

Entre la creación y la desaparición: factores económicos del cierre de Mipymes en Facatativá

Between Creation and Disappearance: Economic Factors Behind MSME Closure in Facatativá

Xiomara Pomares Angulo¹
Nubia Rodríguez Ruiz²
Jairo Alberto Jaller Vanegas³

¹Autor de correspondencia: xiomara.pomares@unad.edu.co

¹Universidad UNAD. Bogotá. Colombia
xiomara.pomares@unad.edu.co
<https://orcid.org/0000-0002-7105-5186X>

²Universidad UNAD. Bogotá. Colombia
nubia.rodriguez@unad.edu.co
<https://orcid.org/0000-0002-7525-895X>

³Universidad UNAD. Bogotá. Colombia
jairo.jaller@unad.edu.co
<https://orcid.org/0009-0005-8466-3454X>

Datos del artículo:

Recibido: junio 10, 2026

Aceptado: agosto 12, 2026

Publicación: septiembre 15, 2026

Palabras clave:

mipymes, factores económicos, acceso al financiamiento, informalidad empresarial, facatativá.

Keywords:

msmes, business closure, economic factors, access to financing, business informality, facatativá.

DOI: <https://doi.org/10.53877/mpby0212>

Este artículo está bajo la licencia



Resumen

En Colombia, apenas un tercio de las empresas creadas sobrevive cinco años, y las microempresas concentran la mayor parte de esa mortalidad. A partir de una revisión conceptual y documental, este artículo contrasta la evidencia disponible sobre el entorno empresarial de Facatativá, Cundinamarca, con el cuerpo teórico y empírico construido a escala nacional sobre la supervivencia y el fracaso empresarial, integrando las perspectivas determinista y voluntarista, la teoría de recursos y capacidades, y la evidencia sobre crédito, informalidad y gestión financiera en microempresas colombianas. El cierre de las Mipymes facatativeñas responde a restricciones financieras estructurales, debilidades en la planeación estratégica, la mezcla de finanzas familiares y empresariales, y un entorno macroeconómico e institucional que penaliza a las unidades de menor tamaño, lo que evidencia que las políticas de apoyo empresarial local deben trascender el fomento a la creación de empresas y orientarse hacia su sostenibilidad, mediante financiamiento adaptado, acompañamiento en gestión y formalización progresiva.

Abstract

In Colombia, barely one-third of newly created businesses survive beyond five years, and microenterprises account for the largest share of that mortality. Through a conceptual and documentary review, this article contrasts the available evidence on the business environment of Facatativá, Cundinamarca, with the theoretical and empirical body of knowledge built at the national level on business survival and failure, integrating the deterministic and voluntaristic perspectives, the resource-based view, and evidence on credit, informality, and financial management among Colombian microenterprises. The closure of Facatativá's MSMEs responds to structural financial constraints, weaknesses in strategic planning, the intermingling of family and business finances, and a macroeconomic and institutional environment that penalizes smaller firms, which shows that local business-support policies must move beyond fostering firm creation and be oriented toward sustainability, through tailored financing, management support, and progressive formalization.

Forma sugerida de citar (APA):

Pomares Angulo, X., Rodríguez Ruiz, N. y Jaller Vanegas, J. (2026). Entre la creación y la desaparición: factores económicos del cierre de Mipymes en Facatativá. *RICEd: Revista de Investigación en Ciencias de la Educación*. 1(3). Ed. Esp. 1-15. <https://doi.org/10.53877/mpby0212>

INTRODUCCIÓN

Colombia es, de acuerdo con las cifras disponibles, un país que crea empresas con notable dinamismo, pero que enfrenta serias dificultades para conservarlas en el tiempo. Según datos de la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (Confecámaras- Rivas Mora), solo el 33,5 % de las unidades productivas constituidas en 2017 continuaba operando cinco años después, una tasa de supervivencia inferior al promedio de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), donde este indicador supera el 40 % (Bloomberg Línea, 2023). El fenómeno adquiere una relevancia particular si se considera el peso de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) en la estructura productiva del país: estas unidades representan cerca del 99,5 % del tejido empresarial formal, generan una proporción mayoritaria del empleo nacional y aportan una parte sustancial del producto interno bruto (Vesga, R. 2008). En este contexto, comprender por qué cierran las MiPymes no es un ejercicio académico secundario, sino una pregunta con implicaciones directas sobre el bienestar económico y social de las regiones.

Este interrogante se agudiza al descender a la escala municipal, donde las dinámicas macroeconómicas nacionales se combinan con condiciones particulares del entorno productivo local. Facatativá, capital de la provincia Sabana de Occidente en el departamento de Cundinamarca, constituye un caso de interés en la medida en que concentra una actividad empresarial diversa comercio, servicios, manufactura ligera sostenida en buena parte por microempresarios y emprendedores de origen familiar (Cámara de Comercio de Facatativá-Páez & Sarmiento, 2019). La evidencia disponible sobre la provincia sugiere que un número considerable de estas unidades productivas entra en inactividad o liquidación pocos años después de su constitución, y que la ausencia de recursos financieros propios y de terceros constituye la causa más frecuentemente señalada por los propios empresarios (Muñoz Dimaté et al., 2024).

No obstante, reducir el cierre empresarial a un problema estrictamente financiero resultaría una simplificación excesiva. La literatura especializada en fracaso y supervivencia empresarial ha documentado, desde hace más de dos décadas, que este fenómeno responde a la interacción entre condiciones del entorno acceso al crédito, estructura del mercado, marco regulatorio, ciclo macroeconómico y capacidades internas de la organización planeación estratégica, gestión financiera, orientación al mercado, experiencia del equipo directivo (Geroski, 1995; Heracleous y Werres, 2016). Existe, sin embargo, una tensión persistente en la literatura entre quienes explican el cierre empresarial a partir de fuerzas exógenas que escapan al control gerencial y quienes atribuyen un papel decisivo a las decisiones y capacidades de quienes dirigen la empresa. Esta tensión, lejos de ser meramente teórica, tiene consecuencias prácticas directas sobre el tipo de política pública o de acompañamiento institucional que resulta pertinente.

