

Cuadernos de Desarrollo Económico

84

Caracterización del tejido empresarial de Bogotá mediante el Diagnóstico de Madurez Empresarial (DIME)

FEBRERO 2026

Pilar Torres Alvarado
Helen Granados
Maira Alejandra Torres
Sebastián Arévalo



Carlos Fernando Galán Pachón
Alcalde Mayor de Bogotá

Secretaría de Desarrollo Económico

María del Pilar López Uribe
Secretaria de Desarrollo Económico

José Fuentes Ortega
Subsecretario de Desarrollo Económico

Gabriel Hernando Angarita Tovar
Director de Estudios de Desarrollo Económico

Pilar Torres Alvarado
Subdirectora de Estudios Estratégicos

Yaneth Lucia Pinilla Beltrán
Subdirectora de Información y Estadísticas

Autores

Pilar Torres Alvarado
Helen Granados
Maira Alejandra Torres
Sebastián Arévalo

Revisión de estilo

Pilar Torres Alvarado

Diagramación

César Javier Daza Gutiérrez

Material fotográfico

Archivo SDDE y Alcaldía de Bogotá

Cuaderno No. 84

Caracterización del tejido empresarial de Bogotá
mediante el Diagnóstico de Madurez Empresarial
(DIME)

ISSN

2981-4790 (En línea)

Puede encontrar información editorial de este cuaderno en la página Web:
<http://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co>

Contáctenos en:

Secretaría Distrital de Desarrollo Económico

Calle 28 No 13 A - 35, Edificio Centro de comercio Internacional. Bogotá, D.C.

Teléfono: 601 369 3777 Ext: 204

observatorio@desarrolloeconomico.gov.co



La serie de Cuadernos de Desarrollo Económico es una publicación de la Secretaría de Desarrollo Económico de la Alcaldía Mayor de Bogotá. Los trabajos de la Serie de cuadernos son de carácter provisional; Las opiniones y el contenido son responsabilidad exclusiva de los autores y no comprometen a la Secretaría de Desarrollo Económico ni a la Alcaldía Mayor de Bogotá. Todo el material está protegido por los derechos de autor y su uso está permitido libremente en tanto, se haga mención y se cite en la bibliografía. Su versión en línea está disponible bajo la licencia **Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International**

Caracterización del tejido empresarial de Bogotá mediante el Diagnóstico de Madurez Empresarial (DIME)

RESUMEN

El presente estudio de investigación analiza los resultados del Diagnóstico de Madurez Empresarial (DIME), una herramienta diseñada por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE) de Bogotá para caracterizar el tejido empresarial de la ciudad desde una perspectiva de ciclo de vida. A partir de una muestra de 16.695 unidades productivas, el estudio clasifica los negocios en cinco etapas: ideación, nacimiento, crecimiento, aceleración y madurez; además, profundiza en el perfil de sus propietarios o tomadores de decisión.

Los principales hallazgos indican que la mayoría de las empresas de Bogotá se concentra en las etapas intermedias de nacimiento (40,8 %) y crecimiento (48,5 %), lo que revela un ecosistema joven pero vulnerable. Se identifican debilidades generalizadas en áreas como liderazgo, planeación y finanzas, mientras que las capacidades de innovación y desarrollo de producto son comparativamente mejores. El análisis también evidencia una brecha de productividad significativa, donde el 42,4 % de las empresas no supera un salario mínimo de productividad laboral, y una alta incidencia de informalidad, especialmente en seguridad social y registros mercantiles, que disminuye a medida que las empresas maduran.

El estudio subraya que la informalidad es una consecuencia de la baja productividad y la poca madurez organizacional, más que una causa. En este contexto, la Ruta de Atención Empresarial de la SDDE, que integra el DIME como primera etapa, busca ofrecer intervenciones de política pública diferenciadas (fortalecimiento, financiamiento y conexión a mercados) para acompañar a las empresas en su proceso de consolidación, formalización y salto en productividad, reconociendo que las soluciones deben ser hechas a la medida de cada etapa del ciclo de vida.

Palabras clave: Madurez empresarial, ciclo de vida empresarial, productividad, informalidad, tejido empresarial, Bogotá, política pública, desarrollo económico, fortalecimiento empresarial, diagnóstico empresarial.

ABSTRACT

This research study analyzes the results of the Diagnóstico de Madurez Empresarial (DIME), a tool developed by the Bogotá Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE) to characterize the city's business landscape from a life-cycle perspective. Based on a sample of 16.695 productive units, the study classifies businesses into five stages: ideation, birth, growth, acceleration, and maturity; it also delves into the profiles of their owners or decision-makers.

The main findings indicate that most businesses in Bogotá are concentrated in the intermediate stages of birth (40,8 %) and growth (48,5 %), revealing a young yet vulnerable ecosystem. Widespread weaknesses are identified in areas such as leadership, planning, and finance, while innovation and product development capabilities are comparatively stronger. The analysis also highlights a significant productivity gap, with 42,4 % of companies failing to exceed a minimum wage in labor productivity, and a high incidence of informality (particularly in social security and commercial registration) which decreases as businesses mature.

The study emphasizes that informality is a consequence of low productivity and limited organizational maturity, rather than a cause. In this context, the SDDE's Business Support Pathway, which incorporates DIME as its first stage, aims to provide differentiated public policy interventions (strengthening, financing, and market connection) to support companies in their consolidation, formalization, and productivity growth, recognizing that solutions must be tailored to each stage of the life cycle.

Keywords: Business maturity, business life cycle, productivity, informality, business landscape, Bogotá, public policy, economic development, business strengthening, business diagnostics

CONTENIDO

1

1. Introducción

7

2

Principales Resultados

9

2.1 ¿Qué tan maduras son las empresas diagnosticadas?

Distribución de las unidades productivas por Etapas de madurez

9

2.2. ¿Quiénes toman las principales decisiones? Perfil de tomadores de decisión

13

2.3. Perfil de las unidades productivas y sus principales desafíos según puntaje del DIME

17

2.3.1. Fortalecimiento empresarial

18

2.3.2. Financiamiento y capitalización

21

2.3.3. Conexión a mercados

23

3

Productividad e informalidad

25

3.1 Productividad de las unidades productivas en el DIME

25

3.2. Informalidad de las unidades productivas en el DIME

29

4

Reflexiones finales

35

5

Bibliografía

37



1. INTRODUCCIÓN

El fortalecimiento del tejido empresarial es fundamental para el crecimiento económico y la generación de empleo de calidad en las ciudades. La literatura académica subraya que las empresas son organismos dinámicos que atraviesan ciclos de vida diferenciados, donde cada etapa exige capacidades operativas y estratégicas específicas para garantizar su supervivencia y escalamiento.

En ciudades como Bogotá, el ecosistema empresarial enfrenta desafíos estructurales relacionados con la heterogeneidad productiva, la persistencia de la informalidad y la baja productividad. Estos fenómenos no operan de manera aislada; por el contrario, existe una relación intrínseca entre la madurez de las empresas, la eficiencia en el uso de los factores de producción y formalización. Como señala Syverson (2011), las brechas de productividad entre las unidades productivas pueden explicarse por factores internos como la calidad de la gestión y la adopción de tecnologías, elementos que tienden a consolidarse a medida que la empresa avanza en su ciclo de vida. En este sentido, **entender la madurez empresarial no es solo un ejercicio de clasificación, sino un eje central para diseñar políticas** que reduzcan las distorsiones de mercado y fomenten la competitividad regional.

La madurez empresarial es un marco de análisis muy útil para comprender la heterogeneidad del tejido empresarial y así mismo, para brindar soluciones de política pública hechas a la medida de las necesidades de las unidades productivas. **En ese sentido, la Secretaría de desarrollo económico diseñó el Diagnóstico de Madurez Empresarial (DIME)**, el cual tiene como propósito comprender cómo evolucionan las empresas más allá de su tamaño o nivel de formalidad, mediante un enfoque basado en el ciclo de vida empresarial que clasifica los negocios en cinco etapas: ideación, nacimiento, crecimiento, aceleración y madurez.

Este enfoque permite que la oferta institucional de la SDDE —que abarca desde el fortalecimiento técnico hasta la conexión a mercados y el financiamiento— **se alinee con las necesidades reales de los negocios**. La integración de estos servicios busca no sólo la permanencia de las unidades productivas, sino también facilitar el tránsito hacia la formalidad, entendida esta última como un resultado natural del incremento en la productividad y no meramente como un requisito legal.

El presente documento se estructura en cuatro secciones para analizar el estado actual del tejido empresarial de Bogotá. En primer lugar, se describe la base de datos del DIME, la cual ofrece una visión granular y actualizada de más de **16.695 unidades productivas**. En segundo lugar, se presentan los resultados principales de esta caracterización en el marco de la ruta de atención empresarial de la Secretaría. Posteriormente, se profundiza en el análisis empírico de la relación entre la productividad laboral y la madurez empresarial. Finalmente, se examina cómo la informalidad actúa como una barrera condicionada por el nivel de desarrollo organizacional, aportando evidencia técnica para la toma de decisiones estratégicas en la ciudad.

2. PRINCIPALES RESULTADOS

Los resultados que se presentan a continuación deben interpretarse desde una perspectiva de ciclo de vida empresarial. Las diferencias observadas en capacidades productivas, niveles de formalización, acceso a mercados y estructuras organizacionales no responden a fallas aisladas, sino a distintos grados de madurez de las unidades productivas. En este sentido, la caracterización del DIME permite identificar patrones sistemáticos que explican por qué los retos y oportunidades de los negocios varían según la etapa en la que se encuentran, y ofrece insumos para orientar intervenciones de política pública de manera diferenciada.

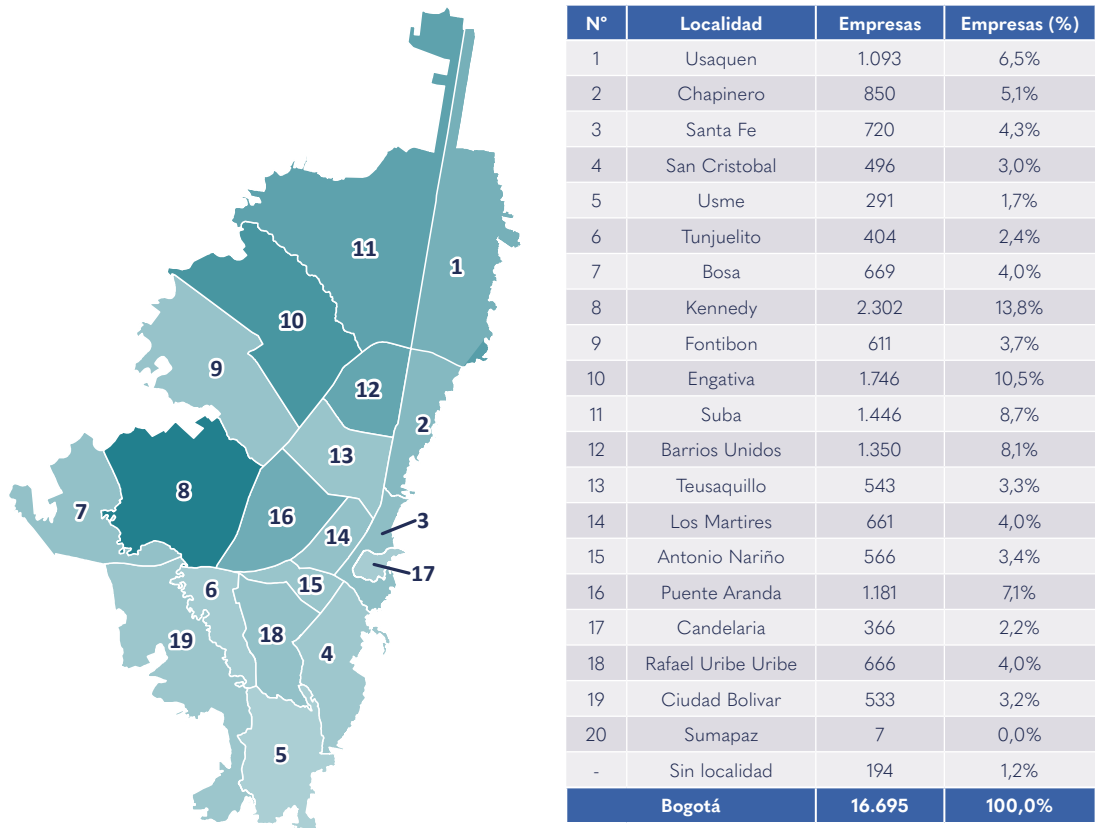
Hasta el 20 de noviembre de 2025, se recopiló información de 20.027 unidades productivas, que tras los procesos de validación, depuración y control de duplicados **se consolidó una base final de 16.695 unidades productivas objeto del análisis**. La Figura 1 presenta la distribución geográfica por localidades de las unidades productivas encuestadas en el marco del DIME¹, donde se observa que la mayor participación se concentra en Kennedy, Engativá y Suba, seguidas por Puente Aranda, Usaquén y Santa Fe. Esta distribución refleja la representatividad territorial de la muestra y permite analizar los resultados del índice en función de las particularidades económicas y sociales de cada zona de la ciudad.

2.1 ¿QUÉ TAN MADURAS SON LAS EMPRESAS DIAGNOSTICADAS? DISTRIBUCIÓN DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POR ETAPAS DE MADUREZ

La mayoría de las unidades productivas de Bogotá se concentra en etapas intermedias de madurez. El 48,5 % se encuentra en crecimiento, mientras que el 40,8 % permanece en la etapa de nacimiento. Esto evidencia un tejido empresarial en proceso de consolidación. En contraste, solo el 9,0 % ha alcanzado la etapa de aceleración y el 0,2 % se ubica en madurez, lo que refleja los desafíos que aún enfrentan las unidades productivas para escalar sus operaciones y sostener procesos de innovación y expansión (Figura 2).

