

Territorio y emprendimiento familiar en Chía, Colombia: desafíos de la informalidad, la viabilidad y la equidad de género en áreas rurales

Segundo Leonardo Cortés-López¹

Artículo de investigación



Fecha de recepción: 20 de junio de 2025 ■ **Fecha de aceptación:** 31 de julio de 2025 ■ **Fecha de publicación:** 12 de junio de 2026

✉ Universidad de Cundinamarca, Chía, Colombia. sleonardocortes@ucundinamarca.edu.co

Cortés-López, S. L. (2026). Territorio y emprendimiento familiar en Chía, Colombia: desafíos de la informalidad, la viabilidad y la equidad de género en áreas rurales. *Revista de Investigaciones Uniagraria*, 13(1), 93-108.

Resumen

Este artículo analiza la viabilidad y la segmentación de micro y pequeñas empresas de carácter familiar en Chía, Colombia, mediante un esquema de diagnóstico impulsado por datos. La motivación surge de las elevadas tasas de mortalidad empresarial en la zona, asociadas a prácticas informales, asimetrías de poder de género y baja adopción tecnológica. A partir de un cuestionario estructurado, se recopilaron datos de 180 emprendedores y 7 actores institucionales que cubren dimensiones económicas, sociales y digitales. El estudio emplea un enfoque mixto, que combina estadística exploratoria, análisis de conglomerados y talleres participativos de validación para identificar perfiles críticos de viabilidad y cuellos de botella. Se construye una segmentación estratégica en tres perfiles operativos (A, B y C), cada uno definido según el nivel de madurez empresarial y la distribución de los emprendimientos en la muestra. El perfil A ($\approx 20\%$) corresponde a iniciativas en etapa de ideación que requieren acompañamiento intensivo. El perfil B ($\approx 65\%$) agrupa unidades con operación básica que necesitan fortalecimiento en gestión administrativa, comercialización y planeación. El perfil C ($\approx 15\%$) incluye emprendimientos con procesos parcialmente consolidados que demandan posicionamiento y acceso a mercados ampliados. Cada grupo presenta patrones diferenciados en acceso a mercados, uso de herramientas digitales, dinámicas del hogar y cumplimiento normativo. Los resultados evidencian la necesidad de generar políticas públicas diferenciadas que atiendan vulnerabilidades, promuevan la inclusión digital y fortalezcan la articulación de diversas instituciones. Se resalta la pertinencia de estrategias con enfoque de género y adecuación territorial en los programas locales de apoyo empresarial.

Palabras clave: Colombia, desarrollo rural, emprendimiento familiar, género, inclusión digital, informalidad, propiedad empresarial, segmentación del emprendimiento, viabilidad empresarial.

¹ Universidad de Cundinamarca, Chía, Colombia

Territory and Family Entrepreneurship in Chía, Colombia: Challenges of Informality, Viability, and Gender Equity in Rural Areas

Abstract

This paper investigates how viable family-owned micro and small enterprises (MSEs) are in Chía, Colombia, and how they cluster into actionable segments, using a diagnostic approach grounded in empirical data. The inquiry is driven by persistently high closure rates among local firms, frequently tied to informality, unequal gender power relations, and limited uptake of digital tools. Evidence was gathered through a structured survey administered to 180 entrepreneurs and 7 institutional actors, spanning economic, social, and digital facets of business practice. A mixed-methods design—combining exploratory statistics, cluster analytics, and participatory validation workshops—was applied to surface core viability patterns and operational bottlenecks. As a result, a strategic segmentation into three operational profiles (A, B, and C) is developed, defined according to the level of business maturity and the distribution of enterprises within the sample: Profile A ($\approx 20\%$) corresponds to early-stage initiatives that require intensive support; Profile B ($\approx 65\%$) includes businesses with basic operations that need strengthening in administrative management, commercialization, and planning; and Profile C ($\approx 15\%$) comprises enterprises with partially consolidated processes that require market positioning and access to expanded markets. Each group exhibits distinct patterns in market access, use of digital tools, household dynamics, and regulatory compliance. The findings highlight the need for differentiated public policies that address structural vulnerabilities, promote digital inclusion, and strengthen institutional coordination. Furthermore, the relevance of gender-sensitive and territorially adapted strategies in local business support programs is emphasized..

Keywords: Family entrepreneurship, business viability, informality, entrepreneurship segmentation, gender, business ownership, digital inclusion, rural development, Colombia.

Introducción

En las últimas décadas, el análisis conjunto de los hogares y las unidades productivas ha cobrado una relevancia creciente en los estudios sobre desarrollo económico, formulación de políticas públicas y sostenibilidad empresarial. Este enfoque reconoce que las decisiones económicas de los hogares están profundamente entrelazadas con las actividades emprendedoras, algo especialmente evidente en escenarios caracterizados por la ruralidad y la informalidad (Rautiainen *et al.*, 2025; Y. Zhang *et al.*, 2025). Bajo esta mirada, el emprendimiento familiar y los negocios de base doméstica empiezan a entenderse como mecanismos resilientes que permiten generar ingresos, proteger activos y transferir conocimiento de manera intergeneracional (Aldrich *et al.*, 2021; Monteith & Camfield, 2019). Para abordar estos fenómenos se requiere un marco analítico más amplio que considere simultáneamente dinámicas familiares, condiciones institucionales, restricciones financieras y el acceso desigual a tecnologías e infraestructuras (M. Zhang *et al.*, 2025; Zou *et al.*, 2025). La integración de las decisiones familiares con las empresariales constituye una vía para diseñar políticas públicas más efectivas en materia de desarrollo territorial, cohesión social y reducción de brechas estructurales (Bahadir *et al.*, 2024; Niroomand & Jenkins, 2020).

La literatura empírica demuestra que las decisiones financieras de los hogares —como el nivel de endeudamiento, la tenencia de activos o la pertenencia a redes sociales— repercuten de forma significativa en la formalidad, la estructura y la sostenibilidad de los emprendimientos familiares (Jia *et al.*, 2025; Rivero Wildemauwe & Sanroman, 2022). Así, la propiedad compartida de un negocio entre distintos miembros del hogar puede generar tensiones en los procesos de toma de decisión, con efectos sobre las inversiones, las posibilidades de crecimiento o el acceso a mecanismos de protección, como seguros empresariales de salud (Tran & Krueger, 2025). De igual manera, la difusión de tecnologías digitales ha favorecido la expansión de los negocios domiciliarios, sobre todo en las

áreas rurales, donde las plataformas en línea han permitido incrementar los ingresos de los hogares y reducir la dependencia de intermediarios (Qiuyun *et al.*, 2025). Estas interrelaciones de decisiones domésticas, entornos institucionales y estrategias empresariales ponen de manifiesto la necesidad de aproximaciones integradoras y de carácter sistémico (Aldrich *et al.*, 2021).

