https://doi.org/10.19052/eq.vol1.iss46.5357

# Análisis del dinamismo microempresarial en el suroccidente colombiano en los años 2022-2023*



Iván Darío Delgado*
Irina Margarita Jurado Paz**

## Resumen

El artículo analiza el comportamiento de los micronegocios en el suroccidente de Colombia y las características de sus propietarios durante 2022-2023. El objetivo es comprender el modelo de gestión adoptado por estas unidades productivas y cómo influye el nivel de formación académica en su fortalecimiento empresarial. La pregunta orientadora fue: ¿cómo influye el nivel de formación académica de los propietarios en el modelo de gestión y el fortalecimiento empresarial de los micronegocios en el sur de Colombia durante el período 2022-2023? El estudio, de enfoque cuantitativo y tipo correlacional, analizó 418 micronegocios. Los resultados muestran que la mayoría presenta un modelo de gestión básico, con limitada planificación y escaso uso de herramientas tecnológicas. Sus propietarios tienen, en su mayoría, bajo nivel educativo y alta dependencia económica del negocio. Esta situación limita

**Palabras clave:**

micronegocios; microempresas; economía informal; fortalecimiento empresarial.

**Clasificación JEL:**

L25, M2, O17

**Cómo citar este artículo:** Delgado, I. D., & Jurado Paz, I. M. (2025). Análisis del dinamismo microempresarial en el suroccidente colombiano en los años 2022-2023. *Equidad y Desarrollo*, (46). https://doi.org/10.19052/eq.vol1.iss46.5357

**Fecha de recibido:** 11 de noviembre de 2024
**Fecha de aprobado:** 5 de mayo de 2025

* El programa base de esta investigación es MD Micronegocios. La entidad financiadora del programa es la Corporación Universitaria Minuto de Dios.

** Docente de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, Pasto-Colombia. Magister en Administración de Organización. Contador público de la Universidad Mariana, Nariño, Colombia. Correo electrónico: ivan.dario.delgado@outlook.com. ORCID: https://orcid.org/0009-0008-6331-1806

*** Docente del Programa de Administración de Empresas de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, Pasto-Colombia. Doctor en Administración y Desarrollo en la Universidad de Celaya, México. Correo electrónico: irinajuradop@gmail.com. ORCID: https://orcid.org/0000-0002-5678-4217

CC BY NC ND

el desarrollo de estrategias efectivas y reduce su competitividad. En comparación con análisis nacionales, los micronegocios del suroccidente presentan mayor rezago en formación y gestión. Se concluye que es necesario fortalecer sus capacidades mediante formación continua, acceso a tecnologías y apoyo institucional, para consolidar modelos de gestión más sostenibles y articulados con los ecosistemas locales de emprendimiento.

## Analysis of micro-entrepreneurial dynamism in south-western Colombia in the years 2022-2023

### Abstract

The article analyses the behaviour of micro-businesses in south-western Colombia and the characteristics of their owners during 2022-2023. The objective is to understand the management model adopted by these productive units and how the level of academic training influences their business strengthening. The guiding question was: How does the level of academic training of the owners influence the management model and the entrepreneurial strengthening of micro-businesses in southern Colombia during the period 2022-2023? The study, with a quantitative and correlational approach, analysed 418 micro-businesses. The results show that most of them have a basic management model, with limited planning and little use of technological tools. Most of the owners have a low level of education and a high level of economic dependence on the business. This situation limits the development of effective strategies and reduces their competitiveness. In comparison with national analyses, micro-businesses in the Southwest show a greater lag in training and management. It is concluded that it is necessary to strengthen their capacities through continuous training, access to technologies and institutional support, in order to consolidate more sustainable management models that are articulated with local entrepreneurship ecosystems.

**Key words:**

micro-businesses; micro-enterprises; informal economy; business strengthening.

**JEL classification:**

L25, M2, O17

# Introducción

En un entorno empresarial en constante transformación, los micronegocios se consolidan como actores clave en la economía de América Latina y, particularmente, de Colombia. Estas unidades productivas, pese a su escala reducida,

muestran un alto potencial de impacto gracias a su capacidad de adaptación y su conexión con las necesidades locales (Jurado, 2023). En regiones del suroccidente colombiano, como Nariño y Putumayo, los micronegocios cumplen un rol crucial en la generación de empleo y el desarrollo económico. De acuerdo con la Encuesta de Micronegocios (EMICRON) de 2023, en estos departamentos se registraron 402 863 micronegocios, lo que equivale al 18 % del total nacional, una cifra que evidencia su peso superior al promedio del país.



De acuerdo con la Encuesta de Micronegocios del cuarto trimestre de 2024 (DANE, 2025), estos negocios presentan un comportamiento variable según su actividad económica. Sectores como la industria manufacturera (26,4 %), comercio y reparación de vehículos (21,6 %) y alojamiento y servicios de comida (17,8 %) lideran en variaciones anuales relacionadas con ingresos nominales. Sin embargo, entre 2020 y 2024, el crecimiento sostenido mostró señales de agotamiento debido a presiones inflacionarias, aumento de costos operativos y reducción de márgenes de rentabilidad. Esto ha afectado su capacidad de escalar, principalmente por las restricciones de acceso al crédito y la falta de capital de trabajo.

Se identificó en este análisis estadístico una alta diversidad de modelos de negocio en los micronegocios de Nariño, desde comercios minoristas hasta servicios especializados. Esta variedad refleja la riqueza del tejido empresarial local. No obstante, muchas de estas iniciativas carecen de planificación estratégica y de una visión clara de su mercado objetivo, lo que limita su potencial de crecimiento a largo plazo. En Nariño, estas unidades representan el 95% del total de empresas (Cámara de Comercio de Pasto, 2023), confirmando su relevancia en el tejido empresarial regional. Su aporte se centra en la generación de empleo, dinamización de la economía y sostenimiento de numerosas familias, demostrando una gran capacidad de respuesta ante las particularidades del mercado local.

Entre sus características principales destacan: a) su origen como respuesta a la escasez de empleo formal, impulsado por una necesidad económica (Pacheco et al., 2023); b) su flexibilidad para adaptarse a mercados locales cambiantes y c) su capacidad limitada de innovación debido a la escasez de recursos financieros y técnicos, aunque su cercanía al cliente les permite implementar soluciones prácticas (Guerrero et al., 2024).

Este artículo analiza en profundidad las fortalezas y debilidades de los micronegocios en un entorno competitivo, a partir del diagnóstico realizado en el programa "Fortalecimiento de Micronegocios-MD Micronegocios", implementado en Nariño durante 2022 y 2023. Esta iniciativa buscó ofrecer herramientas a

los propietarios para potenciar su desarrollo y competitividad. El análisis se centra en cuatro variables: modelo de negocio, formalización empresarial, gestión financiera y gestión comercial, lo que permite una evaluación integral de estas unidades productivas y sus implicaciones económicas.

La formalización empresarial es un factor crítico. Aunque algunos micronegocios han logrado formalizarse, muchos continúan en la informalidad, restringiendo su acceso a financiamiento, formación y otros recursos. En 2023, la tasa de formalización en el Valle del Cauca fue del 11 %, frente a solo un 4 % en Nariño, lo cual refleja una brecha importante. La percepción de que los trámites son costosos y prolongados desincentiva la formalización, afectando su capacidad de operar con legalidad y sostenibilidad.

En la gestión financiera, los micronegocios enfrentan obstáculos como falta de crédito, deficiente flujo de caja y ausencia de registros contables, lo que limita su crecimiento. No obstante, quienes adoptan buenas prácticas muestran mayor resiliencia. En cuanto a la gestión comercial, identificar oportunidades, aplicar estrategias de *marketing* y fortalecer relaciones con clientes son claves para competir. Sin embargo, muchos emprendedores carecen de conocimientos o recursos para optimizar estos procesos, afectando su competitividad en un entorno cada vez más exigente.

