**EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL EN COLOMBIA: UN ENFOQUE BASADO EN MODELOS NO SUPERVISADOS**

**Integrantes**

Marialena Orozco

Juan David Ospina Silva

Maria Angélica Pérez Ramos

Paula Andrea Gómez González

Luisa Fernanda Gómez Agudelo

**Ejecutores**

Natalia Betancur Herrera

Frank Yesid Zapata Castaño

Margarita Maria Orozco

**Universidad de Antioquia, Universidad de Caldas**

**Talento TECH**

**BOOTCAMP Inteligencia Artificial**

**Marzo 2025**

**2. INTRODUCCIÓN**

La formalización empresarial en Colombia es un proceso clave para la integración de los negocios en el sector económico legalmente establecido, lo que les permite acceder a beneficios como financiamiento, capacitaciones, redes de comercialización y protección legal.

Este estudio busca explorar el impacto de la formalización empresarial utilizando modelos de aprendizaje no supervisado, evaluando variables como la asociatividad, los servicios recibidos de cooperativas y gremios, el acceso a financiamiento y la afiliación a cámaras de comercio.

En el contexto de Colombia, donde el emprendimiento juega un papel crucial en el desarrollo económico, la IA puede ser una aliada clave para la legalización de los negocios. Aunque muchos emprendedores colombianos enfrentan desafíos al formalizar sus empresas debido a los costos, la burocracia y la falta de información, la inteligencia artificial ofrece soluciones innovadoras que pueden facilitar estos procesos.

Al integrar la IA en el proceso de legalización, se abre una puerta hacia una mayor competitividad y sostenibilidad para los nuevos negocios en Colombia, ayudando a que se adapten a un entorno cada vez más digital y globalizado.

**3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

A pesar de los múltiples beneficios asociados a la formalización empresarial, un alto porcentaje de negocios en Colombia sigue operando en la informalidad. Las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) enfrentan barreras significativas para su legalización, incluyendo costos elevados, trámites burocráticos complejos y desconocimiento de los beneficios que conlleva la formalización. Esta falta de regularización impide a muchos negocios acceder a crédito formal, protección legal y redes de apoyo que podrían facilitar su crecimiento y sostenibilidad.

El problema de la informalidad empresarial no solo afecta a los emprendedores, sino también a la economía del país en su conjunto. La evasión fiscal, la competencia desleal y la inestabilidad laboral son algunas de las consecuencias negativas de un alto nivel de informalidad. Las políticas actuales han intentado incentivar la formalización a través de incentivos tributarios y programas de acompañamiento empresarial, pero su efectividad sigue siendo limitada debido a la falta de información precisa sobre los factores que influyen en la toma de decisiones de los empresarios.

En este contexto, el uso de modelos de aprendizaje no supervisado en inteligencia artificial ofrece una oportunidad innovadora para analizar patrones y correlaciones en la formalización empresarial. La aplicación de estas técnicas permite segmentar a los negocios informales en diferentes categorías según su nivel de acceso a recursos, su pertenencia a asociaciones y cooperativas, y los obstáculos específicos que enfrentan para su formalización. Al identificar estos patrones, se pueden diseñar estrategias más efectivas para fomentar la formalización y facilitar el acceso a servicios clave como financiamiento, capacitación y redes de comercialización.

Por lo tanto, este estudio busca responder a la siguiente pregunta central: ¿Cuáles son los factores determinantes que influyen en la formalización empresarial en Colombia y cómo pueden identificarse patrones mediante modelos de aprendizaje no supervisado? La investigación contribuirá al desarrollo de estrategias basadas en datos para promover la formalización y mejorar la inclusión de los negocios en la economía formal del país.

**4. OBJETIVOS**

**4.1 Objetivo General**

Analizar el impacto de la formalización legal en el crecimiento, la sostenibilidad y la competitividad de los emprendimientos en Colombia.

**4.2 Objetivos Específicos**

● Identificar los beneficios legales y financieros que obtienen los emprendedores al formalizar sus negocios, incluyendo el acceso a créditos, programas de apoyo gubernamental y la posibilidad de contratar con grandes empresas.

● Evaluar cómo la formalización influye en la imagen y credibilidad de un emprendimiento ante clientes, proveedores y socios comerciales.

● Determinar las obligaciones tributarias y los requisitos legales que implica la formalización, así como las herramientas y estrategias para cumplir con ellas de manera eficiente.

● Implementar modelos de aprendizaje no supervisado para segmentar negocios según su nivel de formalización y acceso a beneficios.

**5. JUSTIFICACIÓN**

Este estudio es de gran importancia debido a que aborda la formalización empresarial desde una perspectiva innovadora, utilizando modelos de aprendizaje no supervisado para analizar datos y detectar patrones que puedan contribuir a la toma de decisiones estratégicas en el ámbito empresarial y gubernamental. La formalización empresarial no solo beneficia a los negocios individuales, sino que

también impacta positivamente en la economía del país al aumentar la recaudación fiscal, mejorar las condiciones laborales y fomentar la competitividad en el mercado.

El uso de inteligencia artificial en este contexto permite analizar grandes volúmenes de datos y extraer información valiosa que puede ser utilizada por organismos gubernamentales, cámaras de comercio y asociaciones empresariales para diseñar políticas más efectivas y ajustadas a la realidad de los emprendedores colombianos. Asimismo, este estudio puede servir como una herramienta para identificar los principales obstáculos que enfrentan las empresas en su proceso de formalización y proponer soluciones basadas en evidencia empírica.

Además, el análisis de la relación entre la formalización y el acceso a financiamiento, capacitación y redes de comercialización permitirá generar recomendaciones que fortalezcan el ecosistema empresarial en Colombia. Esto es crucial para reducir la brecha entre el sector formal e informal, promoviendo un crecimiento económico más equitativo y sostenible. Por lo tanto, este estudio contribuirá a la generación de conocimiento relevante para la formulación de estrategias que incentiven la formalización empresarial y potencien el desarrollo económico del país.

**6. ALCANCE**

El estudio se enfocará en pequeñas y medianas empresas en Colombia, evaluando la influencia de la formalización en su crecimiento y sostenibilidad. Se utilizarán datos obtenidos de registros oficiales del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

El presente estudio abarca pequeñas y medianas empresas (PYMEs) en Colombia. Se analizará el impacto de la formalización en su crecimiento, sostenibilidad y acceso a beneficios. Además, se evaluarán los factores que

influyen en la decisión de formalizar un negocio, considerando variables como la afiliación a asociaciones y cooperativas, el acceso a financiamiento y los incentivos gubernamentales.

El estudio tendrá un alcance nacional, abarcando diferentes regiones de Colombia para identificar variaciones en la formalización según el contexto geográfico y económico, entre ellas, Antioquia, Atlántico, Bogotá D. C., Bolívar, Boyacá, Calda, Caquetá, Cauca, Cesar, Córdoba, Cundinamarca, Chocó, Huila, La Guajira,

Magdalena, Meta, Nariño, Norte De Santander, Quindío, Risaralda, Santander, Sucre, Tolima, Valle Del Cauca, Archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina.

Se recopilarán datos a partir de registros oficiales y bases de datos de entidades gubernamentales. Mediante modelos de aprendizaje no supervisado, se analizarán patrones en la formalización empresarial y se elaborarán recomendaciones para mejorar las políticas de formalización y fortalecer el ecosistema empresarial.

**7. METODOLOGÍA**

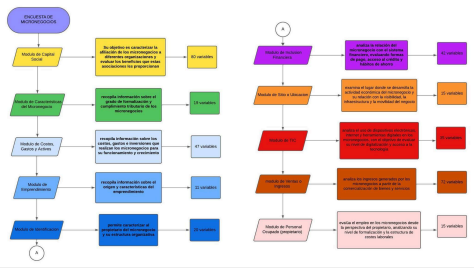
1. **Recolección de Datos:** Obtención de información de registros oficiales del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE)

2. **Procesamiento de Datos:** Entendimiento, limpieza y transformación de los datos para su análisis en modelos de aprendizaje no supervisado. 3. **Implementación del modelo:** Uso de técnicas como clustering para segmentar empresas según su nivel de formalización y análisis de correlaciones.

4. **Análisis de Resultados:** Interpretación de los patrones identificados y su relación con el acceso a recursos y el crecimiento empresarial.

5. **Conclusiones y Recomendaciones:** Propuestas para incentivar la formalización basada en los hallazgos obtenidos.

7.2 FLUJOGRAMA



**7.3. Entendimiento de los Datos**

La fase de **Entendimiento de los Datos** se enfoca en la recopilación, exploración y validación de la información necesaria para alimentar el modelo predictivo.

La base de datos utilizada en este estudio proviene de la **Encuesta de Micronegocios** del **Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE)**, la cual recopila información detallada sobre las características, estructura y funcionamiento de los micronegocios en Colombia. Se han seleccionado los datos correspondientes a los años **2021, 2022 y 2023**, con el objetivo de consolidar una fuente de información robusta para el desarrollo de un modelo de **aprendizaje no supervisado**.

**Fuente y Consolidación de los Datos**

Originalmente, los datos se encontraban distribuidos en **36 archivos CSV**, correspondientes a **12 módulos** por cada año. Para facilitar su manejo y análisis, se realizó un proceso de consolidación en el que se fusionaron los archivos de cada año en un único archivo CSV, resultando en **tres archivos**, uno por año. Esta integración permitió una mayor eficiencia en la manipulación de la información y en la preparación de los datos para el modelo de inteligencia artificial.

**Módulos y Variables**

Los datos están organizados en los siguientes módulos, con el número de variables correspondiente a cada uno:

● **Módulo de Capital Social** (80 variables)

● **Módulo de Características del Micronegocio** (19 variables) ● **Módulo de Costos, Gastos y Activos** (47 variables)

● **Módulo de Emprendimiento** (11 variables)

● **Módulo de Identificación** (20 variables)

● **Módulo de Inclusión Financiera** (42 variables)

● **Módulo de Sitio o Ubicación** (15 variables)

● **Módulo de TIC** (35 variables)

● **Módulo de Ventas o Ingresos** (72 variables)

● **Módulo de Personal Ocupado** (20 variables)

● **Módulo de Personal Ocupado (Propietario)** (15 variables) ● **Factor de Expansión Departamentales** (3 variables)

Después del proceso de consolidación y análisis de cobertura, se decidió **excluir los módulos de Personal Ocupado y Factores de Expansión Departamentales** debido a su insuficiencia de registros. Mientras que los demás módulos presentaban **más de 80,000 registros**, estos módulos apenas contaban

con **20,000 registros**, lo que no resultaba adecuado para entrenar un modelo de aprendizaje no supervisado.

**Estructura y Tipos de Datos**

Tras la integración de los datos, la base de datos cuenta con **80,847 registros** y **347 variables**, distribuidas de la siguiente manera:

● **Variables de tipo object (346)**: Estas representan en su mayoría datos **categóricos** o **texto**, incluyendo identificadores, descripciones y respuestas en formato nominal.

● **Variables de tipo float64 (1)**: Esta es la única variable numérica en formato flotante, que probablemente corresponde a valores cuantitativos, como montos financieros o factores de expansión.

Dado el alto número de variables categóricas (object), se puede concluir que la base de datos contiene principalmente **datos nominales** y **ordinales**, lo que es relevante para la aplicación de técnicas de aprendizaje no supervisado, como la segmentación y agrupamiento de micronegocios con características similares.

Para limpiar un poco más la base de datos, se eliminarán las variables (columnas) que tengan mayor a un 20% de valores nulos, dando como resultado una base de datos con **80,847 registros** y **125 variables**, ya que se eliminaron 232 variables.

**7.4 Descripción de las Variables**

**MÓDULO DE CAPITAL SOCIAL**

El módulo de Capital Social tiene como objetivo caracterizar la afiliación de los micronegocios a diferentes organizaciones y evaluar los beneficios que estas asociaciones les proporcionan. Se indaga sobre la pertenencia del negocio a asociaciones de productores y comerciantes, cooperativas, juntas de acción comunal, organizaciones de vigilancia y seguridad, veedurías ciudadanas, grupos ambientalistas y organizaciones que apoyan a poblaciones vulnerables.

Las variables de este módulo capturan información clave sobre la afiliación del negocio y los servicios recibidos, tales como apoyo en comercialización, financiamiento, capacitación, representación frente al Estado, cobertura de riesgos, beneficios sociales y actividades ambientales.

Este módulo es esencial para comprender el nivel de integración de los micronegocios dentro de redes de apoyo y cooperación, lo que puede influir en su sostenibilidad, crecimiento y acceso a recursos estratégicos.

| **VARIABLE** | **DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE** | **IDENTIFICADOR** |
| --- | --- | --- |
| P3002: ¿El negocio o  actividad económica  pertenece a alguna  asociación de productores y/o comerciantes? | Indaga si el negocio o actividad económica está afiliado a una asociación de productores y/o comerciantes. | NOMINAL  1 Sí (1% 770) 2 No (99% 80074) |
| P3003\_1: ¿Qué servicios recibe de esta asociación de productores y/o  comerciantes? | Pregunta si la asociación brinda apoyo en la comercialización de productos o servicios. | NOMINAL  Comercialización |
| P3003\_2: ¿Qué servicios recibe de esta asociación de productores y/o  comerciantes? | Verifica si la asociación ofrece financiamiento a sus miembros. | NOMINAL  Financiamiento |
| P3003\_3: ¿Qué servicios recibe de esta asociación de productores y/o  comerciantes?  P3003\_4: ¿Qué servicios recibe de esta asociación de productores y/o  comerciantes? | Evalúa si la asociación proporciona servicios de seguridad.  Indaga si la asociación ofrece capacitación o entrenamientos. | NOMINAL  Seguridad  NOMINAL  Capacitación /  entrenamientos |
| P3003\_5: ¿Qué servicios recibe de esta asociación de productores y/o  comerciantes?  P3003\_6: ¿Qué servicios recibe de esta asociación de productores y/o  comerciantes? | Pregunta si la asociación representa al negocio frente al Estado.  Determina si la asociación brinda cobertura de riesgos. | NOMINAL  representación  frente al estado  NOMINAL  Cobertura de  riesgos |
| P3003\_7: ¿Qué servicios recibe de esta asociación de productores y/o  comerciantes? | Identifica si la asociación otorga beneficios sociales a sus miembros. | NOMINAL  Beneficios  sociales |
| P3003\_8: ¿Qué servicios recibe de esta asociación de productores y/o  comerciantes? | Consulta si la asociación realiza actividades ambientales. | NOMINAL  Actividades  ambientales |
| P3004: ¿El negocio o  actividad económica  pertenece a alguna  Cooperativa? | Indaga si el negocio o actividad económica está afiliado a una cooperativa. | NOMINAL  1 Sí (1% 732) 2 No (99% 80112) |
| P3005\_1: ¿Qué servicios recibe de esta Cooperativa? | Pregunta si la cooperativa brinda apoyo en la comercialización de productos o servicios. | NOMINAL  Comercialización |

