

Análisis del programa Seamos Empresarios Formalizados y su efecto en las microempresas

Lina Marcela Giraldo Giraldo

Trabajo de grado para optar el título de Especialista en Negocios Globales e Innovación

Director

Gladys Mireya Valero Córdoba

PhD Administración y Dirección de Empresas

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

Especialización en Negocios Globales e Innovación

2025

Dedicatoria

Dedico este trabajo con amor y gratitud a mi pareja, quien ha sido mi compañero incondicional y fortaleza en cada paso de este camino. A mis padres, por su sabiduría, sacrificio y enseñanzas, que han sido la base de mi formación y perseverancia. A mi hijo, la luz de mi vida, cuya sonrisa y amor me inspiran a seguir adelante con determinación y esperanza.

Cada logro aquí plasmado es también de ustedes, porque sin su amor, paciencia y confianza, este esfuerzo no habría sido posible. Gracias por ser mi mayor motivación y por acompañarme siempre en la construcción de mis sueños.

Agradecimientos

Expreso mi más profundo agradecimiento a Andrés González, mi coequipero, lo valoro y resalto por su apoyo incondicional y amor inquebrantable en cada paso de este camino. A mis padres, Gabriel y Lilita, por ser un ejemplo crecimiento humano, cuya guía ha sido invaluable en mi formación.

A mi hijo Nicolás, quien con su valentía y determinación ha demostrado ser un verdadero guerrero de vida, inspirándome cada día. A mi hermana Carmen Lucía, mi faro de amor incondicional, cuya presencia llena mi corazón de fortaleza y gratitud. A mis sobrinos Juan Felipe y Mariapaz, mis amores pequeños, cuya alegría ilumina mis días.

A Daniela, Valentina y mis Juanitos, las hermanas que la vida me concedió, por su compañía y amor incondicional. A mi ángel máspreciado del cielo, Juan de Jesús Giraldo, mi Nano, cuya luz sigue guiando mi camino y por quien siempre seguiré dando lo mejor de mí por mí y mi familia.

A mis amigas Érika y Diana, por su paciencia, lealtad, apoyo y amor constante en este proceso. A la docente Gladys, por su excelente asesoría en mi proceso de Especialización, y a la Cámara de Comercio de Barrancabermeja, por su valiosa disposición en la consolidación de datos. ¡A todos, infinitas gracias!

Contenido

Introducción	11
1. Análisis del programa Seamos Empresarios Formalizados y su efecto en las microempresas	13
1.1 Planteamiento del problema	13
1.2 Justificación.....	16
1.3 Objetivos	19
1.3.1 Objetivo general	19
1.3.2 Objetivos específicos	20
2. Marco referencial	20
2.1 Marco teórico	20
3. Método	24
3.1 Presentación del caso	24
3.2 Aspectos metodológicos.....	29
3.2.1 Entrevistas semiestructuradas.....	29
3.2.2 Análisis documental	31
3.2.3 Análisis de la información.....	31
4. Resultados	33
4.1 ¿Cuáles han sido los antecedentes del programa Seamos Empresarios Formalizados, estrategias e implementación en Barrancabermeja y los municipios de jurisdicción?	34
4.2 ¿Cuáles son las principales características económicas, sociales y sectoriales de las microempresas vinculadas al programa?.....	36
4.2.1 Características económicas.....	36
4.2.2 Características sociales.....	37

4.2.3 Características sectoriales.....	37
4.3 ¿Han obtenido resultados con el Programa Seamos Empresarios Formalizados y su Fase de Asesorías Personalizadas?.....	38
4.4 ¿Cómo perciben los beneficiarios el impacto del programa en sus negocios y su comunidad?, ¿Cuáles son las principales fortalezas del programa en términos de diseño, ejecución y alcance?.....	40
5. Logros	44
6. Conclusiones.....	45
Referencias.....	48
Apéndices.....	50

Lista de tablas

Tabla 1. *Referencias de fortalecimiento empresarial* 21

Tabla 2. *Identificación general Entrevista*..... 30

Lista de figuras

Figura 1. <i>Tasa de informalidad</i>	25
Figura 2. <i>Sectores predominantes</i>	26
Figura 3. <i>Participantes</i>	27
Figura 4. <i>Distribución beneficiarios 2021-2024</i>	28
Figura 5. <i>Porcentaje participación municipios 2024</i>	35
Figura 6. <i>Entrevistas beneficiarios evaluación</i>	39
Figura 7. <i>Entrevistas beneficiarios calificación</i>	41

Lista de Apéndices

Apéndice A. <i>Ficha técnica de la entrevista aplicada beneficiarios</i>	50
Apéndice B. <i>Entrevistas aplicadas</i>	52
Apéndice C. <i>Recopilación Informes de gestión</i>	62

Resumen

El presente estudio de caso analiza el impacto del programa “Seamos Empresarios Formalizados”, implementado por la Cámara de Comercio de Barrancabermeja desde 2021, con el objetivo de promover la formalización y el fortalecimiento de las microempresas mediante capacitaciones en marketing, finanzas, contabilidad, administración y productividad. En 2023 se incorporó una fase de asesorías personalizadas para atender necesidades específicas de cada negocio. A través de un enfoque metodológico cualitativo, que incluyó entrevistas a 250 beneficiarios y análisis documental, se evidenció una alta aceptación del programa, mejoras en la gestión empresarial y en el cumplimiento normativo. No obstante, también se identificaron debilidades, como la falta de aplicación práctica de las estrategias comerciales y una cobertura limitada en municipios periféricos. El perfil de los beneficiarios muestra que el 71,29 % son mujeres y el 41,25 % solo cuenta con formación secundaria, lo que resalta la necesidad de estrategias de formación más accesibles y adaptadas. En conclusión, el programa ha demostrado ser una herramienta eficaz para fortalecer y formalizar microempresas en la región, pero requiere ajustes que permitan ampliar su impacto. Se recomienda extender la cobertura geográfica, reforzar los componentes prácticos relacionados con ventas, mejorar el seguimiento post-capacitación y adoptar herramientas digitales que faciliten la apropiación del conocimiento. Con estos ajustes, el programa puede consolidarse como un pilar fundamental para el desarrollo del ecosistema empresarial en Barrancabermeja y sus municipios de influencia.

Palabras clave: Formalización, microempresas, capacitación, competitividad, sostenibilidad

Abstract

The program “Seamos Empresarios Formalizados,” implemented by the Barrancabermeja Chamber of Commerce since 2021, aims to promote the formalization and strengthening of micro-enterprises through training in marketing, finance, accounting, administration, and productivity. In 2023, personalized advisory services were added to address specific business needs. This study, using a qualitative approach with 250 interviews and document analysis, evaluated the program's effectiveness and impact on business sustainability. Results show high acceptance, with 97.6% of entrepreneurs rating the experience positively, 100% valuing the personalized advisory services, and 99.2% finding the content useful. However, 43% did not perceive improvements in sales, indicating a need to enhance the commercial strategy component. The program's reach remains concentrated in Barrancabermeja (85% of participants), highlighting the necessity to expand access to peripheral municipalities. Beneficiary profiles show that 71.29% are women and 41.25% have only completed high school, emphasizing the importance of accessible and inclusive training strategies. Overall, the program has contributed to improving legal compliance, financial management, and business administration. Nevertheless, further efforts are needed to broaden geographic coverage, reinforce practical sales components, ensure follow-up after training, and integrate digital tools. These improvements would help consolidate the program as a vital element for strengthening the business ecosystem in Barrancabermeja and its neighboring regions.

Keywords: formalization, micro-enterprises, training, competitiveness, sustainability

Introducción

El desarrollo económico de las regiones en crecimiento, como Barrancabermeja y sus municipios de jurisdicción, depende en gran medida de la capacidad de sus pequeñas y medianas empresas para formalizarse y acceder a mercados más amplios. En Colombia, la informalidad ha sido una barrera significativa que afecta el potencial de crecimiento y estabilidad de muchas microempresas, limitando su acceso a redes comerciales, financiamiento y recursos institucionales que podrían mejorar sus condiciones productivas y competitivas.

Consciente de esta problemática, la Cámara de Comercio de Barrancabermeja lanzó en 2021 el programa Seamos Empresarios Formalizados, una iniciativa orientada a la formalización empresarial y al fortalecimiento de las microempresas locales. Este programa se diseñó para ofrecer una serie de asesorías y capacitaciones que buscan equipar a los empresarios con conocimientos administrativos, financieros, marketing y ventas, lo cual permite mejorar su competitividad. A partir de 2023, se incorporaron asesorías personalizadas como una fase avanzada del programa, con el propósito de proporcionar un apoyo más directo y específico a los participantes, adaptado a las necesidades particulares de cada negocio.

La importancia de este estudio radica en el análisis de la eficacia de este programa en la Barrancabermeja y los municipios de su jurisdicción, analizando no sólo los resultados obtenidos hasta ahora en términos de formalización, sino también los impactos a mediano y largo plazo que el programa podría tener en el tejido empresarial.

Al examinar las fortalezas y debilidades del programa Seamos Empresarios Formalizados, este análisis pretende ofrecer recomendaciones estratégicas que permitan a la Cámara de Comercio ajustar su enfoque y maximizar el impacto del programa en la consolidación de microempresas en la región.

A través de un enfoque metodológico cualitativo que incluye entrevistas a microempresarios y representantes del programa, así como un análisis documental de los informes de gestión de la Cámara de Comercio, este trabajo de investigación explora en profundidad la interacción entre las estrategias de formalización y los resultados obtenidos. Con esto, se espera contribuir al fortalecimiento del ecosistema empresarial de Barrancabermeja y al mejoramiento de las condiciones socioeconómicas locales a través de la promoción de la formalización y profesionalización de sus microempresas.

1. Análisis del programa Seamos Empresarios Formalizados y su efecto en las microempresas

1.1 Planteamiento del problema

En el contexto actual de Barrancabermeja y los municipios de jurisdicción pertenecientes a la Cámara de Comercio de Barrancabermeja, como Sabana de Torres, Puerto Wilches, San Vicente de Chucurí y Cimitarra, se considera que el desarrollo económico y la estabilidad social dependen en gran medida de la formalización y fortalecimiento de sus microempresas, las cuales representan una parte fundamental del tejido productivo local. La informalidad económica y la falta de recursos y apoyo institucional limitan significativamente el desarrollo de pequeños negocios. Estas condiciones dificultan que puedan acceder a mercados más grandes, obtener financiamiento, o establecer conexiones comerciales clave que les permitan crecer y mejorar sus procesos. En esencia, estas barreras frenan su capacidad para competir de manera efectiva y optimizar sus operaciones.

Colombia cuenta con un marco normativo robusto para impulsar el emprendimiento, destacando leyes como la Ley 2234 de 2022, la Ley 1014 de 2006 y la Ley 2069 de 2020, conocida como la Ley de Emprendimiento. Esta última se posiciona como una plataforma clave para fortalecer el ecosistema empresarial, promoviendo el acceso a recursos, la simplificación de trámites, la formalización empresarial y la articulación entre actores públicos y privados.

Este programa de fortalecimiento empresarial se alinea directamente con las directrices establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2022-2026, que prioriza el apoyo al emprendimiento, la formalización y el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), reconociéndolas como motores esenciales para el desarrollo económico y la reducción

de desigualdades en el país. Asimismo, responde a las recomendaciones del documento CONPES 4011 de 2021, enfocado en fomentar la formalización empresarial y laboral, con énfasis en estrategias para mejorar las capacidades productivas, el acceso a financiamiento y la adopción de tecnologías digitales.

Este enfoque integral no solo promueve la sostenibilidad y competitividad de las microempresas, sino que también contribuye al cumplimiento de objetivos nacionales de reactivación económica e inclusión social. Al amparo de estas leyes, el programa fomenta un ecosistema empresarial más dinámico, resiliente y conectado, potenciando el desarrollo de la región de Barrancabermeja y sus municipios de influencia, mientras impulsa el cierre de brechas en términos de productividad y acceso a mercados.