El presente artículo tiene como propósito analizar, mediante una revisión documental y conceptual, los principales factores económicos asociados al cierre de emprendimientos MiPymes en Facatativá, integrando la evidencia empírica disponible sobre el municipio con el marco teórico construido a partir de estudios sobre supervivencia y fracaso empresarial en Colombia y en contextos comparables de América Latina. La pregunta que orienta el análisis puede formularse así: ¿qué factores económicos explican, con mayor consistencia, el cierre de

las Mipymes en el contexto empresarial de Facatativá, y de qué manera estos factores dialogan con las explicaciones teóricas disponibles sobre el fracaso empresarial? Para responderla, el artículo se organiza en las siguientes secciones: primero, se desarrolla un marco conceptual y teórico sobre el fracaso y la supervivencia empresarial; segundo, se revisa el estado del arte sobre la mortalidad de Mipymes en Colombia y, específicamente, en la provincia Sabana de Occidente (Facatativá); tercero, se explicita el enfoque metodológico del análisis; cuarto, se discuten en profundidad los factores económicos identificados; y finalmente, se presentan las implicaciones prácticas, los desafíos futuros y las conclusiones del estudio.

Contenido y Fundamentos Teóricos

El concepto de fracaso empresarial: una noción heterogénea

Antes de examinar sus causas, resulta necesario precisar qué se entiende por «fracaso» o «cierre» empresarial, pues la literatura no ofrece una definición unívoca. Como advierten los estudios sobre el tema, el concepto agrupa fenómenos distintos quiebra legal, liquidación voluntaria, insolvencia financiera, cese de operaciones sin liquidación formal cuya heterogeneidad determina, en buena medida, el alcance y la validez de las investigaciones que se realizan sobre el fenómeno (Revista Espacios, Navia., Plazas., & Pimentel, (2018). Cope 2011, citado en la revisión publicada en Revista Universidad y Sociedad - Peñate Santana, Y Arce Recalde, Lozada Núñez, & Intriago Toledo, (2021)., sostiene que, si bien resulta difícil ofrecer una definición unificada, todas las acepciones convergen en un mismo momento decisivo: la terminación de la vida productiva de la organización, con las consiguientes pérdidas para inversionistas, acreedores y trabajadores. Para efectos de este artículo, se adopta una noción amplia de cierre empresarial, que incluye tanto la liquidación formal como la inactividad prolongada de la unidad productiva, categoría especialmente relevante en el contexto de microempresas informales o semiformales como las que predominan en Facatativá.

Dos perspectivas teóricas: determinismo y voluntarismo

La literatura especializada distingue clásicamente dos grandes perspectivas para explicar el fracaso empresarial (Heracleous y Werres, 2016). La perspectiva determinista, nutrida por la organización industrial y la ecología de las organizaciones, sostiene que existen factores exógenos estructura del mercado, condiciones sectoriales, ciclo económico, marco regulatorio que escapan en gran medida al control de los directivos y que determinan, con independencia de las decisiones gerenciales, la probabilidad de supervivencia de la empresa (Moulton et al, 1996, citados en la revista CEF, 2022). Desde esta óptica, variables como el tamaño inicial de la empresa y su antigüedad en el mercado factores extensamente estudiados por Geroski (1995) resultan predictores robustos de la mortalidad empresarial: las unidades más pequeñas y más jóvenes enfrentan un riesgo sistemáticamente mayor de desaparecer, independientemente de la calidad de su gestión.

Frente a esta mirada, la perspectiva voluntarista, anclada en la psicología organizacional y en los estudios de dirección estratégica, otorga un peso decisivo a las decisiones, capacidades y comportamientos de quienes dirigen la empresa. Bajo este enfoque, el fracaso no es un destino impuesto por el entorno, sino el resultado, al menos parcialmente evitable, de deficiencias en la planeación, la gestión financiera, la orientación al mercado o la estructura organizativa (Bordonaba, Lucia y Polo, 2008, citados en Revista Espacios, Navia, Plazas, E. R., & Pimentel, H. S. (2018). Ambas perspectivas no son mutuamente excluyentes: la evidencia

empírica reciente tiende a mostrar que la supervivencia empresarial resulta de la interacción entre condiciones estructurales del entorno y capacidades internas de gestión, una síntesis que resulta particularmente útil para analizar el caso de las Mipymes, dado que estas unidades combinan una alta exposición a factores exógenos dependencia de mercados locales, escaso poder de negociación frente a proveedores y entidades financieras con márgenes de decisión gerencial limitados, pero no inexistentes.

Tabla 1*Perspectivas teóricas del fracaso empresarial*

Enfoque	Fundamento disciplinar	Factores explicativos centrales	Autores representativos
Determinista	Organización industrial y ecología organizacional	Estructura del mercado, tamaño y antigüedad de la empresa, ciclo económico, marco regulatorio	Geroski (1995); Moulton et al. (1996)
Voluntarista	Psicología organizacional y dirección estratégica	Planeación estratégica, gestión financiera, orientación al mercado, estructura organizativa	Bordonaba, Lucia y Polo (2008)
Teoría de recursos y capacidades	Dirección estratégica	Dotación y gestión estratégica de recursos internos tangibles e intangibles	Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review Manzaneque, M., Merino, E., & Sánchez, J. A. (2021)

Nota. Elaboración propia con base en la literatura revisada en la sección Contenido y Fundamentos Teóricos

La teoría de recursos y capacidades

Un tercer marco conceptual relevante es la teoría de recursos y capacidades, que explica el desempeño diferencial de las empresas incluida su capacidad de sobrevivir a episodios de crisis a partir de la dotación de recursos tangibles e intangibles que poseen y de su habilidad para movilizarlos estratégicamente. Investigaciones aplicadas a pymes españolas en situación de fracaso financiero han utilizado este marco para identificar los factores internos que explican por qué algunas empresas logran reorganizarse extrajudicialmente tras una crisis mientras otras terminan en liquidación judicial (Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review, Manzaneque, Merino, & Sánchez, (2021)). Esta perspectiva resulta pertinente para el análisis de las Mipymes latinoamericanas, en la medida en que buena parte de sus dificultades de supervivencia se explican no solo por la escasez de recursos financieros, sino por la limitada capacidad de gestionarlos de forma estratégica una vez obtenidos.