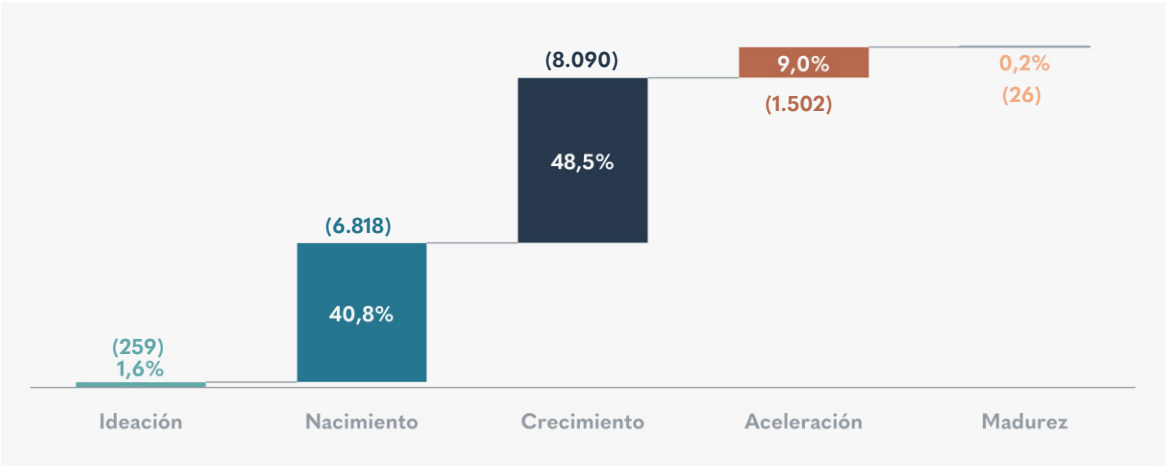
¹ Para obtener más información sobre el cálculo del DIME, visitar la nota metodológica <https://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/wp-content/uploads/2025/11/Dime-rev3-cap1-y-2-1.pdf>

Figura 1. Distribución Geográfica DIME por localidad



Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnostico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.
Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

Figura 2. Distribución unidades Productivas según Etapa de Madurez DIME

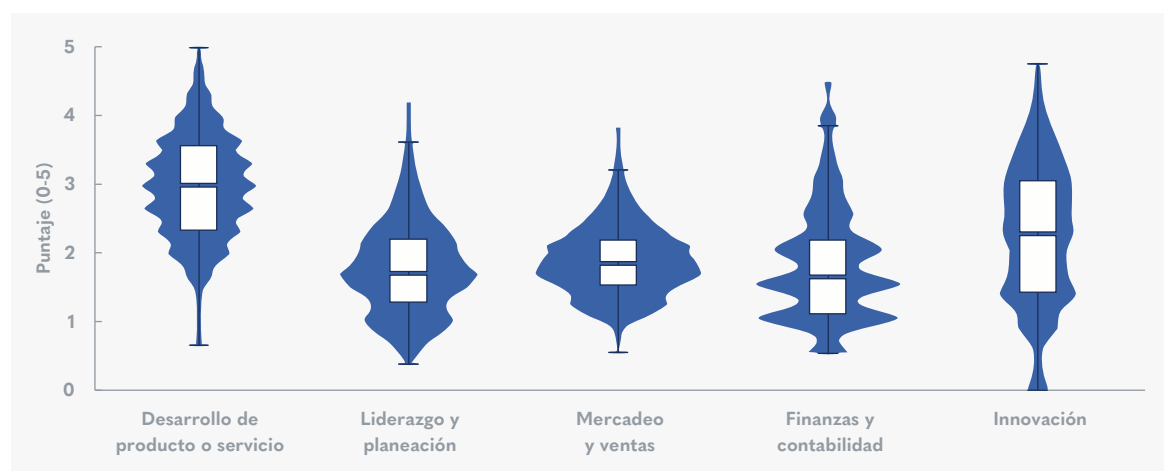


Nota: Los valores entre paréntesis () indican el número de unidades productivas en cada etapa.
Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnostico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.
Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

Los mayores desafíos de las unidades productivas se concentran en la gestión estratégica, el acceso a mercados y la sostenibilidad financiera. En una escala de 0 a 5, donde valores cercanos a 5 representan mejor desempeño, las dimensiones de **liderazgo y planeación** y **mercadeo y ventas** presentan los puntajes promedio más bajos, cercanos a **2,0**, y una alta dispersión, lo que evidencia debilidades en la dirección del negocio, la planificación y el alcance comercial. **Finanzas y contabilidad** muestra un promedio similar, alrededor de **2,1**, con una dispersión moderada que refleja rezagos asociados a la informalidad de los registros y las limitaciones para acceder a fuentes de crédito externas (Figura 3).

En contraste, **desarrollo de producto o servicio** e **innovación** registran los mejores desempeños, con promedios cercanos a **3,0** y **2,5**, respectivamente, y mayor concentración de resultados, lo que destaca la capacidad de las unidades productivas para consolidar su oferta y adaptarse al entorno. Aun así, se requiere una mayor articulación entre la gestión y la planificación para avanzar hacia niveles superiores de madurez (Figura 3).

Figura 3. Distribución de puntajes por Dimensión del DIME



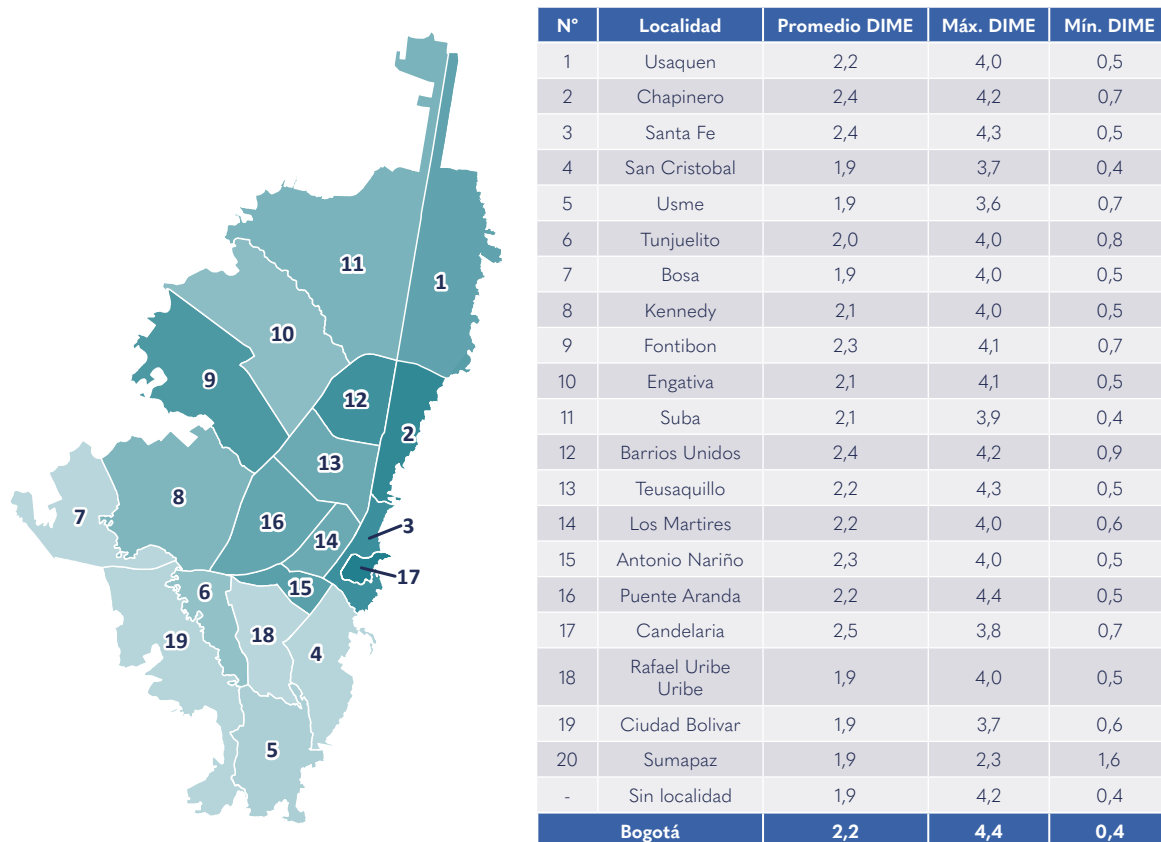
Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnostico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.

Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

La madurez empresarial en Bogotá presenta una distribución territorial heterogénea, con mayores niveles de desarrollo en el norte y centro de la ciudad. La Figura 4 muestra que las localidades de La Candelaria (2,5), Chapinero (2,4), Santa Fe (2,4) y Barrios Unidos (2,4) registran los promedios más altos del índice DIME, seguidas por Fontibón (2,3) y Antonio Nariño (2,3).

En contraste, varias localidades presentan los niveles más bajos del índice, entre ellas Ciudad Bolívar (1,9), Rafael Uribe Uribe (1,9), Usme (1,9), San Cristóbal (1,9), Bosa (1,9) y Sumapaz (1,9), lo que se asocia con menores grados de formalización, limitaciones en el acceso a financiamiento y menores oportunidades de acompañamiento institucional. En conjunto, Bogotá alcanza un promedio general de 2,2 puntos.

Figura 4. Puntaje DIME por distribución geográfica

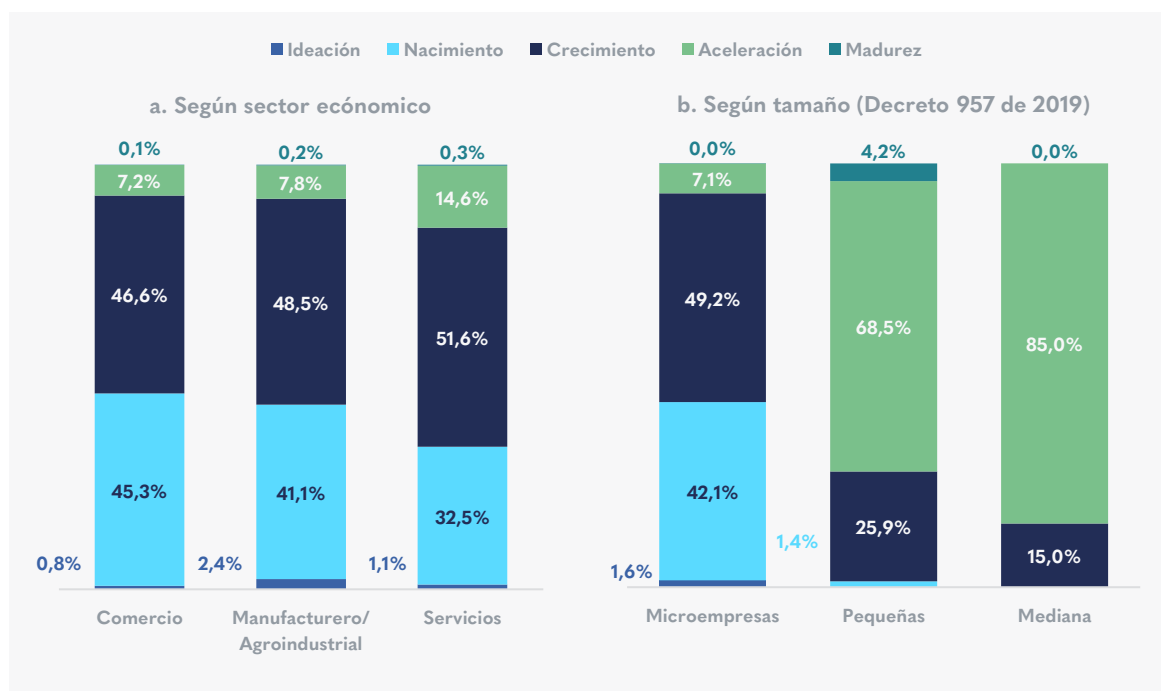


Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnostico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.
Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

Las unidades productivas del sector servicios presentan los mayores niveles de madurez: 51,6 % se encuentra en crecimiento y 14,6 % en aceleración, lo que refleja una mejor capacidad de adaptación e innovación. En contraste, los sectores de comercio y manufactura/agroindustria concentran la mayor proporción en etapas iniciales, con 45,3 % y 41,1 % en nacimiento, y 46,6 % y 48,5 % en crecimiento, respectivamente, evidenciando retos en gestión, financiamiento y acceso a mercados.

Por tamaño, las microempresas, que representan la mayoría del tejido productivo, se concentran en las fases de crecimiento (49,2%) y nacimiento (42,1%). Las pequeñas empresas presentan un 68,5 % en aceleración y un 4,2 % en madurez, mientras que las medianas alcanzan 85,0 % en aceleración y 15,0 % en crecimiento (Figura 5).

