entidades nacionales no consideran el contexto particular de cada región al diseñar los instrumentos, ignorando las condiciones en las que operan las poblaciones locales. La falta de coordinación genera confusión en las regiones, ya que, al buscar apoyo, no saben a qué entidad nacional dirigirse. A menudo, la información sobre los programas que apoyan las políticas de competitividad o desarrollo productivo no llega de manera efectiva a las regiones o no alcanza a todo el sector privado. Esto resulta en que las empresas que más necesitan y pueden beneficiarse de estos programas no los aprovechen.

## **7. FACTORES QUE EXPLICAN EL CRECIMIENTO Y LA SUPERVIVENCIA DE LAS MIPYMES EN COLOMBIA**

### **7.1. Factores Determinantes del Crecimiento**

Los factores que determinan el crecimiento acelerado de las empresas son sus servicios pos-venta, la destinación de recursos a la innovación, el talento humano capacitado y las alianzas con los proveedores. De acuerdo con Confecámaras (2022), estos resultados se validaron al examinar los factores que determinan la productividad de las empresas. Se encontró que los incentivos al capital humano, las alianzas empresariales, la inversión en innovación y la estandarización de procesos son elementos esenciales. Sin embargo, a pesar de estos factores positivos, la mayoría de las empresas enfrenta tasas de crecimiento más moderadas y una alta tasa de mortalidad.

El acceso al crédito mediante garantías mobiliarias incrementa significativamente la probabilidad de supervivencia de las empresas, lo que subraya la necesidad de opciones de financiamiento más flexibles. Además, el tamaño inicial de una empresa influye directamente en su probabilidad de sobrevivir; las micro y pequeñas empresas son particularmente vulnerables a la desaparición. Asimismo, una orientación hacia los mercados internacionales puede consolidar una empresa y aumentar sus probabilidades de éxito a largo plazo.

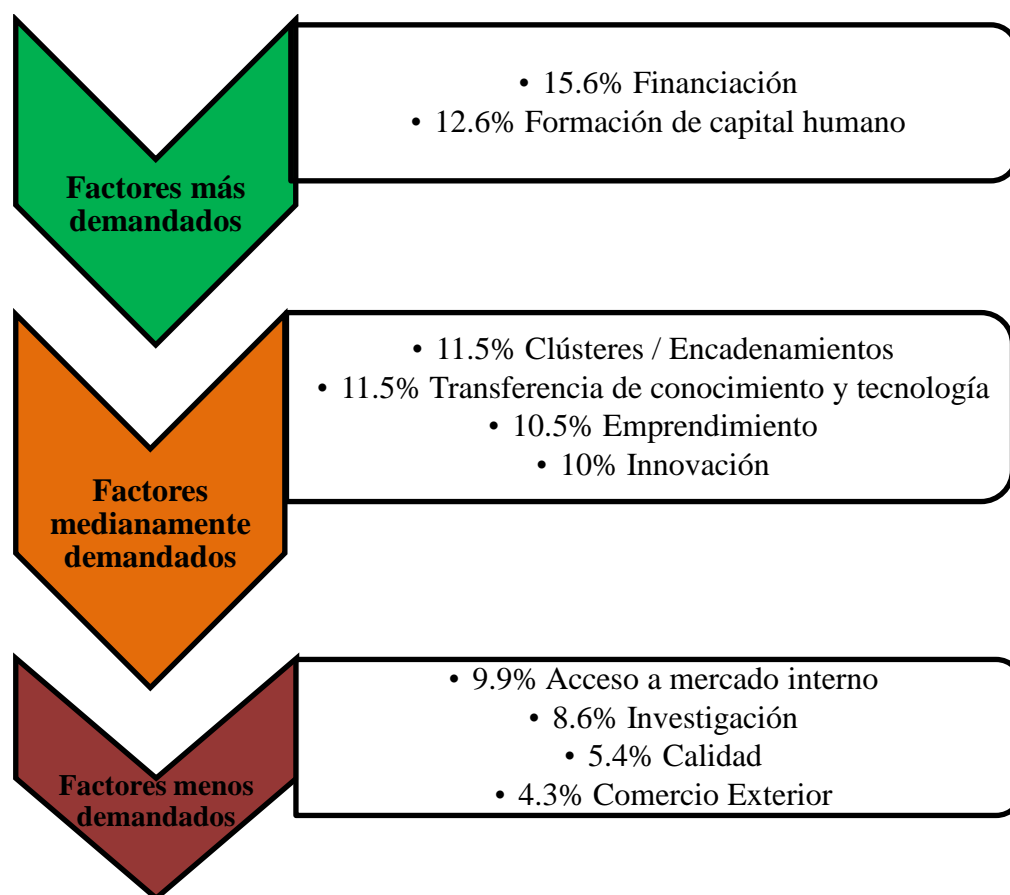
A partir de estudios y aplicación de 1008 encuestas realizadas por parte de las cámaras de comercio de Colombia, Confecámaras y Centro Nacional de Consultoría en 9 departamentos de Colombia, los empresarios han indicado que durante los procesos de articulación empresarial tanto horizontal como vertical los factores más demandados para aumentar la productividad son: la financiación (para capital de trabajo y para adquirir o modernizar activos fijos) y la formación de capital humano (en el desarrollo de liderazgo, habilidades gerenciales y directivas, además de capacitaciones para empleados destinados a la actualización y adopción de mejores prácticas empresariales).

Los empresarios, han indicado que los factores con un nivel medio de demanda para aumentar la productividad son: los Clústeres o encadenamiento con el fin de conectarse con otras empresas para identificar clientes y proveedores; así como también el análisis de mercados para reconocer la dinámica de estas), la transferencia de conocimiento y tecnología en cuanto a

asistencia técnica personalizada y apropiación de TIC, el emprendimiento (asesoría en el nacimiento empresarial para generar planes de negocio viables; acompañamiento en la estructuración de los modelos de negocio mediante mentorías y la innovación refiriéndose al financiamiento para generar Programas de Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación “I+D+I”; de igual forma contar con el talento humano capacitado para desarrollar capacidades de I+D+I.