Este programa de fortalecimiento consiste en capacitar a diferentes agentes productivos de la economía popular y empresas formalizadas en elementos claves de gestión para el fortalecimiento de sus negocios, logrando obtener un tejido productivo con mejores niveles de crecimiento y sostenibilidad; este programa se enfoca en 5 pilares estratégicos que ayudan a los microempresarios registrados en la Cámara de Comercio de Barrancabermeja, a ser más competitivos en:

- Proyección de negocio
- Marketing y ventas
- Contabilidad y Finanzas
- Administrativo y de Talento Humano
- Productividad

Este programa, tiene una intensidad horaria total de 20 horas de acompañamiento, desarrollando Módulos que permitan a los microempresarios proyectar su mi negocio a través del

marketing y ventas, a través de la identificación de factores clave, de su unidad productiva, ofertas de valor y de esta manera definir estrategias para potencializar sus ventas; así mismo, se orienta al microempresario sobre la importancia de llevar su contabilidad y la aplicación de herramientas clave, que permitan mantener una gestión contable eficiente, además, a cada participante se le ratifica los aspectos relevantes a tener en cuenta para costear los previos de venta de sus productos y/o servicios; finalmente, este programa cierra con una fase de aprendizaje administrativo y de talento humano, en el cual se desarrollan contenidos orientados con la planeación organización y control de sus negocios, definición de presupuestos y esquemas de contratación aplicables según su tipo y tamaño de empresa.

Este es ejecutado en modalidad virtual, lo que ha permitido contar con la participación de microempresarios de diferentes municipios de jurisdicción de la entidad.

La metodología en cada sesión es práctica y participativa con ejemplos aterrizados a cada uno de sus negocios. Además de la clase programada, se entregarán talleres y herramientas como material adicional y se realizará al final una validación de conocimientos.

El programa Seamos Empesarios Formalizados, implementado por la Cámara de Comercio de Barrancabermeja en 2021, fue diseñado para fomentar la formalización de las microempresas a través de asesorías en áreas administrativas, financieras y comerciales. En 2023, este programa incluyó una fase de asesorías personalizadas para brindar apoyo directo y adaptado a las necesidades específicas de los empresarios locales. No obstante, el impacto de estas estrategias ha mostrado limitaciones, especialmente en cuanto a la consolidación de las microempresas a mediano y largo plazo, lo que sugiere una posible brecha entre las necesidades reales de los microempresarios y el alcance del programa.

La falta de alfabetización digital, el acceso limitado a herramientas de gestión empresarial y las restricciones en las redes de apoyo y financiamiento son barreras recurrentes que afectan la competitividad de las microempresas en la región. Para orientar este análisis, se plantean las siguientes preguntas de investigación:

1. ¿Cuáles han sido los antecedentes del programa Seamos Empresarios Formalizados, estrategias e implementación en Barrancabermeja y los municipios de jurisdicción?
2. ¿Cuáles son las principales características económicas, sociales y sectoriales de las microempresas vinculadas al programa?
3. ¿Han obtenido resultados con el Programa Seamos Empresarios Formalizados y su Fase de Asesorías Personalizadas?
4. ¿Cómo perciben los beneficiarios el impacto del programa en sus negocios y su comunidad?, ¿Cuáles son las principales fortalezas del programa en términos de diseño, ejecución y alcance?

Este estudio de caso busca responder estas preguntas a través de un análisis exhaustivo del programa Seamos Empresarios Formalizados, identificando áreas de mejora y formulando recomendaciones estratégicas que permitan a la Cámara de Comercio de Barrancabermeja optimizar sus esfuerzos en pro del fortalecimiento de las microempresas locales.

1.2 Justificación

El crecimiento económico de Barrancabermeja, Sabana de Torres, Puerto Wilches, San Vicente de Chucurí y Cimitarra está estrechamente vinculado a la creación y éxito de sus microempresas y emprendimientos locales. Estas unidades productivas son fundamentales en una región donde la economía se basa predominantemente en actividades del sector primario, como la

agricultura, la ganadería y la pesca. Sin embargo, la falta de transformación y procesamiento local de estos recursos limita la generación de valor agregado y, en consecuencia, restringe el desarrollo competitivo tanto de las empresas como de las regiones.

En este contexto, la Cámara de Comercio de Barrancabermeja y sus municipios de influencia enfrentan el reto de consolidar y madurar sus unidades productivas. Un desafío identificado radica en que muchas microempresas operan en condiciones de informalidad, lo que reduce sus oportunidades de participar en conexiones comerciales y empresariales, limitando así su potencial de crecimiento y competitividad. Esto también afecta el desarrollo de la región, ya que las microempresas representan una parte significativa del tejido productivo local.

Según el informe de la Cámara de Comercio de Barrancabermeja (2024), del total de unidades productivas registradas en su jurisdicción, el 92,3 % corresponden a microempresas, el 6,2 % a pequeñas empresas, el 1,1 % a medianas y tan solo el 0,4 % a grandes empresas. Este dato evidencia una alta concentración en el segmento más vulnerable del ecosistema empresarial.

Además, se señala que Barrancabermeja concentra cerca del 70% del total de empresas registradas en la jurisdicción de la entidad, lo cual evidencia una brecha significativa respecto a municipios como Puerto Wilches, Sabana de Torres o Cimitarra, donde el desarrollo empresarial avanza a un ritmo mucho más lento (Cámara de Comercio de Barrancabermeja, 2024).

Esta situación refleja una problemática sistémica relacionada con la falta de ecosistemas de innovación, la débil cultura empresarial y la escasa articulación entre los actores del desarrollo. Lo anterior plantea la necesidad de rediseñar programas de fortalecimiento empresarial que respondan verdaderamente a las necesidades de los empresarios, en especial aquellos con bajo nivel de alfabetización digital, poca formación técnica y débil estructuración de modelos de negocio sostenibles.

En respuesta a estos desafíos, desde el año 2021, la Cámara de Comercio de Barrancabermeja implementa el programa “Seamos Empresarios Formalizados”, orientado a la formalización y fortalecimiento de las microempresas y emprendimientos en etapa temprana. Este programa tiene como objetivo principal proporcionar conocimientos y herramientas para que los microempresarios cumplan con los requisitos legales y administrativos necesarios para operar formalmente. La formalización no solo implica cumplir con la normativa vigente, sino que también abre puertas a nuevos mercados, facilita el acceso a redes comerciales y asegura el apoyo institucional, factores esenciales para aumentar la competitividad de las empresas y la región en su conjunto.

En 2023, el programa incorporó una fase de asesorías personalizadas diseñada para ofrecer orientación directa y adaptada a las necesidades específicas de cada negocio. Esta estrategia busca superar las barreras individuales y contextuales que enfrentan los microempresarios, potenciando su capacidad para contribuir al desarrollo económico regional.

La importancia de este estudio radica en evaluar el impacto de este programa en el ecosistema empresarial de la región y su contribución a la economía local. Según (Porter, 1990) el desarrollo de la competitividad regional requiere un enfoque integral que combine la mejora de las capacidades empresariales con la creación de un entorno favorable para los negocios. En este sentido, la formalización empresarial emerge como una estrategia clave para fortalecer el tejido productivo, mejorar el acceso a financiamiento y promover la innovación.

A nivel regional, un ecosistema empresarial robusto genera beneficios significativos, no solo para los empresarios, sino también para la comunidad en general. Esto incluye la generación de empleo, la dinamización de la economía local y la mejora en la calidad de vida. Además, contribuye a cerrar brechas de desigualdad, un objetivo prioritario tanto en el Plan Nacional de

Desarrollo (Departamento Nacional de Planeación [DNP], 2022) como en el documento CONPES 4011 (Consejo Nacional de Política Económica y Social [CONPES], 2021), que subrayan la importancia de fomentar la formalización y el acceso a tecnologías digitales como pilares del desarrollo sostenible.

Desde una perspectiva académica, este análisis permite comprender cómo programas de formalización empresarial pueden impactar en regiones con limitaciones económicas y de infraestructura, como es el caso de Barrancabermeja. Investigaciones previas han demostrado que la adaptación de estrategias a las realidades locales es crucial para el éxito de estas iniciativas (Schumpeter, 1934). En este sentido, estudiar las experiencias, logros y desafíos del programa “Seamos Empresarios Formalizados” proporcionará insumos valiosos para la Cámara de Comercio y otras organizaciones interesadas en replicar o adaptar programas similares en diferentes regiones del país.

En conclusión, este estudio busca no solo medir la efectividad del programa “Seamos Empresarios Formalizados”, sino también generar recomendaciones y estrategias de mejora que incrementen su impacto en la formalización y consolidación de microempresas. Al fortalecer el tejido empresarial local, se contribuye al desarrollo competitivo de las regiones, cimentando un ecosistema más dinámico, resiliente e inclusivo que beneficie tanto a los empresarios como a la comunidad en su conjunto.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Analizar el programa seamos Empresarios Formalizados y su fase de asesorías personalizadas llevado a cabo por la Cámara de Comercio de Barrancabermeja a las microempresas de la región.

1.3.2 Objetivos específicos

Determinar los antecedentes, alcances y estrategias del Programa Seamos Empresarios Formalizados y su Fase de Asesorías Personalizadas.

Identificar las características de las microempresas que se han vinculado al Programa Seamos Empresarios Formalizados y su Fase de Asesorías Personalizadas.

Establecer los resultados que se han logrado con el Programa Seamos Empresarios Formalizados y su Fase de Asesorías Personalizadas

Reconocer las fortalezas y debilidades del Programa Seamos Empresarios Formalizados y su Fase de Asesorías Personalizadas.

2. Marco referencial

2.1 Marco teórico

El análisis del programa “Seamos Empresarios Formalizados” en el fortalecimiento y formalización de las microempresas en Barrancabermeja y municipios cercanos, se fundamenta en acciones en torno a la formalización empresarial, el desarrollo económico regional y el papel de los ecosistemas de innovación en el crecimiento sostenible de las microempresas. Este enfoque es esencial para comprender las dinámicas locales que afectan a las unidades productivas y para justificar la implementación de estrategias que promuevan su consolidación y competitividad.

La formalización empresarial no solo asegura el cumplimiento normativo, sino que también facilita el acceso a nuevos mercados, redes comerciales, financiamiento y apoyo institucional. Estas condiciones permiten a las microempresas superar barreras estructurales que

limitan su capacidad de competir en el mercado y, en consecuencia, contribuyen al desarrollo regional al generar empleo, reducir desigualdades y dinamizar la economía local.

Este análisis también se justifica por la necesidad de generar conocimiento práctico y teórico que oriente futuras iniciativas de formalización en regiones con retos similares, este estudio busca identificar cómo las estrategias de fortalecimiento empresarial pueden ser adaptadas y escaladas para maximizar su impacto en entornos complejos. Además, al evaluar los resultados del programa, se obtienen insumos valiosos para el diseño de programas empresariales que fomenten la sostenibilidad y resiliencia de las microempresas.

En síntesis, el propósito de este análisis es doble: por un lado, medir el impacto del programa en el ecosistema empresarial de la región y, por otro, ofrecer recomendaciones que permitan optimizar su diseño y ejecución en el futuro. Esto contribuirá a fortalecer el tejido productivo local y a consolidar un ecosistema empresarial más competitivo, resiliente e inclusivo.

Tabla 1. *Referencias de fortalecimiento empresarial*

Pilar	Autor	Texto referencia	Interpretación y/o aporte
Formalización Empresarial	González-Pernía y Peña-Legazkue (2020); Bruhn y Loerprick (2021); World Bank (2022)	La formalización empresarial no solo implica cumplir requisitos legales, sino también fomentar la inclusión financiera y la competitividad La capacitación administrativa y financiera es clave para la sostenibilidad empresarial. El asesoramiento personalizado mejora la resiliencia frente a la incertidumbre económica.	- Diseño de módulos de capacitación sobre contabilidad básica y manejo de impuestos. - Asesorías especializadas para mejorar procesos operativos - Desarrollo de guías prácticas digitales adaptadas al contexto local.