El ciclo de vida organizacional y la relación entre tamaño, edad y mortalidad

La literatura sobre supervivencia empresarial coincide en señalar el tamaño y la experiencia como dos de los factores más consistentemente asociados a la probabilidad de cierre (Geroski, 1995). Estudios clásicos sobre la duración de las nuevas empresas muestran que el riesgo de mortalidad es más alto en los primeros años de vida y decrece de forma gradual conforme la organización acumula experiencia, rutinas y relaciones comerciales estables, un patrón

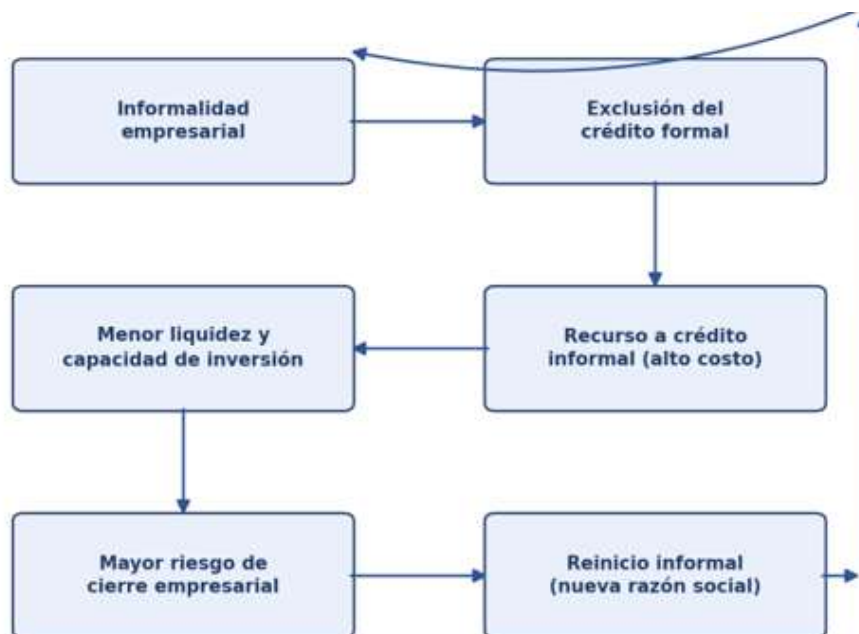
compatible con la noción de pasivo de la novedad propia de los estudios sobre demografía organizacional. Esta observación es consistente con las cifras colombianas: cerca de un tercio de las empresas cierra en el primer año de operación y una proporción considerable de la mortalidad total corresponde a microempresas (Portafolio, 2020). En consecuencia, cualquier análisis del cierre empresarial en Facatativá debe considerar que el municipio, al estar dominado por microunidades de origen familiar y reciente constitución, presenta de entrada una estructura empresarial estadísticamente más vulnerable, con independencia de las decisiones específicas de cada emprendedor.

Informalidad y teoría institucional

Finalmente, resulta indispensable incorporar una perspectiva institucional que explique por qué, en economías como la colombiana, una proporción significativa de las unidades productivas opera al margen total o parcial del marco regulatorio formal. La informalidad empresarial no debe entenderse únicamente como una decisión individual de evasión, sino como una respuesta a los costos de transacción que impone la formalización — trámites, cargas tributarias y requisitos de acceso al crédito — frente a los beneficios percibidos de operar dentro del sistema formal. Tobar-Cruz y Ruiz-Martínez (2025) han documentado que los micronegocios informales enfrentan mayores barreras para acceder al crédito regulado, lo que los conduce hacia fuentes de financiamiento informal con costos más altos, configurando un círculo en el que la informalidad limita el acceso al crédito y la falta de crédito formal dificulta la formalización. Este mecanismo, sistematizado en la Figura 1, resulta pertinente para interpretar el hallazgo descrito más adelante de empresarios facatativeños que, tras el cierre de su unidad productiva, reinician su actividad bajo una nueva razón social sin necesariamente formalizarse.

Figura 1

El círculo de la informalidad y el crédito restringido en las Mipymes



Nota. Elaboración propia con base en Tobar-Cruz, J. S., & Ruiz-Martínez, C. A. (2025) y Zambrano Miranda, M. D. J., de la Cruz Almanza, S. A., Pinillos Villamizar, J. A., Botia Uribe, S. M., & Ramírez Arias, I. C. (2025).

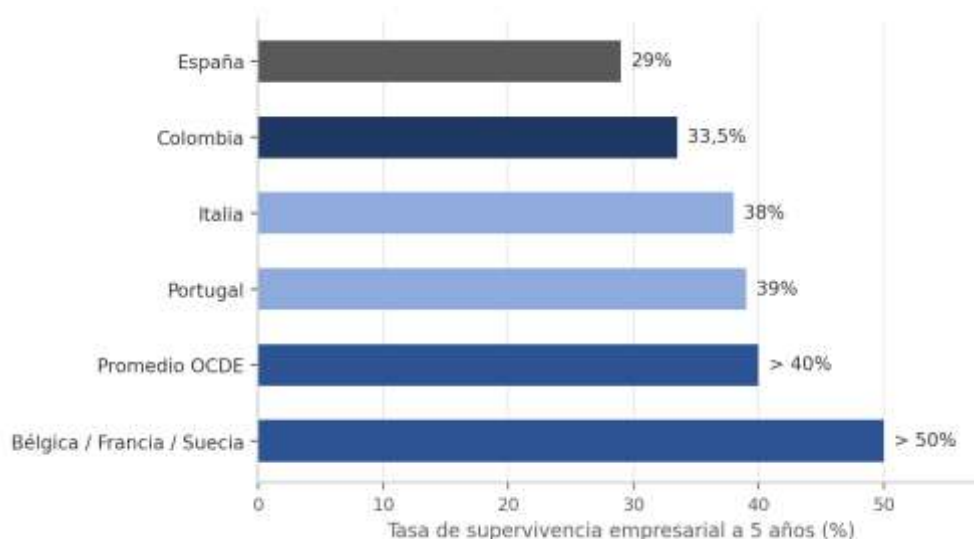
Estudio de la mortalidad empresarial en Colombia y en la Sabana de Occidente

Panorama nacional

El diagnóstico agregado sobre la supervivencia empresarial en Colombia es consistente entre distintas fuentes, aunque las cifras exactas varían según el periodo y la metodología de cada informe. Confecámaras- Rivas Mora, ha reportado que la tasa de supervivencia empresarial a cinco años se ubica entre el 30 % y el 33,5 %, muy por debajo del promedio de la OCDE y de países como Bélgica, Francia o Suecia, donde la proporción de empresas que superan ese umbral supera el 50 % (Bloomberg Línea, 2023; Infobae, 2025). Un informe reciente basado en la caracterización de micronegocios de la economía popular describe una situación aún más crítica para las unidades de menor escala: apenas una cuarta parte de las microempresas colombianas se encontraría en una condición financiera saludable, mientras que más de un tercio presentaría signos de fragilidad severa (Infobae, 2025). Estas cifras adquieren mayor gravedad si se tiene en cuenta que las microempresas concentran la abrumadora mayoría de la mortalidad empresarial total del país: de acuerdo con cifras de Confecámaras- Rivas Mora, correspondientes a 2017, cerca del 98 % de los emprendimientos que cierran cada año pertenecían a esta categoría (Álvarez, 2017, citado en Areandina, s.f.).

