



Gestión financiera en emprendedores del parque principal de Funza: Estrategias para la
sostenibilidad y crecimiento

Presentado Por:

Yeison Stevan Macias Reyes

Profesor instructor:

Mg. Gilma Rocio Peña Meneses.

Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca

Facultad de Administración y Economía

Programa Administración de Empresas Comerciales

Funza – Cundinamarca

2025



Gestión financiera en emprendedores del parque principal de Funza “estrategias para la sostenibilidad y crecimiento”.

Trabajo de Grado Para Optar Por el Título Profesional de Administración de Empresas Comerciales. Modalidad Artículo

Presentado Por:

Yeison Stevan Macias Reyes

Profesor Instructor:

Mg. Gilma Rocio Peña Meneses

Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca

Facultad de Administración y Economía

Programa Administración de Empresas Comerciales

Funza – Cundinamarca

2025

Resumen

El presente trabajo aborda la gestión financiera de los emprendedores ubicados en el parque principal de Funza, Cundinamarca, quienes en su mayoría enfrentan dificultades para sostener y hacer crecer sus negocios. El problema central se relaciona con la falta de estrategias financieras claras y ordenadas, lo que ocasiona que sus comercios sean inestables frente a un mercado cambiante. El objetivo principal de esta investigación fue analizar el impacto de la gestión financiera en la sostenibilidad y el crecimiento de los emprendimientos informales ubicados en el parque de Funza.

La metodología fue de carácter mixto y se aplicaron encuestas a 16 comerciantes informales del sector. La información recolectada incluyó datos sociodemográficos, educativos y financieros. Para validar los resultados se usaron pruebas estadísticas como alfa de Cronbach, que permitió medir la confiabilidad de las respuestas, y ANOVA, para establecer si existía relación entre las estrategias aplicadas y el incremento de ingresos.

Los hallazgos reflejan que la mayoría de los emprendedores son jóvenes y que sus negocios tienen poco tiempo de funcionamiento. Aunque varios llevan registros de sus finanzas, muchos no diferencian gastos personales de los del negocio. Predominan conocimientos financieros adquiridos por experiencia más que por formación académica, y el uso de herramientas digitales básicas, como Excel, es frecuente. Sus principales fuentes de financiación son los ahorros propios y, en menor medida, créditos bancarios.

Los resultados muestran que para que los emprendedores de Funza logren mantener y consolidar sus negocios no basta solo con la experiencia práctica. Se vuelve necesario reforzar sus conocimientos en educación financiera y contar con un mayor apoyo en créditos accesibles.

Estos dos aspectos pueden marcar la diferencia al momento de organizar mejor sus recursos, enfrentar imprevistos y aprovechar oportunidades de crecimiento en un entorno competitivo.

Palabras clave. Crecimiento financiero, Diversificación financiera, Estrategias, Gestión financiera, Informalidad, Marginalidad y Sostenibilidad.

Abstract

This work addresses the financial management of entrepreneurs located in the main park of Funza, Cundinamarca, who mostly face difficulties in sustaining and growing their businesses. The central problem is related to the lack of clear and orderly financial strategies, which causes its shops to be unstable against a changing market. The main objective of this research was to analyze the impact of financial management on sustainability and growth of informal ventures located in the Funza Park.

The methodology was mixed and surveys were applied to 16 informal merchants in the sector. The information collected included sociodemographic, educational and financial data. To validate the results, statistical tests such as Cronbach Alfa were used, which allowed to measure the reliability of the responses, and ANOVA, to establish whether there was a relationship between the applied strategies and the increase in income.

The findings reflect that most entrepreneurs are young and that their businesses have little time of operation. Although several have records from their finances, many do not differentiate personal expenses from those of the business. Financial knowledge acquired by experience predominates more than academic training, and the use of basic digital tools, such as Excel, is frequent. Its main sources of financing are the savings and, to a lesser extent, bank loans.

The results show that for Funza entrepreneurs to maintain and consolidate their businesses, it is not enough only to the practical experience. It becomes necessary to strengthen your knowledge in financial education and have greater support in accessible credits. These two aspects can make a difference when organizing their resources better, face unforeseen events and take advantage of growth opportunities in a competitive environment.

Keywords. Financial growth, financial diversification, strategies, financial management, informality, marginality and sustainability.

Introducción

El municipio de Funza, en Cundinamarca, se caracteriza por su dinamismo comercial, reflejado en la presencia de pequeños y medianos emprendedores que buscan generar ingresos y sostener a sus familias. Sin embargo, a pesar del esfuerzo que realizan, muchos de estos negocios no logran permanecer en el tiempo, principalmente por la ausencia de prácticas de gestión financiera adecuadas y por las dificultades para acceder a recursos de financiamiento. Esta situación genera un problema visible: la falta de sostenibilidad y crecimiento en gran parte de los emprendimientos locales.

La elección de este tema surge al observar cómo, en un entorno cada vez más competitivo, la administración de los recursos financieros se convierte en un factor decisivo para la permanencia de los negocios. Investigaciones previas, tanto en el ámbito nacional como internacional, han mostrado que los factores que influyen en el crecimiento empresarial van desde la educación financiera hasta la innovación en estrategias de ventas. En el caso de Funza, estos aspectos cobran mayor relevancia debido a que se trata de un municipio en el que la

economía local depende en gran medida de los comerciantes informales y formales que desarrollan sus actividades en espacios reducidos y con recursos limitados.

La investigación busca aportar al entendimiento de cómo los comerciantes de Funza pueden fortalecer sus prácticas financieras para garantizar la sostenibilidad de sus negocios. Para ello, se delimitó el estudio a los emprendedores del parque central, quienes representan una muestra significativa del panorama económico local.

Finalmente, los resultados obtenidos permiten dar respuesta a los objetivos planteados, en los que se pretendió conocer si los emprendedores informales del parque principal de Funza utilizan estrategias financieras y si han tenido un crecimiento económico con base a esta variable, identificar los factores externos e internos que representan obstáculos financieros para los emprendedores de Funza y determinar las mejores prácticas de gestión financiera adoptadas por los emprendimientos exitosos en Funza y su contribución a la sostenibilidad empresarial. Con ello, se busca no solo aportar a la discusión académica sobre la gestión financiera en los pequeños negocios, sino también ofrecer herramientas prácticas que puedan ser aplicadas por los emprendedores de Funza para asegurar el futuro de sus iniciativas.

Objetivos

Objetivo general.

Analizar el impacto de la gestión financiera en la sostenibilidad y el crecimiento de los emprendimientos informales ubicados en el parque de Funza.

Objetivos específicos.

Conocer si los emprendedores informales del parque principal de Funza utilizan estrategias financieras y si han tenido un crecimiento económico con base a esta variable

Identificar los factores externos e internos que representan obstáculos financieros para los emprendedores de Funza.

Determinar las mejores prácticas de gestión financiera adoptadas por los emprendimientos exitosos en Funza y su contribución a la sostenibilidad empresarial

Estado del arte

Este estado del arte sintetiza la evidencia académica reciente del 2020 al 2025 sobre tres ejes claves para el estudio de estrategias financieras en emprendedores informales: (a) alfabetización y comportamiento financieros; (b) resiliencia y adaptación en contextos de crisis; y (c) herramientas, digitalización y su relación con acceso al crédito y sostenibilidad. La selección prioriza estudios de posgrado, artículos revisados por pares y reportes técnicos internacionales para asegurar rigor metodológico y aplicabilidad al contexto de vendedores informales como los de Funza.

Alfabetización financiera: definiciones, medición y vínculo con desempeño

La literatura reciente consolida la idea de que la alfabetización financiera es multidimensional: no solo conocimientos (conceptos de ahorro, crédito e interés), sino también actitudes y comportamientos que influyen en la gestión real de un negocio (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico /Red Internacional de Educación Financiera, 2020; Méndez-Prado, OCDE/INFE 2022). Estudios empíricos aplicados a micro y pequeñas empresas,

encuentran correlaciones sólidas entre alfabetización y desempeño: mejores prácticas contables, mayor probabilidad de acceder a crédito y mayor supervivencia (Culebro-Martínez et al., 2024; Manoj Kumar, 2024).

En América Latina, trabajos de revisión y estudios de campo muestran que la alfabetización financiera sigue siendo baja y heterogénea entre emprendimientos urbanos y rurales; sin embargo, intervenciones formativas bien diseñadas (cursos breves, tutorías y acompañamiento) mejoran comportamientos financieros en plazos cortos y medianos (Méndez-Prado, 2022; Alvarado-Cáceres, 2025). La evidencia sugiere que el efecto más consistente no es solo el conocimiento sino la adopción de rutinas financieras (registro, presupuestos básicos, separación de cuentas) que cambian la práctica diaria del comerciante (Culebro-Martínez et al., 2024).

Un punto crítico que destaca la literatura es la diferencia entre conocimiento formal y aprendizaje empírico: en contextos informales muchos comerciantes desarrollan saberes prácticos que no necesariamente se traducen en mejores decisiones estratégicas (Susan et al., 2023). Por eso, los programas educativos más efectivos combinan teoría básica con ejercicios prácticos adaptados a la realidad del comercio callejero (Kurniasari, 2025).

Conducta financiera y factores conductuales

La perspectiva de finanzas conductuales aplicada a MSEs (Micro and Small Enterprises) o comúnmente mencionadas en español, pequeñas y medianas empresas, ha ganado terreno en la última década. Investigaciones recientes demuestran que sesgos cognitivos —exceso de confianza, aversión al riesgo, heurísticos de disponibilidad o anclaje— afectan decisiones de inversión, ahorro y endeudamiento (Benayad & Aasri, 2023; Belghitar et al, 2022). En contextos

de informalidad, dichos sesgos se combinan con presiones inmediatas (necesidad de liquidez, falta de redes de protección) amplificando prácticas como la mezcla de cuentas personales y comerciales o la reinversión total sin reserva para imprevistos.

