

Chapter 2 / Capítulo 2

Realities of business in the face of the 2030
Agenda: Perspectives from organizations in
the Colombian Caribbean
ISBN: 978-9915-9966-0-8
DOI: 10.62486/978-9915-9966-0-8.Ch02
Pages: 24-44



© 2026 The authors. This is an open access
book chapter distributed under the terms of
the Creative Commons Attribution (CC BY)
4.0 License.

Entrepreneurship, Informality and Inclusive Business Development in the Colombian Caribbean within the 2030 Agenda

Emprendimiento, informalidad y desarrollo empresarial inclusivo en el Caribe colombiano ante la Agenda 2030

Dennyse María Patricia Hermosa Guzmán¹  

Libardo Ramón Polanía¹  

Ginna Tovar Cardozo¹  

¹ Universidad de la Amazonia. Florencia, Colombia.

ABSTRACT

This chapter examines entrepreneurship, multidimensional business informality, organizational capabilities and inclusive development in the Colombian Caribbean. It distinguishes business creation from survival, registration from effective formalization, and self-employment from decent work. The discussion combines official evidence from DANE, Confecámaras and Banco de la República with region-specific studies from Córdoba, Sucre and Sincelejo, and comparative international research. It proposes a differentiated policy framework linking administrative simplification, productive learning, financial inclusion, collective governance and market access. It argues that entrepreneurial activity contributes to the 2030 Agenda only when its outcomes are assessed in terms of productivity, stability, employment protections and substantive economic opportunities. The text is a critical literature-based synthesis, not a report of new fieldwork.

Keywords: entrepreneurship; business informality; inclusive development; Colombian Caribbean; micro and small enterprises; 2030 Agenda

RESUMEN

El capítulo examina las relaciones entre emprendimiento, informalidad empresarial, capacidades organizacionales y desarrollo inclusivo en el Caribe colombiano, a partir de una revisión crítica de literatura económica y administrativa, informes estadísticos oficiales y estudios pertinentes al contexto territorial. Se plantea que la existencia de nuevas iniciativas empresariales no supone por sí sola oportunidades sostenibles: es necesario distinguir entre creación y supervivencia, registro y formalización multidimensional, autoempleo y empleo de calidad, expansión de ingresos e inclusión económica. Se contrastan las explicaciones centradas en incentivos, instituciones, productividad y recursos empresariales; se discuten las diferencias entre unidades productivas de subsistencia y organizaciones con potencial de crecimiento; y se propone una agenda de intervención que combine simplificación, formación, financiación, acceso a mercados, capacidades digitales y protección social. La evidencia del DANE, Confecámaras y el Banco de la República permite precisar los principales problemas de medición y las brechas que afectan a los mercados laborales y empresariales caribeños. Se concluye que una política empresarial territorialmente sensible debe evaluar resultados de permanencia, productividad y bienestar, no solo cantidades de inscripciones mercantiles.

Palabras clave: emprendimiento; informalidad empresarial; desarrollo inclusivo; Caribe colombiano; mipymes; Agenda 2030

INTRODUCCIÓN

DE CREAR EMPRESAS A AMPLIAR OPORTUNIDADES

La creación de una unidad productiva suele presentarse como una manifestación de dinamismo económico, autonomía individual y disposición a asumir riesgos. Sin embargo, su significado social cambia cuando la actividad surge de una oportunidad percibida, de una trayectoria profesional especializada o de la necesidad de generar ingresos ante opciones laborales insuficientes. En territorios con mercados de trabajo segmentados, la cifra de emprendimientos puede crecer al mismo tiempo que persisten ingresos precarios, bajo acceso a seguridad social y reducida capacidad de acumulación. Por ello, el interés académico no debe limitarse a preguntar cuántos negocios comienzan, sino qué condiciones permiten que se sostengan, aprendan, contraten en mejores condiciones e incidan en el bienestar colectivo (Baumol, 1990; Welter, 2011).

El Caribe colombiano constituye un escenario relevante para examinar esta tensión. Su articulación con el comercio exterior, el turismo, la industria, los servicios, las economías populares y los encadenamientos rurales crea oportunidades heterogéneas que conviven con barreras de productividad y empleo de calidad. Otero-Cortés et al. (2023) describen un patrón regional de elevada informalidad laboral y relativamente bajo desempleo en varias capitales caribeñas. Esta coexistencia no debe interpretarse como una prueba automática de bienestar: puede responder a la necesidad de aceptar ocupaciones y actividades de menor protección cuando la oferta de empleo formal resulta insuficiente. La oferta y la demanda laborales, las competencias disponibles y la capacidad empresarial para generar vacantes importan tanto como la iniciativa emprendedora individual.

En el plano nacional, Confecámaras (2025) informó el registro de 297.475 empresas nuevas durante 2024; no obstante, ese flujo de creación no equivale a un inventario de empresas sostenibles ni constituye una medida de crecimiento económico inclusivo. El informe de supervivencia de la entidad señaló que el 33,5 % de las unidades creadas en 2017 continuaban registradas y operando en 2022 (Confecámaras, 2023). Ambos indicadores corresponden a ejercicios de medición distintos y deben leerse de manera complementaria, nunca como si ofrecieran la probabilidad de éxito de un negocio creado en 2024. Este contraste evidencia por qué la supervivencia, la calidad organizacional y las trayectorias posteriores deben ocupar un lugar central en la discusión.

La Agenda 2030 aporta un marco normativo para vincular la actividad emprendedora con el trabajo decente, la reducción de desigualdades, la industria y la innovación, la producción responsable y las alianzas. No obstante, una referencia retórica a los Objetivos de Desarrollo Sostenible no permite concluir que una iniciativa empresarial sea socialmente incluyente o ambientalmente responsable. El capítulo adopta como criterio de evaluación la identificación de mecanismos verificables: aumento sostenido de productividad, empleo protegido, inclusión de grupos históricamente excluidos, acceso efectivo a servicios y mercados, y reducción de vulnerabilidades. La sostenibilidad, en este sentido, constituye una hipótesis sobre la calidad del desarrollo empresarial que debe contrastarse con resultados observables.

DELIMITACIÓN CONCEPTUAL DEL EMPRENDIMIENTO Y LA INFORMALIDAD

EMPRENDER NO EQUIVALE A REGISTRAR UN ESTABLECIMIENTO

Shane y Venkataraman (2000) proponen abordar el emprendimiento a partir de la identificación, evaluación y explotación de oportunidades. Esta tradición permite distinguir entre la observación de necesidades insatisfechas y la organización de recursos para generar una propuesta de valor. Sarasvathy (2001), en cambio, enfatiza la lógica de efectuación: en situaciones de incertidumbre, los emprendedores pueden construir oportunidades desde los medios disponibles y los compromisos progresivos con otros actores. La diferencia entre planificación predictiva y acción contingente adquiere especial importancia en microempresas sometidas a restricciones de liquidez y mercados inestables, donde la organización opera con información limitada.

La contribución de Welter (2011) corrige una limitación de los enfoques exclusivamente individuales: las iniciativas económicas están incrustadas en contextos sociales, institucionales, espaciales e históricos. En una capital portuaria, el acceso a proveedores, transporte y redes formales puede diferir profundamente del disponible en una cabecera municipal interior o en un asentamiento periférico. Además, género, escolaridad, redes familiares, condiciones migratorias

y experiencias previas modifican los recursos efectivamente accesibles. Por tanto, comparar emprendedores únicamente mediante motivación o intención puede ocultar asimetrías de partida. Una teoría contextualizada obliga a preguntar no solo quién emprende, sino con qué recursos, relaciones y restricciones.

Baumol (1990) advierte que las instituciones afectan la asignación del esfuerzo emprendedor hacia actividades productivas o improductivas. El argumento no supone que toda empresa pequeña o no registrada sea improductiva, ni atribuye a sus propietarios una responsabilidad moral por las fallas del entorno. Señala que la estructura de incentivos, los costos de acceso y las reglas de competencia determinan qué conductas se vuelven viables. Así, una estrategia de fomento que financia la creación pero ignora el acceso a clientes, infraestructura y capacidades de gestión puede aumentar el número de emprendimientos sin modificar de forma duradera su contribución económica.

INFORMALIDAD COMO FENÓMENO MULTIDIMENSIONAL

La informalidad no constituye una condición única y homogénea. Una unidad puede disponer de inscripción mercantil y carecer de mecanismos adecuados de protección laboral; otra puede facturar legalmente y no registrar determinados procesos; otra puede operar sin matrícula comercial y mantener redes de proveedores relativamente estables. La Porta y Shleifer (2014) enfatizan las diferencias de productividad y capacidades entre segmentos empresariales formales e informales. Ulyssea (2018) muestra, a partir de Brasil, que es indispensable distinguir entre la decisión de registrar una firma y las prácticas de contratación laboral. Las políticas que actúan sobre una dimensión no necesariamente mejoran las demás, por lo que un indicador único puede producir diagnósticos engañosos.

Para Colombia, el Índice Multidimensional de Informalidad Empresarial (IMIE) del DANE integra dimensiones de entrada, insumos, producción y tributación, con diez indicadores específicos. Su incidencia nacional de 90,2 % para 2024 debe interpretarse dentro del universo y la metodología de la Encuesta de Micronegocios; no expresa que nueve de cada diez sociedades de todo tamaño evadan impuestos, ni que todos los trabajadores vinculados a esos negocios sean informales (DANE, 2025). La medición multidimensional ayuda a identificar trayectorias y necesidades diferentes: una unidad registrada puede requerir contabilidad; otra, afiliación; otra, tecnologías de gestión y acceso a ventas recurrentes.

La revisión de Darbi et al. (2018) contribuye a desplazar la mirada de una dicotomía simple entre firmas formales e informales hacia arreglos organizacionales, prácticas de gestión y relaciones cambiantes con el entorno. Considerar la informalidad como un continuo ofrece ventajas analíticas, pero no significa relativizar obligaciones laborales, tributarias o ambientales. Implica reconocer que los procesos de transición pueden realizarse gradualmente y que los mecanismos institucionales deben acomodarse a capacidades desiguales. El lenguaje académico requiere aquí precisión: informalidad empresarial, informalidad laboral, incumplimiento fiscal y subsistencia no son términos equivalentes.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

EVIDENCIA ESTADÍSTICA: CREACIÓN, COMPOSICIÓN Y SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL

El Registro Único Empresarial y Social y la Encuesta de Micronegocios responden a propósitos estadísticos distintos. El primero registra movimientos en el universo de organizaciones inscritas ante cámaras de comercio; la segunda identifica características de propietarios y micronegocios bajo su diseño muestral. Confecámaras (2025) indica que el 72,3 % de las nuevas unidades registradas en 2024 fueron personas naturales y el 27,7 % sociedades. Este patrón invita a estudiar diferencias de escala y estructura legal, pero no demuestra que la persona natural sea una modalidad inadecuada: la elección depende de costos, riesgo, naturaleza de la actividad, capacidades administrativas y expectativas de crecimiento.