Figura 2

Tasa de supervivencia empresarial a 5 años: Colombia y comparadores internacionales



Nota. Elaboración propia con base en Bloomberg Línea (2023) y el blog de Economistas (2024).

La literatura académica ha identificado un conjunto relativamente estable de factores explicativos. En primer lugar, la relación familia-empresa aparece como un factor determinante: una proporción muy alta de las Mipymes colombianas son negocios de origen familiar, y la mezcla entre los gastos personales del hogar y los recursos de la empresa erosiona progresivamente su capacidad financiera Agudelo y García, 2016, citado en Areandina,. En segundo lugar, la mala gestión financiera particularmente el uso de deuda de corto plazo para financiar inversiones de largo plazo genera desajustes de liquidez que anticipan episodios de insolvencia. En tercer lugar, el estudio de Romero Espinosa, Melgarejo Molina y Vera-Colina (2015), realizado a partir de la información financiera reportada por las empresas ante la Superintendencia de Sociedades entre 2009 y 2013, aportó evidencia

sistemática sobre las variables financieras niveles de endeudamiento, rentabilidad, liquidez y antigüedad que diferencian a las pymes colombianas que fracasan de aquellas que logran mantenerse en el mercado, confirmando empíricamente buena parte de los planteamientos teóricos.

A estos factores se suma la debilidad en la orientación estratégica y de mercadeo. Diversos estudios señalan que las pymes suelen concebir el marketing como un gasto prescindible en lugar de una inversión estratégica, lo que erosiona su capacidad de generar reconocimiento de marca y sostener el volumen de ventas necesario para cubrir sus costos fijos (Márquez y Ortiz, 2011; Cortés, 2017, citados en Revista Universidad y Sociedad, Peñate Santana, Y Arce Recalde, Lozada Núñez, & Intriago Toledo, N. V. (2021). La ausencia de procesos de planeación estratégica formal diagnosticada de manera recurrente en las Mipymes del sector comercio en Bogotá por Mora-Riapira, Vera-Colina y Melgarejo-Molina (2014) limita, además, la capacidad de estas empresas para anticipar choques externos y ajustar oportunamente su modelo de negocio.

El acceso al financiamiento constituye, sin embargo, el factor más ampliamente documentado. Las cifras del Banco de la República muestran que apenas una fracción minoritaria de los micronegocios colombianos solicita crédito formal, y que una proporción todavía menor logra obtenerlo de entidades reguladas (La República, 2022). Los estudios sobre la Encuesta de Micronegocios (Emicron) indican que la informalidad afecta a una proporción muy elevada de estas unidades productivas, lo que las excluye de programas estatales de apoyo y las obliga a recurrir a fuentes de crédito informal como el denominado «gota a gota» caracterizadas por tasas de interés considerablemente más altas y prácticas de cobro coercitivas (Zambrano Miranda, de la Cruz Almanza, Pinillos Villamizar, Botia Uribe, & Ramírez Arias, (2025). En contraste, los micronegocios que logran acceder a crédito formal muestran un desempeño sustancialmente mejor: según el mismo informe, aquellos que obtuvieron financiamiento regulado entre 2019 y 2022 incrementaron sus ventas y su probabilidad de formalización en una proporción notablemente superior a la de quienes permanecieron excluidos del sistema financiero. Informes recientes de la OCDE, citados por la prensa económica colombiana, confirman que las condiciones de acceso al crédito para pymes se han endurecido en años recientes, con mayores exigencias de garantías reales, en un contexto en el que la informalidad laboral y empresarial del país supera el 55 % (Portafolio, 2026).

Tabla 2

Síntesis de estudios empíricos revisados sobre fracaso y cierre de Mipymes en Colombia

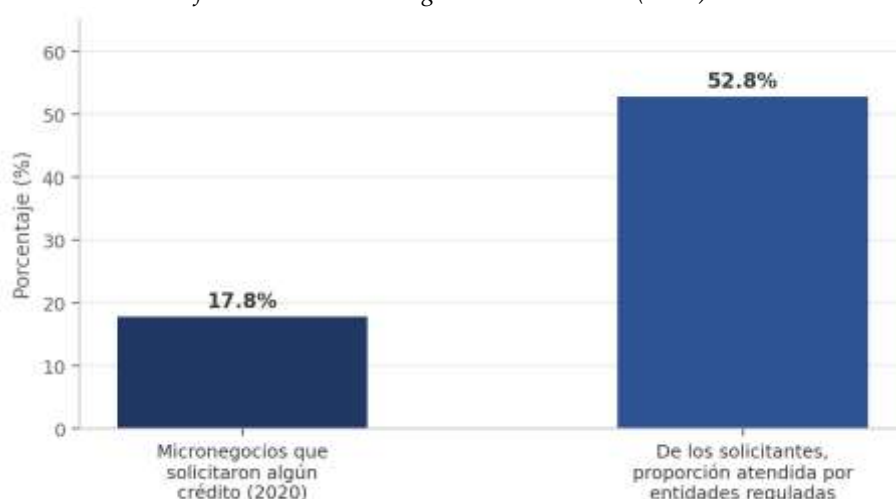
Estudio	Ámbito / muestra	Principal hallazgo
Romero Espinosa, Melgarejo Molina y Vera-Colina (2015)	Empresas reportantes a la Superintendencia de Sociedades, 2009-2013	Las variables de endeudamiento, liquidez y antigüedad diferencian de forma significativa a las pymes que fracasan de las que sobreviven.
Mora-Riapira, Vera-Colina y Melgarejo-Molina (2014)	Mipymes del sector comercio en Bogotá	La ausencia de planeación estratégica formal limita la competitividad y la capacidad de adaptación de las Mipymes.
Franco-Ángel y Urbano (2019)	Pymes y sus fundadores en dos regiones de Colombia	Existen diferencias regionales relevantes en el perfil emprendedor y en las condiciones institucionales del entorno.
Muñoz Dimaté, González Buitrago y Cruz Páez (2024)	35 pymes inactivas, provincia Sabana de Occidente, 2015-2020	La falta de recursos financieros propios y de apoyo gubernamental es la causa más señalada del cierre;

Estudio	Ámbito / muestra	Principal hallazgo
		parte de los empresarios reinician actividad bajo una nueva razón social.

Nota. Elaboración propia con base en los estudios citados en la sección de Contenido y Fundamentos Teóricos

Figura 3

Acceso al crédito formal de los micronegocios colombianos (2020)



Nota. Elaboración propia con base en La República (2022).