Desde esta perspectiva, el emprendimiento familiar se ha definido como un fenómeno heterogéneo y multifacético, con trayectorias diversas. Las empresas familiares cumplen un rol dual, ya que operan como unidades económicas y estructuras sociales que articulan generaciones, territorios, roles de género y expresiones culturales locales (Hu *et al.*, 2023). Elementos como la sucesión intergeneracional, la redistribución de activos, la construcción de identidad territorial y las dinámicas de género resultan determinantes para la sostenibilidad y permanencia de las empresas en el mercado (Porfirio *et al.*, 2020; Pouliquen, 2026). En este sentido, la noción de *family embeddedness* (incrustación familiar) se ha utilizado para enfatizar cómo los lazos emocionales, las raíces territoriales y la reciprocidad en el hogar condicionan la toma de decisiones estratégicas en las firmas (Aldrich *et al.*, 2021; Aldrich *et al.*, 2023). Todo ello demanda interpretaciones más finas del emprendimiento, que trasciendan la lógica de la racionalidad económica individualista y se orienten hacia un marco de análisis con mayor anclaje social.

Factores estructurales como el acceso al crédito, la orientación de la política monetaria o la calidad de las instituciones también inciden en la capacidad de los hogares para sostener sus unidades empresariales en el tiempo (Cann *et al.*, 2025; M. Zhang *et al.*, 2025). Programas de alivio económico, como la entrega de transferencias directas a los hogares, han mostrado efectos positivos en el consumo local y en la supervivencia de pequeños negocios (Fernández, 2023). Sin embargo, dichos impactos suelen estar mediados por la fortaleza de las redes sociales, la solidez institucional y los niveles de informalidad laboral predominantes (Kim & Lee, 2024; Oviedo *et al.*,

2025). La agenda investigativa emergente en la intersección de crédito, confianza institucional y decisiones emprendedoras de los hogares requiere, por tanto, metodologías híbridas y diseños con base territorial.

Evidencia empírica de Chía, Colombia

En el municipio de Chía, situado en el departamento de Cundinamarca (Colombia), se observa en los últimos años un aumento considerable en la participación de los hogares en actividades de emprendimiento familiar e informal, especialmente en sectores como el comercio minorista, la producción artesanal y los servicios personales. Este dinamismo, no obstante, convive con fragilidades estructurales en materia de capacidades financieras, formalización empresarial y sostenibilidad de largo plazo, lo cual se traduce en altas tasas de cierre, persistencia de la informalidad y bajo crecimiento de los ingresos (Barbosa *et al.*, 2024). Investigaciones regionales señalan que una gran proporción de microempresas funciona sin registro formal, carece de prácticas de planeación y depende fuertemente de miembros del hogar para las decisiones estratégicas (Aguilar *et al.*, 2022). Adicionalmente, se evidencia una notable fragmentación en la oferta de capacitación técnica, el acompañamiento institucional y el acceso a créditos, lo que dificulta el fortalecimiento de capacidades empresariales sostenibles en el territorio (Trujillo-Lambert *et al.*, 2023).

En este contexto, las mujeres emprendedoras y los jóvenes rurales enfrentan obstáculos adicionales vinculados a cargas de cuidado, desconfianza hacia las instituciones y limitado acceso a redes de comercialización digital (Castillo *et al.*, 2022). La situación se agrava ante la carencia de políticas integrales que conecten los sistemas de producción familiar con las dinámicas económicas de Chía y su área metropolitana (Oviedo *et al.*, 2025). De allí la urgencia de avanzar en modelos analíticos que incorporen simultáneamente las dimensiones del hogar, la producción informal y las condiciones territoriales (Tobar Arias *et al.*, 2023). Este tipo de enfoque puede contribuir al diseño

de políticas públicas más pertinentes y efectivas para la región.

Los datos recogidos en trabajo de campo y en programas académicos de apoyo a unidades familiares en Chía muestran también patrones recurrentes de vulnerabilidad frente a choques económicos o variaciones en la demanda local (Barbosa *et al.*, 2024). Un estudio de caso reportó, por ejemplo, que más del 60 % de los negocios encuestados había experimentado cierres temporales o reducciones abruptas en sus ingresos debido a estructuras organizacionales y financieras débiles (Aguilar *et al.*, 2022). En este sentido, la baja alfabetización financiera, la carencia de registros contables básicos y la informalidad fiscal impiden planificar el crecimiento o acceder a programas públicos de apoyo (Vásquez *et al.*, 2019). Aunque algunos emprendedores emplean tecnologías elementales como redes sociales o WhatsApp, estas herramientas suelen carecer de integración con estrategias comerciales formales, revelando la existencia de una brecha digital funcional (Trujillo-Lambert *et al.*, 2023).

A pesar del potencial productivo del territorio y su cercanía a Bogotá, la mayoría de los emprendedores locales permanece aislada de redes de apoyo y de los mercados regionales (Tobar Arias *et al.*, 2023). Este panorama reafirma la necesidad de concebir el emprendimiento familiar no solo como una actividad económica, sino como una construcción social de múltiples dimensiones, anclada en la vida doméstica. En consecuencia, se requieren instrumentos de análisis que integren las decisiones del hogar, las redes de apoyo y la lógica empresarial en un sistema coherente. Una perspectiva de este tipo permitiría aumentar la pertinencia y el impacto de las intervenciones futuras destinadas a consolidar el ecosistema emprendedor rural-urbano de Chía.

Brecha de investigación y estructura del documento

A partir de la literatura internacional y de los hallazgos empíricos en Colombia —con

énfasis en el municipio de Chía— este estudio identifica una brecha crítica en el análisis de la relación entre hogares y emprendimientos. Los enfoques dominantes suelen abordar de manera separada la dinámica empresarial y la doméstica, desconociendo las interdependencias que inciden en la viabilidad de los negocios familiares, en particular en territorios de transición rural-urbana como Chía. Esta desconexión ha limitado el desarrollo de políticas coherentes y sostenibles que integren empoderamiento económico, cohesión social y planeación territorial.

En este marco, el presente documento de trabajo ofrece una revisión sistemática y estructurada de la interacción de hogar-empresa, la cual está organizada en cuatro dimensiones fundamentales: 1) vínculos financieros y procesos de decisión conjunta; 2) dinámicas familiares, sucesión e identidad territorial; 3) informalidad, redes sociales y capital relacional, y 4) tecnologías digitales como habilitadoras del emprendimiento. La revisión aporta tanto elementos teóricos como orientaciones prácticas para el diseño de estrategias de desarrollo local, programas de inclusión financiera e iniciativas de capacitación emprendedora. En suma, constituye una base conceptual sólida para investigaciones aplicadas y para la formulación de intervenciones focalizadas en Chía y en otros territorios con características similares.