La evidencia sobre supervivencia exige un análisis adicional. Confecámaras (2023) documenta que la permanencia a cinco años varía según la modalidad organizativa y otros atributos de las firmas. Se puede inferir prudentemente que las trayectorias de crecimiento están asociadas con capacidades institucionales y empresariales, aunque esos resultados descriptivos no identifican por sí solos relaciones causales. Una sociedad constituida puede haber partido de

mayores recursos, redes y demanda estable; por consiguiente, la diferencia de supervivencia no puede atribuirse exclusivamente a la forma jurídica. La distinción entre correlación y mecanismo es fundamental para evitar recomendaciones normativas simplistas.

El DANE (2026) informa para 2025 un universo expandido de más de 2,4 millones de micronegocios en el dominio de 24 ciudades y áreas metropolitanas, con un valor agregado agregado de 51,3 billones de pesos. Barranquilla y su área metropolitana participaron con el 7,6 % del valor agregado del dominio observado. Esta cifra no equivale a la participación del Atlántico en el producto interno bruto nacional ni representa por sí sola toda la actividad empresarial caribeña. Su utilidad consiste en demostrar la relevancia económica de un segmento productivo que a menudo se evalúa solamente por su situación registral. Para comparaciones territoriales deben considerarse el dominio muestral, los factores de expansión y los intervalos de precisión, no simplemente los conteos de observaciones.

La Encuesta de Micronegocios permite estudiar formalidad, financiación, clientela, contabilidad y modalidades de ocupación, pero las diferencias entre sus módulos y años deben tratarse cuidadosamente. Una ficha de microdatos que enumera registros por ciudad describe casos de muestra, no totales poblacionales; de igual manera, no resulta válido sumar conteos de Barranquilla, Cartagena, Santa Marta, Valledupar, Montería, Sincelejo y Riohacha para afirmar el número de negocios de todos los departamentos del Caribe. La estimación regional exigiría seleccionar dominios compatibles, aplicar ponderadores y documentar los límites de cobertura. Por este motivo, aquí se utiliza la información pública validada como contexto y no se presentan cálculos departamentales propios inexistentes (DANE, 2026).

ESPECIFICIDAD TERRITORIAL: OPORTUNIDADES Y RESTRICCIONES EN EL CARIBE COLOMBIANO

El Caribe colombiano no es una unidad empresarial homogénea. Una caracterización útil diferencia, al menos, los nodos metropolitanos asociados con servicios avanzados y conexiones portuarias, las ciudades turísticas con fuerte estacionalidad, las economías agroalimentarias interiores, los territorios rurales dispersos y las actividades culturales ligadas a patrimonios locales. Cada configuración ofrece estructuras de costo, acceso a infraestructura, mercados de trabajo y redes institucionales diferentes. Esta heterogeneidad exige reconocer que una medida de formalización que funciona en una cadena logística urbana puede tener poca aplicabilidad inmediata para una actividad rural de bajo volumen o para un emprendimiento creativo sometido a demanda intermitente.

Otero-Cortés et al. (2023) aportan evidencia sobre desajustes entre vacantes formales y competencias de la fuerza de trabajo en capitales caribeñas. Su planteamiento sugiere que la empresa no debe ser entendida de manera aislada: calidad y pertinencia de formación, conectividad, transporte, redes comerciales y funcionamiento del mercado laboral condicionan la posibilidad de crecer. Las políticas de capacitación que solo transmiten conocimientos genéricos, sin conectar con demandas sectoriales y posibilidades efectivas de colocación o comercialización, corren el riesgo de producir credenciales sin transformar resultados. Para evaluar inclusión debe examinarse la relación entre desarrollo de capacidades y acceso real a oportunidades productivas.

El análisis espacial de Acosta et al. (2024) indica que las tasas de informalidad laboral presentan heterogeneidad municipal, lo que refuerza la necesidad de evitar generalizaciones nacionales. Por su parte, Galvis-Aponte (2024) documenta vínculos entre educación, género y probabilidad de informalidad en áreas urbanas colombianas. Estos resultados atañen al empleo y no deben trasladarse automáticamente a la medición de informalidad empresarial; ofrecen, sin embargo, un contexto sobre las condiciones que enfrentan propietarios y trabajadores de unidades pequeñas. La combinación de fuentes laborales, registrales y empresariales abre un programa analítico más rico que la simple descripción del número de negocios.

Los emprendimientos culturales permiten ilustrar parte de esa complejidad. Montiel Ensuncho y Vásquez López (2025) examinan barreras de acceso a recursos, posicionamiento comercial y apoyo institucional entre emprendedores culturales colombianos. Esta investigación es especialmente aprovechable por su relación con iniciativas del ámbito regional, pero no representa una encuesta probabilística de todo el Caribe. Su valor radica en mostrar cómo la sostenibilidad de negocios creativos exige conectarse con compradores, canales de distribución, capacidades de negociación y políticas de inclusión productiva. Convertir el patrimonio cultural en una oportunidad sostenible requiere evitar tanto la romantización del autoempleo como la subordinación completa de las prácticas culturales a criterios de rentabilidad de corto plazo.

BARRERAS DE FORMALIZACIÓN Y DISCUSIÓN CRÍTICA SOBRE SUS CAUSAS

Una explicación recurrente atribuye la informalidad a trámites costosos, impuestos elevados o regulaciones complejas. Estos factores existen y merecen evaluación, pero no agotan el problema. La Porta y Shleifer (2014) sostienen que buena parte de las unidades informales opera con niveles de productividad tan bajos que reducir exclusivamente costos de registro no garantiza su tránsito hacia organizaciones más productivas. Ulyssea (2018) agrega que las decisiones sobre registro y contratación responden a incentivos distintos. Por ello, simplificar trámites puede ser necesario pero insuficiente; una política efectiva debe analizar simultáneamente capacidades, incentivos, costos recurrentes y perspectivas comerciales.

El marco jurídico colombiano reconoce la necesidad de incentivar la creación y consolidación empresarial. La Ley 2069 de 2020 establece objetivos relacionados con emprendimiento, crecimiento y sostenibilidad, y el Decreto 957 de 2019 define criterios sectoriales de clasificación por ingresos para micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. No obstante, el cumplimiento de esos marcos no es equivalente a una transformación automática de las condiciones productivas. Una empresa puede cumplir requisitos de inscripción y continuar enfrentando obstáculos de liquidez, tecnología o administración. El diseño normativo debe conectarse con la capacidad efectiva de las empresas para sostener obligaciones en el tiempo.

La Recomendación 204 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2015) aporta una perspectiva de transición que combina protección de derechos, sostenibilidad de unidades económicas y coordinación de políticas laborales, empresariales y sociales. Este enfoque es importante porque evita reducir la formalización a un mecanismo sancionatorio y exige preservar los medios de subsistencia durante el cambio. En contextos de emprendimiento de necesidad, medidas abruptas de cumplimiento sin asistencia pueden incrementar la vulnerabilidad antes de producir beneficios. Sin embargo, la gradualidad tampoco debe transformarse en una excepción permanente a los derechos de quienes trabajan: el propósito final incluye empleo digno, seguridad económica y reglas equitativas de competencia.

En consecuencia, la formalización puede entenderse como una trayectoria de acumulación institucional y organizacional: identidad registral, contabilidad, pago oportuno, afiliación, capacidades comerciales, trazabilidad y acceso a financiación. Cada escalón puede crear incentivos para el siguiente, pero también costos que exigen apoyo diferenciado. Un programa público coherente debería estimar la capacidad de pago y las restricciones de cada segmento, ofrecer rutas verificables de asistencia y evaluar si las unidades aumentan ingresos, productividad y protección laboral. La eficacia no puede establecerse solamente contabilizando certificados expedidos o talleres realizados.

GÉNERO, JUVENTUD Y DESIGUALDAD DE OPORTUNIDADES

La discusión sobre emprendimiento inclusivo debe distinguir entre acceso formal a programas y posibilidad real de beneficiarse de ellos. Dos personas pueden recibir la misma formación y enfrentar resultados diferentes cuando una dispone de patrimonio, contactos comerciales y tiempo para administrar el negocio, mientras otra realiza trabajo de cuidado no remunerado, reside lejos de proveedores o carece de conectividad. La inclusión no se alcanza al ofrecer idéntico menú de servicios a poblaciones con recursos desiguales. Requiere reconocer brechas de tiempo, financiación, movilidad, alfabetización digital y acceso a canales de comercialización (Welter, 2011; Galvis-Aponte, 2024).

La investigación de Tumba et al. (2022), basada en microempresarias de Nigeria, identifica relaciones entre alfabetización financiera, prácticas de registro y desempeño. Este resultado no constituye evidencia directa de causalidad en Colombia y su contexto institucional difiere del caribeño; sirve para formular una hipótesis comparativa: capacidades básicas de presupuestación, control de caja y lectura de costos pueden incrementar la calidad de las decisiones en negocios con recursos limitados. Ratnawati et al. (2025) examinan, además, cómo la inclusión financiera digital se articula con alfabetización y bienestar financiero en mipymes artesanales exportadoras lideradas por mujeres en Indonesia. Ambas fuentes aconsejan no confundir acceso al producto financiero con aprovechamiento sostenible.

Mahastanti et al. (2026) muestran que el uso de crédito digital entre mipymes dirigidas por mujeres puede depender de orientación emprendedora, conocimientos financieros y contexto sectorial. El hallazgo relevante para la discusión no es recomendar el endeudamiento P2P de manera indiscriminada, sino advertir que la tecnología no suprime las asimetrías de capacidades

ni los riesgos de sobreendeudamiento. Un instrumento financiero solo favorece desarrollo empresarial cuando sus costos, plazos y destino de recursos son compatibles con márgenes, ciclos de producción y estabilidad de ventas. Esta reflexión conecta el presente capítulo con el de finanzas sostenibles, donde corresponde profundizar en condiciones de crédito, intermediación y decisiones de inversión.

Una agenda orientada a mujeres, jóvenes, población rural y emprendimientos de base comunitaria debería incorporar apoyos diferenciados y criterios transparentes de selección. En lugar de medir éxito mediante asistencia a convocatorias, sería más informativo observar continuidad de operaciones, autonomía de ingresos, acceso a clientes y mejoras en condiciones de trabajo. También es necesario evitar equiparar emprendimiento femenino con actividades tradicionalmente feminizadas: la diversificación hacia tecnología, logística, industria, comercio exterior y servicios especializados forma parte del horizonte de inclusión. Las políticas que reconocen capacidad de innovación y liderazgo, además de vulnerabilidades, pueden reducir el riesgo de reproducir segmentaciones existentes.