Aunque los micronegocios son clave para la economía regional, enfrentan barreras estructurales que limitan su desarrollo. Por lo tanto, este artículo analiza los resultados del programa "Fortalecimiento de Micronegocios-MD Micronegocios" (2022-2023), el cual acompañó a más de 400 unidades productivas, generando información valiosa y recomendaciones para mejorar su competitividad. Se destaca, además, la necesidad de políticas públicas que impulsen la formalización, el acceso a financiamiento y formación y promuevan buenas prácticas para potenciar su rol en el desarrollo económico y social de regiones como Nariño.

## Marco teórico

Los micronegocios, definidos como pequeñas unidades económicas con baja inversión inicial, pocos empleados y recursos limitados (Jurado, 2023; DANE, 2023), juegan un papel fundamental en la economía global y particularmente en la colombiana. Estas unidades, caracterizadas por su flexibilidad operativa, contribuyen, de manera significativa, al empleo y a la generación de ingresos, en

especial en comunidades con bajos niveles de desarrollo e innovación (Valencia & Chiatchoua, 2021; Domínguez-Rangel et al., 2021).

A nivel mundial, los micronegocios representan una parte esencial del tejido empresarial, especialmente en países en desarrollo. Tanto el Banco Mundial (2020) como Bruhn y McKenzie (2014) destacan su papel en sectores como el comercio minorista, la agricultura de subsistencia y los servicios personales. En América Latina, según el Dini y Stumpo (2020) constituyen una fuente clave de empleo y desarrollo socioeconómico. En Colombia, de acuerdo con el DANE (2022), representan la mayoría de las empresas y tienen una participación importante en el PIB. No obstante, enfrentan retos significativos como la informalidad, la falta de acceso a servicios financieros y la escasa cobertura institucional (PNUD, 2019). La economía informal, según la Organización Internacional del Trabajo (2024), constituye una vía de sustento para millones de personas, pero acarrea desventajas como la inestabilidad laboral y la insuficiencia de ingresos. En Colombia, las causas de la informalidad son múltiples: bajo nivel educativo, ingresos limitados, rigidez regulatoria y alta carga de costos de formalización (Banco de la República, 2025).



Uno de los aspectos críticos para el fortalecimiento de los micronegocios es la transformación digital. Aunque se reconoce su importancia, la adopción de herramientas digitales sigue siendo limitada. Según EMICRON, a nivel nacional solo el 2 % de los micronegocios tienen página web y el 12 % presencia en redes sociales. Esta situación se agudiza en regiones como Nariño, con apenas un 0,4 % y 2,3 % respectivamente, frente a cifras más altas en el Valle del Cauca (1,6 % y 17,9 %). El acceso a Internet también refleja disparidades: mientras en el Valle del Cauca el 66,7 % de los micronegocios lo utilizan, en el Nariño solo el 11,8 %, este último por debajo del promedio nacional del 44 %. Además, el acceso suele darse mediante dispositivos móviles, lo cual limita su potencial operativo y su capacidad de transformación tecnológica.

Comprender esta realidad es clave para el diseño de políticas públicas que promuevan la formalización y el desarrollo sostenible de los micronegocios (Polo & Gómez, 2020). Retos como el acceso limitado a financiamiento, la carga regulatoria y la falta de acompañamiento estatal (Ramírez, 2019) deben abordarse con estrategias diferenciadas. Al hacerlo, se podría fomentar la inclusión económica, reducir la pobreza y aumentar la equidad en regiones vulnerables (IFC, 2019).

El estudio y caracterización de los micronegocios no solo aportan al ámbito académico, sino que tienen implicaciones prácticas y políticas. Su presencia masiva y heterogénea en Colombia implica que los procesos de fortalecimiento deben

atender a sus particularidades sectoriales y territoriales. Así lo indica un estudio realizado en Bogotá, el cual subraya que, aunque estas unidades tienen modelos de negocio sólidos, la formalización es una debilidad común y su diversidad demanda estrategias diferenciadas de intervención (Pacheco et al., 2024).

Por tanto, en un mundo marcado por la globalización y los cambios tecnológicos acelerados, los micronegocios representan una vía eficaz para fomentar el emprendimiento, generar empleo y diversificar la economía. Sin embargo, para potenciar su papel es necesario cerrar brechas tecnológicas, reducir la informalidad y crear entornos más propicios para su crecimiento sostenible. Esto es urgente en contextos como el colombiano, donde la disparidad regional y la economía informal son desafíos estructurales.

## Diferencias entre un micronegocio y una microempresa

La diferencia entre micronegocios y microempresas es necesaria para comprender la diversidad del tejido empresarial. Los micronegocios se caracterizan por su tamaño reducido, con mínimos activos y sin empleados, lo que evidencia su naturaleza autónoma y de baja inversión (Kim & Freitas, 2008). En contraste, las microempresas suelen tener una estructura organizativa más formal y la capacidad de contratar personal, mejor acceso a recursos de financiamiento y generar mayores ingresos (Banco Mundial, 2017).

Operativamente, los micronegocios tienden a enfocarse en servicios locales o producción a pequeña escala o a nivel muy artesanal, mientras que las microempresas pueden operar en sectores más diversos y tener mayor presencia en el mercado. Domínguez-Rangel et al. (2021) los describen como actividades que operan fuera del marco formal y tributario, reflejando su vinculación con la economía informal. Las microempresas, en cambio, suelen estar más integradas al sistema formal con una planificación más estructurada y con mejor acceso a tecnología, lo que impulsa su competitividad.

En términos de impacto, los micronegocios fomentan la economía local en comunidades marginadas, mientras que las microempresas pueden contribuir al PIB y a la competitividad (Banco Mundial, 2020). Aunque los términos suelen confundirse, reconocer sus diferencias conceptuales es esencial para diseñar políticas que promuevan su desarrollo en función de sus características y contextos.

## Análisis empresarial desde las dimensiones comercial, financiera, de modelo de negocio y formalización



Definidos los criterios conceptuales de los micronegocios, se establece una referenciación teórica que orienta el estudio desde el análisis empresarial, entendido como herramienta para examinar estructura, funcionamiento y desempeño organizacional. Este enfoque multidimensional considera áreas clave como la gestión comercial, lo financiero, el modelo de negocio y el nivel de formalización en distintos contextos económicos.

La dimensión comercial analiza el mercado, el posicionamiento competitivo, las estrategias de *marketing* y la satisfacción del cliente (Taleb et al., 2024), permitiendo entender cómo la empresa genera ingresos y se diferencia. En este sentido, el *marketing* tiene un papel central en la caracterización empresarial al identificar públicos objetivos, segmentar mercados, diferenciar productos y gestionar relaciones con clientes (Kotler et al., 2017).

La dimensión financiera revisa la salud económica de la empresa, considerando la gestión de activos, estructura de capital, liquidez y rentabilidad. Una estructura financiera sólida influye en la capacidad de operar, crecer y generar beneficios. Dicho esto, Ross et al. (2019) destacan que este análisis permite evaluar sostenibilidad y eficiencia en el uso de recursos.

Por su parte, el modelo de negocio estudia cómo la empresa crea, entrega y captura valor, a través de su propuesta de valor, canales de distribución, ingresos, recursos y actividades clave (Osterwalder & Pigneur, 2010). Este modelo explica la lógica que sustenta la operación del negocio y su potencial de sostenibilidad.

La formalización, en tanto, implica el cumplimiento de normativas legales y fiscales, así como la adopción de prácticas de gestión formales. Esto abarca registro legal, contabilidad, pago de impuestos y normas laborales (Banco Mundial, 2019). Un alto grado de formalización fortalece la seguridad jurídica y estabilidad de la empresa. En conjunto, estas dimensiones permiten una caracterización empresarial integral, útil para analizar el posicionamiento en el mercado, desempeño financiero, lógica operativa y cumplimiento normativo. Esta comprensión resulta clave para diseñar políticas públicas, planes de fortalecimiento y estrategias de intervención adaptadas a diferentes realidades económicas.

