



OBSERVATORIO
DE LA MIPYME



Encuesta
De Desempeño
Empresarial

3^{er} Trimestre de 2025



ACOPI
ATLANTICO



Reservados todos los derechos. No se permite la reproducción total o parcial de esta obra, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio (electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros) sin autorización previa y por escrito de los titulares del copyright. La infracción de dichos derechos puede constituir un delito contra la propiedad.



**Encuesta
De Desempeño
Empresarial**

3er Trimestre de 2025



ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE LAS
MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
SECCIONAL ATLÁNTICO

Presidenta Nacional del Observatorio de la MiPyme
Directora Ejecutiva ACOPI Atlántico
ROSMERY QUINTERO CASTRO

Departamento de Estudios Económicos
JUAN HOYOS GUTIÉRREZ
NATALIA AGUILAR RODRIGUEZ

Coordinadora Jurídica
OSIRIS MERIÑO GARCIA

Arte y diagramación
WILSON RAFAEL SIERRA GUETE

Difusión
COORDINACIÓN DE COMUNICACIONES

ISSN: 2619-1695

estudioseconomicos@acopiatlantico.com

www.acopiatlantico.com



FICHA TÉCNICA			
Diseño de Estudio	Departamento de estudios económicos	Tamaño de muestra	807
Tamaño del universo	Micro, pequeñas y medianas empresas colombianas pertenecientes a todos los sectores de la economía colombiana.		
Perfil de las personas encuestadas	Gerentes, administradores, propietarios, directores financieros o cargos administrativos con alto conocimiento del desempeño de las empresas.		
Periodo estudiado	Desde julio hasta septiembre 2025	Frecuencia	Trimestral
Margen de error	5%	Recolección de datos	Encuestas virtuales y/o escritas y vía telefónica
Nivel de confianza	95%		
Tipo de muestreo	Aleatorio en el universo	Entidad encuestadora	ACOPI Atlántico
Fecha de recolección	Octubre de 2025		
Temas referidos	Esta encuesta indaga sobre la percepción de los empresarios MiPymes representados por ACOPI, referentes a temas de interés tales como: producción, ventas, empleo, inversión, capital humano, comercio exterior y expectativas.		



Contenido

Presentación.....	5
Coyuntura Económica	8
Características generales	6
Indicadores fundamentales en las MiPymes en el tercer trimestre de 2025.....	14
Nivel de Producción de Bienes y/o Servicios.....	14
Volumen de Ventas.....	14
Nivel de Inversión Realizada.....	15
Rentabilidad	15
Cuota de Mercado	16
Ausentismo Laboral.....	16
Generación de Empleo	16
Mercado laboral en las MiPymes: Dinámicas y características	17
Mercado laboral colombiano	17
Mercado laboral en las MiPyme	18
Factores que inciden en el desempeño empresarial de las MiPymes.....	21
Capacidad productiva	21
Abastecimiento de materias primas.....	23
Encadenamiento productivo.....	26
Dinámica de la inversión	28
Barreras para la inversión.....	29
Financiación	30
Innovación	32
Comercio exterior en las MiPymes	33
Exportaciones.....	33
Importaciones.....	36
Contratación pública	39
Contratación privada	41
Seguimiento de la Ley de Pago a Plazos Justos	42



Presentación

Desde el Observatorio Nacional de la MiPyme de ACOPI Seccional Atlántico desarrollamos la Encuesta de Desempeño Empresarial con el propósito de evaluar, de manera trimestral, la percepción de los empresarios de micro, pequeñas y medianas empresas del país frente a los principales indicadores que reflejan la dinámica productiva y competitiva del segmento. Este instrumento constituye una herramienta técnica que permite identificar tendencias, retos y oportunidades que inciden directamente en el comportamiento económico del tejido empresarial colombiano.

A través de este ejercicio, recopilamos información esencial relacionada con la evolución de la producción, las ventas, el empleo, la inversión, la gestión del capital humano, el comercio exterior y las expectativas de los empresarios. Además, incorporamos un componente de análisis de coyuntura que permite profundizar la percepción de los empresarios en temas de relaciones internacionales, mejoramiento de los servicios públicos y temas fiscales. Estos indicadores son fundamentales para comprender las condiciones reales bajo las cuales operan las MiPyMes, su capacidad de adaptación ante los cambios del entorno económico y las estrategias que implementan para mantener su sostenibilidad y crecimiento.

El análisis de la información obtenida en el tercer trimestre de 2025 permitirá contar con una radiografía actualizada del desempeño empresarial en un contexto marcado por transformaciones tecnológicas, nuevas dinámicas de consumo y variaciones en los costos de operación. Los resultados derivados de la encuesta se consolidan en informes técnicos que aportan insumos valiosos tanto para los empresarios, quienes pueden orientar mejor sus decisiones de gestión, inversión y planificación, como para los formuladores de política pública, que encuentran en estos datos una base empírica sólida para diseñar estrategias más ajustadas a las necesidades reales del sector productivo.

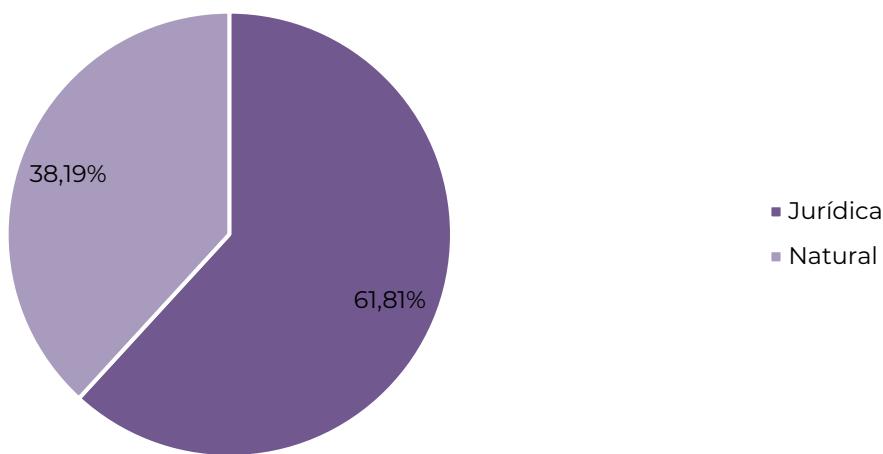
En el Observatorio Nacional de la MiPyme reafirmamos nuestro compromiso con la generación de conocimiento útil, confiable y oportuno, que contribuya al fortalecimiento de la competitividad y la formalización empresarial. Con esta edición de la Encuesta de Desempeño Empresarial, buscamos ofrecer una visión integral sobre la evolución reciente de las MiPyMes colombianas y aportar elementos de análisis que sirvan de base para la toma de decisiones informadas, tanto en el ámbito empresarial como en el diseño de políticas orientadas a promover el crecimiento y la estabilidad de este segmento esencial para la economía nacional.



Características generales

A partir de los datos presentados en la gráfica de sectores sobre el tipo de persona de los encuestados, se evidencia que la muestra está conformada mayoritariamente por personas jurídicas con un 61,81%, mientras que el 38,19% restante corresponde a personas naturales.

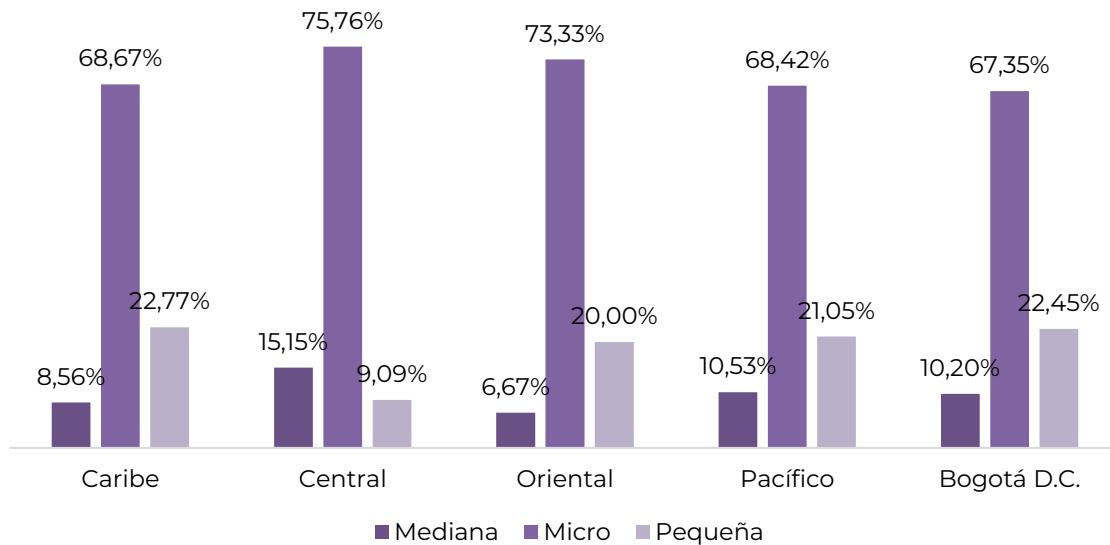
Gráfico 1. Tipo de persona



Fuente: Elaboración propia.

En la distribución del tamaño de las empresas encuestadas por regiones se observa que las microempresas predominan en todos los territorios, alcanzando su mayor participación en la región Central con un 75,76%, seguida por la región Oriental con un 73,33%, Caribe con un 68,67%, Pacífico con un 68,42% y Bogotá D.C. con un 67,35%. Por otro lado, las pequeñas empresas tienen una presencia más marcada en la región Caribe con un 22,77% y en Bogotá D.C. con un 22,45%, mientras que en la región Central registran su punto más bajo con un 9,09%. En cuanto a las medianas empresas, su representación es mayor en la región Central con un 15,15%, mientras que en la región Oriental presentan la participación más reducida con un 6,67%.

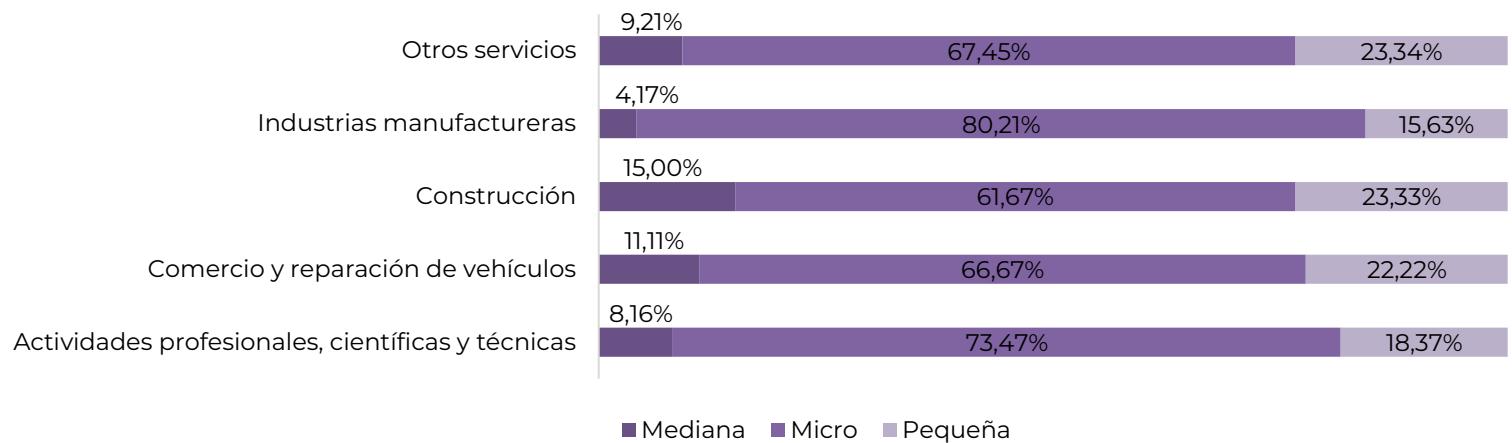
Gráfico 2. Tamaño de empresa por región



Fuente: Elaboración propia.

Se observa que en todos los sectores económicos analizados las microempresas constituyen la gran mayoría de la muestra, con una participación especialmente alta en las industrias manufactureras (80,21%) y en las actividades profesionales, científicas y técnicas (73,47%). En el sector de la construcción, las medianas empresas alcanzan su mayor representación con un 15,00%, mientras que en las industrias manufactureras registran su presencia más baja con apenas un 4,17%. Por su parte, las pequeñas empresas mantienen una participación estable en el resto de los rubros, destacándose levemente en otros servicios (23,34%) y en construcción (23,33%). En el sector de comercio y reparación de vehículos, la distribución se mantiene alineada con la tendencia general, donde el 66,67% son microempresas, el 22,22% pequeñas y el 11,11% medianas.

Gráfico 3. Distribución del tamaño de empresa por sector económico



Fuente: Elaboración propia.



Coyuntura Económica

Durante la Encuesta de Desempeño Empresarial del segundo trimestre de 2025, se dio a conocer cuáles eran los temas que los empresarios MiPyme consideran prioritarios para fortalecer el desarrollo económico y social del país. Entre los aspectos más destacados se encontraron la seguridad ciudadana y el orden público (13,34%), el estímulo al crecimiento económico (10,75%), las relaciones internacionales (10,72%), la corrupción (9,91%), la incertidumbre política (7,12%) y el mejoramiento de los servicios públicos (5,44%).

Estos resultados evidenciaron que las preocupaciones empresariales no se limitan a factores internos de gestión, sino que están fuertemente condicionadas por variables del entorno institucional y macroeconómico. La seguridad, la estabilidad política y la eficiencia del Estado se perciben como pilares esenciales para el desarrollo del tejido productivo.

Con base en esos hallazgos del segundo trimestre, para el tercero decidimos enfocar el análisis en tres temas clave: relaciones internacionales, mejoramiento de los servicios públicos y temas fiscales, con el fin de profundizar en la percepción de los empresarios frente a estos asuntos y su incidencia en la competitividad de las MiPyMes.

En cuanto a la internacionalización empresarial, se consultó a los encuestados sobre qué tipo de apoyo gubernamental tendría mayor impacto para fortalecer su presencia en mercados externos. El 25,74% de los empresarios manifestó que se requieren programas de inteligencia de mercado y asistencia técnica personalizada, orientados a identificar oportunidades y adaptar la oferta empresarial a las exigencias internacionales. En segundo lugar, el 24,96% consideró como fundamentales los incentivos fiscales o créditos preferenciales para exportadores, mientras que el 15,79% destacó la importancia de la cofinanciación de misiones comerciales, ferias y certificaciones internacionales.



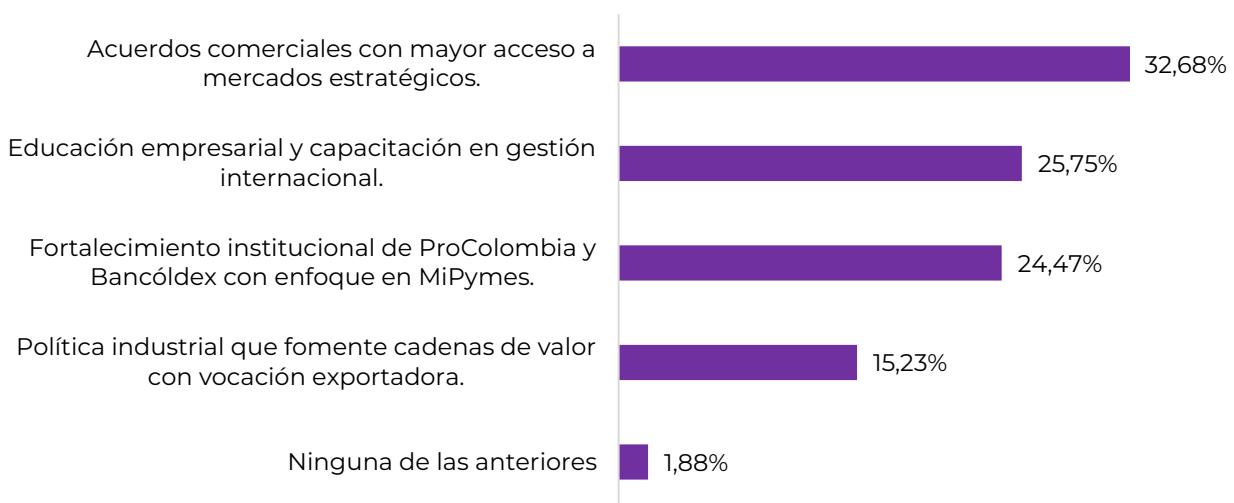
Gráfico 4. Apoyo gubernamental identificado que tendría mayor impacto para fortalecer la internacionalización empresarial de las MiPymes



Fuente: Elaboración propia.