Pilar	Autor	Texto referencia	Interpretación y/o aporte
Desarrollo Económico Regional	Rodríguez-Pose y Ketterer (2020); Alcántara y Padilla-Pérez (2021).	La diversificación económica promueve resiliencia y dinamiza la economía de ciudades intermedias La inversión en microempresas impulsa capacidades locales.	- Promover ferias empresariales que conecten emprendedores con mercados nacionales. - Creación de alianzas con cámaras de comercio locales para diversificar mercados. - Estímulo al emprendimiento en sectores emergentes.
Ecosistemas de Innovación	Cunningham, Gannon y Harney (2020); Autio, Nambisan y Thomas (2021); Pérez y Ramírez (2023).	Los ecosistemas de innovación conectan microempresas con redes de conocimiento y financiamiento El apoyo institucional es clave para crear entornos favorables. Los ecosistemas deben adaptarse a las limitaciones locales, como infraestructura limitada El papel de las universidades como agentes que integran innovación y emprendimiento.	- Implementación de plataformas digitales para facilitar acceso a redes comerciales. - Vinculación de microempresas con incubadoras de negocios. - Establecer acuerdos de colaboración entre universidades y microempresas para proyectos conjuntos.
Sostenibilidad en microempresas	Rezaei y Ort (2020); Carrillo y González (2022); Vásquez y Hernández (2023).	La sostenibilidad empresarial fortalece la resiliencia económica de comunidades locales Las prácticas administrativas sólidas son fundamentales para el éxito en el mercado formal.	- Desarrollo de estrategias de economía circular. - Promoción de prácticas verdes en producción y logística para microempresas

Pilar	Autor	Texto referencia	Interpretación y/o aporte
		Los programas que promueven sostenibilidad incrementan las tasas de supervivencia empresarial.	<ul style="list-style-type: none"> - Fomentar el uso de energías renovables en procesos productivos. - Diseñar programas de capacitación en economía circular para microempresas.

Tomado de: A partir de varios autores.

Con referencia a la tabla anterior, podemos indicar que en cuanto a la formalización empresarial, se resalta que esta no solo implica el cumplimiento de requisitos legales, sino también el fomento de la inclusión financiera, la competitividad y la sostenibilidad de las empresas. Además, la capacitación administrativa y financiera, junto con el asesoramiento personalizado, se presentan como herramientas fundamentales para mejorar la resiliencia de las microempresas frente a la incertidumbre económica. Estas ideas respaldan la construcción de estrategias orientadas a fortalecer las capacidades de los empresarios mediante formación especializada y asesorías adaptadas al contexto local.

Por otro lado, en el ámbito del desarrollo económico regional, los autores subrayan la relevancia de la diversificación económica como medio para fortalecer las ciudades intermedias y dinamizar las capacidades locales. La inversión en microempresas y el apoyo institucional se destacan como factores clave para crear entornos favorables, mientras que los ecosistemas de innovación conectan a las empresas con redes de conocimiento y financiamiento. Esto refuerza el análisis al evidenciar cómo estas dinámicas económicas contribuyen a la resiliencia y sostenibilidad de las regiones, permitiendo, además, la ampliación de mercados y la generación de oportunidades para los microempresarios.

En cuanto a los ecosistemas de innovación, se pone de relieve la importancia de adaptar estas estructuras a las limitaciones locales, como la infraestructura limitada, y se enfatiza el papel de las universidades como agentes integradores de innovación y emprendimiento. Estas ideas aportan un enfoque claro para vincular la innovación con el desarrollo económico, promoviendo redes colaborativas que incluyan instituciones académicas, empresariales y públicas. En conjunto, los elementos analizados en los tres pilares permiten estructurar estrategias dirigidas a la sostenibilidad y crecimiento de las microempresas, alineándose con el objetivo general y contribuyendo a la implementación de acciones específicas que respondan a las necesidades del contexto regional

3. Método

3.1 Presentación del caso

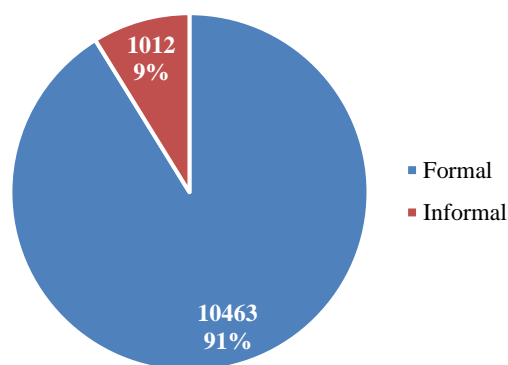
El caso aborda el análisis del programa Seamos Empresarios Formalizados, implementado por la Cámara de Comercio de Barrancabermeja, con el objetivo de promover la formalización y fortalecimiento de microempresas en Barrancabermeja y municipios de su jurisdicción: Sabana de Torres, Puerto Wilches, San Vicente de Chucurí y Cimitarra. Este programa, que inició en 2021, surgió como respuesta a los retos asociados a la alta informalidad económica, la limitada alfabetización digital y el acceso restringido a recursos y redes comerciales esenciales para mejorar la competitividad de las microempresas locales. En 2023, se incorporó una fase de asesorías personalizadas para atender las necesidades específicas de cada negocio.

La región, enfrenta desafíos significativos en la creación de valor agregado y la diversificación económica. Estas condiciones subrayan la importancia de programas que impulsen

el desarrollo empresarial y la sostenibilidad de las microempresas, elementos esenciales para dinamizar la economía local. Según datos obtenidos de la Cámara de Comercio de Barrancabermeja (2024), se obtiene la siguiente información relevante para soportar el Estudio de caso presentado:

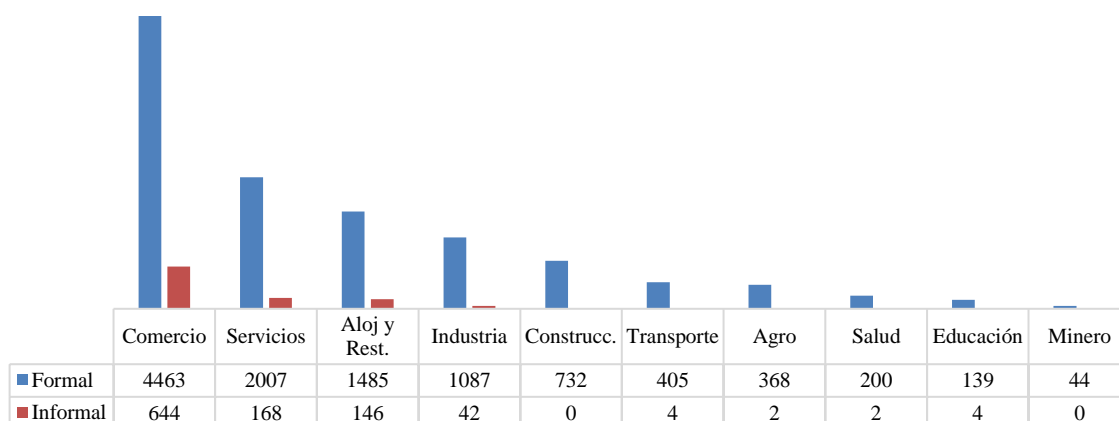
- Tasa de informalidad: El 10% de las microempresas en la región operan sin cumplir con los requisitos legales básicos, los cuales corresponden a la obtención del RUT, Registro Mercantil y requisitos mínimos de funcionamiento asignados por entes de control como Secretarías de Salud, Bomberos y Planeación Distrital.

Figura 1. *Tasa de informalidad*



Tomado de: Cámara de Comercio de Barrancabermeja (2023) Censo Empresarial

- Sectores predominantes: Comercio (35%), servicios (25%) y manufactura (20%); a continuación, se realiza el desglose de los sectores que se identificaron por medio del Centro Empresarial aplicado en el año 2023, en donde se observa la cantidad de negocios mapeados formales e informales; reiterando, que para la región, son predominantes los sectores anteriormente mencionados.

Figura 2. Sectores predominantes

Tomado de: Cámara de Comercio de Barrancabermeja (2023) Censo Empresarial

El programa se estructura en los siguientes módulos temáticos:

Módulo 1: Aprendiendo a proyectar mi negocio a través del marketing y ventas

- Factores clave: El Mercadeo – Los Clientes - La Competencia
- Mi oferta de valor
- El ciclo del servicio y momentos de verdad con mis clientes
- Estrategias para potenciar mis ventas
- Estrategias para un cierre de ventas exitoso.

Módulo 2: Aprendiendo sobre Contabilidad y Finanzas

- Contabilidad para nuevos Empresarios.
- Herramientas claves de Gestión Contable.
- Libros Contables exigibles.
- Herramientas financieras para iniciación de negocios. (Estados Financieros Básicos)
- Herramienta para Costear Su Negocio.
- Compromisos Fiscales Y Planeación Tributaria

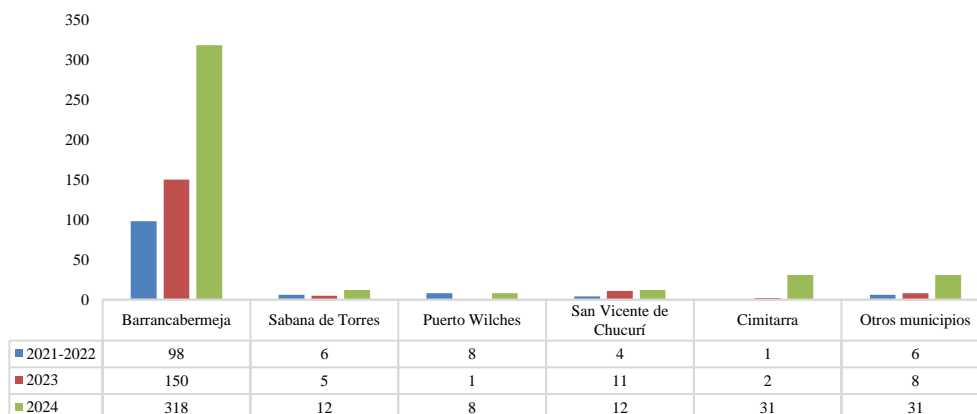
Módulo 3: Aprendizaje Administrativo y de Talento Humano

- Proceso administrativo (planeación, organización control y dirección)

- Estructura de Costos
- Presupuesto, flujo de caja y tesorería
- Organización y elaboración de inventarios de mercancías disponibles para la venta.
- Plataformas digitales de pago, cómo funcionan y porqué es importante manejarlas.
- Elementos básicos de contratación, requisitos legales de seguridad social.
- Liquidación de nómina y seguridad social

La modalidad virtual, junto con una metodología práctica y participativa, ha permitido una cobertura más amplia, involucrando a microempresarios de distintos municipios. Sin embargo, el impacto a mediano y largo plazo ha mostrado limitaciones, lo que sugiere una desconexión parcial entre el diseño del programa y las necesidades reales de los beneficiarios.

Figura 3. Participantes



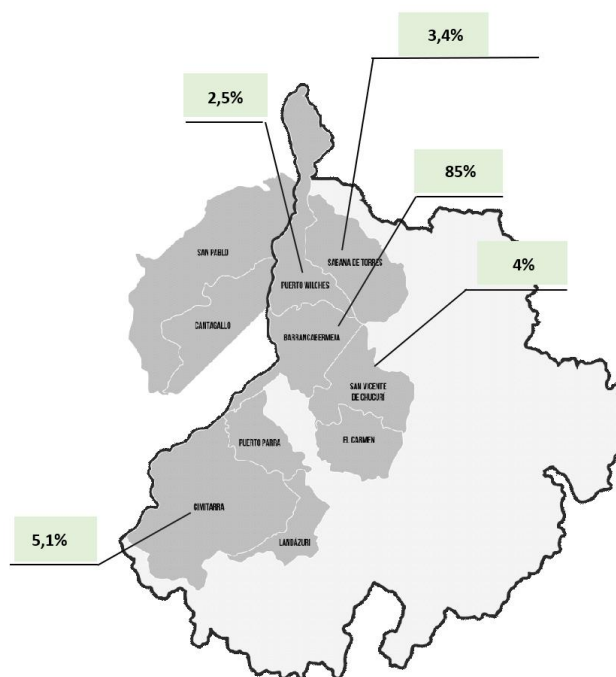
Tomado de: Beneficiarios Programa años 2021-2024

En la figura anterior, se refleja la participación obtenida en el Programa en los años 2021 – 2024, distribuida en los municipios que corresponden a la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Barrancabermeja, siendo predominante la participación en Barrancabermeja, así como también nos muestra que en el transcurrir del tiempo la tendencia de participación ha incrementado significativamente, aportando al fortalecimiento empresarial de la región de manera positiva.