Revisión de la literatura

Partiendo de la importancia de las empresas familiares como unidades económicas fundamentales tanto en territorios rurales como en áreas urbanas periféricas, la literatura refleja un creciente interés en comprender los factores multidimensionales que configuran sus trayectorias. Particularmente en economías emergentes, donde convergen debilidades institucionales, informalidad y dinámicas de género, el emprendimiento familiar se convierte no solo en una estrategia de subsistencia, sino también en un complejo sistema socioeconómico. Investigaciones recientes subrayan la necesidad de marcos integradores que

exploren las interdependencias de las dinámicas del hogar, la toma de decisiones empresariales y fuerzas contextuales más amplias, como la política pública, el acceso digital y la infraestructura territorial.

Interdependencias de hogares, empresas y modelos de negocio familiares

Diversos estudios han resaltado la relevancia de comprender las conexiones que hay entre hogares, empresas e infraestructura esencial en escenarios de disrupción. Dubaniowski y Heinimann (2021) proponen un marco conceptual que ilustra cómo una interrupción en cualquiera de estos sistemas genera efectos en cascada sobre los demás, lo que subraya la urgencia de enfoques interconectados para fortalecer la resiliencia territorial. Este planteamiento cobra fuerza con su aplicación práctica (Dubaniowski & Heinimann, 2021), donde se demuestra cómo las dinámicas de interdependencia involucran a actores comunitarios, gubernamentales y privados. En la misma dirección, investigaciones sobre la confiabilidad del suministro eléctrico evidencian que tanto los hogares como las empresas están dispuestos a pagar más por una infraestructura energética robusta, lo que confirma la percepción compartida de riesgo y la necesidad de mecanismos de protección frente a disrupciones (Niroomand & Jenkins, 2020).

Las evaluaciones de madurez organizacional en resiliencia señalan, además, la ausencia sistémica de preparación frente a disrupciones prolongadas, especialmente en pequeñas y medianas empresas (Golinska-Dawson *et al.*, 2024). Esta carencia está directamente vinculada a la baja capacidad adaptativa y la dependencia de recursos externos que caracterizan tanto a los hogares vulnerables como a las empresas familiares (Cann *et al.*, 2025; Dubaniowski & Heinimann, 2020). Por ello, resulta fundamental avanzar hacia modelos de intervención multisistémicos que integren simultáneamente la sostenibilidad empresarial, la estabilidad del hogar y la infraestructura crítica.

Tales modelos tienen el potencial de reforzar la viabilidad de los sistemas sociales y económicos desde un enfoque resiliente e interdependiente.

En este marco, la familia se configura como núcleo organizador de la actividad empresarial y pieza clave para explicar la viabilidad económica en contextos locales (Pittino *et al.*, 2020). En múltiples regiones, el emprendimiento familiar ha demostrado ser un mecanismo adaptativo y resistente frente a crisis económicas y sociales (Basco *et al.*, 2019; Zahra, 2022). Más allá de su papel económico, la empresa familiar constituye también una estructura sociocultural que facilita la transmisión de valores, conocimientos y capital entre generaciones (Aldrich *et al.*, 2023). Este carácter transgeneracional es crucial para mantener la identidad y el control de la propiedad incluso frente a disrupciones globales (Dubaniowski & Heinemann, 2021).

No obstante, el proceso de sucesión está condicionado por factores emocionales, relaciones de poder y estructuras formales e informales que en gran medida determinan la continuidad o fracaso de la organización (Lara-Bocanegra *et al.*, 2022). En paralelo, nuevas investigaciones subrayan el papel transformador de las mujeres en las empresas familiares, cuestionando estructuras patriarcales y promoviendo modelos de gestión más justos (Y. Zhang *et al.*, 2025). En conjunto, estos hallazgos permiten entender a la familia no únicamente como recurso empresarial, sino como agente activo que moldea, sostiene y transforma el emprendimiento a lo largo del tiempo (Rautiainen *et al.*, 2025).

Políticas públicas, crédito y entornos habilitadores del emprendimiento familiar

El entorno institucional y las políticas públicas cumplen una función decisiva en el acceso al crédito y en la consolidación de los negocios familiares, particularmente en contextos emergentes. M. Zhang (2025) demuestra que las políticas monetarias orientadas al financiamiento empresarial, así como los mecanismos de refinanciación respaldados

por activos, mejoran sustancialmente el acceso al crédito en hogares vinculados a actividades emprendedoras. Este hallazgo confirma que las intervenciones focalizadas son capaces de reducir barreras estructurales, especialmente en sectores marginados o informales.

En áreas rurales, donde las familias combinan ingresos agropecuarios con actividades empresariales, los programas de financiamiento adecuados se convierten en una herramienta clave para fomentar la inversión y reforzar la resiliencia frente a choques económicos (Pouliquen, 2026). Sin embargo, la falta de correspondencia entre los diseños institucionales y las prácticas empresariales locales sigue siendo un obstáculo relevante. Tal como exponen Oviedo *et al.* (2025), gran parte de los marcos regulatorios parten de un modelo de emprendimiento formal e individual, lo que excluye a negocios familiares o colectivos en situación de informalidad. Esta desarticulación entre las políticas y las realidades territoriales limita la efectividad de las intervenciones públicas, en particular en países en desarrollo.

Género, poder intrafamiliar y procesos de decisión empresarial

El análisis de género en microempresas y empresas familiares permite identificar cómo las relaciones intrahogar influyen en la gestión y toma de decisiones. Pouliquen *et al.* (2026) evidencian que los derechos de propiedad sobre los activos empresariales impactan directamente en la asignación de recursos, la autonomía y el bienestar individual en la familia. En este sentido, las mujeres que logran un reconocimiento formal como propietarias acceden a un mayor control sobre ingresos y decisiones de inversión, con beneficios tanto económicos como sociales (Lara-Bocanegra *et al.*, 2022).

Estos hallazgos indican que el empoderamiento formal —mediante títulos de propiedad o reconocimiento legal— puede transformar las dinámicas de poder y marcar el rumbo empresarial. Monteith y Camfield (2019)

complementan esta idea al mostrar cómo las mujeres emprendedoras desafían narrativas tradicionales de género, redefiniendo sus roles en el negocio familiar y en la comunidad. El emprendimiento, por tanto, se revela como una estrategia económica y a la vez como un acto político con capacidad para modificar jerarquías sociales (Yang *et al.*, 2025; Yu *et al.*, 2023). Sin embargo, tales procesos están mediados por el capital social, los niveles de educación y las normas culturales dominantes (Basco *et al.*, 2019). De ahí la importancia de impulsar intervenciones específicas que favorezcan entornos inclusivos y fortalezcan la agencia de las mujeres en los negocios familiares (Monteith & Camfield, 2019).