Además, se ha documentado que los programas de capacitación que incorporan componentes de “conciencia conductual” (p. ej., recordatorios, metas concretas, ejercicios de toma de decisiones) logran mejores índices de adopción de prácticas financieras que la formación exclusivamente informativa (Benayad y Aasri, 2023; Manoj Kumar, 2024). En suma: la intervención efectiva debe trabajar tanto conocimientos como arquitecturas de decisión que limiten los efectos negativos de los sesgos.

Resiliencia y adaptación: lecciones post-COVID-19

La pandemia de COVID-19 reconfiguró prioridades de investigación sobre microempresas: la resiliencia financiera pasó a ser una variable central. Estudios de campo y revisiones muestran que la combinación de educación financiera, redes sociales (apoyo familiar y comunitario) y flexibilidad operacional (diversificación de productos y canales) explica por qué algunas microempresas sobreviven y otras no (Hossain, 2022; Susan et al., 2023; Saezow, 2025).

Los hallazgos indican que la resiliencia no es solo ahorro acumulado: incluye capacidad de pivotar modelos de venta, acceso a canales digitales básicos, y uso de instrumentos financieros alternativos (microcréditos, cooperativas o esquemas informales de ahorro) (Hossain, 2022; Kurniasari, 2025). Para vendedores en espacios públicos, la resiliencia también depende de factores contextuales: regulación local, flujos peatonales y políticas de reubicación (Fontal, 2020; Ministerio del Trabajo, 2020).

Digitalización, Fintech y herramientas de gestión

Aunque tu estudio se enfoca en conocimientos financieros más que en servicios financieros por sí mismos, la literatura sobre adopción tecnológica es relevante porque muestra que herramientas sencillas (Excel, apps de caja, facturación electrónica) mejoran la calidad de los registros y facilitan el acceso posterior a crédito formal (Chen & Guo, 2024; Manoj Kumar, 2024). A su vez, investigaciones sobre Fintech subrayan que la disponibilidad de pagos móviles y cuentas digitales reduce costos operativos y aumenta trazabilidad, lo cual favorece la formalización gradual (Chen & Guo, 2024; Smith et al., 2024).

Sin embargo, la adopción está limitada por barreras: costos, alfabetización digital y confianza. Estudios que examinan estrategias de intervención muestran que la combinación de formación financiera y entrenamiento en herramientas digitales produce resultados superiores que la capacitación aislada (Emerald Insight, 2024; Degregori et al., 2025).

Acceso al crédito y formalización

El nexo entre educación financiera y acceso a crédito es complejo. Por un lado, mayor alfabetización reduce la autoselección negativa (emprendedores que se autoexcluyen de solicitar crédito); por otro, sin garantías y sin historial formal, el acceso sigue restringido (Aristei et al, 2024; OECD/INFE, 2020). Las evaluaciones empíricas apuntan a que la combinación “capacitación + acompañamiento para formalización” incrementa la probabilidad de acceder a microcréditos y productos bancarios (Culebro-Martínez et al., 2024; Eurasian Business Review, 2022).

En el ámbito latinoamericano, la evidencia muestra que políticas públicas orientadas a flexibilizar requisitos y ofrecer garantías parciales han mejorado el acceso a crédito para MSEs pero su impacto es heterogéneo; allí la educación financiera funciona como multiplicador del efecto (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2011; López, 2023).

Sostenibilidad ESG (Environmental-ambiental, Social-social, Governance-Gobernanza) y gestión microempresarial

Investigaciones recientes exploran si la adopción de prácticas de sostenibilidad (incluso en clave mínima: compra responsable, control de desperdicios, transparencia de caja) aporta valor a MSEs. Los resultados indican que, aun a pequeña escala, la adopción de criterios ESG puede facilitar la reputación y abrir vías de financiamiento institucional o fondos de impacto (Is sustainable entrepreneurship profitable?, 2024; Haro et al., 2024; Degregori et al., 2025). Para vendedores informales, estas prácticas suelen traducirse en mejoras operativas (menos desperdicio, mejor control de inventario) más que en reportes formales; aun así, pueden servir como puente hacia mecanismos de apoyo público y privado.

Evidencia regional y estudios focalizados en informalidad

Hay un número creciente de tesis y estudios de posgrado que analizan la realidad de vendedores ambulantes y comerciantes informales en Colombia y ciudades similares de Latinoamérica. Los trabajos muestran patrones repetidos: predominio de emprendedores jóvenes, negocios de baja antigüedad, financiación con ahorros propios y mezcla de finanzas personales y comerciales (Morales, 2010; Fontal, 2020; Juárez Sánchez, 2023). Estos estudios recalcan la necesidad de intervenciones adaptadas —no “cortar con la práctica”, sino complementar la experiencia con herramientas sencillas y aplicables.

Intervenciones y eficacia: qué funciona (y qué no)

La revisión sistemática y meta-análisis recientes ofrecen pistas prácticas:

Formación práctica + mentoría: intervenciones que combinan teoría y acompañamiento (coaching) muestran mayores tasas de retención de prácticas y de mejora en indicadores financieros (Culebro-Martínez et al., 2024). Componentes conductuales: recordatorios, metas y “pequeños disparadores” ayudan a reducir efectos de sesgos (Benayad & Aasri, 2023). Digital básica: enseñar manejo de una hoja de cálculo y registro diario incrementa la trazabilidad y facilita la inclusión en circuitos financieros formales (Chen & Guo, 2024).

Por el contrario, las capacitaciones meramente informativas y de larga duración sin adaptación al contexto del comerciante tienden a tener escaso impacto real.

Vacíos y agenda de investigación aplicable a Funza

A partir de la revisión, pueden identificarse al menos cuatro vacíos relevantes para este estudio: (1) evaluaciones longitudinales sobre persistencia de prácticas tras la capacitación; (2) estudios experimentales que separen efectos de conocimiento vs. arquitectura de decisión; (3) evidencia microeconómica sobre cómo la formalización incremental cambia el acceso a crédito en espacios públicos; y (4) adaptación de modelos ESG a microcomercios de baja formalidad. Estos vacíos justifican estudios locales —como el de Funza— que combinan encuesta, intervención y seguimiento.

En síntesis, la literatura 2020–2025 converge en que la alfabetización financiera, la incorporación de rutinas prácticas y la adaptabilidad (resiliencia) son factores determinantes para la sostenibilidad de microempresas. A su vez, la eficacia de cualquier intervención mejora cuando integra componentes conductuales y capacitación en herramientas digitales. Para

vendedores informales, las políticas públicas que facilitan la formalización y ofrecen acompañamiento técnico resultan claves, pero su éxito depende de diseñar acciones sensibles al contexto y al día a día del comerciante. Esta síntesis orienta las preguntas empíricas del estudio en Funza y provee un corpus de referencia para comparar los hallazgos locales con la evidencia internacional.

Marco teórico

El análisis de las estrategias financieras en emprendedores informales exige apoyarse en teorías recientes que permitan explicar cómo se toman decisiones, qué factores influyen en la sostenibilidad de los negocios y qué papel cumple la educación financiera. Para este estudio se retoman tres enfoques actuales: la alfabetización financiera como base del desempeño empresarial, la resiliencia en tiempos de crisis y los sesgos conductuales que afectan la gestión de recursos.

Teoría de la alfabetización financiera y desempeño empresarial

De acuerdo con Culebro-Martínez, Moreno-García y Hernández-Mejía (2024), la alfabetización financiera no debe entenderse solo como la capacidad de conocer conceptos básicos, sino también como la manera en que las personas aplican esos conocimientos en su vida diaria y en sus negocios. En su investigación, los autores concluyen que el desempeño de una empresa no depende únicamente de las utilidades que genere, sino de cómo sus dueños gestionan los ingresos, los gastos y la planificación a futuro.

Este planteamiento es útil para analizar lo que ocurre con los vendedores informales de Funza, quienes muchas veces dependen más de la experiencia que de una formación financiera

formal. Esa situación hace que algunos logren sostener sus negocios, pero también explica por qué otros cierran rápidamente: la falta de educación financiera limita la toma de decisiones estratégicas, como reinvertir utilidades, separar gastos personales de los del negocio o llevar un registro ordenado de ingresos y egresos.

Teoría de la resiliencia financiera en microempresas durante crisis.

Por otra parte, Susan, Winarto y Gunawan (2023) destacan que la resiliencia financiera es un factor decisivo para que las microempresas se mantengan en contextos de crisis, como ocurrió durante la pandemia. Según los autores, tres elementos se combinan para sostener un negocio: la educación financiera, la actitud hacia el dinero y el apoyo de redes sociales o comunitarias. La interacción de estas variables explica por qué algunas microempresas lograron sobrevivir mientras otras cerraban.

En el caso de Funza, este enfoque permite entender cómo los comerciantes informales adaptan sus prácticas cuando enfrentan caídas en la demanda o dificultades de acceso a financiamiento. Algunos diversifican productos, otros dependen del apoyo de familiares y amigos, y muchos recurren a estrategias de ahorro muy básicas. La resiliencia, entonces, no se explica únicamente por la disponibilidad de capital, sino por la capacidad de los emprendedores para reorganizar sus recursos y resistir en un entorno que suele ser incierto.