| P3005\_2: ¿Qué servicios recibe de esta Cooperativa? | Verifica si la cooperativa ofrece financiamiento a sus miembros. | NOMINAL  Financiamiento |
| --- | --- | --- |
| P3005\_3: ¿Qué servicios recibe de esta Cooperativa? | Evalúa si la cooperativa proporciona servicios de seguridad. | NOMINAL  Seguridad |
| P3005\_4: ¿Qué servicios recibe de esta Cooperativa? | Indaga si la cooperativa ofrece capacitación o entrenamientos. | NOMINAL  Capacitación /  entrenamientos |
| P3005\_5: ¿Qué servicios recibe de esta Cooperativa? | Pregunta si la cooperativa representa al negocio frente al Estado. | NOMINAL  representación  frente al estado |
| P3005\_6: ¿Qué servicios recibe de esta Cooperativa? | Determina si la cooperativa brinda cobertura de riesgos. | NOMINAL  Cobertura de  riesgos |
| P3005\_7: ¿Qué servicios recibe de esta Cooperativa?  P3005\_8: ¿Qué servicios recibe de esta Cooperativa?  P3006: ¿El negocio o  actividad económica  pertenece a alguna junta de acción Comunal? | Identifica si la cooperativa otorga beneficios sociales a sus miembros.  Consulta si la cooperativa realiza actividades ambientales.  Indaga si el negocio o actividad económica está afiliado a una Junta de Acción Comunal. | NOMINAL  Beneficios  sociales  NOMINAL  Actividades  ambientales  NOMINAL  1 Sí (1% 333) 2 No (99% 80511) |
| P3007\_1: ¿Qué servicios recibe de esta junta de  acción Comunal? | Pregunta si la Junta de Acción Comunal brinda apoyo en la comercialización de productos o servicios. | NOMINAL  Comercialización |
| P3007\_2: ¿Qué servicios recibe de esta junta de  acción Comunal? | Pregunta si la Junta de Acción Comunal ofrece financiamiento a sus miembros. | NOMINAL  Financiamiento |
| P3007\_3: ¿Qué servicios recibe de esta junta de  acción Comunal? | Evalúa si la Junta de Acción Comunal proporciona servicios de seguridad. | NOMINAL  Seguridad |
| P3007\_4: ¿Qué servicios recibe de esta junta de  acción Comunal? | Indaga si la Junta de Acción Comunal ofrece capacitación o entrenamientos. | NOMINAL  Capacitación /  entrenamientos |
| P3007\_5: ¿Qué servicios recibe de esta junta de  acción Comunal? | Pregunta si la Junta de Acción Comunal representa al negocio frente al Estado. | NOMINAL  representación  frente al estado |
| P3007\_6: ¿Qué servicios recibe de esta junta de  acción Comunal? | Determina si la Junta de Acción Comunal brinda cobertura de riesgos. | NOMINAL  Cobertura de  riesgos |

| P3007\_7: ¿Qué servicios recibe de esta junta de  acción Comunal? | Identifica si la Junta de Acción Comunal otorga beneficios sociales a sus miembros | NOMINAL  Beneficios  sociales |
| --- | --- | --- |
| P3007\_8: ¿Qué servicios recibe de esta junta de  acción Comunal? | Consulta si la Junta de Acción Comunal realiza actividades ambientales. | NOMINAL  Actividades  ambientales |
| P3008: ¿El negocio o  actividad económica  pertenece a alguna  Organización de vigilancia o seguridad? | Indaga si el negocio o actividad económica está afiliado a una Organización de Vigilancia o Seguridad. | NOMINAL  1 Sí(1% 33) 2 No (99% 80811) |
| P3009\_1: ¿Qué servicios recibe de esta Organización de vigilancia o seguridad? | Pregunta si la Organización de Vigilancia o Seguridad brinda apoyo en la comercialización de productos o servicios. | NOMINAL  Comercialización |
| P3009\_2: ¿Qué servicios recibe de esta Organización de vigilancia o seguridad? | Verifica si la Organización de Vigilancia o Seguridad ofrece financiamiento a sus miembros. | NOMINAL  Financiamiento |
| P3009\_3: ¿Qué servicios recibe de esta Organización de vigilancia o seguridad? | Evalúa si la Organización de Vigilancia o Seguridad proporciona servicios de seguridad. | NOMINAL  Seguridad |
| P3009\_4: ¿Qué servicios recibe de esta Organización de vigilancia o seguridad?  P3009\_5: ¿Qué servicios recibe de esta Organización de vigilancia o seguridad? | Indaga si la Organización de Vigilancia o Seguridad ofrece capacitación o entrenamientos.  Pregunta si la Organización de Vigilancia o Seguridad representa al negocio frente al Estado. | Capacitación /  entrenamientos  NOMINAL  Representación frente al estado |
| P3009\_6:¿Qué servicios recibe de esta Organización de vigilancia o seguridad? | Determina si la Organización de Vigilancia o Seguridad brinda cobertura de riesgos. | NOMINAL  Cobertura de  riesgos |
| P3009\_7: ¿Qué servicios recibe de esta Organización de vigilancia o seguridad? | Identifica si la Organización de Vigilancia o Seguridad otorga beneficios sociales a sus miembros | NOMINAL  Beneficios  sociales |
| P3009\_8: ¿Qué servicios recibe de esta Organización de vigilancia o seguridad? | Consulta si la Organización de Vigilancia o Seguridad realiza actividades ambientales. | NOMINAL  Actividades  ambientales |
| P3010: ¿El negocio o  actividad económica  pertenece a alguna  Veeduria ciudadana? | Indaga si el negocio o actividad económica está afiliado a una Veeduría Ciudadana. | NOMINAL  1 Sí(1% 3) 2 No (99% 80844) |
| P3011\_1: ¿Qué servicios recibe de esta Veeduría ciudadana? | Pregunta si la Veeduría Ciudadana brinda apoyo en la comercialización de productos o servicios. | NOMINAL  Comercialización |

| P3011\_2: ¿Qué servicios recibe de esta Veeduría ciudadana? | Verifica si la Veeduría Ciudadana ofrece financiamiento a sus miembros. | NOMINAL  Financiamiento |
| --- | --- | --- |
| P3011\_3: ¿Qué servicios recibe de esta Veeduría ciudadana? | Evalúa si la Veeduría Ciudadana proporciona servicios de seguridad. | NOMINAL  Seguridad |
| P3011\_4: ¿Qué servicios recibe de esta Veeduría ciudadana? | Indaga si la Veeduría Ciudadana ofrece capacitación o entrenamientos. | NOMINAL  Capacitación /  entrenamientos |
| P3011\_5: ¿Qué servicios recibe de esta Veeduría ciudadana? | Pregunta si la Veeduría Ciudadana representa al negocio frente al Estado. | NOMINAL  Representación frente al estado |
| P3011\_6: ¿Qué servicios recibe de esta Veeduría ciudadana?  P3011\_7: ¿Qué servicios recibe de esta Veeduría ciudadana?  P3011\_8: ¿Qué servicios recibe de esta Veeduría ciudadana?  P3012: ¿El negocio o  actividad económica  pertenece a algún Grupo ambientalista? | Determina si la Veeduría Ciudadana brinda cobertura de riesgos.  Identifica si la Veeduría Ciudadana otorga beneficios sociales a sus miembros.  Consulta si la Veeduría Ciudadana realiza actividades ambientales.  Indaga si el negocio o actividad económica está afiliado a algún Grupo Ambientalista. | NOMINAL  Cobertura de  riesgos  NOMINAL  Beneficios  sociales  NOMINAL  Actividades  ambientales  NOMINAL  1 Sí(1% 21) 2 No (99% 80823) |
| P3013\_1: ¿Qué servicios recibe de este Grupo  ambientalista? | Pregunta si el Grupo Ambientalista brinda apoyo en la comercialización de productos o servicios. | NOMINAL  Comercialización |
| P3013\_2: ¿Qué servicios recibe de este Grupo  ambientalista? | Verifica si el Grupo Ambientalista ofrece financiamiento a sus miembros. | NOMINAL  Financiamiento |
| P3013\_3: ¿Qué servicios recibe de este Grupo  ambientalista? | Evalúa si el Grupo Ambientalista proporciona servicios de seguridad. | NOMINAL  Seguridad |
| P3013\_4: ¿Qué servicios recibe de este Grupo  ambientalista? | Indaga si el Grupo Ambientalista ofrece capacitación o entrenamientos. | NOMINAL  Capacitación /  entrenamientos |
| P3013\_5: ¿Qué servicios recibe de este Grupo  ambientalista? | Pregunta si el Grupo Ambientalista representa al negocio frente al Estado. | NOMINAL  Representación frente al estado |
| P3013\_6: ¿Qué servicios recibe de este Grupo  ambientalista? | Determina si el Grupo Ambientalista brinda cobertura de riesgos. | NOMINAL  Cobertura de  riesgos |
| P3013\_7: ¿Qué servicios recibe de este Grupo  ambientalista? | Identifica si el Grupo Ambientalista otorga beneficios sociales a sus miembros. | NOMINAL  Beneficios  sociales |

| P3013\_8: ¿Qué servicios recibe de este Grupo  ambientalista? | Consulta si el Grupo Ambientalista realiza actividades ambientales. | NOMINAL  Actividades  ambientales |
| --- | --- | --- |
| P3022: ¿El negocio o  actividad económica  pertenece a alguna  organización de población vulnerable? | Indaga si el negocio o actividad económica está afiliado a una Organización de Población Vulnerable. | NOMINAL  1 Sí (1% 131) 2 No (99% 80713) |
| P3015\_1: ¿Qué servicios recibe de esta Organización de población vulnerable? | Pregunta si la Organización de Población Vulnerable brinda apoyo en la comercialización de productos o servicios. | NOMINAL  Comercialización |
| P3015\_2: ¿Qué servicios recibe de esta Organización de población vulnerable? | Verifica si la Organización de Población Vulnerable ofrece financiamiento a sus miembros. | NOMINAL  Financiamiento |
| P3015\_3: ¿Qué servicios recibe de esta Organización de población vulnerable? | Evalúa si la Organización de Población Vulnerable proporciona servicios de seguridad. | NOMINAL  Seguridad |
| P3015\_4: ¿Qué servicios recibe de esta Organización de población vulnerable? P3015\_5: ¿Qué servicios recibe de esta Organización de población vulnerable? P3015\_6: ¿Qué servicios recibe de esta Organización de población vulnerable? P3015\_7: ¿Qué servicios recibe de esta Organización de población vulnerable? | Indaga si la Organización de Población Vulnerable ofrece capacitación o entrenamientos. Pregunta si la Organización de Población Vulnerable representa al negocio frente al Estado.  Determina si la Organización de Población Vulnerable brinda cobertura de riesgos.  Identifica si la Organización de Población Vulnerable otorga beneficios sociales a sus miembros. | NOMINAL  Capacitación /  entrenamientos NOMINAL  Representación frente al estado NOMINAL  Cobertura de  riesgos  NOMINAL  Beneficios  sociales |
| P3015\_8: ¿Qué servicios recibe de esta Organización de población vulnerable? | Consulta si la Organización de Población Vulnerable realiza actividades ambientales. | NOMINAL  Actividades  ambientales |
| P3016: ¿El negocio o  actividad económica  pertenece a alguna otra Organización? | Indaga si el negocio o actividad económica está afiliado a alguna otra organización distinta a las mencionadas anteriormente. | NOMINAL  1 Sí(1% 316) 2  No (99% 80528) |
| P3021\_1: ¿Qué servicios recibe de ${P3020} ? | estas pregunta no se tomará en cuenta, debido a que no se encontró información sobre el código “P3020” | NOMINAL  Comercialización |
| P3021\_2: ¿Qué servicios recibe de ${P3020} ? | estas pregunta no se tomará en cuenta, debido a que no se encontró información sobre el código “P3020” | NOMINAL  Financiamiento |
| P3021\_3: ¿Qué servicios recibe de ${P3020} ? | estas pregunta no se tomará en cuenta, debido a que no se encontró información sobre el código “P3020” | NOMINAL  Seguridad |

| P3021\_4: ¿Qué servicios recibe de ${P3020} ? | estas pregunta no se tomará en cuenta, debido a que no se encontró información sobre el código “P3020” | NOMINAL  Capacitación /  Entrenamientos |
| --- | --- | --- |
| P3021\_5: ¿Qué servicios recibe de ${P3020} ? | estas pregunta no se tomará en cuenta, debido a que no se encontró información sobre el código “P3020” | NOMINAL  Representación frente al estado |
| P3021\_6: ¿Qué servicios recibe de ${P3020} ? | estas pregunta no se tomará en cuenta, debido a que no se encontró información sobre el código “P3020” | NOMINAL  Cobertura de  riesgos |
| P3021\_7: ¿Qué servicios recibe de ${P3020} ? | estas pregunta no se tomará en cuenta, debido a que no se encontró información sobre el código “P3020” | NOMINAL  Beneficios  sociales |
| P3021\_8: ¿Qué servicios recibe de ${P3020} ?  P4003: Cuánto dinero  invirtió el negocio o  actividad en esta  organización el mes  pasado?  CLASE\_TE:  COD\_DEPTO | estas pregunta no se tomará en cuenta, debido a que no se encontró información sobre el código “P3020”  Pregunta cuánto dinero invirtió el negocio o actividad económica en esta organización el mes pasado.  Esta variable está diseñada para identificar el departamento o región en la que se encuentra ubicado el negocio o actividad económica. Las opciones incluyen los departamentos de Colombia, así como el Archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina. Esta información es útil para analizar la distribución geográfica de los emprendimientos, comprender las características económicas de cada región y explorar posibles diferencias en el acceso a recursos, mercados y oportunidades según la ubicación del negocio. | NOMINAL  Actividades  ambientales  NUMÉRICO  Clase 1 Cabeceras Municipales 2  Centros Poblados Y Rural Disperso  NOMINAL  Departamento 05 Antioquia 08  Atlántico 11  Bogotá, D. C. (7% 5739 TOP 1)13 Bolívar 15 Boyacá 17 Caldas 18  Caquetá 19  Cauca 20 Cesar 23 Córdoba 25 Cundinamarca 27 Chocó 41 Huila 44 La Guajira 47 Magdalena 50  Meta 52 Nariño 54 Norte De  Santander 63  Quindío 66  Risaralda 68  Santander 70 |

|  |  | Sucre 73Tolima 76Valle Del  Cauca 88  Archipiélago de San Andrés,  Providenciay  Santa Catalina. |
| --- | --- | --- |
| ÁREA | Esta variable se refierea la ubicación geográfica del negocioo actividad económica, específicamente en relación con las principales ciudadesy áreas metropolitanas del país. Esta clasificación permite identificar si el emprendimiento está situado en una de las grandes ciudadeso en una zona de alto desarrollo urbano, lo cual puede influir en factores como la demanda de productoso servicios, el accesoa infraestructuray mercados, así como las oportunidades de crecimiento. Las áreas metropolitanas suelen tener características  económicas, socialesy de accesoa recursos diferentesa las zonas rurales o menos urbanizadas. | NOMINAL  Ciudades  principalesy  áreas  metropolitanas 05 Medellín AM (5% 3810TOP 2) 08 Barranquilla AM 11 Bogotá (5%  4080TOP 1) 13 Cartagena 15  Tunja 17  Manizales AM 18 Florencia 19  Popayán 20  Valledupar 23  Montería 27  Quibdó 41 Neiva 44 Riohacha 47 Santa Marta 50 Villavicencio 52 Pasto 54 Cúcuta AM 63 Armenia  66 Pereira AM 68 Bucaramanga AM (5% 3658TOP 3)70 Sincelejo 73 Ibagué 76 Cali  AM 88 San  Andrés |
| F\_EXP | Esta variable busca identificar los factores que impulsan la expansióno crecimiento de un negocioo actividad económica. El "factor de expansión" puede incluir una variedad de  elementos, tales como el aumento de | NUMÉRICO  Factor de  expansión |

|  | la demanda del mercado, la  diversificación de productos o  servicios, la expansión geográfica, o la búsqueda de nuevos clientes o segmentos. Entender los factores que motivan la expansión es clave para analizar la estrategia de crecimiento de los emprendedores y cómo están aprovechando las oportunidades del mercado para ampliar su negocio. |  |
| --- | --- | --- |

**MÓDULO DE CARACTERÍSTICAS DEL MICRONEGOCIO**

Este módulo recopila información sobre el grado de formalización y cumplimiento tributario de los micro negocios. Examina aspectos clave como la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), la afiliación a la Cámara de Comercio, el régimen tributario al que pertenece el negocio y la presentación de declaraciones de impuestos (renta, IVA e ICA).