CAPACIDADES EMPRESARIALES, APRENDIZAJE Y ACCESO A MERCADOS

El crecimiento de una pequeña empresa depende de la combinación de recursos financieros, competencias administrativas y oportunidades comerciales. Un aumento de ventas no implica necesariamente mayor rentabilidad si se acompaña de costos logísticos elevados, financiación de corto plazo o pérdida de calidad. Del mismo modo, una mejora contable puede facilitar decisiones sin generar nuevas oportunidades cuando la clientela permanece limitada. Por ello, los programas de fortalecimiento no deberían asumir que formación, crédito y comercialización son intervenciones intercambiables: corresponden a restricciones distintas que interactúan entre sí y cambian a lo largo del ciclo empresarial.

Sakti et al. (2025) estudian relaciones entre alfabetización financiera, competencias digitales, intensidad comercial y productividad de pequeñas empresas en Indonesia. Sus resultados sugieren que las capacidades financieras y digitales pueden operar conjuntamente, pero el estudio no prueba que la misma magnitud de asociación ocurra en negocios caribeños. El argumento transferible a nivel conceptual es que una empresa necesita transformar información en decisiones y decisiones en resultados comerciales; disponer de una cuenta digital o presencia en redes no equivale a implementar una estrategia de precios, fidelización, inventarios y evaluación de rentabilidad.

La Encuesta de Micronegocios del DANE (2026) abre la posibilidad de diferenciar negocios por uso de contabilidad, composición de ingresos, prácticas de financiación y canales de venta. Una exploración secundaria futura podría emplear esos módulos para describir trayectorias en las ciudades caribeñas incluidas en el diseño, utilizando factores de expansión y procedimientos metodológicos adecuados. Hasta desarrollar y validar ese análisis no es correcto afirmar diferencias cuantitativas específicas entre ciudades a partir de los archivos brutos. Lo que sí puede justificarse es la conveniencia de identificar perfiles: subsistencia con demanda local; servicios de proximidad; actividades creativas y turísticas; producción con potencial de encadenamiento; y emprendimientos escalables con capacidades técnicas.

La comercialización constituye un componente particularmente decisivo. Las pequeñas unidades pueden producir bienes adecuados y, aun así, depender de intermediarios que concentran el poder de negociación o absorben parte significativa del valor agregado. En territorios costeros, la estacionalidad turística y las fluctuaciones de demanda introducen riesgos adicionales; en municipios interiores, la distancia a mercados y la disponibilidad de transporte pueden condicionar la viabilidad. El fortalecimiento empresarial, portanto, debe incluir información de mercado, organización de compras y ventas, asociatividad, canales digitales y estándares de calidad. Ninguna de estas alternativas funciona de manera universal: su pertinencia depende de volúmenes, capacidades y tipos de producto.

ECONOMÍA POPULAR Y ASOCIATIVIDAD: OPORTUNIDADES Y TENSIONES

El reconocimiento de la economía popular amplía el campo de análisis más allá de las sociedades constituidas y los emprendimientos de alto crecimiento. Muchas actividades son desarrolladas por hogares, trabajadores independientes, asociaciones y pequeñas unidades que combinan fines económicos con redes de reciprocidad y obligaciones familiares. Darbi et al.

(2018) advierten que las prácticas de gestión de organizaciones informales requieren categorías analíticas sensibles a su contexto. Evaluarlas únicamente mediante estándares diseñados para empresas grandes puede hacer invisibles formas reales de coordinación, aprendizaje y respuesta a riesgos. Esto no implica suponer que todas esas prácticas son sostenibles, sino comprender primero cómo operan.

Mair y Martí (2006) ofrecen una vía complementaria al concebir el emprendimiento social como un proceso orientado prioritariamente a crear valor social y responder a necesidades que no siempre son atendidas por organizaciones públicas o mercados convencionales. Este enfoque resulta pertinente para iniciativas culturales, asociativas y comunitarias, aunque no toda microempresa por necesidad constituye automáticamente emprendimiento social. Tal calificación requiere reconocer fines sociales explícitos, formas de organización consistentes y evidencia de beneficios para actores distintos de los propietarios. En el Caribe colombiano, esta distinción ayudaría a evaluar iniciativas cuyo aporte incluye preservación cultural, fortalecimiento comunitario o inclusión laboral, además de sus resultados comerciales.

La asociatividad aparece como estrategia para superar restricciones de escala, negociar mejores condiciones de aprovisionamiento y entrar a mercados a los que una unidad individual no accede. Sin embargo, organizar productores no garantiza resultados: la distribución de beneficios, la calidad del liderazgo, la capacidad administrativa y los mecanismos de rendición de cuentas son determinantes. En territorios con baja confianza institucional, iniciativas colectivas pueden encontrar barreras de coordinación y conflictos de intereses; por eso, los instrumentos de fomento deben combinar apoyo técnico con reglas claras de participación, información y solución de controversias.

Montiel Ensuncho y Vásquez López (2025) ofrecen un punto de partida para analizar este desafío en iniciativas culturales. Su trabajo documenta dificultades para acceder a financiación, posicionarse comercialmente y recibir acompañamiento público suficiente. La respuesta no necesariamente debe limitarse a subsidios: puede incluir acuerdos de comercialización, agendas culturales con participación empresarial, estándares de servicios, formación gerencial y articulación con turismo responsable. De igual manera, los apoyos no deben producir dependencia indefinida de convocatorias; su evaluación debería observar si mejoran la capacidad autónoma de las unidades para sostener ingresos y relaciones comerciales.

Un principio de inclusión productiva consiste en valorar el papel económico y social de emprendimientos pequeños sin presentar como éxito cualquier incremento de autoempleo. El acceso a ingresos propios puede ampliar autonomía, pero también puede encubrir sustitución de empleo protegido por ocupaciones de mayor riesgo. La Agenda 2030 exige examinar simultáneamente las oportunidades productivas y la calidad del trabajo generado. En este sentido, los ODS 8, 9, 10 y 12 constituyen categorías para organizar objetivos y métricas; su referencia explícita debe acompañarse de indicadores observables y fuentes que permitan medir progresos.

ARTICULACIÓN DE POLÍTICAS PÚBLICAS: REGISTRO, PRODUCTIVIDAD, CRÉDITO Y PROTECCIÓN

Las políticas empresariales tienden a dispersarse entre instituciones que administran formalización, educación, apoyo financiero, empleo y desarrollo territorial. La fragmentación puede elevar costos de búsqueda de información para el emprendedor y duplicar requisitos sin resolver restricciones reales. La OCDE, CAF y SELA (2024), en su índice de políticas para mipymes de América Latina y el Caribe, destacan la importancia de coordinación institucional, evaluación, digitalización, acceso a financiamiento y apoyo a la integración de mercados. El diagnóstico de Colombia reconoce avances en ciertos marcos de política, aunque identifica desafíos persistentes en informalidad y capacidades digitales. Estos resultados nacionales deben adaptarse cuidadosamente a situaciones regionales heterogéneas.

La recomendación de CEPAL (2025) de vincular formalización con productividad es consistente con una aproximación integral: resulta difícil sostener costos de cumplimiento para unidades con márgenes extremadamente reducidos. Por ello, una ruta pública podría diferenciar una primera etapa de identificación y orientación; una segunda de fortalecimiento administrativo, contable y comercial; y una tercera de acceso a mercados, financiación y empleo protegido. Esta secuencia es una propuesta analítica, no una política evaluada empíricamente en el Caribe. Su implementación requeriría pilotos con grupo de comparación cuando sea viable, métricas predefinidas y seguimiento de resultados más allá del desembolso inicial o la matrícula mercantil.

La intervención también debe contemplar riesgos de selección: los emprendimientos que

logran acudir a convocatorias suelen disponer de mejor información, movilidad o capacidad para diligenciar formularios. Si los programas atienden principalmente a los mejor preparados, sus indicadores pueden mejorar sin reducir las brechas de quienes enfrentan mayores obstáculos. Para evitarlo, la selección debe incorporar necesidades territoriales y modalidades de acompañamiento accesibles; la evaluación debe comparar resultados entre perfiles, no solamente promedios globales. El principio de equidad requiere reconocer diferencias sin sacrificar reglas claras ni trazabilidad del uso de recursos públicos.

La recomendación 204 de la OIT (2015) obliga a observar la preservación de medios de subsistencia y derechos durante los procesos de transición. Esto resulta particularmente relevante si los costos de registro, obligaciones de personal y adopción de controles aumentan antes de que el negocio tenga ventas suficientes. Un modelo gradual podría articular simplificación con instrumentos de productividad y protección social, siempre dentro de las normas aplicables. De lo contrario, la política enfrenta una disyuntiva contraproducente: exigir cumplimiento sin viabilidad o tolerar indefinidamente situaciones de vulneración de derechos.

PROPUESTA DE MARCO ANALÍTICO TERRITORIAL PARA SEGUIMIENTO

La revisión permite proponer un marco de seguimiento que no se limite a un índice global. La primera dimensión corresponde a la entrada y continuidad de unidades económicas; la segunda, a sus condiciones de formalización; la tercera, a sus capacidades productivas, financieras y digitales; la cuarta, a la calidad del empleo; y la quinta, a su contribución territorial. Estas dimensiones están conceptualmente relacionadas, pero no deben fundirse sin justificar ponderaciones y fuentes comparables. Una empresa que aumenta ventas puede no mejorar protección laboral, mientras otra puede formalizar la contratación sin expandir su presencia comercial. La medición debe conservar esas diferencias.

En términos operativos, la continuidad empresarial puede observarse por supervivencia de cohortes y movilidad de tamaño cuando existen datos compatibles. La dimensión de formalización requiere indicadores documentales y laborales; la de capacidades, prácticas contables, digitalización y vínculos con proveedores y clientes; la de empleo, protección social y estabilidad; y la territorial, participación de actores locales, cadenas de valor y acceso de grupos excluidos. Los indicadores deben desagregarse por municipio, sector, escala y género cuando la fuente lo permita y la precisión estadística sea suficiente. Esto exige definir denominadores, periodos y procedimientos, evitando sumar indicadores de origen incompatible.