Teoría de Sesgos conductuales en decisiones financieras de MIPYMES

Benayad y Aasri (2023) plantean que las decisiones financieras de los pequeños negocios no siempre responden a un análisis racional. Su investigación muestra que los gerentes de MIPYMES están influidos por sesgos psicológicos, como el exceso de confianza, la aversión al riesgo o la tendencia a tomar decisiones basadas en intuiciones rápidas. Estos factores terminan

afectando el modo en que se invierte, se ahorra o se gasta, incluso cuando el conocimiento financiero existe.

Este marco ayuda a comprender situaciones comunes entre los vendedores informales de Funza: la mezcla de gastos personales con los del negocio, la falta de planificación a largo plazo o la reinversión sin previsión de reservas. Tales prácticas no siempre reflejan ignorancia, sino también la influencia de estos sesgos. Por eso, los programas de fortalecimiento financiero deberían contemplar tanto la formación técnica como la sensibilización sobre cómo influyen las emociones y percepciones en la administración del dinero.

En conjunto, los tres enfoques se complementan. La alfabetización financiera aporta los conocimientos básicos, la resiliencia explica la capacidad de adaptarse en escenarios de crisis, y los sesgos conductuales muestran por qué las decisiones no siempre se toman de manera racional. Este marco teórico ofrece una base sólida para analizar las prácticas de los emprendedores de Funza y para diseñar propuestas que fortalezcan su sostenibilidad en el tiempo.

Estructura legal

El análisis de los vendedores informales y sus estrategias financieras no puede desligarse del marco jurídico que regula el trabajo, la ocupación del espacio público y las políticas de inclusión productiva en Colombia. A continuación, se presenta una revisión de las principales normas, sentencias y políticas que enmarcan el tema.

Constitución Política de Colombia (1991)

La Constitución reconoce el derecho al trabajo en condiciones dignas y justas (art. 25) y establece que el Estado debe promover el acceso progresivo a la seguridad social (art. 48).

Asimismo, el artículo 53 garantiza la protección de los trabajadores en todas sus modalidades, lo cual incluye a quienes desarrollan actividades informales. Estos principios son fundamentales para analizar la situación de los comerciantes del parque principal de Funza, quienes ejercen su derecho al trabajo, aunque en un entorno de informalidad.

Normativa laboral y de emprendimiento

A continuación, se nombrarán primero las normas para después dar el contexto de cómo estas normas afectan el ambiente general de los emprendedores informales ubicados en Funza, ya que nadie es ajeno a la ley y así dar la explicación de su impacto en la cotidianidad de estas personas

Ley 1014 de 2006 (“Ley de fomento a la cultura del emprendimiento”): fomenta la creación y sostenibilidad de pequeñas unidades productivas, aunque no regula de manera específica la informalidad; **Ley 1429 de 2010** (“Ley de Formalización y Generación de Empleo”): promueve beneficios tributarios y reducción de cargas para pequeñas empresas que transiten hacia la formalidad; **Ley 1955 de 2019** (Plan Nacional de Desarrollo 2018–2022): incluye políticas para la formalización laboral y la inclusión financiera de micronegocios.

En el contexto de este trabajo de investigación vemos que la normativa laboral y de emprendimiento busca guiar a los vendedores informales hacia la formalización mediante beneficios e incentivos. En el caso de Funza, estas disposiciones impactan directamente a los comerciantes del parque principal, quienes, aunque operen en la informalidad, deben adaptarse a los controles y programas estatales que condicionan la ley, además de esto el Ministerio del Trabajo (2020). En la política pública de vendedores informales reconoce el papel de estos trabajadores y plantea acciones de inclusión, capacitación y acceso a crédito.

Jurisprudencia constitucional

La Corte Constitucional ha desarrollado criterios de protección hacia los vendedores ambulantes y estacionarios, a continuación, se muestra el listado de sentencias que se encontró dentro de la ley colombiana:

Sentencia T-225 de 1992: ordenó al Estado diseñar planes de reubicación digna cuando se busque recuperar el espacio público, reconociendo el derecho al trabajo y al mínimo vital;

Sentencia T-772 de 2003: estableció que la recuperación del espacio público debe estar acompañada de medidas de carácter social y alternativas de subsistencia; **Sentencia T-427 de 2017:** reiteró la protección al principio de confianza legítima, limitando los desalojos arbitrarios y exigiendo acompañamiento institucional.

Estas decisiones son esenciales para comprender la tensión entre la gestión del espacio público en municipios como Funza y los derechos de los comerciantes que dependen de ese espacio para su subsistencia.

Ministerio del Trabajo (2020). Política Pública de Vendedores Informales: reconoce el papel de estos trabajadores y plantea acciones de inclusión, capacitación y acceso a crédito.

Ordenamiento territorial y regulación local

Los municipios, en virtud de la Ley 9 de 1989 y el Código Nacional de Policía y Convivencia (Ley 1801 de 2016), tienen competencias para regular el uso del espacio público. Sin embargo, estas facultades deben armonizarse con los derechos fundamentales de los vendedores, lo que ha llevado a que muchos municipios, incluido Funza, deban diseñar planes locales de reubicación, capacitación y apoyo financiero.

El marco legal colombiano configura una doble exigencia: por un lado, los entes territoriales deben proteger y recuperar el espacio público; por otro, deben garantizar el derecho al trabajo y diseñar políticas de inclusión para los vendedores informales. En este contexto, las estrategias financieras de los comerciantes de Funza se ven directamente influenciadas por la posibilidad o no de acceder a políticas de capacitación, inclusión financiera y programas de formalización.

Metodología

A continuación, se procede a plasmar la metodología que se siguió con el fin de determinar un diagnóstico financiero leve sobre los emprendedores informales en el parque principal de Funza como, qué factores pueden afectar su sostenibilidad y crecimiento; y encontrar una relación entre estrategias usadas y resultados obtenidos.

Tipo de investigación (Enfoque y alcance de la investigación)

El estudio se desarrolló bajo un enfoque mixto (cualitativo y cuantitativo), con un diseño explicativo, buscando analizar cómo las estrategias financieras influyen en la sostenibilidad y crecimiento de los emprendedores informales del parque principal de Funza. Se exploraron las estrategias financieras utilizadas por los emprendedores y los factores que afectan su aplicación.

A través de la encuesta y la información encontrada se pretendió concluir y validar la misma encuesta y sus variables para enfrentar de manera efectiva los diferentes escenarios para la sostenibilidad y crecimiento de aquellos emprendimientos. Se hicieron visitas de campo para

observar una realidad, se analiza y se ofrecen alternativas de solución a la problemática de la mala implementación de estrategias financieras en el negocio.

Tipo de información de la que se dispone

Fuentes internas

Primera. La fuente de información interna tipo primaria que se usó fue la encuesta de manera directa a cada uno de los comerciantes informales que se encuentran dentro de un rango específico, la zona ubicada en el parque principal de Funza, parametrizada todo aquel comerciante informal que esté dentro de sus 4 esquinas

Fuentes externas

Primera. Aunque se recurrió a información pública como censos, estadísticas, actas, registros, informes y documentos oficiales; la realidad es que no se tiene información específica, precisa y sectorizada de la población objetivo a la cual se le realiza el estudio en este trabajo.

Segunda. Páginas web oficiales y redes sociales de la alcaldía; estudios ya realizados sobre emprendimientos informales y sus estrategias financieras a nivel internacional

Tercera. Páginas de información ciudadana de Funza, madrid y mosquera, el informativo entre otros

Técnicas de recolección de la información

Para la redacción de la encuesta se usaron preguntas específicas y generales que ayudan a determinar la relación entre los comerciantes informales del parque principal de Funza y sus estrategias más fuertes y efectivas respecto a su parte financiera.

Población y muestra.

Para la aplicación de las encuestas se decidió tomar el 100% de la población de emprendedores informales ubicados en el parque principal de Funza, ya que al ser una cantidad pequeña como lo es 16, es más sencillo la distribución y recolección de datos

Instrumento.

Como instrumento se realizó una encuesta que en total tiene 16 preguntas, de las cuales las primeras 4 preguntas, son de carácter sociodemográfico, de la pregunta 5 a la 8 están enfocadas a la variable de gestión financiera, de la 9 a la 12 están enfocadas a la sostenibilidad del negocio, de la 12 a la 16 fueron dirigidas a la variable de crecimiento del negocio y como último se dejó un espacio para comentarios de los emprendedores informales donde podían anotar sus observaciones a nivel general, la totalidad de las preguntas cerradas fueron 12, mixtas 2 y abiertas 2 (ver anexo 1).

Se utilizó el instrumento de la escala de Likert para determinar en temas numéricos las respuestas de los negociantes y así poder hacer análisis cuantitativos, por ejemplo, con el alfa de Cronbach se verificó la confiabilidad y consistencia de la herramienta utilizada ya que su resultado fue del 0,658, lo cual indica que el nivel de confiabilidad de la herramienta es moderada, después se pudo determinar si las variables de “utilizar estrategias para mejorar el negocio” tenían relación con la variable de “aumentar ingresos” ya que así se mediría su correlación con el análisis ANOVA que se implementó.

Estrategias metodológicas.

Descripción de características sociodemográficas

Mediante la aplicación de cuestionario con preguntas generales se identificó la edad de los comerciantes y el género, tiempo de negocio y tipo de negocio.