Además, se investiga el manejo de registros contables, identificando si el negocio lleva un control formal de sus transacciones y, en caso contrario, las razones para no hacerlo. También se indaga sobre el registro del negocio ante otras autoridades o entidades gubernamentales.

Este módulo es fundamental para evaluar el nivel de formalización del micro negocio, su cumplimiento fiscal y la manera en que administra sus operaciones financieras, lo que permite comprender su estabilidad y acceso a beneficios legales y económicos.

| **VARIABLE** | **DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE** | **IDENTIFICADOR** |
| --- | --- | --- |
| P1633: ¿El negocio o  actividad tiene Registro Único Tributario (RUT)? | Identifica si el negocio o actividad está formalizado ante la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales) mediante el RUT. | NOMINAL  1 Sí (24% 19048) 2 No (76% 61796) |

P986: ¿A qué régimen pertenece?

P640: ¿Cuál es el principal registro que utiliza para llevar sus cuentas?

Clasifica el negocio según el régimen tributario colombiano. Opciones: 1: Régimen Común (negocios con mayor nivel de ingresos y responsabilidades tributarias). 2: Régimen Simplificado (para pequeños contribuyentes con ingresos menores y requisitos simplificados).

Indica el sistema o método utilizado por el negocio para registrar sus transacciones financieras.

NOMINAL

1 Común

2 Simplificado

NOMINAL

1 Balance general o P y G (2% 1244) 2 Libro de registro diario de

operaciones (4% 2956)

3 Otro tipo de

cuentas (libreta, cuaderno, excel,

|  |  | caja registradora) (28% 22433)  4 Informes  financieros/  laborales/tributario s (1% 271)  5 No lleva  registros (67%  53940) |
| --- | --- | --- |
| P4000: ¿Cuál es la razón principal por la cual no lleva algún tipo de registro?  P1055: ¿El negocio o  actividad se encuentra  registrado en alguna  Cámara de Comercio?  P1056: ¿Cómo está  registrado? | Describe por qué un negocio no tiene registros contables  Pregunta si el negocio está formalmente inscrito en la Cámara de Comercio. Opciones:  Especifica la forma en que el negocio está inscrito en la Cámara de Comercio. Opciones: 1: Como persona natural comerciante. 2: Como persona jurídica. | NOMINAL  1 No se necesita 2 No sabe como llevar registros  3 No aplica  NOMINAL  1 Sí (11% 8679) 2 No (72165 89%)  NOMINAL  1 Como persona natural  comerciante  2 Como persona jurídica |
| P661: ¿Obtuvo o renovó ese registro este año? | El negocio obtuvo o renovó su registro ante la Cámara de Comercio en el año actual. | NOMINAL  1 Sí  2 No |
| P1057: ¿Ha registrado el negocio o actividad ante alguna autoridad o entidad (alcaldía, ministerios u otros) | El negocio se encuentra registrado ante otras autoridades, | NOMINAL  1 Sí (2% 2013)  2 No (87% 70152) no responde (11% 8679) |
| P4004: ¿Cuál? | El negocio se encuentra registrado ante otras autoridades, | NOMINAL  1 Alcaldía  2 Instituto  Colombiano  Agropecuario -  ICA  3 Ministerio  4 Otro, cuál ? |

| P2991: ¿En el último año, ¿realizó las(s)  declaración(es) de impuesto sobre la renta? | El negocio o actividad presentó la declaración de este impuesto en el último año | NOMINAL  1 Si  2 No  3 No es  responsable de este impuesto  9 No Informa |
| --- | --- | --- |
| P2992: En el último año, ¿realizó la(s)  declaración(es) de IVA  (Impuesto al Valor  Agregado) | El negocio presentó la declaración de IVA en el último año. | NOMINAL  1 Si  2 No  3 No es  responsable de este impuesto  9 No Informa |
| P2993: En el último año, ¿realizó la(s)  declaración(es) de ICA (Impuesto de Industria y Comercio) | La declaración del impuesto de Industria y comercio fue presentada en el último año. | NOMINAL  1 Si  2 No  3 No es  responsable de este impuesto  9 No Informa |
| CLASE\_TE |  |  |
| COD\_DEPTO | Esta variable está diseñada para identificar el departamento o región en la que se encuentra ubicado el negocio o actividad económica. Las opciones incluyen los departamentos de Colombia, así como el Archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina. Esta información es útil para analizar la distribución geográfica de los emprendimientos, comprender las características económicas de cada región y explorar posibles diferencias en el acceso a recursos, mercados y oportunidades según la ubicación del negocio. | NOMINAL  Departamento 05 Antioquia 08  Atlántico 11  Bogotá, D. C. 13 Bolívar 15 Boyacá 17 Caldas 18  Caquetá 19 Cauca 20 Cesar 23  Córdoba 25  Cundinamarca 27 Chocó 41 Huila 44 La Guajira 47  Magdalena 50  Meta 52 Nariño 54 Norte De  Santander 63  Quindío 66 |

|  |  | Risaralda 68  Santander 70  Sucre 73Tolima 76Valle Del  Cauca 88  Archipiélago de San Andrés,  Providenciay  Santa Catalina. |
| --- | --- | --- |
| ÁREA | Esta variable se refierea la ubicación geográfica del negocioo actividad económica, específicamente en relación con las principales ciudades y áreas metropolitanas del país. Esta clasificación permite identificar si el emprendimiento está situado en una de las grandes ciudadeso en una zona de alto desarrollo urbano, lo cual puede influir en factores como la demanda de productoso servicios, el accesoa infraestructuray mercados, así como las oportunidades de crecimiento. Las áreas metropolitanas suelen tener características económicas, socialesy de accesoa recursos diferentesa las zonas ruraleso menos urbanizadas. | NOMINAL  Ciudades  principalesy áreas metropolitanas 05 Medellín AM (5% 3810TOP 2)08 Barranquilla AM 11 Bogotá (5%  4080TOP 1) 13 Cartagena 15  Tunja 17  Manizales AM 18 Florencia 19  Popayán 20  Valledupar 23  Montería 27  Quibdó 41 Neiva 44 Riohacha 47 Santa Marta 50 Villavicencio 52 Pasto 54 Cúcuta AM 63 Armenia 66 Pereira AM 68  Bucaramanga AM (5% 3658TOP 3) 70 Sincelejo 73 Ibagué 76 Cali AM 88 San Andrés |
| F\_EXP | Esta variable busca identificar los factores que impulsan la expansióno crecimiento de un negocioo actividad económica. El "factor de expansión" puede incluir una variedad de elementos, tales como el aumento de | NUMÉRICO  Factor de  expansión |

|  | la demanda del mercado, la diversificación de productos o servicios, la expansión geográfica, o la búsqueda de nuevos clientes o segmentos. Entender los factores que motivan la expansión es clave para analizar la estrategia de crecimiento de los emprendedores y cómo están aprovechando las oportunidades del mercado para ampliar su negocio. |  |
| --- | --- | --- |

**MÓDULO DE COSTOS GASTOS Y ACTIVOS**

Este módulo recopila información sobre los costos, gastos e inversiones que realizan los micro negocios para su funcionamiento y crecimiento. Se detallan distintos tipos de costos de producción y operación, como la adquisición de insumos, materias primas, empaques, servicios públicos, transporte, publicidad, mantenimiento y licencias.

También se examina el nivel de inversión en activos como terrenos, maquinaria, equipo de informática, muebles y vehículos, lo que permite evaluar el desarrollo y expansión de los negocios a lo largo del tiempo.

Además, se solicita una estimación del valor de reposición de los activos utilizados en el negocio, así como los costos y gastos mensuales y anuales, proporcionando una visión integral de la sostenibilidad y rentabilidad de la actividad económica.

Este módulo es clave para comprender la estructura de costos de los micronegocios y su capacidad de inversión, facilitando la identificación de barreras y oportunidades para su crecimiento.

| **VARIABLE** | **DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE** | **IDENTIFICADOR** |
| --- | --- | --- |
| P3056\_A: Costo de  mercancía vendida | Este rubro incluye todos los costos directos asociados a los bienes que han sido vendidos, como el costo de adquisición, transporte y almacenamiento, hasta que la mercancía esté disponible para la venta. | NUMÉRICO |

P3056\_B: Costo de los insumos para la prestación del servicio

P3056\_C: Costo de las materias primas, materiales y empaques?

P3056\_D: Costos de

producción agrícola,

Este corresponde a los gastos en materiales o recursos utilizados específicamente en la ejecución o prestación de un servicio. Por ejemplo, herramientas descartables, energía o software si aplica para el servicio.

Incluye los costos de los recursos básicos que se transforman en productos terminados, así como los materiales auxiliares y los empaques necesarios para entregar el producto de manera adecuada.

Aquí se agrupan los costos relacionados directamente con

NUMÉRICO

NUMÉRICO NUMÉRICO

| pecuaria, extractiva  (semillas, fertilizantes,  fungicidas, preparación terreno, redes, alimento para animales ) | actividades del sector primario, como la compra de semillas, fertilizantes, fungicidas, preparación de terreno, mallas protectoras, y alimento para animales. |  |
| --- | --- | --- |
| P3057\_A: Costo de  mercancía vendida | corresponde al gasto directo de adquisición o producción de bienes que ya se han vendido. | NUMÉRICO |
| P3057\_B: Costo de los  insumos para la prestación del servicio | involucra los recursos específicos necesarios para ofrecer un servicio. | NUMÉRICO |
| P3057\_C: ¿Costo de las materias primas, materiales y empaques?  P3057\_D: Costos de  producción agrícola,  pecuaria, extractiva  (semillas, fertilizantes,  fungicidas, preparación terreno, redes, alimento para animales ) | Refleja los costos directos y auxiliares para fabricar un producto o empacarlo.  Incluyen todos los gastos relacionados directamente con las actividades productivas del sector primario, como la adquisición de insumos agrícolas (semillas, fertilizantes, fungicidas), preparación del terreno, redes para cultivo, y alimento para animales. | NUMÉRICO  NUMÉRICO |
| P3017\_A: Arrendamiento de bienes inmuebles y muebles (local, maquinaria, etc.) | Se refiere al costo de alquilar propiedades y objetos necesarios para el funcionamiento del negocio, como locales comerciales, maquinaria o equipo. | NUMÉRICO  1187 1% 300000 1046 1% 500000 1029 1% 200000 …  63203 78% 0 |
| P3017\_B: Energía eléctrica comprada | Incluye el gasto relacionado con la compra de electricidad, indispensable para la operación diaria del negocio o empresa. | NUMÉRICO  2130 3% 20000 2067 3% 30000 1970 2% 50000  1336 %2% 100000 …  57038 71% 0 |
| P3017\_C: Servicio de | Este rubro abarca los costos de | NUMÉRICO |

| teléfono, internet, televisión, plan de datos, descargas, transacciones en línea | comunicación y conectividad, incluyendo planes de datos, servicios de telefonía fija o móvil, internet, televisión, transacciones en línea y descargas digitales. | 2130 3% 20000 2067 3% 30000 1970 2% 50000  1336 %2% 100000 …  57038 71% 0 |
| --- | --- | --- |
| P3017\_D: Servicio de agua, acueducto, alcantarillado.  P3017\_E: Consumo de  combustibles (gas natural, gas propano en pipeta,  gasolina, carbón, leña) | Agrupa los costos asociados al suministro de agua potable y al uso de servicios de alcantarillado.  Comprende el gasto en diferentes tipos de combustibles utilizados en las operaciones, como gas natural, gas propano, gasolina, carbón o leña. | NUMÉRICO  2130 3% 20000 2067 3% 30000 1970 2% 50000  1336 %2% 100000 …  57038 71% 0  NUMÉRICO  2130 3% 20000 2067 3% 30000 1970 2% 50000  1336 %2% 100000 …  57038 71% 0 |
| P3017\_F: Mantenimiento y reparación del local,  vehículos, o maquinaria | Refleja los costos asociados al mantenimiento preventivo y correctivo de locales, vehículos, maquinaria o equipo utilizado en el negocio. | NUMÉRICO  2130 3% 20000 2067 3% 30000 1970 2% 50000  1336 %2% 100000 …  57038 71% 0 |
| P3017\_G: Transporte fletes y acarreos (parqueadero) | Incluye los gastos relacionados con la movilización de bienes o servicios, como transporte, fletes y acarreos. Puede también abarcar gastos de parqueadero. | NUMÉRICO  2130 3% 20000 2067 3% 30000 1970 2% 50000  1336 %2% 100000 …  57038 71% 0 |
| P3017\_H: Publicidad,  propaganda, servicios  profesionales (contador, | Cubre los costos de promoción de la empresa o sus productos (publicidad y propaganda), así como servicios | NUMÉRICO  2130 3% 20000 2067 3% 30000 |

| abogado) | profesionales contratados como contadores, abogados o consultores. | 1970 2% 50000  1336 %2% 100000 …  57038 71% 0 |
| --- | --- | --- |
| P3017\_K: Otros gastos  (aseo y vigilancia,  administración, entre otros) | Contempla gastos misceláneos o secundarios, como servicios de aseo, vigilancia, administración, entre otros. | NUMÉRICO  2130 3% 20000 2067 3% 30000 1970 2% 50000  1336 %2% 100000 …  57038 71% 0 |
| P3017\_I: Licencias de  funcionamiento, registro mercantil o tarifas de  asociaciones gremiales | Incluye los costos relacionados con permisos legales, inscripción en el registro mercantil y las cuotas requeridas para pertenecer a asociaciones gremiales específicas del sector. | NUMÉRICO  2130 3% 20000 2067 3% 30000 1970 2% 50000  1336 %2% 100000 …  57038 71% 0 |
| P3017\_J: Impuestos (predial, rodamiento, SOAT, sayco) | Agrupa los pagos obligatorios al Estado, como el impuesto predial, el impuesto de rodamiento vehicular, el SOAT (Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito) y las licencias asociadas a derechos de autor (SAYCO). | NUMÉRICO  2130 3% 20000 2067 3% 30000 1970 2% 50000  1336 %2% 100000 …  57038 71% 0 |
| P3017\_L: Otros pagos  asociados al proceso  productivo y de  comercialización (INVIMA, carné manipulación de  alimentos, etc.) | Refleja los costos adicionales relacionados con certificaciones y requerimientos legales, como el INVIMA (autorizaciones sanitarias), carné de manipulación de alimentos y otros. | NUMÉRICO  2130 3% 20000 2067 3% 30000 1970 2% 50000  1336 %2% 100000 …  57038 71% 0 |
| P3018\_1: En el año anterior en su negocio o actividad invirtió en la compra o  adquisición de | Incluye la inversión en propiedades inmuebles, ya sea para uso comercial, productivo o administrativo del negocio. | NOMINAL  1 Terrenos o local |