**Figura 6**

*Factores demandados por los empresarios para aumentar la productividad en Colombia*



*Nota.* La figura indica los factores demandados por los empresarios para aumentar la productividad en Colombia. Tomado de: Confecámaras y CNC, 2019

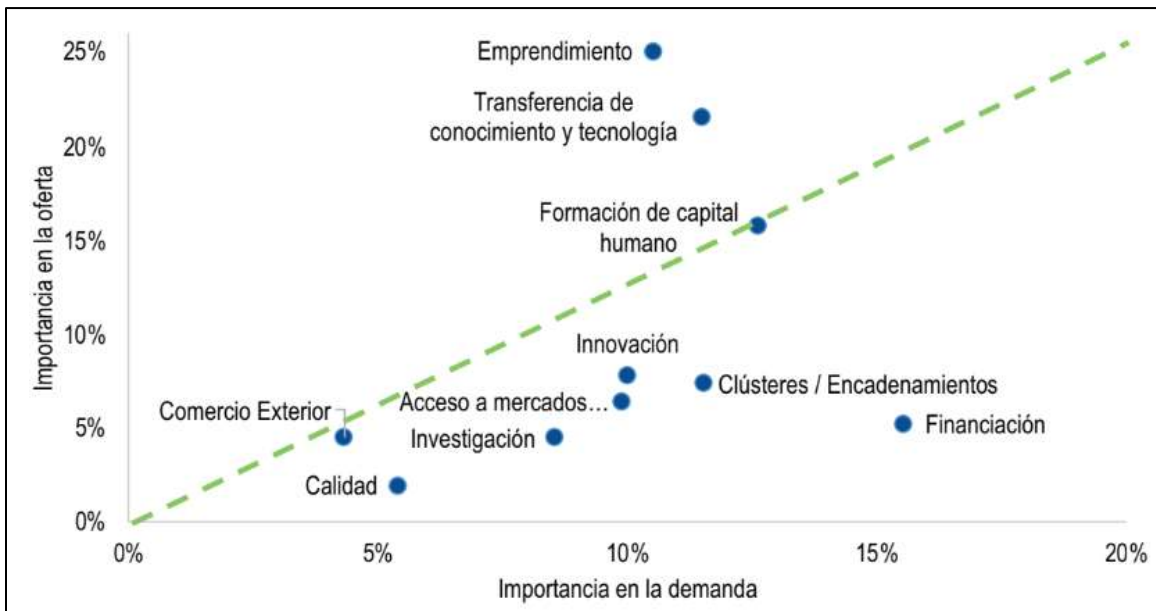
Finalmente, los empresarios indicaron que los factores menos demandados pero importantes para aumentar la productividad empresarial son: el acceso a mercados internos con la promoción de las empresas y productos en ferias o eventos empresariales; asesorías para fortalecer las estrategias comerciales y de mercado, la investigación por medio de la generación de alianzas

con universidades u organizaciones interesadas en generar nuevos productos o aumentar el valor agregado a los existentes, la calidad a través de asesoría para obtener las certificaciones de calidad, licencias o registros sanitarios requeridos por la normatividad establecida para las MIPYMES y el comercio exterior implementando asesoría para sofisticar o diversificar la oferta de exportaciones de las empresas; así mismo obtener asesoría para evaluar las posibilidades de exportación.

Confecámaras, (2019) con el fin de identificar la brecha entre la oferta y demanda de factores relacionados con el desarrollo empresarial, llevó a cabo estudios donde se analizaron los programas de desarrollo empresarial y productivo ofertados en Colombia y cómo estos se relacionan con lo demandado por los empresarios.

**Figura 7**

*Dispersión de la brecha entre la oferta de programas de desarrollo empresarial y los factores demandados por los empresarios.*



**Nota.** La figura demuestra la dispersión de la brecha entre la oferta de programas de desarrollo empresarial y los factores demandados por los empresarios. Tomado de: Confecámaras y CNC, 2019

En la gráfica 7, se puede apreciar que, el eje X representa la importancia de los factores en la demanda a partir de la encuesta a empresarios, por lo que los puntos ubicados a la derecha indican mayor importancia para los empresarios encuestados. El eje Y refleja la relevancia en la oferta de instrumentos en los programas, por lo cual un punto ubicado arriba se interpreta como un factor con mayor oferta. En la línea diagonal se refleja la situación ideal en que las empresas y

las entidades que tienen programas de desarrollo empresarial le dan igual importancia a un factor; por esto, puntos lejanos a la diagonal se interpretan como aquellos en los que hay una brecha entre oferta y demanda, mientras que los más cercanos a la línea tienen una menor brecha. ;(Confecámaras, 2019), p. 42)

Teniendo en cuenta la gráfica anterior, se puede identificar que los factores de Emprendimiento, Transferencia de conocimiento y Formación de capital humano tienen una elevada oferta, y un nivel medio de importancia para los empresarios. Los factores de Calidad, Investigación y Comercio Exterior son los menos ofertados y la importancia de demanda por parte de los empresarios es baja. A diferencia de los factores de Financiación y Clústeres/Encadenamientos, los cuales tienen un exceso de demanda, pero carecen de una elevada oferta. En ese sentido, se puede dilucidar que los programas sobre desarrollo empresarial no están alineados con las necesidades y demandas manifestadas por los empresarios; lo cual conlleva a una permanencia en la desarticulación empresarial y gubernamental a la hora de plantear los mecanismos de mejora para las MIPYMES.

## 7.2. Factores determinantes de la Sostenibilidad Empresarial

La sostenibilidad empresarial es entendida como aquellos esfuerzos en pro del desarrollo, con impacto positivo y exitoso en la sociedad, manteniendo una interacción bilateral enriquecedora con el entorno externo; (Barrios, Niebles y Niebles, 2021). Algunos de los principales factores que inciden en la sostenibilidad empresarial son:

**Tabla 9**

*Principales factores que inciden en la sostenibilidad empresarial*

<b>Factores Internos</b>	<b>Factores Externos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elementos internos de la empresa (tiempos y movimientos de las áreas de funcionamiento)</li> <li>• Eficiencia energética</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precios de insumos (materia prima, transporte y mano de obra)</li> <li>• Apalancamiento y endeudamiento</li> <li>• Legislación (áreas tributarias, creación de empresas, MinHacienda)</li> </ul>

<b>Factores Internos</b>	<b>Factores Externos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Minimización de residuos</li> <li>• Preparación y atención a emergencias ambientales</li> <li>• Certificaciones ISO 9001, 14001, OHSAS, 18001, RSE</li> <li>• Defensa de los derechos humanos <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ética profesional</li> </ul> </li> <li>• Buen gobierno corporativo</li> <li>• Transparencia e información en las prácticas de gestión <ul style="list-style-type: none"> <li>• Política y control de riesgos</li> <li>• Viabilidad económica financiera</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conflictos armados (historia social, diferencia regional y cultural)</li> <li>• Volatilidad de divisas (bolsa de valores, inflación, devaluación del peso, costo de producto)</li> <li>• Tratados de libre comercio (exportación e importación)</li> <li>• Nivel adquisitivo de la población (salario mínimo vs costo del producto)</li> <li>• Estabilidad política (incertidumbre financiera ante entidades gubernamentales nacionales e internacionales)</li> <li>• Recursos naturales (explotación de los recursos)</li> <li>• Nivel de industrialización, crecimiento económico del país</li> </ul>

*Nota.* La tabla describe los principales factores que inciden en la sostenibilidad empresarial. Tomado de: Catalani y Sanches, 2019

Algunos de los elementos mencionados en la Tabla 9 han sido descritos en apartados anteriores, por lo cual a continuación se hablará sobre aspectos adicionales que se consideran relevantes para entender cómo se puede trabajar sobre la sostenibilidad ambiental.