El contexto empresarial de Facatativá y la Sabana de Occidente

La evidencia específica sobre Facatativá y su provincia, aunque más escasa que la disponible a escala nacional, resulta reveladora. El estudio socioeconómico y empresarial elaborado por la Cámara de Comercio de Facatativá, Páez, & Sarmiento, (2019) describe una jurisdicción cuya actividad económica se concentra en el comercio al por mayor y al por menor, la reparación de vehículos automotores, el alojamiento, los servicios de comida y la industria manufacturera de pequeña escala, patrón que coincide con la estructura productiva típica de las provincias que rodean la Sabana de Bogotá.

El aporte empírico más directo sobre el fenómeno del cierre empresarial en la provincia proviene del estudio de Muñoz Dimaté, González Buitrago y Cruz Páez (2024), realizado a partir de una encuesta aplicada a 35 pymes que estuvieron inactivas entre 2015 y 2020 en la Sabana de Occidente y que fueron asesoradas por el programa de administración de empresas de la Universidad de Cundinamarca en Facatativá. Los autores plantearon como hipótesis de trabajo que el cierre y la liquidación de estas empresas obedecía principalmente a la ausencia de recursos financieros propios y de terceros, en un contexto en el que los requisitos exigidos por las entidades de financiamiento resultan de difícil cumplimiento para unidades de pequeña escala. Los resultados confirmaron dicha hipótesis: la causa más frecuentemente señalada por los empresarios encuestados fue la falta de recursos y de apoyo económico por parte de entidades gubernamentales, un hallazgo que corrobora, a escala local, el diagnóstico nacional sobre las barreras de acceso al crédito formal. De manera adicional, el estudio identificó que una parte de los empresarios cuyas unidades cerraron optaron posteriormente por reiniciar su actividad bajo una nueva razón social, un comportamiento que sugiere la persistencia de capacidad emprendedora individual incluso en medio de episodios de fracaso empresarial, y que plantea interrogantes relevantes sobre la forma en que las estadísticas

oficiales de mortalidad empresarial pueden estar subestimando la continuidad real del tejido productivo local.

Este hallazgo dialoga de manera directa con la caracterización más amplia de las pymes colombianas y sus fundadores realizada por Franco-Ángel y Urbano (2019), quienes documentan diferencias regionales relevantes en el perfil de los emprendedores y en las condiciones del entorno institucional que enfrentan, así como con el análisis de Pitre-Redondo, Hernández-Palma y Sierra-Parodi (2021) sobre el perfil del emprendedor colombiano contemporáneo, que subraya la heterogeneidad de motivaciones necesidad frente a oportunidad que explican la creación de empresas en contextos de mercados locales limitados como el de un municipio intermedio de Cundinamarca.

MÉTODOS Y MATERIALES

El presente artículo tiene naturaleza conceptual y de revisión documental; no se trata de un estudio empírico primario, sino de un análisis crítico e integrador de la evidencia disponible sobre el cierre de Mipymes en Colombia, con énfasis en el municipio de Facatativá. El enfoque metodológico adoptado corresponde a una revisión narrativa de literatura, orientada a construir una síntesis argumentativa y no meramente descriptiva de los hallazgos disponibles en fuentes académicas, institucionales y de prensa económica especializada.

La selección de fuentes se guió por los siguientes criterios: (a) pertinencia temática directa con la supervivencia, el fracaso o el cierre de micro, pequeñas y medianas empresas; (b) prioridad para estudios referidos al contexto colombiano y, en particular, a la región de Cundinamarca y la provincia Sabana de Occidente; (c) inclusión de literatura teórica clásica sobre demografía y ecología organizacional cuando resultó indispensable para fundamentar los conceptos centrales del análisis, aun cuando su fecha de publicación excediera la ventana de los últimos cinco años; y (d) uso complementario de informes institucionales Confecámaras- Rivas Mora, Banco de la República, (Moreno, (2019). Asobancaria y de prensa económica especializada para actualizar cifras recientes sobre acceso al crédito, informalidad y mortalidad empresarial.

Las categorías de análisis que estructuran la discusión son cuatro: (1) acceso al financiamiento formal e informal; (2) gestión financiera y estratégica interna de la empresa; (3) entorno macroeconómico e institucional, incluyendo la carga regulatoria y tributaria; y (4) condiciones territoriales y sectoriales propias del municipio de Facatativá. Estas categorías, resumidas en la Tabla 3, se derivan directamente del marco teórico expuesto y permiten organizar de forma coherente la evidencia empírica disponible, evitando tanto la fragmentación temática como la simple yuxtaposición de datos.

Tabla 3
Categorías de análisis del enfoque metodológico

Categoría	Dimensiones incluidas
Acceso al financiamiento	Crédito formal e informal, exigencia de garantías, costos financieros asociados.
Gestión financiera y estratégica interna	Planeación estratégica, mezcla de finanzas familiares y empresariales, orientación al mercado, niveles de endeudamiento.
Entorno macroeconómico e institucional	Marco regulatorio y tributario, informalidad empresarial, ciclo macroeconómico.

Categoría	Dimensiones incluidas
Condiciones territoriales y sectoriales	Aglomeración productiva, tamaño del mercado local, composición sectorial del municipio.

Nota. Elaboración propia.

DISCUSIÓN

El financiamiento como restricción estructural

El acceso al financiamiento constituye, según la evidencia revisada, el factor económico con mayor poder explicativo sobre el cierre de las Mipymes en Facatativá y en Colombia en general. Esta afirmación no implica, sin embargo, una relación causal simple. La escasez de crédito formal no opera de manera aislada, sino que interactúa con la informalidad empresarial y con las debilidades de gestión: una empresa informal difícilmente puede acreditar ante una entidad financiera los estados financieros, las garantías o el historial crediticio que las instituciones reguladas exigen, lo que la empuja hacia el crédito informal, cuyo costo financiero reduce a su vez el margen disponible para inversión y capital de trabajo (Tobar-Cruz, & Ruiz-Martínez, (2025). La República, 2022).

El hallazgo del estudio de Muñoz Dimaté et al. (2024) sobre Facatativá según el cual la falta de recursos propios y de apoyo económico gubernamental fue la causa más citada por los empresarios cuyas pymes cerraron debe interpretarse a la luz de este círculo estructural. No se trata simplemente de que los emprendedores facatativeños carezcan de acceso a la banca, sino de que el conjunto de requisitos, garantías y trámites que condicionan ese acceso resulta, para una parte significativa de las microempresas locales, de difícil cumplimiento. Este patrón es coherente con cifras nacionales que muestran que la proporción de pymes que deben presentar colateral para acceder a financiamiento se ha incrementado en años recientes, en un contexto de mayor exigencia por parte de las entidades financieras frente a la incertidumbre macroeconómica (Portafolio, 2026). La Figura 3, presentada en la sección de resultados, ilustra la magnitud de esta restricción: en 2020, menos de una quinta parte de los micronegocios colombianos solicitó algún tipo de crédito, y solo poco más de la mitad de quienes lo solicitaron fue atendida por una entidad financiera regulada.

