Barreras para la formalización empresarial

Barriers to bussines formalization

Autor 1: Daniela Montoya Sánchez

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad El Bosque, Bogotá

Correo electrónico: dmontoyas@unbosque.edu.co

Autor 2: Natalia Estefanía Saganome Gutiérrez

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad El Bosque, Bogotá

Correo electrónico: nsaganome@unbosque.edu.co

Director: Juan Carlos Montalvo Rodríguez

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad El Bosque, Bogotá

Correo electrónico: jmontalvor@unbosque.edu.co

Resumen

Esta investigación tuvo como propósito la identificación de las principales barreras que impiden la formalización empresarial, para esto, a lo largo de la investigación se definen conceptos y se abordan teorías correspondientes a la informalidad empresarial, además, se genera un análisis de acuerdo con los resultados de las encuestas que se realizaron en las diferentes localidades de la ciudad de Bogotá a empresarios mayores de edad y dueños de pequeñas empresas.

Con este análisis se pretenden detallar los principales factores que se presentan como barreras para la formalización empresarial, siendo las más sobresalientes en este caso, el desconocimiento, que se pudo evaluar en tres secciones, en primer lugar el desconocimiento del proceso que se debe llevar a cabo para la formalización, en segundo lugar el desconocimiento de la entidad a la que se debe acudir para la formalización y en tercer lugar, el desconocimiento de los diferentes beneficios que como consecuencia positiva trae la formalización empresarial; otras de las barreras principales son según los encuestados, el tiempo y la economía.

Abstract:

This research had like principal purpose, to identify the most common barriers that inhibit the business formalization, with this in mind, in this research are defined concepts and we approach to theories appropriates to the bussines informality, additionally we make a brief analysis in agreement with the survery results that were made in the city of Bogotá to entrepreneurs adults and owners of small companies.

With this analysis we aim itemize the principal factors that show up like barriers in the business formalization, in this case the most common is the unknowledge. The unknowledge can be understand in three phases. In the first place, unknowledge in the process that should be followed to carry out the formalization. In the second place the unknowledge of the entity that handle and gives the guidelines to formalize business in the country. In third place, the unknowledge of the various benefits that has the business formalization. Other barriers, according with the surveyed, are the time and the economy.

Propósito:

El propósito de este artículo es conocer las barreras que impiden a los empresarios de la ciudad de Bogotá formalizar sus empresas. Las unidades de análisis serán principalmente emprendedores de pequeñas empresas que presenten el fenómeno de informalidad. En esta etapa de la investigación la

informalidad en los negocios se puede definir como el no registro de las actividades comerciales en las cuentas nacionales que son requeridas en Bogotá.

Diseño / Metodología / Enfoque:

Para el progreso de la investigación se aplicó una encuesta estructurada, anónima, como instrumento de medición, se empezó con preguntas filtro, pasando a preguntas cerradas de selección múltiple, seguido por una pregunta abierta, luego se utilizaron preguntas de información para determinar si el empresario es conocedor de los beneficios que la formalidad trae a las empresas y como impulsa su crecimiento; por último, se implementó una pregunta de opinión y cerrada para determinar si luego de conocer los beneficios de la formalidad, el empresario estaría dispuesto a formalizar su negocio y acceder a los beneficios y diversidad de oportunidades que facilitarían su desarrollo y crecimiento.

La aplicación de las encuestas se realizó de manera virtual, a diferentes empresarios de la ciudad de Bogotá, mayores de edad, de diversas localidades, entre los estratos 1 al 5 y que accedieron a realizar la encuesta. El tipo de muestreo es no probabilístico. Se trabajo con muestreo por conveniencia, el cual según Teddlie y Yu (2007) “se trata de las muestras integradas por informantes cautivos o por voluntarios. En donde la selección es menos rigurosa; no se funda en ninguna consideración estratégica ni se rige por alguna intención teórica derivada del conocimiento preliminar sobre el fenómeno, sino que depende básicamente de la accesibilidad de las unidades, la facilidad, rapidez y bajo costo para acceder a ellas” (Teddlie-Yu, 2007 citado por Martínez-Salgado, 2012).