En este contexto, el caso explora cómo el programa ha influido en la formalización, sostenibilidad y crecimiento económico de las microempresas beneficiarias, identificando fortalezas, debilidades y oportunidades de mejora. A través de este análisis, se busca no solo evaluar la efectividad del programa, sino también proporcionar recomendaciones estratégicas que optimicen su implementación futura, alineándose con políticas nacionales como el Plan Nacional de Desarrollo y el CONPES 4011.

El Programa Seamos Empresarios Formalizados representa una respuesta estratégica de la Cámara de Comercio de Barrancabermeja ante los desafíos que enfrentan las microempresas locales, las cuales constituyen el 96% del tejido productivo de la región según datos de la Cámara de Comercio de Barrancabermeja (2024), desempeñan un papel crucial en la generación de empleo y dinamización económica, pero enfrentan barreras estructurales como la informalidad, la falta de capacitación empresarial y el acceso limitado a tecnologías y redes comerciales.

Figura 4. *Distribución beneficiarios 2021-2024*



Tomado de: Beneficiarios Programa años 2021-2024

El análisis de la distribución de participantes del Programa Seamos Empresarios Formalizados evidencia una alta concentración en Barrancabermeja, donde se registra un 85% de los beneficiarios. Esto refleja un enfoque estratégico hacia el principal centro económico de la región, que concentra gran parte del tejido productivo. Si bien este enfoque permite abordar barreras estructurales como la informalidad y la falta de capacitación empresarial, también limita el impacto en municipios periféricos, lo que podría interpretarse como un desequilibrio en la distribución del apoyo.

En contraste, la participación en municipios como Puerto Wilches (2.5%), San Pablo (2.5%), San Vicente de Chucurí (3.4%), El Carmen (4%) y Landázuri (5.1%) es significativamente menor. Aunque esto demuestra un esfuerzo por ampliar el alcance del programa, también revela desafíos importantes en términos de promoción y accesibilidad, posiblemente relacionados con limitaciones de infraestructura, conectividad o recursos humanos.

3.2 Aspectos metodológicos

El estudio adopta un enfoque metodológico cualitativo que combina diversas técnicas de recolección y análisis de información para proporcionar un análisis integral del programa. Los instrumentos utilizados incluyen:

3.2.1 Entrevistas semiestructuradas

Se realizaron entrevistas a microempresarios beneficiarios del programa. Las preguntas se orientaron en la percepción de los participantes sobre el impacto del programa; adicionalmente se exploran fortalezas y debilidades del diseño e implementación del programa. En el Apéndice No. 1 se encontrará la ficha técnica de la entrevista aplicada.

Proceso de recolección:

Una vez identificado un total de 712 beneficiarios en los años seleccionados, se procede a realizar un muestreo aleatorio simple, en el cual se permita aplicar entrevistas a una muestra representativa de beneficiarios, considerando diversidad de sectores económicos y ubicaciones geográficas. Estas entrevistas son aplicadas de forma virtual para facilitar la participación desde los distintos municipios.

$$\eta = \frac{712 * 1,96 \frac{2}{\alpha} * 0,5 * 0,5}{0,5^2 (712 - 1) + 1,96 \frac{2}{\alpha} * 0,5 * 0,5}$$

N: 712

Muestra (n)= 250

Z: 1,96

p: 0,5

q: 0,5

O: 0,05

Según lo anteriormente mencionado, se realizará aplicación de 250 entrevistas a través de un formulario de Google Forms, en donde quedarán dispuestas las respuestas obtenidas de este muestreo. En el Apéndice 02, se encontrarán los datos de los 250 empresarios entrevistados.

*Identificación general Entrevista***Tabla 2.** *Identificación general Entrevista*

<i>Título entrevista</i>	Evaluación Programa Seamos Empresarios Formalizados
<i>Responsable aplicación</i>	Lina Marcela Giraldo Giraldo
<i>Fecha de aplicación</i>	Enero 2025
<i>Medio de aplicación</i>	Formulario de Google Forms (virtual)

Objetivo de la entrevista: Recoger información de los microempresarios beneficiarios del programa “Seamos Empresarios Formalizados” de la Cámara de Comercio de Barrancabermeja,

con el fin de evaluar el impacto del programa, identificar fortalezas y debilidades en su diseño e implementación, y analizar cómo los aprendizajes adquiridos se están aplicando en las empresas beneficiarias.

Proceso de recolección: Las entrevistas se aplicarán a una muestra representativa, considerando la diversidad de sectores económicos y ubicaciones geográficas. Las respuestas se registrarán de manera digital para facilitar su análisis y consolidación.

3.2.2 Análisis documental

Se revisaron informes de gestión de la Cámara de Comercio, reportes de desempeño del programa y documentos relacionados con la implementación de las fases de asesorías personalizadas. Este análisis permitió identificar los antecedentes, estrategias y resultados cuantitativos asociados al programa; en el Apéndice 03 se incluirá la información obtenida de los Informes de Gestión y documentos compartidos para analizar los datos del Programa.

Proceso de recolección: Revisión de informes anuales y documentos internos relacionados con el programa desde 2021 hasta la fecha.

Análisis de métricas como el número de empresas participantes, sectores beneficiados y tasas de participación por municipio.

3.2.3 Análisis de la información

El análisis de la información se realizará con los resultados obtenidos a través de las entrevistas semiestructuradas, así como también realizar un análisis documental que permitirá identificar patrones clave en la percepción y los resultados del programa.

Las entrevistas, revelaran cuánto valoran los beneficiarios las asesorías personalizadas, destacando su impacto en el fortalecimiento de habilidades empresariales y en la gestión administrativa, también se evidencian oportunidades de mejora.

En cuanto al análisis documental se podrá confirmar la efectividad del programa en términos cuantitativos, haciendo un comparativo en cuanto al aumento de la participación de empresas de sectores diversos y la cobertura por municipio.

Esta triangulación de datos permite desarrollar un enfoque integral sobre los logros alcanzados, así como las brechas y oportunidades para optimizar el diseño e implementación del programa en el futuro.

4. Resultados

El presente estudio de caso analiza el impacto del programa "Seamos Empresarios Formalizados" implementado por la Cámara de Comercio de Barrancabermeja desde 2021, con el objetivo de fomentar la formalización y el fortalecimiento de las microempresas en la región. La informalidad empresarial representa una barrera significativa para el crecimiento y estabilidad de las microempresas, limitando su acceso a redes comerciales, financiamiento y recursos institucionales. Por ello, este programa busca proporcionar herramientas administrativas, financieras y de marketing que permitan a los empresarios mejorar su competitividad y sostenibilidad.

Para evaluar el impacto del programa, se utilizó un enfoque metodológico cualitativo que incluyó entrevistas a microempresarios beneficiarios y un análisis documental basado en informes de gestión de la Cámara de Comercio. En total, se realizaron 250 entrevistas semiestructuradas con el fin de conocer la percepción de los participantes sobre la efectividad del programa y su aplicabilidad en el desarrollo de sus negocios. Asimismo, se revisaron documentos oficiales que permitieron contextualizar la evolución del programa y sus resultados en términos de cobertura y efectividad.

Los resultados obtenidos reflejan una alta aceptación del programa por parte de los participantes, quienes destacaron el impacto positivo en la formalización de sus negocios, la mejora en la gestión empresarial y la adquisición de conocimientos clave para su desarrollo. No obstante, también se identificaron áreas de oportunidad, especialmente en la necesidad de una mayor cobertura en municipios periféricos y en el fortalecimiento de estrategias comerciales que se traduzcan en incrementos tangibles en las ventas.

Este estudio no solo busca medir la efectividad del programa, sino también generar recomendaciones que permitan optimizar su diseño e implementación, asegurando que su impacto beneficie de manera equitativa a todas las microempresas de la región.

4.1 ¿Cuáles han sido los antecedentes del programa Seamos Empresarios Formalizados, estrategias e implementación en Barrancabermeja y los municipios de jurisdicción?

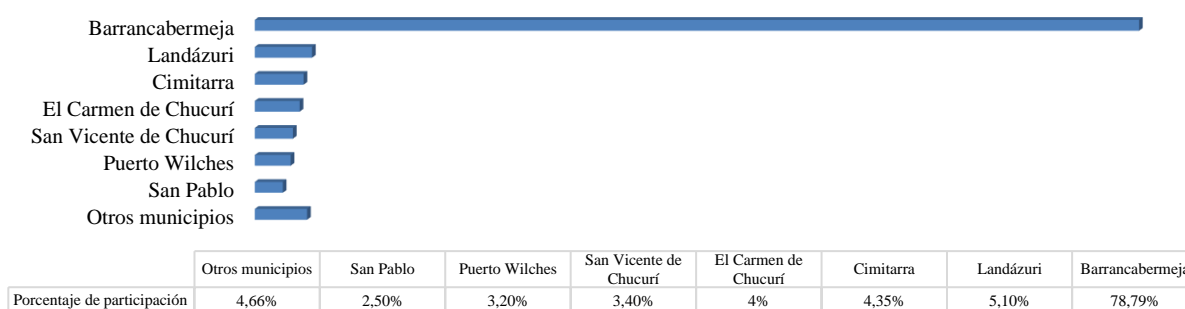
El programa Seamos Empresarios Formalizados fue diseñado por la Cámara de Comercio de Barrancabermeja con el objetivo de fomentar la formalización y el fortalecimiento de las microempresas como un eje estratégico para el desarrollo económico y social de la región. La iniciativa partió del reconocimiento de que el 92% de las empresas colombianas son microempresas, muchas de las cuales operan en condiciones de informalidad, lo que limita su capacidad de acceso a beneficios como financiamiento, mercados formales y estabilidad jurídica.

Desde su implementación, el programa se ha basado en un enfoque pedagógico flexible que combina talleres prácticos, asesorías personalizadas y formaciones virtuales. Estas últimas se han ofrecido en dos modalidades: sincrónica, a través de plataformas como Zoom, y asincrónica, mediante Moodle, lo que permitió ampliar el alcance y facilitar la participación de empresarios de distintas localidades. Los módulos de formación han abordado áreas clave como Marketing y Ventas, Contabilidad y Finanzas, y Gestión Administrativa, orientados a fortalecer las competencias empresariales y reducir las brechas en conocimientos técnicos.

Según la información proporcionada, se evidencia que, entre 2021 y 2024, el programa tuvo una creciente participación, destacándose Barrancabermeja con el 78.79% del total de participantes en los cuatro años, lo que refleja la centralización del programa en este municipio como epicentro económico de la región. Sin embargo, también se observa un aumento gradual en

la cobertura de municipios aledaños. En Cimitarra, por ejemplo, los participantes pasaron de solo 2 en 2023 a 31 en 2024, representando un avance significativo en la inclusión de áreas periféricas. Otros municipios como Sabana de Torres, Puerto Wilches y San Vicente de Chucurí registraron un crecimiento más lento, pero constante, mientras que la categoría de “Otros municipios” duplicó su participación en 2024 en comparación con los años previos.

Figura 5. *Porcentaje participación municipios 2024*



Tomado de: Datos Cámara de Comercio de Barrancabermeja (2025).

El éxito del programa puede atribuirse a estrategias diferenciadas que han permitido adaptarse a las necesidades locales. En Barrancabermeja, la alta concentración de participantes ha facilitado una mayor especialización en sectores predominantes, como el comercio y los servicios, mientras que en municipios más pequeños se priorizó la inclusión y el acceso a herramientas básicas para formalización. Además, se brindaron recursos como guías prácticas, ejercicios aplicables y talleres enfocados en la realidad económica de cada localidad.

Analizada esta primer parte, se puede concluir de manera preliminar, que el programa Seamos Empresarios Formalizados ha evolucionado de manera significativa desde su lanzamiento, ampliando su alcance geográfico y consolidando su impacto en el ecosistema empresarial de la

región. A pesar de los avances, aún persiste el reto de equilibrar la participación entre municipios para garantizar un desarrollo más equitativo en toda la jurisdicción.

4.2 ¿Cuáles son las principales características económicas, sociales y sectoriales de las microempresas vinculadas al programa?