### **7.2.1. Factores Internos.**

Inicialmente, se puede establecer que los elementos internos de las MIPYMES juegan un papel crucial en la eficiencia operativa y la adaptabilidad de las MIPYMES. Aspectos como los

tiempos y movimientos de las áreas de funcionamiento, generalmente incluyen operaciones que abarca la gestión de procesos productivos, desde la recepción de materias primas hasta la entrega de productos terminados, considerando los tiempos de producción, los ciclos de trabajo y la eficiencia operativa. Así mismo, el recurso humano es importante en tanto que, involucra la organización del personal, los horarios de trabajo y tiempos dedicados a la formación y capacitación del personal.

Por otro lado, se involucran las finanzas y contabilidad relacionados con la gestión de ingresos y gastos, tiempos de facturación, ciclo de caja, y la eficiencia en la gestión de recursos financieros y administrativos. En cuanto al marketing y ventas es relevante en la medida que esto permite que las MIPYMES evalúen y actúen sobre los movimientos en la promoción de productos, la captación de clientes, la gestión de ventas y el ciclo de respuesta a las necesidades del mercado.

**La eficiencia energética** en las MIPYMES implica la gestión de consumo de energía, tecnologías aplicadas para reducir el uso de recursos energéticos y políticas de sostenibilidad. Las MIPYMES en Colombia enfrentan desafíos significativos debido a la infraestructura limitada, costos elevados de energía y la necesidad de cumplir con regulaciones ambientales. Las estrategias comunes incluyen la implementación de iluminación LED, equipos de baja potencia y sistemas de gestión energética. Así mismo, algunas MIPYMES deciden participar en programas gubernamentales o privados para mejorar la eficiencia y reducir el impacto ambiental. La medición y la gestión proactiva del consumo de energía son cruciales para optimizar costos operativos y mejorar la sostenibilidad a largo plazo.

**La minimización de residuos** en las MIPYMES mejora la sostenibilidad ambiental y reduce costos operativos. No obstante, se encuentran dificultades a la hora de ejecutar estrategias relacionadas con esto, dado que, existen constantes actualizaciones de las normativas ambientales, altos costos de disposición y poca disponibilidad de conocimiento sobre el manejo de residuos. Las MIPYMES actualmente buscan incluir la implementación de prácticas de reducción, reutilización y reciclaje de materiales, buscando optimizar los procesos para minimizar desperdicios, el uso de materiales reciclados en la producción y la participación en programas de economía circular.

Las MIPYMES deben desarrollar **planes de emergencia ambiental** que incluyan la identificación de riesgos ambientales, como derrames químicos, incendios forestales o

contaminación del agua. Estos planes deben detallar procedimientos claros para la respuesta inmediata, la comunicación con autoridades y la mitigación de impactos ambientales adversos.

La formación y capacitación del personal son fundamentales para asegurar una respuesta eficaz y segura en caso de emergencias, así como promover una cultura empresarial consciente con el medio ambiente y comprometida con la minimización de residuos. Adicional a esto, es importante mantener equipos de respuesta y materiales de contención adecuados, así como establecer relaciones con entidades locales y organizaciones de apoyo para una colaboración efectiva durante crisis ambientales.

El último factor interno relacionado con la sostenibilidad empresarial son las **normatividades y certificaciones que aseguran el buen funcionamiento de las MIPYMES**, las cuales mejoran la reputación y competitividad de estas, abren nuevas oportunidades de negocio al cumplir con estándares internacionales reconocidos. Algunas de las normatividades relacionadas con las MIPYMES son:

- **ISO 9001:** Esta norma se centra en la gestión de la calidad. Establece los requisitos para un sistema de gestión de calidad que ayuda a las organizaciones a mejorar la satisfacción del cliente, cumplir con los requisitos legales y regulatorios, y mejorar continuamente.
- **ISO 14001:** Se enfoca en la gestión ambiental. Esta norma establece los requisitos para un sistema de gestión ambiental que ayuda a las organizaciones a identificar y gestionar impactos ambientales, cumplir con las leyes y regulaciones ambientales, y trabajar hacia la mejora continua en el desempeño ambiental.
- **ISO 45001 (antes OHSAS 18001):** Se centra en la salud y seguridad ocupacional. Esta norma establece requisitos para un sistema de gestión de salud y seguridad en el trabajo que ayuda a las organizaciones a proporcionar lugares de trabajo seguros y saludables, prevenir lesiones y problemas de salud relacionados con el trabajo, y cumplir con requisitos legales.
- **Responsabilidad Social Empresarial (RSE):** Se refiere al compromiso de las empresas para operar de manera ética y contribuir al desarrollo económico sostenible, mejorando la calidad de vida de los empleados y sus familias, así como de la comunidad local y la sociedad.

### 7.2.2. Factores Externos

Respecto a los factores externos relacionados con la sostenibilidad empresarial, se reconocen los **precios de los insumos** (materia prima, transporte y mano de obra), los cuales son variables y pueden fluctuar según varios factores económicos y contextuales en Colombia. Por ejemplo, la materia prima puede estar influenciada por la oferta y demanda global, condiciones climáticas que afectan la producción agrícola o extractiva, políticas comerciales y cambios en los costos de producción. Es crucial que se monitoreen estos factores para gestionar eficazmente los costos de producción. El Transporte puede variar según la distancia, el tipo de transporte utilizado (carretero, marítimo, aéreo), regulaciones gubernamentales y fluctuaciones en el precio del combustible; por tal motivo, se deben considerar estos factores al calcular el costo total de la logística y distribución de sus productos. La mano de obra incluye salarios, beneficios, costos de capacitación y seguridad social; los aumentos salariales, cambios en la legislación laboral y la disponibilidad de personal calificado afectan los costos operativos de las MIPYMES.

**Los conflictos armados** en Colombia han tenido varios impactos significativos en las MIPYMES, influenciando aspectos sociales, regionales y culturales de manera profunda. Puesto que los conflictos armados generan inseguridad y violencia, afectando la operación de las MIPYMES al poner en riesgo la seguridad de empleados, clientes y proveedores. Además, la presencia de grupos armados ilegales puede imponer extorsiones o interferir con las operaciones comerciales de las empresas. Adicional a esto, las MIPYMES se ven afectadas por las diferencias regionales, dado que las empresas que se encuentran ubicadas en áreas afectadas por conflictos armados enfrentan desafíos únicos, como la interrupción de cadenas de suministro, dificultades para acceder a mercados y recursos, y limitaciones en la infraestructura básica necesaria para operar eficientemente; diferencia notoria con aquellas que se encuentran en ciudades centrales del país y tienen mayor facilidad para desenvolverse en el mercado.