De manera complementaria, se incorpora la teoría del capital humano de Becker (1964), la cual sostiene que la educación y formación aumentan la productividad y capacidad de generar ingresos. En micronegocios, esta teoría es en

particular relevante, ya que el nivel educativo del propietario incide directamente en su habilidad para gestionar, innovar y adaptarse al mercado. Correa (2022), destaca que propietarios con mayor formación tienen más probabilidades de innovar, crecer y generar empleo en América Latina.

Invertir en el capital humano del propietario mediante capacitación y asistencia técnica se convierte en una estrategia clave para el fortalecimiento del sector y el desarrollo económico local. El fortalecimiento empresarial en micronegocios implica acciones dirigidas a mejorar la gestión, la competitividad y la sostenibilidad, adaptadas a sus características particulares. Estas acciones incluyen mejorar la administración financiera, el *marketing* y la producción y fomentar procesos de innovación.

Finalmente, el liderazgo empresarial se entiende como la capacidad del propietario para guiar e inspirar a su equipo (a menudo conformado por familiares o colaboradores cercanos) hacia objetivos comunes. Un liderazgo eficaz requiere visión clara, comunicación efectiva, toma de decisiones oportuna y adaptada al contexto, así como la creación de ambientes de trabajo positivos y colaborativos (Yukl, 2010). Dado que el propietario suele ser el principal decisor, el desarrollo de competencias de liderazgo es un factor determinante en la sostenibilidad y crecimiento del micronegocio.

## Metodología

Este artículo se basa en el análisis del diagnóstico aplicado a 418 micronegocios durante 2022 y 2023 como parte del programa de Acompañamiento a la Reactivación Económica de Micronegocios (MD-Micronegocios). La selección de las unidades productivas fue aleatoria, priorizando negocios con más de un año de operación y propietarios con deseo de crecimiento. Se excluyeron negocios cuya actividad principal fuera la venta de licor o tabaco, debido a lineamientos internos del programa. Todos los micronegocios están ubicados en municipios del departamento de Nariño y el Alto Putumayo, al suroccidente de Colombia.

La recolección de datos se realizó mediante una encuesta estructurada de 45 preguntas cerradas, de selección múltiple con única respuesta. El instrumento se aplicó a través de un formulario digital (Microsoft Forms), diligenciado por estudiantes universitarios de octavo semestre del programa de Administración de

Empresas, quienes solicitaron autorización escrita a los encuestados para el uso de la información.

Se diseñaron cuatro índices para medir el nivel de fortalecimiento de los micronegocios: modelo de negocio, finanzas, mercadeo y formalización, todos con igual ponderación. Las respuestas afirmativas se calificaron con 5 puntos, las negativas con 1 punto y las "en proceso" con 3. Los datos recopilados fueron procesados con el software estadístico SPSS, permitiendo realizar análisis descriptivos e inferenciales.



La metodología empleada se enmarca en un enfoque cuantitativo de tipo correlacional y se aplicó un método deductivo. El estudio se centró en relacionar la formación académica del propietario con la madurez del negocio en términos de modelo de negocio, finanzas y mercado. El muestreo fue no probabilístico, combinando el muestreo intencional y el muestreo por redes (Pacheco et al., 2024). El análisis estadístico se estructuró en dos niveles: descriptivo, para caracterizar a los micronegocios y sus propietarios, e inferencial, para examinar la relación entre el nivel educativo del propietario y el estado del negocio. La hipótesis central fue: existe una relación entre el bajo nivel educativo de los propietarios y la limitada adopción de modelos de negocio o debilidades en las áreas de mercadeo, finanzas y formalización.

Los resultados del suroccidente colombiano se contrastaron con hallazgos de micronegocios en Bogotá y la región Caribe. Esta comparación permitió identificar tanto desafíos comunes como diferencias asociadas a las condiciones sociales, económicas y territoriales propias de cada región.

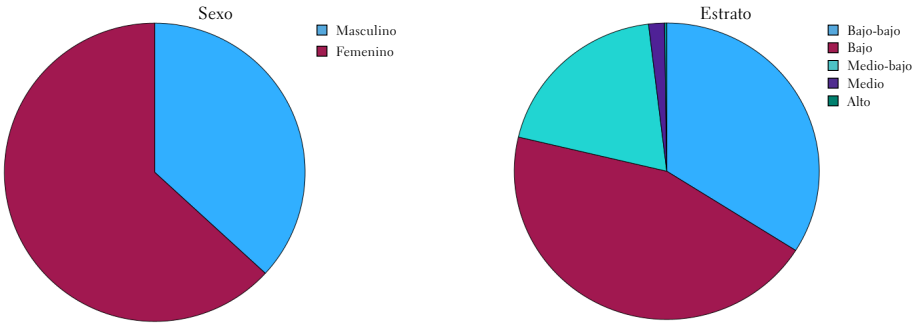
## Resultados

En esta sección, se presentarán los resultados del análisis realizado a los 418 micronegocios durante los años 2022 y 2023 en los departamentos de Nariño y Putumayo. En primer lugar, se desarrollará un análisis descriptivo para ambos años, destacando los datos más representativos y las tendencias observadas en este periodo de tiempo. Posteriormente, se realizará un análisis inferencial para explorar la relación entre el nivel de educación y el desarrollo financiero, comercial, de modelo de negocio y formalización de sus unidades productivas. De esta manera, se buscará identificar asociaciones entre estas variables, proporcionando información relevante para diseñar políticas y programas que mejoren el entorno emprendedor en la región suroccidental de Colombia.

## Resultados descriptivos



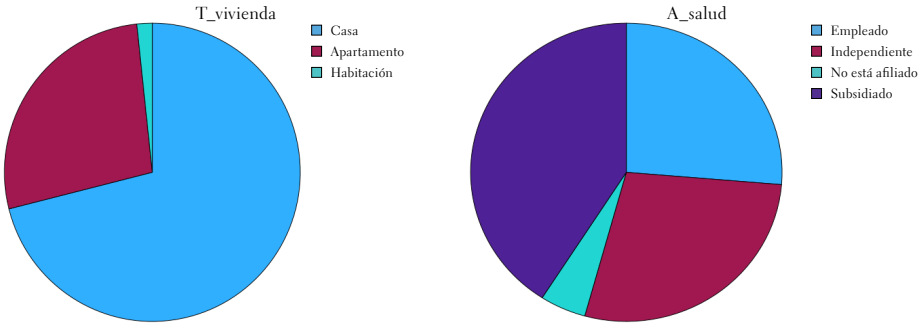
**Figura 1.** Caracterización de las unidades productivas por sexo y estrato socioeconómico




Fuente: elaboración de los autores a partir del diagnóstico "Fortalecimiento MD-Micronegocios 2022-2023".

Se realizó una caracterización detallada de los micronegocios incluidos en el estudio a través de las primeras preguntas de la encuesta, para obtener información clave sobre el perfil de los propietarios de estos negocios. Lo expuesto identificó que un 63,2 % de las unidades productivas están lideradas por mujeres, mientras que el 36,8 % son lideradas por hombres. La edad promedio de los propietarios es de 38 años. El 78,9 % pertenece a los estratos socioeconómicos 1 y 2, es decir bajo, bajo y bajo. Lo anterior es un reflejo de la dinámica socioeconómica de la región, donde hay escasez de empleo formal y bien remunerado, lo que impulsa a muchas personas a crear sus propias unidades productivas de negocios como una alternativa para generar ingresos, con una baja inversión y barreras de entrada limitadas.