Tabla 1. Propuesta de dimensiones, indicadores y fuentes de información para el seguimiento de la dinámica empresarial y su contribución al desarrollo territorial

Dimensión de análisis	Indicadores propuestos	Fuentes de información	Consideraciones para la medición
Continuidad empresarial	Supervivencia de unidades económicas, permanencia en el mercado, movilidad de tamaño y evolución de cohortes empresariales.	Registro Único Empresarial y Social (RUES) y registros de cámaras de comercio.	Definir cohortes, periodos de observación y criterios homogéneos para evaluar la supervivencia y evolución empresarial.
Formalización empresarial	Registro mercantil, cumplimiento de obligaciones formales, prácticas contables y protección laboral.	RUES, IMIE, EMICRON y registros administrativos pertinentes.	Diferenciar formalización registral, tributaria, contable y laboral, evitando equiparar indicadores contruidos con metodologías distintas.
Capacidades empresariales	Acceso a financiamiento, prácticas de gestión contable, adopción tecnológica, digitalización, gestión comercial y relaciones con proveedores y clientes.	Encuestas empresariales específicas, estudios sectoriales y registros institucionales.	Evaluar el uso efectivo de las capacidades y herramientas, no únicamente su disponibilidad o adopción declarada.
Calidad del empleo	Afiliación a seguridad social, estabilidad contractual, niveles de ingreso, condiciones laborales y acceso a mecanismos de protección.	Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH), estudios laborales y registros administrativos.	Reconocer las diferencias entre poblaciones, coberturas y unidades de análisis de las fuentes utilizadas.
Contribución territorial	Encadenamientos productivos, participación de actores locales, inclusión de grupos tradicionalmente excluidos, diversificación económica y articulación con cadenas de valor.	Estudios sectoriales, diagnósticos territoriales, encuestas empresariales y evidencia local.	Incorporar las particularidades económicas y sociales de cada territorio, considerando las diferencias entre municipios, sectores y estructuras productivas.

Nota. Elaboración propia a partir de la propuesta conceptual de seguimiento multidimensional de la dinámica empresarial. La tabla constituye una herramienta metodológica orientativa y no presenta resultados empíricos. Su aplicación requiere establecer definiciones operativas, denominadores, unidades de análisis, fuentes verificables, periodicidad y responsables de validación. Los indicadores deberán desagregarse por municipio, sector económico, tamaño empresarial y género cuando la disponibilidad y calidad de los datos lo permitan. No se recomienda construir un índice agregado sin justificar previamente la comparabilidad de las fuentes y los criterios de ponderación.

La tabla representa una propuesta de organización de preguntas, no resultados empíricos inéditos. Su utilización requeriría una matriz de trazabilidad donde cada variable se vincule con definición operativa, fuente, periodicidad, unidad territorial y responsable de validación. Una ventaja de este procedimiento es que permitiría analizar diferencias entre capitales turísticas, corredores logísticos y municipios interiores sin asumir que todos poseen la misma estructura productiva. También facilitaría comparar la trayectoria de grupos de emprendimientos a lo largo del tiempo, evitando decisiones basadas en fotografías estadísticas aisladas.

CRECIMIENTO, FORMALIZACIÓN Y BIENESTAR NO SON SINÓNIMOS

El núcleo de la discusión reside en la diferencia entre mayor actividad empresarial y desarrollo inclusivo. Desde una perspectiva de oportunidades, crear negocios puede representar aprendizaje, autonomía e innovación (Shane y Venkataraman, 2000; Sarasvathy, 2001). Desde una perspectiva institucional, sus resultados dependen de reglas e incentivos que orientan esfuerzos hacia actividades de distinto valor social (Baumol, 1990). Y desde los enfoques de informalidad, las barreras de productividad y segmentación pueden limitar la transición a negocios de mayor escala aun cuando se reduzcan trámites (La Porta y Shleifer, 2014; Ulyssea, 2018). Estas explicaciones no son necesariamente excluyentes, pero generan recomendaciones diferentes.

El primer contraste se establece entre formalización como acto y como proceso. Un registro legal puede abrir oportunidades, pero también supone costos y obligaciones que deben ser sostenibles. La visión puramente administrativa considera exitoso al empresario que obtiene un certificado; una perspectiva multidimensional pregunta si cumple posteriormente requisitos contables, laborales y productivos y si accede a beneficios tangibles. En Colombia, el IMIE introduce un lenguaje de dimensiones útil para orientar ese diagnóstico (DANE, 2025). El desafío consiste en que una política de formalización valore la trayectoria sin renunciar a derechos y reglas de competencia.

El segundo contraste enfrenta emprendimiento de necesidad y emprendimiento basado en oportunidades sin establecer una jerarquía moral. La necesidad puede conducir a negocios innovadores y la oportunidad percibida puede fracasar, por lo que ninguno de esos motivos determina por sí solo el resultado. No obstante, los recursos iniciales condicionan margen para experimentar, negociar precios y absorber pérdidas. Welter (2011) ayuda a comprender cómo el contexto configura esas posibilidades; el estudio del mercado laboral caribeño de Otero-Cortés et al. (2023) muestra por qué la disponibilidad de alternativas formales debe entrar en la explicación. El análisis inclusivo exige atender simultáneamente motivaciones y estructuras de oportunidad.

El tercer contraste aparece entre cobertura de un programa y cambio sostenible. Financiar iniciativas y capacitar propietarios puede ser necesario, pero su efecto depende de la demanda, los recursos y las competencias complementarias. Estudios internacionales sobre mujeres emprendedoras y mipymes, como los de Tumba et al. (2022), Ratnawati et al. (2025), Sakti et al. (2025) y Mahastanti et al. (2026), ofrecen mecanismos posibles vinculados con alfabetización financiera, digitalización y acceso a financiación. Sus resultados no se pueden trasladar como estimaciones del Caribe. Deben usarse para establecer hipótesis comprobables y orientar diseños de investigación territorial.

Finalmente, una concepción integral requiere reflexionar sobre la distribución de beneficios. La permanencia de una empresa que depende de largas jornadas familiares no remuneradas o de trabajo sin protección puede no ser una señal suficiente de desarrollo sostenible. En contraste, una unidad que aumenta gradualmente la calidad de su empleo, diversifica mercados y reduce exposición a choques puede generar beneficios relevantes aun sin transformarse en una gran compañía. La Agenda 2030 ofrece un marco para reconocer estas diferencias, pero la evaluación tiene que apoyarse en métricas y no en etiquetas declarativas (OIT, 2015; OCDE, CAF y SELA, 2024).

ENFOQUE TERRITORIAL DE LA INCLUSIÓN EMPRESARIAL: PRUEBA DE PERTINENCIA REGIONAL

Un capítulo sobre inclusión productiva en el Caribe colombiano requiere mucho más que la aplicación directa de promedios nacionales. Las diferencias entre áreas portuarias, ciudades intermedias, municipios rurales y circuitos de economía popular afectan la manera en que una unidad económica obtiene clientes, contrata trabajadores, afronta riesgos y negocia con el Estado. Las mismas medidas pueden producir costos distintos según la conectividad, la

disponibilidad de asesoría contable, las redes comerciales, las condiciones de movilidad y la escala de la demanda. El enfoque de ecosistemas propuesto por Stam (2015) advierte que una política debe evaluar la calidad del emprendimiento y no solamente el número de firmas creadas. Spigel (2017) complementa este argumento al reconocer atributos culturales, sociales y materiales cuya interacción produce oportunidades empresariales. En consecuencia, la unidad de análisis apropiada no es un empresario abstracto, sino una iniciativa situada en relaciones económicas específicas. Para los territorios caribeños la investigación futura tendría que distinguir trayectorias de registro, activos productivos, redes asociativas, tipos de mercado y grado de formalización de la fuerza de trabajo. Ninguna de estas dimensiones se infiere legítimamente del solo domicilio del establecimiento.

La distinción es especialmente relevante para evitar un error de política: tratar como equivalentes una tienda doméstica, una empresa de servicios turísticos, un taller industrial, una asociación artesanal y un proveedor de una cadena exportadora. La heterogeneidad no impide diseñar políticas públicas; obliga a identificar qué barreras son comunes y cuáles se concentran en ciertos sectores. North (1990) permite comprender que las reglas formales solo constituyen una parte del contexto institucional, pues las normas sociales y los mecanismos efectivos de cumplimiento condicionan su funcionamiento. Granovetter (1985) recuerda que las relaciones económicas están insertas en redes sociales; por ello, vínculos familiares, confianza entre proveedores y reputación comunitaria pueden facilitar transacciones, pero también limitar el acceso de quienes carecen de conexiones.

En territorios con información imperfecta, los programas de capacitación y crédito pueden beneficiar a redes empresariales ya consolidadas y excluir a los grupos que más necesitan apoyo. El cierre de esa brecha exige identificar criterios de acceso, mecanismos de divulgación, mediadores territoriales y evidencia de resultados distributivos. La región debe además ser concebida como un sistema de lugares conectados y no únicamente como una agregación de capitales. Una oportunidad en la cadena turística puede depender de proveedores agrícolas ubicados en otro municipio; un negocio cultural puede abastecer mercados de ferias regionales sin disponer de comercialización digital; y una unidad económica rural puede requerir servicios urbanos para desarrollar registros, obtener certificaciones o acceder a una plataforma de pagos.

La articulación territorial se vuelve un mecanismo observable cuando se identifican relaciones de compra, cooperación y prestación de servicios, no cuando se presume que cualquier infraestructura generará automáticamente derrames favorables. La CEPAL (2026b) subraya la importancia de políticas de desarrollo productivo y de articulación mediante clústeres y mecanismos de gobernanza colaborativa. Una adaptación prudente al Caribe exigiría combinar diagnóstico de encadenamientos, selección transparente de participantes, seguimiento de capacidades y evaluaciones que permitan reconocer si los beneficios llegan a unidades de menor tamaño.

EVIDENCIA TERRITORIAL: ECONOMÍAS CULTURALES Y ASOCIATIVAS DE CÓRDOBA Y SUCRE

El estudio de González Vergara et al. (2020) aporta un anclaje regional poco frecuente en los marcos generales sobre emprendimiento. Las autoras estudiaron 103 organizaciones solidarias del sector artístico-cultural de Córdoba y Sucre, considerando factores internos y externos que condicionan su funcionamiento. La investigación informa puntuaciones que deben leerse dentro de su propia matriz diagnóstica, no como indicadores representativos del universo de empresas de ambos departamentos. Su contribución para este capítulo reside en mostrar que la valoración cultural de una actividad, la creatividad de sus participantes y el patrimonio asociado no garantizan, por sí solos, una estructura organizacional robusta. El acceso a apoyo institucional, formación comercial, redes cooperativas y capacidades para planificar puede determinar la continuidad de las organizaciones. Se trata de evidencia empírica territorial que permite introducir una diferencia analítica entre identidad cultural, viabilidad empresarial y sostenibilidad de una organización colectiva. Estas dimensiones no son intercambiables y necesitan indicadores independientes.