Un segundo eje de discusión se refiere a las capacidades internas de gestión, en línea con la distinción propuesta por Heracleous y Werres (2016) entre condiciones del entorno y capacidades internas, y con la perspectiva voluntarista descrita en el marco teórico. La evidencia nacional indica que una proporción muy alta de las Mipymes colombianas son negocios familiares, y que esta condición favorece la mezcla entre los gastos del hogar y los recursos de la empresa (Agudelo y García, 2016, citado en Areandina,). Este patrón, documentado a escala nacional, resulta especialmente plausible en un municipio como Facatativá, donde la estructura empresarial está dominada por microunidades de origen familiar dedicadas al comercio y a los servicios (Cámara de Comercio de Facatativá, Páez, & Sarmiento, 2019).

La ausencia de una separación contable clara entre las finanzas del hogar y las de la empresa tiene consecuencias que van más allá de la simple desorganización administrativa: dificulta la elaboración de estados financieros confiables requisito habitual para acceder a crédito formal, distorsiona la percepción del empresario sobre la rentabilidad real de su negocio y facilita decisiones de endeudamiento de corto plazo para cubrir necesidades de consumo que terminan comprometiendo el capital de trabajo. Este mecanismo conecta directamente con el hallazgo de Romero Espinosa et al. (2015), según el cual las variables de

endeudamiento y liquidez explican de forma significativa la diferencia entre las pymes colombianas que fracasan y las que logran sostenerse en el tiempo. En el mismo sentido, la ausencia de procesos formales de planeación estratégica documentada por Mora-Riapira et al. (2014) para las Mipymes del sector comercio en Bogotá limita la capacidad de anticipación de la empresa frente a caídas de demanda, aumentos de costos de insumos o cambios regulatorios, factores especialmente relevantes para unidades comerciales pequeñas como las predominantes en Facatativá.

El tercer eje de análisis corresponde a los factores del entorno que, desde la perspectiva determinista de Geroski (1995) y Moulton et al. (1996), y desde la perspectiva determinista, condicionan la supervivencia empresarial con relativa independencia de las decisiones gerenciales. En Colombia, la informalidad empresarial supera, según estimaciones recientes, el 55 % del tejido productivo (Portafolio, 2026), y estudios de Tobar-Cruz, & Ruiz-Martínez, (2025). basados en la Encuesta de Micronegocios sitúan la informalidad de estas unidades en niveles todavía más altos (Zambrano Miranda, de la Cruz Almanza, Pinillos Villamizar, J. A., Botia Uribe, S. M., & Ramírez Arias, (2025). La informalidad no solo excluye a las empresas del sistema de crédito regulado; también las margina de programas estatales de apoyo, de la posibilidad de participar en compras públicas y de mecanismos de protección legal frente a incumplimientos contractuales de proveedores o clientes.

El marco regulatorio colombiano ha buscado, en años recientes, atenuar algunas de estas barreras. La Ley 2069 de 2020, orientada a promover el emprendimiento en el país, y la Ley 905 de 2004, que establece el marco general de promoción de la micro, pequeña y mediana empresa, constituyen los principales instrumentos normativos en esta materia. Sin perjuicio de sus objetivos declarados, la persistencia de tasas de informalidad superiores al 50 % sugiere que la brecha entre el diseño normativo y su aplicación efectiva en contextos municipales como Facatativá continúa siendo amplia, un vacío que la literatura regional apenas comienza a documentar de forma sistemática.

A esto se suma la exposición de las Mipymes a la volatilidad macroeconómica general variaciones en la inflación, en las tasas de interés y en la demanda agregada, que afecta de manera desproporcionada a las empresas de menor tamaño por su limitada capacidad de absorción de choques financieros. La experiencia de la pandemia por covid-19 ilustra este mecanismo con particular claridad: el análisis realizado por la Fundación Universitaria San Martín mostró que, durante 2020, la creación de nuevas empresas en Colombia cayó de forma abrupta hasta un 87 % en abril de ese año respecto al mismo mes de 2019 mientras que la destrucción de empleo y el cierre de unidades productivas se aceleraron de manera simultánea (Portafolio, 2020). Aunque este episodio constituye un choque excepcional, evidencia con nitidez la vulnerabilidad estructural de las Mipymes ante perturbaciones macroeconómicas que escapan por completo a su control gerencial, un argumento que respalda empíricamente la perspectiva determinista descrita en el marco teórico.

En diálogo con el perfil emprendedor descrito por Pitre-Redondo, Hernández-Palma y Sierra-Parodi (2021) y con las diferencias regionales documentadas por Franco-Ángel y Urbano (2019), la evidencia nacional sugiere, finalmente, que la ubicación y la pertenencia a aglomeraciones productivas clústeres constituyen factores relevantes para la supervivencia empresarial, en la medida en que facilitan economías de escala, acceso compartido a proveedores y visibilidad ante clientes potenciales (Confecámaras- Rivas Mora, citado en Bloomberg Línea, 2023; Cabrera-Moya y Prieto, 2021). Facatativá, como capital de provincia con una economía orientada al comercio minorista y a los servicios de proximidad, presenta un mercado local de tamaño limitado en comparación con Bogotá y los municipios de la Sabana Centro, lo que reduce el margen de crecimiento orgánico de las microempresas y las expone de manera más directa a la competencia de cadenas comerciales de mayor escala

instaladas en la región metropolitana (Alarcón Ruiz, L. D., Corzo Campos, Chávez Corredor, & Moreno Romero, (2024). Esta condición territorial no determina por sí sola el cierre de una empresa, pero configura un entorno de mercado más estrecho en el que los errores de gestión financiera o estratégica tienen menor margen de corrección que en mercados urbanos de mayor tamaño.

Estos hallazgos plantean, además, un desafío de naturaleza estructural que merece discutirse a la luz de la literatura revisada: mientras persista la brecha entre los requisitos del sistema financiero formal y las condiciones operativas reales de la mayoría de las microempresas colombianas, es previsible que la informalidad y el recurso al crédito costoso continúen limitando la sostenibilidad de las Mipymes, incluidas las de Facatativá. Cerrar esta brecha exigiría, de acuerdo con la evidencia disponible, avances simultáneos en la simplificación de trámites de formalización, en el desarrollo de metodologías de evaluación crediticia adaptadas a negocios sin historial financiero tradicional y en la ampliación de instrumentos de garantía pública que reduzcan el riesgo percibido por las entidades financieras.