Identificación de gestión financiera

Se aplicó encuesta de 16 preguntas a los comerciantes (16) ya mencionados, de las cuales 4 son de carácter ordinal para determinar si tenían conocimientos acerca de aspectos financieros importantes en la vida cotidiana y si los ponían en práctica con sus negocios, preguntas como: ¿Lleva un registro de ingresos y gastos de su negocio?; ¿Cómo administra el capital de su negocio?; ¿Cuenta con conocimientos en finanzas básicas? y Utiliza herramientas digitales para la gestión financiera (Excel, aplicaciones contables, etc.)?

Observación estrategias de sostenibilidad

Para observar sus estrategias sostenibles para sus negocios se pensó en determinar cuál era la principal fuente de financiamiento del comercio que practica y qué dificultades económicas ponen en riesgo dicho negocio.

Consideraciones éticas

Antes de dar inicio, a los emprendedores mencionados se les dio a conocer el objetivo de la investigación, la razón por la que fueron seleccionados para participar en ella y, el tiempo que tomaría la aplicación del estudio. Se aclaró que este proceso era netamente investigativo y no representaría reconocimiento o premiación de ningún tipo.

En los estudios de carácter investigativo, es necesario el principio de honestidad, esto incluye describir de forma sesgada los hallazgos y ocultar información científica que contradiga los resultados presentados. Cada persona tiene derecho al anonimato y a que se oculte la información personal y que se protejan los registros obtenidos de cada uno. Hay que reconocer la fuente y el origen de las ideas, en caso de que se tomen de otros investigadores, de estudiantes y/o de colegas y se debe reconocer dicho origen. No se debe proclamar prioridad sobre una idea científica que no le pertenece al investigador. A los coautores, colaboradores y asistentes se les debe dar el debido reconocimiento.

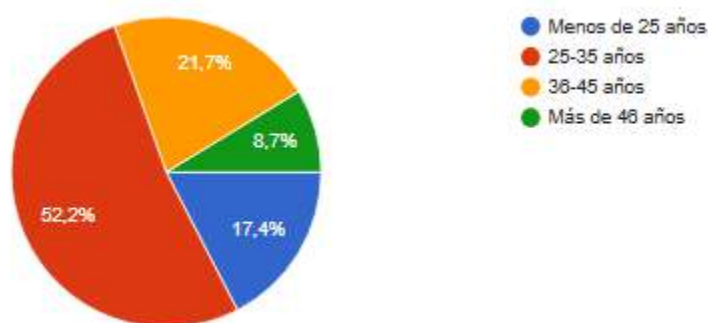
Resultados.

A Continuación se exponen los resultados obtenidos, después de haber aplicado el instrumento de medición (encuesta), a los emprendedores ubicados en el parque del municipio de Funza; siendo un total de 16 los encuestados (población total del sector referenciado anteriormente), la aplicación del instrumento se basó en determinar los conocimientos financiero que se tienen al momento de emprender y mantener dichos negocios para su sostenibilidad y crecimiento en el mercado, se evaluó mediante diferentes ítems de investigación como; características sociodemográficas, niveles de formación financiera, acceso a financiamiento público, entre otros que se detallaran a continuación y su impacto en el vivir y crecimiento económico de los mismos.

Descripción de características sociodemográficas

Gráfica 1

Distribución de los participantes según edad

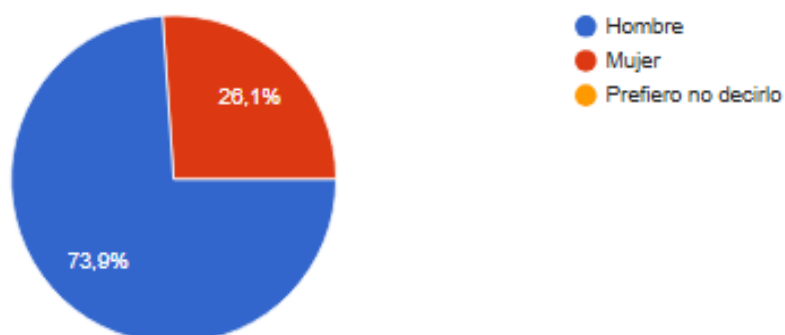


Nota. Elaboración propia con base en la encuesta (2025). Se observa cómo se distribuyen los comerciantes de Funza según sus rangos de edad, lo que permite identificar la mayor concentración en adultos jóvenes.

Del total de la muestra, el 52,2% de los comerciantes se encuentra en el rango de 25 a 35 años, seguido por un 21,7% entre 36 y 45 años, un 17,4% menores de 25 años y un 8,7% mayores de 46 años. Esto refleja que los negocios están en manos principalmente de adultos jóvenes en proceso de consolidación laboral.

Gráfica 2

Distribución de los participantes según edad

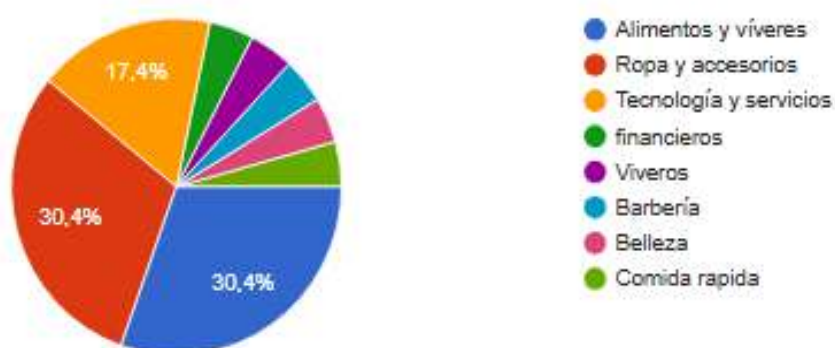


Nota. Fuente: cuestionario aplicado a los participantes. El gráfico evidencia la proporción entre hombres y mujeres dedicados a actividades comerciales en el municipio.

Los resultados evidencian que el 73,9% de los emprendedores son hombres, mientras que el 26,1% son mujeres. Esto demuestra una mayor participación masculina en el comercio, aunque las mujeres también representan un sector relevante en el emprendimiento local.

Gráfica 3

Tipos de negocio representados en la muestra

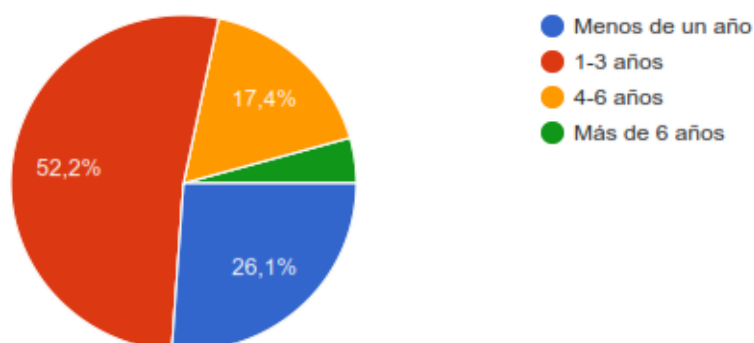


Nota. Construcción propia a partir de la investigación de campo. Se identifican los principales sectores económicos de los comerciantes encuestados.

Se encontró que el 30,4% de los negocios pertenecen a sectores como barberías, ropa y accesorios, un 17,4% a tecnología y servicios relacionados, mientras que el resto (52,2%) corresponde a actividades diversas como alimentos, viveros, belleza y comidas rápidas. Esto refleja la heterogeneidad de la actividad comercial en Funza.

Gráfico 4

Antigüedad de los negocios en el mercado local

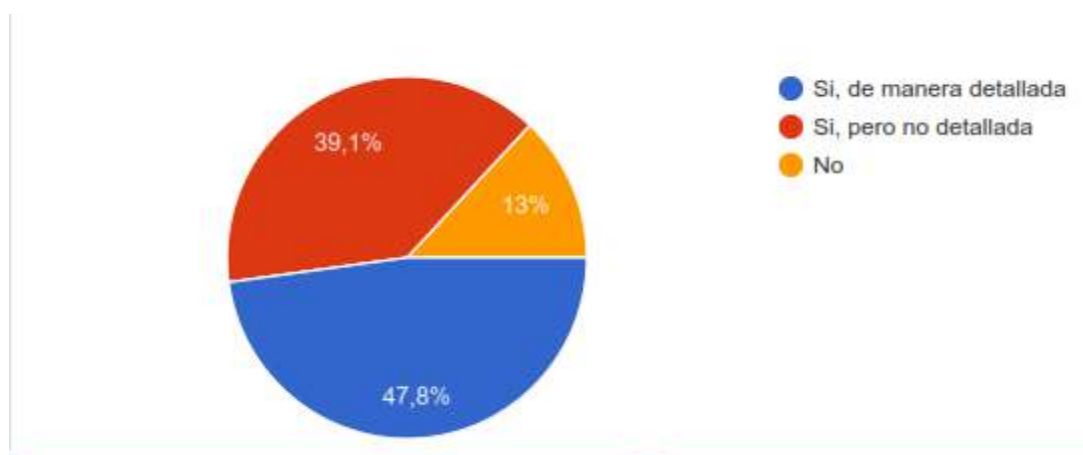


Nota. Elaboración propia con datos de la encuesta. Esta figura permite observar la permanencia de los negocios y su consolidación en el tiempo.

El análisis muestra que el 52,2% de los comerciantes tienen entre 1 y 3 años con sus negocios, el 26,1% menos de un año, el 17% entre 3 y 6 años, y apenas el 4,7% supera los 6 años. Esto indica que la mayoría de los negocios aún se encuentran en etapa de crecimiento.

Gráfica 5

Registro de ingresos y gastos del negocio.