La asociatividad suele postularse como respuesta directa a las restricciones de escala. No obstante, una cooperativa o asociación no elimina automáticamente problemas de gobierno interno, conflictos de decisión, incentivos de aprovechamiento individual o limitaciones para vender. Ostrom (1990) muestra la importancia de reglas apropiadas al contexto y mecanismos creíbles de acción colectiva, aunque su análisis original se refiere al manejo de recursos de uso común y no constituye por sí mismo una evaluación de cooperativas culturales del Caribe. Al trasladar esta perspectiva al emprendimiento asociativo, la cuestión analítica es qué acuerdos

permiten distribuir beneficios, resolver controversias, conservar recursos compartidos y hacer exigibles las obligaciones entre participantes. González Vergara et al. (2020) sugieren la necesidad de acompañamiento organizado a las iniciativas del sector; la hipótesis complementaria es que ese acompañamiento debe fortalecer también sus reglas de gestión, transparencia interna y negociación colectiva, no solo ofrecer espacios ocasionales de promoción.

Una segunda investigación aporta mayor especificidad al departamento de Sucre. Araque Geney y Álvarez Contreras (2023) examinan la gestión estratégica de emprendimientos femeninos del sector artesanal priorizado en una ruta de competitividad departamental. El valor de este estudio no está en generalizar sus resultados a todas las mujeres emprendedoras, sino en situar la planificación, la adaptación organizacional y la eficacia empresarial dentro de una actividad productiva reconocible. Por ello, su lectura conjunta con el diagnóstico de Córdoba y Sucre permite formular una pregunta de desarrollo inclusivo: ¿qué combinación de coordinación colectiva, autonomía de gestión, profesionalización comercial y reconocimiento de saberes locales facilita que el patrimonio cultural se traduzca en oportunidades dignas? El capítulo propone indagar esta relación mediante estudios de casos comparados, trazabilidad de cadenas de valor y análisis de la distribución de ingresos dentro de organizaciones productivas.

EMPRENDIMIENTO FEMENINO, RURALIDAD Y DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO

Una discusión sobre género no debe comenzar ni terminar en el número de registros mercantiles encabezados por mujeres. La posibilidad de emprender se encuentra condicionada por acceso a propiedad, garantías, liquidez, movilidad, redes empresariales y asignación del tiempo dedicado a labores domésticas y de cuidado. Buendía-Martínez y Carrasco (2013) examinaron las relaciones entre empoderamiento económico femenino y actividad emprendedora rural en América Latina y el Caribe. Su planteamiento es pertinente porque obliga a considerar condiciones de desarrollo territorial además de características psicológicas individuales. Bullough et al. (2022) identifican las expectativas de rol, las identidades de género y el entorno cultural como dimensiones relevantes para investigar las iniciativas de mujeres. Un programa de emprendimiento que ofrece cursos en horarios incompatibles con los cuidados o exige desplazamientos costosos podría reproducir desigualdades de participación, incluso cuando formalmente se declara abierto a cualquier persona.

La investigación sobre artesanías colombianas exige particular cuidado al delimitar el territorio observado. Mendivil-Hernández et al. (2026) estudiaron la madurez emprendedora utilizando información de 512 mujeres vinculadas con el sector artesanal en Cundinamarca. El estudio tiene interés comparativo para comprender la relación entre asociatividad, fuentes de ingreso y trayectoria de las unidades, pero no aporta estimaciones empíricas del Caribe. El uso responsable de esa literatura consiste en recuperar hipótesis transferibles, reconocer la población investigada y diseñar una validación específica para departamentos caribeños. Castaño Castaño et al. (2024), desde un enfoque de emprendimiento femenino rural, aportan otra perspectiva pertinente: las iniciativas deben juzgarse por su contribución al territorio y a la autonomía económica, no solamente por la supervivencia de una razón social. Ello exige incorporar mediciones del tiempo de cuidado, poder de decisión, apropiación de beneficios y control efectivo sobre ingresos y activos productivos.

En el Caribe, los sectores artesanal, agroalimentario, turístico y de servicios pueden proporcionar escenarios para contrastar estas proposiciones sin convertirlos en estereotipos sobre actividades supuestamente femeninas. Un análisis correcto compararía negocios de ambos sexos en actividades semejantes, pero también examinaría barreras que aparecen antes de la creación de empresas: acceso desigual a educación técnica, información sobre programas, transporte seguro, cuidados infantiles y certificaciones. Desde la perspectiva de Sen (1999), la inclusión debe leerse como expansión de libertades efectivas y capacidades para elegir trayectorias de vida. No bastaría, por tanto, con comprobar que una mujer obtiene un microcrédito; sería necesario observar si mejoró su capacidad de decidir, si disminuyó la vulnerabilidad del hogar y si aumentó su autonomía para negociar condiciones de trabajo.

INCLUSIÓN FINANCIERA EN SINCELEJO: EVIDENCIA, LÍMITES Y PREGUNTAS NUEVAS

Las restricciones financieras pueden aparecer como falta de liquidez, pero también como costo de información, escasez de historial transaccional y asimetría entre oferentes de crédito

y microempresas. Anaya Narváez y Romero Álvarez (2018) estudian la inclusión financiera en Sincelejo mediante un modelo Probit, contribución que resulta más directamente pertinente al contexto local que extrapolaciones efectuadas a partir de otros países. La evidencia municipal sirve para formular preguntas sobre características de los hogares y acceso a productos financieros, pero no debería confundirse con una medición longitudinal de la rentabilidad de empresas formalizadas. Márquez (2026) integra datos secundarios de Sincelejo y ejercicios de modelación de brechas poblacionales; su aporte exige dejar explícito qué estimaciones proceden de observación directa, qué variables corresponden a hogares y qué resultados son proyecciones sintéticas. De lo contrario, la presentación de cifras exactas podría sugerir un alcance empresarial que los diseños originales no poseen.

Los hallazgos comparativos de Beck et al. (2005), basados en empresas de distintos países, muestran que los obstáculos financieros, legales y asociados con corrupción tienden a resultar más severos para las firmas pequeñas. Ello contribuye a cuestionar la idea de que el único problema de la inclusión financiera se soluciona con aumentar cupos de crédito. Antes de contraer deuda, una unidad puede necesitar mejorar registros de ventas, separar finanzas domésticas, conocer costos de inventario o identificar un mercado estable. Lusardi y Mitchell (2014) aportan una discusión general sobre alfabetización financiera, mientras que Fernandes et al. (2014) problematizan la relación entre enseñanza y conducta financiera persistente. De estos contrastes se deriva una exigencia metodológica: evaluar conjuntamente acceso, uso adecuado, calidad de las decisiones y resultados posteriores, no asumir que recibir formación garantiza bienestar económico.

La innovación financiera digital abre posibilidades para pequeñas empresas excluidas de mecanismos convencionales, pero también introduce nuevos riesgos. Los medios electrónicos permiten documentar transacciones y construir historias de pago; al mismo tiempo, pueden generar dependencia de plataformas, exposición al fraude, endeudamiento costoso o tratamiento poco transparente de datos. Rojas Cama et al. (2024) ofrecen un punto de partida para estudiar las relaciones entre inclusión financiera y sector informal, sin que corresponda trasladar a Sincelejo parámetros calculados en otras poblaciones. Desde una perspectiva de derechos, toda política de formalización financiera requiere mecanismos de comprensión contractual, comparación de costos, canales de reclamación y protección de datos. La reducción de la brecha digital se convierte así en una condición complementaria, no sustitutiva, del fortalecimiento productivo y de la educación financiera situada.

CAPACIDADES DE GESTIÓN Y LA EVIDENCIA SOBRE FORMACIÓN EMPRESARIAL

La recomendación habitual de capacitar emprendedores parece difícil de cuestionar, pero la literatura muestra que los resultados dependen del contenido de la formación, de la selección de beneficiarios y del horizonte temporal. McKenzie y Woodruff (2014) revisan evaluaciones de entrenamiento empresarial en países en desarrollo y señalan límites de seguimiento, tamaño muestral y medición que impiden atribuir efectos universales a los programas. Karlan y Valdivia (2011), mediante una evaluación de capacitación a clientes de microfinanzas en Perú, registran mejoras en determinados conocimientos y resultados de la institución financiera, pero efectos limitados en varias métricas de desempeño de los negocios. La implicación para el Caribe colombiano es concreta: medir asistencia a talleres o satisfacción inmediata no constituye prueba de productividad, supervivencia o aumento de salarios. Las intervenciones deben formular hipótesis comprobables sobre prácticas efectivas y contar con observación posterior.

El contraste no implica que toda formación sea ineficaz. Campos et al. (2017) encuentran en África occidental que una capacitación orientada a iniciativa personal puede generar efectos empresariales distintos de los enfoques tradicionales centrados en técnicas de gestión. El resultado pertenece a una población y a un diseño experimental específico, por lo cual no autoriza a replicar cifras de impacto en Colombia. Sin embargo, sí sugiere que las capacidades productivas involucran comportamientos de anticipación, experimentación y resolución de problemas, además de conocimientos sobre costos o mercadeo. Por ello conviene distinguir programas que transmiten información de los que acompañan cambios observables en la operación: presupuestación regular, negociación de abastecimiento, aprendizaje de clientes y registros confiables. El diseño institucional debería incorporar tutorías aplicadas, atención a dificultades sectoriales y evaluación de adopción de prácticas después de varios meses.

La sostenibilidad del aprendizaje exige considerar la interacción entre capacidades individuales y redes de apoyo. Un emprendedor puede comprender una técnica y carecer de proveedores confiables, conectividad o capital de trabajo para aplicarla. Granovetter (1985) explica

por qué la inserción social condiciona la actividad económica; Stam (2015) y Spigel (2017) amplían la mirada a las condiciones del ecosistema que facilitan recursos y aprendizajes. En consecuencia, los programas regionales deberían registrar no solo competencias adquiridas, sino acuerdos comerciales logrados, cambios en la calidad de datos empresariales, acceso a asesoría especializada y continuidad de relaciones. La evaluación tiene que admitir efectos heterogéneos: una misma intervención puede ser útil para una unidad en crecimiento y prácticamente irrelevante para otra que afronta restricciones de demanda o inseguridad alimentaria en su hogar.