En respuesta a estos desafíos, las MIPYMES deben implementar estrategias de gestión de riesgos específicas, colaborar con autoridades locales y organizaciones de la sociedad civil para mitigar riesgos y contribuir al desarrollo comunitario sostenible en áreas afectadas. Además, la promoción de la paz y la reconciliación dentro de las comunidades donde operan puede ser fundamental para establecer un entorno seguro y favorable para los negocios a largo plazo.

Continuando con las variables sociales, **el nivel adquisitivo de la población** en Colombia es relevante para el desempeño de las empresas, en tanto que, la adquisición de productos se encuentra influenciado por factores como el salario mínimo y el costo de los productos. En cuanto a los costos de los productos los empresarios deben revisar los costos de producción, transporte, impuestos y márgenes de beneficio para poder equilibrar estos costos con la capacidad de compra de los consumidores y así mantener precios competitivos y atractivos en el mercado. Cabe resaltar que al presentarse un aumento en el salario mínimo se puede potencialmente incrementar la demanda de ciertos productos y servicios, mientras que un aumento en los costos de producción puede presionar márgenes de beneficio y requerir ajustes en la estrategia empresarial. Por tal motivo, las empresas deben construir estrategias que les permitan responder a variaciones en el nivel adquisitivo de la población mediante la diversificación de productos, la segmentación de mercados y la adopción de estrategias de precios dinámicos.

Por otro lado, podemos encontrar que **la volatilidad de las divisas**, como la devaluación del peso colombiano, puede afectar significativamente a las MIPYMES en Colombia en aspectos como el costo de productos importados (materia prima o productos terminados) dado que cuando la moneda local se devalúa frente a otras monedas extranjeras, aumentan los costos y se puede reducir los márgenes de beneficio o forzar a las empresas a aumentar los precios para compensar los costos adicionales. La inflación y costo de vida a causa de la devaluación del peso aumenta los costos operativos generales para las MIPYMES; no sólo del costo de insumos, sino también los servicios locales y los salarios, afectando la rentabilidad y la capacidad de mantener precios competitivos. De igual forma, se debe tener en cuenta que la volatilidad de las divisas afecta el financiamiento de las empresas, influenciando en las tasas de interés y en la disponibilidad de crédito en el mercado local. Las MIPYMES que dependen de préstamos o financiamiento externo pueden enfrentar condiciones más restrictivas o costosas cuando hay volatilidad cambiaria, afectando sus planes de crecimiento y expansión.

Mora y Zuluaga, (2022), sugieren, además, que es necesario que el apalancamiento que se realice debe orientarse a la mejora del personal, sustitución de pasivos y compra o arriendo de maquinaria. Para mitigar estos riesgos, las MIPYMES pueden considerar estrategias como la diversificación de proveedores y mercados, el uso de contratos de cobertura financiera para protegerse contra fluctuaciones adversas y la optimización de costos a través de prácticas de

gestión eficiente y negociación. Además, mantenerse informado sobre las políticas económicas y los movimientos del mercado de divisas es crucial para tomar decisiones informadas y proactivas frente a la volatilidad cambiaria.

Finalmente, respecto a la **estabilidad política** e incertidumbre financiera que enfrentan las MIPYMES en Colombia, especialmente cuando hay cambios en los gobiernos nacionales e internacionales, se encuentra un impacto en la confianza del mercado, de los inversores y consumidores. La incertidumbre política puede generar volatilidad en los mercados financieros, afectando las decisiones de inversión y el comportamiento del consumidor. Los temas más importantes relacionados con la estabilidad política son:

- **Políticas Económicas:** Los cambios en la administración pueden llevar a modificaciones en las políticas económicas, fiscales y regulatorias. Esto puede impactar en la carga tributaria, incentivos para la inversión, y la regulación comercial, afectando las operaciones y la rentabilidad.
- **Relaciones Internacionales:** Las decisiones políticas a nivel nacional afectan las relaciones internacionales, incluyendo acuerdos comerciales, tratados de inversión y políticas migratorias. Las MIPYMES que dependen de exportaciones o importaciones pueden enfrentar cambios en los costos de transacción y acceso a mercados extranjeros.
- **Resiliencia Empresarial:** Para mitigar los riesgos asociados con la incertidumbre política, las MIPYMES pueden adoptar estrategias de gestión de riesgos, diversificación de mercados y fortalecimiento de relaciones con proveedores y clientes. Mantenerse informado sobre desarrollos políticos y económicos, así como participar activamente en asociaciones comerciales y cámaras de comercio, puede ayudar a las MIPYMES a adaptarse más rápidamente a cambios en el entorno político.
- **Planificación estratégica:** Vargas (2020) aseguró que “La planificación estratégica es una manera intencional y coordinada de enfrentar la mayoría de los problemas críticos, intentando resolverlos en su conjunto y proporcionando un marco útil para afrontar decisiones, anticipando e identificando nuevas demandas” (párr. 18); adicionalmente, es un proceso continuo que permite ordenar los objetivos y acciones propuestos en el tiempo, permitiendo conocer la realidad de la situación actual para tomar decisiones en el presente basadas en una mejor perspectiva del futuro ; (Reyes, 2023).

Tobón, Urquía y Cano, (2022) indican que, las MiPymes necesitan construir un plan estratégico con información sobre los factores internos-controlables y externos-incontrolables que se relacionan con la empresa, para producir una escala de valoración, que permita dar cuenta de qué aspectos se relacionan directamente con el logro de las metas planteadas para así generar metas y estrategias claras, que avance en la gestión de los factores financieros y administrativos de la empresa.

Reyes, (2023) define la estrategia y el proceso de la planificación estratégica como: a) **Estrategia:** un conjunto coordinado de programas, bien estructurado, de acciones que señalan la dirección para asegurar una ventaja sostenida a largo plazo; b) **Proceso:** es la acción mediante la cual se forma la estrategia, es el conjunto de acciones dispuestas a definir cuál va a ser la estrategia de un negocio u organización, en la cual se incluyen las prioridades y la asignación de recursos, así como los programas de acción generales. (p. 6)

Por otra parte, se sugiere que es necesario que se desarrollen factores que atraigan y mantengan a los clientes como: las marcas, calidad de los productos y servicios, la atención al cliente, los precios, la buena administración, las promociones de ventas y la planeación; puesto que esto generará una mayor competitividad y surgimiento de oportunidades; (Reyes, 2023).

