

**FORTALECIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS EN VILLAVICENCIO:
ESTRATEGIAS PARA COMPETIR EN MERCADOS DOMINADOS POR GIGANTES**



NICOLE DIAZ ROMERO
DEILY STEFANY RAMIREZ PARRADO



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA
VILLAVICENCIO
2025

**FORTALECIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS EN VILLAVICENCIO:
ESTRATEGIAS PARA COMPETIR EN MERCADOS DOMINADOS POR GIGANTES**

NICOLE DIAZ ROMERO
DEILY STEFANY RAMIREZ PARRADO

Artículo presentado como requisito para optar al título de Contador Público

Director
Mg. TATIANA ALEJANDRA GARZÓN GUTIÉRREZ
Magister en Contabilidad

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA
VILLAVICENCIO
2025

Autoridades Académicas

Fray Álvaro José ARANGO RESTREPO, O.P.

Rector General

Fray Mauricio CORTÉS GALLEGO, O.P.

Vicerrector Académico General

Fray Luis Antonio ALFONSO VARGAS, O.P.

Rector Seccional Villavicencio

Fray Adrián Mauricio GARCÍA PEÑARANDA, O.P.

Vicerrector Académico Seccional Villavicencio

Mg. Julieth Andrea SIERRA TOBÓN

Secretaria General Seccional Villavicencio

Mg. José Joaquín FLÓREZ BAQUERO

Decano Facultad de Contaduría Pública

Fortalecimiento de las microempresas en Villavicencio: Estrategias para competir en mercados dominados por Gigantes

Strengthening Microenterprises in Villavicencio: Strategies to Compete in Markets Dominated by Giants

Nicole Diaz Romero

Deily Stefany Ramírez Parrado

Resumen

Este estudio examina la realidad de las microempresas en Villavicencio, Meta, que luchan por sobrevivir mientras las grandes empresas de otras regiones se quedan con la mayor parte del mercado. El objetivo que se plantea es identificar qué obstáculos enfrentan realmente y proponer soluciones prácticas, como apoyos financieros y beneficios tributarios, para que puedan sostenerse y prosperar; para esto, se usa tanto métodos cualitativos como cuantitativos: se estudiaron algunos casos y con ellos se hallaron datos muy reveladores.

Se descubrió que estas microempresas enfrentan principalmente tres desafíos: acceder a financiamiento, abrirse paso en el mercado y competir contra empresas que tienen muchas más ventajas. Sin embargo, también se observó que hay estrategias que sí funcionan, como el formar redes de colaboración entre empresarios y aprovechar los incentivos fiscales ha permitido que varias se vuelvan más competitivas y, además, la capacitación continua es clave para que puedan dar el siguiente paso y pensar en expandirse a mercados internacionales.

La principal conclusión es que se requiere un enfoque integral que combine todas estas herramientas para realmente impulsar a las microempresas, lo cual no solo mejora su competitividad en la región, sino que también les abre oportunidades para crecer más allá de nuestras fronteras.

Palabras clave: Microempresas, Competitividad, Estrategias, Incentivos económicos, Sostenibilidad

Abstract

This study examines the reality of microenterprises in Villavicencio, Meta, which struggle to survive while large companies from other regions capture the majority of the market. The objective is to identify the obstacles they face and propose practical solutions, such as financial support and tax benefits, to enable them to sustain themselves and thrive. To this end, both qualitative and quantitative methods were used: specific cases were studied, and several data collection instruments were applied, yielding revealing insights.

It was discovered that these microenterprises primarily face three challenges: accessing financing, breaking into the market, and competing against companies with significantly greater advantages. However, it was also observed that some strategies do work, such as forming collaborative networks among entrepreneurs and leveraging tax incentives, which has allowed several to become more competitive. Furthermore, ongoing training is key for them to take the next step and consider expanding into international markets.

The main conclusion is that a comprehensive approach combining all these tools is required to truly boost micro-enterprises, which not only improves their competitiveness in the region but also opens up opportunities for them to grow beyond our borders.

Keywords: Microenterprises, Competitiveness, Strategies, Economic Incentives, Sustainability.

Código JEL: L26: Entrepreneurship (Emprendimiento)

L25: Firm Performance: Size, Diversification, and Scope (Desempeño empresarial: tamaño, diversificación y alcance)

M13: New Firms; Startups (Nuevas empresas; empresas emergentes)

O12: Microeconomic Analyses of Economic Development (Análisis microeconómico del desarrollo económico)

F23: Multinational Firms; International Business (Empresas multinacionales; negocios internacionales)

L26: Emprendimiento

L25: Desempeño de la empresa: Tamaño, diversificación y alcance

M13: Nuevas empresas; Startups

O12: Análisis microeconómico del desarrollo económico

F23: Empresas multinacionales; Negocios internacionales

Introducción

En Villavicencio la mayoría de las microempresas la están pasando mal. Con la llegada de tantas grandes empresas de otras partes del país, el panorama para los negocios pequeños se ha puesto cada vez más complicado. Esto lleva a cuestionarse sobre qué está pasando realmente con estos emprendimientos y “cómo se les puede echarle una mano”, tal como se diría en términos coloquiales. Lo que se busca con este estudio es entender qué obstáculos están enfrentando y proponer soluciones que de verdad funcionen, para que puedan no solo mantenerse a flote, sino también crecer en un mercado que claramente no está parejo.

