



Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, Ciudad de México, México.
ISSN 2707-2207 / ISSN 2707-2215 (en línea), mayo-junio 2026,
Volumen 10, Número 3.

https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v10i3

RIESGO POTENCIAL DE CIERRE EN MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS: ESTUDIO DE CASO MANIZALES, COLOMBIA

**POTENTIAL CLOSURE RISK IN MICRO AND SMALL
ENTERPRISES: A MANIZALES, COLOMBIA CASE STUDY**

Abner Adrián Mercado García
Universidad Autónoma de Nayarit

Jairo Toro Díaz
Universidad Autónoma de Manizales

Edgar Iván Mariscal Haro
Universidad Autónoma de Nayarit

José Francisco Haro Beas
Universidad Autónoma de Nayarit

Juan Carlos Mariscal Haro
Universidad Autónoma de Nayarit

Riesgo potencial de cierre en micro y pequeñas empresas: estudio de caso Manizales, Colombia

Abner Adrián Mercado García ¹

abner.mercado@uan.edu.mx

<https://orcid.org/0009-0009-6356-0287>

Universidad Autónoma de Nayarit

Jairo Toro Díaz

jtorod@autonoma.edu.co

<https://orcid.org/0000-0002-3863-985X>

Universidad Autónoma de Manizales

Edgar Iván Mariscal Haro

ivanmariscalh@uan.edu.mx

<https://orcid.org/0000-0002-9011-7098>

Universidad Autónoma de Nayarit

José Francisco Haro Beas

jose.haro@uan.edu.mx

<https://orcid.org/0000-0003-0202-1342>

Universidad Autónoma de Nayarit

Juan Carlos Mariscal Haro

juancarlos.mariscal@uan.edu.mx

<https://orcid.org/0009-0004-8521-4514>

Universidad Autónoma de Nayarit

RESUMEN

Es importante identificar y analizar los factores que inciden en el cierre de las micro y pequeñas empresas, en virtud de que son elementales para la economía pero tienen una alta tasa de mortalidad. Con base en eso este estudio tuvo como objetivo analizar el riesgo potencial de cierre de doce micro y pequeñas empresas de Manizales, Colombia, a partir de dos dimensiones: el fracaso empresarial, el cual se midió a través de las variables de desempeño y satisfacción del empresario y, de las capacidades de gestión, que engloba variables como la cultura financiera, experiencia en gestión, planeación estratégica, innovación y el acceso al financiamiento. El tipo de estudio fue cuantitativo, exploratorio, de corte transversal y descriptivo. Los resultados sugieren que el riesgo de cierre no es exclusivo del desempeño, sino de la ausencia de capacidades que los empresarios deben tener para mantener la supervivencia de su negocio.

Palabras clave: mortalidad empresarial, capacidades de gestión, fracaso empresarial, micro y pequeñas empresas, desempeño empresarial

¹ Autor principal

Correspondencia: abner.mercado@uan.edu.mx

Potential closure risk in micro and small enterprises: a Manizales, Colombia case study

ABSTRACT

Identifying and analyzing the factors that influence the closure of micro and small enterprises is important, as these businesses are essential for the economy but face high mortality rates. Based on this premise, this study aimed to analyze the potential closure risk of twelve micro and small enterprises from Manizales, Colombia, through two dimensions: business failure which was measured through performance and owner satisfaction, and also management capabilities that encompasses variables like financial literacy, management experience, strategic planning, innovation and access to financing. The study followed a quantitative, exploratory, cross-sectional and descriptive design. The findings suggest that closure risk is not exclusive to performance, but also with the absence of capabilities that entrepreneurs must have to ensure the survival of their business.

Keywords: entrepreneurial mortality, management capabilities, entrepreneurial failure, micro and small enterprises, business performance

Artículo recibido 25 mayo 2026

Aceptado para publicación: 25 junio 2026



INTRODUCCIÓN

La forma de negocio dominante en países desarrollados y en vías de desarrollo pertenece al sector de las micro y pequeñas empresas (MYPE) (Franco et al., 2021), las cuales promueven la distribución de la riqueza, la generación de empleo, el desarrollo de tecnologías, la innovación e impulsan el emprendimiento (Hayelom, 2023). De acuerdo con información de la International Finance Corporation (IFC, 2019), las MYPE representan a nivel global más del 60% del empleo del sector privado, alcanzando participaciones superiores al 80% en regiones como Asia Meridional y África Subsahariana y, aproximadamente el 62% en América Latina y el Caribe. De ello deriva su papel estratégico en el crecimiento y desarrollo económico.

Sin embargo, las MYPE operan en entornos de alta incertidumbre y restricciones estructurales que afectan su desempeño y supervivencia. Estudios señalan que los propietarios de este tipo de empresas enfrentan restricciones constantes relacionadas con el acceso a recursos financieros, capacidades gerenciales, planeación y la toma de decisiones (Hossain et al., 2020; Walker & Brown, 2004). Se consideraba durante décadas que el tamaño de las MYPE era la principal causa de su elevada mortalidad, pero la evidencia empírica actual demuestra que factores como la estructura organizacional limitada, escasos recursos financieros y falta de estrategias de gestión, juegan un mayor papel para su supervivencia que el tamaño en sí (García et al., 2022).

Las primeras investigaciones sobre mortalidad empresarial han documentado que un porcentaje considerable de las pequeñas empresas interrumpe sus operaciones durante los primeros años de vida. Davis (1939) menciona que en Estados Unidos a finales de la década de 1930, más del 70% de las pequeñas empresas no superaba los tres años de vida. Este fenómeno continúa en la actualidad bajo distintos contextos económicos, en especial en países en vías de desarrollo, donde las MYPE enfrentan mayores restricciones institucionales, financieras y de mercado (Isaga & Musabila, 2017; OECD, 2009; Saleh et al., 2022).