La discusión anterior conecta, asimismo, con la transformación digital de los canales de pago y de comercialización, un aspecto poco explorado por Moreno (2019) pero relevante para contrastar con la evidencia sobre informalidad. La baja adopción de medios de pago electrónicos entre los microestablecimientos colombianos solo una fracción minoritaria acepta tarjetas frente a la aceptación prácticamente universal del efectivo (Moreno, (2019). limita la generación de historial transaccional verificable, un insumo cada vez más relevante para los modelos de evaluación crediticia alternativa (credit scoring) basados en datos no tradicionales. En este sentido, la progresiva digitalización de los micronegocios facatativeños podría constituir, en el mediano plazo, una vía complementaria no sustitutiva para mejorar su acceso al financiamiento formal, aunque esta posibilidad debe entenderse como una proyección razonable a partir de la evidencia disponible y no como un hecho consolidado.

Cabe reconocer, igualmente, un desafío de carácter más metodológico que concierne a la propia investigación sobre el fenómeno: la escasez de estudios empíricos específicos sobre Facatativá y municipios comparables de Cundinamarca limita la posibilidad de establecer con precisión el peso relativo de cada factor económico identificado en esta revisión. Superar esta limitación requeriría el desarrollo de estudios longitudinales que sigan la trayectoria de cohortes de nuevas empresas facatativeñas a lo largo de varios años, en la línea de los estudios financieros realizados a escala nacional por Romero Espinosa et al. (2015), pero con un componente de recolección primaria de información en el municipio.

Conviene reconocer, en este punto, algunas limitaciones de la evidencia empleada en el análisis precedente. En primer lugar, su naturaleza de revisión documental implica que las conclusiones dependen de la calidad y la representatividad de los estudios disponibles, y no de datos primarios recolectados específicamente para esta investigación. En segundo lugar, la evidencia empírica directa sobre Facatativá es todavía escasa, y se concentra fundamentalmente en un estudio con una muestra reducida de 35 empresas (Muñoz Dimaté et al., 2024), por lo que sus hallazgos, aunque valiosos, no permiten generalizaciones estadísticas robustas sobre el conjunto del municipio. En tercer lugar, algunas de las cifras nacionales citadas provienen de fuentes de prensa económica que reportan resultados de informes institucionales, por lo que se recomienda a los lectores interesados en profundizar acudir a las publicaciones originales de Confecámaras- Rivas Mora, el Banco de la República y el DANE.

A partir de estas limitaciones, y contrastando con los estudios longitudinales citados a lo largo de la discusión (p. ej., Romero Espinosa et al., 2015), resulta pertinente reflexionar sobre al menos tres líneas futuras de indagación. Primero, resulta necesario desarrollar

estudios empíricos primarios, con muestras representativas, sobre las causas de cierre de Mipymes en Facatativá y en los municipios comparables de la Sabana de Occidente, que permitan cuantificar con mayor precisión el peso relativo de los factores identificados en esta revisión. Segundo, sería valioso explorar, mediante metodologías cualitativas, las trayectorias de los emprendedores que reinician su actividad tras un episodio de cierre, con el fin de comprender mejor los mecanismos de aprendizaje y adaptación que estas experiencias generan. Tercero, futuras investigaciones podrían evaluar el efecto de programas específicos de acompañamiento financiero y de digitalización de pagos sobre la supervivencia de microempresas en contextos municipales intermedios, contribuyendo así a una evidencia más sólida sobre las políticas públicas más efectivas para reducir la mortalidad empresarial en el territorio.

Los hallazgos discutidos tienen implicaciones concretas para distintos actores del ecosistema empresarial local. Para los propios emprendedores, el análisis sugiere la necesidad de separar de manera explícita las finanzas del hogar de las de la empresa desde el momento de su constitución, así como de adoptar prácticas mínimas de planeación financiera flujo de caja proyectado, control de inventarios, seguimiento de márgenes que, de acuerdo con la evidencia revisada, reducen significativamente la probabilidad de insolvencia temprana. La experiencia de quienes reiniciaron su actividad bajo una nueva razón social tras el cierre de su primera empresa (Muñoz Dimaté et al., 2024) sugiere, además, que el fracaso empresarial no debería interpretarse como un punto final irreversible, sino como una etapa dentro de trayectorias emprendedoras más largas, siempre que exista un acompañamiento adecuado en la fase de reinicio.

Para las entidades financieras, la evidencia apunta a la necesidad de desarrollar productos de crédito y esquemas de garantía adaptados a la realidad operativa de las microempresas informales o semiformales, en lugar de aplicar de manera uniforme los requisitos diseñados para empresas de mayor tamaño. Instrumentos como el factoring, el leasing o los fondos de garantía complementaria, señalados por estudios del sector financiero como subutilizados por las Mipymes colombianas ((Moreno, (2019). representan alternativas que podrían adaptarse a las condiciones específicas del comercio y los servicios facatativeños.

Para las instituciones educativas y los programas de acompañamiento empresarial como el que dio origen al estudio de Muñoz Dimaté et al. (2024) desde la Universidad de Cundinamarca en Facatativá, el análisis respalda la pertinencia de mantener y fortalecer esquemas de asesoría directa a microempresarios, orientados específicamente al fortalecimiento de la gestión financiera y a la preparación de la información requerida para acceder a fuentes de financiamiento formal. Finalmente, para los gobiernos municipal y departamental, los resultados sugieren que las políticas de fomento al emprendimiento como las convocatorias de reactivación económica impulsadas por la Gobernación de Cundinamarca en distintos municipios del departamento (González, (2021). deberían complementarse con mecanismos de acompañamiento posterior a la creación de la empresa, dado que la evidencia revisada muestra que el riesgo de cierre es más alto, precisamente, en los primeros años de operación.

CONCLUSIONES

Este artículo se propuso analizar los factores económicos asociados al cierre de emprendimientos Mipymes en Facatativá, contrastando la evidencia disponible sobre el municipio con el marco teórico construido en torno al fracaso y la supervivencia empresarial. El análisis realizado permite sostener que dicho cierre no obedece a una causa única, sino a la interacción entre restricciones estructurales de acceso al financiamiento, debilidades en la

gestión financiera y estratégica interna de las empresas agravadas por la mezcla de recursos familiares y empresariales, y un entorno macroeconómico e institucional que penaliza de manera desproporcionada a las unidades de menor tamaño, en particular a través de la informalidad y de las condiciones más estrictas de acceso al crédito documentadas en años recientes.