Cuando se habla de desarrollo económico, las microempresas de ciudades como Villavicencio casi siempre quedan por fuera, pues la mayoría de los estudios se enfocan en las grandes ciudades y dejan de lado lo que pasa en regiones como la nuestra, por lo que este trabajo tiene sentido: se quiere entender qué papel tienen estos negocios pequeños en nuestra economía y darles el lugar que se merecen.

También se sabe que las microempresas son clave para cualquier región y el problema es que muchas veces no consiguen el dinero que necesitan ni tienen el apoyo para competir de igual a igual. Este estudio busca dar información real y útil, con recomendaciones concretas que sirvan para fortalecerlas y la pregunta es directa: ¿qué problemas están enfrentando las microempresas de Villavicencio y qué se puede hacer para que compitan mejor contra las grandes?

Lo que se pretende es entender los retos del día a día de los microempresarios de Villavicencio, Meta, en un mercado donde las grandes empresas de otras regiones tienen todas las de ganar. Para eso, primero hay que procurar identificar los problemas más frecuentes: falta de plata, dificultades para entrar al mercado, competencia desleal, y más. Después, se va a proponer algunas estrategias y recomendaciones de políticas públicas que incluyan incentivos económicos y fiscales para ayudar a que estas microempresas se sostengan y crezcan. Todo basado en datos reales que puedan usar tanto los emprendedores como las autoridades locales.

El documento va así: primero se revisó lo que ya se ha escrito sobre el tema y se sientan las bases teóricas. Después se explica cómo realizó el estudio y qué métodos que se usaron para recoger y analizar la información, asegurándose de que los resultados sean serios. Luego se muestra lo que se encontró, relacionándolo con otras investigaciones. Y al final, se aportan algunas

conclusiones y recomendaciones pensadas para guiar políticas y acciones futuras que de verdad fortalezcan a las microempresas locales y ayuden al desarrollo económico de nuestra región.

Contexto teórico

Inicialmente, hay que señalar que, desde tiempo atrás y a escala global, se reconoce que las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) reciben atención desde múltiples campos y perspectivas, principalmente por su aporte esencial a la creación de riqueza, su alta capacidad de generar empleo y su papel en el fortalecimiento del tejido empresarial, económico y social de países y regiones (Gálvez Albarracín et al., 2014).

También, hay que referir que el fortalecimiento empresarial en las microempresas del sector privado requiere articular procesos de formalización y una gestión contable-financiera eficiente como pilares para su sostenibilidad y competitividad; las microempresas, caracterizadas por su reducido tamaño y limitados recursos, representan la mayoría del tejido empresarial y generan importantes oportunidades de empleo y desarrollo económico (Alarcón Osuna et al., 2024); en el caso colombiano de las 173.907 al primer semestre de 2025 un 99.73% son microempresas (Confecámaras, 2025), por lo que la población microempresarial sigue siendo la más grande en Colombia.

Así pues, la formalización, entendida como la adopción de normativas legales, fiscales y laborales, permite a estas empresas acceder a mercados, financiamiento y beneficios institucionales, facilitando así su crecimiento y su transición hacia modelos empresariales más robustos, por lo que el gobierno por medio de los principales programas que el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo adelanta para fortalecer a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas del país (como el Fondo de Modernización e Innovación, Apoyo a la Política de Formalización Empresarial, Apoyo técnico a la Política de Emprendimiento en Colombia, Fortalecimiento a la Política de generación de ingresos para grupos de especial protección constitucional a nivel nacional, Implementación de una estrategia para promover el crecimiento y fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas con base en el aprovechamiento del mercado nacional) han buscado favorecer el sostenimiento de las Mipymes nacionales (Ministerio de Comercio, 2025). Así pues, en este contexto, la gestión contable-financiera desempeña un papel estratégico, ya que proporciona información veraz y oportuna para la toma de decisiones, el

control de recursos y el cumplimiento de las obligaciones regulatorias, elementos esenciales para la supervivencia y expansión empresarial (Daemon4, 2025).