En el contexto de Colombia, el tejido empresarial está conformado en su mayoría por micro empresas, las cuales, a pesar de su relevancia, siguen presentando altos niveles de mortalidad empresarial (De La Hoz et al., 2021; Toro-Díaz & Palomo-Zurdo, 2014). Dicha vulnerabilidad podría ser atribuida principalmente a la precariedad en el acceso a fuentes de financiamiento formal y a una limitada



capacidad de innovación tecnológica (Arévalo-Ortiz et al., 2024). La entidad colombiana Confecámaras, reporta que el 66% de las nuevas empresas en el país, cierran antes de alcanzar los cinco primeros años de operación, este fenómeno puede estar impulsado por una gestión administrativa empírica y la falta de planeación estratégica (Salas-Fumás & Sanchez-Asin, 2019). Autores como Rivera & Restrepo (2020) mencionan que la elevada carga tributaria y la informalidad son barreras críticas en el entorno que operan, lo cual las enfoca más en una economía de subsistencia.

Distintos estudios que han abordado las principales causas del éxito o fracaso en las MYPE, encontraron que factores financieros y no financieros impactan en su desempeño y supervivencia. Estos factores son la cultura financiera, la experiencia en gestión, la planeación estratégica, la innovación y el acceso al financiamiento (Aguilar-Rascón & Velázquez, 2019; Lussier & Corman, 1995; Meshram & Rawani, 2019; Walker & Brown, 2004). No obstante, la mayor parte de los estudios se han enfocado en análisis basados en información financiera cuantitativa, la cual no siempre está disponible por parte de los propietarios de las MYPE.

Bajo esta perspectiva, el presente estudio tuvo como objetivo analizar el riesgo potencial de cierre de doce micro y pequeñas empresas de Manizales, Colombia, a partir de un modelo que abarca dos dimensiones: el fracaso empresarial, el cual se midió a través de las variables de desempeño y satisfacción del empresario y, de las capacidades de gestión, que engloba variables como la cultura financiera, experiencia en gestión, planeación estratégica, innovación y el acceso al financiamiento. Esta investigación busca aportar bases para el análisis holístico de los determinantes de fracaso en MYPE.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Teoría de la visión basada en los recursos

Los recursos tangibles son determinantes para que una empresa pueda crecer, sin embargo, la experiencia, el conocimiento y las habilidades con que cuente el empresario, son recursos intangibles los cuales facilitan el éxito, por lo tanto, la teoría de la visión basada en los recursos (RBV por sus siglas en inglés) es uno de los principales marcos teóricos para analizar el desempeño y la supervivencia de las MYPE (Rodrigues et al., 2021). Bajo la perspectiva de esta teoría, un recurso que agregue valor, sea único, raro y difícil de imitar, podrá considerarse como ventaja competitiva (Barney, 1991).



La teoría de la visión basada en los recursos nace a partir de investigaciones que buscaban explicar la naturaleza y operación de las empresas (Ahinful et al., 2023). Una de ellas fueron las aportaciones de Penrose (1959), quien sostenía que no eran factores externos los que afectaban el crecimiento de una empresa, sino aquellos recursos internos, sean tangibles o no, y la forma en que estos son gestionados por parte de los dueños. A su vez, la autora mencionaba que el crecimiento no solo debía estar conformado por acumulación en ventas o incremento en la producción. A esto debía añadirse la acumulación de conocimientos y habilidades adquiridos por parte de los gestores o empresarios.

A su vez, Wernerfelt (1984) propuso que las empresas debían analizarse en cuanto al nivel de producción y nivel de recursos que poseen, ya que de ahí nace la ventaja competitiva, en virtud de que muchos recursos, en especial los intangibles como el conocimiento y habilidades como también destaca Barney (1991), son difíciles de imitar y permiten el desarrollo de estrategias adaptadas exclusivamente para la organización. De esto se entiende que cada negocio, sin importar su tamaño, cuenta con recursos que no son completamente observables y replicables, por lo que no son homogéneas.

A partir de esta teoría se puede asumir que cada MYPE cuenta con recursos distintos, siendo estos las habilidades y destrezas que tiene cada empresario. Estos no son fáciles de mover o imitar, lo que significa que esa diferencia puede impactar en su supervivencia. Además, en el contexto de las MYPE, la mayoría, si no es que todas las decisiones recaen en el empresario, por lo que sus habilidades y conocimientos pueden considerarse como uno de sus principales activos. En consecuencia, la ausencia de dichas habilidades puede llevar a la organización a una gestión ineficiente y, con ello, a un riesgo potencial de cierre.

Con base en lo anterior, el riesgo potencial de cierre no debe relacionarse únicamente con problemas financieros (Walker & Brown, 2004) sino también como el resultado de falta de herramientas que ayuden a la eficacia de la empresa y a una mejor gestión interna. La RBV permite fundamentar la idea de que el riesgo de cierre empresarial es un proceso asociado tanto a la falta de desempeño como a la ausencia de recursos clave, por ello, el modelo utilizado operacionaliza el riesgo como acumulación de debilidades en desempeño, satisfacción y capacidades de gestión.



Éxito y fracaso empresarial en micro y pequeñas empresas

El éxito y fracaso en micro y pequeñas empresas ha sido estudiado bajo diferentes enfoques, sin que exista una definición concreta. El éxito empresarial comúnmente se ha asociado a indicadores cuantitativos como el crecimiento en ventas, ingresos y rentabilidad del negocio (Chittithaworn et al., 2011). Pero en el contexto de las MYPE, esta perspectiva es insuficiente, ya que sus objetivos no están limitados solo a maximizar sus ingresos (Mohan-Neill, 2009; Walker & Brown, 2004).

Hay autores que señalan la importancia de analizar el éxito de los pequeños negocios a partir de una visión multidimensional que aborde factores financieros y no financieros. Meshram & Rawani (2019) mencionan que elementos como la satisfacción del empresario, la autonomía, el equilibrio entre el trabajo y la vida personal y, la sensación de estabilidad del negocio, son aspectos no financieros que también deben tomarse en cuenta para evaluar el éxito empresarial en MYPE. Esto en virtud de que una empresa puede registrar buenos niveles de ingresos, pero no ser considerada exitosa por su propietario si esta no le permite cumplir con otros aspectos de su vida personal (Walker & Brown, 2004).