Figura 5. Desagregación DIME por estructura Económica



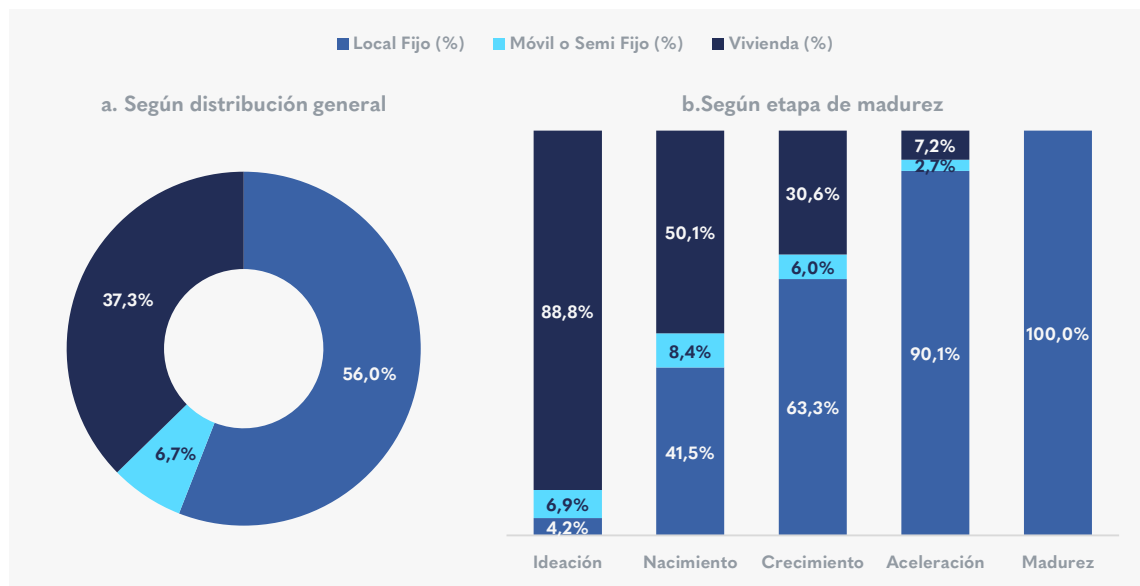
Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnóstico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.
Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

La mayoría de las unidades productivas opera desde locales fijos, aunque en etapas tempranas predomina el trabajo desde la vivienda. El 56,0% de los negocios desarrolla sus actividades en un local fijo, mientras que el 37,3% opera desde la vivienda, una modalidad más común en las fases de ideación y nacimiento (88,8 % y 50,1%, respectivamente). A medida que los negocios avanzan hacia etapas de crecimiento y aceleración, aumenta significativamente el uso de espacios comerciales con local fijo (63,3 % y 90,1%), lo que refleja procesos de consolidación, formalización y expansión del mercado. En la etapa de madurez, la totalidad de las empresas (100%) dispone de un establecimiento fijo, evidenciando una relación directa entre el lugar de operación y el nivel de desarrollo empresarial (Figura 6).

2.2. ¿QUIÉNES TOMAN LAS PRINCIPALES DECISIONES? PERFIL DE TOMADORES DE DECISIÓN

La participación de las mujeres es predominante en las etapas tempranas del ciclo de vida empresarial, mientras que el liderazgo de los hombres se intensifica conforme aumenta el nivel de madurez de los negocios. En la etapa de ideación, las mujeres representan el 79,9% de las personas tomadoras de decisión, muy por encima del 20,1% de participación masculina. Esta tendencia se mantiene en la etapa de nacimiento, donde el 67,7% del liderazgo corresponde a mujeres.

Figura 6. Tipo de lugar de operación de las Unidades Productivas del DIME



Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnóstico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.
Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

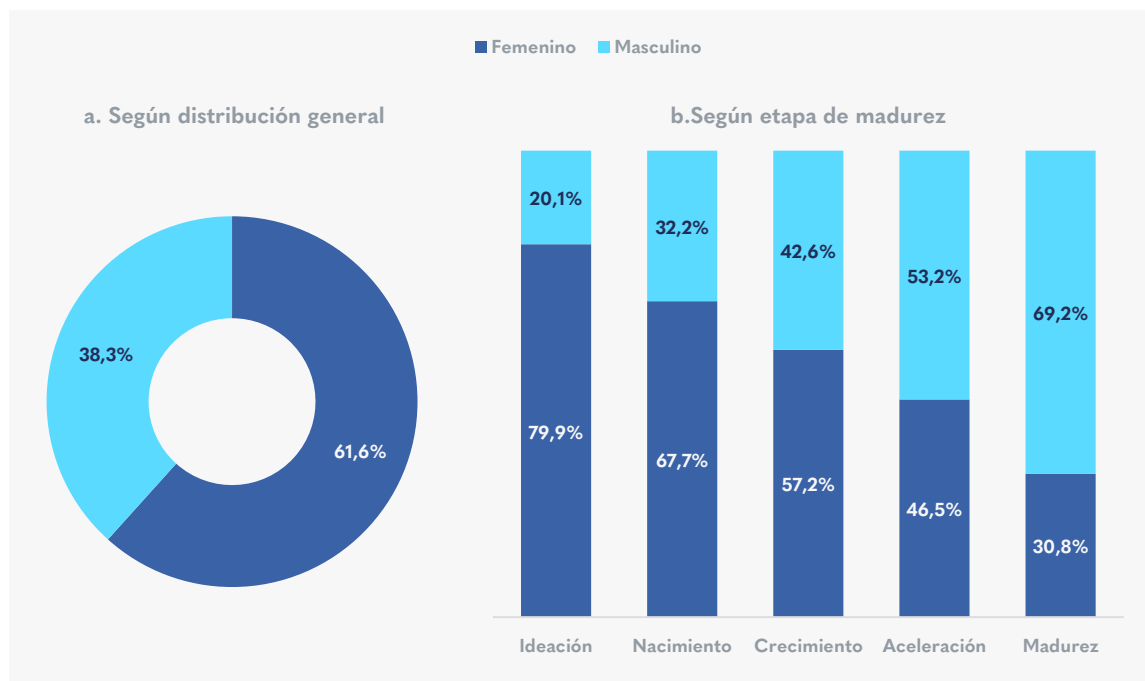
A medida que los emprendimientos avanzan hacia etapas más consolidadas, la presencia femenina disminuye. En crecimiento, las mujeres representan el 57,2% de quienes dirigen los negocios, mientras que los hombres ascienden al 42,6%. La brecha se invierte en la etapa de aceleración, donde el liderazgo masculino se eleva al 53,2%, superando por primera vez a la participación femenina (46,5%). Finalmente, en la etapa de madurez, el predominio masculino se vuelve aún más marcado: 69,2% de los negocios maduros son dirigidos por hombres, frente a un 30,8% liderado por mujeres (Figura 7).

El liderazgo empresarial en la ciudad se concentra mayoritariamente en personas adultas.

En términos generales, el 57,9% de quienes dirigen las unidades productivas tiene entre 29 y 49 años, seguido por un 28,1% de personas de 50 años o más. Los liderazgos más jóvenes son minoritarios: el 13,7% corresponde al grupo de 19 a 28 años, mientras que la participación de menores de 18 años es prácticamente nula (0,3%), y no se registran liderazgos entre los 15 años o menos.

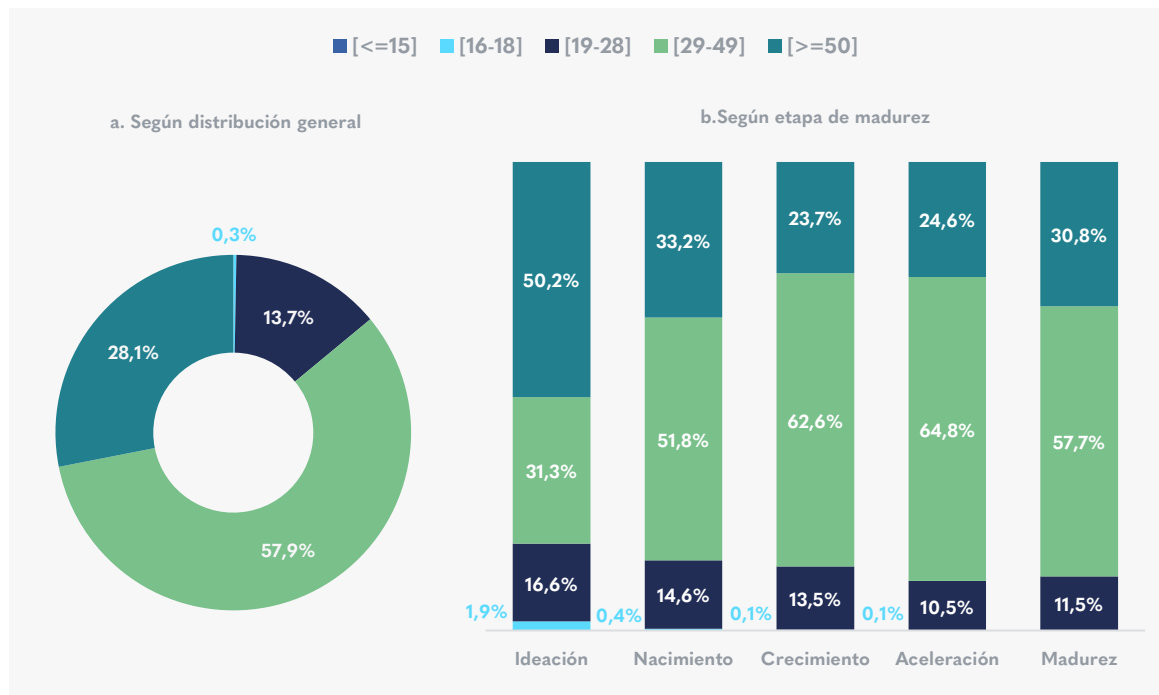
Por nivel de madurez, las etapas iniciales muestran una mayor diversidad etaria: en ideación, la mitad de los líderes tiene más de 50 años (50,2 %), pero también se observa una presencia significativa de jóvenes (16,6 %). En nacimiento, el liderazgo se concentra entre los 29 y 49 años (51,8 %), seguido por mayores de 50 (33,2 %). En cambio, en las etapas de crecimiento y aceleración, el liderazgo adulto es dominante (62,6 % y 64,8 %, respectivamente), lo que refleja que la experiencia acumulada es clave para avanzar hacia modelos empresariales más consolidados (Figura 8).

Figura 7. Tomadores de decisión de los negocios caracterizados según Sexo- DIME



Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnostico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.
Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

Figura 8. Tomadores de decisión de los negocios caracterizados según grupos de edad- DIME

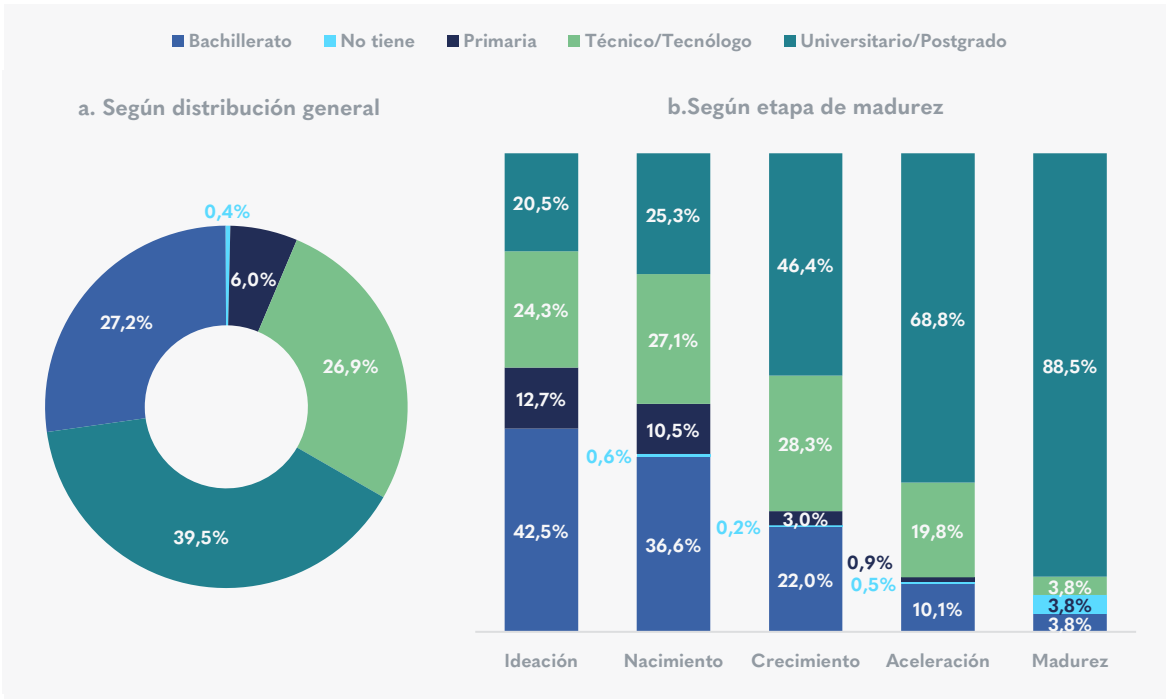


Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnostico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.
Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

El nivel educativo de quienes dirigen los negocios en la ciudad muestra una amplia diversidad, aunque con una clara concentración en niveles medios y superiores. En términos generales, el 39,5% de las personas tomadoras de decisión cuenta con formación universitaria o de posgrado, seguido por un 27,2% con bachillerato y un 26,9% con estudios técnicos o tecnológicos. En contraste, un porcentaje reducido presenta niveles educativos bajos: 6% tiene únicamente primaria y apenas 0,4% no posee educación formal, lo que puede limitar sus capacidades de gestión y su acceso a apoyos institucionales.

Al analizar la distribución por nivel de madurez empresarial, se identifica un patrón claro: a medida que los negocios avanzan en su ciclo de vida, aumenta el nivel educativo de quienes los lideran. **En las etapas de ideación y nacimiento predomina la educación media (42,5% y 36,6% con bachillerato) junto con una participación significativa de formación técnica (24,3% a 27,1%),** mientras que la formación universitaria aún es menor (20,5% y 25,3%). Este panorama cambia progresivamente en las fases más avanzadas: en crecimiento, el 46,4% de los líderes ya cuenta con educación universitaria o posgrado; en aceleración esta proporción asciende al 68,8%, consolidándose como el perfil dominante; y en madurez alcanza su punto más alto, con un 88,5% de dirigentes con formación superior, lo que evidencia un proceso continuo de profesionalización (Figura 9).