Asimismo, los empresarios MiPyme consideraron prioritarios los acuerdos comerciales con mayor acceso a mercados estratégicos (32,68%), la educación empresarial y capacitación en gestión internacional (25,75%) y el fortalecimiento institucional de ProColombia y Bancóldex con enfoque en MiPymes (24,47%). Además, un 15,23% resaltó la importancia de una política industrial que fomente cadenas de valor exportadoras.

Gráfico 5. Política estructural que debería priorizar el próximo gobierno para posicionar a Colombia como un país exportador competitivo

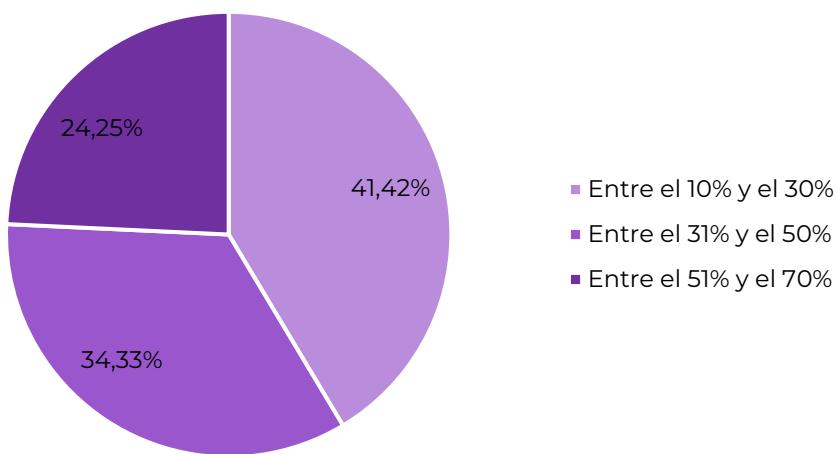




Fuente: Elaboración propia.

El otro tema identificado por los empresarios encuestados durante el tercer trimestre tiene que ver con la energía. En este sentido, los resultados muestran que el 41,42% de los empresarios considera que el impacto del costo de la energía en la rentabilidad de su empresa se sitúa entre el 10% y el 30%, mientras que un 34,33% señala que el impacto se encuentra entre el 31% y el 50%, y un 24,25% considera que el impacto es aún mayor, situándose entre el 51% y el 70%.

Gráfico 6. Impacto del costo de la energía en la rentabilidad de su empresa durante el último año

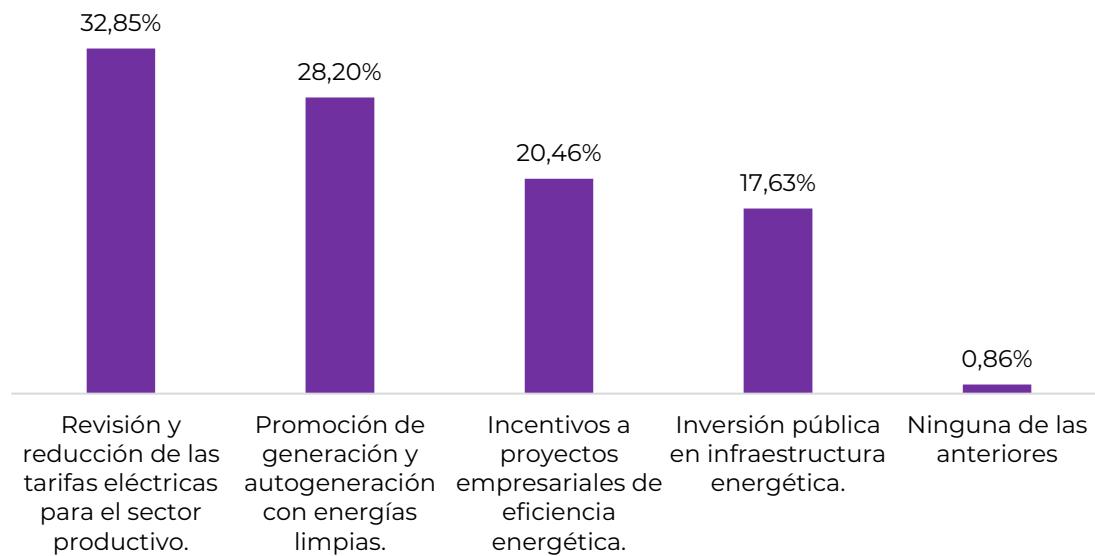


Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a la competitividad energética del sector productivo, la encuesta del tercer trimestre identificó las medidas más urgentes desde la perspectiva de los empresarios. La opción más destacada es la revisión y reducción de las tarifas eléctricas para el sector productivo, con un 32,85% de las preferencias. Le sigue la promoción de generación y autogeneración con energías limpias, elegida por un 28,20% de los encuestados. También se valoran los incentivos a proyectos empresariales de eficiencia energética (20,46%) y la inversión pública en infraestructura energética (17,63%). Solo un pequeño porcentaje, el 0,86%, no considera ninguna de estas medidas.



Gráfico 7. Medida que consideran urgentes los empresarios para mejorar la competitividad energética del sector productivo



Fuente: Elaboración propia.

Al explorar los factores que más limitan el desarrollo de proyectos de energía renovable en el sector empresarial, la encuesta reveló que el principal obstáculo son los altos costos iniciales de inversión, con un 37,77% de las respuestas. Le sigue la falta de información técnica o acompañamiento especializado, elegida por un 19,05% de los encuestados. Además, un 16,34% señaló la falta de incentivos fiscales o líneas de crédito verde, y un 14,37% consideró los trámites regulatorios complejos o lentos. Por otro lado, un 11,17% apuntó al riesgo de retorno o la incertidumbre en políticas energéticas. Solo un pequeño porcentaje, el 1,31%, no consideró ninguno de estos factores.

Este panorama resalta cómo los costos iniciales y la falta de apoyo técnico y financiero son barreras significativas para impulsar la transición energética en el ámbito empresarial.



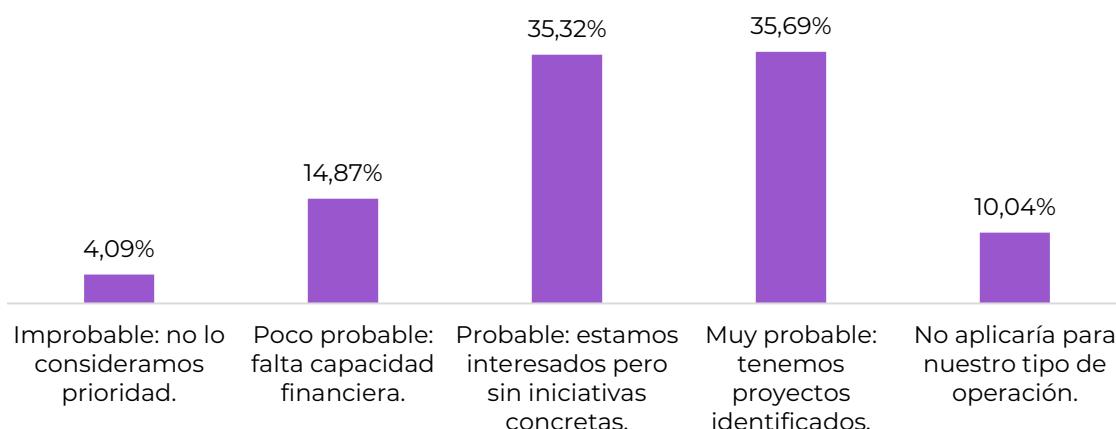
Gráfico 8. Factores que considera que más limita el desarrollo de proyectos de energía renovable en el sector empresarial



Fuente: Elaboración propia.

Al consultar a los empresarios sobre su probable participación en un programa gubernamental de incentivos para autogeneración o eficiencia energética, se evidenció un gran interés en el sector productivo. Un 35,69% de las empresas manifestó que es muy probable que participen, ya que cuentan con proyectos identificados. Asimismo, un 35,32% indicó que es probable su participación, aunque todavía sin iniciativas concretas. Un 14,87% considera que es poco probable participar debido a la falta de capacidad financiera, mientras que un 10,04% indicó que la iniciativa no aplicaría para su tipo de operación. Solo un 4,09% lo considera improbable, ya que no es una prioridad para ellos.

Gráfico 9. Probabilidad de los empresarios en participar en un programa de incentivos para autogeneración o eficiencia energética



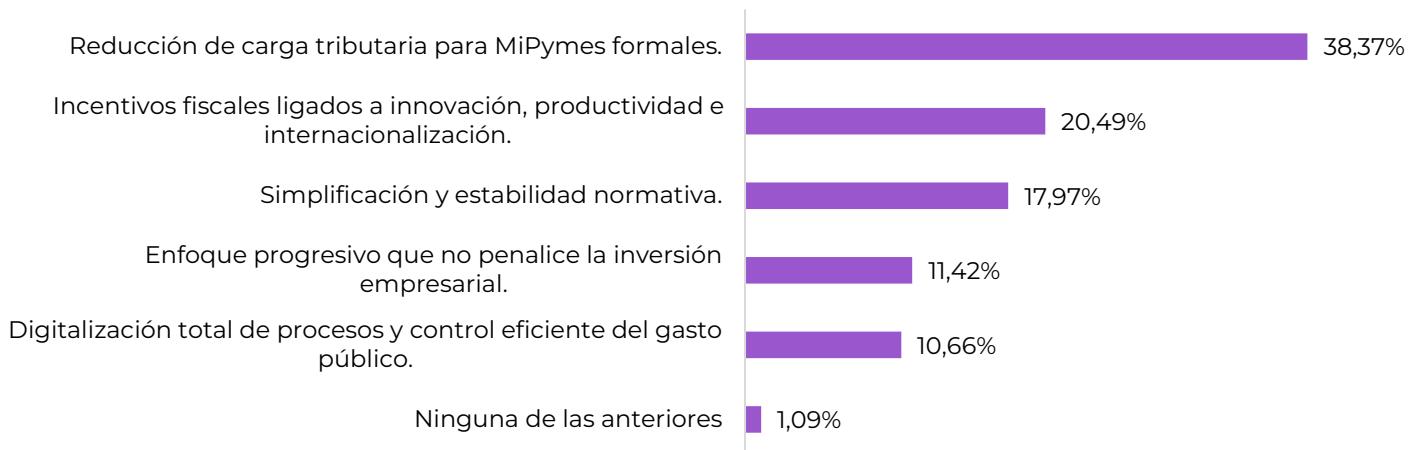
Fuente: Elaboración propia.

Al explorar el enfoque más adecuado para una reforma tributaria que fomente el



desarrollo económico y la formalización, los empresarios encuestados destacaron en primer lugar la reducción de la carga tributaria para las MiPymes formales, con un 38,37% de las respuestas. En segundo lugar, se valoraron los incentivos fiscales vinculados a la innovación, productividad e internacionalización, con un 20,49%. La simplificación y estabilidad normativa también fue una prioridad, con un 17,97%. Además, un 11,42% consideró importante un enfoque progresivo que no penalice la inversión empresarial, y un 10,66% destacó la digitalización de procesos y el control eficiente del gasto público. Solo un 1,09% no consideró ninguna de estas medidas.

Gráfico 10. Enfoques más adecuados para una reforma tributaria que promueva desarrollo económico y formalización

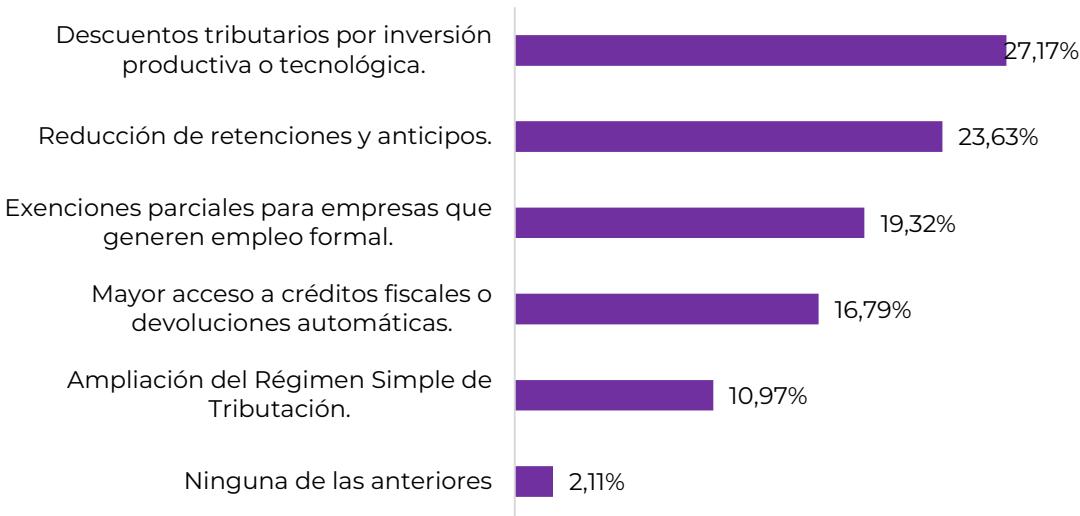


Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con los resultados presentados en la gráfica sobre los instrumentos fiscales de mayor impacto positivo para las empresas, se observa que la opción más valorada es la aplicación de descuentos tributarios por inversión productiva o tecnológica, con un 27,17%. Le siguen en importancia la reducción de retenciones y anticipos (23,63%) y las exenciones parciales para empresas que generen empleo formal (19,32%). En un nivel intermedio de preferencia se encuentran el mayor acceso a créditos fiscales o devoluciones automáticas (16,79%) y la ampliación del Régimen Simple de Tributación (10,97%). Finalmente, solo un 2,11% de los consultados indicó que ninguna de las opciones anteriores tendría un impacto significativo en su organización.



Gráfico 11. Instrumentos fiscales tendría mayor impacto positivo en su empresa



Fuente: Elaboración propia.

Indicadores fundamentales en las MiPymes en el tercer trimestre de 2025

En términos generales, los resultados evidencian un entorno empresarial más complejo, marcado por una desaceleración económica, menor rentabilidad, caída en las ventas e inversión, y un contexto de incertidumbre regulatoria. Sin embargo, se observan señales de adaptación en la gestión interna y del talento humano, que reflejan la resiliencia del tejido empresarial colombiano.

Nivel de Producción de Bienes y/o Servicios

Los resultados del tercer trimestre de 2025 muestran un panorama menos favorable que el del año anterior. En 2025, el 58,94% de las empresas reportó una reducción en su producción, frente al 53,7% del mismo trimestre de 2024. Solo el 7,79% logró aumentarla, mientras que el 33,27% la mantuvo estable.

Este comportamiento se explica, en parte, por el débil crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), que aumentó apenas un 2,1% anual entre abril y junio de 2025, cifra inferior al 2,7% del trimestre anterior y por debajo de las expectativas del mercado, que oscilaban entre 2,6% y 3,2%. Aunque sectores como comercio, transporte, agricultura y servicios artísticos impulsaron parcialmente la economía, otros como construcción y minería mostraron claros signos de desaceleración, afectando la demanda y la actividad productiva de las MiPymes.

Volumen de Ventas



El volumen de ventas revela una pérdida de dinamismo comercial entre 2024 y 2025. Durante el tercer trimestre de 2025, el 65,59% de las empresas reportó una disminución en sus ventas, el 8,37% registró incrementos y el 26,05% las mantuvo estables. En comparación, en 2024 las caídas representaban el 62,4%, lo que evidencia un deterioro progresivo.

Las causas más destacadas de esta reducción son la incertidumbre regulatoria, derivada de los constantes ajustes en políticas tributarias, laborales y pensionales; los efectos rezagados de los shocks logísticos globales, que encarecieron los costos de transporte e insumos; y un mayor pesimismo empresarial respecto al comportamiento de la demanda interna.

Nivel de Inversión Realizada

La inversión empresarial muestra una clara contracción. En el tercer trimestre de 2025, el 57,41% de las MiPymes redujo su nivel de inversión, el 34,98% la mantuvo y solo el 7,60% la incrementó. Este comportamiento refleja una mayor cautela en la ejecución de proyectos y en el gasto de capital.

Según resultados del segundo trimestre, el 32,68% de los empresarios decidió aplazar o suspender inversiones ante la incertidumbre económica. Desde la perspectiva macroeconómica, la Inversión Extranjera Directa (IED) cayó un 24,1% durante el primer semestre de 2025, alcanzando USD 4.841 millones, frente a los USD 6.381 millones del mismo periodo de 2024. Sectores como comercio, restaurantes y hoteles fueron los más golpeados, con una caída del 87,3% en la IED (de USD 511 millones a USD 65 millones).