Existen tres categorías en las que puede clasificarse el éxito empresarial en MYPE: factores relacionados con el individuo, con la empresa y con el entorno (Karpak & Topçu, 2010; Navarathne, 2023). Por lo que en negocios pequeños, es más adecuado un análisis holístico del éxito empresarial.

Por parte del fracaso, este no debe simplificarse solo a la quiebra formal o insolvencia (Cefis et al., 2022). Existen estudios que distinguen tanto el fracaso económico, fracaso financiero y cierre organizacional (Casta & Zerbib, 1979; Coad, 2014). Lo que indica que el cierre puede darse a través de procesos graduales de deterioro en el desempeño, el cual se ve a partir de una disminución en las ventas, reducción en márgenes de utilidad o pérdida de clientes, y de igual forma puede estar vinculado a factores subjetivos como insatisfacción o motivación por parte del empresario.

Una dimensión subjetiva del éxito adquiere relevancia en el contexto de las MYPE, en virtud de que el propietario concentra la toma de decisiones. La falta de satisfacción puede actuar como primera señal que precede al cierre formal. Por lo que el fracaso empresarial debe entenderse como un evento progresivo en lugar de un evento abrupto (Zizi et al., 2020).



Capacidades de gestión asociadas al riesgo potencial de cierre

La literatura coincide en que el desempeño y supervivencia de una micro o pequeña empresa depende en gran medida del empresario y sus habilidades. A diferencia de las grandes empresas, las cuales distribuyen su toma de decisiones estratégicas en distintas áreas, la toma de decisiones en las MYPE se concentra en el dueño (Walker & Brown, 2004). Por lo que las capacidades de gestión que tenga el empresario constituyen un factor importante para la continuidad y estabilidad del negocio.

Diversos estudios han demostrado que la falta de habilidades administrativas, financieras y estratégicas incrementa la posibilidad de fracaso empresarial (García et al., 2022; Meshram & Rawani, 2019). En consecuencia, la ausencia de capacidades de gestión, si bien no produce el cierre inmediato, sí puede generar una vulnerabilidad a la empresa, la cual puede acumularse y manifestarse en caso de haber cambios en el entorno económico.

Las capacidades que se mencionan en la literatura, destacan la cultura financiera, experiencia en gestión, planeación estratégica y la innovación (Abdallah et al., 2024; Molina-García et al., 2023; Molina-Sánchez et al., 2022; Yakob et al., 2021; Zake et al., 2024). Estos factores son considerados críticos en relación con el éxito empresarial en micro y pequeñas empresas.

Si un empresario cuenta con buena cultura financiera, entonces tendrá la capacidad de poder interpretar y tomar decisiones bien fundamentadas en cuanto a la liquidez, riesgos, endeudamiento y uso eficiente de recursos (Ali et al., 2018; Lusardi & Mitchell, 2011). La ausencia de la comprensión financiera puede provocar un problema de flujos de efectivo en la empresa, así como un posible sobreendeudamiento e ineficiencia en la asignación de recursos, lo que aumenta su exposición al riesgo.

En cuanto a la experiencia en gestión, está relacionada a la habilidad del empresario para coordinar recursos, establecer objetivos, supervisar el desempeño y adaptación al entorno (Hien et al., 2019). Por lo tanto, aquellos empresarios que cuenten con mayor experiencia administrativa, tienden a tomar mejores decisiones estructuradas y a anticipar riesgos operativos.

La planeación estratégica por su parte, aporta bastante a la orientación a largo plazo del negocio y facilita la identificación de áreas de oportunidad o amenazas tanto internas como externas (Johnson et al., 2006; Molina-García et al., 2023). La falta de procesos formales de planeación puede llevar a decisiones reactivas y mal articuladas, lo que incrementa la vulnerabilidad organizacional.



La innovación es la capacidad de mejorar productos, procesos o modelos de negocio, y esto constituye una forma de adaptarse ante la competencia y a los cambios en la demanda del mercado (Molina-Sánchez et al., 2022). Aquellos micro o pequeños negocios que no logran desarrollar prácticas de innovación tienden a perder relevancia y reducir su nivel de clientela.

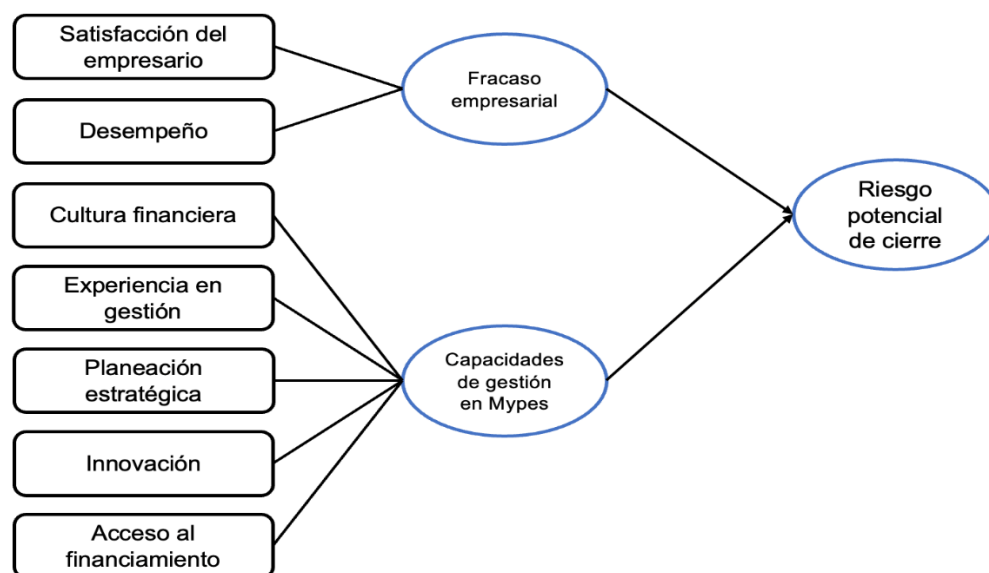
Otro factor a destacar es el acceso al financiamiento. Aunque no es considerado una habilidad, sí es un factor determinante en la supervivencia de la empresa, ya que una MYPE tiende a requerir financiamiento (Saksonova & Papiashvili, 2021). Este factor es crítico para sostener operaciones, invertir en crecimiento y hacer frente a contingencias (Rojas-Suarez, 2015). Tener una capacidad limitada de crédito formal restringe la expansión y capacidad de respuesta ante crisis, lo que genera una debilidad interna (Abdallah et al., 2024).