**Figura 2.** Caracterización de las unidades productivas por tipo de vivienda y afiliación al sistema de salud

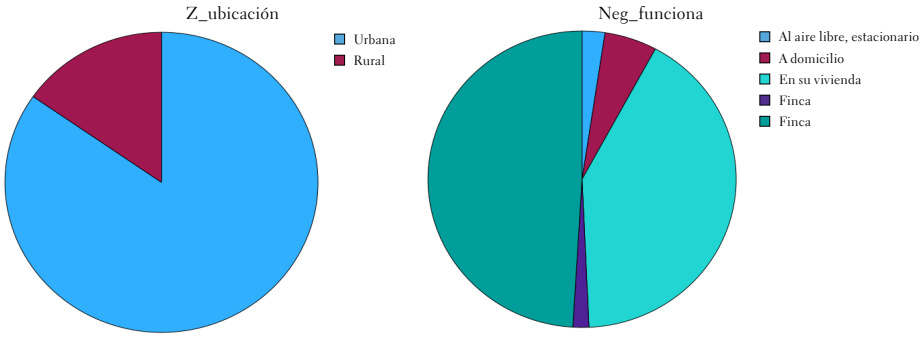



Fuente: elaboración de los autores a partir del diagnóstico "Fortalecimiento MD-Micronegocios 2022-2023".

Se puede observar que en el 71,05 % de los microempresarios el tipo de vivienda usada es la habitación de su casa y el 27,27 % su apartamento. Además, se resalta que el 41 % depende del sistema de salud subsidiado por el gobierno nacional, el cual se encuentra dirigido a personas de bajo ingresos que no cuentan con capacidad para afiliarse al régimen privado de salud. Lo anterior es un claro indicador de que los microempresarios se encuentran en una situación de vulnerabilidad económica y se exponen a ciertos riesgos financieros en el caso de enfermedad o accidente. Por otra parte, las personas que pagan su seguridad social como independientes representan un 28 % del total de la población, lo que conlleva a la destinación de recursos financieros de manera mensual por cuenta propia que les permita tener una mayor flexibilidad y cobertura en los servicios de salud. Por último, nos muestra que las personas que se encuentran como empleados dependientes (26,38 %) en una organización, ya sea propia o de un tercero, indican una dualidad laboral, combinando sus fuentes de ingresos para vivir.

**Figura 3.** Caracterización de las unidades productivas por zona de ubicación y lugar de funcionamiento

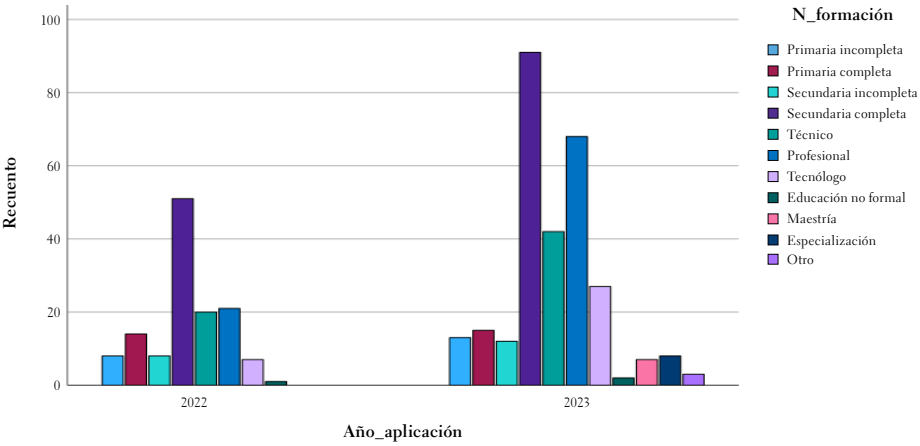





Fuente: elaboración de los autores a partir del diagnóstico "Fortalecimiento MD-Micronegocios 2022-2023".

Con respecto a la ubicación de las unidades productivas, se observa que la amplia mayoría (84,7 %) se encuentra en la zona urbana de los municipios estudiados. Esta distribución geográfica sugiere una concentración de actividad económica en entornos urbanos, lo que puede influir en las oportunidades de mercado, acceso a recursos y dinámicas de competencia. Como se puede observar en las gráficas, la distribución de las unidades productivas según el lugar donde funcionan es significativa. Casi la mitad de los encuestados indicaron que sus negocios operan en un local aparte (49 %), lo que sugiere una separación clara entre la vida personal y profesional. Por otro lado, un porcentaje considerable (41,4 %) manifestó que sus micronegocios funcionan en su propia vivienda, indicando una estrategia común para reducir costos operativos y aprovechar los recursos disponibles. Además, el hecho de que el 71 % de los encuestados manifiesten vivir en casa refuerza la idea de que estos emprendedores están integrados en sus comunidades locales, lo que podría tener implicaciones significativas en términos de redes de apoyo, acceso a mercados y colaboraciones empresariales.

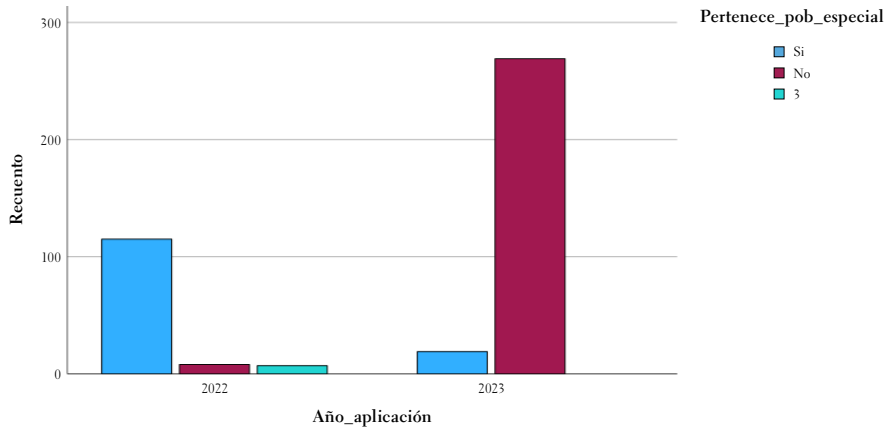
**Figura 4.** Caracterización demográfica por nivel de formación y año de aplicación del instrumento




Fuente: elaboración de los autores a partir del diagnóstico "Fortalecimiento MD-Micronegocios 2022-2023".

Al analizar los datos recopilados, se observa un cambio significativo en la distribución del nivel de formación de los propietarios de micronegocios. Si bien en ambos años es notable el volumen de propietarios con una formación de secundaria completa, se destaca un aumento en la participación de propietarios con nivel de formación profesional en el año 2023. En particular, tanto el técnico como el tecnólogo representan casi el doble de la población en 2023 en comparación con 2022. Estas tendencias sugieren una posible evolución en el perfil educativo de los emprendedores en la región, lo que podría tener implicaciones en sus estrategias de negocio, acceso a recursos y capacidad de innovación. El nivel de formación predominante es de secundaria completa (34 %), seguido por formación profesional (21,3 %) y técnicos (14,8 %).

**Figura 5.** Caracterización demográfica por distribución de acuerdo con la pertenencia a un grupo poblacional especial




Fuente: elaboración de los autores a partir del diagnóstico "Fortalecimiento MD-Micronegocios 2022-2023".

Es relevante destacar la participación de personas que pertenecen a grupos poblacionales especiales, es decir, aquellos con algún grado de vulnerabilidad. En el año 2022, de los 130 participantes encuestados, 115 indicaron pertenecer a estos grupos. Sin embargo, en el año 2023, este volumen disminuyó con tan solo 19 personas de un total de 288. Esta diferencia marcada entre ambos años sugiere cambios en la percepción o identificación de vulnerabilidad por parte de los participantes, lo cual puede influir en las políticas y programas diseñados para apoyar a estos segmentos de la población en su actividad emprendedora.

La tabla 1 presenta las cifras que permiten evaluar el comportamiento de los micronegocios, de acuerdo con su nivel de fortalecimiento en aspectos clave como el modelo de negocio, las finanzas, el mercado, la formalización y el comportamiento general. Para medirlo, se utilizaron una serie de preguntas diseñadas para evaluar cada uno de estos aspectos. Las respuestas permitieron identificar en qué medida las unidades productivas cumplían con las condiciones establecidas para considerarse fortalecidas en los ámbitos mencionados. La evaluación se llevó a cabo asignando una calificación de 2 si se cumplía con la condición y 1 si no se cumplía. Posteriormente, se realizó una ponderación de estos datos para determinar

los criterios de mayor fortaleza y aquellos que presentaban un mayor grado de debilidad entre los micronegocios estudiados.