Entre los factores que explican este fenómeno destacan la incertidumbre regulatoria y fiscal, la falta de consensos entre el gobierno y el sector privado, los problemas de seguridad y el deterioro del entorno productivo, elementos que han reducido la confianza de los inversionistas nacionales y extranjeros.

Rentabilidad

La rentabilidad empresarial mantuvo su tendencia descendente. En el tercer trimestre de 2025, el 65,59% de las MiPymes reportó una disminución, el 28,33% la mantuvo y solo el 6,08% la incrementó. Estos resultados reflejan la presión que enfrentan las empresas por el incremento en los costos de operación y la reducción de márgenes.

Entre las causas identificadas se encuentran la ausencia de procesos estandarizados, la baja innovación tecnológica, la ineficiencia en la gestión del talento humano, la falta de planificación comercial y las deficiencias logísticas. A ello se suma el incremento en los costos energéticos y financieros, que han erosionado aún más los márgenes de utilidad.



Cuota de Mercado

El entorno competitivo se tornó más exigente durante el tercer trimestre de 2025. El 57,41% de las MiPymes perdió participación de mercado, el 34,98% se mantuvo estable y solo el 7,60% la incrementó. Esta disminución en la competitividad se asocia con la falta de planeación estratégica, el desconocimiento de las dinámicas del mercado, la escasa diferenciación de productos o servicios y la dependencia de pocos clientes, factores que reducen la capacidad de crecimiento sostenido.

Asimismo, la mayor presencia de productos importados de bajo costo ha incrementado la competencia, afectando a las empresas locales con menor capacidad de adaptación e innovación.

Ausentismo Laboral

El ausentismo laboral mostró una mejora moderada en comparación con el año anterior. En 2025, el 38,40% de las empresas reportó una disminución de ausencias, frente al 32,1% de 2024. Por su parte, el 48,10% mantuvo sus niveles estables y el 13,50% registró aumentos.

Este resultado sugiere una mejor gestión del talento humano, posiblemente asociada con estrategias de bienestar laboral, fortalecimiento de la comunicación interna y reorganización de procesos que contribuyen a reducir la rotación y los costos asociados al ausentismo.

Generación de Empleo

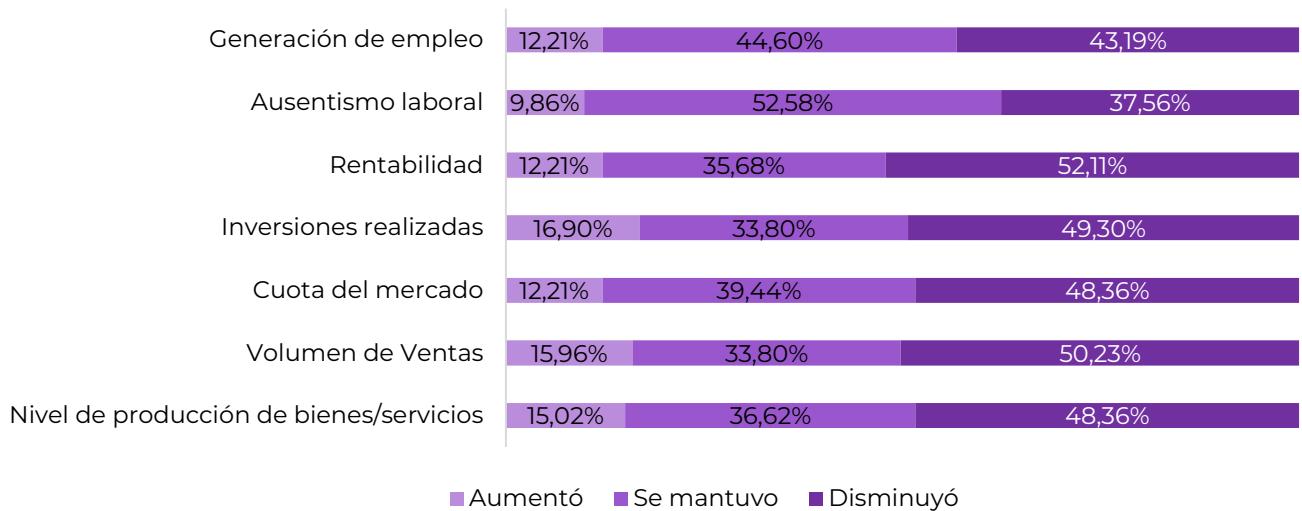
El indicador de generación de empleo refleja un panorama preocupante. En el tercer trimestre de 2025, el 55,70% de los empresarios informó una reducción de personal, frente al 50,3% del año anterior. El 38,59% mantuvo su nivel de empleo y solo el 5,70% logró aumentarlo, cifra considerablemente menor al 11,6% registrado en 2024.

A nivel nacional, según el DANE, la tasa de desempleo entre abril y junio de 2025 fue del 8,8%, una mejora frente al 10,4% de 2024. No obstante, aumentó la informalidad laboral, con el número de trabajadores en microempresas informales pasando de 11,99 millones en 2024 a 12,36 millones en 2025, lo que representa un incremento del 3,1%. Las ciudades con mayor desocupación fueron Quibdó (26,2%), Riohacha (14,2%) e Ibagué (12,9%).

Estos resultados muestran que, aunque la economía genera empleo, las MiPymes formales están reduciendo su plantilla, mientras la informalidad crece, afectando la productividad y la estabilidad del sector.



Gráfico 12. Comportamiento de los principales indicadores durante el tercer trimestre de 2025 en comparación con el mismo trimestre, pero de 2024



Fuente: Elaboración propia.

Mercado laboral en las MiPyMES: Dinámicas y características

Mercado laboral colombiano

Durante octubre de 2025, el mercado laboral colombiano mostró un comportamiento positivo en comparación con el mismo mes del año anterior, registrando mejoras estadísticamente significativas en los principales indicadores de empleo.

La tasa de desocupación se ubicó en 8,2%, disminuyendo respecto al 9,1% registrado en octubre de 2024, lo que evidencia un avance en la absorción de mano de obra y en la recuperación del empleo formal.

En términos absolutos, la población ocupada alcanzó los 24,37 millones de personas, lo que representa un incremento de 977 mil ocupados en relación con octubre de 2024. Este crecimiento se concentró principalmente en las actividades agrícolas, ganaderas, de caza, silvicultura y pesca, que incorporaron 347 mil nuevos trabajadores, así como en el sector de alojamiento y servicios de comida, que sumó 279 mil ocupados adicionales.

Por posición ocupacional, el mayor aumento se observó entre los trabajadores por cuenta propia, que crecieron en 651 mil personas, y los jornaleros o peones,



con un incremento de 187 mil. Estos datos reflejan que la recuperación del empleo continúa impulsada por ocupaciones de carácter informal o de baja productividad, lo que plantea retos en materia de formalización y estabilidad laboral.

En cuanto a las brechas de género, el mercado laboral mantiene disparidades significativas entre hombres y mujeres. En octubre de 2025, la tasa de desocupación femenina fue de 10,9%, frente al 6,2% registrada en hombres, generando una brecha de 4,6 puntos porcentuales. Asimismo, la tasa de ocupación de los hombres (72,8%) superó ampliamente a la de las mujeres (47,6%), evidenciando una menor inserción femenina en el mercado de trabajo, especialmente en sectores formales y de mayor productividad.

La informalidad laboral se mantiene como una de las principales características estructurales del mercado de trabajo colombiano. A nivel nacional, la proporción de ocupados informales fue del 56,1% en octubre de 2025. Sin embargo, al observar los territorios, se evidencia una marcada brecha: en las 13 ciudades y áreas metropolitanas, la informalidad fue de 42,5%, mientras que en los centros poblados y zonas rurales dispersas alcanzó el 82,6%, confirmando la persistencia de grandes desigualdades entre contextos urbanos y rurales.

El empleo juvenil muestra signos de recuperación. En el trimestre móvil agosto-octubre de 2025, la tasa de desocupación juvenil nacional se situó en 14,7%, mejorando respecto al 16,2% del mismo periodo de 2024. No obstante, las brechas de género dentro de la población joven siguen siendo amplias: la desocupación de mujeres jóvenes fue de 18,6%, frente al 11,8% de los hombres jóvenes, lo que representa una diferencia de 6,8 puntos porcentuales.

Mercado laboral en las MiPyme

Durante el tercer trimestre de 2025, el comportamiento del empleo en las MiPyMes mostró señales mixtas. En promedio, cada empresa redujo dos puestos de trabajo, pero contrató tres nuevos empleados durante el mismo periodo, lo que representa un saldo neto positivo equivalente a una contratación por empresa. Este resultado sugiere una leve recuperación del empleo formal dentro del segmento MiPyme, impulsada principalmente por la reactivación de algunas actividades productivas y comerciales tras la desaceleración del primer semestre.

Tabla 1. Número de empleados aumentados y disminuidos en promedio durante el tercer trimestre de 2025 respecto al segundo trimestre de 2025

Comportamiento del mercado laboral respecto al trimestre anterior	Número de empleos disminuidos en promedio
Disminuyeron	2
Aumentaron	3

Fuente: Elaboración propia.

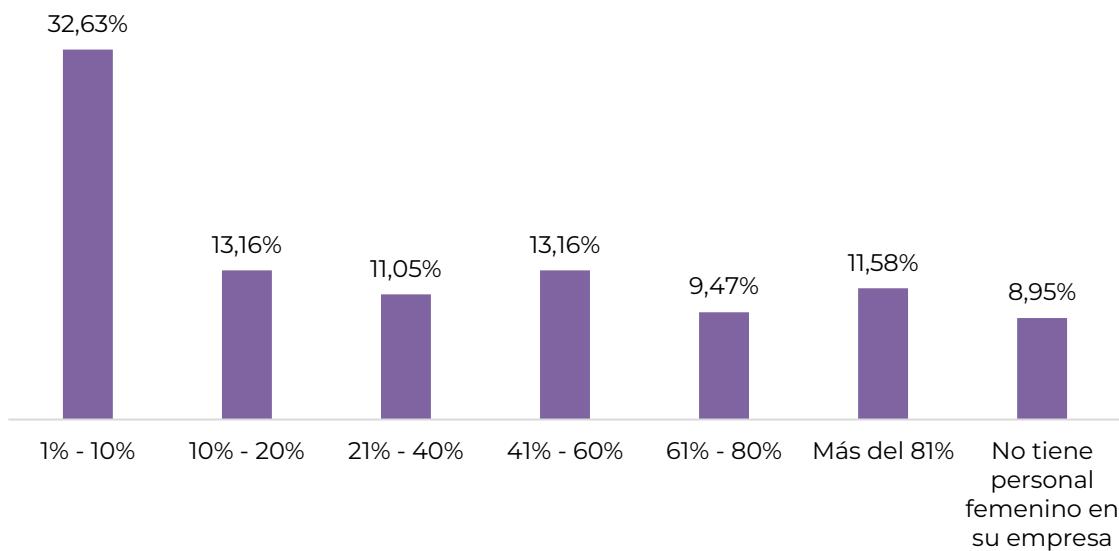


La gráfica detalla el comportamiento de las MiPymes respecto a la inclusión laboral femenina durante el tercer trimestre de 2025. El dato más destacado es que la mayor concentración de empresas se encuentra en el rango de contratación más bajo; específicamente, un 32,63% de las organizaciones reportó que las mujeres representan apenas entre el 1% y el 10% de su personal. Esto indica que una tercera parte de las pequeñas y medianas empresas mantiene una presencia femenina muy limitada en sus nóminas.

Por otro lado, existe una distribución relativamente equilibrada en los rangos intermedios y altos. Un 13,16% de las empresas cuenta con una fuerza laboral femenina de entre el 41% y el 60%, lo que sugiere niveles cercanos a la paridad de género. Asimismo, resulta relevante que un 11,58% de las MiPymes están compuestas mayoritariamente por mujeres, superando el 81% de su personal total, lo cual muestra nichos de mercado con una altísima participación femenina.

Finalmente, el reporte revela una brecha persistente en un segmento menor pero significativo. Un 8,95% de las empresas encuestadas declaró no tener personal femenino en su estructura. Sumando este dato al grupo de baja contratación, se observa que más del 40% de las MiPymes aún operan con una representación femenina mínima o nula, contrastando con el dinamismo de aquellas empresas que ya han alcanzado niveles de inclusión superiores al 60%.

Gráfico 13. Porcentaje de MiPymes que contrataron mujeres durante el tercer trimestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.

La modalidad de contratación predominante entre las MiPymes es el contrato a término indefinido, el cual representa el 39,77% de los vínculos laborales. Este dato sugiere una tendencia hacia la estabilidad laboral dentro de este segmento

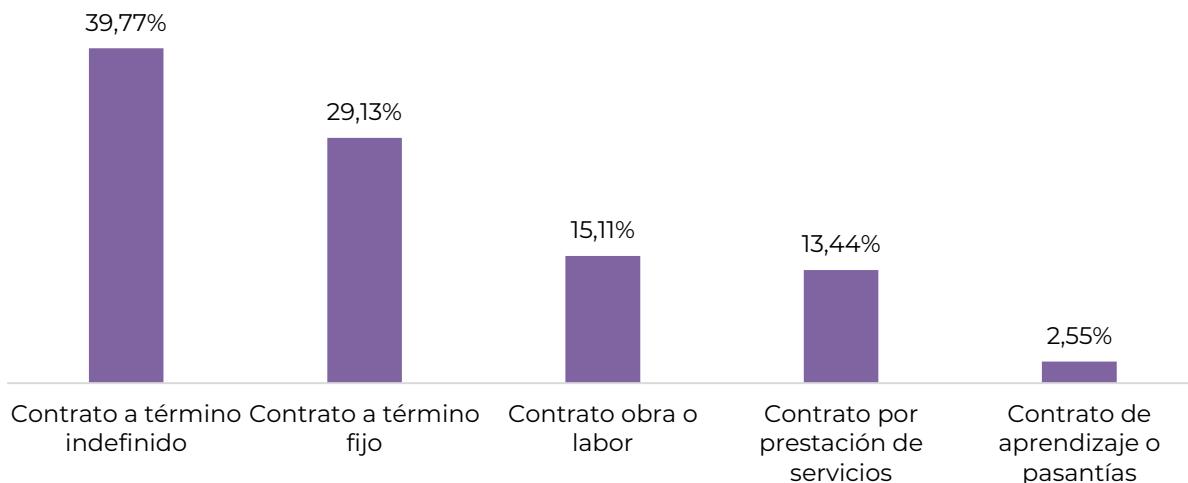


empresarial. Le sigue de cerca el contrato a término fijo, utilizado por el 29,13% de las empresas, lo que indica que una proporción significativa de la contratación se rige por períodos de tiempo predeterminados.

En un segundo nivel de frecuencia se encuentran las formas de contratación por proyectos o servicios específicos. El contrato por obra o labor registra un 15,11%, mientras que el contrato por prestación de servicios alcanza el 13,44%. Estas modalidades reflejan la necesidad de las MiPyymes de contar con personal para tareas puntuales o externas que no necesariamente requieren una vinculación directa a largo plazo.

Finalmente, la participación de los nuevos talentos en formación es mínima. Los contratos de aprendizaje o pasantías representan apenas el 2,55% del total de la contratación implementada en el periodo. Esta cifra tan baja pone de manifiesto la limitada integración de estudiantes o recién graduados bajo esta figura legal en el sector de las MiPyymes durante el tercer trimestre de 2025.

Gráfico 14. Tipo de contratación implementada por el segmento MiPyymes en el tercer trimestre del 2025



Fuente: Elaboración propia.

Esta gráfica, presenta la distribución de los ingresos de los trabajadores en las micro, pequeñas y medianas empresas, tomando como referencia el Salario Mínimo Legal Mensual Vigente (SMLMV). El dato más relevante es que la mayoría de los empleados se concentra en los niveles bajos de la escala salarial, siendo el grupo que percibe exactamente 1 SMLMV el más representativo con un 33,59%.