Desde el enfoque de la visión basada en los recursos, estas capacidades pueden considerarse recursos estratégicos y, la generación de ventajas competitivas será relativa a la presencia o ausencia de cada uno. Por lo tanto, evaluar el nivel de desarrollo de dichas capacidades permite identificar vulnerabilidades internas. Con base en lo anterior, el modelo propuesto en este estudio incorpora estos factores como componentes del constructo “Capacidades de gestión”, entendiéndose que su ausencia aumentará la presencia de un riesgo latente en MYPE.

METODOLOGÍA

El presente estudio tuvo un enfoque cuantitativo de tipo transversal y descriptivo, ya que la información se obtuvo en un único momento temporal, y no experimental, ya que las variables no fueron alteradas. Es analítico en virtud de que se estudia una categoría dependiente de dos dimensiones, mismas que serán observadas y descritas en cuanto a su comportamiento (ver Figura 1), dicha observación se hará mediante una escala de valoración que será convertida de manera cuantitativa para su análisis estadístico. Se desarrolla como estudio de caso aplicado en la ciudad de Manizales, municipio capital del departamento de Caldas, Colombia, con el objetivo de analizar la utilidad del instrumento y examinar su capacidad de identificar vulnerabilidades internas asociadas al riesgo de cierre empresarial. Se utilizó el software estadístico SPSS en su versión 27.

Figura 1 Modelo teórico para evaluar el riesgo potencial de cierre en MYPE



Nota: elaboración propia

La unidad de análisis estuvo conformada por doce micro y pequeñas empresas, las cuales fueron seleccionadas por conveniencia, considerando la disposición de los dueños para participar. La recopilación de los datos se llevó a cabo entre los meses de julio y agosto del año 2025, por medio de aplicación directa del instrumento solo a los propietarios de las empresas, esto siguiendo el principio que mencionan Walker & Brown (2004) con respecto a que la toma de decisiones en micro y pequeñas empresas proviene enteramente del dueño. La investigación se enmarca en el tipo estudio de caso, ya que no tiene como objetivo representar estadísticamente a toda la población del municipio de Manizales, sino examinar la aplicación del modelo en un contexto específico. El instrumento fue desarrollado a partir de una revisión de la literatura sobre factores asociados al fracaso y cierre empresarial en micro y pequeñas empresas. La estructura de cada ítem fue por medio de escala Likert, como se muestra en la

Tabla *I*.



Tabla 1 Variables de estudio

Construtto	Dimensiones	Descripción	Escala	Fuente
Capacidades de gestión en MYPES	Cultura financiera	Conocimientos y habilidades adquiridas en cuanto a la gestión del dinero, ahorro, manejo de deuda y decisiones con base a información financiera.		(Ali et al., 2018; Hossain, 2020; Lusardi & Mitchell, 2011; Yakob et al., 2021)
	Experiencia en gestión	Habilidades y experiencia en planeación, administración del negocio, visión empresarial, organización interna, gestión del talento y toma de decisiones.	1. Muy en desacuerdo 2. En desacuerdo 3. Ni uno ni otro 4. De acuerdo 5. Muy de acuerdo.	(Chit et al., 2023; García et al., 2022; Hien et al., 2019; Zake et al., 2024)
	Planeación estratégica	Determinación de actividades a seguir para lograr objetivos y crear ventajas competitivas.		(Johnson et al., 2006; Molina-García et al., 2023)
	Innovación	Proceso por el cual se desarrollan y mejoran los productos o servicios con base en ideas nuevas.		(García et al., 2022; Molina-Sánchez et al., 2022)
	Acceso al financiamiento	Capacidad para acceder a servicios financieros como créditos, cuentas de ahorro e inversión.		(Abdallah et al., 2024; Rojas-Suarez, 2015)
Fracaso empresarial	Desempeño	Desempeño a través del crecimiento en ventas, número de empleados y aumento en las ganancias.	1. Disminuyeron mucho 2. Disminuyeron poco 3. Quedaron igual 4. Aumentaron poco 5. Aumentaron mucho	(Adomako & Ahsan, 2022; Anggadwita & Mustafid, 2014; Connolly et al., 2024; Mohan-Neill, 2009; Walker & Brown, 2004)
	Satisfacción del empresario	Nivel de satisfacción que siente el dueño por su empresa, en cuanto a nivel de ingresos, desempeño y realización como persona.	1. Muy en desacuerdo 2. En desacuerdo 3. Ni uno ni otro 4. De acuerdo 5. Muy de acuerdo.	