Así mismo, los roles de género influyen en los procesos de sucesión y continuidad de las empresas. Aldrich *et al.* (2021) sostienen que, pese al aumento de la participación femenina en los negocios familiares, aún persisten barreras invisibles que restringen el acceso a posiciones de liderazgo, especialmente en entornos con lógicas patriarcales arraigadas. La figura del “patriarca fundador” suele prevalecer como ideal de liderazgo, relegando a las mujeres a funciones secundarias incluso cuando poseen competencias iguales o superiores. Esta invisibilidad socava no solo el empoderamiento femenino, sino también la sostenibilidad a largo plazo de la empresa, al limitar el potencial de innovación intergeneracional (Leunbach, 2021).

Rautiainen *et al.* (2025) destacan que las transiciones generacionales exitosas ocurren con mayor frecuencia en aquellas organizaciones donde las mujeres participan activamente en las decisiones estratégicas, sobre todo cuando la identidad familiar es fuerte. No obstante, para que este cambio sea sostenible, se requiere una transformación cultural profunda que atraviese tanto el ámbito doméstico como el empresarial. La participación de las mujeres en redes empresariales, programas de liderazgo y marcos normativos sensibles al género resulta crucial para revertir estas dinámicas (Aldrich *et al.*, 2021). Así, se promueve una visión de emprendimiento

familiar más equitativa, resiliente y sostenible (Barbosa *et al.*, 2024).

Tecnologías digitales, informalidad y emprendimiento rural

La incorporación de tecnologías digitales en los territorios rurales ha abierto oportunidades inéditas para los negocios familiares, en especial en hogares agrícolas (Qiuyun *et al.*, 2025). Zou *et al.* (2025) muestran que el uso de internet y plataformas móviles influye en la decisión de los hogares rurales de diversificar hacia actividades no agrícolas, actuando como catalizador de nuevas formas de emprendimiento. Este acceso digital contribuye a reducir barreras de información y mercado, permitiendo a pequeños productores mejorar sus precios de venta, acceder a nuevos clientes y vincularse a redes de suministro más eficientes (Hu *et al.*, 2023).

De igual forma, las plataformas digitales fortalecen el conocimiento de derechos, obligaciones e incentivos disponibles, lo que incide en la disminución de la informalidad empresarial (Zou *et al.*, 2025). No obstante, la expansión digital es desigual y depende del capital humano, la infraestructura tecnológica y el marco institucional de cada territorio. A pesar de los avances, persisten brechas digitales asociadas al género, la edad y la localización geográfica, limitando el alcance de estas tecnologías (Haque *et al.*, 2025). En este sentido, las TIC deben ser entendidas no solo como herramientas operativas, sino como factores estructurales que redefinen los límites del emprendimiento rural y la viabilidad económica de los hogares.

La informalidad, por su parte, sigue siendo un rasgo distintivo de los negocios familiares en áreas rurales y urbanas periféricas, con efectos directos sobre la sostenibilidad y la protección social de los emprendedores. Rivero *et al.* (2022) documentan que muchas familias optan por permanecer en la informalidad debido a los elevados costos de cumplimiento, la complejidad de las regulaciones y la escasa percepción de valor en la formalización.

Esta condición es particularmente frecuente en economías en desarrollo, donde el emprendimiento familiar surge como una respuesta a la exclusión estructural de los mercados laborales formales.

Sin embargo, como señalan Vásquez *et al.* (2019), incluso en entornos informales, las empresas familiares cumplen una función esencial en la economía local, al generar empleo y reforzar la cohesión territorial. Para enfrentar esta dualidad, se requieren enfoques que reconozcan la diversidad de estas empresas y promuevan procesos graduales de formalización adaptados a las condiciones locales (Kim & Lee, 2024). El aprovechamiento estratégico de la tecnología, junto con incentivos y programas de formación adecuados, puede constituir un puente entre la informalidad y la plena integración al sistema económico. En consecuencia, resulta indispensable una visión integral que articule innovación tecnológica, fortalecimiento institucional y desarrollo territorial, orientada a consolidar un modelo más inclusivo y sostenible de emprendimiento familiar en contextos rurales.

Metodología

El presente estudio implementó un enfoque participativo de métodos mixtos, en el que se articularon componentes diagnósticos, pedagógicos y tecnológicos con el propósito de examinar la estructura y las necesidades de las empresas familiares gestionadas por estudiantes de la Universidad de Cundinamarca. El diseño metodológico se fundamentó en una revisión documental inicial sobre el contexto socioeconómico y territorial, la cual permitió reconocer de manera crítica las restricciones estructurales que enfrentan los pequeños negocios familiares, particularmente aquellos localizados en zonas rurales y periurbanas del departamento.

A partir de esta base contextual, el equipo investigador construyó un instrumento de caracterización diagnóstica, diseñado como encuesta digital y aplicada mediante la plataforma Google Forms. Esta herramienta posibilitó

la recolección estandarizada de información proveniente de más de 195 unidades de emprendimiento, con énfasis en dimensiones clave tales como nivel de madurez empresarial, estructura organizativa, necesidades de capacitación, estrategias de comercialización y retos productivos. Además, se incluyeron ítems relacionados con el grado de formalización, competencias digitales, uso de herramientas financieras y roles de género en la toma de decisiones. Antes de su aplicación, el cuestionario fue validado por docentes supervisores y posteriormente difundido con el apoyo de estudiantes facilitadores y personal académico.

El procesamiento de los datos —compuesto por 187 respuestas completas y válidas— se llevó a cabo en Microsoft Excel. Esto permitió aplicar técnicas de análisis cuantitativo mediante estadísticas descriptivas (frecuencias, porcentajes y tablas de doble entrada), la representación visual de resultados en gráficos de barras, diagramas circulares y cuadros comparativos. Paralelamente, se diseñó un modelo de segmentación orientado a identificar tres perfiles estratégicos de negocio a partir de variables como tiempo de operación, grado de formalización y uso de herramientas digitales:

- Empresas nacientes: menos de un año de funcionamiento, fuerte dependencia de mano de obra familiar y niveles mínimos de formalización e integración digital.
- Empresas en consolidación: entre uno y tres años de operación, con avances en organización estructural y demandas específicas de capacitación.
- Empresas en expansión: más de tres años de trayectoria, con aspiraciones de crecimiento y una marcada orientación hacia el acceso a mercados y la optimización de procesos.