FORMALIZACIÓN CON VALOR: REGLAS, COSTOS Y PRODUCTIVIDAD

Uno de los debates centrales consiste en establecer bajo qué condiciones una unidad informal obtiene beneficios netos al registrar su actividad y cumplir progresivamente sus obligaciones. La respuesta no puede definirse por principio moral. McKenzie y Sakho (2010), al examinar empresas pequeñas en Bolivia, muestran que los beneficios de registrarse para efectos tributarios no son uniformes y pueden depender de características del negocio. Esta evidencia comparativa permite cuestionar políticas que equiparan registro inmediato con éxito económico. North (1990) ayuda a comprender que las instituciones deben evaluarse también por los costos reales de transacción que generan. Si una empresa requiere intermediarios costosos para navegar procedimientos y obligaciones, la simplificación administrativa puede disminuir una barrera; pero, por sí misma, no garantiza que aumenten productividad o demanda. El diseño debe vincular reducciones de trámites con servicios que mejoren ingresos, calidad y acceso a mercados.

La investigación del DANE sobre informalidad empresarial multidimensional permite precisar que las fallas de formalización pueden coexistir en varias dimensiones; no debe leerse su incidencia nacional como si toda actividad económica estuviera fuera del comercio registrado. También es indispensable distinguir unidades de observación. El mercado laboral caribeño presenta desequilibrios descritos por Otero-Cortés et al. (2023), quienes identifican dificultades en la generación de vacantes formales y en la pertinencia de capacidades laborales. La evidencia de la región permite formular un diagnóstico más complejo que la simple oposición entre empresarios cumplidos e incumplidos: algunas unidades operan con márgenes mínimos y absorben mano de obra que no accede a mejores alternativas. La formalización sostenible debería aumentar simultáneamente capacidades productivas, protección de trabajadores y previsibilidad jurídica, evitando imponer costos desproporcionados durante la transición.

La CEPAL (2026a) pone de relieve la vinculación entre informalidad, crecimiento y productividad, y propone articular políticas laborales, fiscales, financieras y de desarrollo productivo. Esa orientación complementa el capítulo previo del libro sobre cultura tributaria: la legitimidad institucional y la simplificación pueden favorecer el cumplimiento, pero su continuidad requiere que las empresas generen suficiente valor para sostener sus obligaciones. El vínculo no es mecánico y exige distinguir impactos de corto y largo plazo. Una eventual reforma de formalización debería evaluarse por cohortes comparables, considerando beneficios tributarios transitorios, costos de contabilidad, acceso a protección social, prácticas laborales e indicadores productivos. El indicador administrativo de número de negocios inscritos podría crecer incluso si muchas unidades abandonan luego la actividad, por lo que debe complementarse con permanencia, capacidad de contratación y trayectorias de productividad.

ASOCIATIVIDAD COMO CONSTRUCCIÓN INSTITUCIONAL Y NO COMO ETIQUETA

La palabra asociatividad reúne prácticas heterogéneas: compras conjuntas, redes de comercialización, cooperativas, alianzas de aprendizaje, asociaciones culturales y encadenamientos de subcontratación. La existencia de una asociación legal no prueba por sí misma cooperación efectiva ni reparto equitativo del valor. González Vergara et al. (2020) muestran la necesidad de diagnosticar capacidades organizacionales en entidades culturales de Córdoba y Sucre. Ostrom (1990) proporciona una perspectiva institucional para analizar acuerdos colectivos, reglas de acceso y resolución de controversias; su aplicación aquí es analógica y requiere validación propia, porque las condiciones de gobernanza de recursos comunes no son idénticas a las de una empresa solidaria. El aporte consiste en desplazar la mirada de la personalidad jurídica hacia el funcionamiento efectivo del colectivo. Una asociación artesanal puede aumentar su poder de negociación sin garantizar que cada participante mejore su ingreso neto. También puede enfrentar diferencias de compromiso, liderazgo concentrado, distribución desigual de pedidos y

dificultades para mantener estándares compartidos.

Araque Geney y Álvarez Contreras (2023) permiten situar la necesidad de gestión estratégica dentro de las organizaciones artesanales femeninas del departamento de Sucre. Desde una perspectiva de desarrollo inclusivo, una evaluación adecuada observaría el valor agregado que permanece en el territorio, la participación en las decisiones, la distribución de ingresos, la permanencia de miembros y la profesionalización comercial. Si el programa público únicamente registra la cantidad de asociaciones constituidas, corre el riesgo de confundir una forma jurídica con una capacidad económica.

La vinculación con industrias creativas puede generar oportunidades más amplias cuando la cultura se reconoce como un recurso vivo y no como insumo gratuito para otros segmentos del mercado. Cuéllar Chaves (2024) ofrece una aproximación al emprendimiento cultural, mientras que UNESCO (2013) subraya las posibilidades del sector creativo para las trayectorias de desarrollo local. El argumento debe mantenerse abierto a las tensiones: convertir expresiones culturales en productos puede fortalecer ingresos y difusión, pero también alterar prácticas de transmisión comunitaria o concentrar beneficios en intermediarios. Por ello la inclusión territorial debería incorporar consentimiento, salvaguardia de patrimonio, transparencia comercial y participación de portadores de saberes en la definición de estándares. La dimensión cultural de la Agenda 2030 no se agota en vender más: incluye la capacidad de las comunidades para decidir cómo se transforman sus actividades económicas.

RIESGOS DE LA POLÍTICA PÚBLICA Y DE LA MEDICIÓN DE RESULTADOS

La construcción de una agenda de emprendimiento exige distinguir resultados finales, productos administrativos y condiciones habilitantes. Una convocatoria puede entregar equipos, ofrecer cursos o apoyar registros mercantiles y cumplir todos sus indicadores de ejecución sin generar cambios duraderos en empleo protegido o productividad. La CEPAL (2026b) recomienda fortalecer la articulación productiva y la capacidad institucional de las políticas de desarrollo; esto exige desarrollar teorías de cambio explícitas y definir qué variable debería modificarse por cada intervención. Los efectos esperados deben ordenarse temporalmente: mejor acceso a información puede anteceder cambios en gestión; estos pueden facilitar mayor calidad del producto; la mejora de calidad puede aumentar posibilidades comerciales; y solo después podría observarse crecimiento sostenido. Sin esa secuencia es difícil distinguir contribución razonable de coincidencia temporal.

Las evaluaciones deben considerar sesgos de selección y supervivencia. Si un programa solo reporta resultados de empresas activas al final del período, excluye unidades que cerraron y podría exagerar su efectividad. Si compara asistentes voluntarios con el conjunto de no asistentes, puede atribuir a la intervención ventajas que ya tenían los beneficiarios. La revisión de McKenzie y Woodruff (2014) aconseja cautela en las inferencias sobre programas de capacitación, y Karlan y Valdivia (2011) muestran la utilidad de diseños rigurosos para separar aprendizaje de mejoras económicas. Un esquema de seguimiento en el Caribe colombiano debería identificar línea de base, cohorte de entrada, pérdidas de seguimiento, grupos comparables y resultados empresariales realmente observados. Ello resulta indispensable antes de proclamar que una intervención fue replicable o escalable.

La evidencia cualitativa cumple una función complementaria. Las entrevistas pueden explicar por qué un negocio no adopta factura electrónica, qué obstáculos enfrenta una emprendedora para viajar a una feria o qué desacuerdos limitan una asociación. Pero esas narraciones no deben confundirse con estimaciones representativas de toda una región. Una evaluación de métodos mixtos puede combinar registros administrativos, encuestas longitudinales y estudios de caso para detectar mecanismos y heterogeneidad. En particular, el caso de las organizaciones culturales examinado por González Vergara et al. (2020) podría servir como base para diseñar preguntas, siempre que se distingan hallazgos documentados de hipótesis nuevas. Las comparaciones entre territorios requerirían equivalencia de indicadores, cautela frente a diferencias de composición sectorial y transparencia respecto de límites de acceso a información.

ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y ACCESO EFECTIVO A MERCADOS

La competitividad empresarial de una unidad pequeña no depende únicamente del precio final. También involucra regularidad de abastecimiento, calidad verificable, capacidad de entrega,

información sobre demanda y negociación contractual. En el Caribe colombiano una política de fortalecimiento puede reconocer encadenamientos entre alimentos y turismo, manufactura y servicios portuarios, actividades culturales y comercio electrónico, o producción rural y centros urbanos. Sin embargo, las oportunidades específicas deben demostrarse mediante información comercial y estudios de campo, no suponerse por el mero carácter turístico o portuario de un municipio. Stam (2015) propone desplazar las políticas de cantidad hacia calidad de emprendimientos, y Spigel (2017) ayuda a comprender cómo recursos y relaciones empresariales constituyen un ecosistema. En este sentido, la integración de proveedores pequeños puede convertirse en una dimensión operacional de la inclusión productiva.

El acceso a un mercado formal no siempre se traduce en relaciones equilibradas. Los requisitos de certificación, volúmenes mínimos, tiempos de pago y costos de devolución pueden dejar fuera a empresas que técnicamente elaboran productos adecuados. La asistencia pública puede apoyar estándares, contratos comprensibles, información sobre precios y mecanismos de coordinación, pero debe evitar imponer a los pequeños proveedores riesgos que deberían compartir los compradores de mayor escala. Beck et al. (2005) muestran que obstáculos institucionales y financieros afectan con particular intensidad a empresas pequeñas, advertencia relevante cuando los encadenamientos requieren capital de trabajo antes de cobrar una venta. Una intervención sustentable distinguiría acceso inicial, recurrencia de compras, margen neto y desarrollo de capacidades, sin reducir su evaluación al número de acuerdos firmados.

Los mercados digitales agregan otro nivel de complejidad. Una plataforma puede ampliar visibilidad comercial, pero el acceso a compradores no implica disponer de inventarios actualizados, medios de pago fiables, protección ante fraude o servicios logísticos consistentes. Sakti et al. (2025) relacionan alfabetización financiera y digital con productividad de pymes en una población indonesia; el estudio es una referencia comparativa, no evidencia territorial del Caribe. Su utilidad es formular hipótesis sobre complementariedades entre gestión interna, marketing y uso de tecnologías. Para contrastarlas localmente sería necesario medir la rentabilidad de cada canal, la dependencia de plataformas, la tasa de recompra y los costos de distribución, así como las capacidades de quienes quedan excluidos por brechas de conectividad.