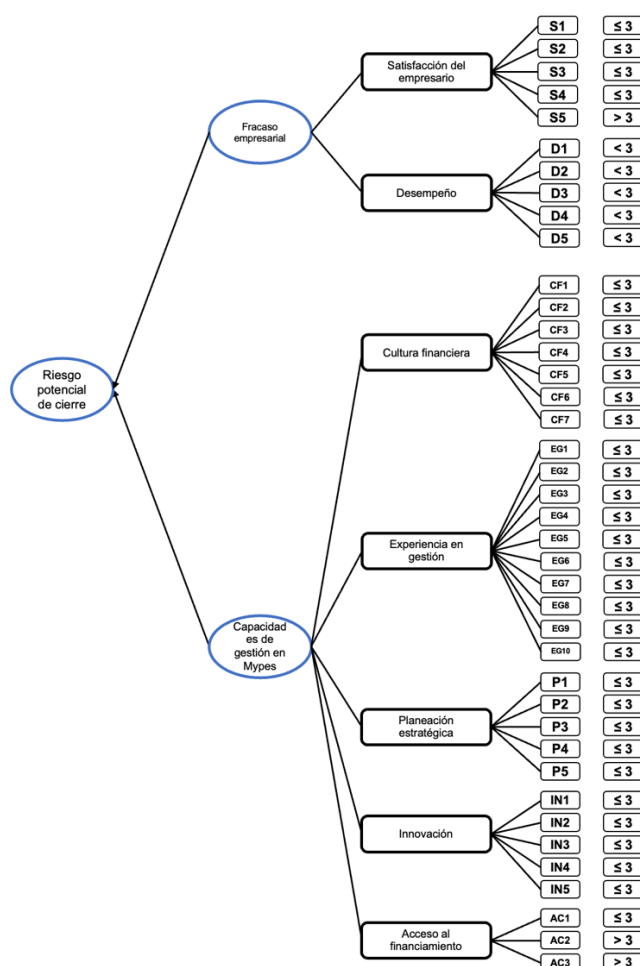
Nota: elaboración propia con base en la revisión de la literatura.

Para evaluar y determinar el riesgo potencial de cierre se aplicó un modelo de puntuación ponderada utilizando variables dicotómicas (“dummy”), la cual consiste en asignar un valor de 1 o 0, dependiendo el caso de medición, esto con el objetivo de conocer la presencia o ausencia de debilidad (Toro-Díaz & Palomo-Zurdo, 2014). Para este estudio, las variables dicotómicas se utilizaron para distinguir grupos de variables según el resultado que presentaron, y así separar aquellas variables que presentan ausencia o dominio por parte del empresario. Para lograr esto se asignó una regla de respuesta según el contexto de cada ítem, como se puede ver en la Figura 2.

Cada ítem tiene su regla de respuesta. Como ejemplo, en el caso de la satisfacción, si el primer ítem (S1) tuviera una debilidad (respuesta ≤ 3 en la escala Likert) se le asigna el valor 1, de lo contrario tendría 0, dando a entender que no existe debilidad en ese ítem. Cada dimensión requiere un número

mínimo de ítems débiles para considerar ausencia de ese factor y así asignar un porcentaje de riesgo, siendo 3 ítems o más para la variable de Satisfacción del empresario; 3 o más, para la variable “Desempeño”; 4 o más, para “Cultura financiera”; 5 o más, para “Experiencia en gestión”; 3 o más para “Planeación estratégica” e “innovación” y, 2 o más para “Acceso al financiamiento”.

Figura 2 Desarrollo del modelo para evaluar el riesgo potencial de cierre en MYPES



Nota: Elaboración propia.

En cuanto al porcentaje, el constructo de fracaso empresarial representa el 30% del porcentaje total que asigna el modelo, del cual el 10% es asignado para la satisfacción, en virtud de que es una variable más subjetiva (Connolly et al., 2024; Walker & Brown, 2004) y el 20% para el desempeño, ya que representa más objetividad (Ahinful et al., 2023). El 70% restante se distribuyó de manera equitativa entre las variables que conforman la dimensión de Capacidades de gestión, asignando un 14% a cada una.

El modelo propone considerar que existe un riesgo potencial de cierre en caso de que el puntaje alcance o supere el 51%. En virtud de que el objetivo del modelo es funcionar como una herramienta de

diagnóstico y no predictiva, las ponderaciones del porcentaje de riesgo se definieron con base en el criterio normativo sustentado en la literatura. Estos porcentajes de momento son preliminares y están sujetos a calibraciones en futuras investigaciones con poblaciones empresariales diferentes y muestras ampliadas.

RESULTADOS

De las 12 empresas a las que se les aplicó el instrumento, el 50% pertenece al sector comercial, lo que indica una fuerte orientación hacia la compraventa de bienes y actividades relacionadas con el comercio. Por parte del sector servicios, este fue representado por el 33.3% de las empresas, lo que refleja una participación significativa de actividades relacionadas con asesorías, tecnología, salud, educación, entre otras. Además, tanto el sector primario como el sector industrial tienen una representación del 8.3% cada uno, demostrando una menor actividad relacionada con la ganadería, agricultura, pesca, manufactura y producción de bienes. El fuerte porcentaje del sector comercial y de servicios puede estar relacionado con barreras de entrada más bajas y/o una mayor dinámica económica en estas áreas.

En cuanto a la antigüedad de las empresas, la mayoría, siendo el 33.3%, tienen entre 0 y 5 años, lo que indica una alta presencia de negocios jóvenes. El segundo grupo más representativo (25%) corresponde a negocios de entre 11 a 15 años. Los grupos de menor presencia fueron de 6 a 10, 15 a 20, con un 16.7% de representación cada uno y, mayores a 20 años, con un 8.3%. En su gran mayoría, las empresas que fueron encuestadas son relativamente jóvenes, lo que pudiera reflejar una dinámica económica en crecimiento, posiblemente impulsada por sectores emergentes o emprendimientos recientes.

De igual forma, se encuestó el último nivel educativo de cada empresario. El 58.3% de los dueños cuenta con estudios de posgrado; un 33.3%, con formación de pregrado y, solo el 8.3% posee estudios hasta el nivel de secundaria. La educación superior y, en especial el posgrado fue predominante, lo que puede reflejar una tendencia hacia la profesionalización del emprendimiento y una posible mejor capacidad para gestionar entornos empresariales complejos.

Con base en la metodología del modelo, se identificaron las empresas con presencia de riesgo por cada dimensión mediante la asignación de variables dicotómicas. Como se observa en la Tabla 2, las dimensiones que presentaron mayor frecuencia fueron innovación y acceso al financiamiento, seguidas por desempeño, planeación y experiencia en gestión. Tanto la cultura financiera como la satisfacción



del empresario mostraron menor incidencia de riesgo, según la metodología establecida por parte del modelo.