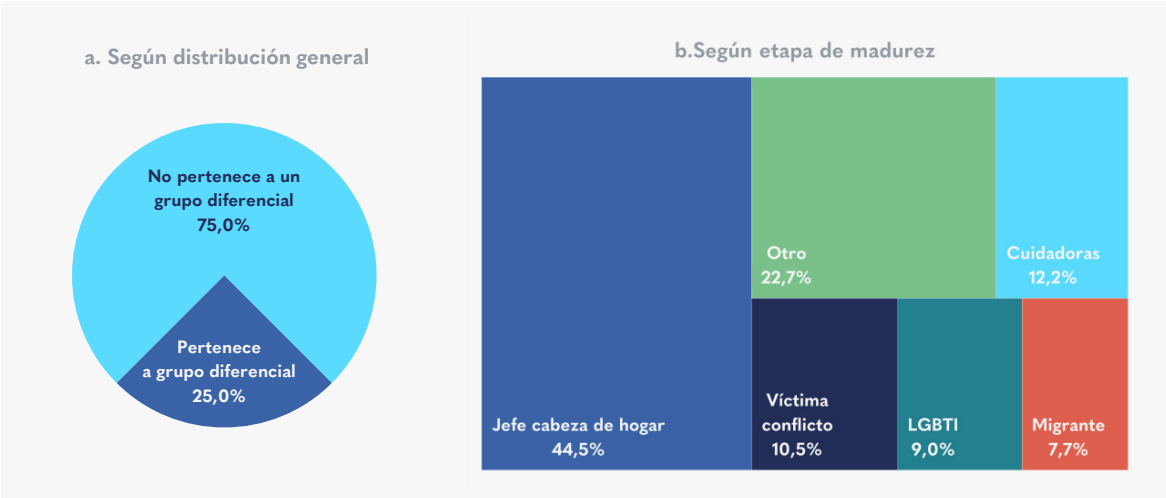
Figura 9. Tomadores de decisión de los negocios caracterizados según nivel educativo



Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnóstico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.
Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

Una de cada cuatro personas que lideran negocios se reconoce como parte de un grupo diferencial, lo que evidencia la diversidad social del tejido empresarial. En total, el 25,0 % de las personas tomadoras de decisión pertenece a alguno de estos grupos, mientras que el 75,0 % no reporta esta condición. Entre los grupos más representativos se destacan las **personas cabeza de hogar (44,5 %)**, seguidas de **cuidadoras (12,2 %)**, **víctimas del conflicto armado (10,5 %)**, **personas LGBTI (9,0 %)** y **migrantes (7,7 %)**. Este panorama refleja la heterogeneidad y los distintos contextos sociales presentes en quienes impulsan la actividad productiva de la ciudad, y resalta la importancia de incorporar **enfoques de inclusión y equidad** en las políticas de fortalecimiento empresarial (Figura 10).

Figura 10. Tomadores de decisiones según pertenencia a grupos diferenciales



Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnostico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.
Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

2.3. PERFIL DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS Y SUS PRINCIPALES DESAFÍOS SEGÚN PUNTAJE DEL DIME

La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE) tiene como misión orientar y liderar el diseño e implementación de políticas públicas para fortalecer las capacidades productivas del tejido empresarial, generar empleo digno, diversificar las fuentes de ingreso y promover la competitividad, la innovación y la internacionalización en la ciudad.

En línea con estos objetivos, la SDDE ha consolidado una Ruta de Atención Empresarial que permite acompañar a las unidades productivas según su nivel de desarrollo y necesidades específicas. Esta ruta, compuesta por cuatro etapas: **diagnóstico, fortalecimiento empresarial, financiamiento & capitalización, y conexión a mercados**, permite orientar de manera más precisa las intervenciones institucionales y aumentar su efectividad.

La primera etapa es el Diagnóstico de Madurez Empresarial (DIME), una herramienta que clasifica a las unidades productivas en cinco etapas de madurez: ideación, nacimiento, crecimiento, aceleración o madurez, analizando sus capacidades, retos y oportunidades. Este diagnóstico genera un informe personalizado que orienta tanto a la empresa como a la entidad, facilitando una focalización más justa de los programas.

Con base en estos resultados, la etapa de **Fortalecimiento Empresarial** ofrece formación, asesorías técnicas y acompañamiento especializado para cerrar brechas en liderazgo, planeación, gestión productiva, comercial y financiera. Así, las empresas en etapas tempranas estructuran su modelo de negocio y avanzan hacia la formalización, mientras que las más consolidadas fortalecen áreas estratégicas para su expansión.

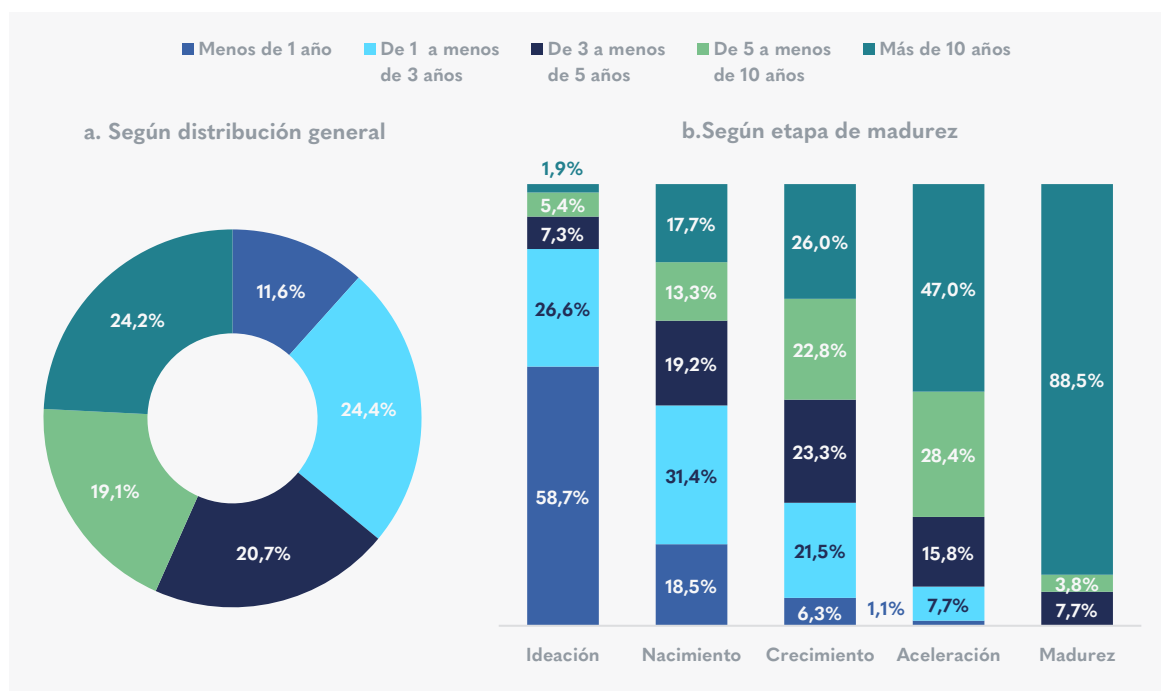
La tercera etapa, **Financiamiento y Capitalización**, facilita el acceso a recursos a través de programas que promueven la inclusión financiera, la mejora del perfil crediticio y el uso de herramientas digitales de pago, especialmente para empresas tradicionalmente excluidas del sistema financiero formal. Finalmente, la etapa de **Conexión a Mercados** busca que las unidades productivas amplíen sus canales de comercialización mediante ferias, ruedas de negocio, estrategias digitales y asesorías en exportaciones, con un enfoque diferenciado según su grado de madurez.

2.3.1. Fortalecimiento empresarial

El DIME revela que una parte significativa de las unidades productivas de la ciudad opera con bajos niveles de estructuración, donde las bajas capacidades en planeación estratégica y limitada visión empresarial reflejan serias limitaciones en sus capacidades de gestión, organización y crecimiento. Por ello, el fortalecimiento empresarial (a través de formación y asistencia técnica que brinda la SDDE) resulta clave para transformar estas trayectorias frágiles en rutas de consolidación. Fortalecer sus habilidades permite avanzar hacia modelos más sostenibles, elevar su madurez y ampliar su impacto económico y social.

La alta proporción de empresas jóvenes representa un riesgo de consolidación empresarial. El 36,6% de las unidades productivas caracterizadas tiene menos de tres años de existencia, lo que indica que casi la mitad del tejido empresarial evaluado está aún en una etapa temprana de desarrollo. Esta situación es más evidente en las etapas de menor madurez, donde esta cifra asciende a 85,3% y 49,9% en las etapas de ideación y nacimiento (ver figura 11). Estas empresas suelen carecer de procesos estructurados, herramientas de gestión y redes de soporte, lo que incrementa su vulnerabilidad y reduce sus probabilidades de sostenibilidad.

Figura 11. Edad del desarrollo del negocio

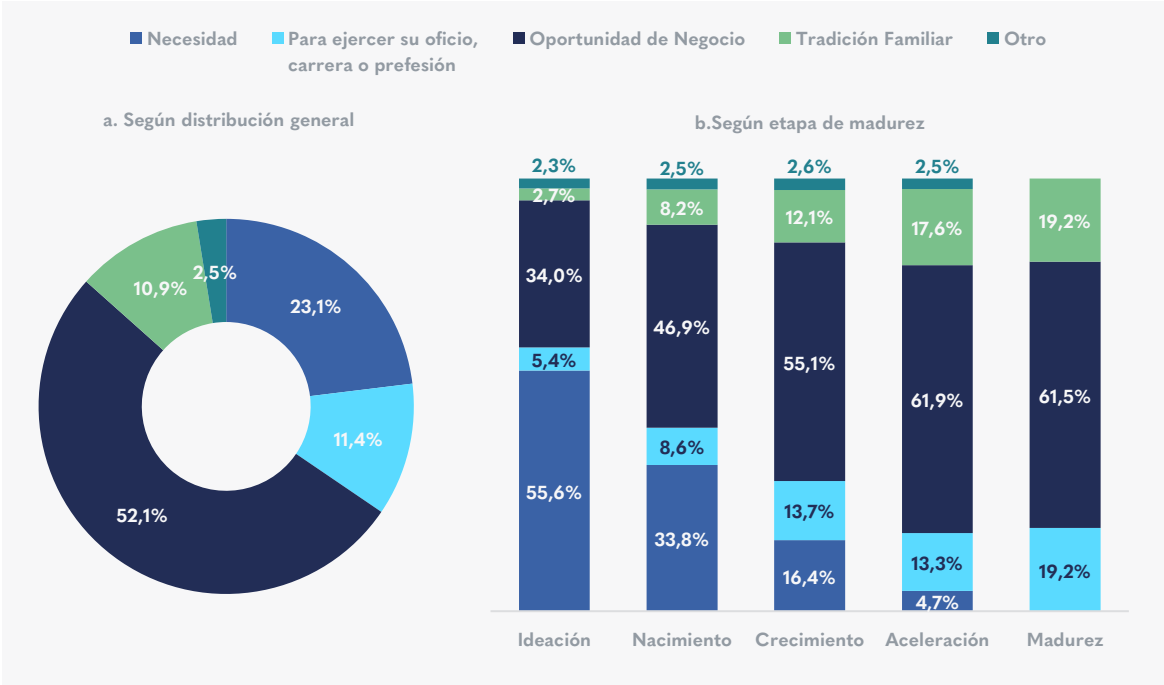


Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnostico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.
Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

El 23,1% del tejido empresarial surge como respuesta a la necesidad más que a una oportunidad estratégica. Aunque en general el 52,1% de las empresas afirma haberse creado a partir de una oportunidad, este patrón cambia radicalmente en las etapas iniciales. En ideación y nacimiento, los negocios tienden a surgir por necesidad (55,6% y 33,8% respectivamente), evidenciando una motivación reactiva, asociada a la falta de empleo o ingresos. Esto sugiere una baja preparación para enfrentar retos de mercado y una menor disposición al riesgo estratégico (Figura 12).

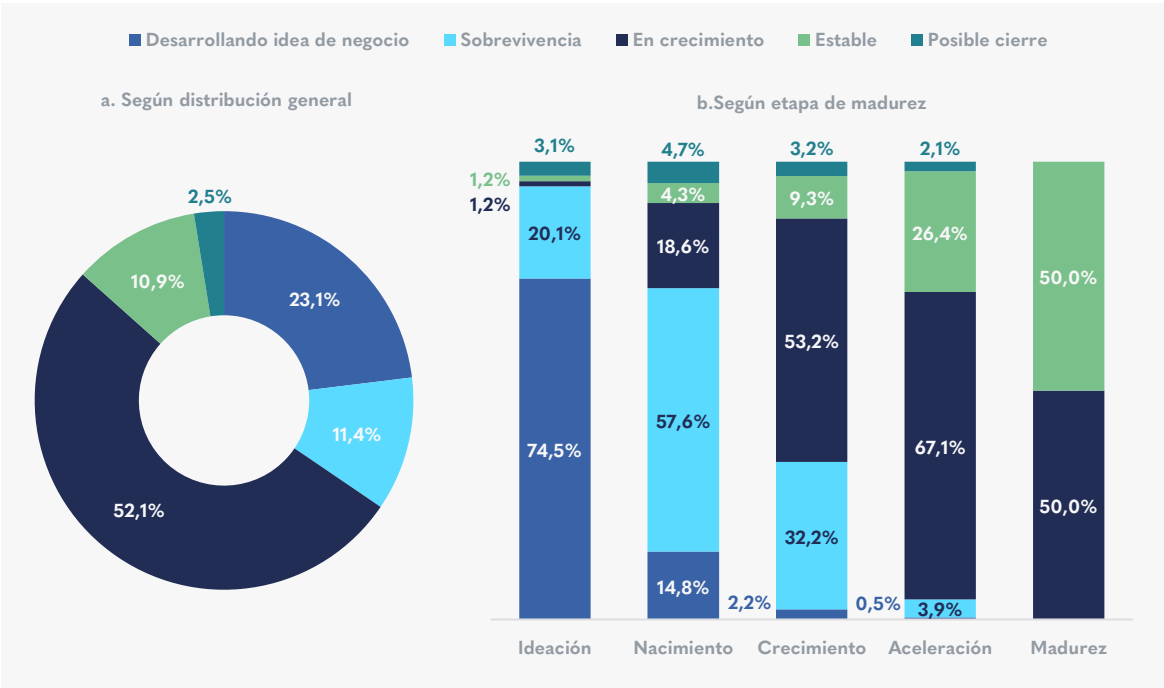
Casi la mitad de las unidades productivas no proyecta su negocio más allá de la subsistencia. Según el DIME, el 39,8% de las unidades productivas declara como visión futura la mera sobrevivencia del negocio, y solo el 39,5 % se visualiza en crecimiento. Esta tendencia se acentúa en las etapas tempranas: el 74,5 % de las empresas en ideación dice estar apenas desarrollando su idea y el 57,6 % de las que están en nacimiento solo aspira a sobrevivir. En contraste, apenas el 2,2 % de los negocios en ideación y el 18,6 % en nacimiento manifiestan una intención clara de crecimiento. Esta limitada visión estratégica sugiere una baja capacidad de planificación a largo plazo y un enfoque empresarial centrado en la urgencia más que en la proyección (Figura 13).