Este análisis permite comprender de manera integral el perfil de los beneficiarios y los retos enfrentados en la región. A continuación, se detallan los aspectos más relevantes de cada una de estas dimensiones:

4.2.1 Características económicas

Las microempresas beneficiadas se caracterizan por operar en condiciones de limitada capacidad de inversión y acceso restringido a herramientas financieras formales. En términos de infraestructura, el 45% de los negocios funcionan en locales arrendados y el 30% en espacios domésticos, lo que refleja restricciones económicas y la prevalencia de modelos empresariales de subsistencia. Estos datos evidencian la importancia de proporcionar soluciones que mejoren la sostenibilidad financiera y el acceso a recursos de capital.

Asimismo, se identificó que el 77% de los microempresarios dependen exclusivamente de sus negocios como fuente principal de ingresos. Esto resalta el papel crítico de estas unidades productivas en el sustento de los hogares, pero también evidencia la vulnerabilidad de estas empresas frente a cambios en el mercado o crisis económicas. El programa abordó estas limitaciones mediante módulos enfocados en contabilidad, finanzas y planificación estratégica, con el fin de mejorar la gestión financiera y promover la diversificación de ingresos.

4.2.2 Características sociales

En el ámbito social, se destaca la alta participación de mujeres, quienes representan el 71.29% de los beneficiarios. Esto subraya el liderazgo femenino en la economía regional, particularmente en microempresas familiares y de servicios. Sin embargo, también refleja la necesidad de continuar promoviendo la equidad de género en otros sectores menos representados por mujeres. Adicionalmente, la capacitación y el acompañamiento brindados por el programa resultaron ser herramientas clave para fortalecer la autonomía económica femenina, un factor importante en el desarrollo social de la región.

En cuanto al nivel educativo, se identificó que el 41.25% de los participantes solo cuenta con formación hasta el bachillerato. Este dato pone en evidencia la brecha de conocimientos técnicos y empresariales en la región, lo cual representa un desafío para el diseño de programas de formación accesibles y efectivos. A través de talleres y asesorías, el programa se orientó a suplir estas carencias, brindando conocimientos prácticos que los participantes pudieran aplicar directamente en la gestión de sus negocios.

4.2.3 Características sectoriales

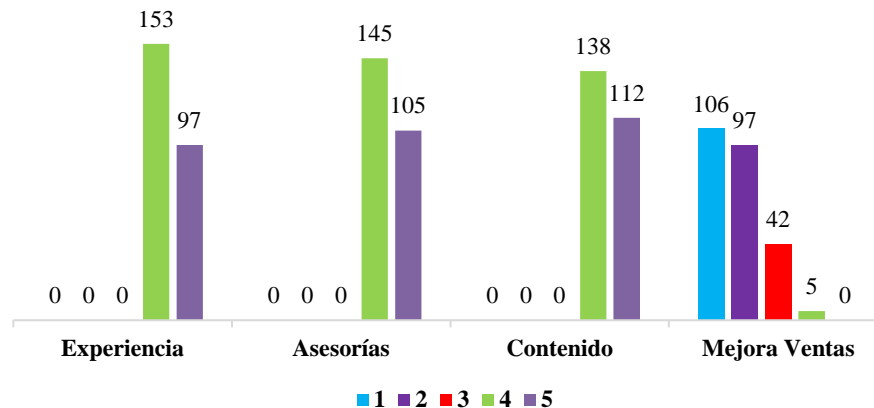
En términos sectoriales, los sectores predominantes fueron el de servicios (48%) y el de comercio (37.67%), lo que confirma la relevancia de estas actividades como motores de la economía regional. La concentración en estos sectores también refleja la necesidad de diversificar la oferta productiva y de fortalecer sectores emergentes en la región. Por ejemplo, las asesorías personalizadas ofrecieron herramientas específicas para optimizar procesos en servicios y mejorar las estrategias de ventas en comercio, abordando necesidades puntuales como la digitalización, la fidelización de clientes y el diseño de planes de negocios adaptados a la competencia local.

Por otro lado, aunque los sectores de agricultura e industria manufacturera tienen menor representación, su inclusión en el programa permitió identificar oportunidades para fortalecer cadenas de valor regionales, especialmente en municipios con actividades agropecuarias predominantes como Cimitarra y Sabana de Torres.

Dicho esto, se puede ir concluyendo al cierre del presente numeral, que, con referencia al perfil de los beneficiarios del programa, se identifica una alta dependencia de sectores tradicionales y actividades de subsistencia, lo que plantea retos importantes en términos de innovación, sostenibilidad y formalización. La composición social, con un predominio de mujeres y de microempresarios con niveles educativos básicos, evidencia la necesidad de diseñar intervenciones que incluyan estrategias inclusivas y accesibles, orientadas a cerrar las brechas educativas, económicas y tecnológicas.

4.3 ¿Han obtenido resultados con el Programa Seamos Empresarios Formalizados y su Fase de Asesorías Personalizadas?

Sí, los beneficiarios del Programa Seamos Empresarios Formalizados y su Fase de Asesorías Personalizadas han obtenido resultados positivos en diversos aspectos clave para su desarrollo empresarial. A partir de la evaluación realizada a 250 beneficiarios, se observa que el 97,6 % calificó su experiencia con puntajes de 4 y 5, lo que indica un alto nivel de satisfacción con el programa y su impacto en el fortalecimiento de sus negocios. De manera similar, las asesorías personalizadas fueron bien valoradas, con un 100 % de los participantes otorgando puntuaciones de 4 y 5, reflejando la pertinencia y utilidad del acompañamiento recibido, a continuación se indica gráficamente cómo están distribuidas las respuestas de manera resumida, información que puede verificarse en el apéndice 02 del documento:

Figura 6. Entrevistas beneficiarios evaluación

Nota: Resultado Entrevistas Beneficiarios Programa

La gráfica anterior resume los resultados de la Entrevista aplicada a una muestra de 250 beneficiarios en cuatro aspectos clave del programa de fortalecimiento: *Experiencia, Asesorías, Contenido y Mejora de Ventas.*

Ahora bien, con referencia al contenido del programa se obtuvo una percepción positiva, con un 99,2 % de los beneficiarios valorándolo en los niveles más altos, lo que demuestra que la información y herramientas proporcionadas han sido relevantes y aplicables. No obstante, la injerencia del programa con referencia a la mejora de las ventas nos demuestra que el 43% de los beneficiarios consideran que este no tuvo impacto para esta mejora, seguido del 39% que indica con calificación 2 que tuvo un impacto aceptable, finalmente las calificaciones 3 y 4 representaron un 19% de esta calificación; lo que indica que algunos participantes no percibieron un impacto significativo en sus ventas. Este resultado resalta que, aunque muchos han implementado los conocimientos adquiridos en su negocio con éxito, otros aún enfrentan dificultades en la aplicación práctica de estrategias comerciales que se traduzcan en un aumento tangible en sus ingresos; lo que podría indicar que algunos beneficiarios podrían requerir un mayor acompañamiento para la implementación de estrategias que impulsen su crecimiento económico.

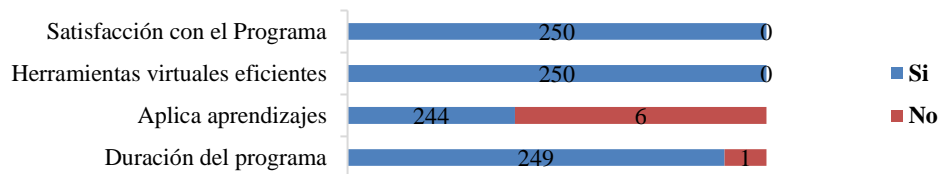
A groso modo, el programa ha sido altamente beneficioso en términos de experiencia, contenido y asesoría, lo que demuestra su efectividad en el fortalecimiento empresarial; a excepción de la incidencia en el incremento en ventas, el cual sugiere una oportunidad de mejora en la transferencia del conocimiento hacia la práctica y en el seguimiento a la aplicación de lo aprendido en sus negocios, esto teniendo en cuenta de si este programa tiene como visión ser orientado a este aspecto, surge la necesidad de fortalecer el componente de ventas y estrategias comerciales en futuras ediciones del programa para garantizar un impacto más uniforme en este ámbito.

4.4 ¿Cómo perciben los beneficiarios el impacto del programa en sus negocios y su comunidad?, ¿Cuáles son las principales fortalezas del programa en términos de diseño, ejecución y alcance?

Los beneficiarios del Programa Seamos Empresarios Formalizados perciben un impacto positivo en sus negocios y su comunidad, destacando el fortalecimiento de sus conocimientos y capacidades empresariales. Según los resultados de la entrevista, el 97,6 % de los participantes valoró positivamente su experiencia en el programa, mientras que el 100 % encontró las asesorías personalizadas útiles y aplicables a sus necesidades. Este alto nivel de satisfacción sugiere que el programa ha contribuido a mejorar la toma de decisiones, la gestión administrativa y el acceso a herramientas clave para el crecimiento empresarial. En términos de diseño, ejecución y alcance, una de las principales fortalezas del programa es su enfoque personalizado, lo que ha permitido que los beneficiarios reciban orientación adaptada a sus realidades empresariales. Además, la estructura de los contenidos, que el 99,2 % de los participantes calificó con puntajes de 4 y 5, ha sido clave para garantizar la aplicabilidad del conocimiento en el día a día de los negocios.

A manera de soporte, a continuación, se desglosa los resultados obtenidos en las entrevistas aplicadas, las cuales pueden verificarse en el anexo 02 del documento; aquí, se reflejan los resultados con referencia a la calificación general del programa:

Figura 7. Entrevistas beneficiarios calificación



Nota: Resultado Entrevistas Beneficiarios Programa

La gráfica anterior, muestra los resultados de evaluación en cuatro aspectos clave: satisfacción con el programa, eficiencia de las herramientas virtuales, aplicabilidad de los aprendizajes y percepción sobre la duración del programa. Los resultados reflejan una alta aceptación general del programa, ya que tanto la satisfacción como la percepción de eficiencia de las herramientas virtuales recibieron una respuesta unánime de 250 votos positivos. En cuanto a la aplicación de los aprendizajes, el 98% de los beneficiarios indicaron que sí los aplican, mientras que tan solo el 2% restante afirmó que no lo hace; lo que sugiere un leve margen de mejora en la transferencia de conocimientos. Finalmente, sobre la duración del programa, el 99,6% de los participantes la consideran adecuada, mientras que solo el 0,4% expresó una opinión negativa. Estos resultados indican que el programa ha sido bien recibido y ha cumplido en gran medida con sus objetivos, aunque existen oportunidades para fortalecer la aplicabilidad de los aprendizajes.

Asimismo, los participantes manifestaron que este programa ha tenido un impacto positivo en el desarrollo empresarial y profesional de los participantes. Destacan la claridad y actualización de la información, así como la calidad de los expositores y la facilidad de aplicación de los

conocimientos adquiridos. Los asistentes han mejorado su planificación estratégica, optimización de recursos y toma de decisiones basadas en datos. También resaltan el fortalecimiento de su liderazgo, comunicación y capacidad de innovación, lo que ha permitido incrementar sus ventas, fidelizar clientes y expandir su presencia en el mercado. Asimismo, han logrado estructurar modelos de negocio más sostenibles, eficientes y competitivos, identificar nuevas oportunidades y mejorar su gestión financiera.

Para optimizar la efectividad del programa, se propone diversificar su alcance geográfico, priorizando municipios con menor representación mediante estrategias promocionales dirigidas y el fortalecimiento de alianzas con gobiernos locales y organizaciones comunitarias. Esto permitiría identificar barreras específicas que dificultan el acceso y la participación en el programa. También se recomienda reforzar las capacidades de las microempresas mediante módulos de fortalecimiento virtuales y presenciales ajustados a las necesidades locales, promoviendo la digitalización como una herramienta clave para mejorar la gestión empresarial.

Además, la alineación del programa con políticas nacionales como el Plan Nacional de Desarrollo y el CONPES 4011 garantizaría su sostenibilidad a largo plazo, integrando indicadores de formalización y crecimiento empresarial. Asimismo, se propone la inclusión de estrategias enfocadas en mujeres y jóvenes emprendedores para fomentar su participación y crecimiento en el ecosistema empresarial. Por último, es fundamental implementar un sistema de monitoreo y evaluación, ya que permitirá medir el impacto del programa en términos de formalización, crecimiento económico y generación de empleo en cada municipio. Además, un mecanismo de retroalimentación con los beneficiarios facilitaría ajustes estratégicos según sus necesidades reales.