Hallazgos

Mediante la revisión de la literatura y los resultados de las encuestas se encontró que hay tres barreras que inciden mayormente para la formalización empresarial, en primer lugar, se encuentra la barrera desconocimiento en donde los empresarios de diferentes localidades de la ciudad de Bogotá no tienen conocimiento acerca de qué se debe hacer para formalizar sus empresas, qué pasos se deben seguir, a donde deben acudir y cuáles son los beneficios de la formalización. En segundo lugar, se obtuvo que el tiempo se presenta como barrera para la formalización y en tercer lugar el factor económico impide a los empresarios formalizar sus empresas.

Implicaciones prácticas

El conocimiento acerca de las razones o barreras que impiden a los empresarios informales llevar sus empresas de la informalidad a la formalidad

puede generar factores de cambio por parte de estos, puesto que, al tener un conocimiento más amplio de las consecuencias negativas que se generan con el estado actual de sus empresas, se puede impactar su forma de pensamiento. Así podrán comprender que su informalidad no afecta solamente al país y a la sociedad, sino que también los afecta a ellos como empresarios al restringirse de ciertos beneficios y servicios que impiden el crecimiento de su empresa, encontrándose en un estado de estancamiento (Cárdenas y Rozo, 2009).

Implicaciones sociales

Se pretende dar a conocer a los pequeños empresarios informales de la ciudad de Bogotá los beneficios y también el impacto positivo que gran parte de ellos puede obtener si proceden a formalizar sus empresas, uno de los beneficios podría ser su crecimiento en el mercado al poder adquirir servicios de acceso a crédito, comercialización y tecnología avanzada (Cárdenas y Rozo, 2009).

Es importante que los empresarios entiendan que no es necesario que la empresa sea grande para poderla formalizar y que el estado pretende ayudarlos en estos procesos permitiéndoles acceder a diferentes beneficios para la pequeña empresa, como programas de apoyo en donde se les enseñan las diferentes formas de emprender y la posibilidad de competir con grandes empresas. Generalmente, el Gobierno espera que la gran mayoría de las empresas se encuentren dentro del marco legal para el beneficio del país y la sociedad, permitiendo así que los clientes puedan tener total tranquilidad al momento de comprar o adquirir un bien o servicio.

Originalidad / Valor

Se han realizado diferentes estudios acerca de la informalidad en Colombia, sin embargo, no se han estudiado las barreras que más inciden en la formalización empresarial.

Palabras clave

Barreras; Informalidad; Empresas.

Keywords

Barriers; Informality; Business.

Agradecimientos

Los autores agradecen la colaboración del docente Juan Maldonado por el apoyo durante el proceso de investigación, por dedicar su tiempo a realizar correcciones y fortalecer la investigación con sus aportes, sugerencias y comentarios.

Introducción

Mediante una revisión de la literatura se ha identificado que la decisión de operar en el sector informal es una decisión racional, en donde los individuos comparan los costos y beneficios que obtienen por operar en la informalidad con los costos y beneficios que obtendrían por estar en el sector formal (Rodríguez, 2014), pero hay factores tanto positivos como negativos en la informalidad en las empresas. Del lado positivo se ha encontrado que las pequeñas empresas informales permiten que la tasa de desempleo en el país disminuya, lo que para el Gobierno es beneficioso (Rivera, López & Mendoza, 2016). Por otro lado, en términos negativos, se ha percibido que el sector informal es mucho menos productivo, lo cual genera obstáculos para el desarrollo del país principalmente a mediano y largo plazo (Salazar, 2015).