DEBATES PENDIENTES: BIENESTAR, EDUCACIÓN FINANCIERA Y VALIDACIÓN DE RESULTADOS

El empleo digno constituye un resultado de política distinto del crecimiento del número de negocios. Una unidad económica puede experimentar mayores ventas y, simultáneamente, incrementar jornadas extensas, exposición a riesgos y trabajo familiar sin protección. Una evaluación rigurosa del emprendimiento inclusivo requiere observar condiciones laborales, ingresos disponibles, seguridad social, tiempo dedicado al cuidado y capacidad de negociar con clientes. Sen (1999) permite interpretar estos elementos en relación con las libertades sustantivas: si el incremento de ventas no fortalece las posibilidades reales de decisión del hogar, su relevancia para el desarrollo inclusivo debe examinarse críticamente. En particular, las asociaciones de mujeres en actividades culturales no deberían medirse exclusivamente por la valorización de productos: también importa qué proporción del precio final queda en manos de productoras, cómo se decide el uso de excedentes y si la continuidad del negocio reduce vulnerabilidades. Un análisis de cadenas de valor debe distinguir visibilidad cultural, apropiación de beneficios y calidad de las relaciones económicas.

La educación financiera ofrece otro ejemplo de por qué conviene revisar resultados y no solo intenciones. Kaiser y Menkhoff (2017) examinan las circunstancias en las que las intervenciones formativas pueden modificar conocimientos y conductas; los hallazgos de Fernandes et al. (2014) exigen distinguir efectos inmediatos y persistencia en el tiempo. Su lectura conjunta aconseja que un programa dirigido a micronegocios caribeños no se limite a comprobar respuestas correctas a preguntas sobre interés compuesto o presupuesto: debe observar registros, decisiones de inversión, uso real de medios de pago, comparación de obligaciones y capacidad para enfrentar choques de liquidez. Lusardi y Mitchell (2014) permiten justificar la importancia de esas competencias, mientras que Anaya Narváez y Romero Álvarez (2018) sitúan la preocupación por la inclusión financiera en una ciudad concreta del Caribe colombiano. Una intervención bien formulada relacionaría formación y resultados operativos, sin atribuir causalidad a correlaciones de corte transversal.

La dimensión temporal modifica significativamente las conclusiones. Los negocios suelen mostrar mayor actividad comercial durante festividades, cosechas o temporadas turísticas,

pero esa variabilidad no equivale a crecimiento estructural. Un registro anual puede ocultar caídas de margen fuera de temporada, endeudamiento acumulado y dependencia de pocos compradores. De aquí se desprende que el seguimiento debería utilizar mediciones repetidas y distinguir ingresos brutos de excedente neto, ventas de estabilidad de demanda, incorporación digital de diversificación real de clientes y formación inicial de aprendizaje retenido. McKenzie y Woodruff (2014) señalan problemas de pérdida de seguimiento en evaluaciones de capacitación; esta advertencia es especialmente pertinente cuando una proporción de emprendimientos deja de contestar encuestas por cierre, migración o cambio de actividad. La pérdida de seguimiento no puede tratarse como una simple anomalía administrativa, pues podría estar asociada precisamente con los resultados de interés.

No debe confundirse la expansión de microcréditos con inclusión financiera de calidad. El acceso puede facilitar inventarios o nuevos equipos, pero también elevar la fragilidad ante altas tasas, mora o flujos estacionales. Beck et al. (2005) indican que las restricciones financieras pueden incidir desproporcionadamente en pequeñas firmas; McKenzie y Sakho (2010) añaden que los beneficios empresariales de la formalización varían según el negocio. De este contraste se deriva una propuesta: examinar si las condiciones de crédito están alineadas con ciclos de producción y cobro y si la formalización habilita oportunidades comerciales efectivas. Los estudios de Márquez (2026) y Rojas Cama et al. (2024) permiten interrogar la relación entre inclusión financiera y vulnerabilidad, pero no autorizan a extrapolar sus estimaciones a la totalidad de los emprendimientos regionales. La investigación deberá distinguir trabajadores informales, hogares, micronegocios y empresas registradas, conservando siempre la unidad estadística original.

La política pública enfrenta, además, dilemas de equidad en la priorización. Una estrategia concentrada exclusivamente en emprendimientos con mayor potencial de crecer podría fortalecer competitividad agregada y dejar fuera a hogares que dependen de autoempleo precario. Una política focalizada solo en subsistencia, por otro lado, podría desatender a empresas con capacidad de generar empleo protegido. El dilema no se resuelve con una clasificación rígida entre merecedores y no merecedores, sino con una cartera transparente de instrumentos distintos: garantías de subsistencia y protección social, servicios de transición hacia empleo digno, asistencia para elevar productividad y mecanismos de crecimiento para unidades con posibilidades verificables. Los aportes de CEPAL (2026a, 2026b) permiten situar estas decisiones en la articulación de desarrollo productivo, formalización e inclusión. La evaluación de cada instrumento debe corresponder al propósito que realmente persigue.

SÍNTESIS DE POLÍTICA TERRITORIAL: FORMALIZACIÓN PRODUCTIVA E INCLUSIÓN VERIFICABLE

Una propuesta de política territorialmente sensible podría organizarse en tres niveles simultáneos. El primero corresponde a garantías básicas: información jurídica accesible, trámites proporcionales, identificación de riesgos laborales y canales de protección del trabajador. El segundo comprende capacidades productivas: contabilidad elemental, gestión de inventarios, formación aplicable, tecnología apropiada y redes comerciales. El tercero reúne condiciones de integración: financiación útil, acceso recurrente a mercados, articulación sectorial y espacios de deliberación territorial. La propuesta no pretende sustituir la planificación pública existente, sino ofrecer una estructura analítica para evaluar qué combinación de instrumentos resulta razonable según tamaño empresarial y territorio. La CEPAL (2026a, 2026b) enfatiza que formalización y transformación productiva deben abordarse de modo conjunto; el desafío consiste en convertir esa orientación en criterios verificables de diseño y asignación de recursos.

La implementación debería evitar una secuencia única de pasos para todos los beneficiarios. Una organización solidaria artesanal puede priorizar acuerdos de gobernanza y acceso a compradores; una microempresa de servicios puede necesitar registros de costos y gestión de pagos; una unidad rural puede depender de soluciones logísticas y asociativas; una firma incipiente con potencial exportador puede requerir certificaciones y financiamiento de operaciones. El criterio para diferenciar rutas debe basarse en diagnóstico y no en presunciones sobre el grupo al que pertenece su propietario. Sen (1999) recuerda que el desarrollo involucra libertades sustantivas; por ello la valoración de una intervención debe incorporar autonomía económica, condiciones de trabajo y distribución del valor. Una política empresarial incluyente también tiene que reconocer que cerrar un negocio inviable puede ser una decisión racional, y que la movilidad hacia empleos dignos puede constituir un resultado social favorable.

Finalmente, la coordinación institucional necesita rendición de cuentas sobre resultados y

limitaciones. Un tablero territorial debería registrar por cohorte la permanencia de unidades, su formalización multidimensional, empleo protegido, productividad observable, acceso efectivo a financiación, participación de mujeres y jóvenes, capacidades digitales y acuerdos comerciales estables. Los resultados deben desagregarse por municipio, ruralidad y sector cuando el diseño muestral lo permita. El mismo tablero tendría que distinguir indicadores administrativos de efectos estimados y señalar lagunas de información. En ausencia de un diseño causal, la redacción debe hablar de asociaciones y trayectorias observadas, no de impacto demostrado. Esta disciplina metodológica permite relacionar emprendimiento con cultura tributaria, finanzas sostenibles, innovación y responsabilidad social dentro del libro, sin transformar sus conexiones conceptuales en supuestas estadísticas del Caribe colombiano.

CONCLUSIONES Y AGENDA DE INVESTIGACIÓN

El emprendimiento constituye una vía potencial de generación de ingresos e innovación, pero su capacidad para promover desarrollo empresarial inclusivo depende de condiciones estructurales y organizacionales que varían por sector y territorio. La evidencia revisada muestra que la creación, la permanencia, la formalización y el crecimiento deben medirse de manera diferenciada. Registrar nuevas unidades puede revelar dinamismo, sin probar continuidad, empleo protegido ni productividad sostenida. Los diagnósticos que reducen la informalidad a incumplimiento voluntario omiten barreras de capacidades, demanda, costos de transición y desigualdades de oportunidades.

En el Caribe colombiano, la heterogeneidad económica impide proponer una fórmula única. Las capitales con redes portuarias y de servicios avanzados, los territorios turísticos, las economías creativas y los municipios con producción rural enfrentan restricciones diferentes. Estudios regionales del Banco de la República aportan evidencia sobre desajustes laborales y brechas socioespaciales; las fuentes empresariales y estadísticas oficiales contribuyen a precisar indicadores. El reto siguiente consiste en conectar esos resultados con microdatos y estudios cualitativos que permitan estimar trayectorias de negocios, perfiles de emprendimiento y eficacia de instrumentos de política sin confundir universos de medición.

La discusión identifica como líneas prioritarias de intervención la simplificación regulatoria vinculada con aumento de productividad, el desarrollo de capacidades administrativas y digitales, los mecanismos de financiación compatibles con ciclos empresariales, la integración en mercados y encadenamientos, la asociatividad con gobernanza verificable y la protección laboral gradual y efectiva. Estas propuestas deberán someterse a evaluación empírica antes de atribuirles efectos cuantificables. De igual manera, los programas deberían incorporar criterios de acceso diferencial para mujeres, jóvenes, emprendedores rurales y actividades creativas, evitando que la asistencia se concentre en quienes ya poseen las mejores condiciones de partida.

La contribución del capítulo al conjunto de la obra reside en establecer un puente entre cultura tributaria y finanzas sostenibles. La primera aborda las condiciones institucionales del cumplimiento; este capítulo estudia la creación y consolidación de unidades económicas en condiciones desiguales; el siguiente examina los recursos y mecanismos financieros que pueden apoyar o limitar su transformación. La secuencia permite construir una discusión transversal sobre oportunidades, capacidades y reglas sin afirmar causalidades que los documentos disponibles aún no prueban.

DECLARATORIA DE USO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

En la elaboración de este capítulo se emplearon herramientas de inteligencia artificial generativa como recursos de apoyo para la búsqueda y recopilación preliminar de información, la organización y sistematización de contenidos, el procesamiento de información, la estructuración del manuscrito y el mejoramiento de su redacción y presentación editorial.

Su utilización se desarrolló bajo la dirección y supervisión de los autores, quienes conservaron la responsabilidad sobre el diseño y desarrollo del trabajo, la selección y evaluación crítica de las fuentes, la verificación de la información, el análisis e interpretación de los hallazgos y la construcción de los aportes académicos. Las herramientas de inteligencia artificial no fueron consideradas fuentes primarias de evidencia científica ni sustituyeron el criterio, el rigor metodológico o el juicio académico de los autores.

En consecuencia, los autores reconocen expresamente el uso de estas tecnologías como

instrumentos auxiliares y asumen la responsabilidad integral por la originalidad, integridad, precisión y contenido de la obra, así como por la revisión y aprobación de su versión final. La utilización de inteligencia artificial no implica atribución de autoría a dichas herramientas ni modifica la titularidad de los derechos que legalmente correspondan a los autores sobre sus contribuciones originales.