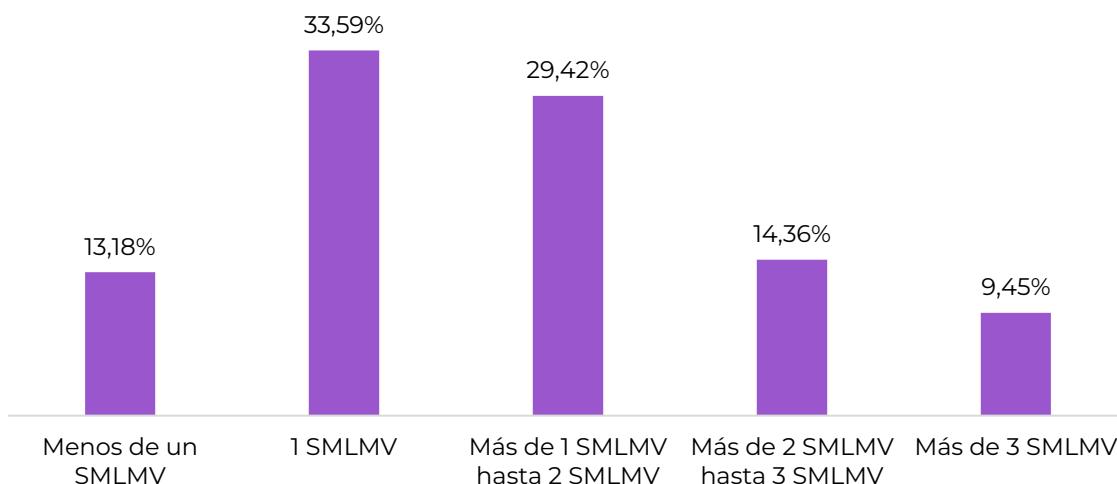
Si analizamos la base de la pirámide laboral en estas empresas, observamos que un 13,18% de los trabajadores percibe incluso menos de un salario mínimo, posiblemente debido a contratos por horas o jornadas parciales. Por otro lado, una parte significativa del personal (29,42%) se ubica en el rango de más de 1 hasta 2 SMLMV, lo que consolida a este bloque (menos de 2 salarios mínimos)



como el grueso de la fuerza laboral en el sector MiPyme.

Finalmente, la gráfica muestra una tendencia decreciente a medida que aumenta el nivel de ingresos. Solo el 14,36% de los empleados gana entre 2 y 3 SMLMV, y apenas un 9,45% logra superar el umbral de los 3 salarios mínimos. Esto evidencia que en el ecosistema de las MiPyMes, los salarios más altos son minoritarios y la estructura salarial está fuertemente anclada al salario mínimo legal.

Gráfico 15. Rangos salariales de las MiPyMes en el tercer trimestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.

Factores que inciden en el desempeño empresarial de las MiPyMes

Capacidad productiva

El análisis de la utilización de recursos en las micro, pequeñas y medianas empresas revela que una parte considerable del segmento opera muy por debajo de su potencial máximo. Específicamente, el 44,34% de las organizaciones reporta un uso de su capacidad instalada menor o igual al 50%. Esto sugiere que casi la mitad de estas empresas cuenta con infraestructura y mano de obra que no se están aprovechando plenamente durante el periodo analizado.

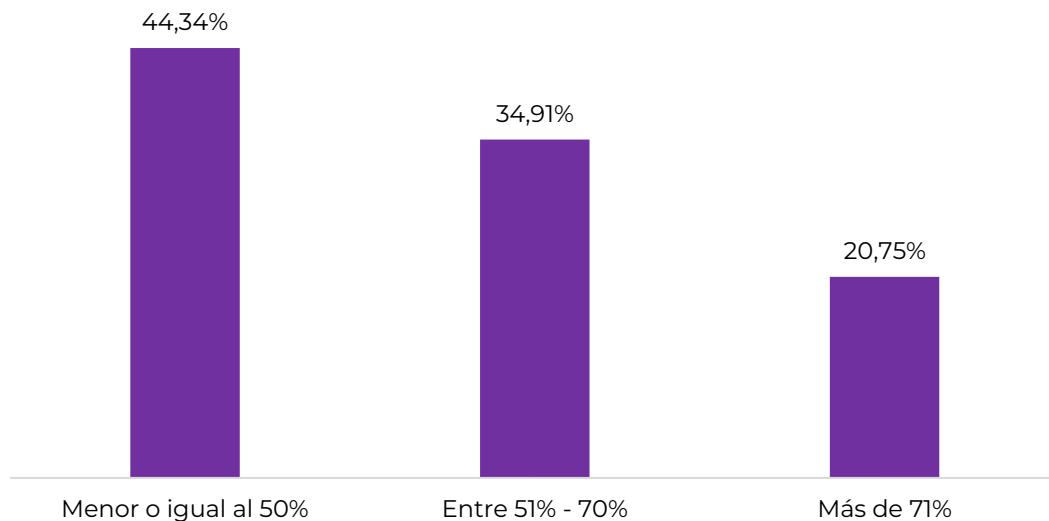
En un nivel de actividad intermedio se encuentra el 34,91% de las empresas, las cuales operan en un rango de capacidad situado entre el 51% y el 70%. Este grupo representa a negocios con una dinámica operativa moderada que, si bien mantienen un flujo de trabajo constante, aún disponen de un margen significativo para expandir su producción sin requerir inversiones inmediatas en nuevos activos.

Finalmente, el segmento de empresas con mayor eficiencia operativa es el más reducido, ya que apenas el 20,75% utiliza más del 71% de su capacidad total. Estos resultados indican que, hacia el tercer trimestre de 2025, el ecosistema



empresarial enfrenta retos de demanda o limitaciones logísticas que impiden que la mayoría de las unidades productivas alcancen sus niveles óptimos de desempeño.

Gráfico 16. Porcentaje de la capacidad de las MiPymes en el tercer trimestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.

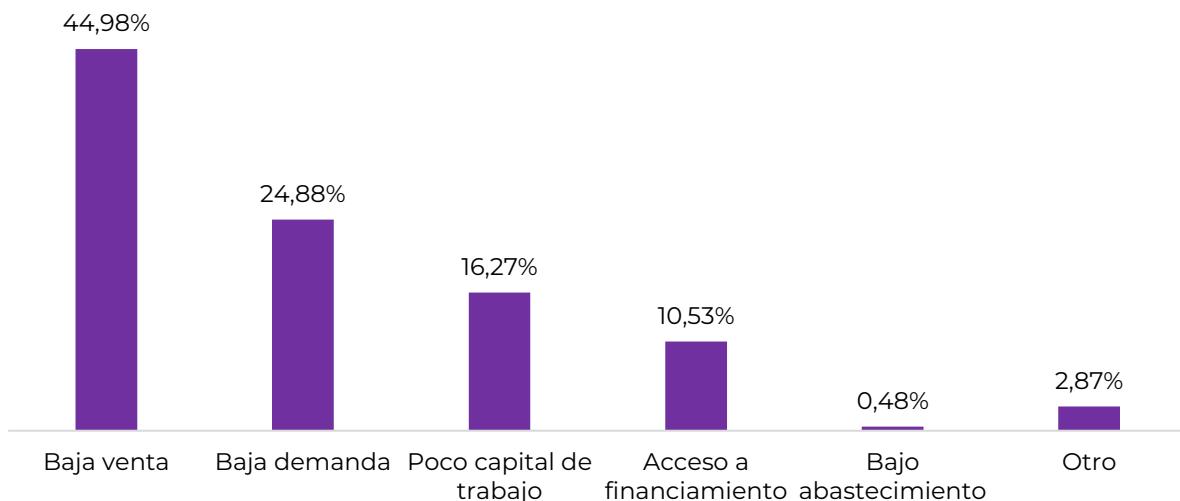
Esta gráfica detalla las causas principales por las cuales un segmento de las micro, pequeñas y medianas empresas opera con una capacidad productiva muy reducida (menor al 50%) durante el tercer trimestre de 2025. Los datos muestran que el factor más crítico es la baja venta, señalada por el 44,98% de las organizaciones como el motivo primordial de su subutilización.

En un segundo nivel de importancia, se encuentran problemas relacionados con el mercado y los recursos financieros. La baja demanda afecta al 24,88% de las empresas, mientras que la falta de fluidez económica también es un obstáculo relevante: el 16,27% reporta tener poco capital de trabajo y un 10,53% manifiesta dificultades en el acceso a financiamiento.

Finalmente, la gráfica indica que factores logísticos o de suministro tienen una incidencia mínima en esta baja productividad. El bajo abastecimiento solo es una razón para el 0,48% de las empresas, mientras que otros motivos diversos agrupan al 2,87% restante. En conjunto, el panorama sugiere que la falta de dinamismo comercial es el mayor freno para el sector en este periodo.



Gráfico 17. Razones para tener una capacidad productiva menor al 50% en el tercer trimestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.

Abastecimiento de materias primas

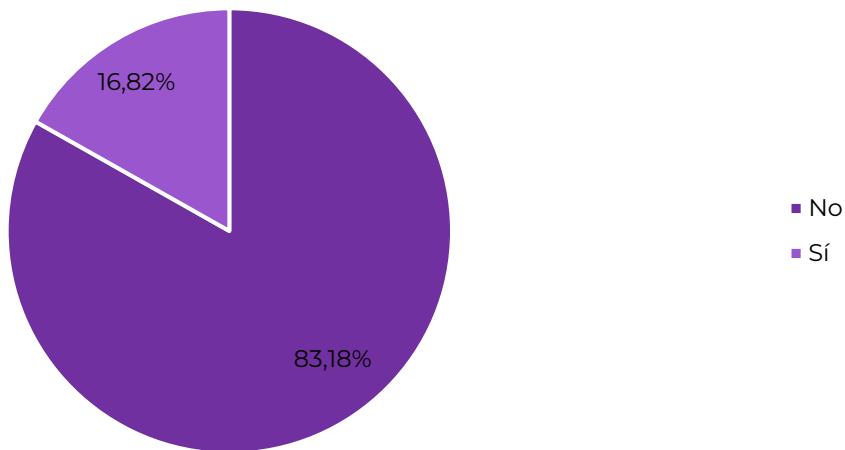
La situación logística de las micro, pequeñas y medianas empresas respecto a sus suministros muestra una tendencia mayoritariamente estable durante el tercer trimestre de 2025. Un 83,18% de los empresarios MiPyMes indicó no haber tenido inconvenientes con el abastecimiento de materias primas. En contraste, solo el 16,82% reportó haber enfrentado dificultades en este aspecto, lo que sugiere que la cadena de suministros operó sin mayores contratiempos para la gran mayoría del sector.

Por otro lado, al analizar los motivos que llevan a una parte del sector a operar con una capacidad productiva reducida (menor al 50%), el factor comercial surge como el principal obstáculo. La baja venta es la causa predominante, afectando al 44,98% de las empresas en esta situación. Le siguen la baja demanda con un 24,88%, y factores financieros como el poco capital de trabajo (16,27%) y las dificultades en el acceso a financiamiento (10,53%).

Finalmente, factores como el bajo abastecimiento tienen una incidencia mínima, representando solo el 0,48% de las razones para la baja operatividad. Otros motivos diversos agrupan al 2,87% restante. Estos hallazgos refuerzan que los retos actuales de las MiPyMes están más vinculados a la dinámica del mercado y la liquidez que a la disponibilidad física de insumos.



Gráfico 18. Porcentaje de empresarios MiPymes que presentaron problemas con el abastecimiento de sus materias primas en el tercer trimestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.

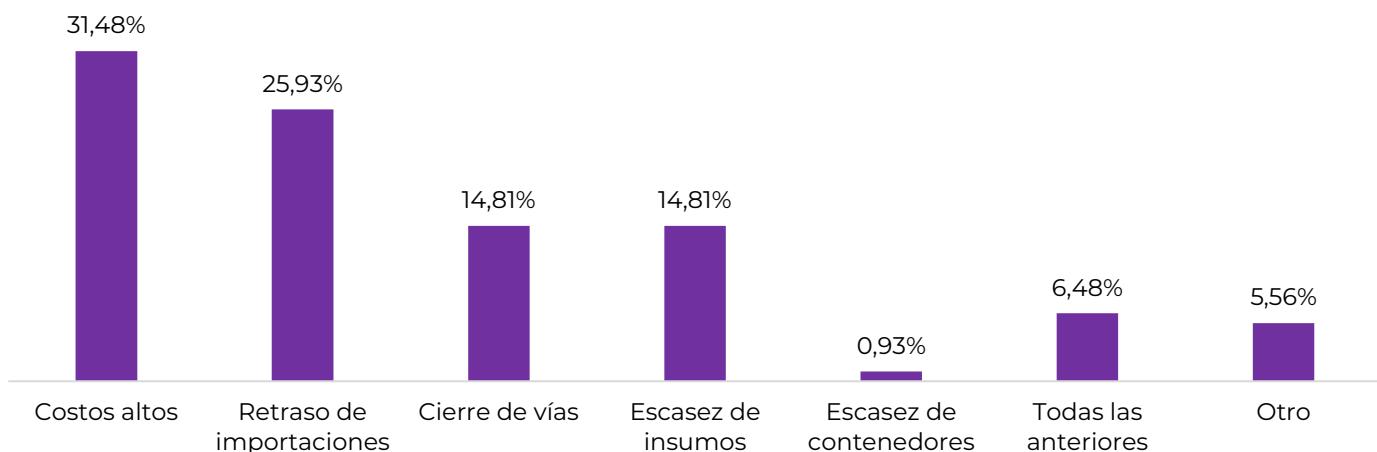
La principal barrera para las micro, pequeñas y medianas empresas es de índole económica. Los costos altos dominan la estadística con un 31,48%, lo que indica que el obstáculo más crítico es el precio de los recursos, superando incluso a la disponibilidad física de los mismos.

A nivel logístico, el retraso de las importaciones se posiciona como el segundo factor más relevante, afectando al 25,93% de las empresas. Esta cifra subraya la gran dependencia que tienen estos negocios de los mercados internacionales y su vulnerabilidad ante las fluctuaciones de los tiempos de transporte global.

Por debajo de estos dos problemas principales, se encuentran el cierre de vías y la escasez de insumos, que registran un 14,81% cada uno. Esto refleja dificultades ligadas tanto a la infraestructura nacional y el transporte terrestre como a la falta de producción local suficiente para cubrir la demanda.



Gráfico 19. Principales motivos del desabastecimiento de materias primas en el segmento MiPyMes durante el tercer trimestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.

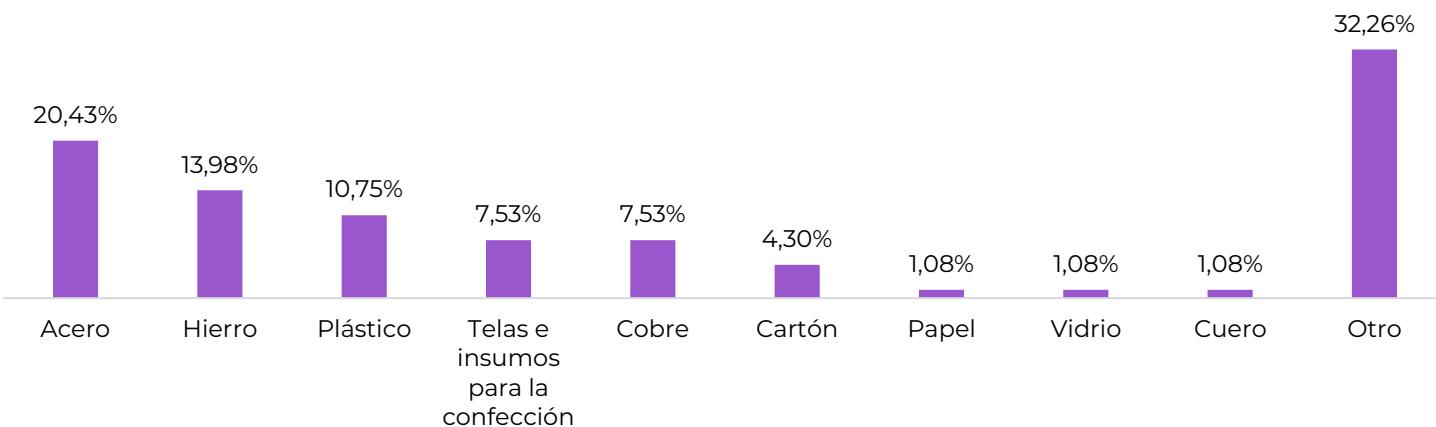
Esta información detalla los materiales más afectados por el desabastecimiento en el sector de las MiPyMes durante el tercer trimestre de 2025. Los datos muestran que los metales industriales encabezan la lista de escasez, con el acero registrando un 20,43% y el hierro un 13,98%. Estos insumos básicos son fundamentales para la construcción y la manufactura pesada, lo que sugiere una presión significativa en estos sectores.