Ahora bien, para empezar, hay que reconocer que Villavicencio, la siempre llamada puerta de entrada a los Llanos Orientales, ha crecido bastante en lo económico estos últimos años y mucho de esto tiene que ver con su ubicación estratégica, que la pone como punto clave entre el centro del país y las llanuras del oriente colombiano; además, el desarrollo de infraestructura en la zona ha ayudado bastante, como algunas carreteras mejoradas, servicios básicos más sólidos y todo eso ha impulsado la economía local y atraído nuevas inversiones. Pero claro, no todo es color de rosa, pues las microempresas de acá se enfrentan a retos bastante duros, ya que tienen que competir con empresas grandes que llegan de ciudades más desarrolladas y con mucho más músculo financiero, lo que hace muy difícil que estos negocios pequeños puedan sostenerse, y cabe decir que en buena parte de los periodos mensuales del año 2025 ha estado el problema de siempre con la vía que conecta a Villavicencio con Bogotá, que con los cierres constantes de esta carretera no solo complican el transporte de productos y servicios, sino que también golpean duro la competitividad de las microempresas locales al cortarles el acceso a mercados más grandes; todo esto crea un panorama complicado para quienes quieren, emprender en la capital del Meta, donde las microempresas tienen que estar reinventándose todo el tiempo para poder sobrevivir y salir adelante en un mercado cada vez más exigente (Trujillo, 2023).

Del mismo modo, hay que destacar que las microempresas que operan en ciudades como Villavicencio enfrentan obstáculos serios que limitan su crecimiento y viabilidad a largo plazo, ya que estos pequeños negocios luchan día a día con la falta de acceso a financiamiento, algo esencial para cubrir gastos operativos y pensar en crecer; los bancos tradicionales generalmente las consideran demasiado riesgosas, lo que dificulta enormemente conseguir créditos o servicios financieros básicos y además, operan en mercados bastante reducidos, con pocas oportunidades de ampliar su base de clientes. Otro problema serio es la falta de apoyo institucional efectivo, aunque existen programas gubernamentales y de organizaciones no gubernamentales orientados a fomentar el emprendimiento, muchas veces estas iniciativas no llegan a quienes realmente las necesitan o no responden a sus necesidades específicas; la burocracia excesiva, la falta de información clara y la ausencia de incentivos adaptados a la realidad local terminan empeorando las cosas. Múltiples estudios muestran que estas microempresas carecen de los recursos necesarios para competir en igualdad de condiciones con las grandes empresas, pues estas últimas aprovechan

economías de escala que les permiten reducir costos y ofrecer precios más competitivos. Su mayor capacidad financiera también les permite invertir en tecnología, marketing y expansión, áreas donde las microempresas simplemente no pueden seguir el ritmo. Esta brecha tan grande en recursos y capacidades crea un entorno competitivo profundamente desigual que amenaza la supervivencia de las microempresas, forzándolas a innovar constantemente solo para mantenerse en el mercado.s (Castaño López & Valdés Baena, 2020).

Ahora bien, lo que dicen las investigaciones es que si una microempresa quiere crecer de verdad y sobrevivir en un mercado donde todos pelean por lo mismo, no basta con hacer una sola cosa bien; necesitas atacar por varios lados al mismo tiempo, ahí la innovación juega un papel súper importante y solo es solo a comprar el último modelo de máquina o modernizar cómo se producen las cosas, sino a pensar diferente, a buscarle la vuelta para que el negocio se note entre tantos otros, por lo que la innovación es lo que hace ágil la empresa, lo que le permite moverse rápido cuando el mercado cambia.

Después está el tema de prepararse mejor, de capacitarse y aquí se habla de que tanto el dueño como los empleados aprendan más, mejoren sus habilidades técnicas y de manejo del negocio, y que además tengan sistemas que de verdad funcionen en el día a día, pues cuando una microempresa se fortalece por dentro, no solo hace las cosas más rápido y mejor, sino que aguanta mejor los golpes cuando las cosas se ponen feas. También es clave armarse una buena red de contactos, ya que cuando se junta la empresa con otras, con universidades o con organizaciones, se abren oportunidades que solo no se tendría: nuevos mercados, recursos compartidos, conocimiento que no tenías, proyectos en conjunto; estas redes son como espacios donde todos aportan algo, se comparten ideas y entre todos se encuentran soluciones que a uno solo no se le habrían ocurrido, y bueno, los apoyos del gobierno también son vitales. Aquí se habla de incentivos económicos, de exenciones de impuestos, de créditos con condiciones que no ahoguen el negocio, pues todo eso ayuda a que las microempresas puedan conseguir financiamiento más fácil, a que les cueste menos operar, y a que tengan una oportunidad real de competir contra las empresas grandes que tienen mucho más músculo financiero. (Redacción PDM, 2022).

Para las microempresas, conseguir financiamiento es todo un reto, y la cosa se pone peor cuando están fuera de las grandes ciudades. Ahí las opciones de crédito escasean y las condiciones suelen ser bastante más complicadas. Como señalan Pérez y Rodríguez (2020) en sus investigaciones, estas pequeñas empresas la tienen difícil a la hora de pedir un préstamo; el

problema principal es simple: no tienen las garantías que los bancos exigen, y por si fuera poco, tampoco cuentan con un historial crediticio que inspire confianza ni con estados financieros auditados, así que las puertas del financiamiento se les cierran una tras otra. Todo esto tiene un impacto real y pesado en las microempresas, porque sin acceso al dinero no pueden invertir en lo básico para crecer: innovar, mejorar sus procesos o ampliar el negocio. Sin capital, es imposible comprar nueva tecnología, modernizar la operación o entrar a nuevos mercados. Esto las deja en clara desventaja frente a las empresas grandes, que no solo consiguen créditos con mayor facilidad, sino que además tienen más recursos y se benefician de las economías de escala, lo que termina reforzando su dominio en el mercado.