Figura 12. Motivo de creación principal de las Unidades Productivas según el DIME



Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnostico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.
Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

Figura 13. Percepción sobre la visión del futuro del funcionamiento de los negocios



Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnostico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.
Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

2.3.2. Financiamiento y capitalización

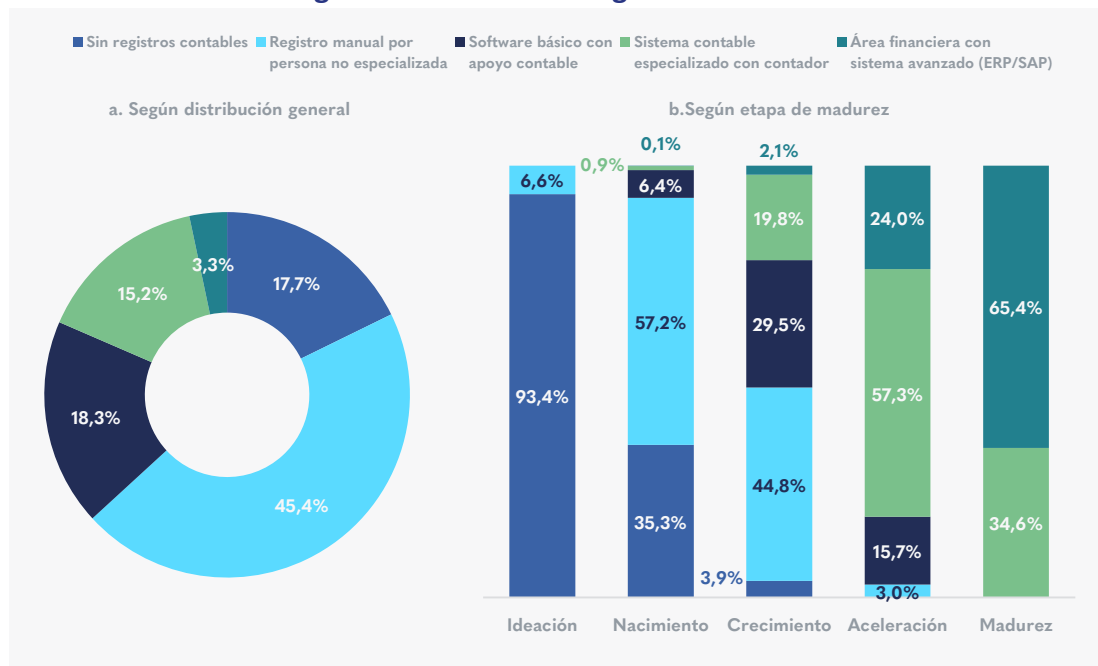
El acceso a financiamiento sigue siendo uno de los principales cuellos de botella para la consolidación empresarial en Bogotá. A pesar de los esfuerzos por promover la inclusión financiera, persisten altos niveles de exclusión en las etapas tempranas y una débil estructuración contable que limita el acceso a crédito formal. Esta etapa de la ruta busca cerrar esas brechas mediante mecanismos de financiamiento adaptados al perfil de riesgo empresarial y acompañamiento técnico para fortalecer la capacidad de gestión financiera.

La baja formalización contable limita el acceso a crédito y dificulta la inclusión financiera.

El 63,7% de las unidades productivas aún gestionan su contabilidad sin herramientas tecnológicas ni acompañamiento profesional: el 17,7% no lleva registros y el 45,4% lo hace de forma manual por personas no especializadas. Esta situación es crítica en las etapas tempranas: el 93,4% de los negocios en ideación no cuenta con registros y en nacimiento el 57,2% aún se apoya en esquemas manuales. Solo en etapas avanzadas (aceleración y madurez) se observa una adopción creciente de sistemas contables especializados (57,3% y 34,6%, respectivamente) o soluciones avanzadas tipo ERP (24% y 65,4%), lo que refleja una mejora en la capacidad de gestión financiera a medida que maduran los negocios (Figura 14).

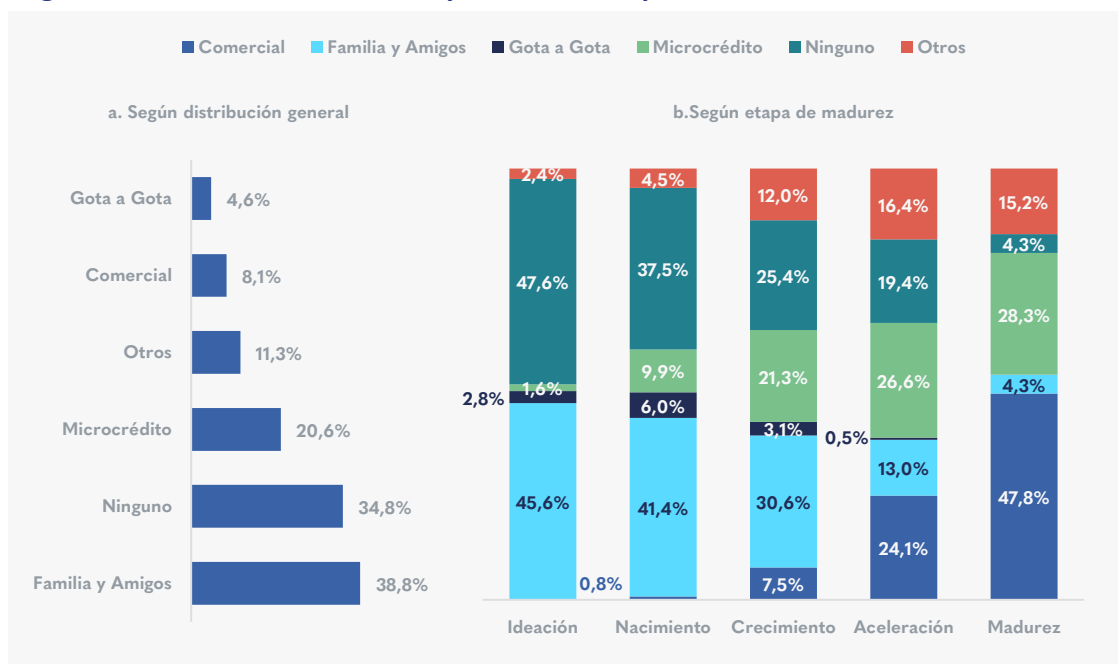
El financiamiento empresarial en Bogotá sigue dependiendo principalmente de redes personales, con bajo acceso a fuentes formales de crédito. El 38,8 % de las unidades productivas obtiene recursos de familiares y amigos, mientras que un 34,8 % no recurre a ninguna fuente externa, lo que refleja una limitada inclusión financiera. Solo un 20,6 % accede a microcréditos y menos del 8,1 % utiliza productos comerciales del sistema financiero. En las etapas iniciales (ideación y nacimiento), predomina el financiamiento informal, mientras que en crecimiento y aceleración se incrementa el uso de microcréditos y otras fuentes formales, aunque aún en niveles moderados (Figura 15).

Figura 14. Tenencia de Registros contables



Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnostico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.
Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

Figura 15. Acceso de las unidades productivas a tipos de financiamiento externo - DIME



Nota: Los porcentajes no suman 100 % porque una misma unidad productiva puede utilizar más de una fuente de financiamiento. *Comercial incluye: factoring, financiamiento con proveedores, leasing y trade Finance. *Otros: Ahorros comunitarios, ángeles inversionistas, Bonos Corporativos, Fintech, Crowdfunding, Fondos de Capital, Fondos de deuda y Capital semilla.

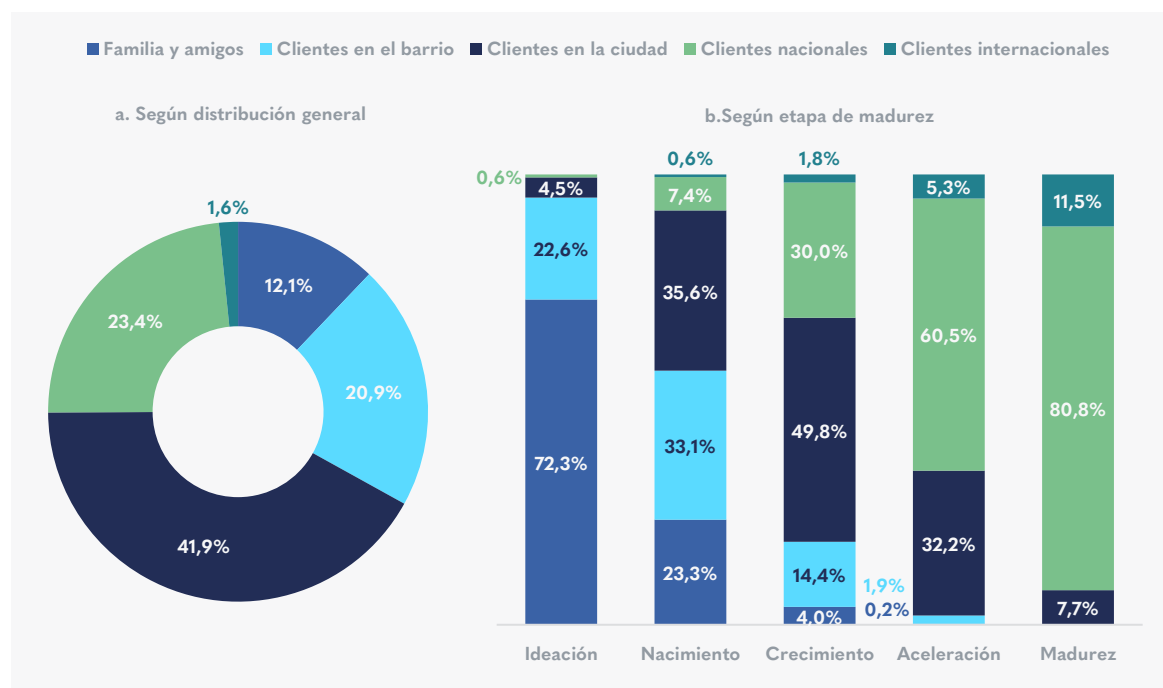
Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnostico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.
Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

2.3.3. Conexión a mercados

Uno de los desafíos más relevantes para el crecimiento empresarial en Bogotá es la limitada conexión de los negocios con mercados más amplios. Si bien muchas unidades productivas logran atender a su entorno más cercano, pocas consolidan canales sostenibles para expandirse territorial o digitalmente. Esta etapa de la ruta busca cerrar esas brechas, facilitando la diversificación de canales comerciales, el acceso a clientes nuevos y el aprovechamiento de herramientas digitales, como elementos claves para mejorar la competitividad y la permanencia de los negocios en el tiempo.

Existe un alcance comercial limitado en etapas tempranas que dificulta la sostenibilidad del negocio. En las etapas iniciales, como ideación y nacimiento, predomina la atención a familiares, amistades o clientes del barrio (69,7 % y 33,8 %, respectivamente), lo que refleja una comercialización de proximidad y bajos niveles de formalización. A medida que avanzan hacia crecimiento y aceleración, se amplía su cobertura: los clientes nacionales representan el 49,6 % en crecimiento y el 61,4 % en aceleración. En la etapa de madurez, el 81,5 % de las unidades productivas alcanza mercados nacionales y el 16,9 % logra atender clientes internacionales, evidenciando una expansión progresiva de su alcance comercial (Figura 16).