**Tabla 1.** Distribución del comportamiento de los micronegocios de acuerdo con su nivel de fortalecimiento: modelo de negocio, finanzas, mercado, formalización y comportamiento en general

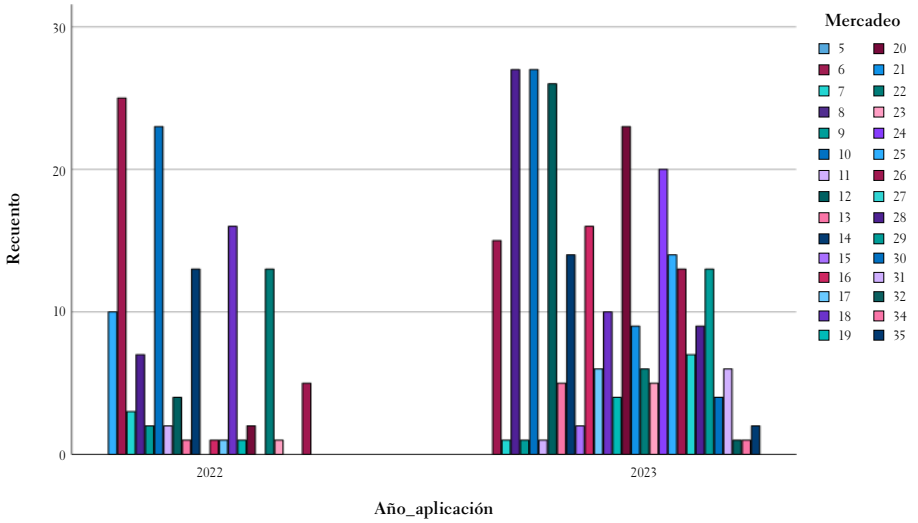
| | | Modelo de negocio | Finanzas | Mercadeo | Formalización | Resultado general |
|---|---|---|---|---|---|---|
| N | Válido | 418 | 418 | 418 | 418 | 418 |
| | Perdidos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Media | | 16,89 | 15,35 | 16,16 | 22,94 | 21,9904 |
| Mediana | | 17,00 | 14,00 | 15,50 | 24,00 | 22,0000 |
| Moda | | 14 | 14 | 10 | 32 | 22,00 |
| Mínimo | | 6 | 5 | 5 | 6 | 6,00 |
| Máximo | | 30 | 26 | 35 | 36 | 36,00 |

Fuente: elaboración de los autores a partir del diagnóstico "Fortalecimiento MD-Micronegocios 2022-2023".

Resulta interesante destacar que, según los datos obtenidos, el punto de formalización ha recibido la mayor puntuación entre los micronegocios estudiados, seguido por el modelo de negocio y el mercadeo. Esta alta valoración en formalización sugiere que una proporción significativa de los micronegocios ha tomado medidas para cumplir con los requisitos legales y administrativos necesarios para operar de manera adecuada y legalmente reconocida, permitiendo así contar con una serie de beneficios: el acceso a financiación, mayor credibilidad y confianza ante los clientes, proveedores y socios comerciales, acceso a programas de capacitación o asistencia técnica, entre otros.

Por otro lado, es notable que el tema financiero sea el de menor nivel de valoración entre los criterios evaluados. Esta información sugiere que muchos micronegocios pueden enfrentar desafíos en términos de gestión financiera, acceso a capital y planificación económica. Esta interpretación proporciona una visión útil para diseñar intervenciones y políticas que ayuden a fortalecer áreas específicas de los micronegocios, y promover un crecimiento económico sostenible en la región.

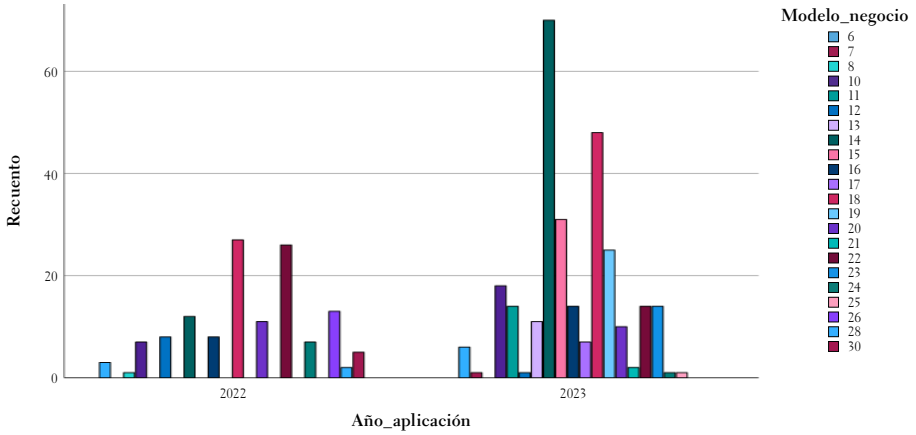
**Figura 6.** Distribución del comportamiento de los micronegocios de acuerdo con su nivel de fortalecimiento en el área de mercadeo evaluada en cada año




Fuente: elaboración de los autores a partir del diagnóstico "Fortalecimiento MD-Micronegocios 2022-2023".

En cuanto a las acciones realizadas de mercadeo, se muestra una ligera mejora en su calificación promedio, pasando de 6 en 2022 a un rango entre 8 y 10 en 2023. Este aumento sugiere un mayor enfoque en estrategias de *marketing* y promoción por parte de los micronegocios durante este periodo, lo que podría haber contribuido a una mayor visibilidad y éxito en el mercado. El uso creciente de herramientas digitales, como las redes sociales, potencia la implementación de estrategias de *marketing* digital que les permita llegar a nuevos clientes a bajo costo.

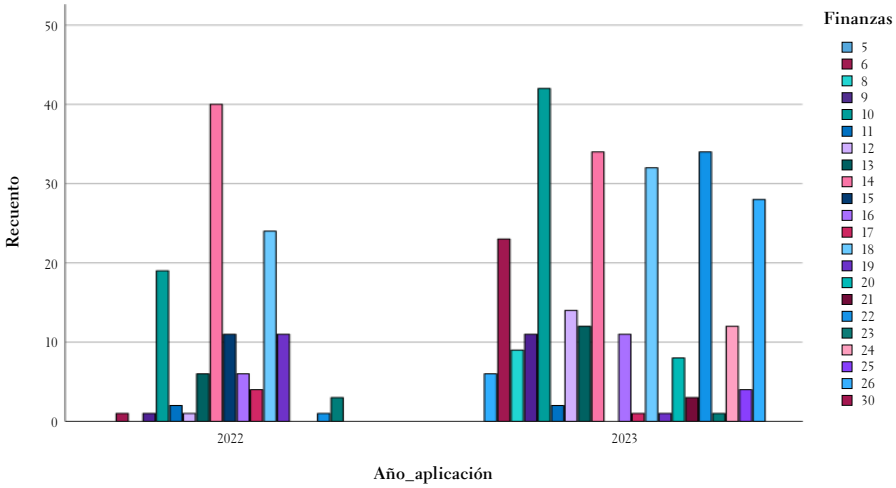
**Figura 7.** Distribución del comportamiento de los micronegocios de acuerdo con su nivel de fortalecimiento en el área de modelo de negocio evaluada en cada año




Fuente: elaboración de los autores a partir del diagnóstico "Fortalecimiento MD-Micronegocios 2022-2023".

En cuanto al modelo de negocio, se observa un aumento significativo en la calificación promedio, pasando de 8 en 2022 a 14 en 2023. Dicho esto, existe una mejora derivada de la implementación de estrategias de *marketing*, que contribuyeron en un impacto significativo en este ítem. Por otra parte, la optimización en los procesos internos realizados en las unidades productivas se puede traducir en una mayor eficiencia y reducción de costos, que permita fortalecer el modelo de negocio.