Díaz Bocanegra (2022) lo dice claramente: es urgente encontrar nuevas formas de financiamiento que realmente funcionen para las microempresas. Esto podría incluir la creación de fondos de garantía diseñados especialmente para ellas, líneas de crédito con requisitos más flexibles y políticas públicas que incentiven a los bancos a ofrecer productos que respondan a las necesidades reales de estos pequeños negocios. Sin este tipo de acciones, las microempresas seguirán enfrentándose a las mismas barreras que les dificultan crecer y sobrevivir en el largo plazo.

Más allá del tema del dinero, las microempresas tienen que lidiar con un montón de obstáculos que les complican tanto entrar al mercado como mantenerse a flote. Son problemas de todo tipo que afectan directamente su capacidad para arrancar, operar y crecer. López y Hernández (2021) señalan que uno de los principales dolores de cabeza son las regulaciones enredadas y, muchas veces, exageradas que tienen que cumplir para poder trabajar legalmente. Aquí se está hablando de trámites de registro, permisos, obligaciones fiscales y laborales que terminan siendo un verdadero laberinto, especialmente para quienes recién empiezan y no tienen ni experiencia ni alguien que los oriente. Además, la falta de infraestructura básica les pone las cosas aún más difíciles, pues en muchos lugares, conseguir carreteras decentes, luz estable o internet confiable es complicado, cuando no imposible y esto no solo encarece todo lo que hacen día a día, sino que también los deja fuera de mercados más amplios, algo clave si quieren crecer y sostenerse con el tiempo. Con todos estos obstáculos encima, las microempresas no solo batallan para despegar, sino también para crecer y competir de tú a tú con negocios más grandes y consolidados; al final, su presencia en el mercado queda limitada y sus chances de expandirse se achican bastante.

Por eso, (Del Do et al., 2023) sugieren que hace falta apostar por políticas que simplifiquen los trámites burocráticos y mejoren la infraestructura en las zonas donde operan estas empresas. Eso significaría reforzar los programas de apoyo a emprendedores, invertir en servicios básicos y construir un entorno regulatorio más accesible que realmente impulse el emprendimiento y abra espacio para la innovación. A pesar de todos los retos que enfrentan, las microempresas tienen a su alcance varias formas de mejorar su competitividad y una de las más poderosas es crear alianzas estratégicas y formar parte de redes de colaboración.

Cuando una microempresa se suma a una red empresarial, consigue ventajas que por su cuenta serían casi imposibles de alcanzar. Como explica Morales Pulido (2025) las PYMES que participan en estas redes acceden a recursos compartidos: infraestructura, tecnología, gente capacitada y canales de distribución. Y hay más: estas redes facilitan el intercambio de conocimientos y experiencias, lo que permite que las empresas aprendan unas de otras y se adapten más rápido a lo que pide el mercado, por lo que tener acceso a información y recursos compartidos las vuelve más fuertes frente a las presiones del entorno y mejora su capacidad para responder tanto a lo que quieren los clientes como a lo que hace la competencia. Además, trabajar en red estimula la innovación: las empresas pueden unirse en proyectos de investigación y desarrollo, repartir riesgos y costos, y explorar juntas oportunidades de negocio que solas no podrían aprovechar; como si fuera poco, pertenecer a una red aumenta la visibilidad y la buena imagen de las microempresas, abriéndoles puertas a nuevas alianzas y colaboraciones. En resumen, aunque los obstáculos son reales y nada fáciles de superar, las microempresas que apuestan por la colaboración y el trabajo en red no solo mejoran su posición competitiva, sino que también aseguran su supervivencia y crecimiento en un mercado que cada vez exige más.

Para terminar, el apoyo del gobierno y los incentivos que ofrecen las políticas públicas son fundamentales para que las microempresas puedan crecer y mantenerse en el tiempo, pues cuando hay buenas políticas, el panorama para los pequeños negocios mejora muchísimo, porque les dan las herramientas que realmente necesitan para sobrevivir y prosperar. Estudios como el de Plazas Gómez (2023) dejan claro que los incentivos económicos y fiscales hacen una diferencia enorme para quitarles peso financiero a estas empresas; por ejemplo, cuando hay beneficios tributarios, los costos de operación bajan bastante, y ese dinero que se ahorran lo pueden invertir en cosas que de verdad importan: innovar, mejorar lo que venden o llegar a más clientes. También, igual de importantes son las políticas que hacen más fácil el acceso a capacitaciones y programas de