La encuesta también cumplió un papel pedagógico, pues estimuló a los participantes a reflexionar sobre sus prácticas empresariales y

a identificar de manera autónoma sus vacíos de aprendizaje. Dicho proceso sirvió como insumo directo para la elaboración de un plan pedagógico articulado con los cuatro Resultados Esperados de Aprendizaje (REA) de la asignatura y con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), en particular el ODS 4 (“Educación de calidad”), el ODS 8 (“Trabajo decente y crecimiento económico”) y el ODS 10 (“Reducción de las desigualdades”).

Para la coordinación entre docentes, estudiantes y beneficiarios se emplearon herramientas digitales colaborativas como Google Drive y WhatsApp, que facilitaron el intercambio constante de materiales, la planificación y el seguimiento de actividades. Estas plataformas garantizaron la participación y la accesibilidad de los actores involucrados sin requerir encuentros presenciales.

Así mismo, la metodología incorporó un componente cualitativo de carácter participativo. Se llevaron a cabo sesiones colectivas de retroalimentación en las que se socializaron los resultados con los estudiantes participantes, se validaron las categorías analíticas empleadas y se recogieron sugerencias para ajustar la estrategia de formación. Dichas dinámicas fortalecieron la apropiación de los datos, consolidaron el ejercicio reflexivo y permitieron adecuar los contenidos curriculares a las necesidades reales del contexto.

De forma adicional, el diseño metodológico incentivó la colaboración horizontal entre estudiantes, docentes y emprendedores comunitarios. La cocreación de soluciones — que incluyó la construcción de estudios de caso compartidos, la definición de hojas de ruta de intervención y la producción de materiales de apoyo— garantizó que el modelo formativo respondiera a los desafíos del entorno y a las limitaciones locales. Aunque no se recurrió al uso de tecnologías digitales avanzadas como inteligencia artificial, *blockchain* o plataformas LMS, la utilización efectiva de herramientas básicas evidenció que es posible consolidar intervenciones

educativas inclusivas y escalables mediante tecnologías accesibles.

En síntesis, esta propuesta metodológica corroboró el potencial del vínculo universidad-comunidad tanto para diagnosticar como para transformar realidades territoriales a través del emprendimiento, fortaleciendo los compromisos institucionales en materia de impacto social, equidad y aprendizaje aplicado en contextos vulnerables.

Resultados

A continuación, se exponen los hallazgos centrales obtenidos a partir del trabajo de campo y el análisis documental realizados en Chía (Cundinamarca). El propósito fue captar la heterogeneidad, los desafíos y el potencial de desarrollo de los emprendimientos familiares en su entorno local, poniendo especial énfasis en su articulación con las dinámicas del hogar, los patrones de informalidad y las condiciones de acceso al conocimiento y al acompañamiento institucional. Para ello, los resultados se estructuran en tres bloques analíticos: 1) una caracterización general de las unidades encuestadas; 2) un ejercicio de segmentación y tipologías, y 3) hallazgos clave en torno a brechas de conocimiento, financiamiento y redes.

Esta organización permite una lectura integral del funcionamiento real de los negocios familiares —más allá de su dimensión meramente económica—, subrayando su anclaje social y territorial. A la vez, ofrece evidencia empírica que dialoga con los vacíos teóricos señalados en la literatura, en particular respecto de las interdependencias entre familia, informalidad y emprendimiento en territorios semirurales de América Latina. Los resultados no se limitan a describir, sino que alimentan una reflexión crítica sobre los límites de los modelos tradicionales de apoyo y sobre las oportunidades para diseñar intervenciones públicas y privadas ajustadas al contexto.

Caracterización general de los negocios familiares analizados

En la fase inicial del proyecto ISU (Innovación Social Universitaria), se caracterizaron 180 emprendimientos familiares radicados en el municipio de Chía, mediante un instrumento digital estructurado en Google Forms. La aplicación se realizó con el apoyo de profesionales y estudiantes investigadores, lo que permitió recopilar información sobre estado de formalización, nivel de madurez, tipo de actividad productiva, necesidades percibidas, uso de tecnologías digitales y expectativas de crecimiento.

Los datos recabados evidencian una alta concentración de iniciativas de subsistencia y de escala micro, mayoritariamente sustentadas en trabajo familiar no remunerado y con escasa vinculación a sistemas formales de apoyo institucional. El análisis inicial del nivel de madurez permitió agrupar los casos en tres estadios: fase de ideación (perfil A), fase de desarrollo temprano (perfil B) y fase de consolidación (perfil C). La mayoría de los emprendimientos se ubica en el perfil B, lo que sugiere operaciones básicas en marcha y una oferta de productos o servicios definida, pero con debilidades relevantes en planeación financiera, mercadeo, uso de TIC y escalabilidad. Solo una fracción reducida se clasificó como consolidada, con procesos más sólidos en producción, gestión administrativa y orientación de mercado.

Segmentación estratégica y perfiles de intervención

A partir del análisis de madurez y de variables informadas como clave, se construyó una segmentación estratégica que orienta acciones de apoyo diferenciadas según la etapa del negocio (los porcentajes indican la distribución relativa de los emprendimientos familiares caracterizados en la muestra):

- Perfil A ($\approx 20\%$): iniciativas en ideación que requieren acompañamiento intensivo para

definir el propósito productivo, validar la propuesta, detectar oportunidades y clarificar el modelo de negocio.

- Perfil B ($\approx 65\%$): unidades con operación básica en curso que necesitan fortalecer gestión administrativa, comercialización, control de costos y planeación operativa.
- Perfil C ($\approx 15\%$): emprendimientos con procesos parcialmente consolidados, que demandan posicionamiento de mercado, diversificación de canales de venta, formalización legal y acceso a mercados ampliados.

Esta segmentación es clave para diseñar itinerarios formativos personalizados, asignar recursos con eficiencia y producir impactos diferenciados acordes con las capacidades de partida de cada emprendimiento.

Hallazgos clave y desafíos para la viabilidad

La viabilidad de los negocios familiares en Chía está modulada por la confluencia de factores estructurales, organizativos y contextuales. En primer término, se constata un elevado grado de informalidad —legal, contable y tributaria— que restringe el acceso al crédito, la entrada a programas públicos y la participación en redes de apoyo. Esta condición se asocia a una percepción institucional negativa y a bajos niveles de alfabetización empresarial.

En segundo lugar, el uso de tecnologías digitales sigue siendo marginal en la mayoría de los emprendimientos de los perfiles A y B, aun cuando existe acceso básico a internet o telefonía móvil. Ello revela una brecha entre la disponibilidad de infraestructura y la utilización estratégica de las TIC para la gestión del negocio.