Finalmente, consideran que el conocimiento compartido durante las sesiones generó un impacto significativo en los participantes y sus empresas. Se evidenció un crecimiento en la gestión

empresarial, con una mejor organización de procesos internos, optimización del tiempo y mayor claridad en la toma de decisiones. Muchos comprendieron la importancia del cumplimiento tributario y fortalecieron sus conocimientos en contabilidad y finanzas. Ahora bien, a partir del análisis de los resultados obtenidos en las entrevistas aplicadas a 250 beneficiarios del Programa Seamos Empresarios Formalizados, se identificaron las siguientes fortalezas y debilidades en su diseño, ejecución y alcance:

Fortalezas:

- El 100% de los beneficiarios valoró positivamente las asesorías personalizadas, destacando su pertinencia y adaptabilidad a las necesidades específicas de cada negocio.
- El 99,2% de los participantes calificó con puntajes de 4 y 5 la calidad de los contenidos, evidenciando su aplicabilidad en la gestión diaria de sus negocios.
- La combinación de modalidades sincrónica y asincrónica facilitó la participación de empresarios de diferentes municipios, superando barreras geográficas y de disponibilidad.
- Los beneficiarios reportaron mejoras en la planificación estratégica, toma de decisiones, gestión financiera y liderazgo, lo que ha contribuido al fortalecimiento de sus unidades productivas.

Debilidades:

- Aunque los participantes manifestaron haber adquirido conocimientos valiosos, el 43% indicó que no percibió un impacto significativo en el incremento de sus ventas, lo que sugiere una debilidad en la transferencia de conocimientos hacia la práctica comercial.
- La alta concentración de beneficiarios en Barrancabermeja (78,79%) refleja la necesidad de fortalecer las estrategias de difusión y accesibilidad del programa en municipios periféricos como San Vicente de Chucurí, Puerto Wilches y Landázuri.

- Se identificó la oportunidad de implementar mecanismos de seguimiento que permitan evaluar la aplicación de los aprendizajes en el mediano y largo plazo, así como acompañar a los empresarios en la implementación de estrategias comerciales efectivas.

5. Logros

Antes de entrar en materia y culminar con las conclusiones del estudio de caso, se podría resaltar que se cumplió el objetivo principal del trabajo, toda vez que al realizar un análisis integral se permitió identificar los principales efectos del programa en la formalización empresarial, la mejora en la gestión administrativa y financiera, y el acceso a oportunidades de crecimiento. Además, se obtuvieron recomendaciones para optimizar el alcance y efectividad de la iniciativa.

Además de esto, se logró establecer el contexto en el que surgió el programa, sus líneas de acción y metodología de implementación. Se identificaron las estrategias utilizadas para fomentar la formalización y los ajustes realizados a lo largo del tiempo, como la incorporación de asesorías personalizadas; así mismo, se recopiló información sobre los sectores predominantes, niveles de educación de los empresarios y condiciones de operación de los negocios participantes. Esto permitió comprender los retos específicos que enfrentan y cómo el programa ha abordado dichas dificultades.

Finalmente el programa evidenció una mejora en la formalización de las microempresas y en la gestión administrativa y financiera de los beneficiarios. Además, se observó una percepción positiva del programa y de sus asesorías personalizadas, aunque se identificaron oportunidades de mejora en la aplicación práctica de estrategias comerciales.

Los beneficiarios, destacaron la flexibilidad del programa, la pertinencia de sus contenidos y la valoración positiva por parte de los participantes. Sin embargo, se identificaron oportunidades

de mejora en la cobertura geográfica, el acompañamiento en la aplicación de estrategias comerciales y la inclusión de herramientas digitales que faciliten la adaptación a la práctica empresarial. En general, el estudio logró evidenciar el cumplimiento de los objetivos planteados, proporcionando información clave para el diseño de estrategias que optimicen la implementación del programa y fortalezcan el ecosistema empresarial de Barrancabermeja y sus municipios de influencia.

6. Conclusiones

El análisis del programa "Seamos Empresarios Formalizados" revela que su implementación ha tenido un impacto positivo en la formalización y fortalecimiento de las microempresas de Barrancabermeja y municipios aledaños. Se evidenció una mejora significativa en el cumplimiento de requisitos legales, así como en la organización administrativa y financiera de los negocios. La capacitación en contabilidad, finanzas y marketing permitió a los emprendedores optimizar sus procesos internos y proyectar sus negocios de manera más estructurada.

Los resultados de las entrevistas indicaron que el 97,6% de los participantes calificaron positivamente la experiencia, destacando la calidad del contenido y la utilidad de las asesorías personalizadas. Sin embargo, se identificó una brecha en la aplicación práctica de estrategias comerciales, lo que sugiere la necesidad de reforzar este aspecto. Si bien el programa ha logrado una expansión gradual, la concentración de participantes en Barrancabermeja (85%) sugiere la necesidad de estrategias que fortalezcan la inclusión de municipios periféricos. Es recomendable establecer alianzas con gobiernos locales y organizaciones comunitarias para mejorar la difusión y accesibilidad del programa.

El programa ha logrado responder de manera integral a estas características, pero aún persisten desafíos relacionados con la diversificación sectorial y el fortalecimiento de capacidades en municipios de menor cobertura. Esto representa una oportunidad para rediseñar estrategias que amplíen el impacto territorial y eleven el nivel de formalización empresarial en toda la región. Además, ha impulsado la innovación y el uso de estrategias de marketing digital, permitiendo mejorar la comunicación de sus marcas y la relación con los clientes. Se destacó también el desarrollo de habilidades de liderazgo, negociación y gestión de equipos, contribuyendo a un ambiente empresarial más eficiente y colaborativo. Por otro lado, varios participantes encontraron aliados estratégicos, identificaron nuevas oportunidades de mercado y mejoraron su propuesta de valor, lo que les permitió aumentar su competitividad. Finalmente, el programa fomentó una mentalidad de crecimiento y resiliencia, ayudando a los emprendedores a superar retos, ampliar su visión de negocio y consolidar estrategias sostenibles para el futuro.

El programa de fortalecimiento tuvo un impacto positivo en los emprendedores, proporcionando herramientas clave para mejorar la gestión de sus negocios. Se logró fortalecer el conocimiento en áreas fundamentales como administración, contabilidad, marketing digital y normativas legales, lo que permitió una mayor formalización y organización de los emprendimientos. Asimismo, impulsó la adopción de estrategias innovadoras, fomentando el liderazgo, la toma de decisiones informadas y el desarrollo de habilidades para la negociación y gestión de equipos. Esto contribuyó a mejorar la eficiencia operativa, optimizar procesos internos y fortalecer la relación con clientes y aliados estratégicos.

Otro aspecto clave fue el cambio de mentalidad en los participantes, quienes ahora tienen una visión de negocio más clara, orientada a la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo. No

solo se brindaron conocimientos teóricos, sino que también se promovieron estrategias aplicables que incrementaron la competitividad y resiliencia de los negocios.

En conclusión, el programa brindó herramientas valiosas que permitieron a los emprendedores mejorar su estructura empresarial, adaptarse a los cambios del mercado y fortalecer su posicionamiento. Esto demuestra la importancia de continuar promoviendo espacios de aprendizaje y acompañamiento para el desarrollo empresarial en la región.

Referencias

- Bruhn, M. y Loeprick, J. (2016). Small business tax policy and informality: Evidence from Georgia. *International Tax and Public Finance*, 23(5), 834–853.
- Cámara de Comercio de Barrancabermeja. (2023). *Censo Empresarial*.
<https://www.ccbarranca.org.co/ccbar/censoempresarial>
- Cámara de Comercio de Barrancabermeja. (2023). *Informe de Gestión 2023*.
- Cámara de Comercio de Barrancabermeja. (2024). *Estudios y Publicaciones*.
<https://www.ccbarranca.org.co/ccbar/index.php/estudios-y-publicaciones>
- Cámara de Comercio de Barrancabermeja. (2024). *Informes de Gestión y resumen económico*.
<https://www.ccbarranca.org.co/ccbar/index.php/informe-de-gestion-y-resumen-economico>
- Consejo Nacional de Política Económica y Social. (2021). *Política nacional de formalización empresarial y laboral*. Gobierno de Colombia. <https://www.dnp.gov.co>
- Departamento Nacional de Planeación. (2022). *Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026: Colombia potencia mundial de la vida*. Gobierno de Colombia. <https://www.dnp.gov.co>
- González-Pernía, J. L., y Peña-Legazkue, I. (2020). *Informe GEM España 2019-2020*. Ed. Universidad de Cantabria.
- Jiménez, E., y Lopera, G. (2019). El Impacto del Ecosistema Ruta N en el Desarrollo de Startups en Medellín. *Revista de Innovación Regional*, 7(2), 45–60.
- Ley 1014 (2006) *De fomento a la cultura del emprendimiento*.
<https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Normal.jsp?i=18924>
- Ley 2069 (2020) *Por medio del cual se impulsa el emprendimiento en Colombia*
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=160966>

Ley 2234 (2022) *Por la cual se promueve la política de emprendimiento social*

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=189388>

Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press.

Ruta N Medellín. (2022). *Innovación Abierta: Modelo Ruta N para el Desarrollo Regional*.

<https://www.rutanmedellin.org>

Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital,*

Credit, Interest, and the Business Cycle. Harvard University Press.

Apéndices

Apéndice A. Ficha técnica de la entrevista aplicada beneficiarios

Datos generales del entrevistado:

Nombre del negocio	
Nombre de quién responde la entrevista	

Estructura de la entrevista:

Número total de preguntas	14
Tipo de preguntas	Cerradas y abiertas
Duración estimada	10 – 15 minutos

Preguntas entrevista:

1. ¿Cómo considera que fue su experiencia con el programa Seamos Empresarios Formalizados de la Cámara de Comercio? Califique de 1 a 5 (siendo 5 la calificación más alta).
2. ¿Cuáles fueron las razones para su calificación anterior?
3. ¿Crees que la duración del programa fue lo suficientemente buena como para satisfacer tus expectativas de formación? (Si/No)
4. ¿Considera usted que, durante el programa, se involucró participando en las sesiones? (Hace preguntas, cumple con las tareas y horarios asignados e investiga sobre los temas). (Si/No)
5. Si su respuesta anterior fue no, indique ¿por qué?
6. ¿Aplica usted los aprendizajes adquiridos en su empresa? (Si/No)

7. Si su respuesta anterior fue no, indique ¿por qué?
8. ¿Qué beneficios tuvo el conocimiento compartido para usted y su empresa?
9. ¿Cómo califica usted a las docentes y asesoras a cargo del programa? Califique de 1 a 5 (siendo 5 la calificación más alta).
10. ¿Cómo califica el contenido compartido durante los 3 módulos del programa? Califique de 1 a 5 (siendo 5 la calificación más alta).
11. ¿Considera que la plataforma de zoom y el Moodle dispuesto fueron adecuados para el desarrollo del programa? (Si/No)
12. ¿Se siente satisfecho con su participación en el programa?
13. ¿Cómo han mejorado sus ventas luego de su participación en el programa?
14. Comentarios acerca de la experiencia obtenida en el programa Seamos Empresarios Formalizados de la Cámara de Comercio Barrancabermeja.

Declaración de privacidad: Se garantiza la confidencialidad de las respuestas proporcionadas por los participantes. Los datos recopilados se utilizarán únicamente con fines de investigación y evaluación del programa.