El plástico también presenta una afectación considerable con un 10,75%, seguido por las telas e insumos para la confección y el cobre, ambos con un 7,53%. Estas cifras reflejan una crisis de suministro que impacta transversalmente a la industria textil, sector fundamental para el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Materiales de embalaje y otros insumos menores muestran niveles de desabastecimiento más bajos: el cartón registra un 4,30%, mientras que el papel, el vidrio y el cuero se sitúan en un 1,08% cada uno.



Gráfico 20. Principales motivos del desabastecimiento de materias primas en el segmento MiPymes durante el tercer trimestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.

Encadenamiento productivo

Un factor determinante para el desarrollo competitivo y sostenible de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyme) en Colombia reside en la consolidación de esquemas de encadenamiento productivo. Estos mecanismos permiten a las empresas integrarse en cadenas de valor más robustas, facilitando el acceso a nuevas oportunidades de mercado, la optimización de estructuras de costos y el incremento de la productividad. Al fortalecer estos vínculos, las MiPymes no solo aseguran su crecimiento individual, sino que contribuyen de manera significativa a la solidez del tejido empresarial nacional.

Como estrategia de industrialización, el encadenamiento busca establecer relaciones técnicas y comerciales entre los diversos eslabones de una misma cadena productiva. Esto incluye el desarrollo de proveedores y la interconexión eficiente entre compañías compradoras y vendedoras. A través del encadenamiento "hacia atrás", las MiPymes logran un suministro estable de materias primas y mejoran la calidad de sus insumos. Por otro lado, el encadenamiento "hacia adelante" les permite expandir su horizonte comercial al proveer productos o servicios a grandes empresas, facilitando su inserción en redes de suministro de mayor alcance y complejidad.

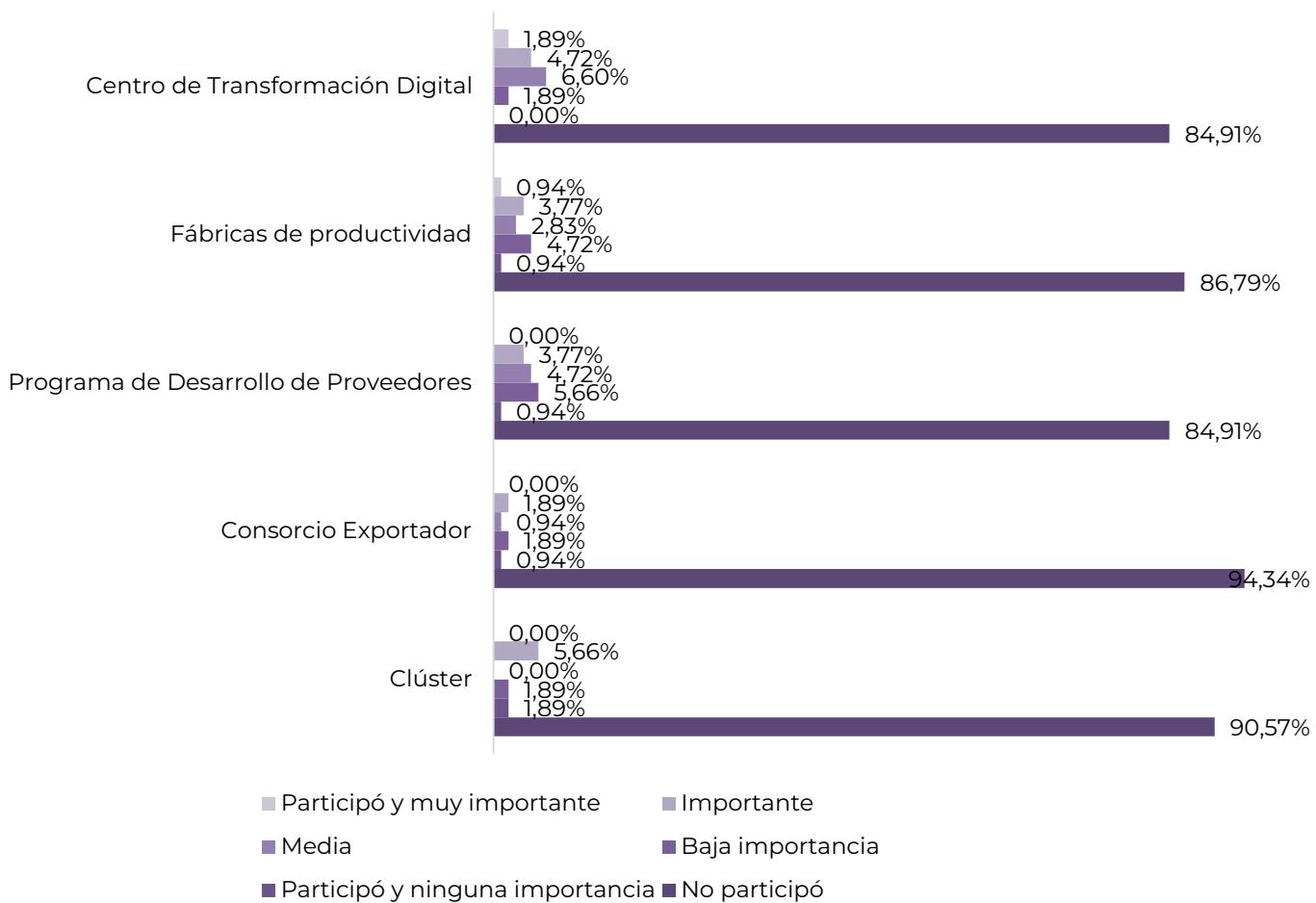
Sin embargo, a pesar de los beneficios estratégicos mencionados, los datos del tercer trimestre de 2025 revelan un panorama de baja participación en estos



mecanismos. Según los empresarios encuestados, existe una brecha crítica de adopción: en todos los programas evaluados, la inactividad supera el 84%. El Consorcio Exportador es el mecanismo con menor participación (94,34% de inactividad), seguido por los modelos de Clúster (90,57%). Estos indicadores sugieren que la gran mayoría de las MiPyMES aún operan de forma aislada, perdiendo las ventajas competitivas de la integración.

Finalmente, los programas que muestran una ligera mayor acogida son los Centros de Transformación Digital y el Programa de Desarrollo de Proveedores, ambos con una participación del 15,09%. Esto refleja que, aunque incipiente, existe un interés prioritario por la modernización tecnológica y la conexión directa con compradores. Para que el encadenamiento sea un motor real de desarrollo, es fundamental incentivar la transición de ese amplio porcentaje de empresas no participantes hacia esquemas colaborativos que fortalezcan su posición en el mercado global.

Gráfico 21. Participación del segmento MiPyme en mecanismos de encadenamiento productivo en el tercer trimestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.



Dinámica de la inversión

Un factor determinante para el desarrollo competitivo y sostenible de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyme) en Colombia reside en la consolidación de esquemas de encadenamiento productivo que faciliten su integración en cadenas de valor más amplias. A través de estos vínculos, las empresas pueden acceder a mejores oportunidades de mercado, optimizar sus estructuras de costos e incrementar su productividad, factores clave para su crecimiento y consolidación en el sector empresarial nacional. El encadenamiento "hacia atrás" les asegura un suministro estable de materias primas y una mejora en la calidad de sus insumos, mientras que el encadenamiento "hacia adelante" les permite expandir su horizonte comercial al vender productos o servicios a empresas de mayor escala.

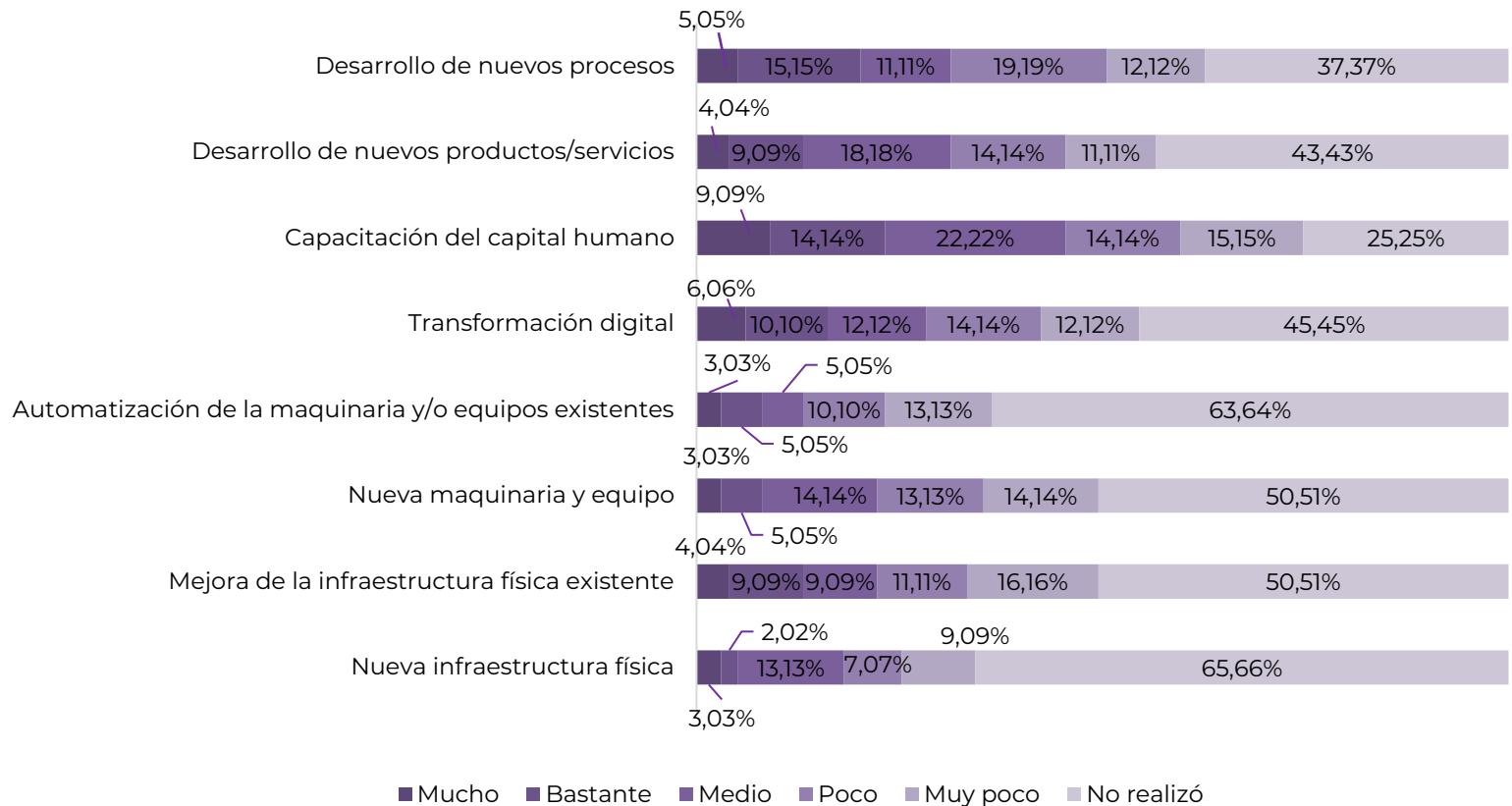
No obstante, los datos del tercer trimestre de 2025 revelan una brecha significativa en la ejecución de inversiones estratégicas necesarias para fortalecer dicho encadenamiento. Según los empresarios encuestados, la mayoría de las MiPyMes no realizó inversiones en áreas críticas de modernización: el 65,66% de las empresas no invirtió en nueva infraestructura física y el 63,64% se abstuvo de automatizar maquinaria o equipos existentes. Esta tendencia a la desinversión limita la capacidad de las MiPyMes para cumplir con los estándares de calidad y eficiencia exigidos por los grandes compradores en una cadena de suministro.

En contraste, el capital humano y el desarrollo de procesos aparecen como las áreas con mayor dinamismo inversor, lo cual es fundamental para establecer relaciones de proveeduría más sólidas. La Capacitación del capital humano es el rubro con menor tasa de inactividad, ya que solo el 25,25% de las empresas reportó no haber realizado ninguna inversión en esta área. Asimismo, el Desarrollo de nuevos procesos muestra una participación activa importante, con un 15,15% de las empresas invirtiendo "bastante" y un 19,19% invirtiendo "poco", lo que sugiere un esfuerzo por mejorar la operatividad interna para alinearse con los requisitos de encadenamiento.

Finalmente, para que la estrategia de industrialización basada en el encadenamiento sea efectiva, es necesario incentivar la inversión en Transformación digital y Desarrollo de nuevos productos, donde actualmente el 45,45% y el 43,43% de las empresas, respectivamente, no realizan inversión alguna. Sin una base tecnológica y una oferta innovadora, las MiPyMes enfrentan barreras para conectarse eficientemente con las compañías compradoras. Fortalecer estos pilares permitirá que el segmento no solo asegure suministros, sino que se convierta en un eslabón de alto valor agregado dentro de la cadena productiva nacional.



Gráfico 22. Grado de inversión del segmento MiPyme en el tercer trimestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.

Barreras para la inversión

En este apartado se detallan los factores que influyen en el proceso de inversión de las micro, pequeñas y medianas empresas durante el tercer trimestre de 2025. A través de una escala de importancia, el estudio revela que la principal barrera para el crecimiento no es necesariamente la falta de dinero, sino la complejidad del entorno administrativo y la desinformación.

El determinante más crítico para los empresarios es el cumplimiento de requisitos y trámites. Al sumar las categorías de "Importante" y "Muy importante", este factor alcanza un 43.43%, posicionándose como el mayor obstáculo percibido. Esto sugiere que la burocracia excesiva y la lentitud en los procesos legales o bancarios actúan como un freno directo que desincentiva la ejecución de nuevos proyectos de inversión.

Por otro lado, existe una notable brecha en la comunicación financiera. Un 35.35% de los encuestados considera que la falta de información clara sobre las líneas de crédito es un factor determinante de peso. Esto indica que, aunque existan

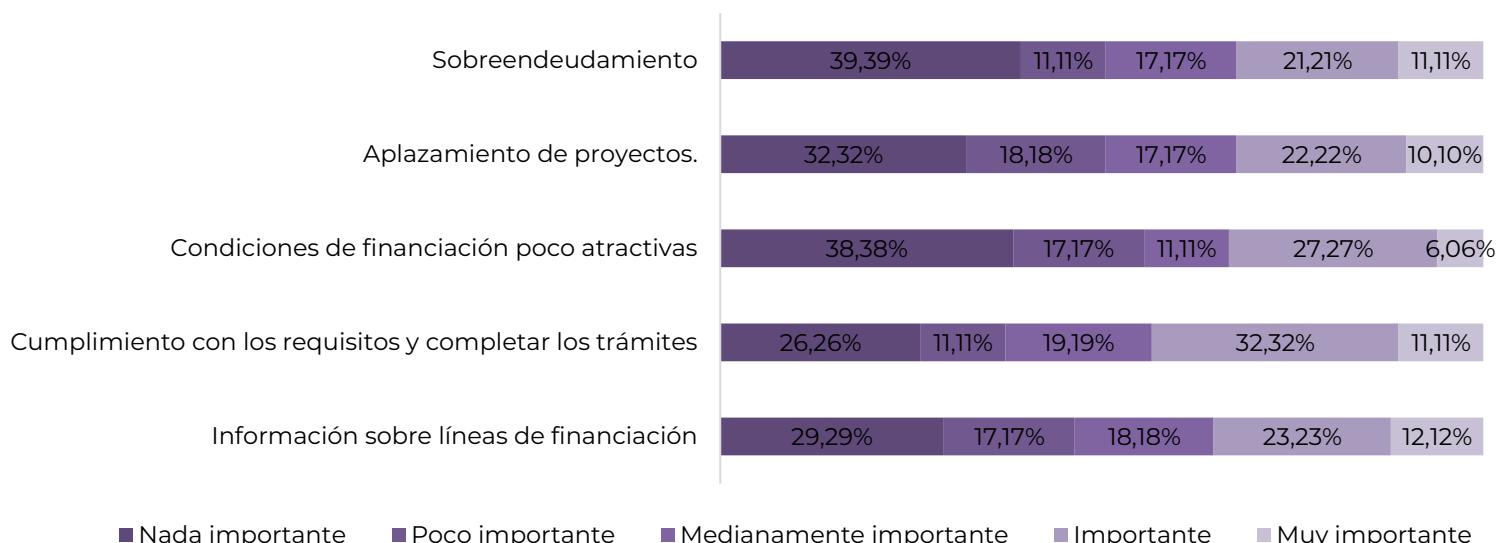


recursos disponibles en el mercado, estos no están llegando de forma efectiva al empresario, quien se siente desorientado sobre cómo o dónde obtener el capital necesario para expandirse.