| P3018\_2: En el año anterior en su negocio o actividad invirtió en la compra o  adquisición de: Maquinaria o herramientas | Gasto realizado en equipo técnico o herramientas específicas necesarias para la producción o prestación de servicios | NOMINAL  1 Maquinaria o  herramientas |
| --- | --- | --- |
| P3018\_3: En el año anterior en su negocio o actividad invirtió en la compra o  adquisición de | Comprende la adquisición de computadoras, servidores, periféricos, programas de software, equipos móviles, y demás herramientas tecnológicas de comunicación. | NOMINAL  1 Equipo de  informática  (hardware/software ) y comunicación |
| P3018\_4: En el año anterior en su negocio o actividad invirtió en la compra o  adquisición de  P3018\_5: Maquinaria o  herramientas | Engloba la inversión en mobiliario, escritorios, sillas, estanterías, y otros elementos funcionales para el espacio de trabajo.  Incluye la inversión en transporte empresarial, como automóviles, camiones, motocicletas o cualquier otro vehículo necesario para las actividades de la empresa. | NOMINAL  1 Muebles o  equipos de oficina  NOMINAL  1 Vehículos |
| P3018\_6: Muebles o equipos de oficina y Otros activos | Cubre la inversión en activos no categorizados previamente, como equipos especializados, obras artísticas o mejoras significativas en instalaciones. | NOMINAL  1 Sí 2 No |
| P3018\_7: En el año anterior en su negocio o actividad invirtió en la compra o  adquisición de | Este código indica que, durante el año anterior, el negocio o actividad económica no realizó inversiones en la compra o adquisición de activos como terrenos, maquinaria, herramientas, equipos de informática, muebles, vehículos u otros bienes. Es una categoría que se utiliza para registrar la ausencia de gastos destinados a aumentar los recursos o el capital del negocio en ese período. | NOMINAL  1 No invirtió |
| P3018\_A: Terrenos o local | Específica inversiones específicamente destinadas a la compra de propiedades físicas (como un local comercial o terreno). | NUMÉRICO |

| P3018\_B: Maquinaria o herramientas | Detalla la adquisición de equipos técnicos o herramientas físicas esenciales para el trabajo. | NUMÉRICO |
| --- | --- | --- |
| P3018\_C: Equipo de  informática  (hardware/software) y  comunicación | Refleja las inversiones en infraestructura tecnológica y de comunicación para optimizar procesos. | NUMÉRICO |
| P3018\_D: Muebles o  equipos de oficina | Centra los gastos en mobiliario funcional para mejorar el entorno laboral. | NUMÉRICO |
| P3018\_E: Vehiculos | Reitera el gasto en unidades de transporte para cumplir necesidades logísticas operativas. | NUMÉRICO |
| P3018\_F: Otros activos  P3019: Si usted tuviera que comprar las herramientas, maquinaria, muebles, equipo de informática, terreno, local y vehículos que utiliza en su negocio, ¿Cuánto cree que costaría? | Abarca adquisiciones que no se ajustan a las categorías anteriores pero son clave para el negocio.  Representa una estimación del valor actual que tendría que invertir para adquirir herramientas, maquinaria, muebles, equipo de informática, terrenos, locales y vehículos necesarios en el negocio. Este cálculo es útil para valorar los activos requeridos. | NUMÉRICO  NUMÉRICO |
| COSTOS\_MES\_ANTERIOR: Costos mensuales | Son los gastos totales incurridos en el mes anterior para operar el negocio, que incluyen materiales, servicios y otros costos necesarios para su funcionamiento. | NUMÉRICO  2130 3% 20000 2067 3% 30000 1970 2% 50000  1336 %2% 100000 …  57038 71% 0 |
| COSTOS\_AÑO\_ANTERIOR: Costos del año anterior | Corresponde a los gastos acumulados durante el año anterior, abarcando todos los conceptos operativos y administrativos del negocio. | NUMÉRICO  2130 3% 20000 2067 3% 30000 1970 2% 50000  1336 %2% 100000 …  57038 71% 0 |

| GASTOS\_MES: Gastos mensuales | Incluye el total de gastos realizados mensualmente en actividades del negocio, tales como salarios, alquileres, suministros y servicios. | NUMÉRICO  2130 3% 20000 2067 3% 30000 1970 2% 50000  1336 %2% 100000 …  57038 71% 0 |
| --- | --- | --- |
| CONSUMO\_INTERMEDIO: Consumo intermedio  mensual  CLASE\_TE | Hace referencia a los bienes y servicios consumidos directamente en el proceso productivo en el transcurso del mes, como insumos, materias primas y costos de producción. | NUMÉRICO  2130 3% 20000 2067 3% 30000 1970 2% 50000  1336 %2% 100000 …  57038 71% 0 |
| COD\_DEPTO | Esta variable está diseñada para identificar el departamento o región en la que se encuentra ubicado el negocio o actividad económica. Las opciones incluyen los departamentos de Colombia, así como el Archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina. Esta información es útil para analizar la distribución geográfica de los emprendimientos, comprender las características económicas de cada región y explorar posibles diferencias en el acceso a recursos, mercados y oportunidades según la ubicación del negocio. | NOMINAL  Departamento 05 Antioquia 08  Atlántico 11  Bogotá, D. C. 13 Bolívar 15 Boyacá 17 Caldas 18  Caquetá 19 Cauca 20 Cesar 23  Córdoba 25  Cundinamarca 27 Chocó 41 Huila 44 La Guajira 47  Magdalena 50  Meta 52 Nariño 54 Norte De  Santander 63  Quindío 66  Risaralda 68  Santander 70  Sucre 73 Tolima 76 Valle Del Cauca 88 Archipiélago de  San Andrés, |

|  |  | Providenciay  Santa Catalina. |
| --- | --- | --- |
| ÁREA | Esta variable se refierea la ubicación geográfica del negocioo actividad económica, específicamente en relación con las principales ciudades y áreas metropolitanas del país. Esta clasificación permite identificar si el emprendimiento está situado en una de las grandes ciudadeso en una zona de alto desarrollo urbano, lo cual puede influir en factores como la demanda de productoso servicios, el accesoa infraestructuray mercados, así como las oportunidades de crecimiento. Las áreas metropolitanas suelen tener características económicas, sociales y de acceso a recursos diferentes a las zonas ruraleso menos urbanizadas. | NOMINAL  Ciudades  principalesy áreas metropolitanas 05 Medellín AM 08  Barranquilla AM11 Bogotá 13  Cartagena 15  Tunja 17  Manizales AM 18 Florencia 19  Popayán 20  Valledupar 23  Montería 27  Quibdó 41 Neiva 44 Riohacha 47 Santa Marta 50  Villavicencio 52  Pasto 54 Cúcuta AM 63 Armenia 66 Pereira AM 68  Bucaramanga AM 70 Sincelejo 73  Ibagué 76 Cali AM 88 San Andrés |
| F\_EXP | Esta variable busca identificar los factores que impulsan la expansióno crecimiento de un negocioo actividad económica. El "factor de expansión" puede incluir una variedad de elementos, tales como el aumento de la demanda del mercado, la diversificación de productoso servicios, la expansión geográfica,o la búsqueda de nuevos clienteso segmentos. Entender los factores que motivan la expansión es clave para analizar la estrategia de crecimiento de los emprendedoresy cómo están aprovechando las oportunidades del mercado para | NUMÉRICO  Factor de  expansión |

|  | ampliar su negocio. |  |
| --- | --- | --- |

**MÓDULO DE EMPRENDIMIENTO**

Este módulo recopila información sobre el origen y características del emprendimiento, con el propósito de entender los factores que impulsan la creación de micro negocios en Colombia.

Se exploran aspectos clave como:

● Quién creó el negocio: Identifica si el emprendimiento fue iniciado de manera individual, con familiares o con terceros.

● Motivo principal del inicio: Permite conocer si el negocio surgió por necesidad, oportunidad, tradición familiar, complemento de ingresos o vocación.

● Antigüedad del negocio: Clasifica el tiempo de funcionamiento para evaluar su estabilidad y etapa de crecimiento.

● Fuente de recursos para la creación: Determina si el capital inicial provino de ahorros personales, préstamos o apoyos externos.

Este módulo es clave para comprender la motivación de los emprendedores, los retos financieros que enfrentan y las estrategias utilizadas para la sostenibilidad del negocio.

| **VARIABLE** | **DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE** | **IDENTIFICADOR** |
| --- | --- | --- |

P3050: ¿Quién creó o constituyó el negocio o actividad?

P3051: ¿Cuál fue el motivo principal por el que usted inició este negocio o actividad económica?

Esta variable busca identificar quién fue el principal responsable de la creación o constitución del negocio o actividad emprendedora. A través de las opciones proporcionadas, se pretende determinar si el emprendimiento fue iniciado de manera individual, en conjunto con familiares, con otras personas no familiares, o con alguna otra configuración que no se ajuste a los anteriores. La respuesta a esta pregunta es relevante para entender el contexto del emprendimiento, las posibles redes de apoyo y las relaciones interpersonales que pueden haber influido en el proceso de creación del negocio.

Esta variable tiene como objetivo conocer el motivo principal que impulsó a la persona a iniciar su negocio o actividad económica. Las

NOMINAL

1 Usted solo (87% TOP 1)

2 Usted y otro(s) familiares (9% TOP 2)

3 Usted y otra(s) persona(s) no

familiar(es) (2% TOP 3)

4 Otras personas (1% TOP 5)

5 Un familiar (1% TOP 4)6 Otro

¿Quién? (1% TOP 6)

NOMINAL

1 No tiene otra alternativa de

ingresos (36%

|  | opciones disponibles permiten identificar si el emprendimiento surgió por necesidad, al reconocer una oportunidad de negocio en el mercado, por tradición familiar o herencia, con el fin de complementar o mejorar el ingreso familiar, o para poder ejercer una habilidad o profesión. Esta información es fundamental para entender los factores que motivan el emprendimiento y los objetivos económicos o personales que los emprendedores buscan alcanzar a través de su actividad. | TOP 1)  2 Lo identificó  como una  oportunidad de  negocio en el  mercado (32%  TOP 2)  3 Por tradición  familiar o lo heredó (7 % TOP 5)  4 Para  complementar el ingreso familiar o mejorar el ingreso (9% TOP 4)  5 Para ejercer su oficio, carrera o  profesión (13%  TOP 3)  6 No tenía la  experiencia  requerida, la  escolaridad o  capacitación para un empleo (2%  TOP 6)  7 Otro ¿cuál? (1% TOP 7) |
| --- | --- | --- |
| P639: ¿Cuánto tiempo lleva funcionando el negocio o actividad? | Esta variable tiene como propósito determinar la antigüedad del negocio o actividad económica. Las opciones proporcionadas permiten clasificar el tiempo de funcionamiento del emprendimiento en diferentes rangos, desde menos de un año hasta 10 años o más. Conocer la duración del negocio es útil para entender su estabilidad, su fase de crecimiento y los desafíos que puede estar enfrentando. Además, esta información puede ayudar a analizar las tendencias de emprendimiento según la experiencia y madurez de los negocios. | NOMINAL  1 De 1 Menos de un año (8% TOP 5)  2 De 1 a menos de 3 años (15% TOP 3)  3 De 3 a menos de 5 años (14% TOP 4)  4 De 5 a menos de 10 años (19% TOP 2)  5 10 años y más (44% TOP 1) |

| P3052: ¿Cuál fue la mayor fuente de recursos para la creación o constitución de este negocio o actividad?  CLASE\_TE v350  COD\_DEPTO:  Departamento 05 Antioquia 08 Atlántico 11 Bogotá, D. C. 13 Bolívar 15 Boyacá 17 Caldas 18 Caquetá 19  Cauca 20 Cesar 23 Córdoba 25 Cundinamarca 27 Chocó 41 Huila 44 La Guajira 47 Magdalena 50 Meta 52  Nariño 54 Norte De  Santander 63 Quindío 66 Risaralda 68 Santander 70 Sucre 73 Tolima 76 Valle Del Cauca 88 Archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina | Esta variable busca identificar cuál fue la principal fuente de recursos utilizados para la creación o constitución del negocio o actividad económica. Las opciones disponibles permiten determinar si el emprendedor utilizó sus propios ahorros, algún tipo de financiación externa, o cualquier otro recurso para iniciar su emprendimiento. Esta información es importante para comprender cómo los emprendedores acceden a capital inicial y qué estrategias financieras utilizan al comenzar su actividad económica.  Esta variable está diseñada para identificar el departamento o región en la que se encuentra ubicado el negocio o actividad económica. Las opciones incluyen los departamentos de Colombia, así como el Archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina. Esta información es útil para analizar la distribución geográfica de los emprendimientos, comprender las características económicas de cada región y explorar posibles diferencias en el acceso a recursos, mercados y oportunidades según la ubicación del negocio. | NOMINAL  1 Ahorros  personales (59% TOP 1)  2 Préstamos  familiares (10% TOP 3)  3 Préstamos  bancarios  4 Prestamistas  5 Capital semilla 6 No requirió  financiación (17% TOP 2) 7 No sabe 8 Otro ¿cuál? |
| --- | --- | --- |
| CLASE\_TE |  |  |
| COD\_DEPTO | Esta variable está diseñada para identificar el departamento o región en la que se encuentra ubicado el negocio o actividad económica. Las opciones incluyen los departamentos de Colombia, así como el Archipiélago de San Andrés, | NOMINAL  Departamento 05 Antioquia 08  Atlántico 11  Bogotá, D. C. 13 Bolívar 15 Boyacá 17 Caldas 18 |

| ÁREA | Providenciay Santa Catalina. Esta información es útil para analizar la distribución geográfica de los emprendimientos, comprender las características económicas de cada regióny explorar posibles diferencias en el accesoa recursos, mercadosy oportunidades según la ubicación del negocio.  Esta variable se refierea la ubicación geográfica del negocioo actividad económica, específicamente en relación con las principales ciudades y áreas metropolitanas del país. Esta clasificación permite identificar si el emprendimiento está situado en una de las grandes ciudadeso en una zona de alto desarrollo urbano, lo cual puede influir en factores como la demanda de productoso servicios, el accesoa infraestructuray mercados, así como las oportunidades de crecimiento. Las áreas metropolitanas suelen tener características económicas, sociales y de acceso a recursos diferentes a las zonas ruraleso menos urbanizadas. | Caquetá 19 Cauca 20 Cesar 23  Córdoba 25  Cundinamarca 27 Chocó 41 Huila 44 La Guajira 47  Magdalena 50  Meta 52 Nariño 54 Norte De  Santander 63  Quindío 66  Risaralda 68  Santander 70  Sucre 73Tolima 76 Valle Del Cauca 88 Archipiélago de San Andrés,  Providenciay  Santa Catalina.  NOMINAL  Ciudades  principalesy áreas metropolitanas 05 Medellín AM 08  Barranquilla AM11 Bogotá 13  Cartagena 15  Tunja 17  Manizales AM 18 Florencia 19  Popayán 20  Valledupar 23  Montería 27  Quibdó 41 Neiva 44 Riohacha 47 Santa Marta 50  Villavicencio 52  Pasto 54 Cúcuta AM 63 Armenia 66 Pereira AM 68  Bucaramanga AM 70 Sincelejo 73  Ibagué 76 Cali AM 88 San Andrés |
| --- | --- | --- |

| F\_EXP | Esta variable busca identificar los factores que impulsan la expansióno crecimiento de un negocioo actividad económica. El "factor de expansión" puede incluir una variedad de elementos, tales como el aumento de la demanda del mercado, la diversificación de productoso servicios, la expansión geográfica,o la búsqueda de nuevos clienteso segmentos. Entender los factores que motivan la expansión es clave para analizar la estrategia de crecimiento de los emprendedoresy cómo están aprovechando las oportunidades del mercado para ampliar su negocio. | NUMÉRICO  Factor de  expansión |
| --- | --- | --- |

**MÓDULO DE IDENTIFICACIÓN**

Este módulo permite caracterizar al propietario del micro negocio y su estructura organizativa.

Se analizan variables clave como:

● Sexo y edad del propietario: Proporciona información demográfica sobre los emprendedores.