formación, pues estas iniciativas no solo ayudan a que los emprendedores y sus equipos mejoren sus habilidades técnicas y de gestión, sino que también hacen que las microempresas estén mejor preparadas para adaptarse a los cambios del mercado y a las nuevas tecnologías; hoy en día, con todo lo rápido que cambia el mundo empresarial, capacitarse constantemente no es un lujo, es una necesidad y muchas veces lo que marca la diferencia entre el éxito y el fracaso es saber innovar y reaccionar a tiempo cuando aparecen nuevas tendencias. En Villavicencio específicamente, implementar políticas públicas que den beneficios fiscales y faciliten el acceso a formación puede ser lo que determine si las microempresas locales logran mantenerse a largo plazo o no, pues al crear un entorno más amigable y con menos obstáculos, estas políticas pueden impulsar el desarrollo económico de toda la región, motivar a más gente a emprender y ayudar a construir un entorno empresarial más fuerte y resiliente; al fin y al cabo, cuando quienes toman las decisiones políticas apoyan a las microempresas, no solo están ayudando a esos negocios individuales, sino que están fortaleciendo toda la economía y el tejido social de la comunidad entera.

Materiales y métodos

Para esta investigación se decidió usar principalmente un enfoque cualitativo (ATLAS.ti, 2024), porque permitía entender mejor y con más detalle la realidad de las microempresas en su contexto específico, pues con este enfoque se puede captar esas sutilezas del día a día de los emprendedores, así como los aspectos culturales y económicos que influyen en sus actividades, lo que permitió meterse de lleno en su realidad y tener una visión más completa de los retos y oportunidades que enfrentan. Cabe decir que este ensayo surge de la inquietud generada por la situación de los microempresarios en Perú y en Colombia, que se dio a raíz de una movilidad saliente a la Universidad de Lima.

Así entonces, la investigación tiene un alcance descriptivo y documental (Guevara Alban et al., 2020), ya que se quiso describir hasta donde se pudo los desafíos y estrategias que usan las microempresas en Villavicencio, y al observar que hay poca literatura específica sobre el tema en la región, fue una oportunidad pues abrió la posibilidad de identificar tendencias y patrones que tal vez poco o nada se había documentado antes; así pues, este tipo de investigación permitió catalogar y describir estos elementos, y al mismo tiempo dar un panorama claro de cómo están las microempresas en la zona, resaltando lo que las hace diferentes de otras regiones.

Para recoger la información se usaron varias fuentes que fueron clave para construir una base bibliográfica sólida, se realizó un análisis documental completo que incluyó revisar documentos como reportes de la Cámara de Comercio de Villavicencio y Confecámaras, que aunados a estudios previos de la región, no solo permitió un marco de referencia confiable, sino que también facilitó identificar vacíos en el conocimiento existente y justamente esos vacíos son los que se busca llenar con este trabajo.

Las fuentes que utilizadas combinaron datos primarios y secundarios, lo que enriqueció bastante el análisis y las conclusiones; en cuanto a los datos primarios dieron información de primera mano sobre sus experiencias y perspectivas de microempresarios consultados y como fuentes secundarias se usaron artículos académicos, informes gubernamentales y bases de datos económicas que permitieron un contexto más amplio del tema; la literatura académica de otras regiones del país y del mundo permitió dar antecedentes importantes y estos estudios previos ayudaron a darle sentido a estos hallazgos, asegurando así un trabajo riguroso y bien fundamentado.

Resultados y discusión

Para empezar, es evidente que acceder al financiamiento sigue siendo uno de los mayores retos para las microempresas en Villavicencio. No se trata únicamente de la falta de recursos, sino de todas las oportunidades que se pierden por no contar con el capital necesario. Un estudio reciente de González Saldaña et al., (2024) confirma que, al igual que en otras regiones, estas limitaciones frenan la innovación y el crecimiento, factores esenciales para competir tanto en el mercado local como en escenarios internacionales. La falta de garantías exigidas por las entidades financieras y la debilidad en sus historiales crediticios bloquean aún más su desarrollo. Esto afecta a negocios locales y regionales por igual, restándoles posibilidades de expandirse y participar en mercados más exigentes. Este panorama, complejo y restrictivo, requiere soluciones creativas y un compromiso real por parte de las instituciones.

Por otro lado, los resultados muestran que las microempresas que trabajan colectivamente, especialmente dentro de su entorno inmediato, logran un crecimiento más estable. Esto coincide con lo planteado por (Salazar Araujo, 2021), quien resalta que crear redes y alianzas estratégicas fortalece a las empresas y les permite dar pasos más firmes hacia la internacionalización. La

colaboración no solo mejora la competitividad, sino que también abre puertas a nuevos mercados. Participar en redes empresariales permite compartir recursos, experiencias y conocimiento, lo cual beneficia al ecosistema empresarial y facilita el acceso a oportunidades fuera del mercado local.

Del mismo modo, las microempresas que aprovechan los incentivos fiscales y económicos cuentan con mejores condiciones para invertir y expandirse hacia mercados internacionales. Ortega Carvajalino & Aldrin Pelekais (2020), destacan que las políticas públicas cumplen un rol fundamental en la supervivencia y el crecimiento de estas unidades productivas. Dichos incentivos no solo alivian cargas económicas, sino que fortalecen la capacidad competitiva de las empresas y contribuyen al desarrollo económico continuo de las regiones, creando un entorno más favorable para un crecimiento sostenible.