En cuanto a la salud financiera actual, el sobreendeudamiento es el factor que más empresas califican como "Nada importante" (39.39%). Este dato es positivo, ya que refleja que el sector MiPyme no se siente asfixiado por sus deudas pasadas. Sin embargo, el hecho de que el aplazamiento de proyectos tenga opiniones tan divididas muestra un escenario de incertidumbre económica: mientras una mitad de las empresas sigue adelante, la otra está pausando sus planes debido a la inestabilidad o a los factores mencionados anteriormente.

En conclusión, la gráfica muestra que, para dinamizar la inversión en 2025, el enfoque debería estar en la simplificación de trámites y en una mejor difusión de las opciones de crédito, más que en la simple reducción de deudas existentes.

Gráfico 23. Determinantes en el proceso de inversión del segmento MiPymes durante el tercer trimestre de 2025



■ Nada importante ■ Poco importante ■ Medianamente importante ■ Importante ■ Muy importante

Fuente: Elaboración propia.

Financiación

Al analizar las fuentes de financiación para MiPymes en el tercer trimestre de 2025, se muestra una marcada brecha entre el financiamiento interno y el acceso a mecanismos externos. El dato más contundente es la altísima dependencia de los recursos propios y la reinversión de utilidades. Estas son las únicas categorías donde la mayoría de los encuestados otorga valor, sumando en el caso de los recursos propios más del 61% en los niveles de "importante" y "muy importante". Esto sugiere que la inversión en este segmento empresarial se sustenta casi exclusivamente en el ahorro y el flujo de caja operativo, lo que limita su capacidad



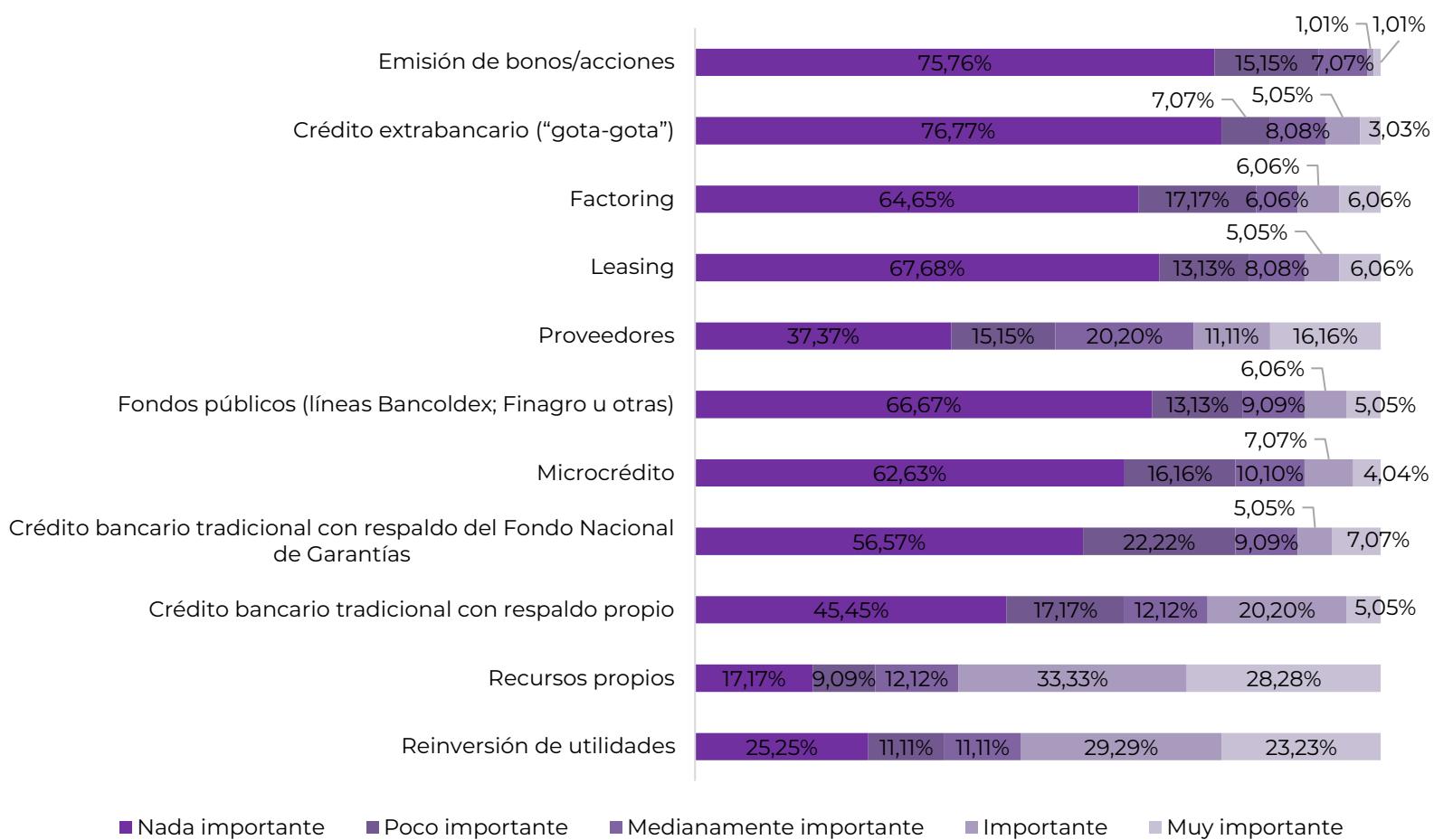
de crecimiento acelerado.

En contraste, existe un rechazo o una falta de uso generalizada hacia los instrumentos financieros más sofisticados. Categorías como la emisión de bonos o acciones, el Leasing y el Factoring son percibidas como "nada importantes" por porcentajes que oscilan entre el 64% y el 75%. Es particularmente llamativo que la emisión de valores encabece esta lista de irrelevancia, lo cual es coherente con el perfil de las MiPymes, para quienes los mercados de capitales suelen ser inalcanzables debido a los costos y requisitos de cumplimiento.

El crédito bancario tradicional muestra un panorama dividido, pero con una tendencia negativa. Aunque el respaldo del Fondo Nacional de Garantías ayuda a que un 22.22% lo califique como "poco importante" (en lugar de nada importante), sigue habiendo una mayoría superior al 56% que lo considera irrelevante. Esto indica que, a pesar de las políticas de fomento y garantías estatales, el sistema bancario formal no logra posicionarse como un aliado estratégico fundamental para la mayoría de estos empresarios al momento de invertir.

Finalmente, el crédito de proveedores surge como el mecanismo externo más relevante, con un 27% de los encuestados considerándolo "importante" o "muy importante". Este dato es crucial, pues demuestra que la relación comercial directa y el crédito de corto plazo para insumos es una herramienta de financiación más práctica y accesible que cualquier instrumento financiero o bancario. En resumen, la gráfica describe un ecosistema donde la inversión se financia con esfuerzo interno y crédito comercial, mientras que la banca y el sector financiero formal siguen teniendo una incidencia marginal.

Gráfico 24. Fuentes de financiación para la inversión en el segmento MiPymes durante el tercer trimestre de 2025



■ Nada importante ■ Poco importante ■ Medianamente importante ■ Importante ■ Muy importante

Fuente: Elaboración propia.

Innovación

En términos de innovación, se destaca un 48.11% de inactividad en la adquisición de maquinaria y equipos nuevos, la cifra más alta de desinversión reportada. Le sigue la inactividad en el lanzamiento de productos nuevos al mercado con un 44.34%, lo que confirma que casi la mitad de las empresas evitó innovar en su oferta principal durante ese trimestre. En contraste, los cambios en compras y suministros muestran que un 43.40% de las organizaciones prefirió no realizar ajustes, siendo uno de los rubros con menor dinamismo operativo.

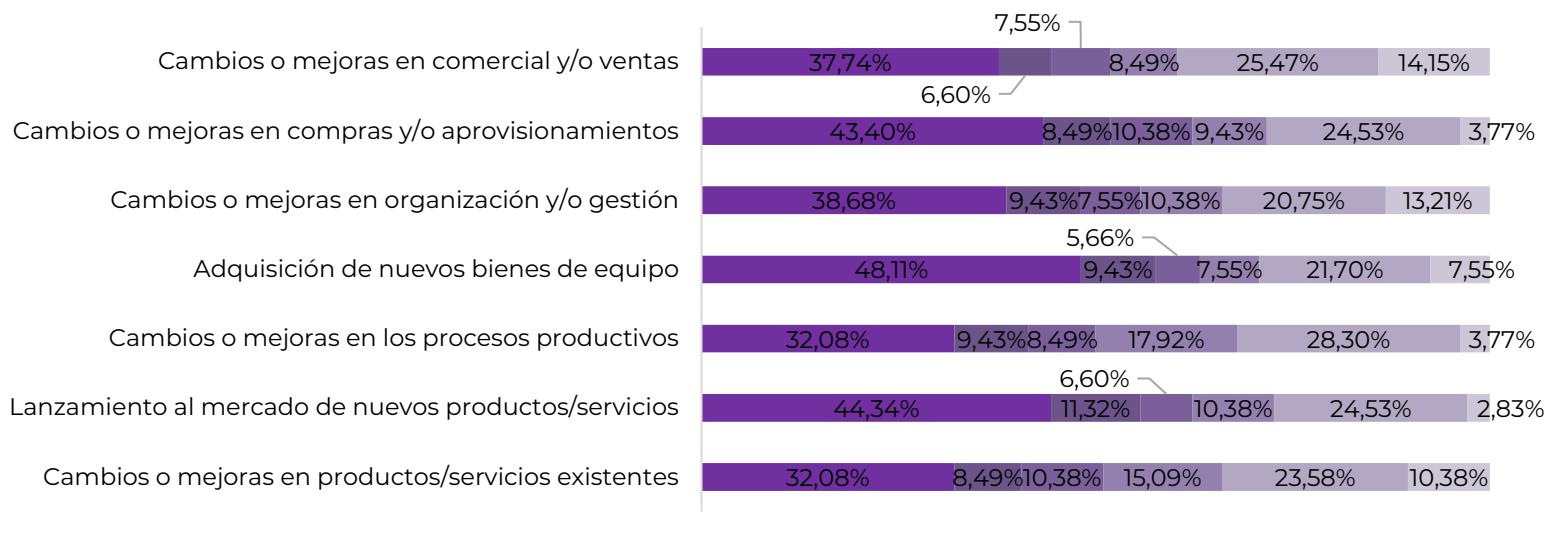
En cuanto a las empresas que sí ejecutaron acciones, la mejora en comercialización y ventas destaca con un 14.15% que la considera muy importante, el valor más alto en esta escala de relevancia. Asimismo, las mejoras en productos existentes fueron calificadas como importantes por el 23.58% de los encuestados, lo que duplica el interés mostrado por lanzar productos totalmente nuevos (2.83%). Esto demuestra una clara preferencia por optimizar lo conocido: mientras solo un 3.77% ve muy importante mejorar procesos productivos, un



25.47% otorga alta importancia a las tácticas de ventas.

Finalmente, la gestión administrativa y organizativa presenta cifras de interés, con un 13.21% de empresas que la consideran muy importante, superando a la innovación en suministros (3.77%) y equipos (7.55%). Estos números sugieren que, ante un escenario de cautela, las MiPymes priorizan la eficiencia interna y la fuerza comercial. Solo un pequeño segmento del 10.38% de los empresarios reportó que realizar cambios en sus productos actuales es muy importante, cerrando un panorama de innovación incremental y de bajo riesgo financiero.

Gráfico 25. Participación del segmento MiPymes en acciones innovadoras durante el tercer trimestre de 2025



■ No lo realizó ■ Nada importante ■ Poco importante ■ Medianamente importante ■ Importante ■ Muy importante

Fuente: Elaboración propia.

Comercio exterior en las MiPymes

Exportaciones

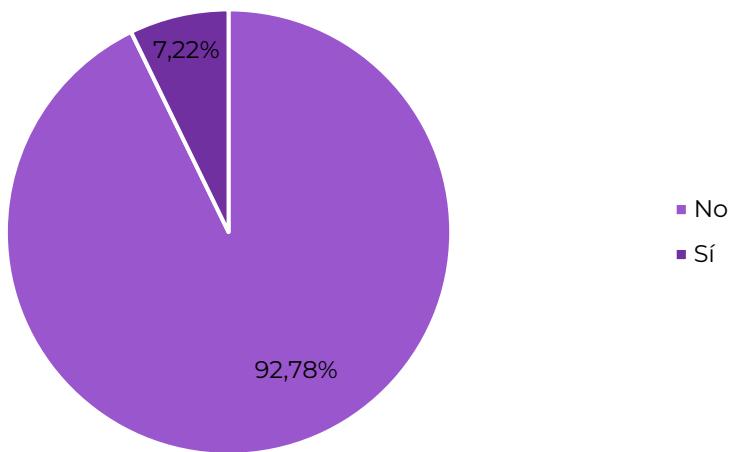
En octubre de 2025, las exportaciones colombianas sumaron US\$4.300,5 millones, lo que representó una disminución de 0,2% frente al mismo mes de 2024. Este resultado se explicó principalmente por la caída del 19,0% en el grupo de combustibles y productos de industrias extractivas, afectado por la reducción de las ventas de petróleo crudo y derivados (-22,1%). El país exportó 13,5 millones de barriles de crudo, un 10,6% menos que en octubre del año anterior. En contraste, las exportaciones del grupo agropecuario, alimentos y bebidas alcanzaron US\$1.325,4 millones, con un crecimiento de 32,2%, impulsadas por las mayores ventas de café y banano. Las manufacturas también registraron un desempeño positivo, con US\$1.004,4 millones exportados y un crecimiento de 6,6%, explicado por el aumento de las ventas externas de maquinaria y equipo de transporte (+24,7%) y productos químicos (+5,1%). En el acumulado enero-octubre de 2025, las exportaciones totalizaron US\$41.639,9 millones, lo que significó un



aumento de 1,7% frente al mismo periodo de 2024. Por grupos, los combustibles e industrias extractivas sumaron US\$16.197,4 millones (-17,0%), mientras que el grupo agropecuario, alimentos y bebidas creció 36,0%, hasta US\$12.710,6 millones. Por su parte, las manufacturas alcanzaron US\$9.123,1 millones, con un incremento de 4,3%.

Si bien el comportamiento exportador del país muestra signos de resiliencia en los sectores agropecuario y manufacturero, la participación de las MiPymes dentro de este panorama continúa siendo reducida. Los datos evidencian que el 92,78% de las MiPymes no participa en actividades de exportación, concentrando sus esfuerzos exclusivamente en el mercado interno, mientras que solo el 7,22% logra colocar sus productos o servicios en el exterior. Esta realidad refleja las profundas brechas estructurales que enfrenta el tejido empresarial colombiano en materia de internacionalización, derivadas de factores como los altos costos logísticos, las dificultades de acceso a información sobre mercados externos, y las exigencias técnicas y de certificación impuestas por los países destino.

Gráfico 26. Participación del segmento MiPyme en el mercado exportador durante el tercer trimestre



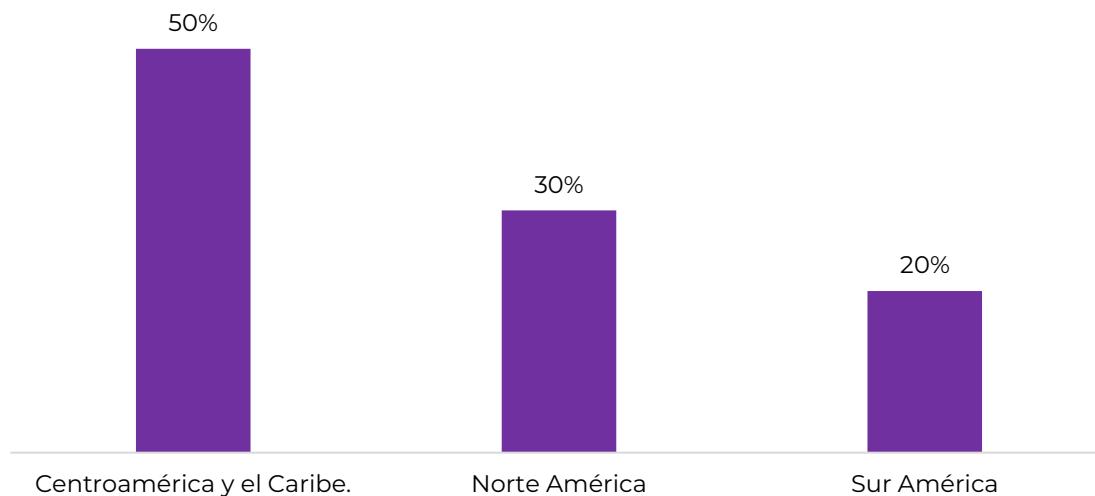
Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a los destinos de las exportaciones realizadas por el segmento de micro, pequeñas y medianas empresas durante el tercer trimestre de 2025, se observa una marcada concentración en los mercados más cercanos. Centroamérica y el Caribe se consolidan como el principal destino, al concentrar el 50% del total de las exportaciones del segmento, lo que evidencia la importancia de la proximidad geográfica y los acuerdos comerciales regionales para el comercio exterior de las MiPymes. En segundo lugar, Norteamérica representa el 30% de las ventas externas, impulsada principalmente por la relación comercial con Estados Unidos y México, que continúan siendo socios estratégicos en la demanda de productos colombianos con valor agregado.