Además, otro factor importante y negativo es que la economía informal mantiene niveles de improductividad que arrastran hacia abajo todo potencial de la economía colombiana. Si se pudiera lograr que todas estas empresas informales se involucren en el sector formal, ayudarían al crecimiento económico. (revista, Dinero, 27 de marzo 2019)

Un empresario al tener su negocio informal está contribuyendo a la competencia desleal en el mercado, además, se está generando un aumento en la informalidad a la economía colombiana, el DANE en la revista dinero informa que el 60,7% de los puestos de trabajo es prestado por el sector informal, generando que tanto la producción como las ventas en el sector formal tengan un decline en sus ingresos netos. Apoyando lo anterior, la Asociación Colombiana de la Industria gastronómica (Acodrés), menciona que la informalidad se reconoce como una competencia desleal para quienes mantienen su negocio de esta forma durante un largo tiempo, y además le tributan al municipio. “Este es el país con mayor carga impositiva”. (Revista Dinero, 2004).

La formalidad facilita el conocimiento, el crédito y la innovación, mientras que la informalidad se asocia con bajos niveles de productividad, rentabilidad y crecimiento, siendo estos, factores principales que generan riqueza y beneficio a la sociedad (Bernal & Cusi, 2014). La informalidad disminuye la productividad media del capital y provoca pérdidas de la productividad dinámica (Levy, 2007). Además, algunos de los factores negativos no solo afectan a la sociedad, sino que también afectan a los dueños de las empresas informales; puesto que su

informalidad puede reducir la productividad o eficiencia de la empresa, cuando no puede acceder a ciertos bienes y servicios necesarios, como el crédito, capacitación, comercialización y acceso a la tecnología (Cárdenas y Rozo, 2009). A pesar de que se han estudiado y analizado las consecuencias positivas y negativas de las empresas informales, no se ha investigado acerca de las barreras que impiden a los empresarios formalizar sus negocios, siendo esta una variable importante para el desarrollo económico del país.

Revisión de Literatura

El concepto de informalidad se empezó a esbozar a partir de 1971, cuando Keith Hart presentó su libro titulado Informal income opportunities and urban employment in África, en el seminario "Desempleo urbano en África". Pero el concepto tomó verdadera forma a partir de la misión sobre el empleo llevada a cabo en Kenya por la OIT (Organización Internacional del Trabajo), en el año1972 (Ochoa y Ordoñez, 2004).

El sector informal se entiende como todas las actividades que producen bienes o servicios que son de carácter legal, pero que no cumplen con aquellas regulaciones establecidas por el Gobierno con respecto al pago de impuestos (impuesto a la renta y contribuciones a la seguridad social), ni con las regulaciones laborales, sanitarias o ambientales; estudiar este fenómeno es de gran importancia, puesto que se presenta en todas las economías del mundo (Schneider y Enste, 2000), la empresarialidad informal es aquella que funciona al margen de la ley pero no es ilícita, y se genera por la inadecuada normatividad y legislación económica en las naciones emergentes que les impide a los informales ingresar en el sistema formalmente reglamentado. (De Soto, 1986, 2000; Banco Mundial, 2007).

Existen cuatro escuelas teóricas que se podrían denominar tradicionales, estas se han enfocado a estudiar los orígenes y las determinantes del sector informal.

1. La teoría dual o de exclusión, señala que este sector nace ante la incapacidad de la economía formal de absorber una creciente oferta de empleo, la cual, con el fin de sobrevivir, se ve forzada a aceptar empleos de baja calidad aun cuando las condiciones que éstos brinden no sean las anheladas (Fields, 2004; Tokman, 1995, 2004; Ros, 2000; Cimoli, 2006 citado por Rivera López y Mendoza, 2016).
2. Escuela de pensamiento denominada como escape, considera que el sector informal está constituido principalmente por trabajadores que eligen libre y racionalmente su estatus siguiendo preferencias personales o un hipotético estímulo económico (Maloney, 1999, 2004 citado por Rivera López y Mendoza, 2016).

3. La tercera vía, que con respecto a la informalidad se relaciona con: “el resultado de una serie de reglas burocráticas irracionales e inaplicables que, aparte de desincentivar el espíritu empresarial de los trabajadores más pobres, los margina de los mecanismos institucionales formales” (de Soto, 1986 citado por Rivera López y Mendoza, 2016).
4. La cuarta vía, en donde Portes y Benton, (1987) consideran a los trabajadores informales como “asalariados ocultos” de las empresas capitalistas, las cuales se encuentran deseosas de subcontratar con el fin de ajustar su proceso de producción y así mejorar su competitividad. (Esquivel y Ordaz, 2008; Levy, 2010 y Chen et al., 2002 citado por Rivera López y Mendoza, 2016).