A nivel nacional, entre 2017 y 2023 se cancelaron 1.509.111 empresas, un promedio de 215.000 cierres anuales, que contrasta con las empresas creadas (Figura 1), siendo las microempresas las más afectadas. Aunque cada año se crean cerca de 300.000 nuevas unidades empresariales, la mayoría microempresas, estas también representan el 99% de las cancelaciones. En 2023, la tasa de cancelación de microempresas alcanzó el 14,5%, muy por encima de las pequeñas, medianas y grandes empresas, cuyo porcentaje no supera el 2%. Además, el 44,6% de las microempresas canceladas no alcanza a operar más de un año, evidenciando una fragilidad estructural significativa (Red de Cámaras de Comercio - CONFECÁMARAS, 2024).

Figura 1.

Tasa de nacimientos y tasa de cancelaciones



Nota: Tomado de los datos del RUES (Red de Cámaras de Comercio - CONFECÁMARAS, 2024)

Ahora bien, el Régimen Simple de Tributación (RST), creado por la Ley 1943 de 2018 (Congreso de Colombia, 2018) y ratificado por la Ley 2100 de 2019 (Congreso de Colombia, 2019), buscaba facilitar el cumplimiento tributario de micro y pequeñas empresas. Sin embargo, su adopción ha sido limitada. En 2024, la DIAN registró únicamente 83.000 contribuyentes en este régimen, lo que equivale a menos del 4% de las microempresas del país. En departamentos como el Meta, su uso no supera el 2,5%. Esto demuestra que muchas microempresas desconocen sus beneficios, no comprenden su funcionamiento o encuentran barreras en los requisitos tecnológicos, como la facturación electrónica y la formalización laboral (Actualicese.com, 2024).

Asimismo, las microempresas que participan en programas de capacitación tienden a considerar con mayor seriedad la internacionalización dentro de sus planes. Según la Fundación EU-LAC et al. (2017) cuando los líderes empresariales cuentan con formación administrativa avanzada, reconocen que el desarrollo de habilidades gerenciales no solo mejora la operación diaria, sino que es esencial para expandirse a otros países. La formación continua, por tanto, reduce la distancia entre operar únicamente en el ámbito local y explorar oportunidades en el exterior, preparando mejor a las empresas para enfrentar los desafíos del mercado global.

En conjunto, los resultados dejan claro que las microempresas requieren un apoyo integral y bien estructurado. No basta con facilitar acceso a créditos; es necesario fortalecer las alianzas estratégicas, ofrecer incentivos realmente útiles y promover la formación permanente. Díaz Bocanegra (2022) señala que la combinación adecuada de estas herramientas aumenta la competitividad local y abre caminos hacia mercados internacionales, generando bases sólidas para desarrollar políticas públicas más efectivas en temas de internacionalización. Aplicar estas estrategias de forma articulada fortalece a cada microempresa y dinamiza el desarrollo económico de las comunidades en las que operan.

Finalmente, los expertos consultados coinciden en que los hallazgos respaldan lo expuesto en el marco teórico: la formalización y la gestión contable–financiera son factores decisivos para la competitividad (Sánchez Martínez, 2022). En Villavicencio, estas debilidades se acentúan por la competencia de grandes empresas y por los problemas logísticos derivados de los constantes cierres de la vía a Bogotá. Las fallas en el registro contable (soportes dispersos, conciliaciones esporádicas, cierres irregulares), la falta de planeación financiera (presupuestos inexistentes o poco dinámicos, flujos de caja reactivos) y las dificultades en el cumplimiento tributario (errores en IVA, ICA, retenciones, y uso parcial de facturación y nómina electrónica) explican la baja

capacidad de acceder a crédito y aprovechar incentivos, pero también representan oportunidades claras de mejora.

Entre las acciones recomendadas se encuentran: implementar un sistema contable en la nube con un catálogo de cuentas unificado; establecer políticas de soporte y cierres mensuales bajo el Estándar para Microempresas; desarrollar un presupuesto maestro y un flujo de caja proyectado con escenarios ante posibles choques logísticos; profesionalizar el cumplimiento fiscal mediante calendarios, listas de verificación y conciliaciones previas; activar rutas de financiamiento basadas en información confiable; y vincularse a redes como la Cámara de Comercio, clústeres y universidades para fortalecer competencias en costos, precios, marketing digital y ventas online. Convertir estas brechas en proyectos de mejora fortalece la transparencia, reduce costos financieros y aumenta la resiliencia y competitividad de las microempresas, tanto en el mercado regional como en procesos de internacionalización gradual.