Tabla 2 Empresas con riesgo por dimensión (n = 12)

Constructo	Dimensión	Empresas con riesgo (n)	Porcentaje
Fracaso empresarial	Desempeño	3	25.0%
	Satisfacción	1	8.3%
Capacidades de gestión	Cultura financiera	1	8.3%
	Experiencia en gestión	3	25.0%
	Planeación estratégica	3	25.0%
	Innovación	4	33.3%
	Acceso al financiamiento	4	33.3%

Nota: Elaboración propia.

Este comportamiento sugiere que, según los casos analizados, las principales vulnerabilidades no se concentran en aspectos financieros o de satisfacción, sino, en áreas relacionadas a la adaptación, toma de decisiones, innovación y acceso a recursos de financiamiento. Desde el enfoque de la Visión Basada en los Recursos, la ausencia en este tipo de factores puede limitar la generación de ventajas competitivas en el mediano plazo.

La aplicación del índice de Riesgo Potencial de Cierre (RPC) permitió clasificar a los negocios en distintos niveles de exposición. Se puede observar en la

Tabla 3 que de las doce empresas, solo dos mostraron un porcentaje mayor al umbral ($> 51\%$), siendo la empresa 1 y 10, con un 72% y 90% respectivamente, lo que demuestra una acumulación simultanea de debilidades en varias dimensiones. Las empresas 3, 5, 7, 8, 11 y 12, mostraron un porcentaje menor al umbral ($< 51\%$), sin embargo mostraron áreas de oportunidad en las dimensiones que activaron un riesgo. En contraste, las empresas 2, 4, 6 y 9, no activaron señales de riesgo conforme a los criterios del modelo.

Tabla 3 índice de Riesgo Potencial de Cierre por empresa

Empresa	Desempeño	Satisfacción	Cultura Financiera	Experiencia en Gestión	Planeación	Innovación	Acceso Financiamiento	Riesgo Potencial de Cierre
1	1	1	0	1	0	1	1	0.72
2	0	0	0	0	0	0	0	0.00
3	0	0	0	0	1	0	0	0.14
4	0	0	0	0	0	0	0	0.00
5	0	0	0	0	0	1	0	0.14
6	0	0	0	0	0	0	0	0.00
7	1	0	0	0	0	0	0	0.20
8	0	0	0	0	0	0	1	0.14
9	0	0	0	0	0	0	0	0.00
10	1	0	1	1	1	1	1	0.90
11	0	0	0	1	1	1	0	0.42
12	0	0	0	0	0	0	1	0.14

Nota: Elaboración propia.

Un aspecto interesante es que los negocios con un umbral de RPC alto, no se explican únicamente por un bajo desempeño, sino por la suma de debilidades en capacidades estratégicas, particularmente en la innovación, acceso al financiamiento y experiencia en gestión. Esto refuerza la idea de que el riesgo de cierre no depende de un solo factor aislado, en su lugar, es la acumulación y ausencia de habilidades en aspectos que juegan un papel crítico en la gestión del negocio. En otras palabras, el índice no solo identifica empresas con dificultades, también, posibles debilidades dentro del negocio. Dado el carácter exploratorio de este estudio, los hallazgos presentados no pretenden predecir cierres efectivos, más bien, demostrar y explicar cómo el modelo puede funcionar como herramienta de diagnóstico para la identificación temprana de señales de riesgo en micro y pequeñas empresas.

DISCUSIÓN

Los resultados del presente estudio de caso sugieren que el riesgo potencial de cierre en las micro empresas analizadas no es exclusivo del desempeño del negocio, sino de la ausencia de habilidades y capacidades estratégicas, particularmente la innovación y el acceso al financiamiento. Esta evidencia se relaciona con la idea de que la supervivencia empresarial, además de depender de resultados financieros, también depende del desarrollo de recursos y capacidades internas que permiten la adaptación al entorno constante (Barney, 1991; García et al., 2022).

A partir de los aportes de Wernerfelt (1984) y Barney (1991) en cuanto a la Visión Basada en los Recursos, las capacidades de gestión conforman activos estratégicos que, al ser escasos, limitan la



generación de ventajas competitivas, por lo tanto, el hecho de que la innovación y el acceso al financiamiento hayan sido las dimensiones con mayor señales de riesgo según el modelo, sugiere que las vulnerabilidades detectadas están asociadas a la capacidad de adaptación y expansión, en lugar de un deterioro operativo inmediato. Este punto refuerza lo establecido por Zizi et al. (2020) en cuanto a que el cierre empresarial es un proceso gradual asociado a la acumulación de debilidades organizacionales y estructurales.

Por otro lado, la baja presencia de riesgo en las dimensiones de satisfacción del empresario y cultura financiera resulta interesante. De acuerdo con Meshram & Rawani (2019) y Ali et al. (2018), una baja satisfacción y conocimiento financiero pueden ser causantes o señales tempranas del fracaso empresarial. Sin embargo, estas dimensiones no surgen como factores predominantes de riesgo en este estudio, esto puede estar relacionado con el nivel educativo de los participantes. Este resultado sugiere que, por lo menos en este caso, el riesgo potencial de cierre se dio más a partir de capacidades estratégicas que con la ausencia de conocimientos financieros.

Un aspecto a resaltar del modelo es que permitió diferenciar de forma descriptiva los niveles de exposición al riesgo dentro de una muestra reducida. Los negocios que mostraron un mayor umbral de RPC no presentaron solo una debilidad aislada, sino la acumulación de distintas dimensiones activas, algo que respalda el análisis multidimensional propuesto en el marco teórico. Lo que se relaciona con lo que proponen García et al. (2022) en cuanto a que el fracaso empresarial no responde a un único factor.