De acuerdo con las cuatro teorías mencionadas anteriormente, la evidencia teórica y empírica a favor o en contra de una u otra escuela de pensamiento se sigue presentando hasta el día de hoy con resultados poco concluyentes. (Rivera, López y Mendoza, 2016).

Las primeras dos escuelas de pensamiento mencionadas (Dual y escape) otorgan un papel pasivo o claramente negativo al sector informal dentro del proceso de desarrollo económico (Cimoli, 2006; Levy, 2010 citado por Rivera López y Mendoza, 2016). Ambas corrientes parecerían sugerir que la solución al problema que representa el sector informal proviene necesariamente de una mejora en el desempeño de la economía en general (Ros, 2000; Maloney, 2004 citado por Rivera López y Mendoza, 2016).

Por otro lado, para De Soto (1986), el trabajador dentro del sector informal tiene alto potencial empresarial y luego de librarse de las trabas burocráticas e institucionales impuestas por el Estado, y legalizados sus activos informales, es capaz de generar soluciones a los problemas de pobreza que afectan a países subdesarrollados. “Los trabajos de Hernando de Soto han recibido reconocimiento positivo por ciertas áreas del espectro político, sin embargo, han sido criticados desde la perspectiva académica por su debilidad metodológica y lo reductivo de su razonamiento al exagerar el potencial económico que proviene de la legalización de los activos informales y por disminuir la importancia de otros determinantes sociales, económicos y culturales” (Bromley, 1990; Tokman, 2004 citado por Rivera López y Mendoza, 2016).

“La propuesta de Portes y Benton (1987) ocupa un lugar intermedio entre la propuesta de Hernando de Soto y la perspectiva dual, los informales son elementos pasivos (al final, dependen de las empresas que los subcontratan y de las características del contexto económico); sin embargo, su interacción con las empresas formales con las cuales se vinculan impacta la competitividad de estas últimas y, por tanto, les otorga un papel no necesariamente negativo en el desarrollo económico.” (Portes y Benton, 1987 citado por Rivera López y Menoza, 2016)

En este orden de ideas, Portes (1995) propone 3 tipos de informalidad: la primera, integrada por “aquellas actividades cuyo fin principal es la supervivencia de una persona u hogar a través de la producción o venta directa de bienes y servicios”; la segunda, con “enfoque a la flexibilización y reducción de costos de producción en el sector formal vía mecanismos de subcontratación por medios informales”, y la tercera, integrada por “las empresas cuyo objetivo es acumular capital, aprovechando los nexos de solidaridad existentes entre los individuos informales” (Portes, 1995, p 27-47).

Por otro lado, la Cámara de comercio de Bogotá (CBB) establece un programa empresarial el cual tiene de nombre “Programa de Formalización Empresarial”, para incentivar al empresario a formalizar su negocio, y aprender a ser su propio gerente. De esta forma se fortalecerá y tendrá más oportunidades de competir en el mercado y tener una amplia oportunidad de conectarse con otros empresarios y de esta forma tener altas y mejores ventas. La formalización para la CCB es el ejercicio de una actividad económica bajo las normas de Estado, además este proceso de formalización, se reconocen beneficios para los empresarios que se animen a formalizar su negocio, algunos de estos son: “facilitar que la empresa crezca, ser proveedor de otras empresas, llegar a otros mercados, obtener créditos, además de eso poder acceder a los servicios de Fortalecimiento Empresarial que ofrece la entidad y poder participar en diferentes programas financieros de entidades del Gobierno” (Cámara de Comercio, 2018).