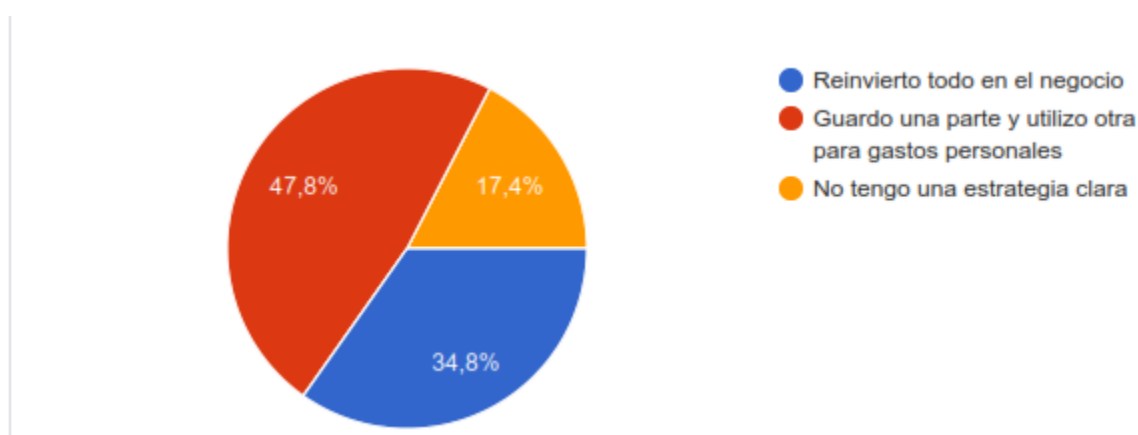


Nota. Datos recolectados en la investigación. El gráfico expone el grado en que los comerciantes aplican estrategias financieras para el manejo de sus negocios.

Un 47,8% de los comerciantes reporta ingresos que, si llevan un registro de ingresos y gastos de sus negocios, mientras que el 39,1% Lleva un registro pero no de manera detallada. Solo un 13% no lleva un registro de ingresos vs gastos.

Gráfica 6

Distribución del recurso



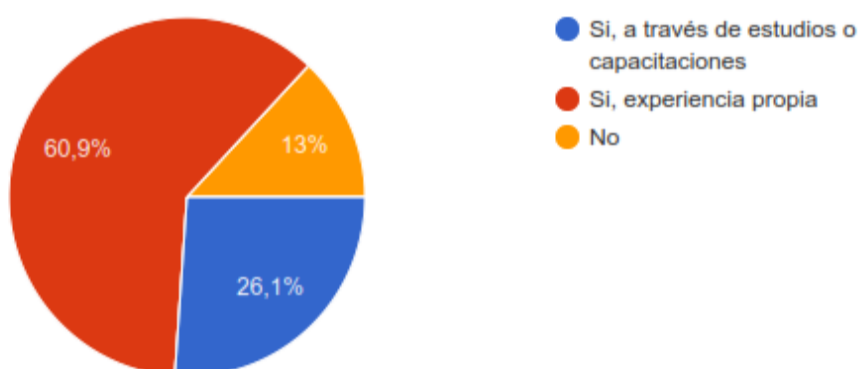
Nota. Fuente: resultados de la encuesta (2025). Muestra la opinión de los encuestados sobre el aumento o disminución de sus ingresos en los últimos meses.

Los emprendedores informales de Funza, no separan sus gastos personales con los del negocio, lo que puede llevar a que estos no permanezcan mucho tiempo en el mercado, al igual que el hecho de reinvertir todo en el negocio y no dejar un capital de imprevistos o buscar otras fuentes de inversión que los lleven a generar mayores fuentes de rentabilidad para así hacer que dichos emprendimientos permanezcan y sean competitivos en un mercado fluctuante, por lo tanto se crea una pregunta que puede llevarnos a resolver muchos de estos interrogantes, ¿será que los emprendedores del parque central de Funza cuentan con conocimientos en finanzas

básicas?; esta pregunta se realizó en el instrumento de medición y se obtuvo el siguiente resultado.

Gráfica 7

Clasificación de conocimientos y experiencia



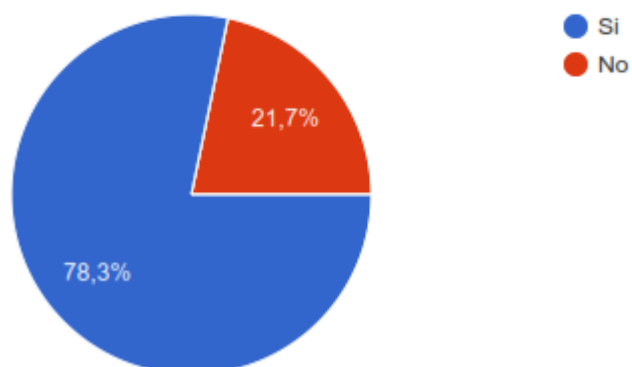
Nota. Elaboración propia con base en la información suministrada por los participantes. Se refleja el papel de la publicidad, redes sociales y otros canales de promoción.

El 60,9% manifiesta que si, basada en la experiencia propia, el 26,1% a través de estudios y capacitaciones y el 13% no cuenta con conocimientos en dicha área.

Ahora bien, el 26,1% si cuenta con formación y capacitaciones, por ello sus conocimientos básicos y el 13% no cuenta con capacitación ni formación, como resultado dentro de esto está el porcentaje que tampoco usa estrategias financieras sino que “van aprendiendo en el camino”.

Gráfica 8

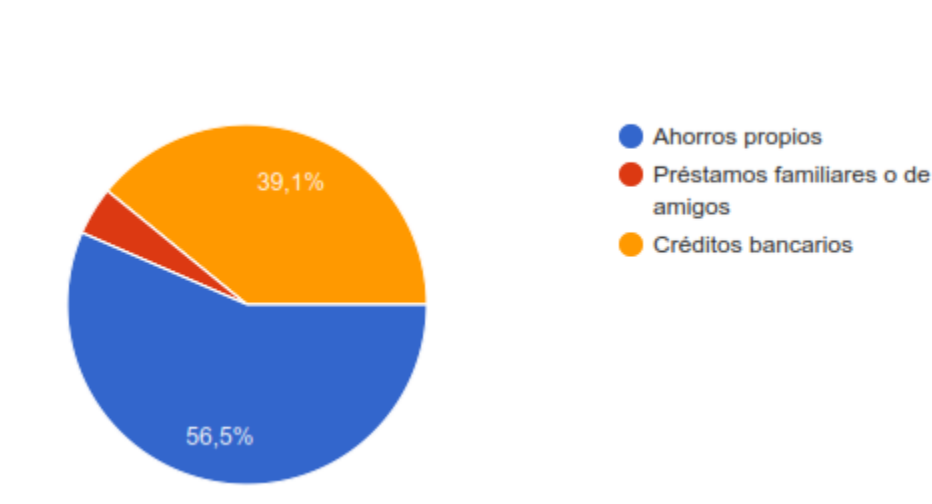
Herramientas digitales para la gestión financiera (Excel, aplicaciones contables, etc.)



Nota. Fuente: cuestionario aplicado a comerciantes de Funza. Se ilustra el nivel de acceso a productos crediticios como herramienta de crecimiento y sostenibilidad.

En cuanto al recurso tecnológico se les preguntó sobre si usan herramientas digitales para manejar la gestión financiera (Excel, aplicaciones contables, etc.), los resultados obtenidos fueron, el 78,3% de los encuestados manifiestan que usan herramientas y el otro 21,7% no lo hacen.

Gráfica 9

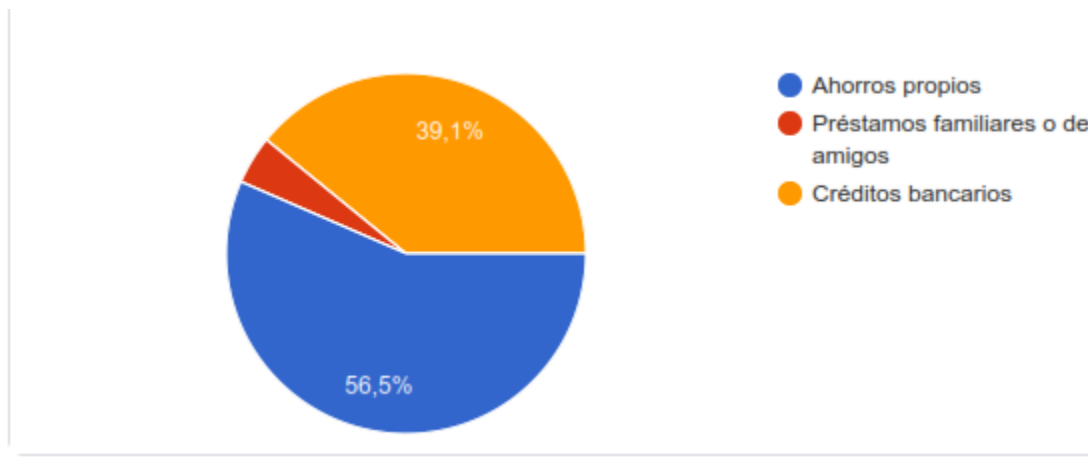
Fuente de financiamiento

Nota. Elaboración propia con base en la encuesta realizada. Permite reconocer los principales obstáculos económicos que enfrentan los comerciantes en su gestión diaria.

Después de analizar dichos resultados se muestra la sostenibilidad de los emprendimientos, donde surgen interrogantes como; principal fuente de financiamiento, de lo cual se obtuvo que el 56,5% son ahorros propios, el 39,1% créditos bancarios y el 4,4% de otros recursos.