Finalmente, Suramérica concentra el 20% restante, reflejando una menor diversificación intrarregional y una limitada penetración en los mercados del sur del continente. Este patrón geográfico demuestra que las MiPymes colombianas dependen en gran medida de su entorno regional inmediato, lo que plantea la necesidad de ampliar su alcance hacia nuevos destinos internacionales y fortalecer sus capacidades para competir en escenarios globales más exigentes.

Gráfico 27. Principales destinos de exportación en el segmento MiPyme durante el tercer trimestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.

Durante el tercer trimestre de 2025, los datos sobre los beneficios obtenidos por el segmento de micro, pequeñas y medianas empresas a través de los distintos acuerdos comerciales internacionales evidencian una concentración en los tratados más consolidados y tradicionales de Colombia. El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos continúa siendo el de mayor relevancia para el sector, al beneficiar al 40% de las empresas que participan en el comercio exterior. Esto confirma el papel estratégico del mercado norteamericano como principal destino de exportación y fuente de oportunidades para productos con mayor valor agregado.

En segundo lugar, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Tratado de Libre Comercio con México representan cada uno un 20% de los beneficios reportados, lo que demuestra la importancia del comercio intrarregional y de los vínculos con economías latinoamericanas con las que Colombia comparte afinidades productivas y culturales. Estos acuerdos han permitido a las MiPymes aprovechar facilidades arancelarias y mecanismos de integración comercial que favorecen la circulación de bienes dentro del bloque.

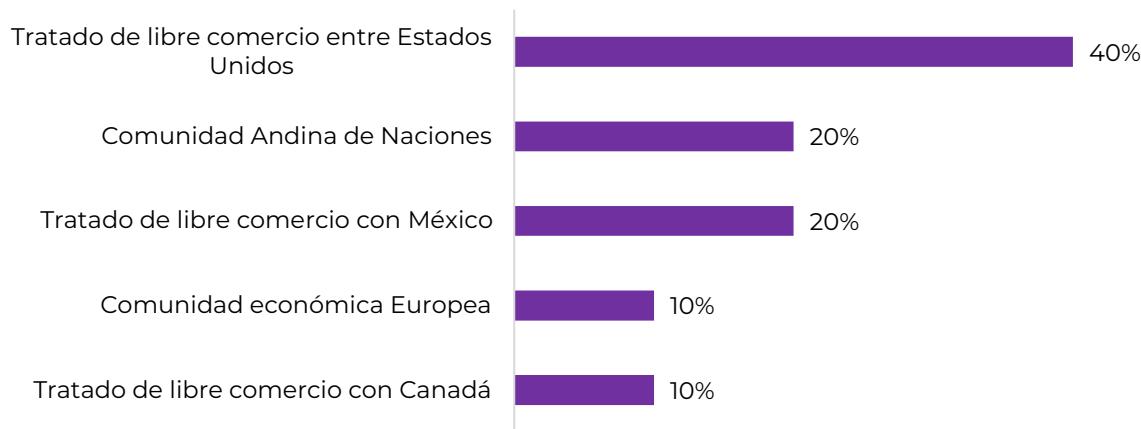
Por su parte, la Comunidad Económica Europea y el Tratado de Libre Comercio con Canadá aportan cada uno un 10% de los beneficios, reflejando una participación aún limitada de las MiPymes en mercados de alta exigencia técnica.



y regulatoria. Esto sugiere que, si bien estos acuerdos ofrecen oportunidades para diversificar destinos, las empresas aún enfrentan barreras en materia de certificación, calidad, cumplimiento normativo y capacidad logística.

En conjunto, los resultados muestran que las MiPymes colombianas continúan dependiendo principalmente de los acuerdos comerciales con socios tradicionales, mientras que su presencia en mercados más lejanos o sofisticados sigue siendo marginal. Este escenario plantea la necesidad de fortalecer las estrategias de internacionalización mediante programas de acompañamiento técnico, formación en comercio exterior y acceso a herramientas de inteligencia de mercados que les permitan aprovechar de manera más equitativa los beneficios de la red de acuerdos comerciales suscritos por el país.

Gráfico 28. Acuerdos comerciales con los cuales el segmento MiPyme se ha visto beneficiado durante el tercer trimestre 2025



Fuente: Elaboración propia.

Importaciones

En septiembre de 2025, las importaciones de Colombia registraron un crecimiento de 18,7% frente al mismo mes del año anterior, al totalizar US\$6.128,8 millones CIF, según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Este resultado estuvo impulsado principalmente por el aumento de las manufacturas, que representaron 75,6% del valor total importado, destacándose las mayores compras de maquinaria, equipo de transporte y productos químicos. Los productos agropecuarios, alimentos y bebidas crecieron 14,7%, mientras que los combustibles y productos de industrias extractivas aumentaron 8,1% respecto a septiembre de 2024.

El dinamismo en las compras externas también se reflejó en un mayor desequilibrio de la balanza comercial, que alcanzó un déficit de US\$1.164 millones, superior a los US\$660 millones registrados en el mismo mes del año anterior. En lo corrido del año (enero-septiembre de 2025), las importaciones acumularon un crecimiento de 10,9%, mientras que las exportaciones se mantuvieron prácticamente estables, ampliando la brecha entre ambos flujos comerciales.

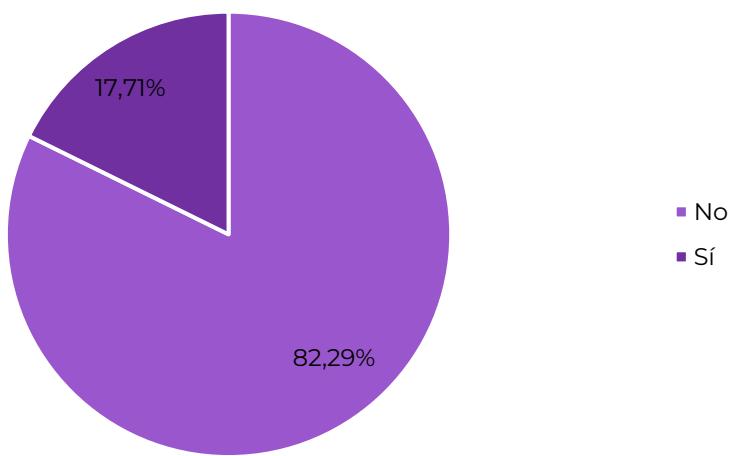


Este comportamiento refleja una reactivación de la demanda interna y una mayor adquisición de bienes de capital e insumos productivos, pero también una dependencia estructural del aparato productivo nacional de bienes importados.

En el caso del segmento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMES), los resultados de la encuesta del Observatorio Nacional de la MiPyme de ACOPI Atlántico confirman una participación aún marginal en este tipo de operaciones. Durante el tercer semestre de 2025, el 82,29% de las MiPyMES no realizó importaciones, mientras que solo el 17,71% reportó haber importado bienes o insumos. Esta situación pone de manifiesto que, a pesar del aumento general de las importaciones a nivel nacional, la mayoría de las MiPyMES siguen enfocadas exclusivamente en el mercado interno, sin aprovechar las ventajas que podrían derivarse del comercio internacional.

En conjunto, la expansión de las importaciones y el aumento del déficit comercial nacional contrastan con la escasa integración de las MiPyMES a las cadenas globales de suministro, evidenciando una brecha estructural entre el comportamiento macroeconómico y la realidad de las pequeñas unidades productivas. Para revertir esta tendencia, se requiere fortalecer los programas de formación en comercio exterior, asesoría técnica, financiamiento para importaciones estratégicas y acceso a plataformas logísticas, de modo que las MiPyMES puedan aprovechar los insumos extranjeros como palanca para elevar su productividad, innovación y competitividad.

Gráfico 29. Proporción de empresas MiPyme que hicieron importaciones durante el tercer semestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.

Al analizar el nivel de importancia que las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMES) asignan a los diferentes rubros de importación durante el tercer semestre de 2025, se observa una marcada diferencia en la valoración de cada



tipo de bien según su incidencia en la operación productiva. Los resultados de la encuesta evidencian que la maquinaria y el equipo para producción no son considerados prioritarios para la mayoría de las empresas, ya que el 52,94% los califica como "nada importantes", mientras que solo un 29,41% los considera "importantes". Este resultado podría asociarse con la estructura productiva de las MiPyMes, caracterizada por procesos de menor automatización y una menor capacidad de inversión en activos de capital.

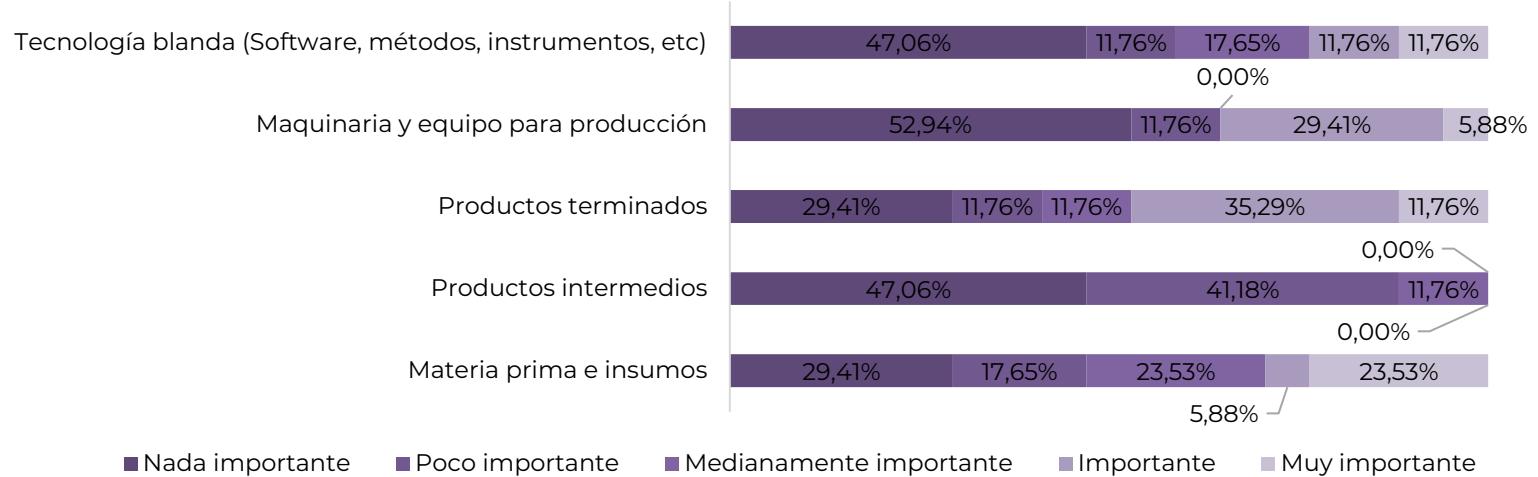
En cuanto a los productos intermedios, utilizados como insumos en las etapas de producción, se evidencia una percepción similar: el 41,18% los considera "poco importantes" y el 47,06% "nada importantes". Este comportamiento sugiere que la mayoría de las MiPyMes depende de proveedores nacionales para su aprovisionamiento, reduciendo así su exposición a mercados internacionales y su necesidad de importar componentes o materiales específicos.

Por su parte, la tecnología blanda, que incluye software, metodologías o sistemas de gestión, muestra una percepción dividida. Aunque el 47,06% la califica como "nada importante", un 17,65% la considera "medianamente importante" y un 11,76% "importante". Esta tendencia revela una brecha digital significativa dentro del segmento MiPyme, donde muchas empresas aún no reconocen plenamente el valor estratégico de la innovación tecnológica y la gestión digital en sus procesos.

En contraste, los rubros relacionados con la materia prima e insumos presentan una valoración más positiva. El 23,53% de las empresas los considera "muy importantes" y otro 23,53% los clasifica como "medianamente importantes", lo que confirma su papel fundamental en la continuidad operativa. Este hallazgo refuerza la idea de que, para la mayoría de las MiPyMes, las importaciones no se asocian tanto con la modernización tecnológica, sino con la garantía del abastecimiento de insumos básicos para mantener la producción.

Finalmente, los productos terminados registran una relevancia moderada: el 35,29% de las empresas los considera "importantes" para su modelo de negocio. Esto sugiere que algunas MiPyMes importan bienes finales para su comercialización, ya sea como parte de su portafolio o para complementar su oferta nacional, mientras que otras mantienen una estrategia centrada exclusivamente en la producción local.

Gráfico 30. Importancia de las importaciones realizadas durante el tercer trimestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.

Contratación pública

La contratación pública constituye una de las principales herramientas del Estado para promover el desarrollo empresarial, la formalización y la dinamización económica. En Colombia, representa una oportunidad clave para las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), ya que les permite acceder a mercados estables, diversificar sus ingresos y fortalecer su capacidad productiva. Sin embargo, los datos más recientes evidencian que la participación efectiva de este segmento en los procesos de compra pública sigue siendo limitada.

De acuerdo con la información analizada, la proporción de MiPymes consultadas en los estudios previos de los procesos de contratación varía según la modalidad. En mínima cuantía, el 70,7% de las empresas fue tenido en cuenta; en régimen especial, el 65,8%; y en concurso de méritos, el 55,9%. En promedio, la participación de las MiPymes en esta etapa preliminar se sitúa en 57,8%, lo que indica que más de la mitad logra ser considerada, aunque aún existe un porcentaje importante que queda por fuera del proceso desde sus fases iniciales.

En cuanto a la proporción de oferentes MiPymes presentados al cierre en procesos de selección convocados, el promedio es de 53,8%, reflejando un interés moderado en participar, pero también posibles obstáculos relacionados con los requisitos técnicos, financieros o administrativos exigidos. Además, solo el 9% de las empresas ha resultado beneficiado con la aplicación de factores de desempate, lo que demuestra que, aunque existen mecanismos diseñados para favorecer su participación, su alcance práctico continúa siendo limitado. A esto se suma que únicamente en el 22,4% de los procesos se establece que ser MiPyme es un requisito habilitante, restringiendo el acceso preferente de este segmento a oportunidades de contratación estatal.

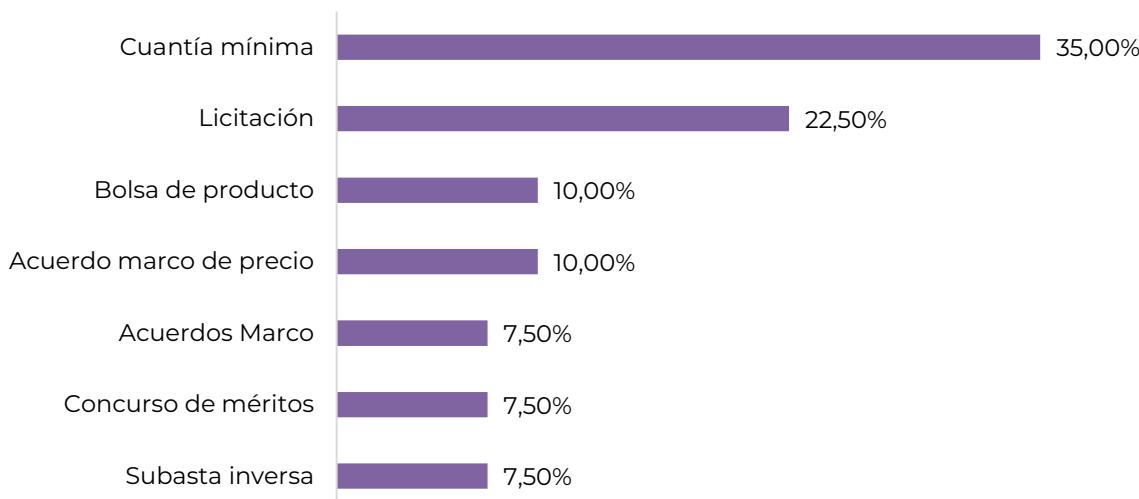


La información recolectada durante el tercer trimestre de 2025 permite profundizar en la forma en que las MiPymes participan en los distintos métodos de contratación. Los resultados de la encuesta muestran que la cuantía mínima es el mecanismo con mayor presencia, representando el 35% de los procesos. Le siguen la licitación pública, con un 22,5%, y la bolsa de productos y los acuerdos marco de precio, ambos con una participación del 10%. Los acuerdos marco, los concursos de méritos y la subasta inversa presentan una participación similar, de 7,50% cada uno. Estos datos confirman que la mayor participación de las MiPymes se concentra en los procesos de menor complejidad y menor monto contractual, mientras que su presencia en modalidades más estructuradas o de alto valor sigue siendo marginal.