Los pasos para formalizar una empresa CCB son, primero: obtener la matrícula mercantil, así la empresa adquiere la ciudadanía empresarial; segundo: llevar la contabilidad de la empresa, esto permite tener un registro de los ingresos y gastos, lo que facilita el control y la toma de decisiones; tercero: Inscribir en el registro mercantil todas las actas, libros y documentos; cuarto: contribuir al país con los recursos provenientes de los impuesto, ya que con eso el Estado financia los servicios de los ciudadanos como educación, salud, seguridad e infraestructura; quinto: respaldar a los trabajadores, realizando los aportes de salud, pensión y parafiscales (ICBF, SENA y cajas de compensación familiar), esto contribuye a generar empleos de calidad y permite la reducción de registros de enfermedad o accidentes (Cámara de Comercio de Bogotá, 2018).

La CCB elabora diferentes documentos para que toda persona natural vea con total evidencia la importancia y los beneficios de formalizar su negocio, además que es un factor importante para comenzar, y mantenerse en la cadena empresarial. La CCB evalúa los mejores mecanismos para que las empresas logren su crecimiento a nivel de competitividad; además, se enfoca en las barreras que se presentan para formalizar el negocio. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2018).

En uno de los artículos de la cámara de comercio, el cual tiene como título: Diseño e implementación de metodologías para la identificación y superación de barreras de acceso a la formalización, se identifica que la CCB analiza y estudia

las diferentes formas para que toda persona natural pueda formalizar, pero para esto primero hace iniciativas de política pública, lo cual permite identificar y eliminar o reducir, las barreras que se han presentado para la formalización de los negocios. Al hacerse presente cualquier tipo de barrera, se limitan las posibilidades de desarrollo de la empresa como el crecimiento económico, la oportunidad laboral, beneficios, por esto es de gran importancia que toda persona natural identifique la importancia de formalizar su negocio. (Cámara de Comercio, 2018)

La CCB hizo una recolección de datos de unas entrevistas que fueron aplicadas a diferentes macro y micro empresarios, con respecto a las diferentes barreras que se presentan en el momento de formalizar el negocio; esta información la interpretan de la siguiente manera:

Barreras identificadas:

En primer lugar, encontramos la barrera Calidad de Capital Humano, en donde se realiza una recomendación que sugiere la capacitación de la mano de obra en habilidades de trabajo específicas a cada sector (Cámara de comercio, 2018). Según Fukuyama (2006) “existe una ajustada relación entre el desarrollo económico y la educación, en la Europa Meridional en el avance a través del siglo XX”. Barro (1993) expresa: “el capital humano es una medida clara del efecto acumulado de actividades como la educación formal y el adiestramiento en el trabajo” (p.2). Además, señala, que el concepto de capital humano puede definirse “como los años de adiestramiento específicos de las personas” (p. 2) (Fukuyama, 2006 y Barro, 1993 citado por Merzthal, Wakabayashi y Oscar, 2017).

Por otro lado, “el valor del capital humano es una variable diferenciadora y de crecimiento para los países y la mejora del capital humano se puede realizar tanto por medio de la educación formal como por medio de lo que se denomina el “learning by doing” o aprender-haciendo” (Lucas, 1988 citado por Merzthal, Wakabayashi y Oscar, 2017).Otra perspectiva relaciona que “el conocimiento debe ser adquirido y es lo que constituye el aprendizaje y propone que este es una función directa de la experiencia y en él se asume que el aprendizaje ocurre o es una consecuencia de las labores de producción” (Arrow, 1962 citado por Merzthal, Wakabayashi y Oscar, 2017).

En segundo lugar, se encuentra la barrera Calidad de los productos y servicios, la recomendación sugiere monitoreo del cumplimiento de las reglamentaciones de calidad (Cámara de Comercio, 2018). William Edwards Deming demostró que “cuando la calidad se persigue sin descanso, se optimizan los recursos, se bajan los costos y se conquista el mercado” (Deming citado por Cifuentes, 2015). Por otra parte, Avedis Donabedian define la calidad como “una adecuación precisa de la atención a las necesidades particulares, con una

evidente implicación para los servicios colectivos” (Donabedian citado por Cifuentes 2015). Philip Crosby plantea con respecto a la calidad, primero que es de gran importancia la capacitación del personal para el continuo mejoramiento de la calidad; segundo, destaca cuatro fases del cambio para obtener la calidad: a. convicción de la dirección; b. compromiso de la alta gerencia; c. Compromiso de todo el personal y d. conversión de la cultura organizacional. (Crosby citado por Cifuentes, 2015).