- **Valor agregado a nivel estratégico:** teniendo en cuenta las variables que ponen en riesgo y potencializan el cierre de las MiPymes, se concluye que los componentes estructurales y recursos humanos presentan un bajo nivel de desempeño, puesto que desde las MiPymes no se cuenta con programas para la gestión del cambio, implementación de metodologías y modelos de madurez empresarial. De igual forma, no se diseñan planes de entrenamiento, capacitación y desarrollo que fortalezcan las competencias de las personas encargadas de la dirección de proyectos o del personal de la Pyme, por lo cual es necesario empezar a proyectar estrategias y actividades dirigidas a solucionar esta problemática; (Morelos, Castillo y Arrieta, 2021); (Mora y Zuluaga, 2022).

Ruano y Osorio, (2023) a través de un estudio de tipo censal, aplicado bajo un modelo de encuesta, a 257 empresas del sector comercio de Villavicencio, el cual tenía como objetivo detectar estrategias alternativas que aumenten la probabilidad de subsistencia de los emprendimientos, detectó que los empresarios indicaban que era necesario propiciar políticas públicas que favorecieran el espíritu emprendedor; en ese sentido, los empresarios señalaron una

serie de estrategias que implementarían como políticas públicas para minimizar el fracaso empresarial, de la siguiente manera:

- Generación de alianzas entre el sector público y el sector privado.
- Aumentó de los fondos de financiación para pequeñas empresas y emprendedores.
- Reducción de las cargas tributarias para las MiPymes.
- Creación de entidades y programas donde se capacite a los emprendedores con asesoría personalizada e incremento de los fondos de capital semilla de Fondo Emprender.
- Aumento en la asignación de recursos para investigación, ciencia y tecnología por medio del Ministerio de Ciencia y Tecnología.
- Simplificación de la tramitología para la apertura de nuevas empresas. (p. 129)

## 8. CONCLUSIONES

Las siguientes conclusiones subrayan la complejidad del entorno empresarial colombiano y la necesidad de estrategias integradas que aborden tanto los desafíos tradicionales como los emergentes, fortaleciendo así el crecimiento sostenible y la competitividad del sector empresarial.

La crisis económica desencadenada por la pandemia de COVID-19 afectó profundamente al tejido empresarial colombiano. Sectores como el comercio, alojamiento y servicios de comida fueron los más golpeados debido a su dependencia de la presencia física de los clientes. Por tal motivo, es necesario implementar medidas fiscales que reduzcan la carga impositiva especialmente para las nuevas y pequeñas empresas, permitiéndoles utilizar esos recursos para capitalización y apalancamiento, o bien reducir impuestos para consumidores en sectores más afectados para estimular el consumo. En cuanto a la supervivencia y crecimiento Pos-Pandemia, se reconoce que la recuperación es gradual y depende en gran medida de las políticas financieras, el apoyo gubernamental y la actitud de los empresarios hacia la innovación y la adaptación a nuevos modelos de negocio.

Se sugiere apoyar la creación de infraestructura TIC para facilitar el acceso a nuevas plataformas de venta a todos los emprendedores, especialmente en zonas remotas. Además, se enfatiza en fortalecer el proceso de compras del Estado priorizando empresas emergentes que ofrezcan servicios de calidad, así mismo, fortalecer el apoyo interinstitucional para implementar políticas dirigidas al fortalecimiento empresarial, mediante programas que potencien las capacidades de las unidades productivas, impulsen productos locales, fortalezcan cadenas productivas e iniciativas clúster. Es crucial intensificar los esfuerzos para cerrar las brechas regionales, fomentando el desarrollo económico y social en las regiones rezagadas para convertirlas en lugares más atractivos para la inversión de capital financiero y mano de obra calificada.

Se destaca la importancia de la política de re-industrialización del Gobierno nacional, enfocada en fortalecer las pequeñas unidades económicas a través de iniciativas en inclusión financiera, compras públicas, cadenas productivas, innovación y productividad, estrategias que, según evidencia del estudio, impactan directamente en la supervivencia y éxito de las empresas. Se reconoce que los factores determinantes del crecimiento empresarial se relacionan también con los servicios pos-venta, la innovación, el talento humano capacitado y que asimismo las alianzas con proveedores son críticos para el crecimiento acelerado de las empresas. Estos elementos no solo

mejoran la productividad, sino que también fortalecen la capacidad de adaptación y competitividad de las MiPymes en el mercado.

A pesar de los factores positivos identificados, muchas empresas enfrentan tasas de crecimiento moderadas y alta mortalidad. La falta de acceso flexible a crédito, especialmente mediante garantías mobiliarias, y las dificultades para las micro y pequeñas empresas destacan como desafíos significativos. Por tal motivo, es menester continuar con la formación e innovación, puesto que la formación de capital humano y la inversión en innovación emergen como áreas críticas que requieren atención. Estas áreas no solo mejoran las capacidades internas de las empresas, sino que también impulsan su capacidad para competir a nivel global.

## RECOMENDACIONES

A partir del trabajo desarrollado, se generan ciertas recomendaciones que podrían servir como punto de partida para la corroboración de la información presentada a través de estudios de caso o investigaciones futuras que profundicen en los diversos aspectos que influyen en el desarrollo y la supervivencia de las MiPymes en Colombia, contribuyendo así a la formulación de políticas públicas más efectivas y al fortalecimiento del tejido empresarial del país.

Evaluar cómo diferentes políticas gubernamentales y programas de apoyo han influido en la creación, crecimiento y supervivencia de las MiPymes en Colombia. Esto podría incluir análisis de casos específicos y comparativos entre regiones.

Realizar estudios longitudinales que sigan el desarrollo de las empresas desde su creación, identificando los factores críticos, de riesgo y protectores que determinan su supervivencia a corto, mediano y largo plazo. Esto podría incluir la influencia de variables como el tamaño inicial de la empresa, el sector económico, el acceso a financiamiento, localización geográfica, demanda y oferta, con relación a las variables macroeconómicas de la economía nacional e internacional.

Realizar análisis de casos de empresas que hayan implementado exitosamente la innovación y la adopción de estrategias organizacionales y tecnologías digitales; con el fin de identificar cómo dichos factores afectan o potencializan la competitividad, sostenibilidad y productividad de las empresas en diferentes sectores económicos.

Investigar patrones de movilidad empresarial, a través de la identificación de barreras y facilitadores de este proceso en el contexto colombiano, cuando la evolución se desarrolla desde una microempresa hacia categorías más grandes como pequeñas, medianas y grandes empresas.

Realizar análisis geográficos y sectoriales detallados para entender las diferencias regionales y sectoriales en términos de creación de empresas, crecimiento y supervivencia. Esto podría incluir mapas y análisis espaciales que identifiquen patrones y tendencias específicas.

Comparar las políticas, prácticas y resultados de las MiPymes en Colombia con otros países de la región o a nivel global. Esto podría proporcionar insights sobre prácticas exitosas que podrían ser adaptadas al contexto colombiano.