Conclusiones

Después de todo lo que se ha visto, está clarísimo que en Villavicencio urge mejorar el acceso al financiamiento para las microempresas, el asunto está en que muchas simplemente no logran conseguir la plata que necesitan, y eso se vuelve un obstáculo gigante que les impide crecer y competir de verdad, pues sin los recursos financieros necesarios, se les complica muchísimo innovar o expandirse, y eso las deja en clara desventaja frente a otras empresas, tanto de aquí como de afuera; por eso al final, terminan trabajando con las uñas, con presupuestos mínimos, lo que les frena el crecimiento y pone en riesgo su futuro, por eso es clave crear opciones de financiamiento que de verdad les sirvan: microcréditos más fáciles de conseguir, fondos de inversión diseñados para ellas, o convenios con bancos que ofrezcan condiciones más justas, y eso podría cambiar las cosas radicalmente.

Por otro lado, hay que resaltar lo valiosas que son las redes de colaboración y las alianzas entre empresas. Cuando las microempresas se juntan y colaboran, pueden compartir recursos, aprender entre ellas y acceder a mercados nuevos que por su cuenta no alcanzarían. Esto les permite superar sus limitaciones y aprovechar oportunidades que de otro modo se les irían de las manos. Fomentar un entorno donde estas colaboraciones fluyan naturalmente no solo beneficia a cada microempresa, sino que fortalece todo el ecosistema empresarial de la región. Espacios como

plataformas de networking, incubadoras de negocios o eventos empresariales pueden ser fundamentales para impulsar esta cultura de cooperación y lograr que las empresas locales trabajen más en equipo.

Los incentivos económicos y fiscales también juegan un papel fundamental como herramientas para impulsar la sostenibilidad y el crecimiento de las microempresas. Estos incentivos no solo les quitan un peso de encima en el día a día, sino que les dan la posibilidad de invertir en su expansión internacional. Exenciones fiscales, subsidios y créditos pueden hacer una gran diferencia, dándoles el aire que necesitan para reinvertir en su propio desarrollo. Por eso es tan importante que las políticas públicas apuesten de verdad por crear y mantener estos incentivos como parte de una estrategia que apoye el desarrollo económico regional y nacional.

La capacitación continua en habilidades gerenciales y técnicas es otro punto clave para que las microempresas desarrollen las competencias necesarias para competir a nivel global. Los programas de formación bien pensados pueden ser ese puente entre las operaciones locales y las oportunidades internacionales, preparando a las empresas para enfrentar desafíos cada vez más complejos. Lo importante es que estos programas sean realmente accesibles y que atiendan las necesidades reales de las microempresas, con capacitación en áreas como liderazgo, gestión financiera, innovación tecnológica y marketing internacional.

Finalmente, lo que se ha visto en la literatura es bastante claro: las microempresas necesitan un respaldo integral que vaya más allá de lo básico, un acceso real a créditos, alianzas que tengan sentido, incentivos que de verdad sirvan y capacitación continua, pues sin todo esto, difícilmente pueden sostenerse y mucho menos crecer y aquí no se trata solo de aguantar en el mercado local, sino de tener una oportunidad genuina de llegar a mercados internacionales. Para que esto sea posible, el sector público y el privado tienen que dejar de trabajar cada uno por su lado y empezar a coordinarse en serio, aquí se necesita un compromiso de verdad, que ambas partes reconozcan que las microempresas son clave para el desarrollo económico y social de nuestras comunidades, y ojalá se den cuenta pronto de lo urgente que es esta colaboración si de verdad se desea asegurar un futuro próspero y sostenible para las microempresas de Villavicencio y de toda la región.

Referencias

- Actualicese.com. (2024, marzo 5). *Generalidades del Régimen Simple*. Editora actualicese.com LTDA. https://actualicese.com/rutas/books/regimen-simple-tarifas-declaraciones-novedades-y-mucho-mas/page/capitulo-1-generalidades-del-regimen-simple?srsltid=AfmBOorMvX_V-bb5f23sc8XMH4R0iQxRAfn-iL6pQzGKMpVLWdOewieU
- Alarcón Osuna, M. A., Ocampo Figueroa, L. E., & Guzmán Anaya, L. (2024). Presente y futuro de la micro, pequeña y mediana empresa desde una perspectiva holística. *Carta económica regional*, 37(134). https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2683-28522024000200007
- ATLAS.ti. (2024). *Guía fundamental de la investigación cualitativa - Parte 1: Conceptos básicos*. <https://atlasti.com/es/guias/guia-investigacion-cualitativa-parte-1/investigacion-cualitativa>
- Castaño López, M. A., & Valdés Baena, Y. Ji. (2020). *Factores y limitaciones para la creación y sostenimiento de una pyme en la ciudad de Medellín: Emprendedores del Parque del emprendimiento con futuros emprendedores*. [Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria]. Repositorio Institucional. <https://dspace.tdea.edu.co/server/api/core/bitstreams/928ce1c0-005e-40af-8cc4-60793b51db06/content>
- Confecámaras. (2025). *Dinámica de creación de empresas en Colombia*. (Red de Cámaras de Comercio, Ed.; Vol. 1). <https://confecamaras.org.co/wp-content/uploads/2025/08/dinamica-de-creacion-de-empresas-en-colombia-op2-web.pdf>
- Congreso de la República de Colombia. (2018). *Ley 1943 de 2018* . por la cual se expiden normas de financiamiento para el restablecimiento del equilibrio del presupuesto general y se dictan otras disposiciones. <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30036049>
- Congreso de la República de Colombia. (2019). *Ley 2010 de 2019 Por medio de la cual se adoptan normas para la promoción del crecimiento económico, el empleo, la inversión, el fortalecimiento de las finanzas públicas y la progresividad, equidad y eficiencia del sistema tributario, de acuerdo con los objetivos que sobre la materia impulsaron la Ley 1943 de 2018 y se dictan otras disposiciones..* <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=159687>