● Tiempo de operación: Indica cuántos meses lleva trabajando en el negocio. ● Apoyo en el negocio: Identifica si el propietario cuenta con trabajadores remunerados, socios o familiares no remunerados.

● Rol del propietario: Determina si el emprendedor es empleador o trabaja solo.

● Formalidad del negocio: Evalúa si el negocio tiene un nombre comercial registrado y correo electrónico.

Este módulo es fundamental para entender la estructura y nivel de formalidad de los micro negocios, así como su grado de digitalización.

| **VARIABLE** | **DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE** | **IDENTIFICADOR** |
| --- | --- | --- |

COD\_DEPTO Esta variable está diseñada para identificar el departamento o región

en la que se encuentra ubicado el

negocio o actividad económica. Las

opciones incluyen los departamentos

de Colombia, así como el

Archipiélago de San Andrés,

Providencia y Santa Catalina. Esta

información es útil para analizar la

distribución geográfica de los

emprendimientos, comprender las

características económicas de cada

región y explorar posibles diferencias

en el acceso a recursos, mercados y

oportunidades según la ubicación del

negocio.

NOMINAL

Departamento 05 Antioquia 08

Atlántico 11

Bogotá, D. C. 13 Bolívar 15 Boyacá 17 Caldas 18

Caquetá 19 Cauca 20 Cesar 23

Córdoba 25

Cundinamarca 27 Chocó 41 Huila 44 La Guajira 47

Magdalena 50

Meta 52 Nariño 54 Norte De

Santander 63

Quindío 66

Risaralda 68

Santander 70

Sucre 73 Tolima 76 Valle Del Cauca 88 Archipiélago de San Andrés,

|  |  | Providencia y  Santa Catalina. |
| --- | --- | --- |
| ÁREA | Esta variable se refiere a la ubicación geográfica del negocio o actividad económica, específicamente en relación con las principales ciudades y áreas metropolitanas del país. Esta clasificación permite identificar si el emprendimiento está situado en una de las grandes ciudades o en una zona de alto desarrollo urbano, lo cual puede influir en factores como la demanda de productos o servicios, el acceso a infraestructura y mercados, así como las oportunidades de crecimiento. Las áreas metropolitanas suelen tener características económicas, sociales y de acceso a recursos diferentes a las zonas rurales o menos urbanizadas. | NOMINAL  Ciudades  principales y áreas metropolitanas 05 Medellín AM 08  Barranquilla AM 11 Bogotá 13  Cartagena 15  Tunja 17  Manizales AM 18 Florencia 19  Popayán 20  Valledupar 23  Montería 27  Quibdó 41 Neiva 44 Riohacha 47 Santa Marta 50  Villavicencio 52  Pasto 54 Cúcuta AM 63 Armenia 66 Pereira AM 68  Bucaramanga AM 70 Sincelejo 73  Ibagué 76 Cali AM 88 San Andrés |
| CLASE\_TE |  |  |
| P35: Sexo del propietario del micronegocio | Esta variable indica el sexo del propietario o propietaria del micronegocio. Se utiliza para obtener información demográfica sobre los emprendedores y puede ser útil para análisis de género en los emprendimientos. | NOMINAL  1 Hombre (64%) 2 Mujer (36%) |
| P241: Edad del propietario del micronegocio | Esta variable recoge la edad del propietario del micro negocio. Es importante para realizar análisis sobre las características demográficas de los emprendedores, y para identificar tendencias relacionadas con el rango de edad en el cual más personas | NUMÉRICO  el rango de edad de los propietarios esta entre los 33 años hasta los 54 años |

|  | inician un emprendimiento. |  |
| --- | --- | --- |
| MES\_REF | Esta variable hace referencia al mes de referencia para los datos recolectados. Puede estar vinculada a otros datos temporales que indican el mes de evaluación o medición de las actividades del micronegocio. | ORDINAL  ENERO (25%)  FEBRERO (24%) MARZO (25%)  ABRIL (24%)  MAYO (1%)  JUNIO  JULIO  AGOSTO  SEPTIEMBRE  OCTUBRE  NOVIEMBRE  DICIEMBRE |
| P3031: En su actividad o negocio, ¿tiene personas que le ayudan ?  P3032\_1: Trabajadores(as) que reciben un pago? | Esta variable permite identificar si el propietario del negocio cuenta con apoyo en su actividad o negocio. Puede incluir tanto empleados remunerados como familiares o colaboradores no remunerados. Es importante para analizar la estructura organizativa del negocio.  Refleja el número de trabajadores que reciben un salario por su labor en el negocio o actividad económica. Esta variable es útil para identificar el nivel de formalidad laboral del emprendimiento. | NOMINAL  1 Sí (17%) 2 No (83%)  NUMÉRICO  0-9 |
| P3032\_2: Socios(as)? | Esta variable captura si el negocio tiene socios o socias que participan activamente en su gestión o propiedad. Ayuda a entender la estructura empresarial y el tipo de participación en la toma de decisiones dentro del negocio. | NUMÉRICO  0-9 |
| P3032\_3: Trabajadores(as) o familiares sin remuneración? | Indica si existen trabajadores o familiares que ayudan al negocio sin recibir remuneración. Esta variable es relevante para entender el trabajo no remunerado dentro del emprendimiento, especialmente en aquellos casos donde el negocio | NUMÉRICO  0-9 |

|  | depende de la contribución familiar. |  |
| --- | --- | --- |
| P3033: En su negocio o actividad, usted es: 1 Patrón o empleador(a)? 2  Trabajador(a) por cuenta propia? | Esta variable se utiliza para identificar si el propietario del negocio actúa como patrón o empleador(a), es decir, si tiene empleados a su cargo. Esta categoría es importante para conocer el rol del propietario en la gestión de recursos humanos. | NOMINAL  1 Patrón o  empleador(a)?  (9%)  2 Trabajador(a)  por cuenta propia? (91%) |
| P3034: ¿Cuántos meses lleva trabajando en su  negocio o actividad ?  P3035: El negocio ¿Tiene nombre comercial?  P3000: ¿Tiene correo  electrónico? | Esta variable indica la cantidad de meses que el propietario ha estado trabajando en su negocio o actividad económica. Es útil para determinar la experiencia del emprendedor y la antigüedad del negocio.  Esta variable refleja si el negocio tiene un nombre comercial registrado. Esto puede ser un indicio de la formalidad del emprendimiento y su posicionamiento en el mercado.  Indica si el propietario del micro negocio tiene un correo electrónico. Es una variable clave para evaluar el nivel de digitalización del negocio y la capacidad de comunicación moderna con clientes y proveedores. | NUMÉRICO  120 meses 8%  24 meses 7%  36 meses 6%  60 meses 6%  240 meses 6%  48 meses 5%  180 meses 4%  NOMINAL  1 Sí (15%) 2 No (85%)  NOMINAL  1 Sí (11%) 2 No (89%) |
| GRUPOS 4: Rama de  actividad según CIIU Rev. 4 agrupado en 4 grupos | Esta variable clasifica el negocio según la clasificación internacional de actividades económicas (CIIU) revisada en su versión 4, agrupada en 4 grandes categorías. Permite identificar el sector o rama de actividad en el que opera el negocio. | NOMINAL  01 Agricultura,  ganadería, caza, silvicultura y pesca (12% TOP 3) 02 Industria  manufacturera  (11% TOP 4) 03 Comercio (28% TOP 2) 04  Servicios (49%  TOP 1) |

| GRUPOS12: Rama de  actividad según CIIU Rev. 4 agrupado en 12 grupos | Similar a la variable anterior, pero en este caso la clasificación se realiza en 12 grupos más específicos dentro de la CIIU. Proporciona una clasificación más detallada sobre la rama de actividad económica del negocio, permitiendo un análisis más preciso del secto | NOMINAL  01 Agricultura,  ganadería, caza, silvicultura y pesca (12% TOP 3) 02 Minería 03  Industria  manufacturera 04 Construcción 05 Comercio y  reparación de  vehículos  automotores y  motocicletas (28% TOP 1) 06  Transporte y  almacenamiento (14% TOP 2) 07 Alojamiento y  servicios de  comida 08  Información y  comunicaciones 09 Actividades  inmobiliarias,  profesionales y  servicios  administrativos 10 Educación 11  Actividades de  atención a la salud humana y de  asistencia social 12 Actividades  artísticas, de  entretenimiento, de recreación y otras actividades de  servicios |
| --- | --- | --- |
| F\_EXP | Esta variable busca identificar los factores que impulsan la expansión o crecimiento de un negocio o actividad económica. El "factor de expansión" puede incluir una variedad de elementos, tales como el aumento de | NOMINAL |

|  | la demanda del mercado, la diversificación de productos o servicios, la expansión geográfica, o la búsqueda de nuevos clientes o segmentos. Entender los factores que motivan la expansión es clave para analizar la estrategia de crecimiento de los emprendedores y cómo están aprovechando las oportunidades del mercado para ampliar su negocio. |  |
| --- | --- | --- |

**MÓDULO DE INCLUSIÓN FINANCIERA**

Este módulo analiza la relación del micronegocio con el sistema financiero, evaluando formas de pago, acceso al crédito y hábitos de ahorro.

Se estudian las siguientes dimensiones:

● Formas de pago aceptadas: Desde efectivo hasta pagos digitales y tarjetas. ● Acceso al crédito: Se examina si el negocio ha solicitado préstamos, a quién y con qué resultado.

● Motivos de rechazo de crédito: Identifica barreras como falta de garantías, historial crediticio o ingresos insuficientes.

● Destino de los créditos obtenidos: Inversión en insumos, nómina, maquinaria, remodelaciones o emergencias.

● Hábitos de ahorro: Determina si el negocio ahorra, en qué lo destina y las razones para no hacerlo.

● Métodos de ahorro: Incluye bancos, cooperativas, ahorro en el hogar o en activos.

Este módulo es clave para entender la formalización financiera del micro negocio y su capacidad de inversión.

| VARIABLE | DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE | IDENTIFICADOR |
| --- | --- | --- |
| P1764\_1: ¿Cuáles  formas de pago acepta en su negocio? | Indica si el negocio acepta efectivo como medio de pago para sus bienes o servicios. | NOMINAL  Efectivo  forma de pago preferida |
| P1764\_2: ¿Cuáles  formas de pago acepta en su negocio? | Especifica si el negocio recibe cheques como forma de pago | NOMINAL  Cheque |
| P1764\_3: ¿Cuáles  formas de pago acepta en su negocio?  P1764\_4: ¿Cuáles  formas de pago acepta en su negocio? | Determina si el negocio admite pagos mediante transferencias bancarias o pagos realizados por internet.  Refleja si el negocio utiliza facturas para pagos diferidos por parte de los clientes, con plazos de 15, 30 o más | NOMINAL  Transferencia bancaria  NOMINAL  Pagos por internet  NOMINAL  Facturas, para ser  pagadas por sus clientes a los 15, 30 o más días |

|  | días. |  |
| --- | --- | --- |
| P1764\_5: ¿Cuáles  formas de pago acepta en su negocio? | Evalúa si el negocio permite el uso de tarjetas débito como forma de pago. | NOMINAL  Tarjeta débito |
| P1764\_6: ¿Cuáles  formas de pago acepta en su negocio? | Indica si el negocio acepta tarjetas de crédito para el pago de bienes o servicios. | NOMINAL  Tarjeta crédito |
| P1764\_7: ¿Cuáles  formas de pago acepta en su negocio? | Registra cualquier otra forma de pago no incluida en las opciones anteriores. | NOMINAL  Otro |
| P1765: En el año anterior ¿solicitó algún crédito o préstamo para la gestión de su negocio o actividad económica?  P1567: ¿Por qué no ha solicitado algún crédito o préstamo? | Examina si en el último año el negocio solicitó algún crédito o préstamo para su operación o actividades económicas, con opciones para responder (1) Sí o (2) No.  Investiga las razones por las que un negocio no ha solicitado créditos o préstamos, incluyendo posibles motivos como no necesitarlos, temor al endeudamiento, no cumplir con los requisitos, intereses altos, reportes negativos en centrales de riesgo, u otras razones específicas. | NOMINAL  1 Sí (18%) 2 No (79%)  NOMINAL  1 No lo necesita 2 Miedo a las deudas - No le  gusta endeudarse 3 No cumple los requisitos (garantías, codeudores, avales, fiadores) 4 Los intereses y comisiones son muy altos 5 Está reportado negativamente en Centrales de Riesgos 6 Otro, ¿cuál? |
| P1569: ¿A quién solicitó el préstamo? | Identifica a quién se solicitó el préstamo, con opciones como instituciones financieras reguladas, proveedores, casas de empeño, ONG microcrediticias, | NOMINAL  1 Institución financiera regulada (bancos,  cooperativas, compañías de financiamiento, etc.) 2 Crédito de proveedores 3 |

|  | prestamistas informales (como "gota a gota"), familiares o amigos, u otra categoría. | Casa de empeño 4  Entidades  Microcrediticias (ONG) 5 Prestamista, gota a gota 6 Familiares o amigos 7 Otro, ¿cuál? |
| --- | --- | --- |
| P1568: ¿Obtuvo el  crédito o préstamo  solicitado? | Indica si se obtuvo o no el crédito o préstamo solicitado. | NOMINAL  1 Sí 2 No |
| P1571\_1: ¿Por qué no lo obtuvo?  P1571\_2: ¿Por qué no lo obtuvo?  P1571\_3: ¿Por qué no lo obtuvo?  P1571\_4: ¿Por qué no lo obtuvo? | Señala que la falta de garantías (como un fiador o aval) fue la razón por la cual no se obtuvo el crédito o préstamo.  Identifica el estar reportado en centrales de riesgo como la causa de la denegación del crédito.  Muestra que no contar con historial crediticio fue la razón para no obtener el préstamo.  Indica que la incapacidad de demostrar ingresos fue la causa de la negativa del crédito. | NOMINAL  Falta de garantías (fiador o aval)  NOMINAL  Está reportado en  centrales de riesgo  NOMINAL  No tiene historial  crediticio  NOMINAL  No puede demostrar  ingresos |
| P1571\_5: ¿Por qué no lo obtuvo? | Refleja que ingresos insuficientes llevaron a la no aprobación del crédito. | NOMINAL  Tiene ingresos  insuficientes |
| P1571\_6: ¿Por qué no lo obtuvo? | Permite especificar cualquier otra razón por la cual no se obtuvo el crédito. | NOMINAL  Otro |
| P1570: ¿Para qué utilizó (o va utilizar) el crédito que solicitó? | Explora el destino del crédito solicitado, con opciones para invertir en el negocio, cubrir gastos | NOMINAL  1 Para invertir en el  negocio 2 Para cubrir gastos personales u |