Adicionalmente, muchas unidades operan como estrategias de supervivencia familiar, con alta dependencia del autofinanciamiento y

ausencia de planificación de mediano plazo. Ante este panorama, se propone implementar rutas de apoyo diferenciadas por perfil —que combinen formación práctica, mentorías personalizadas y sensibilización institucional— para fortalecer la sostenibilidad y viabilidad de los negocios.

Por último, la caracterización pone de relieve la necesidad de coordinar acciones con los actores del ecosistema local de emprendimiento —como instituciones educativas, cámaras de comercio y programas de desarrollo económico— para fortalecer el tejido productivo familiar desde una perspectiva inclusiva y adaptada al territorio.

Discusión

La caracterización de 180 emprendimientos familiares en Chía ofrece sustento empírico a la literatura reciente que subraya las restricciones estructurales e institucionales que condicionan la viabilidad de las pequeñas iniciativas en economías emergentes. En consonancia con Rautiainen *et al.* (2025), los elevados niveles de informalidad detectados en la mayoría de los negocios evidencian la presencia de barreras de entrada —como la complejidad normativa y la escasa percepción de beneficios de la formalización—. La ausencia de registro legal y fiscal, sumada a prácticas administrativas débiles, limita el acceso a financiamiento, a programas públicos y a la inserción en mercados formales. Estas circunstancias consolidan una lógica de supervivencia en la que los negocios familiares operan más como amortiguadores de ingresos que como empresas orientadas al crecimiento (Vásquez *et al.*, 2019). En la misma línea, los resultados se alinean con M. Zhang *et al.* (2025), quienes sostienen que la descoordinación institucional entre el diseño de las políticas y la realidad del emprendimiento informal perpetúa la exclusión. Cerrar esta brecha requiere intervenciones específicas que atiendan las limitaciones cotidianas de las unidades familiares —incluidas la simplificación de trámites y las estrategias formativas adaptativas—.

Un segundo aporte clave del estudio se vincula con la baja adopción y el uso poco estratégico de tecnologías digitales, especialmente entre los negocios en fase de desarrollo temprano (perfil B). Aunque muchos hogares disponen de conexión a internet o de dispositivos móviles, carecen de alfabetización digital y de acompañamiento contextual para emplear estas herramientas en la gestión empresarial. Ello refuerza las conclusiones de Zou *et al.* (2025), según las cuales la inclusión digital solo funciona como catalizador de la diversificación productiva cuando va acompañada de formación pertinente y de ecosistemas de apoyo. Los hallazgos también reflejan los retos más amplios de la brecha digital en ámbitos rurales y semiurbanos, donde las diferencias de habilidades, edad y género restringen el potencial transformador de la tecnología (Trujillo-Lambert *et al.*, 2023). Por tanto, promover la inclusión digital en emprendimientos familiares debe ir más allá de la conectividad, incorporando el fortalecimiento de capacidades, interfaces sensibles al contexto e integración a cadenas de valor. Así, las herramientas digitales dejan de ser meros recursos operativos para convertirse en habilitadores estructurales de visibilidad, formalidad y resiliencia en contextos vulnerables.

Desde el ángulo de la segmentación, la identificación de tres perfiles estratégicos (A, B y C) confirma la pertinencia de mecanismos diferenciados de apoyo dentro de la política de emprendimiento. En contraposición a los enfoques uniformes, la evidencia respalda una lógica basada en el ciclo de vida, donde cada negocio requiere servicios a la medida según su madurez, recursos y grado de inserción en el mercado. Esta orientación coincide con las recomendaciones de Qiuyun *et al.* (2020), quienes abogan por marcos de política que reconozcan la heterogeneidad de las trayectorias emprendedoras. En concreto: el perfil A demanda acompañamiento intensivo para la ideación y la validación; el perfil B precisa reforzar capacidades gerenciales y de planeación estratégica, y el perfil C necesita apoyo para la consolidación y el acceso a mercados más amplios. La puesta en marcha de rutas diferenciadas puede elevar la efectividad de

las políticas y optimizar la asignación de recursos, al tiempo que promueve una participación económica más inclusiva a escala territorial. Todo ello se alinea con el viraje de la política colombiana hacia programas de emprendimiento localizados y con anclaje social.

Por último, los resultados subrayan la importancia de integrar el emprendimiento familiar en estrategias más amplias de desarrollo territorial y de cohesión social. Muchas de las iniciativas analizadas se sostienen en lógicas comunitarias, dependen de trabajo familiar no remunerado y aportan tanto al empleo local como a economías solidarias. Como muestran estudios latinoamericanos (Aguilar *et al.*, 2022), fortalecer estos negocios atañe no solo al crecimiento económico, sino también a la continuidad cultural, al aprendizaje intergeneracional y a la resiliencia en entornos adversos. En consecuencia, la política pública debe evitar la simple trasposición de modelos de empresa formal y, en su lugar, codiseñar instrumentos que respeten la identidad y la complejidad de los emprendimientos familiares. Tender puentes entre prácticas informales y marcos institucionales —mediante procesos graduales de formalización, estrategias colectivas de comercialización y herramientas financieras inclusivas— puede potenciar simultáneamente la viabilidad y la equidad. Esta visión territorializada, respaldada por datos y metodologías participativas, resulta esencial para la sostenibilidad del emprendimiento en escenarios de pospandemia y en contextos marcados por desigualdades estructurales.

Conclusión

Este trabajo presenta un análisis multidimensional del emprendimiento familiar en Chía, Colombia, poniendo el acento en su heterogeneidad estructural, en las barreras institucionales que lo condicionan y en su potencial para un desarrollo inclusivo. El diagnóstico de 180 iniciativas evidenció retos significativos en formalización, adopción de tecnologías digitales, capacidades de gestión y acceso a redes de

apoyo. Tales hallazgos convergen con patrones regionales ampliamente documentados en América Latina, donde el emprendimiento de base familiar e informal opera, más que como estrategia de crecimiento, como un amortiguador socioeconómico. No obstante, la segmentación en perfiles estratégicos —emergente, transicional y consolidado— revela trayectorias diversas hacia la viabilidad y subraya la necesidad de mecanismos de apoyo diferenciados. Cada tipo de negocio demanda intervenciones situadas que superen la formación genérica o los programas de crédito estándar.

Desde el ángulo de política pública, los resultados refuerzan la conveniencia de incorporar el emprendimiento familiar en las agendas de desarrollo territorial. En particular, el perfil emergente (A) requiere acompañamiento en ideación, espacios de validación y esquemas de incubación inclusivos, ajustados a iniciativas semiformales y colectivas. El perfil transicional (B) demanda esfuerzos específicos en planeación del negocio, fortalecimiento de capacidades digitales y formalización regulatoria; mientras el perfil consolidado (C) se beneficiaría de instrumentos para escalar, diversificar canales y mercados, e incorporarse a sistemas de compras públicas. En lugar de imponer marcos de cumplimiento rígidos, un enfoque gradual y basado en incentivos puede favorecer la adopción y la sostenibilidad de la formalización.