Figura 16. Alcance de los clientes de las unidades productivas del DIME

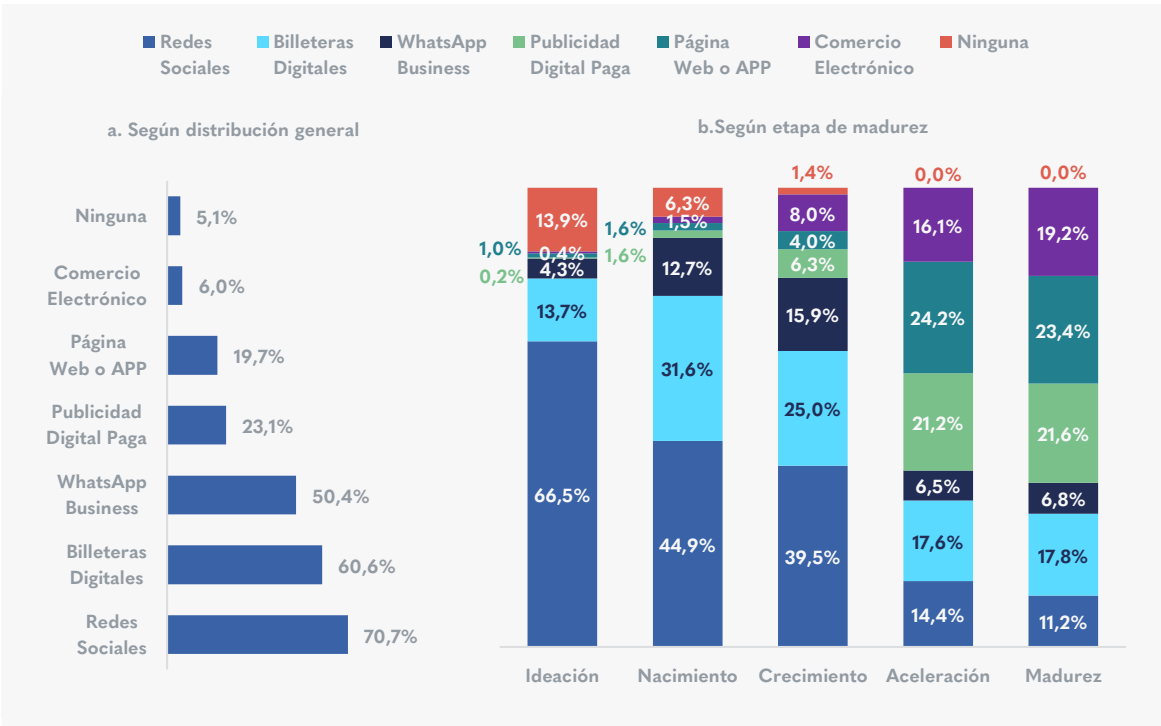


Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnóstico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.
Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

El uso de herramientas digitales para vender es funcional, pero poco estratégico. Más del 70,7 % de las unidades productivas utiliza redes sociales como principal canal de promoción y contacto con clientes, y el 60,6 % emplea billeteras digitales para sus transacciones, reflejando una adopción significativa de herramientas básicas de digitalización. Asimismo, el 50,4 % usa WhatsApp Business, consolidándose como el medio de atención y venta más extendido. Sin embargo, la presencia en páginas web, aplicaciones o comercio electrónico sigue siendo marginal (menos del 20%), lo que evidencia una brecha en estrategias digitales estructuradas.

Por etapa de madurez, las empresas en aceleración y madurez muestran una mayor diversificación digital, combinando redes sociales, plataformas de pago y sitios web, mientras que las de ideación y nacimiento se concentran casi exclusivamente en redes sociales y mensajería instantánea, reflejando un uso funcional, pero aún incipiente, de la transformación digital (Figura 17).

Figura 17. Uso de tecnología de las Unidades Productivas para la comercialización del DIME



Nota: Los porcentajes no suman 100 % porque una misma unidad productiva puede utilizar más de una fuente de financiamiento

Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnostico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.

Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

3. PRODUCTIVIDAD E INFORMALIDAD

La literatura económica establece una relación inversa y robusta entre la eficiencia productiva y la prevalencia del sector informal. Según dichas investigaciones, la informalidad surge como una respuesta endógena a la baja productividad; las empresas con menor desempeño optan por la informalidad para evadir costos regulatorios que su estructura operativa no podría soportar (Ulyssea, 2018). Por su parte, el Banco Interamericano de Desarrollo (2021) sostiene que la informalidad actúa como una barrera para el crecimiento agregado, pues atrapa recursos en unidades económicas de subsistencia que operan lejos de la frontera tecnológica.

En consecuencia, la transición hacia la formalidad está condicionada por reformas que incrementen la competitividad y reduzcan las distorsiones en la asignación de recursos, permitiendo que las empresas más productivas desplacen a las informales en el mercado (World Bank, 2022; Busso & Messina, 2020).

Desde una perspectiva de madurez empresarial, la productividad y la informalidad pueden entenderse como resultados interrelacionados del proceso de consolidación de las unidades productivas. A lo largo del ciclo de vida empresarial, el fortalecimiento de capacidades organizacionales y productivas incide tanto en la eficiencia económica de las firmas como en su inserción en los marcos formales. **Bajo este enfoque, el DIME permite analizar estas dinámicas de manera empírica, diferenciando los patrones que emergen según la etapa de desarrollo empresarial.**

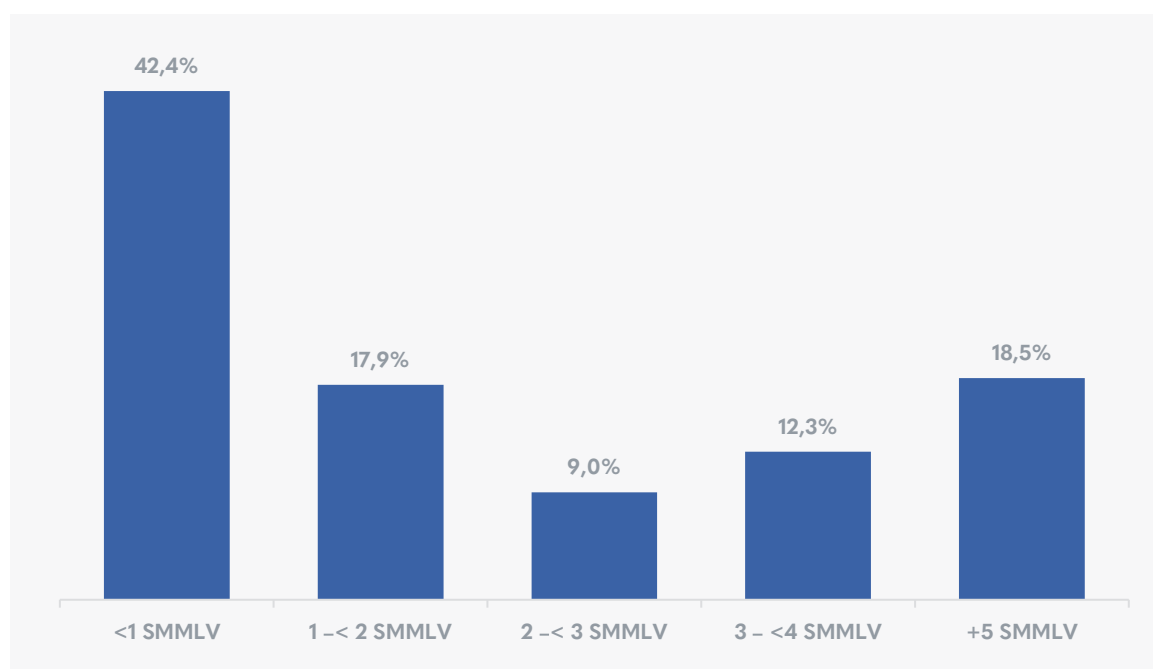
3.1 PRODUCTIVIDAD DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS EN EL DIME

La productividad en las unidades productivas se ha medido desde varios enfoques. En primer lugar, se encuentra la **Productividad Total de los Factores (TFP)**, la cual es una medida de alto impacto para capturar la eficiencia técnica residual tras descontar múltiples insumos (Syverson, 2011), sin embargo, requiere de información detallada y compleja, la cual es difícil de identificar en levantamientos masivos de información; en segundo lugar, se encuentra la **productividad laboral**, la cual persiste como la medición más extendida en estudios empíricos debido a su robustez operativa y transparencia analítica.

La productividad laboral es definida como el valor añadido o volumen de ventas por trabajador, y permite aislar el rendimiento directo del capital humano, facilitando comparaciones transversales sin las restricciones de los levantamientos de información. Además, desde esta perspectiva, la productividad laboral no solo refleja diferencias sectoriales o de tamaño, sino también el nivel de madurez organizacional y productiva de las firmas a lo largo de su ciclo de vida.

Al medir la productividad laboral de las empresas que diligenciaron el DIME, se encuentra que el **42,4 % presenta una productividad inferior a un salario mínimo** (Figura 18), mientras que se identifica una concentración cercana al 20% de empresas que superan los 5 salarios mínimos legales vigentes. Lo anterior señala la heterogeneidad del tejido empresarial, pero también señala grandes retos de política pública para impulsar a las empresas a superar el umbral del salario mínimo.

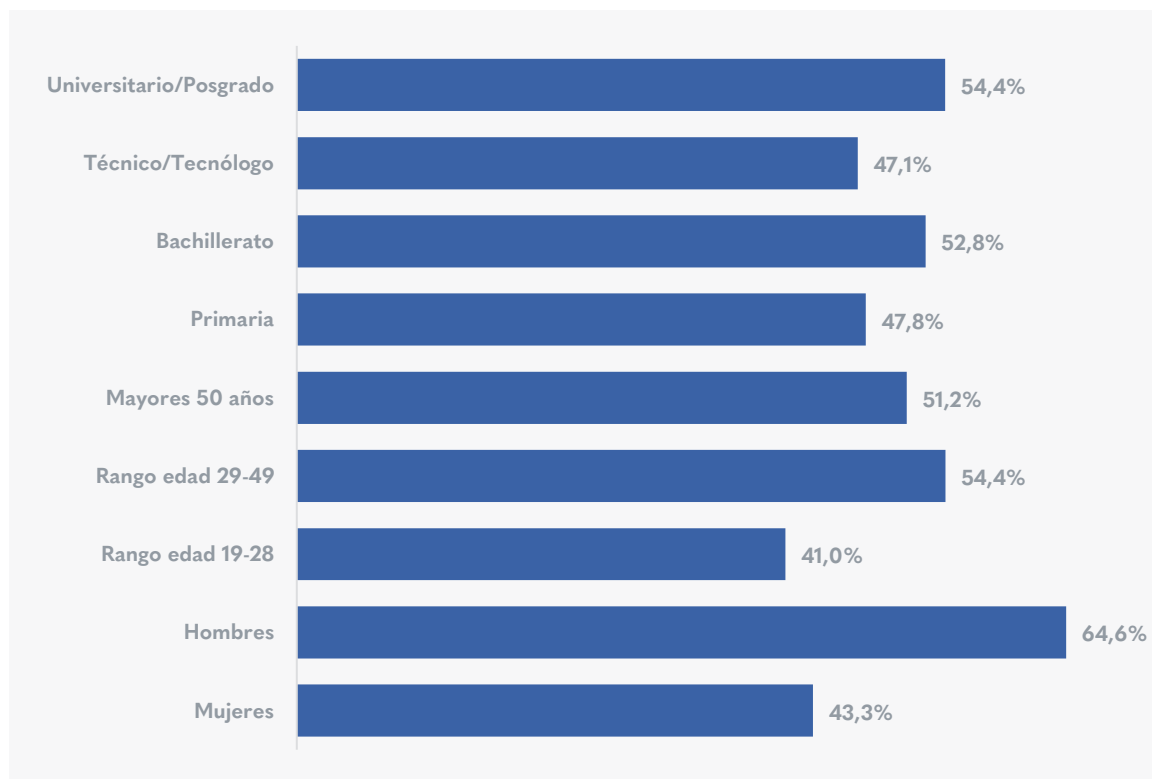
Figura 18. Productividad laboral de las Unidades Productivas



Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnóstico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.
Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

Así mismo, tener en cuenta el perfil de la persona que toma las principales decisiones, permite enfocar las acciones de política para promover la productividad según la etapa de madurez. De acuerdo con la figura 19, en la cual se identifican las unidades productivas que pueden superar el umbral de productividad, se evidencia que los grupos de mujeres, personas jóvenes (19-28 años) y quienes cuentan con nivel educativo de primaria o formación técnica/tecnológica **registran una menor proporción de unidades productivas que superan el umbral de productividad**, ubicándose por debajo del 50 %.

Figura 19. Características de las Unidades Productivas que superan el umbral de productividad



Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnóstico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.
Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

Por otro lado, **las unidades productivas creadas por oportunidad de negocio o por tradición familiar presentan una mayor presencia relativa entre las productivas** (57,8% y 70,8%, respectivamente); asimismo, aquellas unidades productivas que atienden los requerimientos de seguridad social completa representan el 75,9% de las unidades productivas. Desde la teoría del ciclo de vida empresarial, todo esto podría suponer mayores niveles de planificación, experiencia previa o transmisión intergeneracional de saberes productivos.

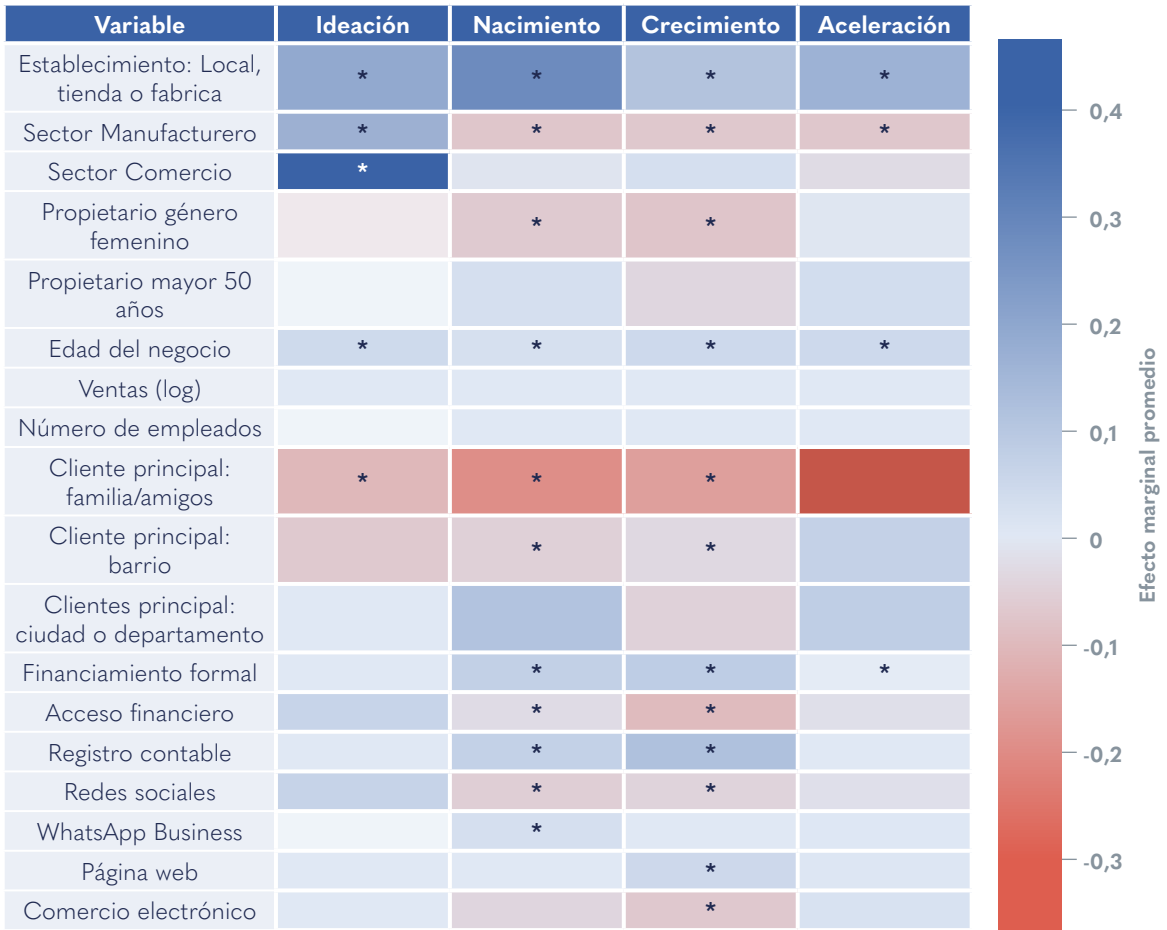
De forma consistente con lo anterior, se identifica que el **90,5% del total de las unidades productivas cuyos principales clientes son la familia y los amigos se concentran en el grupo de no productivas**. Asimismo, solo el 29,5% de las unidades productivas que operan de manera móvil o semifija se ubican por encima del umbral de productividad, ello indica la existencia de una relación entre el acceso y el tipo de mercado, es decir, la conexión con el mercado, de la unidad productiva y su capacidad de superar el umbral de productividad.