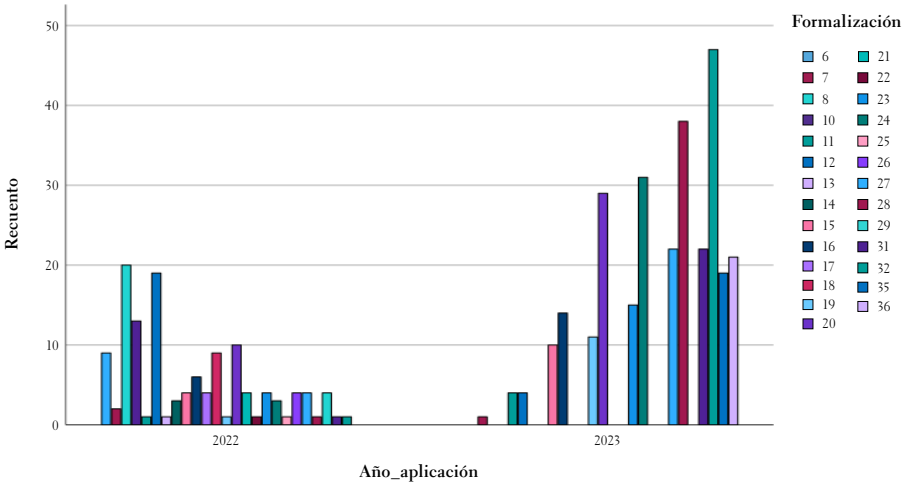
**Figura 8.** Distribución del comportamiento de los micronegocios de acuerdo con su nivel de fortalecimiento en el área de finanzas evaluada en cada año




Fuente: elaboración de los autores a partir del diagnóstico "Fortalecimiento MD-Micronegocios 2022-2023".

Por otro lado, el tema financiero experimentó un aumento en su calificación promedio, pasando de 5 en 2022 a 11 en 2023. Este aumento puede indicar que los microempresarios están siendo conscientes de tener el registro de sus operaciones económicas y financieras sistematizadas para la toma de decisiones, en cuanto al aumento de sus ingresos, la optimización de sus costos y la mejor gestión de su flujo de caja, puesto que se muestran resultados favorables de un periodo a otro. Este factor es el que menor nivel de fortalecimiento tienen los micronegocios analizados. Por lo tanto, es necesario realizar un sistema de seguimiento y monitoreo más detallado de la situación financiera de los microempresarios, con indicadores financieros, para identificar las áreas de mejora y las oportunidades de optimización en cuanto a los recursos disponibles.

**Figura 9.** Distribución del comportamiento de los micronegocios de acuerdo con su nivel de fortalecimiento en su formalización evaluada en cada año




Fuente: elaboración de los autores a partir del diagnóstico "Fortalecimiento MD-Micronegocios 2022-2023".

En cuanto al tema de formalización, los micronegocios muestran un cambio más notable, cuya calificación promedio aumentó significativamente de 8 en 2022 a 32 en 2023. Este incremento drástico sugiere un esfuerzo concertado por parte de los micronegocios para regularizar su situación legal y administrativa durante el año siguiente, lo que refleja un mayor compromiso con la formalidad y el cumplimiento de las regulaciones gubernamentales.

En conclusión, el análisis de datos entre 2022 y 2023 revela varias tendencias clave en los micronegocios. Se observa una disminución en las calificaciones del modelo de negocio y en la gestión financiera, lo que indica desafíos en su estructura y viabilidad, así como en la gestión económica. Además, se destaca una mejora en mercadeo con un mayor enfoque en estrategias de *marketing*. El cambio más relevante es en la formalización, con un aumento significativo en su calificación, lo que sugiere un esfuerzo por regularizar su situación legal y administrativa. Estas tendencias ofrecen una visión de la evolución de los micronegocios, identificando fortalezas y áreas de mejora que pueden guiar futuras estrategias y políticas para un entorno empresarial más sólido y sostenible.

## Análisis inferencial



En el análisis inferencial realizado, se exploraron las relaciones entre dos variables clave: educación y madurez de los negocios, en términos de modelo de negocio, finanzas, mercadeo y formalización. Estos análisis ofrecen una perspectiva más profunda sobre cómo factores socioeconómicos y educativos pueden influir en el desarrollo y la viabilidad de los micronegocios en la región. A continuación, se presentan los resultados de estas correlaciones, que proporcionan una visión detallada de las dinámicas empresariales en el contexto estudiado.

**Tabla 2.** Correlación de educación con madurez de los negocios en términos de modelo de negocio, finanzas, mercadeo y formalización

| | | N formación | Modelo negocio | Finanzas | Mercadeo | Formalización |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **N formación** | Correlación de Pearson | 1 | 0,088 | ,234** | ,385** | ,348** |
| | Sig. (bilateral) | | 0,073 | 0,000 | 0,000 | 0,000 |
| | N | 418 | 418 | 418 | 418 | 418 |
| **Modelo negocio** | Correlación de Pearson | 0,088 | 1 | 0,046 | ,138** | 0,007 |
| | Sig. (bilateral) | 0,073 | | 0,345 | 0,005 | 0,892 |
| | N | 418 | 418 | 418 | 418 | 418 |
| **Finanzas** | Correlación de Pearson | ,234** | 0,046 | 1 | ,273** | ,247** |
| | Sig. (bilateral) | 0,000 | 0,345 | | 0,000 | 0,000 |
| | N | 418 | 418 | 418 | 418 | 418 |
| **Mercadeo** | Correlación de Pearson | ,385** | ,138** | ,273** | 1 | ,409** |
| | Sig. (bilateral) | 0,000 | 0,005 | 0,000 | | 0,000 |
| | N | 418 | 418 | 418 | 418 | 418 |
| **Formalización** | Correlación de Pearson | ,348** | 0,007 | ,247** | ,409** | 1 |
| | Sig. (bilateral) | 0,000 | 0,892 | 0,000 | 0,000 | |
| | N | 418 | 418 | 418 | 418 | 418 |

**** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).**

Fuente: elaboración de los autores.

El análisis de correlación de Pearson evidencia una relación positiva y significativa entre el nivel de formación académica de los propietarios de micronegocios y tres dimensiones clave del modelo de gestión: finanzas (r = 0,234), mercadeo (r = 0,385) y formalización (r = 0,348), todas con un nivel de significancia del 0,01. Esto indica que a mayor formación académica, mayor capacidad tienen los propietarios para implementar prácticas financieras, estrategias comerciales y procesos de formalización en sus negocios. Por el contrario, la relación entre el nivel de formación y el modelo de negocio no es significativa (r = 0,088; p = 0,073), lo que sugiere que la formación académica influye más en aspectos operativos y técnicos que en el diseño estructural del negocio.

Se observan correlaciones significativas entre las distintas dimensiones del modelo de gestión, especialmente entre mercadeo y formalización (r = 0,409), y entre mercadeo y finanzas (r = 0,273), reforzando la idea de que estas áreas se desarrollan de manera interdependiente. En cambio, el modelo de negocio mantiene relaciones débiles con las demás dimensiones, lo que puede reflejar una limitada conceptualización estratégica por parte de los propietarios. En conjunto, estos hallazgos destacan la importancia de fortalecer la formación académica y técnica de los emprendedores para potenciar la gestión integral y sostenible de los micronegocios.

Aunque los resultados del análisis muestran que no existe una correlación altamente significativa entre el nivel de educación de los propietarios y la madurez de los negocios en términos de modelo de negocio, finanzas y mercadeo, se observa un impacto claro en otros aspectos. Es evidente que la formación educativa de los propietarios incide de manera positiva en la apropiación o fortalecimiento en criterios como el mercadeo, la formalización y lo financiero. Esto sugiere que una sólida base educativa puede proporcionar a los emprendedores las herramientas necesarias para comprender y aplicar estrategias efectivas en las áreas críticas de sus negocios.