|  | personales u otros, o ambas. | otros 3 Todas las  Anteriores |
| --- | --- | --- |
| P1570\_1: Porcentaje invertido en el negocio | Detalla el porcentaje del crédito utilizado para invertir en el negocio. | NUMÉRICO |
| P1570\_2: Porcentaje para cubrir gastos  personales u otros | Especifica el porcentaje del crédito destinado a cubrir gastos personales u otros. | NUMÉRICO |
| P1572\_1: ¿El dinero destinado al negocio lo gastó en? | Indica que el dinero destinado al negocio se utilizó para la compra de materia prima, insumos, inventarios y otros gastos operativos. | NOMINAL  Compra de materia  prima, insumos,  inventarios y demás  gastos operativos y de funcionamiento |
| P1572\_2: ¿El dinero destinado al negocio lo gastó en?  P1572\_3: ¿El dinero destinado al negocio lo gastó en? | Señala que se usó para el pago de nómina del personal.  Refleja que el dinero se destinó a mejorar las condiciones de créditos existentes, como plazos, tasas o amortizaciones. | NOMINAL  Pago de nómina  NOMINAL  Mejora de las  condiciones de plazo, tasa o amortización de créditos vigentes |
| P1572\_4: ¿El dinero destinado al negocio lo gastó en? | Indica que se empleó para la compra o arriendo de maquinaria y equipos. | NOMINAL  Compra o arriendo de maquinaria y equipos |
| P1572\_5: ¿El dinero destinado al negocio lo gastó en? | Detalla que se utilizó para remodelaciones o adecuaciones con el fin de ampliar o mejorar la capacidad productiva, comercial o de servicios. | NOMINAL  Remodelaciones o  adecuaciones para  ampliar o mejorar la  capacidad productiva de comercialización o de servicios |
| P1572\_6: ¿El dinero destinado al negocio lo gastó en? | Indica si el dinero destinado al negocio se utilizó para atender emergencias o imprevistos relacionados | NOMINAL  Emergencias /  imprevistos del negocio |

|  | con el mismo. |  |
| --- | --- | --- |
| P3014: En el año anterior ¿Ahorró dinero de su negocio o actividad ? | Evalúa si en el año anterior se ahorró dinero proveniente del negocio o actividad económica. | NOMINAL  1 Sí (16%) 2 No (81%) |
| P1573\_1: ¿En qué va a usar o usó el dinero que ahorró? | Registra si el dinero ahorrado se destinó a cubrir gastos del negocio cuando los ingresos no eran suficientes. | NOMINAL  Cubrir gastos del negocio cuando los ingresos no sean suficientes |
| P1573\_2: ¿En qué va a usar o usó el dinero que ahorró? | Señala si el ahorro se utilizó para surtir el negocio en preparación para temporadas de alta demanda. | NOMINAL  Surtir el negocio para temporadas altas |
| P1573\_3: ¿En qué va a usar o usó el dinero que ahorró? | Muestra si el ahorro se invirtió en la ampliación del negocio, como abrir nuevas sucursales o comprar maquinaria. | NOMINAL  Ampliar el negocio  (ampliar o abrir nuevas sucursales, comprar  maquinaria) |
| P1573\_4: ¿En qué va a usar o usó el dinero que ahorró? | Identifica si el dinero ahorrado fue usado para iniciar otro negocio con una actividad diferente. | NOMINAL  Iniciar otro negocio con una actividad diferente |
| P1573\_5: ¿En qué va a usar o usó el dinero que ahorró? | Indica si el ahorro se empleó en cubrir gastos personales o del hogar, como salud, educación o viajes. | NOMINAL  Cubrir los gastos  personales o del hogar (salud, educación, viajes, etc.) |
| P1573\_6: ¿En qué va a usar o usó el dinero que ahorró? | Refleja si el ahorro se utilizó para pagar deudas relacionadas con el negocio. | NOMINAL  Pagar deudas del  negocio |
| P1574: ¿Por qué no  ahorró? | Examina las razones por las cuales no se ahorró, incluyendo no tener suficiente dinero, falta de interés o necesidad, desconocimiento de | NOMINAL  1 No le alcanzó (78% TOP 1) 2 No necesita / No le interesa ahorrar  (2% TOP 3) 3 No sabe cómo ahorrar (1%) 4 No |

|  | cómo ahorrar, falta de oferta de productos financieros o desconfianza hacia las entidades financieras. | le han ofrecido  productos para ahorrar (1%) 5 No confía en las entidades financieras (1%)  19% No respondieron |
| --- | --- | --- |
| P1771: ¿En dónde  ahorró?  CLASE\_TE  COD\_DEPTO | Especifica dónde se realizó el ahorro, con opciones como cuentas de ahorro en instituciones financieras, cooperativas, grupos de ahorro (natilleras o cadenas), familiares o amigos, inversión en activos (como joyas, propiedades, muebles), el hogar, u otros métodos.  Esta variable está  diseñada para identificar el departamento o región en la que se encuentra ubicado el negocio o actividad económica. Las opciones incluyen los departamentos de  Colombia, así como el Archipiélago de San  Andrés, Providencia y Santa Catalina. Esta información es útil para analizar la distribución geográfica de los  emprendimientos,  comprender las  características | NOMINAL  1 En una institución  financiera / a través de una cuenta de ahorro 2 A través de cooperativas o fondos de empleados 3 A  través de un grupo de ahorro / cadena /natillera 4 A través de familiares o  amigos 5 A través de compra de activos  (inversión en joyas,  casas, apartamentos, lotes, locales, bodegas, lotes, muebles, etc.) 6 En su vivienda 7 Otro, cuál?  NOMINAL  Departamento 05  Antioquia 08 Atlántico 11 Bogotá, D. C. 13 Bolívar 15 Boyacá 17 Caldas 18  Caquetá 19 Cauca 20 Cesar 23 Córdoba 25 Cundinamarca 27 Chocó 41 Huila 44 La Guajira 47 Magdalena 50 Meta 52 Nariño 54 Norte De  Santander 63 Quindío 66 Risaralda 68 Santander 70 Sucre 73 Tolima 76 Valle Del Cauca 88  Archipiélago de San  Andrés, Providencia y Santa Catalina |

|  | económicas de cada regióny explorar  posibles diferencias en el accesoa recursos,  mercadosy  oportunidades según la ubicación del negocio. |  |
| --- | --- | --- |
| ÁREA | Esta variable se refierea la ubicación geográfica del negocioo actividad económica,  específicamente en  relación con las  principales ciudadesy áreas metropolitanas del país. Esta clasificación permite identificar si el emprendimiento está situado en una de las grandes ciudadeso en una zona de alto  desarrollo urbano, lo cual puede influir en factores como la demanda de productoso servicios, el accesoa infraestructura y mercados, así como las oportunidades de  crecimiento. Las áreas metropolitanas suelen tener características  económicas, socialesy de accesoa recursos diferentesa las zonas ruraleso menos  urbanizadas. | NOMINAL  Ciudades principalesy áreas metropolitanas 05 Medellín AM 08  Barranquilla AM11  Bogotá 13 Cartagena 15 Tunja 17 Manizales AM 18 Florencia 19 Popayán 20Valledupar 23  Montería 27 Quibdó 41 Neiva 44 Riohacha 47 Santa Marta 50  Villavicencio 52 Pasto 54 Cúcuta AM 63 Armenia 66 Pereira AM 68  Bucaramanga AM 70 Sincelejo 73 Ibagué 76 Cali AM 88 San Andrés |
| F\_EXP | Esta variable busca  identificar los factores que impulsan la  expansióno crecimiento de un negocioo actividad económica. El "factor de expansión" puede incluir una variedad de | NUMÉRICO  Factor de expansión |

elementos, tales como el

aumento de la demanda

del mercado, la

diversificación de

productos o servicios, la

expansión geográfica, o

la búsqueda de nuevos

clientes o segmentos.

Entender los factores

que motivan la expansión

es clave para analizar la

estrategia de crecimiento

de los emprendedores y

cómo están

aprovechando las

oportunidades del

mercado para ampliar su

negocio.

**MÓDULO DE SITIO O UBICACIÓN**

Este módulo examina el lugar donde se desarrolla la actividad económica del micro negocio y su relación con la visibilidad, la infraestructura y la movilidad del negocio.

Se abordan las siguientes dimensiones:

● **Ubicación principal**: Identifica si el negocio opera en una vivienda, local comercial, de manera ambulante, en una finca, en un vehículo o en otro tipo de espacio.

● **Espacio dentro de la vivienda**: Determina si el negocio tiene un área exclusiva dentro del hogar o si comparte espacio con actividades domésticas.

● **Tipo de establecimiento**: Especifica si el negocio funciona en una tienda, taller, oficina o kiosco.

● **Lugar de prestación del servicio**: Define si la actividad se realiza en el domicilio de los clientes o visitando locales y negocios.

● **Movilidad del negocio**: Clasifica la actividad como móvil (requiere desplazamiento) o estacionaria (se mantiene en un punto fijo).

● **Cantidad de instalaciones**: Determina cuántos puestos, oficinas, talleres o vehículos están vinculados al negocio.

● **Tipo de tenencia del lugar de operación**: Indica si el espacio es propio (pagado o en proceso de pago), arrendado, en usufructo, ocupado sin título o bajo otro esquema de posesión.

● **Visibilidad del negocio**: Evalúa si la actividad es visible al público o si se desarrolla en un lugar privado.

Este módulo es clave para comprender la estabilidad, accesibilidad y modelo de operación del negocio en función de su infraestructura y ubicación.

| **VARIABLE** | **DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE** | **IDENTIFICADOR** |
| --- | --- | --- |
| P3053: El negocio o  actividad se encuentra principalmente en: | Esta variable tiene como objetivo identificar el tipo de ubicación principal en la que se lleva a cabo el negocio o actividad económica. Las opciones proporcionadas permiten clasificar el lugar de operación en diversas categorías, como si se realiza en una vivienda (propia o ajena), en un local comercial, de forma ambulante, en una finca o en otros tipos de espacios, como vehículos o obras en construcción. Esta información es relevante para comprender las condiciones operativas del negocio, el acceso a clientes y los costos asociados con la ubicación, lo que puede influir en su modelo de negocio y su estrategia de mercado. | NOMINAL  1 Su vivienda o en otra vivienda (30% TOP 1) 2 Local, tienda, taller,  fábrica,  oficina,consultorio 3 De puerta en puerta (a  domicilio) (19% TOP 2)4 Ambulante - sitio al  descubierto 5 Vehículo con o sin motor?(14% TOP 3) 6 Obra y  construcción 7 Finca 8 Otra |

| P3095: La vivienda  tiene? | Esta variable busca identificar si el negocio o actividad económica se lleva a cabo en un espacio exclusivo dentro de la vivienda del emprendedor o si el mismo espacio se comparte con otras funciones domésticas. La opción "1" indica que el emprendimiento tiene un área designada específicamente para su operación dentro de la vivienda, lo cual podría reflejar una mayor organización y profesionalización del negocio. La opción "2", en cambio, indica que el negocio no dispone de un espacio exclusivo, lo que puede sugerir que el emprendimiento se realiza en áreas comunes o compartidas con otras actividades familiares. Esta información es relevante para entender las condiciones operativas del negocio y cómo el entorno físico afecta su desarrollo.  ¿Qué te parece esta descripción? ¿Te gustaría hacer algún ajuste o agregar algo más? | NOMINAL  1 Un espacio exclusivo para la actividad  2 No tiene un espacio exclusivo para la  actividad |
| --- | --- | --- |
| P3096: Especifique cuál? | Esta variable tiene como objetivo especificar el | NOMINAL  1 Local - tienda 2 Taller - |

| P3097: La actividad la desarrolla principalmente | tipo de espacio físico en el que se lleva a cabo el negocio o actividad económica. Las opciones permiten clasificar el tipo de establecimiento según su naturaleza, como un local comercial o tienda, un taller o fábrica, una oficina o consultorio, o un kiosco o caseta. Identificar el tipo de espacio es importante para entender la infraestructura del emprendimiento, sus necesidades operativas, la relación con los clientes y el mercado, así como los recursos que el emprendedor debe invertir en el establecimiento.  Esta variable tiene como objetivo identificar el lugar principal donde se desarrolla la actividad económica del negocio. Las opciones permiten determinar si la actividad se realiza principalmente en el domicilio de los clientes, lo que sugiere que el negocio ofrece servicios a domicilio o realiza entregas directas, o si la actividad se lleva a cabo visitando locales o negocios de los clientes, lo que podría indicar un modelo de negocio de ventas o servicios que requiere interacción directa en otros establecimientos. Esta | fábrica 3 Oficina  -consultorio 4 En kiosco - caseta  NOMINAL  1 En el domicilio de sus clientes 2 Visitando  locales o negocios de sus clientes |
| --- | --- | --- |

|  | información es clave para comprender cómo el negocio se relaciona con sus clientes y la forma en que organiza sus operaciones y logística. |  |
| --- | --- | --- |
| P3098: La actividad es | Esta variable tiene como objetivo determinar la naturaleza de la actividad económica del negocio en términos de su movilidad. La opción 1 "Móvil" se refiere a actividades que requieren  desplazamiento o se realizan en diferentes ubicaciones, como negocios ambulantes o servicios que se prestan en múltiples lugares (por ejemplo, reparaciones a domicilio o ventas itinerantes). La opción 2 "Estacionaria"  corresponde a actividades que se llevan a cabo en un lugar fijo o establecimiento, sin necesidad de desplazamiento, como tiendas, talleres, oficinas o fábricas. Esta clasificación es relevante para entender la flexibilidad y los costos operativos asociados con el modelo de negocio. | NOMINAL  1 Móvil 2 Estacionaria |
| P3054: ¿Cuántos  puestos,  establecimientos,  oficinas, talleres,  vehículos tienen el | Esta variable tiene como objetivo identificar el número de instalaciones, puntos de operación o recursos físicos que el | NUMÉRICO |

| negocio o actividad?  P3055: El puesto, local, oficina, consultorio,  tienda, vehículo o lugar donde desarrolla su  negocio o actividad es: | negocio o actividad económica posee. Las opciones se refieren a la cantidad de puestos de trabajo, establecimientos comerciales, oficinas, talleres o vehículos involucrados en la operación del negocio. Esta información es importante para entender la escala y la estructura del emprendimiento, ya que puede reflejar el tamaño del negocio, su capacidad de producción o prestación de servicios, y su nivel de expansión o diversificación.  Esta variable tiene como objetivo identificar la modalidad de propiedad o posesión del espacio donde se desarrolla el negocio o actividad económica. Las opciones permiten clasificar el tipo de acuerdo con el que el emprendedor tiene acceso al lugar donde opera su negocio. La opción 1 "Propio, totalmente pagado" hace referencia a un lugar de propiedad del emprendedor que ha sido completamente adquirido. 2 "Propio, lo están pagando" corresponde a un lugar de propiedad del emprendedor, pero que aún está siendo financiado o pagado en cuotas. 3 "En arriendo o | NOMINAL  1 Propio, totalmente  pagado ? 2 Propio, lo están pagando ? 3 En arriendo o subarriendo ? 4 En usufructo ? 5  Posesión sin titulo  (Ocupante de hecho) o propiedad colectiva ? 6 Otro ¿cuál? |
| --- | --- | --- |

|  | subarriendo" indica que el emprendedor no es dueño del lugar, sino que paga por su uso.4 "En usufructo" hace referenciaa un acuerdo en el que se tiene el derecho de usar el espacio sin ser propietario.5 "Posesión sin título (Ocupante de hecho)o propiedad colectiva" hace referenciaa situaciones en las que el emprendedor ocupa un espacio sin tener título formal de propiedado en régimen de propiedad compartida. Finalmente, 6 "Otro" permite especificar cualquier otra modalidad no contemplada en las opciones anteriores. Esta variable es relevante para comprender las condiciones económicas del negocio, los costos asociadosa su ubicación y la estabilidad del emprendimiento en cuantoa su infraestructura. |  |
| --- | --- | --- |
| P469: El negocioo  actividad económica es visible al público? | Esta variable tiene como objetivo identificar si el negocioo actividad económica es accesible y visible al público en general. La opción1 "Sí" indica que el negocio está ubicado en un lugar donde los clienteso personas pueden verloy accedera él fácilmente, | 1 Sí2 No |