Los anteriores hallazgos descriptivos motivan a indagar sobre las barreras de productividad que enfrentan las unidades productivas según su nivel de madurez distinguiendo aquellas que logran superar el umbral de productividad y aquellas que no. Para ello, se aplica un modelo *probit*, en el cual la variable dependiente toma el valor de 1 si la empresa supera el umbral de productividad de un (1) salario mínimo legal vigente, a partir de las variables descritas en la sección anterior se encuentran los siguientes resultados:

En las unidades productivas en etapa de nacimiento, un aumento en las capacidades de mercadeo y ventas incrementa en 13,4% la probabilidad de alcanzar una productividad superior al salario mínimo. Adicionalmente, aumentos en el desarrollo del producto y en mercadeo y ventas se asocian con incrementos del 13,9% y 45,5%, respectivamente, en dicha probabilidad.

En los negocios en crecimiento, incrementos en el desarrollo del producto, mercadeo y ventas, y contabilidad aumentan la probabilidad de superar el umbral de productividad en 13,1%, 30% y 11,5%, respectivamente. En el caso de las unidades en etapa de aceleración, se observa que los aumentos en mercadeo y ventas y en contabilidad incrementan esta probabilidad en 13,3% y 4,9%, respectivamente.

Figura 20. Efectos Marginales Promedio del Modelo Probabilístico sobre la Productividad



Nota: Los asteriscos relacionan coeficientes estadísticamente significativos al 5%. Se excluyó la variable de ventas y número de empleados.

Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnostico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.

Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

Al desagregar las barreras específicas asociadas a la productividad, se identifican varios efectos estadísticamente significativos. En primer lugar, se destaca el efecto significativo y positivo sobre **la probabilidad de tener una productividad superior al umbral contar con un establecimiento tipo local, tienda o fábrica, la edad del negocio; el acceso a financiamiento formal** (etapas de nacimiento, crecimiento y aceleración), **contar con registro contable** (etapas de nacimiento y crecimiento); y la **integración tecnológica desde la página web** (etapa de crecimiento).

Por el contrario, se identifica **un efecto negativo significativo sobre la probabilidad de alcanzar una productividad superior al umbral en aquellas unidades productivas cuyos principales clientes son la familia y los amigos** (en las etapas de ideación, nacimiento y crecimiento), así como en aquellas cuyos clientes principales se concentran en el barrio (en las etapas de nacimiento y crecimiento).

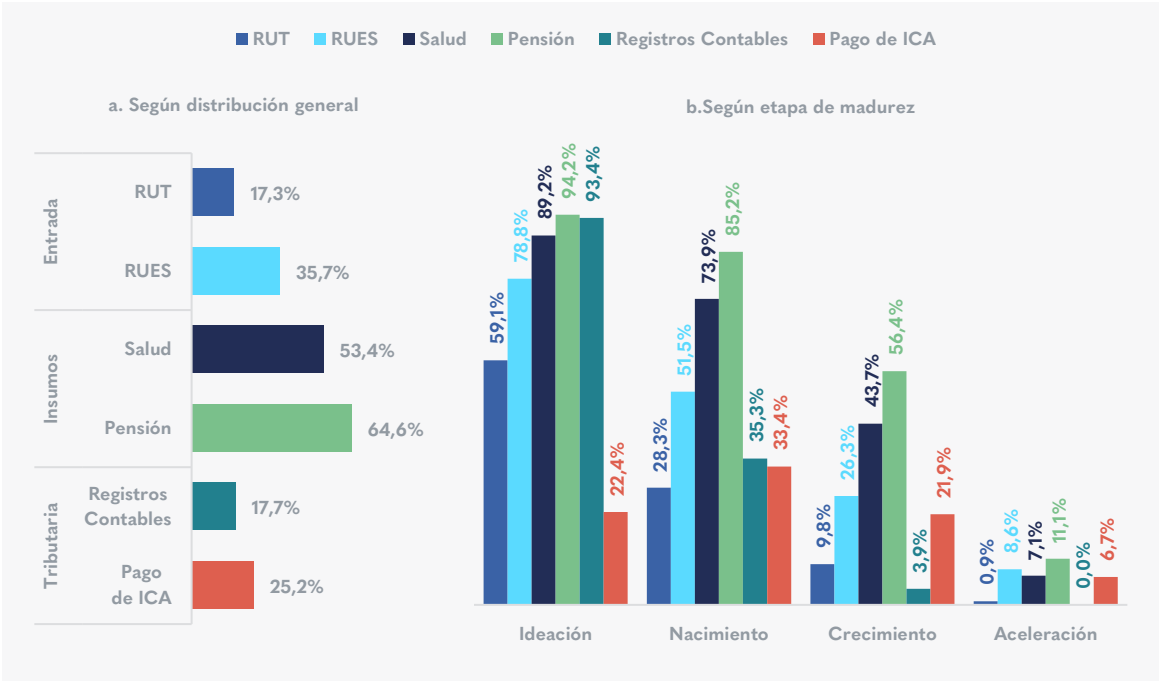
3.2. INFORMALIDAD DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS EN EL DIME

La informalidad empresarial constituye un fenómeno inherentemente multidimensional y dinámico, cuya manifestación varía de manera sistemática a lo largo del ciclo de vida de las unidades productivas. De acuerdo con el documento CONPES 3959, **la informalidad se define como el incumplimiento total o parcial de las obligaciones legales, tributarias, de seguridad social y de gestión que regulan la constitución, operación y sostenibilidad de las empresas**. Esta condición tiene efectos directos sobre la productividad, el acceso a mercados formales y la capacidad de crecimiento de las unidades productivas, al limitar su integración a los sistemas financieros, comerciales y de protección social (DNP, 2019). Esta visión supera una lectura binaria de formalidad e informalidad y reconoce que las empresas pueden presentar distintos grados y tipos de incumplimiento.

Es por ello que la informalidad empresarial se incorpora en el **DIME como un eje analítico transversal que tiene en cuenta tres de las cuatro dimensiones** que define el DANE para el Índice Multidimensional de Informalidad Empresarial (IMIE)². Éstas son: i) la **informalidad de entrada**, asociada a la no tenencia del Registro Único Tributario (RUT) y del Registro Mercantil (RUES); ii) la **informalidad por insumos**, vinculada al incumplimiento de las obligaciones de afiliación a los sistemas de seguridad social en salud y pensión; y iii) la **informalidad tributaria** y de procesos, relacionada con la ausencia de registros contables y el no pago del Impuesto de Industria y Comercio (ICA), este último de carácter autorreportado. El análisis de los resultados se resume en la figura 21.

² El IMIE adopta un enfoque multidimensional para evaluar la formalidad empresarial en Colombia donde incluye el grado de cumplimiento normativo a través de cuatro dimensiones: entrada (RUT y registro mercantil), insumos (afiliación a salud, pensión y ARL), procesos (contabilidad y renovación del registro) y tributaria (cumplimiento de obligaciones fiscales).

Figura 21. Incidencia de informalidad



Nota: Cada criterio representa el NO cumplimiento del requisito para cada una de las dimensiones.

Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnostico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.

Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

La informalidad empresarial se concentra principalmente en la falta de cumplimiento de las obligaciones de seguridad social. El 64,6 % y el 53,4 % de las unidades productivas no realizan o no verifican los aportes a pensión y salud, respectivamente, lo que evidencia que una proporción significativa de los negocios opera sin garantizar condiciones mínimas de protección social para sus ocupados.

Las barreras de entrada al sistema formal siguen siendo relevantes, especialmente en los registros mercantiles. Aunque la informalidad en la tenencia de RUT es relativamente baja (17,3%), el registro en la RUES alcanza un 35,8%, lo que sugiere que muchas unidades productivas existen, pero no se reconocen formalmente como empresas ante las cámaras de comercio. Esto limita su acceso a mercados formales, financiamiento y programas de fortalecimiento empresarial.

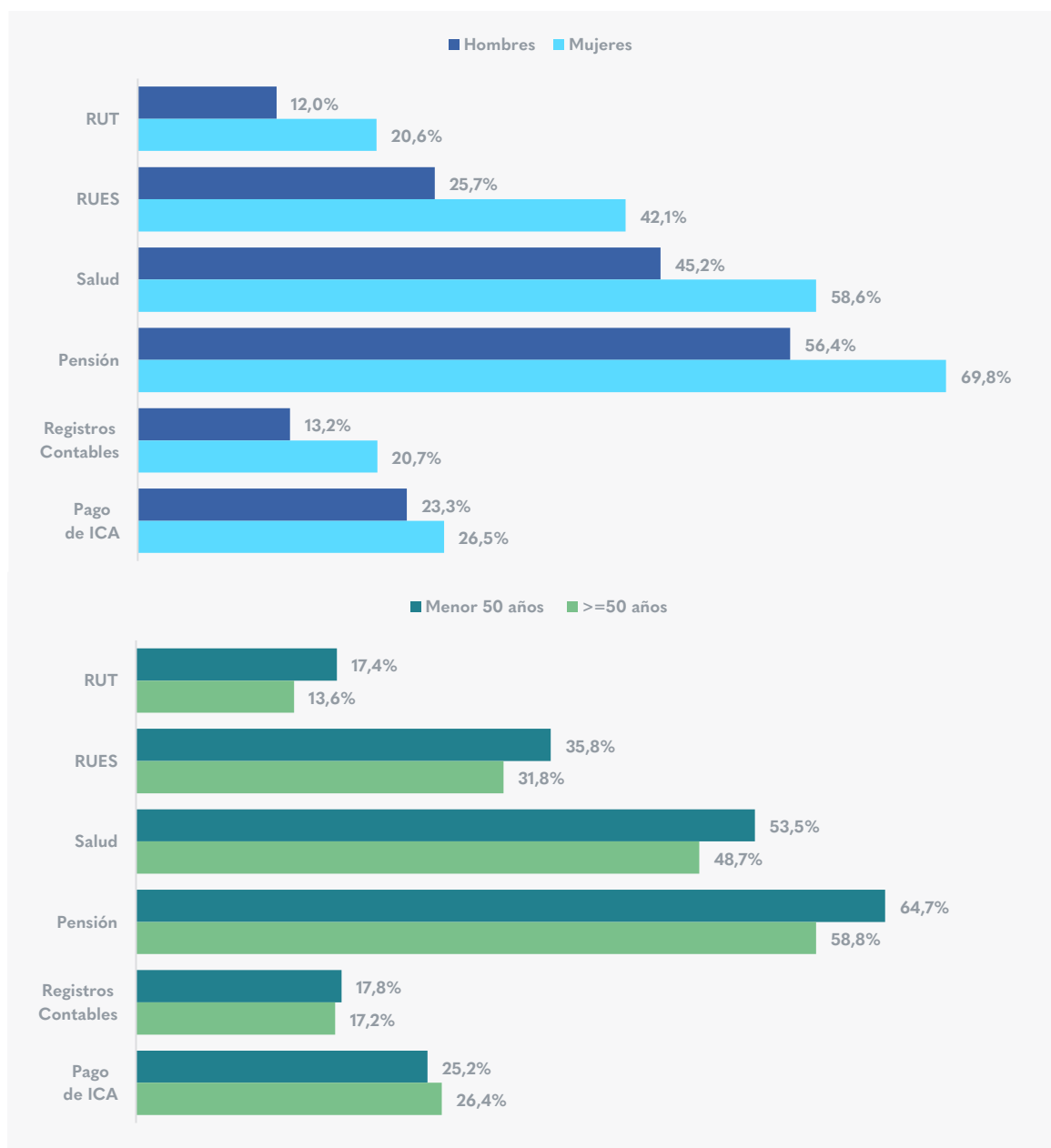
La informalidad empresarial disminuye progresivamente a medida que las unidades productivas avanzan en su madurez. En la etapa de ideación, la informalidad alcanza niveles críticos en seguridad social, registros y gestión interna, reflejando condiciones de supervivencia y alta precariedad. En **nacimiento se observan avances parciales**, aunque persisten brechas relevantes, mientras que en la etapa de crecimiento la reducción de la informalidad se vuelve más consistente, especialmente en los componentes de entrada y procesos. Finalmente, en las fases de aceleración y madurez, los niveles de informalidad se tornan marginales o inexistentes, lo que es consistente con la tesis sobre que la formalización es una consecuencia del fortalecimiento empresarial y no una condición previa para su desarrollo.