- Daemon4. (2025, febrero 17). *Cómo la contabilidad financiera ayuda en la toma de decisiones empresariales*. <https://www.daemon4.com/empresa/noticias/contabilidad-financiera-toma-de-decisiones/>
- Del Do, A. M., Villagra, A., & Pandolfi, D. (2023). Desafíos de la Transformación Digital en las PYMES. *Informes Científicos Técnicos - UNPA*, 15(1), 200–229. <https://doi.org/10.22305/ict-unpa.v15.n1.941>
- Díaz Bocanegra, J. (2022). Financiación alternativa para las empresas pymes en Colombia que no cuentan con la posibilidad de acceder a la financiación tradicional. *Odeon*, 22, 39–86. <https://doi.org/10.18601/17941113.n22.03>
- Fundación EU-LAC, CERALE, & Institut des Amériques. (2017). *La Internacionalización de las PyMEs Latinoamericanas y su Proyección en Europa*. https://eulacfoundation.org/system/files/eu_lac_pymes.pdf
- Gálvez Albarracín, E. J., Cuéllar Lasprilla, K., Restrepo Rivillas, C., Bernal Torres, C. A., & Cortés, J. A. (2014). *Análisis estratégico para el desarrollo de las Mipymes en Colombia* (Programa Editorial Universidad del Valle, Ed.). <https://doi.org/10.25100/peu.35>
- González Saldaña, M., Barreto Delia, M. J., & Bello Hernández, C. (2024). *Principales desafíos financieros que enfrentan PYMES en su proceso de crecimiento, e impacto en su sostenibilidad a largo plazo* [Universidad EAN]. <https://repository.universidadean.edu.co/server/api/core/bitstreams/1509637f-84ed-4920-8506-cb6795ca9c9e/content>
- Guevara Alban, G. P., Verdesoto Arguello, A. E., & Castro Molina, N. E. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *Revista Científica Mundo de la Investigación y el Conocimiento*, 4(3), 163–173. <http://recimundo.com/index.php/es/article/view/860>
- Ministerio de Comercio, I. y T. (2025, marzo 13). *Mipymes*. <https://www.mincit.gov.co/servicio-ciudadano/preguntas-frecuentes/mipymes>
- Morales Pulido, M. I. (2025). La innovación desde la transformación digital en las PYMES. *European Public & Social Innovation Review*. <https://doi.org/10.31637/epsir-2025-1138>
- Ortega Carvajalino, D. V., & Aldrin Pelekais, E. (2020). Rendimiento empresarial sostenible para las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia. *Revista Internacional de*

- Cooperación y Desarrollo*, 7(2), 104–118.
<https://doi.org/https://doi.org/10.21500/23825014.4955>
- Plazas Gómez, C. V. (2023). Emprendimiento y política pública en Colombia: camino hacia la inclusión. *Revista Nova et Vetera*, 9(90). <https://urosario.edu.co/revista-nova-et-vetera/columnistas/emprendimiento-politica-publica-en-colombia-camino-hacia-la-inclusion>
- Red de Cámaras de Comercio - CONFECÁMARAS. (2024). *Cancelaciones de empresas en Colombia: Un análisis de sus particularidades* (CONFECAMARAS, Ed.; 1a ed.). <https://confecamaras.org.co/images/Dinamica-cancelaciones-empresas-en-Colombia.pdf>
- Redacción PDM. (2022, septiembre 9). El Meta deberá enfrentar retos económicos para ser competitivo. *Periódico del Meta*. <https://periodicodelmeta.com/el-meta-debera-enfrentar-retos-economicos-para-ser-competitivo/>
- Salazar Araujo, E. (2021). *La inserción de PYME'S del departamento del Atlántico (Colombia) en los mercados internacionales*. [ESEADE]. <https://www.eseade.edu.ar/wp-content/uploads/2023/11/Salazar-Araujo-Eduardo.-Internacionalizacion-de-Pymes-compressed.pdf>
- Sánchez Martínez, O. E. (2022). *La competitividad desde la gestión financiera la competitividad desde la gestión financiera en las pymes agroindustriales de Boyacá* [Universidad Simón Bolívar]. <https://bonga.unisimon.edu.co/items/e0fc333d-ab29-4a29-bdbf-a27531e330dc>
- Trujillo, M. P. (2023, agosto 12). *Competitividad en Villavicencio*. <https://www.larepublica.co/especiales/lr-villavicencio/competitividad-en-villavicencio-3678102>