En tercer lugar, se encontró la barrera de la dificultad para financiar tanto capital de trabajo como inversión en maquinaria y equipo, la recomendación que se genera en este caso es, diseñar programas de créditos adecuados a las características de los negocios y a su capacidad de pago (Cámara de Comercio, 2018). En cuarto lugar, se encuentran las condiciones y los trámites para obtener certificaciones necesarias para poder explorar, y su recomendación plantea dar flexibilidad en las condiciones de origen que deben cumplirse para poder explorar en el marco de los tratamientos de libre comercio (Cámara de Comercio, 2018). En quinto lugar, se presenta que los empleados remunerados según el número de unidades que producen no tienen la posibilidad de realizar aportes permanentes a la seguridad social, por lo tanto, se sugiere estructurar esquemas alternativos legales de protección social (salud y pensiones) (Cámara de Comercio, 2018). En sexto lugar, se tiene que los negocios más pequeños no quieren asumir los costos de renovación de su registro mercantil ni con el pago de impuestos, por tanto, se deben diseñar esquemas que minimicen los costos de la formalización, manteniendo sólo aquellos que son inevitables (Cámara de Comercio, 2018). Por último, se encuentra que una de las barreras es que no existen bases de datos con las cuales se puedan hacer un buen seguimiento y evaluación a los sectores, en dado caso, se deben crear y hacer constante mantenimiento a las bases de datos sectoriales (Cámara de Comercio, 2018)

De acuerdo con las barreras mencionadas anteriormente, la CCB dirige la formalización de los negocios, son ellos quienes ejecutan un mapeo de las diferentes regiones para poder determinar qué negocios están listos para formalizar, también se brinda información para fortalecer el conocimiento y generar iniciativas por parte de los empresarios a querer formalizar. En Bogotá muchos emprendedores fracasan al creer que hacer empresa es fácil, y no buscan la ayuda correspondiente para formar de manera correcta, con los medios correctos y diversas ayudas sus proyectos, muchos de estos testimonios son contados a diario por los bogotanos, es por esta razón que se quiere conocer aquellas barreras que impiden a los empresarios de esta ciudad formalizar sus empresas.

El marco teórico y/o conceptual

- **Informalidad en las empresas**

Uribe, Castro y Ortiz (2004) han analizado principalmente las causas que llevan a las personas a trabajar de forma informal, los autores determinaron que la edad, el género y las responsabilidades familiares son barreras que impiden la vinculación de trabajadores en el sector formal, por otro lado, consideran que la variable “educación” es un determinante de la informalidad que tuvo efectos negativos sobre la inactividad y el empleo informal. Es decir, que la educación favorece la ocupación formal, considerada como de alta calidad y desalienta la ocupación informal (Uribe, Castro y Ortiz, 2004. Citado por Vásquez y Hernández, 2009).

La Organización Internacional del Trabajo, estudia el fenómeno a partir del empleo e identifica cuatro categorías de empleo informal: en primer lugar, unidades familiares; en segundo lugar, trabajadores por cuenta propia y ayuda familiar (excluidos profesionales y técnicos); en tercer lugar, empleo en servicio doméstico; y por último microempresas con menos de cinco ocupados. (Bergesio y Golovanevsky, 2008 citado por Castillo, Soto y Bórquez, 2012).

El concepto de actividad informal desarrollado en el seno de la Organización Internacional del Trabajo asocia al conjunto de dimensiones algunos comunes y otros específicos a los sectores económicos: manufactura, construcción, transportes, comercio y servicios. Indicadores que aplicados a las empresas y combinados en un índice permitirán clasificar las actividades como informales (Sethuranam, 1976). La decisión de operar en el sector informal es una decisión racional, en donde los individuos comparan los costos y beneficios que obtienen por operar en la informalidad con los costos y beneficios que obtendrían por estar en el sector formal (Loayza, 1996), además, un estudio realizado en Osorno, estima que los empresarios informales se definen por una serie de factores: Demográficos, educación, edad, características del hogar, actividad productiva y residencia. Encuestas señalan que un 51,1% de los emprendimientos en Osorno son informales (Castillo, Soto y Bohorquez, 2012).