Teniendo en cuenta que en los últimos años a nivel nacional han surgido diversos cambios financieros relacionados con reformas tributarias y a nivel internacional con la fluctuación de las monedas y el mercado de valores, los TLC, entre otros; es necesario apoyar a las MiPymes con la construcción de una proyección o planeación tributaria para analizar los beneficios y alivios que pueden adquirir las empresas, para generar escudos fiscales. Así mismo, en cuanto a las dificultades que poseen los emprendedores y empresarios con la capacidad de endeudamiento, se deberían proporcionar estrategias que le apunten a la compra de carteras de dichos créditos, buscando tener las tasas de interés más bajas o deducciones de las mismas.

## REFERENCIAS

- Alcaraz, M., Hernández, S., Córdova, A., & Guadalupe, V. (2020). Educación financiera, un espejismo en tiempos modernos. Unam, 189-190. Recuperado el 2 de diciembre de 2020
- Aldeanueva, I., & Cervantes, M. (2019, julio-diciembre). El desarrollo sostenible como imperativo estratégico: el contexto de la pequeña y mediana empresa latinoamericana. *Revista Lasallista de Investigación*, 16 (2).
- Andriyanto, I., Arifin, J., & Ayuningtyas, A. (2018, 8-9 de octubre). Antecedent Factors of Competitive Advantage and its Impact on Performance. En K. Abhari, N. Binti, R. Bramulya, P. Senanuch, & M. Irfan (Eds.), *Proceedings of the 1st International Conference on Economics, Management, Accounting and Business, Icemab 2018* (pp. 313-322). Medan, Sumatra del Norte, Indonesia. <https://doi.org/10.4108/eai.8-10-2018.2288714>
- Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia - ASOBANCARIA. (2017). La educación financiera como motor de las MiMiPymes en Colombia. *Semana económica 2017*. <https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/2018/02/1094.pdf>
- Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas - ACOPI. (2021). Impacto de la pandemia por Covid-19 sobre las MiMiPymes en Colombia. <https://www.uao.edu.co/wp-content/uploads/2021/08/Impacto-de-la-Pandemia-por-COVID-19-en-las-MiMiPymes.pdf>
- Asociación Colombiana De Las Micro, Pequeñas Y Medianas Empresas – ACOPI. (Abril, 2020). *Encuesta de Desempeño Empresarial, 1er Trimestre de 2020*. Departamento de Estudios Económicos. <https://acopi.org.co/wp-content/uploads/2020/04/ENCUESTA-DE-DESEMPE%C3%91O-EMPRESARIAL-PRIMER-TRIMESTRE-2020.pdf>
- Banco Interamericano de Desarrollo – BID., Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio – Confecámaras. (2023). *Movilidad Empresarial: aspectos claves para enfrentar el reto de permanecer y crecer*. [https://confecamaras.org.co/phocadownload/Estudio\\_de\\_movilidad.pdf](https://confecamaras.org.co/phocadownload/Estudio_de_movilidad.pdf)
- Barrios Parejo, I. A., Niebles Núñez, W. A., & Niebles Núñez, L. D. (2021). Inserción del análisis financiero en MiPymes colombianas como mecanismo para promover la sostenibilidad

empresarial. *Desarrollo Gerencial*, 13 (2), pp. 1–19.  
<https://doi.org/10.17081/dege.13.2.4454>

- Blanco, F., & Gil, A. (2017). Towards a competitiveness in the economic activity in Colombia: Using Moore's families and galois lattices in clustering. *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*, 51 (3), pp. 231-250.
- Carvache, O., Gutiérrez, G., & Frías, C. (2018). Incidencia de la innovación y la tecnología en el desarrollo competitivo de las pequeñas y medianas empresas (MiPymes) exportadores de Guayas-Ecuador. *Revista Espacios*, 39 (47).
- Castro, M. (2016). La Existencia de la Empresa en el Mundo de Oliver E. Williamson. *Temas Laborales*, 132, pp. 13-72.
- Catalani Gabriel, L., & Sanches Da Silva, C. E. (2019). Identify and Analyze the Knowledge of Project Manager of Civil Construction Companies. Proceedings of the XXIV International Joint Conference on Industrial Engineering and Operations Management, August, 1–12.  
[https://www.researchgate.net/publication/327161463\\_Identify\\_and\\_Analyze\\_the\\_Knowledge\\_of\\_Project\\_Manager\\_of\\_Civil\\_Construction\\_Companies](https://www.researchgate.net/publication/327161463_Identify_and_Analyze_the_Knowledge_of_Project_Manager_of_Civil_Construction_Companies)
- Coase, R. (1991). *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*. Oliver, W. y Sidney, W (Editor)
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL. (febrero 2021). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2020*.  
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/46501-balance-preliminar-economias-america-latina-caribe-2020>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL. (2021). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2020*.  
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/46501-balance-preliminar-economias-america-latina-caribe-2020>
- Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio - Confecámaras. (2021). *Encuesta Nacional de Medición del Impacto del Covid 19 - Resultados Encuesta de las Cámaras de Comercio de Seguimiento y Monitoreo del Impacto de la COVID-19 en el Sector Empresarial*.

[https://confecamaras.org.co/phocadownload/2020/VF\\_Encuesta\\_Empresarios\\_Covid-19\\_Febrero\\_2021.pdf](https://confecamaras.org.co/phocadownload/2020/VF_Encuesta_Empresarios_Covid-19_Febrero_2021.pdf)

Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio - Confecámaras. (2020). *Encuesta Nacional de Medición de Impacto del COVID-19 para el sector empresarial*.  
[https://confecamaras.org.co/phocadownload/2020/Analisis\\_Economicos/Resultados%20Encuesta%20de%20las%20C%C3%A1maras%20de%20Comercio.pdf](https://confecamaras.org.co/phocadownload/2020/Analisis_Economicos/Resultados%20Encuesta%20de%20las%20C%C3%A1maras%20de%20Comercio.pdf)

Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio - Confecámaras. (2019). *Informe detallado del Observatorio de Articulación en Competitividad Empresarial*.  
<https://confecamaras.org.co/phocadownload/2020/Competitividad/Informe%20Observatorio%20de%20Articulaci%C3%B3n%20en%20Competitividad%20Empresarial.pdf>

Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio - Confecámaras. (2022). *Fortaleza del tejido empresarial colombiano - Recuperación post pandemia – 2022*.  
[https://confecamaras.org.co/phocadownload/2022/Fortaleza\\_del\\_tejido\\_empresarial\\_colombiano\\_-\\_Recuperaci%C3%B3n\\_post\\_pandemia\\_-\\_2022.pdf](https://confecamaras.org.co/phocadownload/2022/Fortaleza_del_tejido_empresarial_colombiano_-_Recuperaci%C3%B3n_post_pandemia_-_2022.pdf)

Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio - Confecámaras. (2023). *Estudio de Supervivencia empresarial en Colombia: estudio de los factores clave que impulsan la permanencia de las empresas en el mercado*.  
[https://confecamaras.org.co/phocadownload/ESTUDIO\\_SUPERVIVENCIA\\_MAYO\\_9.pdf](https://confecamaras.org.co/phocadownload/ESTUDIO_SUPERVIVENCIA_MAYO_9.pdf)

Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio - Confecámaras. (2023). *Informe de Dinámica de Creación de Empresas en Colombia, enero - diciembre de 2019*.  
[https://confecamaras.org.co/phocadownload/2019/Cuadernos\\_Analisis\\_Economicos/Din%C3%A1mica%20de%20Creaci%C3%B3n%20de%20Empresas%20\\_%20Ene-Dic%202019%20\\_21012020.pdf](https://confecamaras.org.co/phocadownload/2019/Cuadernos_Analisis_Economicos/Din%C3%A1mica%20de%20Creaci%C3%B3n%20de%20Empresas%20_%20Ene-Dic%202019%20_21012020.pdf)

Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio - Confecámaras. (2022). *Dinámica de Creación de Empresas Enero - Dic de 2022*.  
[https://confecamaras.org.co/phocadownload/2022/Din%C3%A1mica\\_de\\_Creaci%C3%B3n\\_de\\_Empresas\\_Enero\\_-\\_Dic\\_2022.pdf](https://confecamaras.org.co/phocadownload/2022/Din%C3%A1mica_de_Creaci%C3%B3n_de_Empresas_Enero_-_Dic_2022.pdf)

- Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio - Confecámaras. (2024). *Dinámica de creación de empresas en Colombia 2023*. <https://confecamaras.org.co/images/Informe-Dinamica-de-creacion-de-empresas-2023.pdf>
- Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio - Confecámaras. (2020). *Industria 4.0, Transformación Empresarial para la Reactivación Económica*. [https://confecamaras.org.co/phocadownload/2020/Analisis\\_Economicos/Industria%204.0,%20Transformaci%C3%B3n%20Empresarial%20para%20la%20Reactivaci%C3%B3n%20Econ%C3%B3mica.pdf](https://confecamaras.org.co/phocadownload/2020/Analisis_Economicos/Industria%204.0,%20Transformaci%C3%B3n%20Empresarial%20para%20la%20Reactivaci%C3%B3n%20Econ%C3%B3mica.pdf)
- Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio - Confecámaras. (2020). *Resultados de la Gran Encuesta a las Microempresas 2018*. <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/024e6757-d1ec-4120-a50e-610e9719f546/content>
- Cyert, R. y March, J. (1963). *A Behavioral Theory of the Firm*. Prentice Hall/Pearson Education.
- Decreto 410 de 1971 [Presidencia de la República de Colombia]. *Por el cual se expide el Código de Comercio*. 27 de marzo de 1971.
- Decreto 957 de 2019 [Ministerio de Comercio, Industria y Turismo]. *Por el cual se adiciona el capítulo 13 al Título 1 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto 1074 de 2015, Decreto Único del Sector Comercio, Industria y Turismo y se reglamenta el artículo 2° de la Ley 590 de 2000, modificado por el artículo 43 de la Ley 1450 de 2011*. 05 de junio de 2019.
- Del Castillo, C., & Egoavil, J. (2021). Desempeño de las exportaciones en Sudamérica: ¿Los intangibles afectan el desempeño de las empresas en países en desarrollo como Perú? *Revista de Administração de Empresas*, 61 (2), pp. 1-15. <https://doi.org/10.1590/S0034-759020210205>
- Delgado, A. (2022). *Informe GEM España 2021-2022: Más emprendimiento y más femenino*. <https://emprendedores.es/gestion/gem-emprendimiento/>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. (2022). *Boletín Directorio Estadístico de Empresas 2019-2021*.

<https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/registro-estadistico/boletin-directorio-estadistico-empresas-2019-2021.pdf>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. (2023). *Demografía y Dinámica Empresarial, Perspectivas del mercado laboral desde el RELAB*.  
[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/registro-estadistico/pres\\_rueda-de-prensa\\_demografia-empresarial-2022.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/registro-estadistico/pres_rueda-de-prensa_demografia-empresarial-2022.pdf)

Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. (2022). *Nota Estadística, Demografía y Dinámica Empresarial*.  
[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/notas-estadisticas/jun\\_2022\\_nota\\_estadistica\\_demografia\\_empresarial.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/notas-estadisticas/jun_2022_nota_estadistica_demografia_empresarial.pdf)

Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE. (2022). *Cuentas nacionales departamentales: pib por departamento*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-departamentales>

Díaz, E. (2021). *Evolución de las MiPymes en Colombia y el impacto de la Pandemia*. *Escuela Internacional Creativa & de Innovación*. <https://escuelaici.com/2021/05/31/evolucion-de-las-MiPymes-en-colombia-y-el-impacto-de-la-pandemia/>

Fernández Arrubla, M. A. (2022). El fracaso financiero de las MiPymes, y la respuesta del derecho concursal italiano y colombiano. *Revista INCISO*, 24 (2), DOI: <https://doi.org/10.18634/incj.24v.2i.1207>

Freeman, E. (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Cambridge University Press.

González, A. (2019). Gestión ambiental y competitividad de las MiPymes del sector comercio en el cantón Machala, Provincia El Oro, Ecuador. *Revista Espacios*, 40 (27).

Horta Quinche, V. R. (2022). *Dificultades de acceso de compañías MiPymes al financiamiento a través de la banca tradicional en Colombia y la financiación alternativa que genere valor de empresa* [Tesis de maestría, Colegio de Estudios Superiores de Administración]. Repositorio Institucional del Colegio de Estudios Superiores de Administración.

[https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/4925/MFC\\_1013641067\\_2022\\_2.pdf?sequence=5&isAllowed=y](https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/4925/MFC_1013641067_2022_2.pdf?sequence=5&isAllowed=y)

Jevons, W. (1871). *The Theory of Political Economy*. Macmillan (3<sup>rd</sup> Ed.)

JP Morgan Chase & Co. (2020). *Annual Report 2020*.  
<https://www.jpmorganchase.com/content/dam/jpmc/jpmorgan-chase-and-co/investor-relations/documents/annualreport-2020.pdf>

Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). *El cuadro de mando integral* (3<sup>a</sup> ed. revisada). Harvard Business Press.

Koutsoyiannis, A. (1975). *Baumol's Theory of Sales Revenue Maximisation*. In: *Modern Microeconomics*. Palgrave Macmillan, [https://doi.org/10.1007/978-1-349-15603-0\\_15](https://doi.org/10.1007/978-1-349-15603-0_15)

Lafuente, E., Leiva, J. C., Moreno-Gómez, J., & Szerb, L. (2020). A nonparametric analysis of competitiveness efficiency: The relevance of firm size and the configuration of competitive pillars. *BRQ Business Research Quarterly*, 23 (3), pp. 203-216.  
<https://doi.org/10.1177/2340944420941440>

Ley 590 DE 2000. *Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa*. 10 de julio de 2000.