CONCLUSIÓN

Este estudio permitió aplicar de manera exploratoria un índice de Riesgo Potencial de Cierre en doce micro empresas de Manizales, Colombia. Se identificaron dos casos con niveles altos de RPC, equivalentes a un 72% y 90%, también se detectó que un conjunto de empresas mostró señales de riesgo en innovación, acceso al financiamiento, experiencia en gestión y planeación estratégica. Esto sugiere que la debilidad empresarial no es explicada de manera aislada por el desempeño económico, sino por la acumulación de vulnerabilidades en capacidades y recursos de gestión.

Este estudio aporta una herramienta diagnóstica sencilla para identificar vulnerabilidades en micro empresas, en especial en contextos donde la información financiera es limitada. Sin embargo, por el



tamaño del estudio y el carácter preliminar de las ponderaciones, los resultados no deben generalizarse ni interpretarse como señales predictivas.

Recomendaciones y limitaciones

Si bien el modelo presentado en este estudio pudo discriminar niveles diferenciados de riesgo dentro de una muestra, es importante reconocer que las ponderaciones asignadas a cada dimensión, así como el umbral establecido para determinar el riesgo potencial de cierre, se basan en un criterio normativo sustentado en la literatura y juicio de expertos, pero aún no calibrado de manera empírica con una muestra robusta. En consecuencia, en futuras investigaciones se evaluará la sensibilidad del índice ante variaciones en los pesos y puntos de corte, así como diferenciar con evidencia longitudinal de cierres efectivos. Esto permitirá fortalecer la robustez del modelo y su función como herramienta de diagnóstico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abdallah, W., Harraf, A., & Abrar, M. (2024). Impact of Financial Literacy on Small and Medium Enterprises (SMEs) Performance in Kuwait: The Moderating Influence of Financial Access. In A. A. B. and Hamdan (Ed.), *Navigating the Technological Tide: The Evolution and Challenges of Business Model Innovation* (pp. 142–156). Springer Nature Switzerland. https://doi.org/https://doi.org/10.1007/978-3-031-67444-0_14
- Adomako, S., & Ahsan, M. (2022). Entrepreneurial passion and SMEs' performance: Moderating effects of financial resource availability and resource flexibility. *Journal of Business Research*, 144. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.02.002>
- Aguilar-Rascón, O. C., & Velázquez, R. P. (2019). Factors that determine the closure or jeopardize the continuity of a micro and small enterprise. *Organizations and Markets in Emerging Economies*, 10(1). <https://doi.org/10.15388/omee.2019.10.00004>
- Ahinful, G. S., Boakye, J. D., & Osei Bempah, N. D. (2023). Determinants of SMEs' financial performance: evidence from an emerging economy. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 35(3). <https://doi.org/10.1080/08276331.2021.1885247>



- Ali, H., Omar, E. N., Nasir, H. A., & Osman, M. R. (2018). Financial Literacy of Entrepreneurs in the Small and Medium Enterprises. In *Proceedings of the 2nd Advances in Business Research International Conference*. https://doi.org/10.1007/978-981-10-6053-3_4
- Anggadwita, G., & Mustafid, Q. Y. (2014). Identification of Factors Influencing the Performance of Small Medium Enterprises (SMEs). *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 115. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.02.448>
- Arévalo-Ortiz, S., Sánchez-Castillo, V., & Gómez-Cano, C. A. (2024). Evaluación de la sostenibilidad en emprendimientos económicos en comunidades indígenas: zona de influencia del Parque Nacional Natural Alto Fragua Indi Wasi. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 9(18), 1–14. <https://doi.org/10.18041/2539-3669/gestionlibre.18.2024.11781>
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1). <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Casta, J.-F., & Zerbib, J. P. (1979). Prévoir la défaillance des entreprises? *Revue Française de Comptabilité*, 97.
- Cefis, E., Bettinelli, C., Coad, A., & Marsili, O. (2022). Understanding firm exit: a systematic literature review. *Small Business Economics*, 59(2). <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00480-x>
- Chit, M. M., Croucher, R., & Rizov, M. (2023). Surviving the COVID-19 pandemic: The antecedents of success among European SMEs. *European Management Review*, 20(1). <https://doi.org/10.1111/emre.12525>
- Chittithaworn, C., Islam, A., Keawchana, T., & Yusuf, D. H. M. (2011). Factors affecting business success of small & medium enterprises (SMEs) in Thailand. *Asian Social Science*, 7(5). <https://doi.org/10.5539/ass.v7n5p180>
- Coad, A. (2014). Death is not a success: Reflections on business exit. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 32(7). <https://doi.org/10.1177/0266242612475104>
- Connolly, F. F., Sevä, I. J., & Gärling, T. (2024). How Satisfaction with Running Business and Private Life Are Related to Small-Business Owners' Subjective Well-Being. *Applied Research in Quality of Life*, 19(1). <https://doi.org/10.1007/s11482-023-10246-0>



- Davis, H. (1939). Business mortality: the shoe manufacturing industry. *Harvard Business Review*, 17(3), 331–339.
- De La Hoz, M. C., Tenjo, J., & Vallejo, J. S. (2021). *The Importance Paradox: An Analysis of the Microenterprise Landscape in Colombia*. <https://www.undp.org>
- Franco, M., Haase, H., & António, D. (2021). Influence of failure factors on entrepreneurial resilience in Angolan micro, small and medium-sized enterprises. *International Journal of Organizational Analysis*, 29(1). <https://doi.org/10.1108/IJOA-07-2019-1829>
- García, F. T., Caten, C. S., De Campos, E. A. R., Callegaro, A. M., & de Jesús Pacheco, D. A. (2022). Mortality Risk Factors in Micro and Small Businesses: Systematic Literature Review and Research Agenda. *Sustainability (Switzerland)*, 14(5). <https://doi.org/10.3390/su14052725>
- Hayelom, A. M. (2023). Entrepreneurial financial literacy - small business sustainability nexus in Ethiopia. *Cogent Business and Management*, 10(2). <https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2218193>
- Hien, N. A., Nhu, H. H., Trung, P. T., Trang, L. N. D., & Tam, P. T. (2019). Study factors affecting management capacity and the business effectiveness: A case of small and medium enterprises in Vietnam. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 25(3).
- Hossain, M. M. (2020). Financial resources, financial literacy and small firm growth: Does private organizations support matter? *Journal of Small Business Strategy*, 30(2). <https://libjournals.mtsu.edu/index.php/jsbs/article/view/1187>
- Hossain, M. M., Ibrahim, Y., & Uddin, M. M. (2020). Finance, financial literacy and small firm financial growth in Bangladesh: the effectiveness of government support. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*. <https://doi.org/10.1080/08276331.2020.1793097>
- IFC. (2019). Micro, Small and Medium Enterprises - Economic Indicators (MSME-EI) Analysis Note. *World Bank Group*, (December).
- Isaga, N., & Musabila, A. (2017). Challenges to entrepreneurship development in Tanzania. In *Entrepreneurship in Africa* (Vol. 15, pp. 232–254). https://doi.org/10.1163/9789004351615_011
- Johnson, G., Scholes, K., & Whittington, R. (2006). *Dirección estratégica* (6th ed.). Prentice hall Madrid.