Finalmente, al observar la participación anual de las MiPymes en la contratación pública, se evidencia una brecha estructural: durante 2024 se registraron 82.886.793 procesos, de los cuales solo 64.970 fueron adjudicados a MiPymes, lo que equivale a una participación de apenas 0,08%. Esta cifra refleja que, pese al reconocimiento normativo del papel de las MiPymes en la economía nacional, su presencia efectiva en el mercado público continúa siendo reducida.

En conjunto, los resultados muestran que la contratación estatal aún no se consolida como un canal dinámico de fortalecimiento empresarial para las MiPymes. La limitada participación en los procesos, las bajas tasas de adjudicación y la concentración en modalidades de menor cuantía evidencian la necesidad de simplificar los procedimientos, fortalecer la formación en compras públicas y garantizar condiciones más equitativas de acceso. Incrementar la participación de las MiPymes en el sistema de contratación pública no solo impulsaría su sostenibilidad y competitividad, sino que también contribuiría de manera directa al desarrollo regional y a la generación de empleo formal en el país.

Gráfico 31. Participación del segmento MiPyme en los diferentes métodos de contratación pública en el tercer trimestre de 2025





Fuente: Elaboración propia.

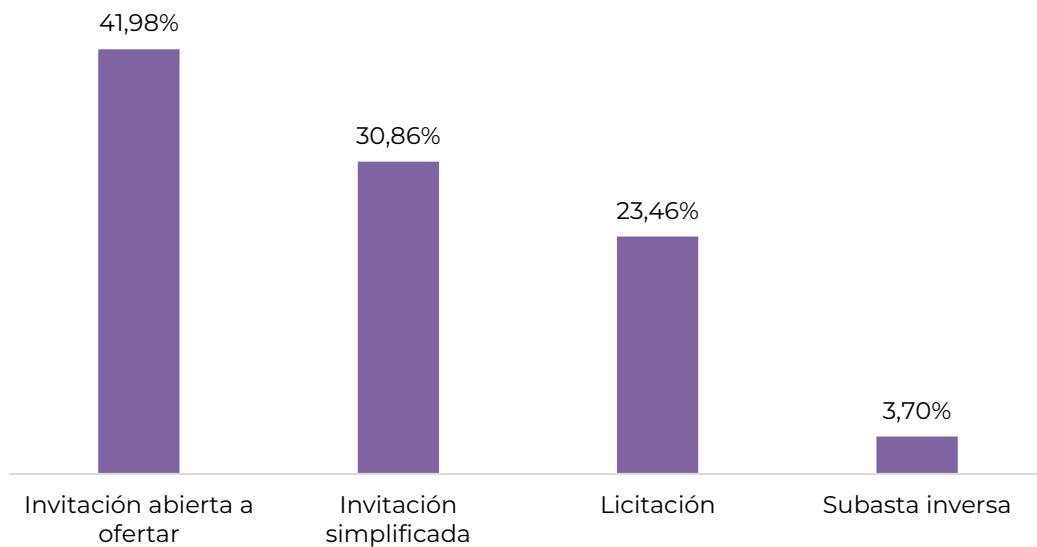
Contratación privada

Además de la contratación pública, el sector privado representa un espacio relevante para el desarrollo empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMES), al ofrecer oportunidades de negocio más flexibles y menos burocráticas. Sin embargo, la estructura de los mecanismos utilizados en la contratación privada también muestra concentraciones claras en modalidades específicas, lo que permite identificar los patrones más comunes de acceso a este tipo de procesos.

De acuerdo con los resultados del tercer trimestre de 2025, la invitación abierta a ofertar es el método predominante, con una participación del 41,98% del total de los procesos, lo que sugiere que la mayoría de las empresas privadas mantienen esquemas de competencia abierta entre proveedores, promoviendo la participación de un número mayor de oferentes. En segundo lugar, la invitación simplificada concentra el 30,86% de los casos, lo que refleja la preferencia de muchas organizaciones privadas por procesos más directos y ágiles, especialmente cuando se trata de montos menores o relaciones comerciales ya establecidas.

La licitación representa el 23,46% de las contrataciones, evidenciando que, aunque se mantiene como una herramienta importante para garantizar transparencia y competencia, su uso en el sector privado es más reducido que en el ámbito estatal, probablemente debido a los tiempos y costos administrativos que implica. Finalmente, la subasta inversa aparece con una participación marginal del 3,70%, lo que muestra que este mecanismo, pese a su potencial para optimizar costos y fomentar la eficiencia en las compras, aún no se ha consolidado dentro de las prácticas empresariales del sector privado.

Gráfico 32. Participación del segmento MiPyme en los diferentes métodos de contratación privada en el tercer trimestre de 2025





Fuente: Elaboración propia.

Seguimiento de la Ley de Pago a Plazos Justos

Tras cinco años de la expedición de la Ley 2024 de 2020 (Ley de Pago en Plazos Justos), los resultados muestran que, pese a los avances normativos, persisten brechas importantes en los tiempos de pago que afectan la liquidez de las MiPymes. La ley estableció inicialmente un plazo máximo de 60 días calendario, reduciéndose a 45 días a partir del segundo año (2022), con el objetivo de equilibrar las relaciones comerciales y reducir prácticas de pago tardío.

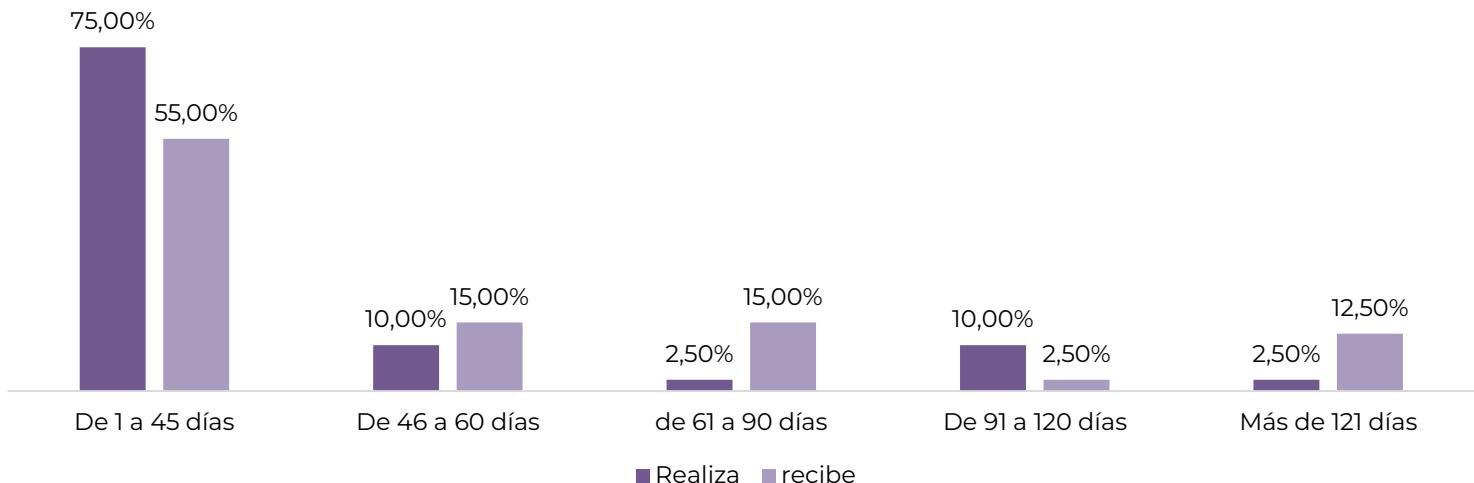
Su origen respondió a una problemática documentada antes de su aprobación: un estudio de ACOPI de 2017 evidenció que el 60% de los clientes de MiPymes tardaba entre 60 y 180 días en pagar sus facturas, generando presiones sobre el flujo de caja, la inversión y la sostenibilidad empresarial.

Sin embargo, los resultados de la Encuesta de Desempeño Empresarial del Observatorio Nacional de la MiPyme de ACOPI Atlántico confirman que la implementación de la ley aún no garantiza una mejora significativa en las condiciones de pago. Mientras el 75% de las MiPymes realiza sus pagos entre 1 y 45 días, solo el 55% recibe el pago de sus ventas en ese mismo plazo, manteniéndose una brecha de 20 puntos porcentuales. Esta diferencia obliga a una porción importante de empresas a financiar su operación con recursos propios o endeudamiento.

En los plazos más extensos, la asimetría es aún más evidente. El 12,50% de las facturas emitidas por MiPymes se cancela después de 121 días, frente a un 2,50% de empresas que logra aplazar sus pagos por un periodo similar. Este desequilibrio limita la reinversión, la innovación y la capacidad de adopción tecnológica, aspectos fundamentales para la competitividad empresarial.

Por lo tanto, los resultados sugieren la necesidad de reforzar los mecanismos de vigilancia y cumplimiento de la Ley de Pago en Plazos Justos. Garantizar pagos oportunos no solo mejora las condiciones de liquidez de las MiPymes, sino que contribuye directamente a la productividad y sostenibilidad del tejido empresarial colombiano.

Gráfico 33. Tiempo (días) en que el segmento MiPyme realiza y recibe el pago de facturas en el tercer trimestre de 2025



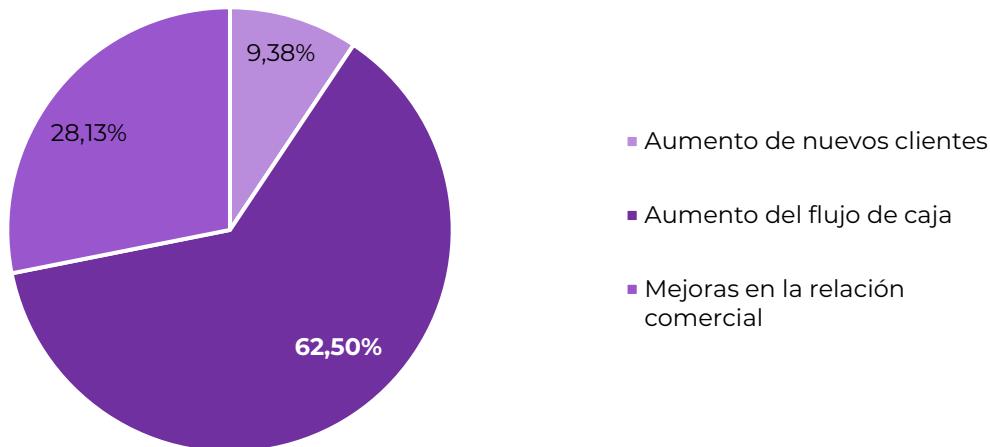
Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de esta encuesta también evidencian que, pese a las dificultades en la aplicación plena de la norma, la mayoría de las empresas percibe la Ley de Pago en Plazos Justos como una medida positiva. En total, el 70% de las MiPyymes manifestó una valoración favorable sobre su implementación, destacando varios efectos concretos en su gestión financiera y comercial.

El principal beneficio identificado es el aumento del flujo de caja, señalado por el 62,50% de las MiPyymes, lo que demuestra que la reducción de los plazos de pago ha contribuido a mejorar su liquidez y a sostener sus operaciones cotidianas con mayor estabilidad. En segundo lugar, el 28,13% de las empresas reportó mejoras en la relación comercial con sus clientes y aliados, derivadas de una mayor claridad y previsibilidad en los tiempos de pago. Finalmente, un 9,38% destacó que la ley ha favorecido el aumento de nuevos clientes, al generar confianza en la puntualidad y cumplimiento de las condiciones financieras.

En conjunto, estos resultados confirman que la Ley de Pago en Plazos Justos ha tenido un impacto positivo en el tejido empresarial, especialmente en las MiPyymes que históricamente enfrentaban mayores dificultades de liquidez. No obstante, su efectividad depende de la consolidación de una cultura de pago responsable en todo el ecosistema productivo y del fortalecimiento de los mecanismos de control que garanticen el cumplimiento de los plazos establecidos por la ley.

Gráfico 34. Razones por las que el segmento MiPyme considera positiva la implementación de la Ley de Pago a Plazos Justos en el tercer trimestre de 2025



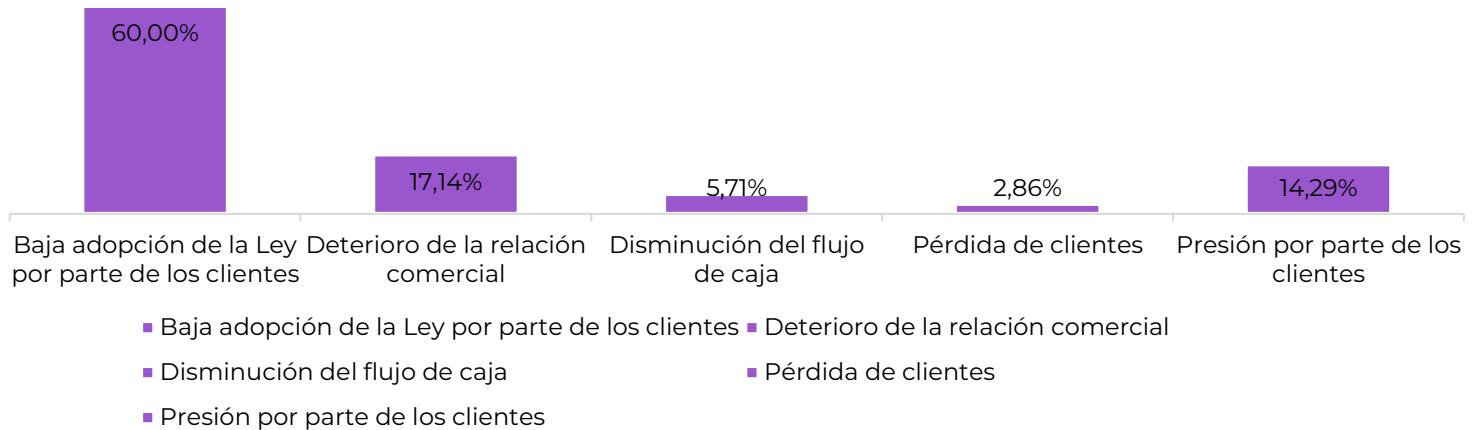
Fuente: Elaboración propia.

Por otra parte, el 30% de las MiPymes expresó una percepción negativa frente a la implementación de la Ley de Pago en Plazos Justos, señalando diversas dificultades que han limitado su efectividad. La principal preocupación se relaciona con la baja adopción de la ley por parte de los clientes, mencionada por el 60,00% de las empresas, lo que sugiere que una parte importante del sector empresarial aún no aplica los plazos de pago establecidos o continúa utilizando prácticas de demora en los desembolsos.

El 17,14% de las MiPymes manifestó un deterioro en la relación comercial con algunos clientes, debido a la resistencia de estos a modificar sus esquemas de pago tradicionales. Asimismo, un 14,29% indicó haber experimentado presión por parte de los clientes para mantener las condiciones anteriores, incluso en contra de los principios de la ley.

Otras afectaciones mencionadas incluyen la disminución del flujo de caja, señalada por el 5,71% del segmento, y la pérdida de clientes, reportada por el 2,86% de las empresas, que atribuyen esta situación a tensiones comerciales derivadas de la exigencia de cumplimiento de los plazos legales.

Gráfico 35. Razones por las que el segmento MiPymes NO considera positiva la implementación de la Ley de Pago a Plazos Justos en el tercer trimestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.