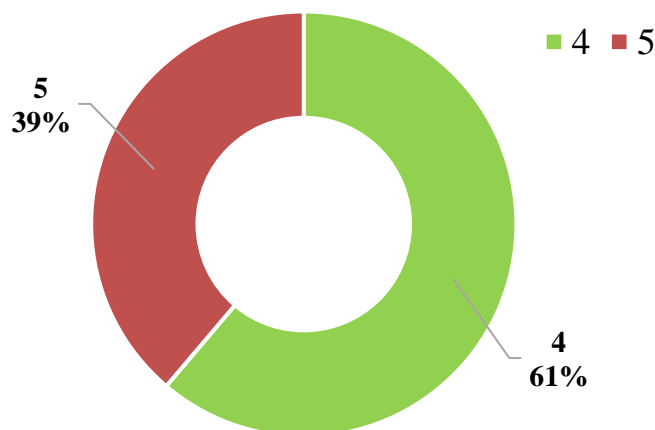
Apéndice B. Entrevistas aplicadas

En el presente anexo se procede a graficar la información correspondiente a los Entrevistados por medio de formulario de Google Forms, estas respuestas fueron extraídas una a una desde el formulario y se pretende relacionar como anexo para soportar la información correspondiente al desarrollo de este Estudio de caso; esta fue aplicada con el objetivo de Evaluar lo correspondiente al Programa Seamos Empresarios Formalizados desde el año 2021 hasta el 2024 a una población total de 250 beneficiarios.

A continuación, se hará el desglose de cada pregunta, con su respectiva cantidad de respuesta y ponderación porcentual correspondiente, para la muestra identificada.

1. *"¿Cómo considera que fue su experiencia con el programa Seamos Empresarios Formalizados de la Cámara de Comercio?"*

Figura 8. Pregunta 1 Entrevista



Calificación	1	2	3	4	5
Respuestas	0	0	0	153	97

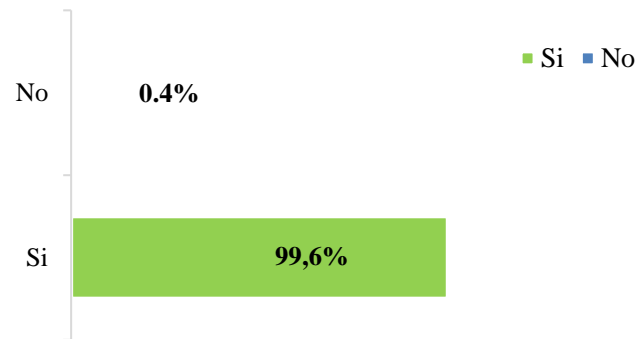
Nota. Resultado Entrevistas Beneficiarios Programa

2. *¿Cuáles fueron las razones para su calificación anterior?***Tabla 3. Pregunta 2 Entrevista**

Número de respuestas: 250	
Categoría	Comentarios
Calidad del Programa	"Fue una experiencia enriquecedora y transformadora", "Las capacitaciones fueron de gran calidad", "El programa fue muy completo y enriquecedor", "Los conocimientos adquiridos me han impulsado enormemente"
Aprendizajes Claves	"Aprendí a fijar precios adecuados", "Entendí cómo medir mi rentabilidad", "Aprendí a identificar oportunidades ocultas", "Comprendí la importancia de medir resultados"
Impacto en el Negocio	"Mi negocio tiene más presencia en el mercado", "Pude diversificar mis fuentes de ingresos", "Mi empresa está más organizada y enfocada", "Ahora tengo una estrategia clara para retener clientes"
Habilidades Desarrolladas	"Mejoré mis habilidades de liderazgo", "Aprendí a negociar con proveedores de manera efectiva", "Ahora gestiono mejor mi tiempo y mis recursos", "Incremento de la capacidad de negociación"
Estrategias Implementadas	"Implementé estrategias que funcionan a largo plazo", "Logré establecer procesos automáticos", "Desarrollo de estrategias de diferenciación", "Creación de estrategias de ventas más efectivas"
Crecimiento Personal y Profesional	"He crecido como persona y profesional", "Me siento más seguro en la toma de decisiones", "Fortaleció mi confianza como emprendedor", "Ahora tengo una visión más estratégica"
Resultados Obtenidos	"Mis ventas han crecido gracias al programa", "Mis ingresos aumentaron notablemente", "Mis indicadores de rendimiento han mejorado", "Ahora puedo tomar decisiones basadas en datos"
Trabajo en Equipo y Networking	"Mi equipo trabaja de manera más colaborativa", "Fortalecimiento de redes de contacto", "Logré construir una red de contactos valiosa", "Ahora sé cómo aprovechar las oportunidades de networking"
Innovación y Adaptación	"Mi modelo de negocio es más innovador", "Me motivaron a seguir innovando en mi negocio", "Fue un impulso para renovar mi modelo de negocio", "Me ayudaron a ser más resiliente ante los retos empresariales"
Gestión Empresarial	"Mejoré la gestión de mis inventarios", "Optimización de procesos administrativos", "Me ayudaron a estructurar un modelo de negocio sólido", "Ahora entiendo mejor los aspectos legales de mi negocio"

Nota: Resultado Entrevistas Beneficiarios Programa

3. *¿Crees que la duración del programa fue lo suficientemente buena como para satisfacer tus expectativas de formación? (Si/No)*

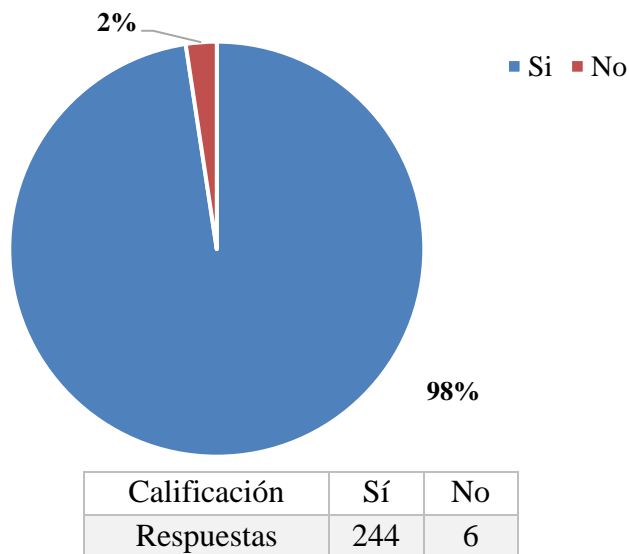
Figura 9. Pregunta 3 Entrevista

Calificación	Sí	No
Respuestas	249	1

Nota. Resultado Entrevistas Beneficiarios Programa

4. *¿Considera usted que, durante el programa, se involucró participando en las sesiones?*
(Hace preguntas, cumple con las tareas y horarios asignados e investiga sobre los temas).

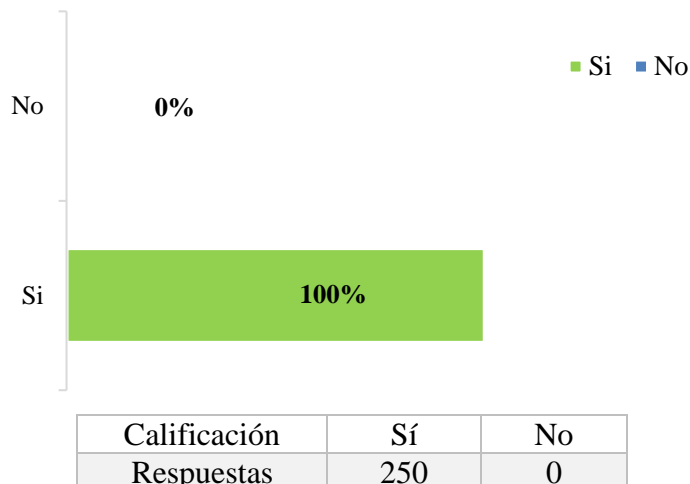
Figura 10. Pregunta 4 Entrevista



Nota. Resultado Entrevistas Beneficiarios Programa

5. *Si su respuesta anterior fue no, indique ¿por qué?*
- Se cruzaba el horario, pude asistir a las clases, pero no podía participar
 - No he participado en respuestas
 - trato de hacerlo, pero termino muy fatigada del trabajo
 - problemas de conexión
 - Si cumplía con los horarios no participaba

6. ¿Aplica usted los aprendizajes adquiridos en su empresa? (Si/No)

Figura 11. Pregunta 6 Entrevista

Nota. Resultado Entrevistas Beneficiarios Programa

7. Si su respuesta anterior fue no, indique ¿por qué?

No hubo respuestas negativas, por lo tanto, no se relacionan en esa pregunta.

8. ¿Qué beneficios tuvo el conocimiento compartido para usted y su empresa?

Tabla 4. Pregunta 8 Entrevista

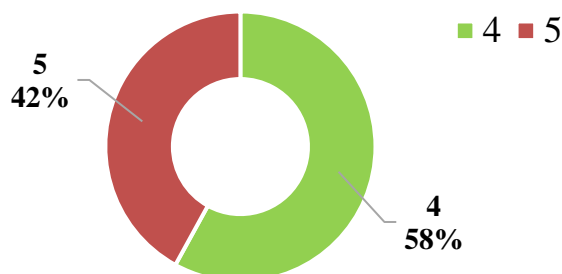
Número de respuestas: 250	
Categoría	Comentarios
Conocimientos y habilidades adquiridas	Los participantes adquirieron conocimientos en contabilidad, finanzas, marketing digital, normativas legales y gestión empresarial. Aprendieron a manejar herramientas digitales, analizar datos y desarrollar estrategias efectivas para mejorar sus negocios.
Organización y eficiencia	Se optimizaron los procesos internos, mejorando la administración del tiempo, la estructura organizacional y el control de inventarios. La capacitación permitió implementar indicadores de desempeño, simplificar procesos y gestionar recursos de manera eficiente.
Innovación y digitalización	Los emprendedores aprendieron a digitalizar sus negocios, implementar estrategias de ventas digitales y utilizar herramientas tecnológicas para mejorar la competitividad. Además, aplicaron estrategias de innovación en productos y servicios.

Número de respuestas: 250	
Categoría	Comentarios
Crecimiento y expansión	Se fortaleció la visión empresarial, facilitando la identificación de oportunidades de mercado, la diversificación de ingresos y la expansión del negocio. También se adquirieron estrategias para evaluar riesgos y mejorar la competitividad.
Liderazgo y toma de decisiones	Los participantes desarrollaron habilidades de liderazgo, negociación y toma de decisiones estratégicas. Aprendieron a delegar tareas, gestionar equipos y fortalecer relaciones comerciales con clientes y proveedores.
Sostenibilidad y responsabilidad social	Se promovió la implementación de estrategias sostenibles, la optimización de recursos y la reducción del impacto ambiental. También se fomentó la responsabilidad social empresarial como una ventaja competitiva.
Atención al cliente y fidelización	Se mejoraron las estrategias de atención al cliente, fortaleciendo la fidelización y satisfacción. Los emprendedores aprendieron a comunicar mejor su marca, posicionarse en el mercado y crear relaciones comerciales sólidas.
Crecimiento personal y motivación	La capacitación ayudó a los participantes a salir de su zona de confort, fortalecer su confianza y desarrollar una mentalidad emprendedora. También recibieron mentorías y apoyo para superar retos y alcanzar metas ambiciosas.

Nota. Resultado Entrevistas Beneficiarios Programa

9. ¿Cómo califica usted a las docentes y asesoras a cargo del programa? Califique de 1 a 5 (siendo 5 la calificación más alta).

Figura 12. Pregunta 9 Entrevista

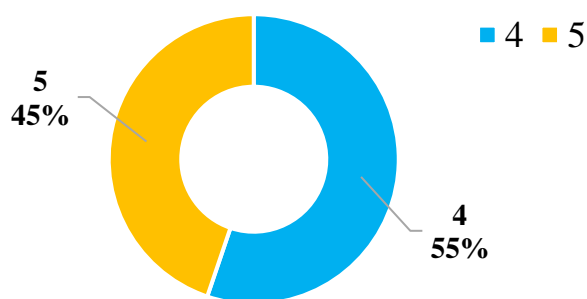


Calificación	1	2	3	4	5
Respuestas	0	0	0	145	105

Nota. Resultado Entrevistas Beneficiarios Programa

10. ¿Cómo califica el contenido compartido durante los 3 módulos del programa? Califique de 1 a 5 (siendo 5 la calificación más alta).