Asimismo, examina que, a medida que los negocios crecen en lo comercial, la formalización se convierte en un aspecto crucial. Si bien la formalización no está directamente correlacionada, se evidencia que aquellos negocios que se formalizan tienden a experimentar un crecimiento más significativo en términos de volumen de ventas y expansión del mercado. Esto sugiere que la formalización proporciona a los negocios una base sólida y confiable desde la cual operar, permitiéndoles acceder a oportunidades de crecimiento y desarrollo de manera más efectiva.

Por su lado, se reconoce la relación estrecha entre el crecimiento comercial de los micronegocios y la apropiación financiera por parte de los propietarios. A medida que estos negocios experimentan un crecimiento en sus operaciones y ventas, se vuelve cada vez más necesario que los propietarios comprendan y gestionen eficientemente sus finanzas. La gestión financiera adecuada se convierte en un elemento fundamental para garantizar la estabilidad y el crecimiento continuo de los negocios en el tiempo. Esta relación sugiere que el éxito comercial y financiero de los micronegocios está intrínsecamente ligado, y resalta la importancia de una gestión financiera sólida y proactiva por parte de los emprendedores, para asegurar la sostenibilidad y el éxito a largo plazo de sus negocios.

Así, el análisis inferencial realizado ha proporcionado una visión más profunda de las relaciones entre el nivel de educación de los propietarios, la madurez de los negocios y otros aspectos críticos como el mercadeo, la formalización y las finanzas. Aunque no se ha encontrado una correlación altamente significativa entre el nivel educativo y la madurez de los negocios en todas las variables medidas, se evidencia que la formación educativa incide de manera positiva en aspectos clave del desarrollo empresarial. Además, se destaca la estrecha relación entre el crecimiento comercial de los micronegocios y la necesidad de una adecuada apropiación financiera por parte de los propietarios, lo que demuestra la importancia de una gestión financiera sólida y proactiva para el éxito a largo plazo de estas unidades productivas.

Dicho esto, los hallazgos del estudio implican la necesidad de diseñar políticas y programas que impulsen el desarrollo empresarial regional, priorizando espacios formativos enfocados en fortalecer criterios financieros, comerciales y de formalización. Es esencial el rol de la educación superior y la formación para el trabajo, orientadas a estas demandas, contribuyendo al fortalecimiento de los micronegocios. Promover la formalización y una adecuada gestión financiera se presenta como clave para el crecimiento y sostenibilidad de estas unidades. Adicional, se requiere brindar apoyo y recursos concretos que permitan a los propietarios de micronegocios mejorar sus competencias en áreas críticas. Este tipo de acompañamiento podría influir positivamente en su desempeño, facilitar su adaptación al entorno y reducir su vulnerabilidad. De esta manera, se contribuye no solo al fortalecimiento empresarial, sino al desarrollo económico y social de la región, promoviendo condiciones más equitativas y sostenibles para el emprendimiento local.

## Discusión

Los micronegocios representan una parte esencial del tejido económico regional, pero su crecimiento y sostenibilidad se ven limitados por diversos factores estructurales, como el acceso restringido a recursos financieros, la falta de competencias empresariales y la informalidad. Si bien la formalización no debe ser concebida como un fin, sino como una herramienta para fortalecer las capacidades comerciales (Gamero & Ostos, 2020; Pacheco et al., 2023), su ausencia puede obstaculizar el desarrollo estratégico de estas unidades productivas. Tal como lo señalan Acosta et al. (2021) y Taleb et al. (2024), es indispensable adoptar un enfoque integral que convoque a actores del sistema educativo, el Estado y el sector financiero para superar estos retos.

El estudio resalta el papel estratégico de las Instituciones de Educación Superior (IES) en el fortalecimiento de los micronegocios. Más allá de su rol investigativo, las IES pueden actuar como agentes activos en la formación continua, diseñando programas cortos, certificaciones por competencias y capacitaciones técnicas adaptadas al contexto real de estos emprendedores. Esta formación debe ser práctica, flexible y pertinente, contribuyendo al cierre de brechas de habilidades y al impulso de una cultura empresarial sostenible.

El Estado —en sus niveles nacional, regional y local— tiene la responsabilidad de diseñar políticas públicas que favorezcan la formalización como una vía de fortalecimiento y no como una imposición burocrática. Esto incluye incentivos fiscales, líneas de financiamiento diferenciadas y servicios de asesoramiento empresarial accesibles. Por su parte, el sistema financiero debe innovar en productos ajustados a la realidad de los micronegocios, facilitando así su inclusión en el ecosistema económico formal.

Los resultados evidencian que aún persisten barreras críticas, especialmente en términos de mentalidad empresarial. Muchos propietarios de micronegocios no reconocen el valor de la formación continua ni desarrollan habilidades asociativas o de innovación (Ugalde-Binda et al., 2014), lo que limita su capacidad de adaptación frente a contextos cambiantes. Se requiere, por tanto, una transformación cultural que priorice el aprendizaje, el trabajo colaborativo y la planificación estratégica. Esta transformación reduciría la vulnerabilidad frente a fenómenos macroeconómicos que, como advierte la CEPAL (2021), impactan con mayor fuerza a los emprendimientos de pequeña escala.

A pesar del valor del acompañamiento externo, el estudio subraya que la transformación más profunda depende del compromiso individual de los emprendedores. El rol de las IES, del Estado y del sistema financiero es facilitar condiciones y oportunidades; sin embargo, el progreso real solo será posible si los propietarios asumen una actitud proactiva frente a su propio desarrollo empresarial.

La investigación también presenta un análisis comparativo con otras regiones del país, que permite contextualizar los hallazgos del suroccidente colombiano. En Bogotá, por ejemplo, los micronegocios se concentran en actividades de bajo valor agregado, presentan altos niveles de informalidad y baja escolaridad, pero han demostrado capacidad de adaptación, especialmente aquellos cuyos propietarios tienen mayor formación o habilidades digitales. La pandemia expuso tanto sus debilidades estructurales como su potencial resiliente, evidenciando una diferenciación importante según tipología y nivel educativo.

En el Caribe colombiano, en cambio, los micronegocios emergen como respuestas a contextos de exclusión social, desempleo estructural y barreras de acceso a la educación. Operan, en mayor medida, como unidades familiares con gestión empírica y escasa vinculación institucional. Aunque han desarrollado formas comunitarias de resiliencia, enfrentan grandes limitaciones en financiamiento, infraestructura tecnológica y acceso a redes de apoyo, lo cual restringe su sostenibilidad.

En comparación con estas regiones, los micronegocios del suroccidente colombiano comparten características estructurales —alta informalidad, baja escolaridad, limitada bancarización—, pero presentan particularidades relevantes. Existe un temor hacia la formalización, percibida como una carga sin beneficios tangibles, y una débil gestión del negocio basada más en la intuición que en la planificación. Esta visión restringe su competitividad incluso frente a otras regiones donde, a pesar de las dificultades, se han logrado mayores niveles de articulación, digitalización o integración con programas de fomento.

El fortalecimiento de los micronegocios exige una estrategia colaborativa y sostenida, en la que se combinen políticas públicas adaptadas, programas educativos pertinentes y productos financieros inclusivos. Pero, sobre todo, requiere una transformación en la mentalidad emprendedora que reconozca la formación, la innovación y el trabajo en red como pilares fundamentales para avanzar hacia un ecosistema empresarial más dinámico, competitivo y sostenible.

# Conclusiones



El estudio identificó que los micronegocios del suroccidente colombiano presentan un modelo de gestión limitado, con débil planificación estratégica, escasa innovación y baja presencia digital. Esto se debe, en gran parte, al bajo nivel educativo de los propietarios, quienes, en su mayoría, no superan la educación básica. El análisis muestra una relación positiva entre la formación académica y áreas clave como manejo financiero, *marketing* y formalización, aunque no influye, de manera significativa, en la estructura del modelo de negocio.

Además, se destaca la importancia de una educación emprendedora integral para los propietarios de micronegocios, más allá de la formación técnica tradicional. Es esencial fomentar modelos de negocio innovadores que permitan mejorar la competitividad y sostenibilidad del sector. El fortalecimiento de habilidades críticas, sumado a políticas públicas efectivas y el acceso a financiamiento, se presenta como un eje clave para el desarrollo económico local y la reducción de la pobreza.