La evidencia específica sobre la provincia Sabana de Occidente, aportada principalmente por el estudio de Muñoz Dimaté, González Buitrago y Cruz Páez (2024), corrobora a escala local el diagnóstico construido a partir de la literatura nacional, al identificar la falta de recursos propios y de apoyo económico gubernamental como la causa más frecuentemente señalada por los empresarios cuyas pymes cerraron entre 2015 y 2020. Este hallazgo, leído en conjunto con la perspectiva teórica sobre financiamiento e informalidad, respalda la idea de que las políticas orientadas exclusivamente a fomentar la creación de nuevas empresas resultan insuficientes si no se acompañan de instrumentos específicos de sostenibilidad financiera y de acompañamiento en gestión durante los primeros años de operación, que son, precisamente, los de mayor riesgo de cierre.

El principal aporte de este artículo consiste en integrar, de forma argumentativa y no meramente descriptiva, la evidencia dispersa sobre el cierre de Mipymes en Colombia con el caso específico y escasamente documentado en la literatura académica de Facativá, ofreciendo un marco de lectura que puede ser útil tanto para investigadores interesados en profundizar empíricamente en el fenómeno como para tomadores de decisiones locales responsables del diseño de políticas de apoyo empresarial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alarcón Ruiz, L. D., Corzo Campos, E. J., Chávez Corredor, N. P., & Moreno Romero, L. M. (2024). Estudio de las limitantes que afectaron el crecimiento de las Mipymes en Bogotá y Cundinamarca en el periodo 2007-2011.
- Banco de la República. Formalización y crecimiento de micronegocios en Colombia: relación con el acceso al crédito desde una perspectiva formal/informal, de género y regional [Borradores de Economía]. <https://acortar.link/BqUVoQ>
- Bloomberg Línea. (2023, 16 de mayo). Mortalidad de empresas en Colombia: ¿en qué sectores quiebran más al cabo de 5 años? <https://acortar.link/dxVI4r>
- Cabrera-Moya, D. y Prieto, G. (2021). Ubicación de empresas del sector comercio en Bogotá en 2015: comprobación de dinámicas de aglomeración. Cuadernos Latinoamericanos de Administración, 17(32), 1-12. <https://acortar.link/QGvrvY>
- Franco-Ángel, M. y Urbano, D. (2019). Caracterización de las pymes colombianas y de sus fundadores: un análisis desde dos regiones del país. Estudios Gerenciales, 35(150), 81-91. <https://acortar.link/2KesTd>
- González, F. A. D. (2021). La Gobernación de Cundinamarca y la Universidad Central comprometidos con el desarrollo industrial sostenible. Ingeciencia, 6, 116-118.
- Infobae. (2025, 10 de julio). El 36 % de las microempresas en Colombia está en cuidados intensivos: solo un 24 % son saludables, según informe. <https://acortar.link/pCaLup>
- La República. (2022, 19 de agosto). Informalidad y conectividad, entre las principales barreras para el acceso al crédito. <https://acortar.link/4diUmt>
- Ley 905 de 2004. (2004, 2 de agosto). Congreso de Colombia. Diario Oficial No. 45.628. <https://acortar.link/b43m64>
- Ley 2069 de 2020. (2020, 31 de diciembre). Congreso de Colombia. Diario Oficial No. 51.544. <https://acortar.link/z92tlj>

- Manzaneque, M., Merino, E., & Sánchez, J. A. (2021). Supervivencia de las pymes en situación de "Fracaso Empresarial" y reorganización extrajudicial versus judicial: factores explicativos internos. *Revista De Contabilidad-Spanish Accounting Review*, 24(1), 116-134.
- Moulton, WN, Thomas, H., & Pruett, M. (1996). Rutas del fracaso empresarial: estrés ambiental y respuesta organizacional. *Journal of Management*, 22 (4), 571-595.
- Mora-Riapira, E. H., Vera-Colina, M. A. y Melgarejo-Molina, Z. A. (2014). Planificación estratégica y niveles de competitividad de las Mipymes del sector comercio en Bogotá. *Estudios Gerenciales*, 31(134), 79-87. <https://acortar.link/fzTqMF>
- Moreno, J. C. M. (2019). Prospectiva de las políticas gubernamentales del modelo de financiación en el crecimiento de las Pymes en Colombia.
- Muñoz Dimaté, O. F., González Buitrago, J. D. y Cruz Páez, F. O. (2024). Impactos en Pymes inactivas asesoradas entre 2015 y 2020 por el programa de administración de empresas de la Universidad de Cundinamarca, Facatativá. *Revista En-Contexto*, 12(22), 201-223. <https://acortar.link/74kIox>
- Navia, J. M. A., Plazas, E. R., & Pimentel, H. S. (2018). Factores determinantes de fracasos empresariales en Neiva (Colombia) durante el periodo 2000-2014. *Rev. Espacios*, 39(9).
- Páez, F. O. C., & Sarmiento, L. F. S. (2019). Evaluación de las estrategias competitivas y sociodemográficas cámara de comercio de Facatativá. In *Vestigium Ire*, 13(1), 41-67.
- Peñate Santana, Y., Arce Recalde, J., Lozada Núñez, D., & Intriago Toledo, N. V. (2021). Estrategias de marketing como factor determinante del fracaso de las pymes. *Revista Universidad y Sociedad*, 13(3), 391-400.
- Pitre-Redondo, R. C., Hernández-Palma, H. G. y Sierra-Parodi, A. (2021). Creación de empresas en Colombia: un análisis del perfil del emprendedor moderno. *Clío América*, 14(28), 556-572. <https://acortar.link/M4d3YP>
- Rivas Mora, E. C. Análisis de los factores de éxito y fracaso de los emprendimientos en Colombia.
- Romero Espinosa, F., Melgarejo Molina, Z. A. y Vera-Colina, M. A. (2015). Fracaso empresarial de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia. *Suma de Negocios*, 6(13), 29-41. <https://acortar.link/XLo9JI>
- Vesga, R. (2008). Emprendimiento e innovación en Colombia: ¿Qué nos está haciendo falta? Observatorio de Competitividad del Centro de Estrategia y Competitividad. Recuperado el, 3.
- Tobar-Cruz, J. S., & Ruiz-Martínez, C. A. (2025). Formalización y crecimiento de micronegocios en Colombia: relación con el acceso al crédito desde una perspectiva formal/informal, de género y regional. *Borradores de Economía*, (Borradores de Economía; No. 1302).
- Zambrano Miranda, M. D. J., de la Cruz Almanza, S. A., Pinillos Villamizar, J. A., Botia Uribe, S. M., & Ramírez Arias, I. C. (2025). Informalidad empresarial en micronegocios de Colombia: Evidencia desde cúcuta y su área metropolitana. *Semestre económico*, 28(65).