Gráfica 10

Dificultades económicas que pongan en riesgo su negocio

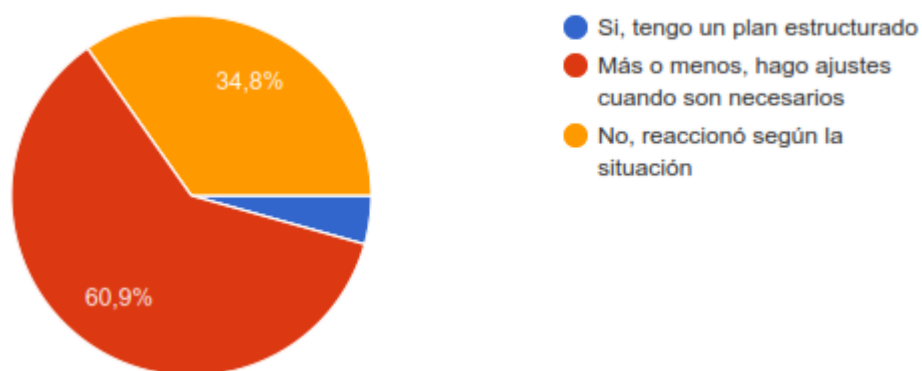


Nota. Datos obtenidos en el trabajo de campo. Se identifica el grado de incorporación de tecnologías y plataformas digitales en los procesos de administración.

Esta pregunta está relacionada con que si los emprendedores han enfrentado dificultades económicas que pongan en riesgo su negocio, de lo cual se obtiene lo siguiente; ocasionalmente el 56,5%, constantemente el 30,4% y No el 13%.

Gráfica 11

Porcentaje de existencia plan de contingencia.



Nota. Construcción propia a partir de la encuesta. Representa cómo los comerciantes valoran su conocimiento sobre técnicas de ahorro aplicadas al negocio.

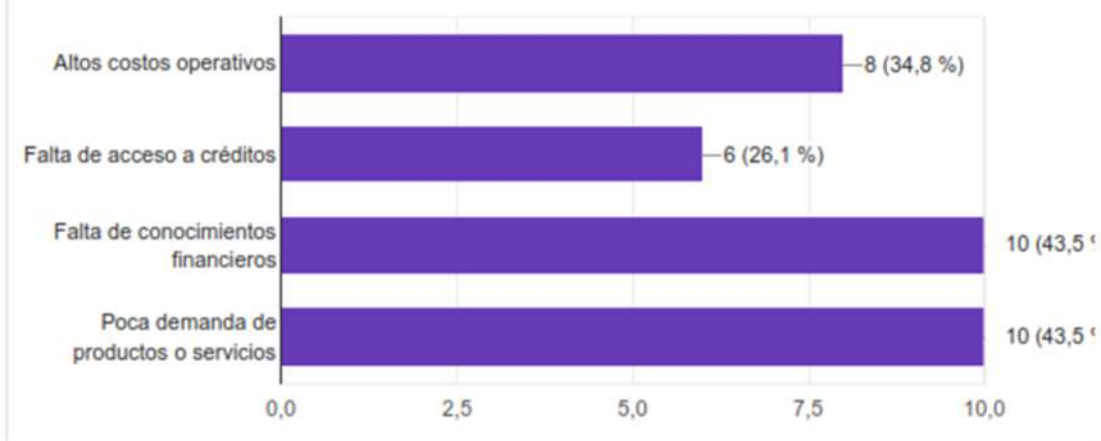
En relación con las dificultades se creó el siguiente interrogante ¿Cuenta con estrategias para enfrentar periodos de baja venta?, y se obtuvo lo siguiente, el 60,9% realiza ajuste cuando son necesarios, el 34,8% reacciona según la situación y 4,3% tiene un plan estructurado.

Gráfica 12

Factores que afectan la sostenibilidad del negocio

(Puede elegir más de una opción)

16 respuestas

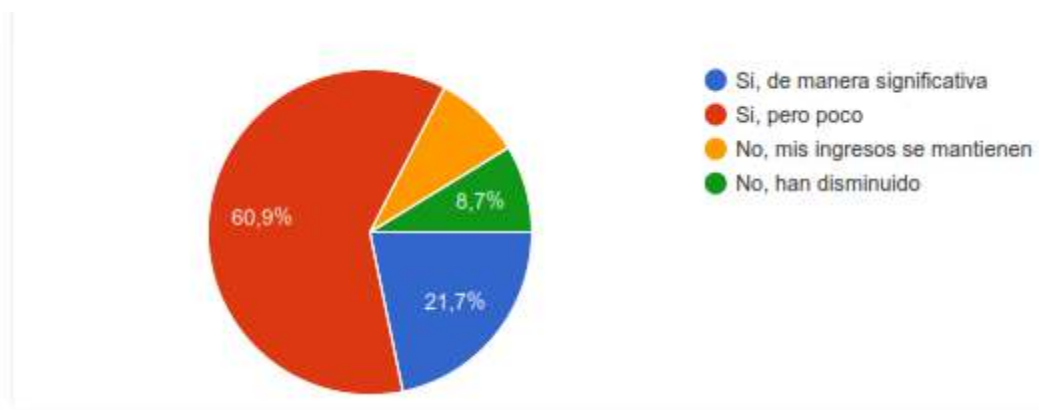


Nota. Elaboración propia con base en los datos recolectados. El gráfico muestra si los comerciantes han accedido a formación en temas financieros o administrativos.

El 43,5% aplica para ambos factores de poca demanda de productos o servicios y falta de conocimientos financieros, el 34,8% altos costos operativos y el 26,1% falta de acceso a créditos.

Gráfica 13

Variabilidad de aumento en ingresos

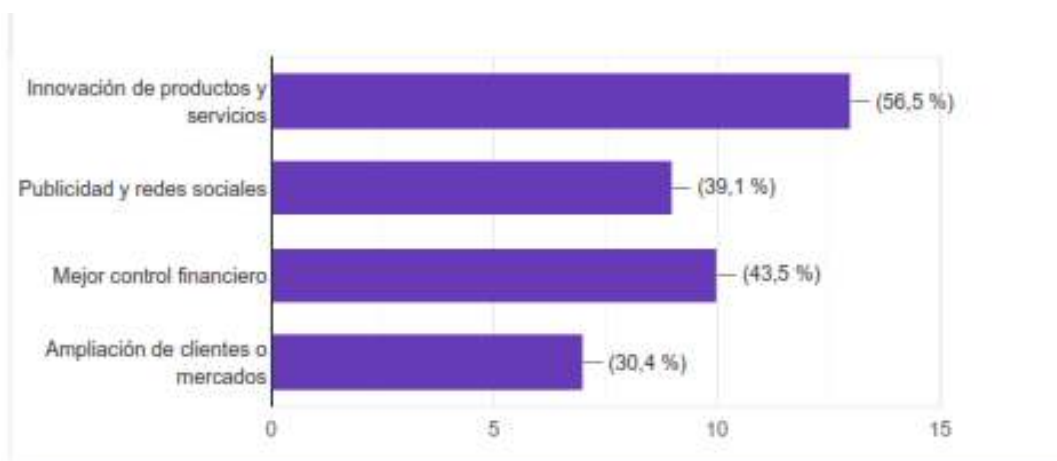


Nota. Fuente: resultados de la investigación (2025). Refleja la valoración de los participantes sobre la relevancia de planificar el uso de los recursos económicos.

El 60,9% responde que si, pero ha sido poco, el 21,7% lo ha aumentado de manera significativa, el 8,7% manifiesta que sus ingresos han disminuido y el 8,7% manifiesta que no pero sus ingresos se mantienen.

Gráfica 14

Estrategias implementadas para el crecimiento del negocio

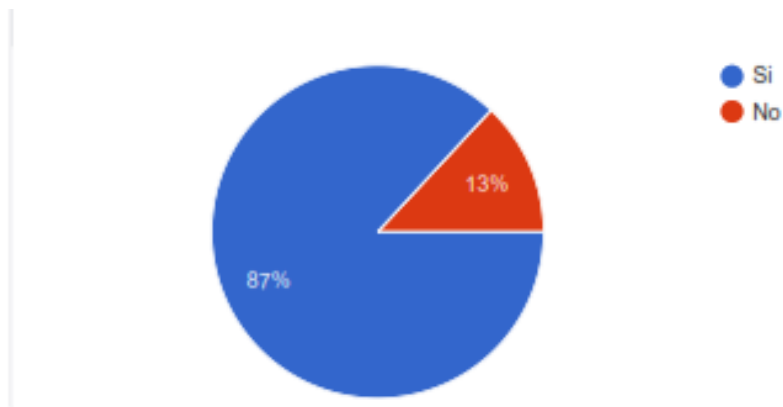


Nota. Elaboración propia. La figura destaca los orígenes de los ingresos reportados por los comerciantes, diferenciando ventas directas, servicios u otros canales.

El 56,5% ha implementado la Innovación de productos y servicios, el 43,5% implementó un mejor control financiero, el 39,1% hizo uso de la Publicidad y redes sociales y 30,4% incursionó en la ampliación de clientes o mercados.