Los resultados subrayan la necesidad de articular esfuerzos entre las instituciones de educación superior, los entes estatales y el sector privado para ofrecer formación continua y contextualizada. Esta colaboración permitiría no solo mejorar las competencias empresariales de los microempresarios, sino fomentar una cultura de innovación, adaptabilidad y crecimiento en un entorno cambiante. A pesar de los avances, persisten barreras estructurales: la baja escolaridad, el temor a la formalización, el escaso acceso a financiamiento y la débil digitalización. La caracterización regional mostró que aproximadamente el 79 % de los microempresarios provienen de estratos socioeconómicos bajos y que emprender surge como alternativa ante la falta de oportunidades laborales.

Se recomienda, entonces, implementar políticas diferenciadas según las realidades territoriales, con estrategias graduales de formalización, mayor acceso a crédito con condiciones flexibles y fortalecimiento de las cadenas de valor y la asociatividad. También se resalta la necesidad de investigaciones futuras centradas en el papel de la innovación en áreas como gestión, mercadeo y finanzas, y en cómo las alianzas entre academia, sector público y privado pueden potenciar ecosistemas más dinámicos para los micronegocios.

Finalmente, el análisis comparativo entre regiones evidenció la diversidad de desafíos que enfrentan estas unidades productivas, pero también la oportunidad de generar acompañamientos focalizados que impulsen una transformación real y sostenida, contribuyendo así a reducir la desigualdad y dinamizar las economías locales.

# Referencias


Alonso, S., & Leiva, J. (2019). Competitividad empresarial en Costa Rica: un enfoque multidimensional. *Tec. Empresarial*, *13*(3), 28-41. https://doi.org/10.18845/te.v13i3.4597

Acosta, J., Zárate, R., & Ortiz, E. (2021). Emprendimiento sostenible: un estudio de caso múltiple. *Información tecnológica*, 32(6), 169-178. http://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642021000600169

Becker, G. S. (1964). *Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education* (Vol. 3). University of Chicago Press.

Banco Mundial. (2020). *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains.* Disponible en https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/b7e8c72a-418e-5807-b3e2-5bf0b1e76ac7/content

Banco Mundial. (2017). *World Development Report 2017: Governance and the Law.* Disponible en https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25880/9781464809507.pdf

Banco de la República. (2025). *Informe política monetaria*. Disponible en https://www.banrep.gov.co/es/publicaciones-investigaciones/informe-politica-monetaria/enero-2025

Bruhn, M., & McKenzie, D. (2014). Entry Regulation and the Formalization of Microenterprises in Developing Countries, *The World Bank Research Observer*, (29), 186-201, https://doi.org/10.1093/wbro/lku002

Cámara de Comercio de Pasto. (2023). *Informe de gestión* 2023. Disponible en https://ccpasto.b-cdn.net/wp-content/uploads/2024/03/Presentacio%CC%81n-Informe-de-Gestio%CC%81n-2023-Camara-de-Comercio-Pasto.pdf

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2021). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2020.* https://doi.org/10.18356/9789210047494

Correa, P. (2022). Innovación en modelos de negocios: Empresas B. *Responsibility and Sustainability.* *7*(1). 55-66. https://doi.org/10.5281/zenodo.6582824

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2022). *Boletín técnico: Encuesta de Micronegocios (EMICRON).* https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/micro/bol-micronegocios-III-2022.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2023). *Boletín técnico: Encuesta de Micronegocios (EMICRON).* Disponible en https://www.dane.gov.co/files/operaciones/EMICRON/bol-EMICRON-2023.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2025). *Boletín técnico: Encuesta de Micronegocios (EMICRON).* Disponible en https://www.dane.gov.co/files/operaciones/EMICRON/bol-EMICRON-PanaderiasTiendasBarrio-2023.pdf

de Soto, H. (1989). *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World.* Harper & Row.

Dini, M., & Stumpo, G. (2020). *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento.* Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Domínguez-Rangel, N., Zambrano-Medina, R., & Prada-Núñez, R. (2021). Impacto socioeconómico y productivo de los micronegocios de la región andina (Colombia) en tiempos de pandemia por covid-19.

*Mundo Fesc*, *11*(S6), 241-254. https://doi.org/10.61799/2216-0388.1177

Gamero, H., & Ostos, J. (2020). Revisión sistemática de literatura sobre factores clave en la identificación de oportunidades de negocio. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, *10*(20), 307-327. https://doi.org/10.17163/ret.n20.2020.07

González, N., & Rico, J. (2020). *Análisis Comparativo de las Características de MiPymes en los Municipios de Cúcuta (Norte de Santander) y Pasto (Nariño)* [trabajo de maestría, Universidad Nacional Abierta y a Distancia]. Repositorio Institucional UNAD. https://repository.unad.edu.co/handle/10596/38623

Guerrero, P., Hernández, B., Bonilla, F., Sánchez, I., & Guerrero,J. (2024). Las estrategias de sobrevivencia de las microempresas en México durante la pandemia. *Revista Universidad & Empresa*, *26*(46), 1-30. https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.13581

Hernández-Sampieri, R., & Mendoza-Torres, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw Hill.

International Finance Corporation (IFC). (2019). *Micro, Small, and Medium Enterprises in Latin America and the Caribbean: The Promise of a Golden Decade in the Making*. https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/3cf5ff94-9ac1-4945-9de4-

Jurado, I. (2023). Fortalecimiento de micronegocios como motor de reactivación económica y estrategia de formación profesional. *Multidisciplinary Business Review*, *16*(2), 89-105. https://doi.org/10.35692/07183992.16.2.7

Kim, C., & Freitas, H. (2008). Novel approaches in microenterprises and social enterprises research. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, *15*(1), 168-177.

Kotler, P., Keller, K., Brady, M., Goodman, M., & Hansen, T. (2017). *Marketing management*. Pearson.

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons.

Pacheco, J., Rodríguez, E., Hernández, S., & Nieto, C. (2024). Competitividad de los micronegocios: análisis exploratorio de conglomerados en Bogotá, Colombia. *Innovar*, *34*(92), e101063. https://doi.org/10.15446/innovar.v34n92.101063

Polo, F., & Gómez, O. S. (2020). Análisis comparativo del comportamiento de los micronegocios de los departamentos de la Región Caribe colombiana. *Clío América*, *14*(28), 517-526. http://dx.doi.org/10.21676/23897848.4045

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2019). *Informe sobre desarrollo humano 2019: Más allá del ingreso, más allá de los promedios, más allá del presente: Desigualdades del desarrollo humano en el siglo* XXI. https://hdr.undp.org/system/files/documents/hdr2019.pdf

Ramírez, B. (2019). El binomio formalidad/informalidad en el mercado laboral mexicano. *Equidad y Desarrollo*, (33), 89-103. https://doi.org/10.19052/eq.vol1.iss33.5

Rencher, A. (2012). *Methods of Multivariate Analysis*. John Wiley & Sons

Ross, S., Westerfield, R., Jordan, B., & Roberts, G. (2019). *Fundamentals of corporate finance*. McGraw-Hill Education.

Taleb, T., Hashim, N., Ahmad, S., & Abu Bakar, L. (2024). *Human capital and micro-business performance: the effective roles*

*of bricolage and technology adoption in times of crises*. European Journal of Innovation Management.

Ugalde-Binda, N., Balbastre-Benavent, F., Canet-Giner, M., & Escribá-Carda, N. (2014). The role of intellectual capital and entrepreneurial characteristics as innovation drivers. *Innovar*, *24*(53), 41-60. http://dx.doi.org/10.15446/innovar.v24n53.43793

Valencia, E., & Chiatchoua, C. (2021). Supervivencia de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas frente al COVID-19. *Revista Latinoamericana de Investigación Social*, *4*(1), 1-17. http://revistasinvestigacion.lasalle.mx/index.php/relais/article/view/2948

Yukl, G. (2010). *Leadership in organizations*. Prentice Hall.