Figura 13. Pregunta 10 Entrevista

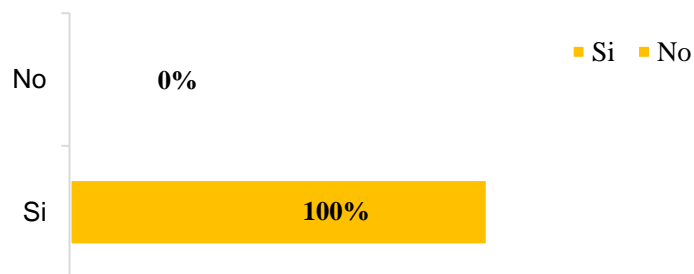


Calificación	1	2	3	4	5
Respuestas	0	0	0	138	112

Nota. Resultado Entrevistas Beneficiarios Programa

11. *¿Considera que la plataforma de zoom y el Moodle dispuesto fueron adecuados para el desarrollo del programa? (Si/No)*

Figura 14. Pregunta 11 Entrevista

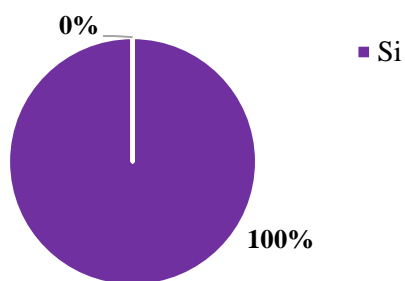


Calificación	Sí	No
Respuestas	250	0

Nota. Resultado Entrevistas Beneficiarios Programa

12. *¿Se siente satisfecho con su participación en el programa?*

Figura 15. Pregunta 12 Entrevista

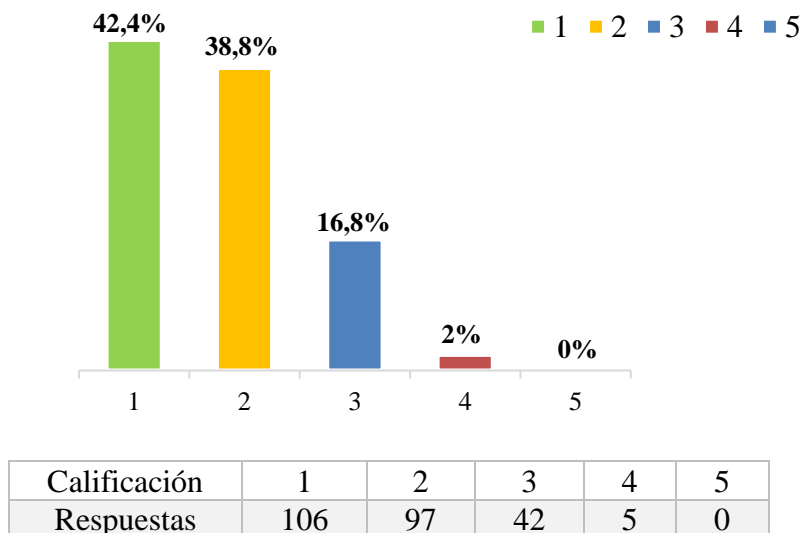


Calificación	Sí	No
Respuestas	250	0

Nota. Resultado Entrevistas Beneficiarios Programa

13. ¿Cómo han mejorado sus ventas luego de su participación en el programa?

Figura 16. Pregunta 13 Entrevista



Nota. Resultado Entrevistas Beneficiarios Programa

14. Comentarios acerca de la experiencia obtenida en el programa Seamos Empresarios Formalizados de la Cámara de Comercio Barrancabermeja.

Tabla 5. Pregunta 14 Entrevista

Número de respuestas: 250	
Categoría	Comentarios
Agradecimiento general	Agradezco a la Cámara de Comercio por habernos brindado este espacio de aprendizaje. Muchas gracias. Gracias a la Cámara de Comercio por creer en nuestro potencial. Gracias por apoyar el desarrollo de los emprendedores locales. Gracias por fomentar el crecimiento empresarial en la región.
Impacto del programa	Este programa ha sido clave para el fortalecimiento de mi negocio. Gracias a este programa, he fortalecido mi negocio y me ha dado motivos para seguir luchando por mi emprendimiento. Este programa nos impulsa a ser más fuertes. Este programa ha sido una gran motivación, ¡gracias!
Sugerencias de mejora	En los últimos módulos hizo falta más talleres prácticos para hacer, por ejemplo, la misión y la visión de tal manera que se lograra dejarlas listas para el negocio. Tal vez en la parte contable se podría profundizar más sobre el costeo de productos o servicios y precios de venta, ya que es una falencia común entre los emprendedores. El programa debería tener apoyos

Número de respuestas: 250	
Categoría	Comentarios
Experiencia personal	<p>económicos para los emprendedores. Este programa nos ha permitido alcanzar nuevas metas, pero queremos que sean más seguidas las capacitaciones en diferentes temas.</p> <p>Fue una experiencia muy interesante, ya que nunca había estado en capacitaciones anteriormente. Gracias por enseñarnos a ser más competitivos en el mercado. Estoy profundamente agradecida por este respaldo tan importante. Este programa nos ha enseñado a ser más estratégicos y resilientes.</p>
Valor de los capacitadores	<p>Muy buenos profesores, explican bien. Excelente el contenido impartido por Claudia Corredor, muy fácil de entender. La conferencista de la parte contable y administrativa casi no la entendí, se enredaba mucho y se corregía constantemente</p>
Legalidad y normatividad	<p>Es enriquecedora la capacitación y se actualiza con la normatividad vigente. Bueno poder estar legal en mi empresa</p>
Relevancia del programa	<p>Este programa es justo lo que necesitaba, ¡gracias! Este programa ha sido una luz de esperanza para mi negocio. Gracias por darnos las herramientas para avanzar con más confianza. Este programa ha transformado la manera en que gestiono mi negocio</p>
Impacto en la comunidad	<p>Gracias por fortalecer el ecosistema emprendedor en Barrancabermeja. Gracias por apoyar nuestro camino hacia el éxito. Orgullosa de ser parte de esta comunidad, ¡gracias!</p>
Compromiso con el aprendizaje	<p>Tengo que estudiarlo muy detalladamente, no he podido revisarlo todo, pero lo que he podido ver, escuchar y entender es muy práctico. Aprendí mucho para fortalecer mi emprendimiento, aprendí a promocionar los productos por WhatsApp. Comprendo que cometo muchos errores en mi emprendimiento y que mi reto es aplicar lo aprendido y corregir. Este programa me ha abierto expectativas y una mayor visión de negocios y empresa.</p>

Nota. Resultado Entrevistas Beneficiarios Programa

Apéndice C. Recopilación Informes de gestión

En aras de robustecer la información correspondiente al Programa Seamos Formalizados y de esta manera respaldar los antecedentes identificados de este, para realizar el estudio de caso de manera eficiente, se procede a revisar Página Web de la Cámara de Comercio de Barrancabermeja, en donde se da a conocer los resultados del programa en sus Informes de Gestión desde el año 2021 a la fecha.

Cámara de Comercio de Barrancabermeja. (2021) El programa Seamos Empresarios Formalizados fue implementado en 2021 con el objetivo de estimular la formalización empresarial, contribuyendo al desarrollo económico integral y al fortalecimiento del tejido empresarial. Se enfocó en la generación de ideas de negocios innovadoras y diferenciadoras, alineadas con las prioridades de productividad y competitividad

Estructura del programa

- Fase de diagnóstico: Identificación de empresas con falencias y necesidades en el ámbito de la formalización.
- Módulos de formación: El programa se dividió en cuatro módulos de capacitación, cada uno compuesto por cuatro sesiones.

Resultados

1. Se logró identificar y atender necesidades específicas de las empresas.
2. Se implementaron estrategias para mejorar la competitividad y sostenibilidad de los negocios participantes.

3. Para el cierre de año, este programa fue considerada una herramienta clave para incentivar la formalización empresarial, promoviendo el crecimiento sostenible y la consolidación de negocios en la región.

Cámara de Comercio de Barrancabermeja. (2022) El programa "Seamos Empresarios Formalizados" durante el año 2022, fue una estrategia desarrollada por la Cámara de Comercio de Barrancabermeja con el objetivo de apoyar a 50 empresarios en su proceso de formalización, brindándoles herramientas y conocimientos para mejorar su competitividad.

Pilares estratégicos del programa

- Normatividad contable y tributaria
- Administrativo y financiero
- Producción y calidad
- Planeación

Resultados y logros

1. 50 empresarios beneficiados.
2. 25% de los participantes implementó herramientas para la formalización.
3. 94,7% de los participantes afirmó que los temas abordados contribuyeron a su conocimiento sobre formalización.
4. 65% de los participantes aplicó los conocimientos adquiridos en trámites de formalidad, herramientas financieras y planificación.

Este programa formó parte de los esfuerzos de la Cámara de Comercio de Barrancabermeja para fomentar la formalización empresarial, promoviendo el acceso a mercados, financiamiento y mejores oportunidades de crecimiento para los negocios de la región.

Cámara de Comercio de Barrancabermeja. (2023) El programa "Seamos Formalizados" se desarrolló en 2023 con el objetivo de fortalecer las capacidades de agentes productivos de la economía popular y empresas en proceso de formalización. A continuación, se presenta un análisis de la información relevante del programa:

Objetivo y metodología

Capacitar a empresarios en proceso de formalización para mejorar su rentabilidad y productividad.

Desarrollo de un ciclo de formación de 32 horas a través de 5 módulos con temas clave como:

- Proyección del negocio
- Marketing y ventas
- Contabilidad y finanzas
- Administración y talento humano
- Productividad empresarial

Resultados alcanzados

1. 112 agentes productivos y empresas capacitadas.
2. Formación en modalidad sincrónica y asincrónica.
3. Primer semestre: 22 en asincrónica, 22 en sincrónica, 30 certificados.
4. Segundo semestre: 49 en asincrónica, 18 en sincrónica, 45 certificados.
5. Impacto directo en la formalización y sostenibilidad de los negocios capacitados

El programa "Seamos Formalizados" fortaleció el ecosistema empresarial local, brindando herramientas clave para la formalización y sostenibilidad de negocios en la economía popular. Su enfoque estructurado y modular permitió capacitar a más de 100 empresarios, facilitando la

adopción de mejores prácticas empresariales y promoviendo el crecimiento económico formal en la región.

Cámara de Comercio de Barrancabermeja. (2024) El Programa Seamos Empresarios Formalizados, se desarrolló para el año 2024 fue una iniciativa clave de la Cámara de Comercio de Barrancabermeja, enfocada en capacitar a microempresarios y agentes productivos de la economía popular para fortalecer sus capacidades y promover su formalización.

Objetivo y Enfoque

- Capacitar a empresarios en aspectos técnicos esenciales para la formalización y gestión empresarial.
- Cerrar brechas de conocimiento en áreas clave como administración, gestión financiera y marketing.
- Promover la formalización como estrategia de crecimiento sostenible, facilitando acceso a mercados y beneficios fiscales.

Estructura del Programa

El programa tuvo una duración de 20 horas y se organizó en tres módulos:

1. Marketing y Ventas: Estrategias de ventas, oferta de valor, fidelización de clientes.
2. Contabilidad y Finanzas: Herramientas contables, costos, obligaciones fiscales.
3. Administración y Talento Humano: Planeación, estructura de costos, plataformas de pago, seguridad social.

Se ofreció en dos modalidades:

Sincrónica: Clases en vivo a través de Zoom, con interacción directa.

Asincrónica: Plataforma Moodle con acceso a materiales y grabaciones.

Resultados Alcanzados

- 418 microempresarios participaron en el programa.
- 294 empresarios certificados (70% del total).
- 71.29% de los participantes fueron mujeres, evidenciando su protagonismo en la economía regional.

Sectores más representativos:

- Servicios (48%)
- Comercio (37.67%)
- Ubicación de los negocios:
 - 45% operan en locales arrendados.
 - 30% funcionan desde casa.

Impacto del Programa

- Mejora en la gestión financiera: Mayor conocimiento sobre contabilidad y planificación tributaria.
- Optimización de estrategias comerciales: Desarrollo de estrategias de marketing y ventas.
- Fortalecimiento de habilidades digitales: Uso de herramientas tecnológicas para la gestión empresarial.

El programa "Seamos Empresarios Formalizados" demostró ser una herramienta efectiva para la formalización y el fortalecimiento empresarial en Barrancabermeja. Su impacto en la capacitación técnica, digital y organizativa ha permitido a los participantes mejorar la sostenibilidad de sus negocios, promoviendo un entorno económico más inclusivo y competitivo.