La informalidad tributaria persiste incluso en empresas en proceso de consolidación. El pago del ICA mantiene niveles de informalidad relevantes en ideación (22.4%) y nacimiento (33.4%), y aunque disminuye en crecimiento y aceleración, no desaparece completamente hasta la madurez. Esto sugiere que los impuestos son percibidos como una carga compleja o poco prioritaria frente a otras obligaciones.

En cuanto a la informalidad y el perfil de las personas que lideran las unidades productivas, se identifica que las mujeres tienen mayores niveles de informalidad. Sin embargo, también se encuentra que las personas mayores a 50 años tienden a cumplir en mayor medida con los requerimientos de entrada y de insumos.

Reconociendo que la transición entre la informalidad y la formalidad puede encontrarse en función de las características de las unidades productivas y del perfil de quien toma las principales decisiones, se construyó un modelo *probit* para identificar las principales características que están asociadas a un mayor nivel de informalidad, según la etapa de madurez empresarial. En esta estimación se toma como variable independiente la tenencia o no de registro mercantil, ya que es una de las principales condiciones para iniciar en la ruta de formalidad empresarial.

Figura 22. Incidencia de informalidad, según características de la persona que toma las principales decisiones y dimensión de informalidad

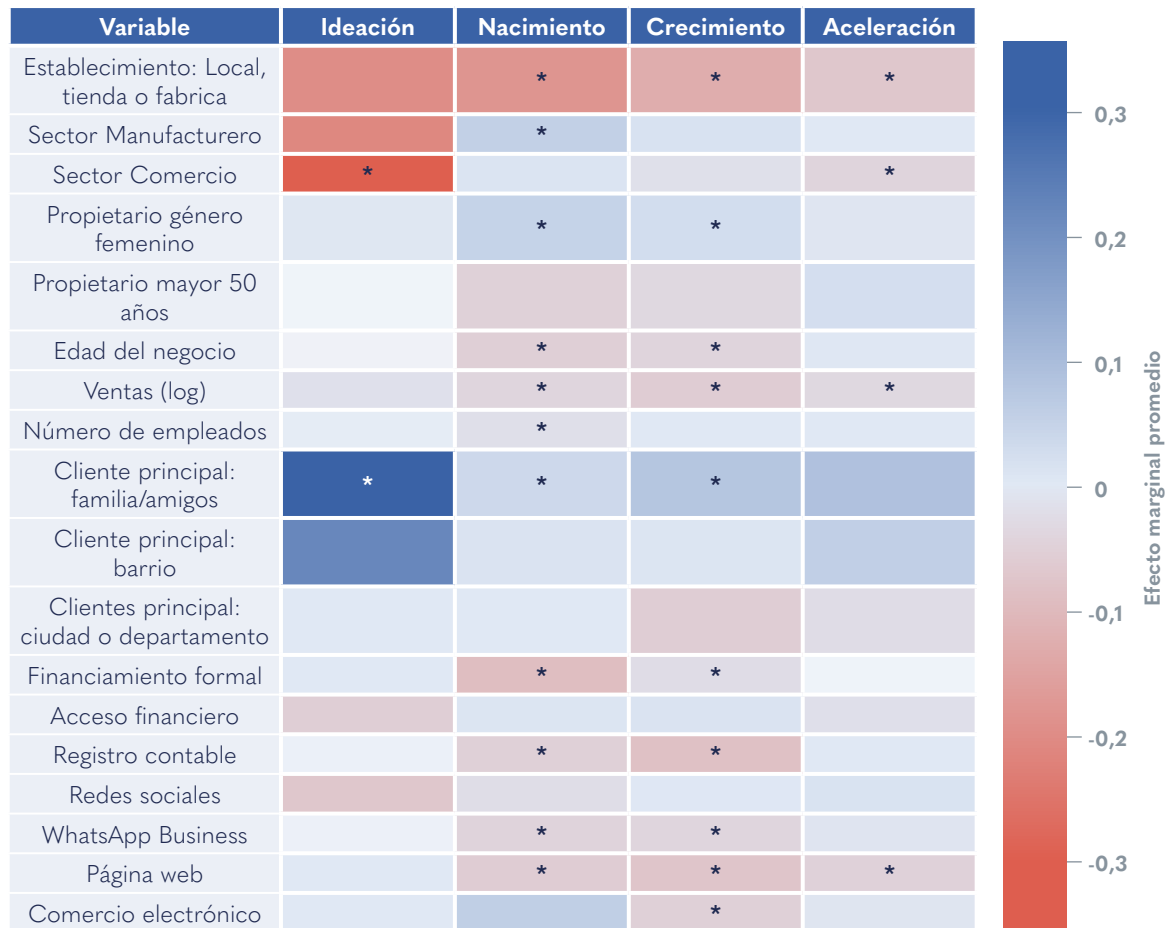


Nota: Cada criterio representa el NO cumplimiento del requisito para cada una de las dimensiones.

Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnóstico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.

Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

Figura 23. Efectos Marginales Promedio del Modelo Probabilístico sobre la Informalidad



Nota: Los asteriscos relacionan coeficientes estadísticamente significativos

Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Diagnostico de Madurez Empresarial. Datos a corte 20 noviembre 2025.

Elaboración: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico - Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

En la etapa de ideación, los resultados indican que las mejoras en las dimensiones de desarrollo del producto y mercadeo y ventas se asocian con reducciones importantes en la probabilidad de ser informal (12,9% y 18,8%, respectivamente). Particularmente, se encuentran efectos significativos que aumentan la probabilidad de ser informal cuando estas unidades productivas encuentran sus principales clientes en la familia y amigos.

Para la etapa de nacimiento, contar con un local, tienda o fábrica se traduce en una reducción en la probabilidad de ser informal, mientras que la mayor edad del negocio y un mayor número de empleados también se asocia con disminuciones en la probabilidad de ser una unidad productiva informal. Igualmente, el financiamiento formal y la existencia de registros contables están asociados con reducciones en la probabilidad de ser informal. Finalmente, también destaca la inserción tecnológica como un instrumento que reduce la probabilidad de ser informal a través del uso de WhatsApp Business y contar con una página web.

En la etapa de crecimiento, las mejoras en mercadeo y ventas, contabilidad y financiamiento, desarrollo del producto y liderazgo, muestran efectos relevantes en la disminución de la probabilidad de ser informal.

En esta etapa, operar desde un local fijo reduce la probabilidad de informalidad en 12,5%, mientras que la mayor edad del negocio sigue actuando como un factor de consolidación. El financiamiento formal y los registros contables mantienen su importancia, reforzando la idea de que la formalización no ocurre de manera aislada, sino como parte de un proceso acumulativo.

Adicionalmente, la integración tecnológica se vuelve más sofisticada: el uso de WhatsApp, páginas web y comercio electrónico se asocia con reducciones adicionales en la probabilidad de ser informal.

4. REFLEXIONES FINALES

Los hallazgos derivados del Diagnóstico de Madurez Empresarial (DIME) confirman que el **tejido empresarial de Bogotá se encuentra concentrado predominantemente de unidades productivas en las etapas de nacimiento (40,8 %) y crecimiento (48,5 %)**. Esta distribución refleja un ecosistema joven y dinámico, pero también altamente vulnerable, donde la transición hacia etapas de aceleración y madurez se ve obstaculizada por debilidades en la planeación estratégica y la sostenibilidad financiera. Tal como argumentan Santarelli & Vivarelli (2007), la supervivencia de las unidades productivas en etapas tempranas no depende únicamente de la motivación del emprendedor, sino de la capacidad del entorno institucional para proveer servicios de apoyo que mitiguen las "barreras de entrada" y faciliten la acumulación de capacidades gerenciales.

El análisis de productividad revela una brecha significativa que se cierra a medida que los negocios incrementan su nivel de madurez. Se evidenció que las unidades productivas con mayores niveles de profesionalización y adopción tecnológica presentan una probabilidad sustancialmente mayor de superar el umbral de productividad laboral de un salario mínimo. La política pública en Bogotá, por tanto, debe priorizar el fortalecimiento de dimensiones clave como el mercadeo, las ventas y la contabilidad para movilizar a las empresas hacia la frontera productiva.

En cuanto a la **informalidad, los resultados validan la tesis de que este fenómeno es una respuesta endógena a la baja productividad** y la incipiente madurez organizacional. La incidencia de la informalidad, especialmente en términos de seguridad social y registros mercantiles, disminuye drásticamente a medida que las empresas avanzan en su ciclo de vida y logran consolidar establecimientos fijos y acceso a financiamiento formal. Ulyssea (2018) sostiene que las unidades productivas eligen su estatus de formalidad basándose en un análisis de costo-beneficio donde la baja productividad hace que los costos de la regulación sean inasequibles.

En consecuencia, el DIME establece que la formalización debe ser tratada como una consecuencia del fortalecimiento empresarial y el aumento de la capacidad de pago de las unidades productivas, más que como un objetivo punitivo.

Finalmente, el documento **resalta la importancia de la Ruta de Atención Empresarial de la SDDE y enfoque basado en el ciclo de vida empresarial** como un mecanismo útil para intervenir de forma diferenciada. La evidencia recolectada sugiere que, para las empresas en etapas de nacimiento y crecimiento, la conexión a mercados nacionales y la integración tecnológica (como el uso de comercio electrónico y páginas web) son los motores más potentes para la consolidación.

El DIME se establece, así como una herramienta técnica de vanguardia que permite pasar de políticas generalistas a intervenciones "hechas a la medida", optimizando el impacto de los recursos públicos en la transformación del tejido productivo de Bogotá y promoviendo un entorno donde el crecimiento empresarial sea sinónimo de desarrollo social y equidad económica.

6. BIBLIOGRAFÍA



Busso, M., & Messina, J. (2020). The Inequality Crisis: Latin America and the Caribbean at the Crossroads. Inter-American Development Bank. <https://doi.org/10.18235/0002629>

Banco Interamericano de Desarrollo. (2021). Informalidad en los tiempos del COVID-19 en América Latina: Implicaciones y opciones de amortiguamiento (IDB-WP-01232). <https://doi.org/10.18235/0003220>

Departamento Nacional de Planeación de Colombia (DNP). (08 de Enero de 2019). CONPES 3956: Política de Formalización Empresarial. Obtenido de Departamento Nacional de Planeación de Colombia (DNP): <https://colaboracion.dnp.gov.co/cdt/conpes/econ%C3%B3micos/3956.pdf>

Santarelli, E., & Vivarelli, M. (2007). Entrepreneurship and the process of firms' entry, survival and growth. *Industrial and Corporate Change*, 16(3), 455-488. <https://doi.org/10.1093/icc/dtm010>

Syverson, C. (2011). What determines productivity? *Journal of Economic Literature*, 49(2), 326-365. <https://doi.org/10.1257/jel.49.2.326>

Ulyssea, G. (2018). Firms, informality, and development: Theory and evidence from Brazil. *American Economic Review*, 108(8), 2015-2047. <https://doi.org/10.1257/aer.20141745>

World Bank. (2022). The long shadow of informality: Challenges and policies. <https://www.worldbank.org>

Abreviaturas

LGBTI Lesbianas, Gays, Bisexuales, Transgénero e Intersexuales.

Siglas

DIME	Diagnóstico de Madurez Empresarial
SDDE	Secretaría Distrital de Desarrollo Económico
RUT	Registro Único Tributario
RUES	Registro Único Empresarial y Social
ICA	Impuesto de Industria y Comercio
IMIE	Índice Multidimensional de Informalidad Empresarial
DNP	Departamento Nacional de Planeación
ERP	Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)
TFP	Total Factor Productivity (Productividad Total de los Factores)
CONPES	Consejo Nacional de Política Económica y Social

Índice de figuras

Figura 1.	Distribución Geográfica DIME por localidad	10
Figura 2.	Distribución unidades Productivas según Etapa de Madurez DIME	10
Figura 3.	Distribución de puntajes por Dimensión del DIME	11
Figura 4.	Puntaje DIME por distribución geográfica	12
Figura 5.	Desagregación DIME por estructura Económica	13
Figura 6.	Tipo de lugar de operación de las Unidades Productivas del DIME	14
Figura 7.	Tomadores de decisión de los negocios caracterizados según Sexo- DIME	15
Figura 8.	Tomadores de decisión de los negocios caracterizados según grupos de edad- DIME	15
Figura 9.	Tomadores de decisión de los negocios caracterizados según nivel educativo	16
Figura 10.	Tomadores de decisiones según pertenencia a grupos diferenciales	17
Figura 11.	Edad del desarrollo del negocio	19
Figura 12.	Motivo de creación principal de las Unidades Productivas según el DIME	20
Figura 13.	Percepción sobre la visión del futuro del funcionamiento de los negocios	20
Figura 14.	Tenencia de Registros contables	22
Figura 15.	Acceso de las unidades productivas a tipos de financiamiento externo- DIME	22

Índice de figuras

Figura 16.	Alcance de los clientes de las unidades productivas del DIME	23
Figura 17.	Uso de tecnología de las Unidades Productivas para la comercialización del DIME	24
Figura 18.	Productividad laboral de las Unidades Productivas	26
Figura 19.	Características de las Unidades Productivas que superan el umbral de productividad	27
Figura 20.	Efectos Marginales Promedio del Modelo Probabilístico sobre la Productividad	28
Figura 21.	Incidencia de informalidad	30
Figura 22.	Incidencia de informalidad, según características de la persona que toma las principales decisiones y dimensión de informalidad	32
Figura 23.	Efectos Marginales Promedio del Modelo Probabilístico sobre la Informalidad	33