Gráfica 15

Percepción de personas que les gustaría recibir capacitación

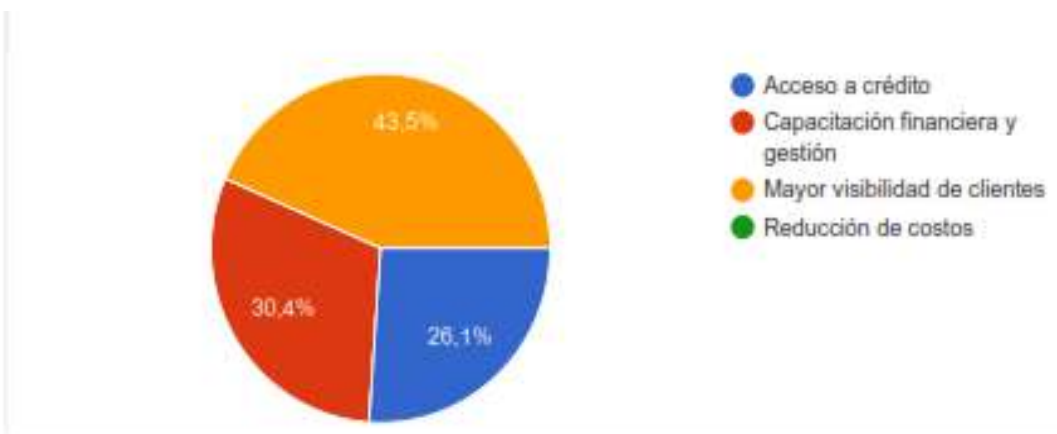


Nota. Construcción propia con base en el cuestionario aplicado. Muestra las expectativas de los comerciantes sobre la evolución de sus negocios en los próximos años.

Se obtuvo en la encuesta que el 87% manifiesta que si le gustaría recibir capacitación y el 13% que no.

Gráfica 16

Percepción de necesidades según los dueños.



Nota. Datos recolectados en la encuesta (2025). La figura expone qué prácticas consideran los comerciantes como más efectivas para garantizar el crecimiento y estabilidad de sus negocios.

Los resultados para la pregunta ¿Que considera que necesita su negocio para crecer? Tuvo el siguiente resultado; el 43,5% Mayor visibilidad de clientes, el 30,4% Capacitación financiera y gestión y el 26,1% Acceso a crédito.

Análisis

Para comprobar el porcentaje de confiabilidad de la encuesta se hizo uso de la medida estadística conocida como “alfa de Cronbach “en la aplicación para computadores IBM SPSS, para determinar si las preguntas tienen relación una de otra y no estén tan alejadas del objetivo principal de la encuesta. A continuación, se plasma en el documento.

Tabla 1

Resumen de procesamiento de casos

| Casos | Número | Porcentaje |
|----------|--------|------------|
| Valido | 16 | 100 |
| Excluido | 0 | 0 |
| Total | 16 | 100 |

Nota. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Tabla 2

Estadísticas de fiabilidad

| Alfa de Cronbach | N de elementos |
|---------------------|-------------------|
| 0,657 | 4 |

Nota. El valor del alfa de Cronbach indica una consistencia interna aceptable para los ítems analizados.

Recordemos que mientras más cerca este el porcentaje a 1 esta herramienta es muy efectiva, significa que los datos no están tan alejados unos de otros y 0.66% supera más de la mitad del porcentaje así que la herramienta de recolección de datos es efectiva.

ANOVA (Análisis de varianza)

El objetivo del análisis ANOVA es evaluar si el uso de estrategias para aumentar ingresos está relacionado con lograr o no lograr aumentar los ingresos.

Variables.

Categorica: “Usa estrategias” con “Ha logrado aumentar sus ingresos”

Numérica: “Ha logrado aumentar sus ingresos”

Tabla 3

Análisis de varianza (ANOVA) sobre el aumento de ingresos desde el inicio del negocio

| Fuente | Suma de cuadrados | gl | Media cuadrática | F | Sig. |
|------------------|--------------------------|-----------|-------------------------|----------|-------------|
| Entre grupos | 1,215 | | 0,608 | 2,122 | 0,159 |
| Dentro de grupos | 3,722 | 3 | 0,286 | | |

| Fuente | Suma de cuadrados | gl | Media cuadrática | F | Sig. |
|---------------|--------------------------|-----------|-------------------------|----------|-------------|
| Total | 4,937 | 5 | | | |

Nota. Elaboración propia a partir del análisis estadístico realizado en SPSS.

El análisis ANOVA muestra que, aunque existen diferencias entre los grupos ($F = 2,122$), estas no son estadísticamente significativas ($p = 0,159$). En otras palabras, las variaciones observadas se deben más al azar que a un efecto real de la variable analizada.

Tabla 4

Análisis de varianza (ANOVA) entre grupos

| Fuente | Suma de cuadrados | gl (Grados de libertad) | Media cuadrática | F (Estadística de Fisher) | Sig. (p) |
|------------------|--------------------------|--------------------------------|-------------------------|----------------------------------|-----------------|
| Entre grupos | 1,215 | 2 | ,608 | 2,122 | ,159 |
| Dentro de grupos | 3,722 | 13 | ,286 | | |
| Total | 4,937 | 15 | | | |

Nota. Elaboración propia a partir del análisis ANOVA realizado con los datos de la investigación.

La prueba ANOVA refleja que la variación entre grupos ($SC = 1,215$) no resulta significativa frente a la variación dentro de los grupos ($SC = 3,722$). El estadístico $F = 2,122$ con $p = 0,159$ confirma que no hay diferencias relevantes entre los grupos analizados, lo que sugiere que los resultados pueden explicarse más por el azar que por un efecto real de la variable estudiada.

Tabla 5

Interpretación de los estadísticos del ANOVA

| Concepto | Valor | Definición |
|----------------------------|-------|--|
| F | 2.122 | Mide cuánto varían los ingresos entre los grupos comparado con la variación interna. |
| Sig. (p-valor) | 0.159 | Este número nos dice si las diferencias entre grupos son significativas. |
| gl entre grupos | 2 | Hubo 3 grupos de estrategias comparadas ($gl = 3 - 1$). |
| gl dentro de grupos | 13 | Hubo 16 personas, así que $gl = 16 - 3 = 13$. |

Nota. Elaboración propia a partir de los resultados del análisis ANOVA realizado en la investigación.

RESULTADO = 0,159

Análisis del ANOVA.

El resultado del análisis fue $p = 0,159$, un valor mayor a $0,05$. Esto significa que no hay diferencias estadísticamente significativas entre los grupos de estrategias utilizadas para aumentar ingresos. En otras palabras, al comparar los promedios de aumento de ingresos entre las estrategias, no se encontró evidencia suficiente para decir que una estrategia en particular tenga mejores resultados respecto a su ganancia económica. Según esta muestra, usar una estrategia no garantiza un mayor incremento en los ingresos.

Conclusiones

Se identificó que gran parte de los emprendedores informales del parque principal de Funza sí utilizan estrategias financieras básicas, como el registro de ingresos y gastos o la administración del capital. Sin embargo, estas prácticas no siempre son sistemáticas ni se aplican de manera detallada, lo que limita el verdadero aprovechamiento para lograr un crecimiento económico sostenido.

Se concluye que los emprendedores enfrentan tanto limitaciones internas, como la falta de educación financiera y el manejo inadecuado de los recursos, así como factores externos, entre ellos el limitado acceso a crédito, los altos costos operativos y la inestabilidad del mercado. Estas condiciones, en conjunto, representan obstáculos significativos que afectan la estabilidad y permanencia de los negocios.

Se encontró que los emprendimientos más sostenibles en Funza adoptan prácticas como la reinversión planificada de utilidades, el uso de herramientas digitales para la gestión financiera

y la diversificación de estrategias de crecimiento (publicidad B2C y control de costos). Dichas prácticas han contribuido de manera positiva a la permanencia de estos negocios en un mercado competitivo.

La mayoría de las personas utilizaron las siguientes estrategias para la sostenibilidad y crecimiento de sus negocios: Registro y control de ingresos y egresos; ahorro programado; reinversión de utilidades y acceso responsable al crédito, lo cual ha llevado a un mejor manejo administrativo y económico de sus locales, garantizando lo que busca implementar este proyecto.

A pesar de las adversidades que enfrentan los comerciantes, como la inseguridad, falta de capital, competencia de mercado informal, visibilidad del negocio, entre otros, se ha visto reflejado que han llevado incluso a tener ganancias muy altas a través del tiempo poniendo en prueba su resiliencia y estrategias de sostenibilidad, ya que la mayoría de negocios operan sobre los 2 a 3 años de antigüedad en sus negocios.

Si bien los hallazgos reportaron un porcentaje significativo de conocimientos básicos de finanzas por parte de más del 45 % de la población, es válido afirmar que el porcentaje restante es significativo en cuanto a la proporción en sociedad se refiere y, además también se considera necesario fortalecer los conocimientos del porcentaje de comerciantes que contestó sobre sus conocimientos, teniendo en cuenta el dinamismo que conlleva el campo financiero. Por tal motivo, se plantean a continuación las siguientes propuestas:

Abrir espacios frecuentes de capacitación, beneficios municipales y estrategias educativas, con el propósito de que la educación financiera se convierta en un eje importante para la formación integral del comerciante, ya que según el resultado arrojado del análisis de la varianza, puede que las estrategias que usan no estén del todo bien implementadas ya que según

no hay gran diferencia entre las personas que usan estrategias y las que no, respecto a sus ingresos

Vincular a los bancos locales (Davivienda, Bancolombia y BBVA) en los procesos de microcréditos de los comerciantes de Funza, a fin de relacionarse con conocimientos financieros que signifiquen una base fundamental en la administración financiera que ellos ejerzan.