Lima Vázquez, R., & Duana Avila, D. (2020). La Mortandad de las MiMiPymes en Colombia y México. *Visión Internacional. Journal of International Business and Borders*, 3 (1), pp. 44-49. <https://doi.org/10.22463/27111121.2915>

López Carrión, S., Restrepo Baena, M. A., & Ríos Ramírez, C. C. (2021). Factores asociados al fracaso en los emprendedores de la ciudad de Medellín durante el periodo 2019-2020. *Revista CIES - Centro de Investigación Escolme*, 12 (2), pp. 263-274.

Marris, R. (1968). Aportaciones Recientes A La Teoría Del Crecimiento De La Empresa. *El Trimestre Económico*, 35 (138(2)), pp. 269–284.

Marshall, A. (1920). *Industry and Trade* (3<sup>rd</sup> Ed.).

Melgarejo, Z., Vera Colina, M. A., & Osorio Arias, M. A. (28 al 30 de Julio de 2021). *COVID-19, endeudamiento y liquidez en MiMiPymes. Análisis sectorial para Bogotá (Colombia)*.

- [Artículo de investigación]. 21 USPI International Conference In Accounting, Sao Paulo, Brasil
- Mercado, N., Segarra, M., & Ovallos, D. (2020). Identifying endogenous and exogenous indicators to measure eco-innovation within clusters. *Sustainability*, 12 (15). <https://doi.org/10.3390/su12156088>
- Mora Rojas, R. L., & Zuluaga Muñoz, W. (2022). *ANALYSIS OF THE MAIN PROBLEMS IN MANUFACTURING SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN BOGOTA*. [Artículo de investigación]. International Conference on Project Management, Universidad EAN (Escuela de Administración de Negocios), Colombia
- Morelos Gómez, J., Castillo Mercado, F., & Arrieta Peña, J. D. (2021). Análisis de los factores que inciden en la sostenibilidad de las MiPymes del sector construcción en Colombia. *Dictamen Libre*, (29).
- Moreno, J., & Lafuente, E. (2019). Analysis of competitiveness in Colombian family businesses. *Competitiveness Review*, 30 (3), pp. 339-354. <https://doi.org/10.1108/CR-11-2018-0074>
- Naseem, M. A., Lin, J., Rehman, R., Ahmad, M. I., & Ali, R. (2019). Moderating role of financial ratios in corporate social responsibility disclosure and firm value. *Plos One*, 14 (4). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0215430>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico – OECD. (2020). *Perspectivas Económicas, diciembre 2020; Perspectivas más optimistas, pero la recuperación será gradual*. <https://www.oecd.org/perspectivas-economicas/diciembre-2020/>
- Písař, P. (2019). European SMEs' value management based on controlling, financial analysis and ratios - empirical study. *Investment Management and Financial Innovations*, 16 (4), pp. 277-289. DOI: 10.21511/imfi.16(4).2019.24, 277-289.
- Porter, M. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Harvard Business School.
- Porter, M. (1982). *Estrategia competitiva*. Harvard Business School.

- Porter, M. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Harvard Business School.
- Porter, M. E. (2017). *Ser competitivo* (9a ed.). Harvard business press.
- Quintero, W., Arevalo, J. G., & Navarro, G. T. (2020). Perfiles de rentabilidad financiera de las pequeñas y medianas empresas (MiPymes) en Colombia: Un análisis discriminante multivariado (AMD) y de conglomerados. *Revista Espacios*, 41 (40), pp. 98-106.
- Reyes Carrillo, N. E. (2023). Planificación estratégica como alternativa para evitar el cierre de las MiPymes en tiempo de pandemia. Caso: Municipio de Garzón, Departamento del Huila. *Sociedad y Economía*, (50), pp. 1-23. <https://doi.org/10.25100/sye.v0i50.12256>
- Ruano Marulanda, J. y Osorio Perdomo, R. (2023). Análisis de perdurabilidad del emprendimiento empresarial en el sector comercio de la Comuna 9 de Villavicencio. *Revista Perspectivas de las Ciencias Económicas y Jurídicas*, 13 (1) pp. 119-132. <http://dx.doi.org/10.19137/perspectivas-2023-v13n1a09>
- Ruzekova, V., Kittova, Z., & Steinbauer, D. (2020). Export performance as a measurement of competitiveness. *Journal of Competitiveness*, 12 (1), pp. 145–160. <https://doi.org/10.7441/joc.2020.01.0>
- Saavedra, M. L., & Hernández, Y. (2008, julio-diciembre). Caracterización e importancia de las miMiPymes en Latinoamérica. *Actualidad Contable faces*, 11 (17), pp. 122-134.
- Saavedra, M. L. (2012). Una propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana. *Pensamiento & Gestión*, (33), pp. 93-2012.
- Schwab, K., & Zahidi, S. (2020). *The Global Competitiveness Report. How Countries Are Performing on the Road to Recovery* [Special edition 2020]. World Economic Forum. [https://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2020.pdf](https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2020.pdf)
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edwin Cannan (editor).
- Tobón Perilla, L. N., Urquía Grande, E., & Cano Montero, E. I. (2022). ¿Qué factores de gestión interna favorecen la competitividad de las MiPymes? Evidencia en Colombia. *Revista*

*Universidad & Empresa*, 24 (42), pp. 1-29.  
<https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.11102>

Ubieta, S. A., & Leiva, J. C. (2019, septiembre-diciembre). Competitividad empresarial en Costa Rica: Un enfoque multidimensional. *TEC Empresarial*, 13 (3), pp. 28-41.  
<https://doi.org/10.18845/te.v13i3.4597>

Vargas, F. (25 de agosto de 2020). *Planificación Estratégica y el Efecto Pandemia. Las MiPymes como foco de atención*. Crowe. <https://www.crowe.com/ve/insights/planificacion-estrategica-y-el-efecto-pandemia>

Villarroya, J., & Fernández, J. (2020). *Condiciones financieras de las empresas españolas: Efectos sobre la inversión y la productividad*. Fundación BBVA. [https://www.fbbva.es/wp-content/uploads/2019/11/DE2020\\_Condiciones-financieras\\_Ivie\\_web.pdf](https://www.fbbva.es/wp-content/uploads/2019/11/DE2020_Condiciones-financieras_Ivie_web.pdf)

Walras, L. (1999). *Éléments d'économie politique pure - - ou théorie de la richesse sociale*. Claude Mouchot

Williamson, O. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. Hardcover