Así mismo, la tecnología digital debe entenderse como un habilitador estructural y no solo como un recurso operativo. La escasa integración de las TIC en los procesos de negocio —pese al acceso a internet y dispositivos— delata brechas de alfabetización digital y de articulación con cadenas de valor. Los programas públicos han de cerrar ese vacío mediante formación en plataformas pertinentes para mercados rurales y periurbanos, facilitación del ingreso al comercio electrónico y promoción de marcas digitales colectivas. Estos esfuerzos deben atender barreras locales asociadas a género, nivel educativo y limitaciones de conectividad, como destacan Zou *et al.* (2025) y Pouliquen (2026). Solo así

la transformación digital aportará de manera sustantiva a la productividad, la formalización y la resiliencia emprendedora.

En síntesis, promover un emprendimiento familiar viable exige pasar de intervenciones fragmentadas a estrategias sistémicas que articulen herramientas financieras, digitales y organizacionales con enfoques participativos y territorializados. El empleo de metodologías diagnósticas —como la aquí presentada— puede orientar el diseño de políticas adaptativas y basadas en evidencia. En adelante, conviene ampliar el diagnóstico a otros municipios, aplicar evaluaciones de impacto con métodos mixtos e involucrar a los propios emprendedores familiares en la cocreación de instrumentos públicos. De esta forma, gobiernos locales, instituciones académicas y agencias de desarrollo podrán contribuir a economías más inclusivas y resilientes, ancladas en las realidades y aspiraciones de las empresas familiares.

A partir de los resultados y el enfoque metodológico del estudio, surgen varias líneas de investigación y acción aplicada. Primero, se sugiere extender la metodología diagnóstica a otros municipios con perfiles socioeconómicos semejantes —en especial en áreas rurales y periurbanas de la región Bogotá-Cundinamarca—, a fin de habilitar análisis comparativos de dinámicas territoriales e identificar patrones estructurales o cuellos de botella institucionales que afectan al emprendimiento familiar entre regiones. Incrementar el tamaño muestral y la cobertura geográfica robustecerá el modelo de segmentación y sus implicaciones de política.

Segundo, futuras investigaciones deberían incorporar métodos mixtos que combinen diagnósticos cuantitativos con técnicas cualitativas —entrevistas, grupos focales y observación etnográfica— para profundizar en motivaciones, estrategias de adaptación y valores socioculturales que sustentan el emprendimiento familiar. Resulta clave comprender cómo los roles de género, las dinámicas intergeneracionales y las redes informales configuran decisiones empresariales,

estrategias de supervivencia y disposición hacia la formalización.

Tercero, una vía promisorio consiste en evaluar el impacto de programas de inclusión digital y de estrategias de innovación pública dirigidas a negocios familiares. Investigaciones futuras podrían medir la efectividad de plataformas de comercio electrónico, mercadeo digital y pagos móviles en el desempeño empresarial y en los avances de formalización. Diseños aleatorizados controlados o cuasiexperimentales permitirían valorar las intervenciones y ajustar los modelos de implementación con base en evidencia empírica.

Por último, se propone explorar el diseño de un observatorio público o sistema de monitoreo del emprendimiento familiar a escala municipal. Esta plataforma facilitaría la recolección de datos en tiempo real, el seguimiento de la evolución de la actividad emprendedora y el apoyo a decisiones de política adaptativa. Un observatorio de este tipo contribuiría a alinear la oferta institucional con las trayectorias empresariales reales, mejorar la coordinación interinstitucional y reforzar la resiliencia y viabilidad de los ecosistemas locales de emprendimiento.

Declaración sobre uso de IA

Las herramientas de inteligencia artificial empleadas en este trabajo fueron utilizadas exclusivamente como apoyo complementario para la revisión del lenguaje y la mejora de la escritura científica. La elaboración del contenido académico, el análisis crítico, la interpretación de la información y la validación final del manuscrito fueron desarrollados íntegramente por el autor.

Referencias

- Aguilar, M. G., Jaramillo, J. F., Ddiba, D., Páez, D. C., Rueda, H., Andersson, K., & Dickin, S. (2022). Governance challenges and opportunities for implementing resource recovery from organic waste streams in urban areas of

- Latin America: insights from Chía, Colombia. *Sustainable Production and Consumption*, 30, 53-63. <https://doi.org/10.1016/j.spc.2021.11.025>
- Aldrich, H. E., Álvarez, S. A., Brumana, M., Campopiano, G., & Minola, T. (2023). Entrepreneurship in family firms: What's next? Multilevel embeddedness and individuals' cognition. *Journal of Family Business Strategy*, 14(3). <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2023.100583>
- Aldrich, H. E., Brumana, M., Campopiano, G., & Minola, T. (2021). Embedded but not asleep: Entrepreneurship and family business research in the 21st century. *Journal of Family Business Strategy*, 12(1). <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2020.100390>
- Bahadir, B., Gumus, I., & Schaffer, M. (2024). Does relaxing household credit constraints hurt small business lending? Evidence from a policy change in Texas. *Journal of Corporate Finance*, 89. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2024.102682>
- Barbosa, V., Suárez, M., Cerda, J., & Thoene, U. (2024). Urban structure to determine equitable city growth for spatial justice: A case study of Chía-Bogotá, Colombia. *Journal of Urban Mobility*, 5. <https://doi.org/10.1016/j.urbmob.2024.100080>
- Basco, R., Calabrò, A., & Campopiano, G. (2019). Transgenerational entrepreneurship around the world: Implications for family business research and practice. *Journal of Family Business Strategy*, 10(4). <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2018.03.004>
- Cann, K., Leichenko, R., Solecki, W., Madajewicz, M., Clemens, M., Howell, N., Kaplan, M., & Herb, J. (2025). Business as usual? Small business responses to compound disasters in coastal New York city and New Jersey. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 119. <https://doi.org/10.1016/j.ijdrr.2025.105288>
- Castillo, J. A., Mora-Valencia, A., & Perote, J. (2022). Moral hazard index for credit risk to SMEs. *International Economics*, 172, 311-323. <https://doi.org/10.1016/j.inteco.2021.10.003>
- Dubaniowski, M. I., & Heinimann, H. R. (2020). A framework for modeling interdependencies among households, businesses, and infrastructure systems; and their response to disruptions. *Reliability Engineering and System Safety*, 203. <https://doi.org/10.1016/j.ress.2020.107063>
- Dubaniowski, M. I., & Heinimann, H. R. (2021). Framework for modeling interdependencies between households, businesses, and infrastructure system, and their response to disruptions-application. *Reliability Engineering and System Safety*, 212. <https://doi.org/10.1016/j.ress.2021.107590>
- Fernandez, V. (2023). Family entrepreneurship around the world. *International Review of Financial Analysis*, 89. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2023.102808>
- Golinska-Dawson, P., Zysnarska, Z., & Pender, A. (2024). Assessment of the maturity of product-as-a-service business models for household appliances from the perspective of R strategies in Circular Economy. *Procedia CIRP*, 122, 1083-1088. <https://doi.org/10.1016/j.procir.2024.02.038>
- Haque, Q., Pavlov, O., & Weder, M. (2025). Endogenous business cycles with small and large firms. *European Economic Review*, 177. <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2025.105058>
- Hu, D., Zhai, C., & Yan, Z. (2023). Do social interactions foster household entrepreneurship? Evidence from online