| CLASE\_TE  COD\_DEPTO | como una tienda, oficina, o local comercial abierto al público. La opción 2 "No" indica que el negocio no es visible al público o se desarrolla en un lugar privado o cerrado, como un servicio que se presta a domicilio o una actividad que opera en espacios no públicos. Esta variable es útil para analizar la visibilidad y el alcance del negocio en términos de su accesibilidad para los clientes y su presencia en el mercado.  Esta variable está diseñada para identificar el departamento o región en la que se encuentra ubicado el negocio o actividad económica. Las opciones incluyen los departamentos de Colombia, así como el Archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina. Esta información es útil para analizar la distribución geográfica de los emprendimientos,  comprender las características  económicas de cada región y explorar posibles diferencias en el acceso a recursos, mercados y | NOMINAL  Departamento 05  Antioquia 08 Atlántico 11 Bogotá, D. C. 13 Bolívar 15 Boyacá 17 Caldas 18  Caquetá 19 Cauca 20 Cesar 23 Córdoba 25 Cundinamarca 27 Chocó 41 Huila 44 La Guajira 47 Magdalena 50 Meta 52 Nariño 54 Norte De  Santander 63 Quindío 66 Risaralda 68 Santander 70 Sucre 73 Tolima 76 Valle Del Cauca 88  Archipiélago de San  Andrés, Providencia y Santa Catalina |
| --- | --- | --- |

|  | oportunidades según la ubicación del negocio. |  |
| --- | --- | --- |
| ÁREA | Esta variable se refierea la ubicación geográfica del negocioo actividad económica,  específicamente en relación con las principales ciudadesy áreas metropolitanas del país. Esta clasificación permite identificar si el emprendimiento está situado en una de las grandes ciudadeso en una zona de alto desarrollo urbano, lo cual puede influir en factores como la demanda de productoso servicios, el accesoa infraestructura y mercados, así como las oportunidades de crecimiento. Las áreas metropolitanas suelen tener características económicas, socialesy de accesoa recursos diferentesa las zonas ruraleso menos urbanizadas. | NOMINAL  Ciudades principalesy áreas metropolitanas 05 Medellín AM 08  Barranquilla AM11  Bogotá 13 Cartagena 15 Tunja 17 Manizales AM 18 Florencia 19 Popayán 20Valledupar 23  Montería 27 Quibdó 41 Neiva 44 Riohacha 47 Santa Marta 50  Villavicencio 52 Pasto 54 Cúcuta AM 63 Armenia 66 Pereira AM 68  Bucaramanga AM 70 Sincelejo 73 Ibagué 76 Cali AM 88 San Andrés |
| F\_EXP | Esta variable busca identificar los factores que impulsan la expansióno crecimiento de un negocioo actividad económica. El "factor de expansión" puede incluir una variedad de elementos, tales como el aumento de la demanda del mercado, la diversificación de productoso servicios, la | NUMÉRICO  Factor de expansión |

|  | expansión geográfica, o la búsqueda de nuevos clientes o segmentos. Entender los factores que motivan la expansión es clave para analizar la estrategia de crecimiento de los emprendedores y cómo están aprovechando las oportunidades del mercado para ampliar su negocio. |  |
| --- | --- | --- |

**MÓDULO DE TIC**

Este módulo analiza el uso de dispositivos electrónicos, internet y herramientas digitales en los micronegocios, con el objetivo de evaluar su nivel de digitalización y acceso a la tecnología.

Este módulo analiza el uso de tecnología en los micronegocios, abarcando:

● **Dispositivos electrónicos:** Uso y cantidad de computadores, tabletas y celulares, esenciales para la digitalización del negocio.

● **Acceso y uso de internet:** Conectividad, tipo de conexión y razones de no uso, así como la presencia en páginas web y redes sociales.

● **Aplicaciones de internet en el negocio:** Desde búsqueda de información y banca electrónica hasta comercio en línea, servicio al cliente, mensajería y capacitación.

La información recopilada permite evaluar el nivel de digitalización, la eficiencia operativa y la interacción con clientes y proveedores, aspectos clave para la competitividad del negocio.

| VARIABLE | DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE | IDENTIFICADOR |
| --- | --- | --- |
| P4001  ¿Para su negocio o  actividad utiliza alguno(a) de los siguientes  dispositivos electrónicos ? | El negocio o actividad utiliza dispositivos electrónicos en sus operaciones, como computadores, tabletas o teléfonos móviles. | NOMINAL  1 Sí (11%) 2 No (89%) |
| P1087  ¿Cuántos computadores de escritorio tiene en uso el negocio o actividad? | Pregunta cuántos computadores de escritorio están en uso actualmente en el negocio o actividad. | NUMÉRICO |

P1088

¿Cuántos computadores portátiles tiene en uso el negocio o actividad?

P977

¿Cuántas tabletas tiene en uso el negocio o actividad?

Número de laptops que se utilizan en el negocio o actividad.

cuántas tabletas están en uso en el negocio o actividad.

NUMÉRICO NUMÉRICO

P976 El negocio utiliza NOMINAL

| ¿Para su negocio o  actividad utiliza el  teléfono celular? | teléfonos celulares para sus operaciones. | 1 Sí(34%) 2 No (66%) |
| --- | --- | --- |
| P978  ¿Cuántos teléfonos  celulares inteligentes (Smartphone) tiene en uso el negocio o  actividad? | Cuántos teléfonos inteligentes se usan en el negocio o actividad. | NUMÉRICO |
| P979  ¿Cuántos teléfonos  celulares convencionales tiene en uso el negocio o actividad?  P994  ¿Cuál es la principal  razón por la cual el  negocio o actividad no tiene en uso computador (PC, portátil), tableta, Smartphone? | cuántos teléfonos celulares no inteligentes están en uso por el negocio o actividad.  Razones principales por las cuales el negocio no usa computadores, tabletas o Smartphones. | NUMÉRICO  NOMINAL  1 Es muy costoso  2 No se necesita  3 El personal no sabe usarlo |
| P2532  El negocio o actividad tiene página web o  presencia en un sitio web? | El negocio tiene una página web o presencia en algún sitio web. | NOMINAL  1 Sí (2%) 2 No (98%) |
| P1559  El negocio o actividad tiene presencia en redes sociales (Facebook,  twitter, etc.)? | El negocio está presente en redes sociales como Facebook, Twitter, etc. | NOMINAL  1 Sí (11%) 2 No (89%) |
| P2524¿Este negocio o actividad tiene acceso o utiliza el servicio de  internet? | El negocio tiene acceso o utiliza internet en sus actividades. | NOMINAL  1 Sí (41%) 2 No (59%) |
| P1093 | El negocio utiliza una | NOMINAL |

| ¿Utiliza internet con  conexión dentro del  negocio o donde  desarrolla su actividad? | conexión a internet en su lugar de operación | 1 Sí 2 No |
| --- | --- | --- |
| P2528  ¿Qué tipo de conexión utiliza principalmente el negocio para acceder a internet? | Qué tipo de conexión a internet utiliza el negocio para acceder a la red (por ejemplo, banda ancha, fibra óptica, etc.). | NOMINAL |
| P1095  ¿Cuál es la principal  razón por la cual el  negocio o actividad no utiliza internet?  P980  Del total del personal ocupado del negocio o actividad, ¿cuántos  utilizan internet para el desarrollo de sus  actividades? | Identifica los motivos principales por los cuales el negocio no utiliza internet.  Cuántos empleados del negocio utilizan internet para desarrollar sus actividades laborales. | NOMINAL  1 Es muy costoso 2 No lo necesita 3 El personal no sabe usarlo 4 No tiene dispositivo para  conectarse  (computadores, tabletas, entre otros) 5 El servicio no es de buena calidad 6  No hay cobertura del servicio en la zona  NUMÉRICO |
| P1006\_1  Búsqueda de  información de  dependencias oficiales y autoridades | Búsqueda de información de dependencias oficiales y autoridades | NOMINAL  1 Sí 2 No |
| P1006\_2  Banca electrónica y otros servicios financieros | Banca electrónica y otros servicios financieros | NOMINAL  1 Sí 2 No |
| P1006\_3  Transacciones con  organismos  gubernamentales | Transacciones con organismos  gubernamentales | NOMINAL  1 Sí 2 No |

| P1006\_4  Servicio al cliente | Servicio al cliente | NOMINAL  1 Sí 2 No |
| --- | --- | --- |
| P1006\_5  Entrega de productos en forma digitalizada (a  través de internet) | Tienen entrega de productos en forma digitalizada | NOMINAL  1 Sí 2 No |
| P1006\_6  Comprar a proveedores por internet mediante una plataforma  electrónica (comercio electrónico) | Se hacen compras a proveedores por internet mediante una plataforma electrónica | NOMINAL  1 Sí 2 No |
| P1006\_7  Vender productos a  clientes por internet  mediante una plataforma electrónica (comercio electrónico) | Se venden productos a clientes por internet mediante una plataforma electrónica | NOMINAL  1 Sí 2 No |
| P1006\_8  Uso de aplicaciones | Se hace uso de aplicaciones | NOMINAL  1 Sí 2 No |
| P1006\_9  Enviar o recibir correo electrónico | Se envían o reciben correo electrónico | NOMINAL  1 Sí 2 No |
| P1006\_10  Búsqueda de  información sobre bienes y servicios | Búsqueda de información sobre bienes y servicios | NOMINAL  1 Sí 2 No |
| P1006\_11  Llamadas telefónicas por internet/VoIP o uso de videoconferencias  (Skype, etc) | Se hacen llamadas telefónicas por internet/VoIP o uso de videoconferencias  (Skype, etc) | NOMINAL  1 Sí 2 No |
| P1006\_12  Capacitación del  personal | Se hacen capacitaciones del personal | NOMINAL  1 Sí 2 No |
| P1006\_13  Mensajería instantánea o chat (por ej. WhatsApp, | Se hace mensajería instantánea o chat (por ej. WhatsApp, | NOMINAL  1 Sí 2 No |

| Messenger, Line, etc.) | Messenger, Line, etc.) |  |
| --- | --- | --- |
| CLASE\_TE |  |  |
| COD\_DEPTO | Esta variable está diseñada para identificar el departamento o región en la que se encuentra ubicado el negocio o actividad económica. Las opciones incluyen los departamentos de Colombia, así como el Archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina. Esta información es útil para analizar la distribución geográfica de los emprendimientos,  comprender las características  económicas de cada región y explorar posibles diferencias en el acceso a recursos, mercados y oportunidades según la ubicación del negocio. | NOMINAL  Departamento 05  Antioquia 08 Atlántico 11 Bogotá, D. C. 13 Bolívar 15 Boyacá 17 Caldas 18  Caquetá 19 Cauca 20 Cesar 23 Córdoba 25 Cundinamarca 27 Chocó 41 Huila 44 La Guajira 47 Magdalena 50 Meta 52 Nariño 54 Norte De  Santander 63 Quindío 66 Risaralda 68 Santander 70 Sucre 73 Tolima 76 Valle Del Cauca 88  Archipiélago de San  Andrés, Providencia y Santa Catalina |
| ÁREA | Esta variable se refiere a la ubicación geográfica del negocio o actividad económica,  específicamente en relación con las principales ciudades y áreas metropolitanas del país. Esta clasificación permite identificar si el emprendimiento está situado en una de las grandes ciudades o en una zona de alto desarrollo urbano, lo cual | NOMINAL  Ciudades principales y áreas metropolitanas 05 Medellín AM 08  Barranquilla AM 11  Bogotá 13 Cartagena 15 Tunja 17 Manizales AM 18 Florencia 19 Popayán 20 Valledupar 23  Montería 27 Quibdó 41 Neiva 44 Riohacha 47 Santa Marta 50  Villavicencio 52 Pasto 54 Cúcuta AM 63 Armenia |

|  | puede influir en factores como la demanda de productoso servicios, el accesoa infraestructura y mercados, así como las oportunidades de crecimiento. Las áreas metropolitanas suelen tener características económicas, socialesy de accesoa recursos diferentesa las zonas ruraleso menos urbanizadas. | 66 Pereira AM 68  Bucaramanga AM 70 Sincelejo 73 Ibagué 76 Cali AM 88 San Andrés |
| --- | --- | --- |
| F\_EXP | Esta variable busca identificar los factores que impulsan la expansióno crecimiento de un negocioo actividad económica. El "factor de expansión" puede incluir una variedad de elementos, tales como el aumento de la demanda del mercado, la diversificación de productoso servicios, la expansión geográfica,o la búsqueda de nuevos clienteso segmentos. Entender los factores que motivan la expansión es clave para analizar la estrategia de crecimiento de los emprendedoresy cómo están aprovechando las oportunidades del mercado para ampliar su negocio. | NUMÉRICO  Factor de expansión |

**MODULO DE VENTAS O INGRESOS**

Este módulo analiza los ingresos generados por los micronegocios a partir de la comercialización de bienes y servicios. Las principales categorías incluyen:

● **Venta de productos elaborados y mercancías:** Ingresos derivados de la producción propia o la reventa de bienes.

● **Servicios de maquila:** Producción o ensamblaje de productos para terceros.

● **Servicios de reparación y mantenimiento:** Ingresos por servicios técnicos para prolongar la vida útil de equipos o productos.

● **Ingresos por consignación o comisión:** Ganancias obtenidas como intermediarios en la venta de productos de terceros.

● **Ingresos por servicios ofrecidos:** Ganancias de actividades como asesorías, educación, entretenimiento o atención técnica.

● **Otros ingresos:** Fuentes adicionales como alquiler de espacios, publicidad o ventas ocasionales.