- Karpak, B., & Topçu, Y. I. (2010). Small medium manufacturing enterprises in Turkey: An analytic network process framework for prioritizing factors affecting success. *International Journal of Production Economics*, 125(1). <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2010.01.001>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy around the world: An overview. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4). <https://doi.org/10.1017/S1474747211000448>
- Lussier, R. N., & Corman, J. (1995). There are few differences between successful and failed small businesses. *Journal of Small Business Strategy*, 6(1), 21–34. <https://libjournals.mtsu.edu/index.php/jsbs/article/view/304>
- Meshram, S. A., & Rawani, A. M. (2019). Entrepreneurial success measures and factors for sustainable entrepreneurship. *International Journal of E-Entrepreneurship and Innovation*, 9(2). <https://doi.org/10.4018/IJEEL.2019070102>
- Mohan-Neill, S. (2009). The influence of education and technology use in the success of US Small Businesses. *Journal of Management SystemsManagement Systems*, 21(1).
- Molina-García, A., Diéguez-Soto, J., Galache-Laza, M. T., & Campos-Valenzuela, M. (2023). Financial literacy in SMEs: a bibliometric analysis and a systematic literature review of an emerging research field. In *Review of Managerial Science* (Vol. 17, Number 3). <https://doi.org/10.1007/s11846-022-00556-2>
- Molina-Sánchez, R., García-Pérez-de-Lema, D., López-Salazar, A., & Godínez-López, R. (2022). Determining factors in MSMEs success: An empirical study in Mexico. *Small Business International Review*, 6(1). <https://doi.org/10.26784/sbir.v6i1.384>
- Navarathne, K. A. S. (2023). An Exploratory Case Study of the Factors Hindering the Success of Small and Medium Enterprises. *Journal of Small Business Strategy*, 33(2), 53–63. <https://doi.org/10.53703/001c.77456>
- OECD. (2009). *Top barriers and drivers to SME internationalisation*. OECD Centre for Entrepreneurship, SME and Local Development (CFE) Paris, Francia.
- Penrose, E. T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. John Wiley & Sons.
- Rivera V. J. C., & Restrepo O. K. G. (2020). *Corresponsabilidad y procesos de inclusión dirigidos a los estudiantes con-NEE de la Institución Educativa Atanasio Girardot, una mirada desde trabajo*



social. <https://repository.uniminuto.edu/server/api/core/bitstreams/b21b1df8-5cfa-4e16-b526-cd4da5c3c404/content>

- Rodrigues, M., Franco, M., Silva, R., & Oliveira, C. (2021). Success factors of smes: Empirical study guided by dynamic capabilities and resources-based view. *Sustainability (Switzerland)*, 13(21). <https://doi.org/10.3390/su132112301>
- Rojas-Suarez, L. (2015). Access to Financial Services in Emerging Powers: Facts, Obstacles and Recommendations. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2559807>
- Saksonova, S., & Papiashvili, T. (2021). Micro and Small Businesses Access to Finance and Financial Literacy of their Owners: Evidence from Latvia, Estonia and Georgia. *Lecture Notes in Networks and Systems*, 195. https://doi.org/10.1007/978-3-030-68476-1_62
- Salas-Fumás, V., & Sanchez-Asin, J. J. (2019). Social Capital, Trust and Entrepreneurial Productivity. *The Manchester School*, 87(5), 607–639. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/manc.12259>
- Saleh, M. A. K., Rajappa, M. K., & Qaied, M. M. M. (2022). Factors influencing survival of business ventures in an underdeveloped economy: the case of Yemen. *International Journal of Management and Enterprise Development*, 21(1). <https://doi.org/10.1504/IJMED.2022.120543>
- Toro-Díaz, J., & Palomo-Zurdo, R. (2014). Análisis del riesgo financiero en las PYMES-estudio de caso aplicado a la ciudad de Manizales. *Revista Lasallista de Investigación*, 11(2), 78–88. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1794-44492014000200010&lng=en&tlng=es
- Walker, E., & Brown, A. (2004). What success factors are important to small business owners? *International Small Business Journal*, 22(6). <https://doi.org/10.1177/0266242604047411>
- Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2). <https://doi.org/10.1002/smj.4250050207>
- Yakob, S., Yakob, R., B.A.M., H.-S., & Rusli, R. Z. A. (2021). Financial Literacy and Financial Performance of Small and Medium-sized Enterprises. *The South East Asian Journal of Management*, 15(1). <https://doi.org/10.21002/seam.v15i1.13117>



- Zake, G. B., Jonck, P., & Pelsier, A.-M. (2024). A business continuity model for manufacturing SMMEs underscoring talent management. *South African Journal of Business Management*, 55(1), 4274. <https://doi.org/doi.org/10.4102/sajbm.v55i1.4274>
- Zizi, Y., Oudgou, M., & Moudden, A. El. (2020). Determinants and predictors of smes' financial failure: A logistic regression approach. *Risks*, 8(4). <https://doi.org/10.3390/risks8040107>