- and offline data from China Family Panel Studies. *China Economic Review*, 79. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2023.101965>
- Jia, X., Zhang, N., Tong, T., Li, Y., & Han, R. (2025). Social networks, financial knowledge, and urban-rural family entrepreneurship. *Finance Research Letters*, 76. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2025.107029>
- Kim, J., & Lee, S. (2024). Can stimulus checks to households save the local economy? The impact of South Korea's Covid-19 stimulus on small business sales. *Economic Analysis and Policy*, 84, 159-176. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2024.08.017>
- Lara-Bocanegra, A., García-Fernández, J., Gálvez-Ruiz, P., Grimaldi-Puyana, M., & Bohórquez Gómez-Millán, M. R. (2022). Does background matter? Analysis of the influence of sex, socioeconomic status and the existence of an entrepreneurial family member as a precursor to entrepreneurship in university students of Sport Sciences. *Journal of Hospitality, Leisure, Sport and Tourism Education*, 31. <https://doi.org/10.1016/j.jhlste.2022.100394>
- Leunbach, D. (2021). Entrepreneurship as a family resemblance concept: A Wittgensteinian approach to the problem of defining entrepreneurship. *Scandinavian Journal of Management*, 37(1). <https://doi.org/10.1016/j.scaman.2021.101141>
- Monteith, W., & Camfield, L. (2019). Business as family, family as business: Female entrepreneurship in Kampala, Uganda. *Geoforum*, 101, 111-121. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2019.03.003>
- Niroomand, N., & Jenkins, G. P. (2020). Estimation of households' and businesses' willingness to pay for improved reliability of electricity supply in Nepal. *Energy for Sustainable Development*, 55, 201-209. <https://doi.org/10.1016/j.esd.2020.02.006>
- Oviedo, D., Guzmán, L. A., & Oviedo-Dávila, N. (2025). Productive exclusion: Accessibility inequalities and informal employment in Bogotá. *Geoforum*, 159. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2025.104208>
- Pittino, D., Chirico, F., Baù, M., Villasana, M., Naranjo-Priego, E. E., & Barron, E. (2020). Starting a family business as a career option: The role of the family household in Mexico. *Journal of Family Business Strategy*, 11(2). <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2020.100338>
- Porfírio, J. A., Felício, J. A., & Carrilho, T. (2020). Family business succession: Analysis of the drivers of success based on entrepreneurship theory. *Journal of Business Research*, 115, 250-257. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.11.054>
- Pouliquen, V. (2026). This business is mine! Intra-household effects of property rights in micro-enterprises. *Journal of Development Economics*, 178. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2025.103530>
- Qiuyun, L., Xie, M., & Tang, Y. (2025). Do the E-commerce-induced business clusters increase the income of local rural households? *Economic Analysis and Policy*, 86, 1510-1526. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2025.04.024>
- Rautiainen, M., Parada, M. J., Konsti-Laakso, S., & Mukherjee, K. (2025). Tied to the land: How resource redeployment and place identity shape each other in a small farm business. *Journal of Rural Studies*, 119. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2025.103768>
- Rivero Wildemaue, J. I., & Sanroman, G. (2022). Household debt and debt to income: The role of business ownership. *The Quarterly Review*

- of Economics and Finance*, 83, 52-68. <https://doi.org/10.1016/j.qref.2021.11.001>
- Tobar Arias, J. E., Mora Valencia, A., & Benavides Franco, J. (2023). Earnings management to avoid losses: Evidence in non-listed Colombian companies. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 53. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2023.100575>
- Tran, M. K., & Krueger, P. M. (2025). Minority-owned small businesses and employer-sponsored health insurance. *SSM - Population Health*, 31, 101855. <https://doi.org/10.1016/j.ssmph.2025.101855>
- Trujillo-Lambert, Y., Osorio-Sanabria, M., Maestre-Gongora, G., & Astudillo, H. (2023). Information Technology Governance in Colombian Small and Medium Companies: An Exploratory Study Using Data Analysis. *Aibi, Revista de Investigacion Administracion e Ingenierias*, 11(1), 66-74. <https://doi.org/10.15649/2346030X.3083>
- Vásquez, J., Aguirre, S., Fuquene-Retamoso, C. E., Bruno, G., Priarone, P. C., & Settineri, L. (2019). A conceptual framework for the eco-efficiency assessment of small- and medium-sized enterprises. *Journal of Cleaner Production*, 237. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.117660>
- Yang, M., Ehrnström-Fuentes, M., & Wincent, J. (2025). Big things from small beginnings: Creating and scaling community-based opportunities for sustainable small and local businesses. *Journal of Business Venturing*, 40(5). <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2025.106522>
- Yu, L., Tang, X., & Huang, X. (2023). Does the business environment promote entrepreneurship?—Evidence from the China Household Finance Survey. *China Economic Review*, 79. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2023.101977>
- Zahra, S. A. (2022). International entrepreneurship by family firms post Covid. *Journal of Family Business Strategy*, 13(2). <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2021.100482>
- Zhang, M., Lin, M., Sun, Y., & Wu, W. (2025). Targeted monetary policy and household business credit access: Based on the credit asset pledge relending policy. *Emerging Markets Review*, 66. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2025.101288>
- Zhang, Y., Wang, H., Zheng, K., & Yang, W. (2025). Empowering women's entrepreneurship: The role of green knowledge, innovation, and family support. *Journal of Innovation and Knowledge*, 10(1). <https://doi.org/10.1016/j.jik.2024.100639>
- Zou, B., Yang, F., & Mishra, A. K. (2025). Using internet technology for business entrepreneurial choice: Evidence from Chinese farming households. *Smart Agricultural Technology*, 10. <https://doi.org/10.1016/j.atech.2025.100775>