Además, el módulo incluye variables sobre la continuidad del negocio durante el año y métricas clave como el valor agregado mensual e ingresos promedio, facilitando un análisis detallado de la sostenibilidad económica del micronegocio.

| VARIABLE | DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE | IDENTIFICADOR |
| --- | --- | --- |
| P3057: Ventas de productos elaborados | Ingresos derivados de la comercialización de bienes que han sido transformados o fabricados. | NUMÉRICO |
| P3058: Servicio de maquila | Ingresos provenientes de realizar procesos de manufactura o ensamblaje para terceros. | NUMÉRICO |
| P3059: Servicios de reparación y  mantenimiento | Ingresos obtenidos al brindar servicios técnicos que prolongan la vida útil de equipos o productos. | NUMÉRICO |

P3060: Otros ingresos

Cobros que no pertenecen a categorías específicas; abarcan

NUMÉRICO

|  | diversos conceptos residuales. |  |
| --- | --- | --- |
| P3061: Venta de  mercancía | Ingresos obtenidos por la comercialización directa de bienes no fabricados por la empresa. | NUMÉRICO |
| P3062: Por  consignación o  comisión | Ingresos obtenidos al vender productos de terceros o al recibir un porcentaje de las ventas como intermediarios. | NUMÉRICO |
| P4002: Servicios de reparación y  mantenimiento | Ganancias generadas al proporcionar servicios específicos según las actividades del negocio. | NUMÉRICO |
| P3063: Otros  ingresos | Cobros que no pertenecen a categorías específicas; abarcan diversos conceptos residuales. | NUMÉRICO |
| P3064: Ingresos por los servicios  ofrecidos | Ganancias generadas al proporcionar servicios específicos según las actividades del negocio. | NUMÉRICO |
| P3065: Ingresos por Mantenimiento y  reparación | Ingresos obtenidos al brindar servicios por tipo de cliente | NUMÉRICO |
| P3066: Por ventas de mercancías | Ingresos relacionados exclusivamente con la venta de bienes tangibles. | NUMÉRICO |
| P3067: Otros  ingresos | Cobros que no pertenecen a categorías específicas; abarcan diversos conceptos residuales. | NUMÉRICO |
| P3092: Ingresos por venta de productos | Ganancias derivadas de la explotación y | NUMÉRICO |

| agrícolas, ganaderos, pesqueros, o  actividades mineras | comercialización de recursos naturales o agrícolas. |  |
| --- | --- | --- |
| P3093: Otros  ingresos | Cobros que no pertenecen a categorías específicas; abarcan diversos conceptos residuales. | NUMÉRICO |
| P4005: Ventas de  productos elaborados | Esta variable se refiere a los ingresos generados por la venta de productos que han sido fabricados o elaborados por el negocio. Incluye aquellos productos que son el resultado de un proceso de producción interno, como alimentos procesados, ropa confeccionada,  productos artesanales, entre otros. Esta información es importante para entender la fuente principal de ingresos del negocio y su capacidad de producción | NUMÉRICO |
| P4006: Servicio de  maquila | Esta variable se refiere a los ingresos generados por la prestación de servicios de maquila. Es decir, aquellos negocios que se encargan de realizar trabajos de producción o fabricación de productos para otras empresas, sin ser dueños de los productos, sino cobrando por el servicio prestado (por ejemplo, en confección de ropa, ensamblaje de productos electrónicos, | NUMÉRICO |

|  | etc.). |  |
| --- | --- | --- |
| P4007: Servicios de  reparación y  mantenimiento  P4008: Otros ingresos | Esta variable se refiere a los ingresos obtenidos por la prestación de servicios de reparación y mantenimiento de productos, equipos, instalaciones o vehículos. Puede incluir actividades como reparaciones de electrodomésticos,  mantenimiento de vehículos, servicios de plomería, o cualquier otro tipo de intervención técnica o correctiva. Es relevante para entender el modelo de negocio basado en la provisión de servicios técnicos  Esta categoría captura cualquier fuente adicional de ingresos no especificada en otras variables. Los "otros ingresos" pueden incluir ingresos generados por actividades secundarias, ventas de activos, o cualquier otra fuente no contemplada en las categorías anteriores. Permite agrupar ingresos diversos que no se pueden clasificar específicamente en las demás opciones. | NUMÉRICO  NUMÉRICO |
| P4009: Venta de  mercancía | Esta variable se refiere a los ingresos obtenidos por la venta de productos o mercancías compradas para su reventa. Es típicamente aplicable a negocios que funcionan bajo el modelo de distribución o comercio de bienes, ya sean productos de consumo, | NUMÉRICO |

|  | equipos, artículos de uso general, entre otros. |  |
| --- | --- | --- |
| P4010: Por consignación o comisión  P4011: Servicios de  reparación y  mantenimiento | Refleja los ingresos generados a través de un modelo de consignación o comisión, en el cual el negocio vende productos o servicios de terceros y recibe un porcentaje de las ventas realizadas. Es común en negocios que venden productos de otras marcas o empresas, como tiendas de consignación o agentes de ventas.  Esta variable se refiere a los ingresos obtenidos por la prestación de servicios de reparación y mantenimiento de productos, equipos, instalaciones o vehículos. Puede incluir actividades como reparaciones de electrodomésticos,  mantenimiento de vehículos, servicios de plomería, o cualquier otro tipo de intervención técnica o correctiva. Es relevante para entender el modelo de negocio basado en la provisión de servicios técnicos | NUMÉRICO  NUMÉRICO |
| P4012: Otros ingresos | Esta variable se utiliza para identificar otras fuentes de ingresos no especificadas en las opciones anteriores. Pueden incluir ingresos adicionales provenientes | NUMÉRICO |

|  | de actividades diversas relacionadas con el negocio, como alquiler de espacios, ingresos por publicidad, entre otros. Esta categoría permite capturar ingresos secundarios o complementarios a los principales. |  |
| --- | --- | --- |
| P4013: Ingresos por los servicios ofrecidos | Se refiere a los ingresos obtenidos por la prestación de servicios que el negocio ofrece a sus clientes. Esto puede incluir desde servicios profesionales como asesorías y consultorías hasta servicios técnicos, educativos, de entretenimiento, entre otros. Ayuda a entender las fuentes de ingresos relacionadas con la actividad de servicios del negocio. | NUMÉRICO |
| P4014: Ingresos por  Mantenimiento y  reparación | imilar a los ingresos por "Servicios de reparación y mantenimiento", esta variable se refiere específicamente a los ingresos obtenidos por la prestación de servicios de mantenimiento y reparación, pero con un enfoque más específico en este tipo de servicios, tales como el mantenimiento de equipos industriales, maquinaria, o instalaciones de | NUMÉRICO |

|  | cualquier tipo. Permite clasificar de manera precisa el tipo de ingreso relacionado con este servicio. |  |
| --- | --- | --- |
| P4015: Por ventas de mercancías  P4016: Otros ingresos | Similar a **P4009**, esta variable se refiere a los ingresos obtenidos por la venta de productos o mercancías. Aquí se refleja el modelo de negocio en el cual se comercializan bienes adquiridos para su reventa, y es clave para identificar la actividad principal de negocios de comercio y distribución.  Esta variable se utiliza para identificar otras fuentes de ingresos no especificadas en las opciones anteriores. Pueden incluir ingresos adicionales provenientes de actividades diversas relacionadas con el negocio, como alquiler de espacios, ingresos por publicidad, entre otros. Esta categoría permite capturar ingresos secundarios o complementarios a los principales. | NUMÉRICO  NUMÉRICO |
| P4017: Ingresos por  venta de productos  agrícolas, ganaderos, pesqueros, o actividades mineras | Esta variable se refiere a los ingresos generados por la venta de productos o mercancías de diferentes tipos, ya sea que los productos sean | NUMÉRICO |

|  | fabricados por el negocio o adquiridos a proveedores para su reventa. Es clave para entender el modelo de negocio de comercio y distribución de productos. |  |
| --- | --- | --- |
| P4018: Otros ingresos | Igual que la anterior, es una categoría general para ingresos no especificados en otras opciones | NUMÉRICO |
| P3068\_ENE: ¿Cuáles meses funcionó el  negocio, o trabajó en su actividad durante el año anterior? Enero  P3068\_FEB: ¿Cuáles meses funcionó el  negocio, o trabajó en su actividad durante el año anterior? Febrero | Esta variable indica si el negocio o actividad económica estuvo en funcionamiento durante el mes de enero del año anterior. Los datos reflejan si el emprendedor trabajó o desarrolló su actividad económica durante este mes.  Similar a la variable anterior, esta indica si el negocio operó durante el mes de febrero del año anterior. | NUMÉRICO  NUMÉRICO |
| P3068\_MAR: ¿Cuáles meses funcionó el  negocio, o trabajó en su actividad durante el año anterior? Marzo | Muestra si el negocio estuvo en funcionamiento en marzo del año anterior. | NUMÉRICO |
| P3068\_ABR: ¿Cuáles meses funcionó el  negocio, o trabajó en su actividad durante el año anterior? Abril | Esta variable indica si el negocio operó durante el mes de abril del año anterior. | NUMÉRICO |
| P3068\_MAY: ¿Cuáles meses funcionó el | Refleja si el negocio estuvo activo durante el | NUMÉRICO |

| negocio, o trabajó en su actividad durante el año anterior? Mayo | mes de mayo del año anterior. |  |
| --- | --- | --- |
| P3068\_JUN: ¿Cuáles meses funcionó el  negocio, o trabajó en su actividad durante el año anterior? Junio | Identifica si el negocio o actividad económica se mantuvo en funcionamiento durante el mes de junio del año anterior. | NUMÉRICO |
| P3068\_JUL: ¿Cuáles meses funcionó el  negocio, o trabajó en su actividad durante el año anterior? Julio  P3068\_AGO: ¿Cuáles meses funcionó el  negocio, o trabajó en su actividad durante el año anterior? Agosto  P3068\_SEP: ¿Cuáles meses funcionó el  negocio, o trabajó en su actividad durante el año anterior? Septiembre | Muestra si el negocio estuvo en operación durante el mes de julio del año anterior.  Indica si el negocio estuvo funcionando durante el mes de agosto del año anterior.  Esta variable refleja si el negocio operó en septiembre del año anterior. | NUMÉRICO  NUMÉRICO  NUMÉRICO |
| P3068\_OCT: ¿Cuáles meses funcionó el  negocio, o trabajó en su actividad durante el año anterior? Octubre | Identifica si la actividad económica estuvo en funcionamiento durante octubre del año anterior. | NUMÉRICO |
| P3068\_NOV: ¿Cuáles meses funcionó el  negocio, o trabajó en su actividad durante el año anterior? v | Muestra si el negocio estuvo operando durante noviembre del año anterior. | NUMÉRICO |
| P3068\_DIC: ¿Cuáles meses funcionó el  negocio, o trabajó en su actividad durante el año anterior? Diciembre | Indica si el negocio estuvo en funcionamiento en diciembre del año anterior. | NUMÉRICO |

| P3068\_TOD: ¿Cuáles meses funcionó el  negocio, o trabajó en su actividad durante el año anterior? Todos los 12 meses | Refleja que el negocio estuvo en operación durante todo el año (los 12 meses). | NUMÉRICO |
| --- | --- | --- |
| P3068\_NIN: ¿Cuáles meses funcionó el  negocio, o trabajó en su actividad durante el año anterior? Ninguno | Esta variable se utiliza cuando el negocio no estuvo operativo durante ninguno de los meses del año anterior. | NUMÉRICO |
| P4019: Ventas de  productos elaborados | Indica los ingresos generados por la venta de productos elaborados o fabricados por el negocio. Esto puede incluir desde productos de manufactura hasta aquellos que el negocio produce internamente para su venta. | NUMÉRICO |
| P4020: Servicio de  maquila | Refleja los ingresos obtenidos por servicios de maquila, es decir, aquellos negocios que realizan trabajos de producción o fabricación bajo contrato para otras empresas, sin poseer los productos como propiedad. | NUMÉRICO |
| P4021: Servicios de  reparación y  mantenimiento | Muestra los ingresos generados por la prestación de servicios de reparación y mantenimiento de bienes, equipos, instalaciones o vehículos. | NUMÉRICO |
| P4022: Otros ingresos | Esta categoría captura cualquier fuente adicional de ingresos no cubierta | NUMÉRICO |

|  | en las otras variables. Puede incluir ingresos diversos relacionados con el negocio, como alquileres, ingresos por publicidad, entre otros. |  |
| --- | --- | --- |
| P4023: Venta de  mercancía | Refleja los ingresos obtenidos por la venta de mercancías compradas para su reventa en el negocio. | NUMÉRICO |
| P4024: Por consignación o comisión  P4025: Servicios de  reparación y  mantenimiento | Se refiere a los ingresos generados por la venta de productos de terceros bajo un acuerdo de consignación o comisión, donde el negocio recibe un porcentaje de las ventas realizadas.  Similar a la variable **P4021**, se refiere a los ingresos derivados de la prestación de servicios de reparación y mantenimiento. | NUMÉRICO  NUMÉRICO |
| P4026: Otros ingresos | Nuevamente, captura cualquier fuente de ingreso adicional que no encaje en las categorías anteriores, como ingresos por servicios especiales o acuerdos adicionales. | NUMÉRICO |
| P4027: Ingresos por los servicios ofrecidos | Refleja los ingresos obtenidos por la prestación de servicios específicos que el negocio ofrece a sus clientes. Puede incluir desde asesorías, consultorías hasta otros tipos de servicios. | NUMÉRICO |

| P4028: Ingresos por  Mantenimiento y  reparación | Ingresos obtenidos específicamente de los servicios de mantenimiento y reparación realizados por el negocio, destacando este tipo de actividad económica. | NUMÉRICO |
| --- | --- | --- |
| P4029: Por ventas de mercancías | Similar a la variable **P4023**, hace referencia a los ingresos por la venta de productos o mercancías en el negocio. | NUMÉRICO |
| P4030: Otros ingresos | Esta categoría incluye cualquier ingreso que no se clasifique bajo las categorías anteriores, como ingresos extra por actividades accesorias del negocio. | NUMÉRICO |
| P4031: Ingresos por  venta de productos  agrícolas, ganaderos, pesqueros, o actividades mineras | Muestra los ingresos generados por la venta de productos provenientes de actividades primarias como la agricultura, ganadería, pesca o minería. | NUMÉRICO |
| P4032: Otros ingresos | Similar a las anteriores, captura ingresos adicionales no especificados en otras categorías. | NUMÉRICO |
| P4038: Ventas o  ingresos totales | Refleja el total de ventas o ingresos generados por el negocio durante el período indicado, sumando todas las fuentes de ingreso que el | NUMÉRICO |

|  | negocio ha tenido |  |
| --- | --- | --- |
| P3072: En promedio ¿cuánto le deja su  negocio o actividad al mes? | Esta variable busca medir el promedio de ingresos mensuales que el negocio genera, ayudando a entender la rentabilidad mensual del emprendimiento. | NUMÉRICO  6% 1.000.000  6% 500.000  5% 300.000  5% 600.000  5% 800.000  5% 400.000  64% otro |
| VENTAS\_MES\_ANTERI OR: Ventas o ingresos mensuales  VENTAS\_MES\_AÑO\_AN TERIOR: Ventas o  ingresos del año anterior  VENTAS\_AÑO\_ANTERI OR: Ventas o ingresos del mismo mes del año anterior | Refleja las ventas o ingresos obtenidos durante el mes anterior al de la medición.  Captura las ventas o ingresos generados durante el mismo mes del año anterior, permitiendo una comparación con el rendimiento actual.  Captura las ventas o ingresos generados durante el mismo mes del año anterior, permitiendo una comparación con el rendimiento actual. | NUMÉRICO  4% 1.000.000  3% 1.200.000  3% 6000.000  3% 1.500.000  75% otro  NUMÉRICO  4% 1.000.000  3% 1.500.000  3% 1.200.000  69% otro  NUMÉRICO  3% 1.200.000  2% 600.000  2% 1.800.000  2% 1.000.000  85% otro |
| VALOR\_AGREGADO: Valor agregado mensual | El valor agregado mensual es el incremento en el valor de los productos y servicios que el negocio ha generado durante el mes, descontando los costos directos de producción. Este indicador muestra la | NUMÉRICO  2% 600.000  2% 300.000  2% 500.000  1% 200.000  88% otro |

|  | contribución económica del negocio a la economía. |  |
| --- | --- | --- |
| INGRESO\_MIXTO:  Ingreso mixto mensual  CLASE\_TE  COD\_DEPTO | Esta variable hace referencia a los ingresos generados por el negocio que provienen tanto de la venta de productos como de la prestación de servicios, reflejando un modelo de negocio mixto.  Esta variable está diseñada para identificar el departamento o región en la que se encuentra ubicado el negocio o actividad económica. Las opciones incluyen los departamentos de Colombia, así como el Archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina. Esta información es útil para analizar la distribución geográfica de los emprendimientos,  comprender las características  económicas de cada región y explorar posibles diferencias en el acceso a recursos, mercados y oportunidades según la ubicación del negocio. | NUMÉRICO  2% 600.000  2% 300.000  2% 500.000  1% 400.000  88% otro  NOMINAL  Departamento 05  Antioquia 08 Atlántico 11 Bogotá, D. C. 13 Bolívar 15 Boyacá 17 Caldas 18  Caquetá 19 Cauca 20 Cesar 23 Córdoba 25 Cundinamarca 27 Chocó 41 Huila 44 La Guajira 47 Magdalena 50 Meta 52 Nariño 54 Norte De  Santander 63 Quindío 66 Risaralda 68 Santander 70 Sucre 73 Tolima 76 Valle Del Cauca 88  Archipiélago de San  Andrés, Providencia y Santa Catalina |
| ÁREA | Esta variable se refiere a la ubicación geográfica | NOMINAL  Ciudades principales y |