REFERENCIAS

- Acosta, K., Jaramillo-Echeverri, J., Lasso Jaramillo, D., & Sarasti-Sierra, A. (2024). Informalidad municipal en Colombia. Documentos de Trabajo sobre Economía Regional y Urbana, 327. Banco de la República. <https://doi.org/10.32468/dtseru.327>
- Anaya Narváez, A. R., & Romero Álvarez, Y. P. (2018). La inclusión financiera en Sincelejo (Colombia). Un modelo econométrico probit. *Ecos de Economía*, 22(46), 91–110. <https://doi.org/10.17230/ecos.2018.46.4>
- Araque Geney, E. A., & Álvarez Contreras, D. E. (2023). Gestión estratégica de los emprendimientos femeninos del sector artesanal, priorizado en la ruta competitiva del departamento de Sucre. *Revista CEA*, 9(21), e2467. <https://doi.org/10.22430/24223182.2467>
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–921. <https://doi.org/10.1086/261712>
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2005). Financial and legal constraints to growth: Does firm size matter? *The Journal of Finance*, 60(1), 137–177. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2005.00727.x>
- Buendía-Martínez, I., & Carrasco, I. (2013). Mujer, actividad emprendedora y desarrollo rural en América Latina y el Caribe. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 10(72), 21–45. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cdr10-72.maed>
- Bullough, A., Guelich, U., Manolova, T. S., & Schjoedt, L. (2022). Women's entrepreneurship and culture: Gender role expectations and identities, societal culture, and the entrepreneurial environment. *Small Business Economics*, 58, 985–996. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00429-6>
- Campos, F., Frese, M., Goldstein, M., Iacovone, L., Johnson, H. C., McKenzie, D., & Mensmann, M. (2017). Teaching personal initiative beats traditional training in boosting small business in West Africa. *Science*, 357(6357), 1287–1290. <https://doi.org/10.1126/science.aan5329>
- Castaño Castaño, M. M., Martínez Lizarralde, M., & Cifuentes García, C. A. (2024). Emprendimiento femenino rural: Aportes al desarrollo del territorio desde un enfoque de género. *Equidad y Desarrollo*, (43), e1644. <https://doi.org/10.19052/eq.vol1.iss43.10>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2025). CEPAL sitúa las políticas de desarrollo productivo como componente esencial contra la informalidad laboral en la región. <https://www.cepal.org/es/notas/cepal-situa-politicas-desarrollo-productivo-como-componente-esencial-la-informalidad-laboral>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2026a). Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2026: Crecimiento y productividad en un contexto de alta informalidad: factores limitantes y desafíos para impulsar la formalización productiva en la región. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/90268>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2026b). Panorama de las políticas de desarrollo productivo en América Latina y el Caribe, 2025: ¿cómo salir de la trampa de baja capacidad para crecer? <https://www.cepal.org/es/publicaciones/82535>
- Confecámaras. (2023). La supervivencia empresarial en Colombia: Estudio de los factores clave que impulsan la permanencia de las empresas en el mercado. <https://confecamaras.org.co/segun-estudio-de-confecamaras-el-33-5-de-las-empresas-del-pais-sobreviven-al-termino-de-5-anos/>
- Confecámaras. (2025). Dinámica de creación de empresas en Colombia 2024. <https://confecamaras.org.co/estudio/dinamica-de-creacion-de-empresas-en-colombia-2024/>
- Cuéllar Chaves, M. (2024). Una mirada al emprendimiento cultural. *European Public & Social Innovation Review*, 9, 1–19. <https://doi.org/10.31637/epsir-2024-1306>
- Darbi, W. P. K., Hall, C. M., & Knott, P. (2018). The informal sector: A review and agenda for management research. *International Journal of Management Reviews*, 20(2), 301–324. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12131>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2025). Índice Multidimensional de Informalidad Empresarial (IMIE) 2024: Comunicado de prensa. <https://www.dane.gov.co/files/operaciones/IMIE/cp-IMIE-2024.pdf>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2026). Encuesta de Micronegocios (EMICRON): Información 2025. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema-2/mercado-laboral/micronegocios>
- Fernandes, D., Lynch, J. G., Jr., & Netemeyer, R. G. (2014). The effect of financial literacy and financial education on downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861–1883. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2013.1849>
- Galvis-Aponte, L. A. (2024). Educación, género e informalidad laboral en las áreas urbanas de Colombia. Documentos de Trabajo sobre Economía Regional y Urbana, 332. Banco de la República. <https://doi.org/10.32468/dtseru.332>
- González Vergara, M. E., Huertas Cardozo, N., & Lugo Hernández, E. A. (2020). Diagnóstico de las organizaciones solidarias del sector artístico-cultural en Córdoba y Sucre. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(89), 174–188. <https://doi.org/10.37960/revista.v25i89.31384>
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510. <https://doi.org/10.1086/22831>
- Kaiser, T., & Menkhoff, L. (2017). Does financial education impact financial literacy and financial behavior, and if so, when? *The World Bank Economic Review*, 31(3), 611–630. <https://doi.org/10.1093/wber/lhx018>
- Karlan, D., & Valdivia, M. (2011). Teaching entrepreneurship: Impact of business training on microfinance clients and institutions. *The Review of Economics and Statistics*, 93(2), 510–527. https://doi.org/10.1162/REST_a_00074
- La Porta, R., & Shleifer, A. (2014). Informality and development. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 109–126. <https://doi.org/10.1257/jep.28.3.109>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence.

- Journal of Economic Literature, 52(1), 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- Mahastanti, L. A., Rita, M. R., Sitorus, D. S., & Atahau, A. D. R. (2026). Beyond access: Entrepreneurial capabilities and business context in shaping P2P lending usage among women-led MSMEs in an emerging economy. *Journal of Women's Entrepreneurship and Education*, 1–2, 144–168. <https://doi.org/10.28934/jwee26.12.pp144-168>
- Mair, J., & Martí, I. (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, 41(1), 36–44. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2005.09.002>
- McKenzie, D., & Sakho, Y. S. (2010). Does it pay firms to register for taxes? The impact of formality on firm profitability. *Journal of Development Economics*, 91(1), 15–24. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2009.02.003>
- McKenzie, D., & Woodruff, C. (2014). What are we learning from business training and entrepreneurship evaluations around the developing world? *The World Bank Research Observer*, 29(1), 48–82. <https://doi.org/10.1093/wbro/lkt007>
- Mendivil-Hernández, P., Alvis-Arrieta, J., & Garcés-Pretzel, M. (2026). Weaving the future: Maturity and key factors in women's cultural entrepreneurship in Colombia's artisan sector. *PLOS ONE*, 21(4), e0346893. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0346893>
- Montiel Ensuncho, A., & Vásquez López, L. E. (2025). Acciones y estrategias de inclusión productiva para los emprendimientos culturales. *European Public & Social Innovation Review*, 10, 1–17. <https://doi.org/10.31637/epsir-2025-673>
- Márquez, J. (2026). Financial education and financial inclusion in Sincelejo: Integrated analysis of secondary data and population gap modeling. *Journal of Educational and Social Research*, 16(3). <https://doi.org/10.36941/jesr-2026-0320>
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. (2013). *Creative economy report 2013 special edition: Widening local development pathways*. UNESCO/UNDP. <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000224698>
- Organización Internacional del Trabajo. (2015). *Recomendación sobre la transición de la economía informal a la economía formal* (núm. 204). <https://www.ilo.org/es/resource/otros/ilc/ilc104/r204recomendacion-sobre-la-transicion-de-la-economia-informal-la-economia>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, CAF, & Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe. (2024). *Índice de Políticas para PyMEs: América Latina y el Caribe 2024*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/807e9eaf-es>
- Ostrom, E. (1990). *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. Cambridge University Press.
- Otero-Cortés, A. S., Villegas-Mendoza, A., Álvarez-Vos, O., & Acosta, K. (2023). Caracterización de la oferta y demanda de trabajo en la Región Caribe. *Documentos de Trabajo sobre Economía Regional y Urbana*, 318. Banco de la República. <https://doi.org/10.32468/dtseru.318>
- Presidencia de la República de Colombia. (2019). Decreto 957 de 2019: Criterios de clasificación de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=94550>
- Ratnawati, Rokhman, M. T. N., & Ningsih, A. A. T. (2025). The role of digital financial inclusion in improving financial literacy and financial well-being for business sustainability: Indonesian women's export craft SMEs. *Problems and Perspectives in Management*, 23(2), 398–408. [https://doi.org/10.21511/ppm.23\(2\).2025.28](https://doi.org/10.21511/ppm.23(2).2025.28)
- República de Colombia, Congreso de la República. (2020). Ley 2069 de 2020: Por medio de la cual se impulsa el emprendimiento en Colombia. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=160966>
- Rojas Cama, F., Emara, N., & Trabelsi, M. (2024). Financial inclusion and the informal sector. *Research in International Business and Finance*, 70, 102717. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2024.102717>
- Sakti, N. C., Sulistyowati, R., Wulandari, R. N. A., Nurlaili, E. I., & Narmaditya, B. S. (2025). The influence of financial and digital literacy on SMEs productivity in Indonesia: The mediating role of marketing intensity. *Journal of Small Business Strategy*, 35(3). <https://doi.org/10.53703/001c.137822>
- Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, 26(2), 243–263. <https://doi.org/10.5465/amr.2001.4378020>
- Sen, A. (1999). *Development as freedom*. Oxford University Press.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226. <https://doi.org/10.5465/amr.2000.2791611>
- Spigel, B. (2017). The relational organization of entrepreneurship ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1), 49–72. <https://doi.org/10.1111/etap.12167>
- Stam, E. (2015). Entrepreneurial ecosystems and regional policy: A sympathetic critique. *European Planning Studies*, 23(9), 1759–1769. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1061484>
- Tumba, N. J., Onodugo, V. A., Akpan, E. E., & Babarinde, G. F. (2022). Financial literacy and business performance among female micro-entrepreneurs. *Investment Management and Financial Innovations*, 19(1), 156–167. [https://doi.org/10.21511/imfi.19\(1\).2022.12](https://doi.org/10.21511/imfi.19(1).2022.12)
- Ulyssea, G. (2018). Firms, informality, and development: Theory and evidence from Brazil. *American Economic Review*, 108(8), 2015–2047. <https://doi.org/10.1257/aer.20141745>
- Welter, F. (2011). Contextualizing entrepreneurship—Conceptual challenges and ways forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 165–184. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00427.x>