Referencias

- Akhtar, F., Senadjki, A., & Kumaran, V. V. (2025). Sustainability meets digital culture: The influence of ESG on financial performance in Malaysian manufacturing SMEs. *Journal of Innovative Digital Transformation*, 2(1), 90–108. <https://doi.org/10.1108/JIDT-10-2024-0031>
- Aristei, D., Gallo, M., & Minetti, R. (2024). Financial knowledge and borrower discouragement. *arXiv*. <https://arxiv.org/abs/2405.05891>
- Benayad, K., & Aasri, M. R. (2023). Behavioral biases and investment decisions of SMEs managers: Empirical analysis within the Moroccan context. *International Journal of Financial Studies*, 11(4), 120. <https://doi.org/10.3390/ijfs11040120>
- Bongini, P., Iannello, P., Rinaldi, E. E., & Zenga, M. (2025). Assessing the relative financial literacy levels of micro and small entrepreneurs: Preliminary evidence from 13 countries. *Journal of Risk and Financial Management*, 18(5), 283. <https://doi.org/10.3390/jrfm18050283>
- Chen, S., & Guo, Q. (2024). Fintech and MSEs innovation: An empirical analysis. *arXiv*. <https://arxiv.org/abs/2407.17293>
- Culebro-Martínez, R., Moreno-García, E., & Hernández-Mejía, S. (2024). Financial literacy of entrepreneurs and companies' performance. *Journal of Risk and Financial Management*, 17(2), 63. <https://doi.org/10.3390/jrfm17020063>
- Daskalakis, N. (2025). Assessing the relative financial literacy levels of micro and small entrepreneurs: Preliminary evidence from 13 countries. *Journal of Risk and Financial Management*, 18(5), 283. <https://doi.org/10.3390/jrfm18050283>
- Degregori, G., Brescia, V., Calandra, D., & Secinaro, S. (2025). Evaluating sustainability reporting in SMEs: Evidence and policy implications. *Journal of Global Responsibility*. <https://doi.org/10.1108/JGR-10-2024-0197>
- Fontal, L. (2020). *Análisis de la situación jurídica y legal de los vendedores ambulantes del sector céntrico de la ciudad de Pereira* [Tesis de maestría, Universidad Libre]. Repositorio Universidad Libre. <https://repository.unilibre.edu.co/handle/10901/23207>
- Haro Sarango, A. F., Gavilanes Carranza, E. A., Tapia Urbina, M. B., Rodríguez Benavides, M. L., & Delgado Flores, E. N. (2024). *Planificación Financiera y Contable Sostenible: Integración de Criterios ESG: Sustainable Financial and Accounting Planning: Integration of ESG Criteria* (Vol. 1, Núm. 1). Know Press. <https://doi.org/10.70180/978-9942-7273-3-6>
- Hossain, M. R., Akhter, F., & Sultana, M. M. (2022). SMEs in COVID-19 crisis and combating strategies: A systematic literature review (SLR) and a case from emerging economy. *Operations Research Perspectives*, 9, 100222. <https://doi.org/10.1016/j.orp.2022.100222>

- Juárez Sánchez, L. M. (2023). Estrategias de ahorro y gestión financiera para las pequeñas y medianas empresas. *Transdigital*, 4(7), 1-14. <https://doi.org/10.56162/transdigital241>
- Kurniasari, F., & Lestari, E. D. (2024). Development of financial literacy and fintech adoption on women SMEs business performance in Indonesia. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 5(13), 67–75. <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2024.312613>
- López, J. M. (2023, febrero 12). Seis de cada 10 trabajadores son informales y las mayores tasas están en Valledupar. *La República*. <https://www.larepublica.co/economia/la-informalidadlaboral-se-mantiene-entre-seis-de-cada-10-trabajadores-a-noviembre-3524075>
- Manoj Kumar, V. (2024). How critical is SME financial literacy and digital transformation in BRICS? *Frontier in big data*, 7, 1448571. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC11693673/>
- Momtaz, P.P., & Parra, I.M (2025). Is sustainable entrepreneurship profitable? ESG disclosure and the financial performance of SMEs. *Small Bus Econ* 64, 1535–1564. <https://doi.org/10.1007/s11187-024-00981-5>
- Méndez Prado, S. M. (2022). A systematic review of financial literacy research in developing countries. *Sustainability*, 14(7), 3814. <https://doi.org/10.3390/su14073814>
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2020). *OECD/INFE survey instrument to measure the financial literacy of MSMEs* OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/97746fba-en>
- Pineda Duque, J. A., & Castiblanco Moreno, S. E. (2022). Informal entrepreneurship and women's empowerment – the case of street vendors in urban Colombia. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 14(2), 188–212. <https://doi.org/10.1108/IJGE-04-2021-0068>
- Restrepo-Morales, J. A., Ararat-Herrera, J. A., López-Cadavid, D. A., & Camacho-Vargas, A. (2024). Breaking the digitalization barrier for SMEs: A fuzzy logic approach to overcoming challenges in business transformation. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 13, Art. 84. <https://doi.org/10.1186/s13731-024-00429-w>
- Saezow, K., & Sukhabot, S. (2025). Synthesizing the resilience elements of small and medium enterprises (SMEs) amidst the COVID-19 pandemic crisis: A systematic review. *Cogent Business & Management*, 12(1), Article 2512823. <https://doi.org/10.1080/23311975.2025.2512823>
- Soana, M. G. (2025). Is one as good as another in accessing alternative finance? The effect of external business advisors on micro-entrepreneurs. *Small Business Economics*. <https://doi.org/10.1007/s11187-024-00942-y>
- Susan, M., Winarto, J., & Gunawan, I. (2023). Financial literacy of micro, small, and medium enterprises: Empirical study during the pandemic period. In *Comparative Analysis of*

Trade and Finance in Emerging Economies (Vol. 31, pp. 113–122). Emerald Publishing.
<https://doi.org/10.1108/S1571-038620230000031007>

Tawil, M., et al. (2023). Trends and challenges towards an effective data-driven decision making in UK SMEs: Case studies from 85 SMEs. *arXiv*. <https://arxiv.org/abs/2305.15454>

Valbuena Hernández, G. (2008). *La defraudación de la confianza legítima: aproximación crítica desde la teoría de la responsabilidad del Estado*. Universidad Externado de Colombia. <https://publicaciones.uexternado.edu.co/gpd-la-defraudacion-de-la-confianza-legitima-9789587103779.html>

World Bank & International Finance Corporation. (2024). *Boosting SME finance for growth: Policy guidance for an inclusive digital economy* (Evaluation Report No. XYZ). World Bank Group. <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/fd37aeef-7d04-4bf3-a2bf-d10b80ba753a>

Anexos

anexo 1

Formato de encuesta aplicada

Gestion financiera para pequeños negocios

Datos Generales

**.Indica que la pregunta es obligatoria*

1. Edad *

Marca solo un óvalo.

- Menos de 25 años
- 25-35 años
- 36-45 años
- Más de 46 años

2. Género *

Marca solo un óvalo.

- Hombre
- Mujer
- Prefiero no decirlo

3. Tiempo con su negocio (Funza) *

Marca solo un óvalo.

- Menos de un año
- 1-3 años
- 4-6 años
- Más de 6 años

4. Tipo de Negocio *

Marca solo un óvalo.

- Alimentos y viveres
- Ropa y accesorios
- Tecnología y servicios
- Otro: _____

Gestión financiera

5. ¿Lleva un registro de ingresos y gastos de su negocio? *

Marca solo un óvalo.

- Sí, de manera detallada
- Sí, pero no detallada
- No

6. ¿Cómo administra el capital de su negocio? *

Marca solo un óvalo.

- Reinvierto todo en el negocio
- Guardo una parte y utilizo otra para gastos personales
- No tengo una estrategia clara

7. ¿Cuenta con conocimientos en finanzas básicas? *

Marca solo un óvalo.

- Sí, a través de estudios o capacitaciones
- Sí, experiencia propia
- No

8. Utiliza herramientas digitales para la gestión financiera (Excel, aplicaciones contables, etc.)?

Marca sólo un óvalo.

- Sí
 No

Sostenibilidad del negocio

9. ¿Cuál es su principal fuente de financiamiento? *

Marca sólo un óvalo.

- Ahorros propios
 Préstamos familiares o de amigos
 Créditos bancarios
 Otro: _____

10. ¿Ha enfrentado dificultades económicas que pongan en riesgo su negocio? *

Marca sólo un óvalo.

- Sí, constantemente
 Sí, ocasionalmente
 No

11. Cuenta con estrategias para enfrentar periodos de baja venta? *

Marca sólo un óvalo.

- Sí, tengo un plan estructurado
- Más o menos, hago ajustes cuando son necesarios
- No, reaccionó según la situación

12. Qué factores considera que afectan la sostenibilidad de su negocio? (Puede elegir más de una opción)

Selecciona todas (os) que correspondan.

- Altos costos operativos
- Falta de acceso a créditos
- Falta de conocimientos financieros
- Poca demanda de productos o servicios

Crecimiento del negocio

13. Ha logrado aumentar sus ingresos desde que inició su negocio? *

Marca sólo un óvalo.

- Sí, de manera significativa
- Sí, pero poco
- No, mis ingresos se mantienen
- No, han disminuido

14. Qué estrategias ha implementado para el crecimiento de su negocio? (Puede elegir más de una opción) *

Selecciona todos los que correspondan.

- Innovación de productos y servicios
- Publicidad y redes sociales
- Mejor control financiero
- Ampliación de clientes o mercados

15. Le gustaría recibir capacitación en gestión financiera para mejorar su negocio? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No

16. Qué considera que necesita su negocio para crecer? *

Marca solo un óvalo.

- Acceso a crédito
- Capacitación financiera y gestión
- Mayor visibilidad de clientes
- Reducción de costos

Comentarios finales