Se cree que las empresas informales son en su gran mayoría empresas pequeñas. Estudiar la informalidad a partir de las empresas de menor tamaño, se justifica por la escala en la que operan la mayoría de las actividades definidas como informales, éstas son además unidades más flexibles, que dificultan las posibilidades de controles del Estado. Esto supone que las empresas más grandes son más vulnerables a la regulación oficial, aun cuando podrían subcontratar empresas más pequeñas que sí realicen actividades informales (Portes y Sassen, 1987). Sin embargo, podrían producirse dos sesgos en direcciones contrarias, una sobreestimación pues no todas las empresas de menor

tamaño son informales, y una subestimación al considerar que están ocultas (Sassen y Smith, 1992). Finalmente, el método supone que ambos sesgos se compensan y se toman las empresas registradas con las características requeridas (Castillo, Soto y Bohorquez, 2012).

Desde la perspectiva de las empresas informales, Santa María y Rozo (2009), quienes utilizaron el Censo Empresarial de Cali y Yumbo de 2005, establecieron la incidencia y los determinantes de la informalidad de las empresas de cualquier tamaño. A través de un análisis cuantitativo encontraron algunas características importantes de la informalidad empresarial, en primer lugar, analizaron que la informalidad tiene una tendencia creciente a medida que aumenta el estrato económico en el que se encuentran ubicadas las empresas, y alcanzan un pico máximo en el estrato 3; en segundo lugar, determinaron que la mayoría de éstas empresas no llevan ninguna clase de contabilidad; como tercero, determinaron que el 30% de las innovaciones e inversiones se realizan en empresas informales; en cuarto lugar, notaron que la informalidad se presenta en mayor medida entre las microempresas, pero también se presenta en medianas y grandes empresas. Por último, a través de un análisis cualitativo, establecieron que el motivo principal de la informalidad en las empresas es la falta de información de los empresarios sobre los beneficios de la formalidad y el proceso de la formalización, las altas cargas tributarias, los altos costos que conlleva el proceso de formalidad y la alta regulación y baja calidad institucional. (Santa María y Rozo, 2009. Citado por Vasquez y Hernandez, 2009).

El enfoque de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), señalan que la informalidad empresarial se caracteriza porque su nivel de inversión de capital es bajo, tiene un uso de tecnologías primitivas en términos relativos y la desconexión con los círculos financieros formales (Tokman y Klein, 1988). A su vez, el enfoque de PREALC reconoce que los empresarios informales son entidades autónomas que asumen determinados riesgos en el mercado, cuentan con un capital de trabajo y comercializan determinados productos (Tokman y Klein, 1988). No obstante, el PREALC diferencia entre 2 tipos de empresas informales: aquellas cuya manera de producción es muy rudimentaria y, por lo tanto, sus niveles de productividad y comercialización son bajos, y aquellas cuyos niveles de producción y uso de tecnología se encuentran en una fase intermedia del desarrollo productivo, teniendo cierta vinculación con las empresas formales de gran tamaño y el sistema económico mundial (Tokman, 1991).

El Gobierno, a través de las disminuciones en las tasas impositivas y los incrementos en la fiscalización ejercida sobre las empresas, puede reducir el tamaño del sector informal. De igual forma, se concluye que elevados niveles de informalidad no mitigan la capacidad del Gobierno para incrementar sus ingresos tributarios (Rodríguez, 2014), por otro lado, Friedman, Johnson, Kaufmann y Zoido-Lobaton (2000), con base en una muestra de 69 países, no encuentran

evidencia que indique que altas tasas impositivas están correlacionadas con altos niveles de informalidad. Los autores muestran que la decisión de operar dentro de la informalidad no está determinada tanto por altas tasas impositivas, sino por la corrupción, el exceso de burocracia y la presencia de sistemas legales débiles (Rodríguez, 2014). Colombia ha hecho mediciones del empleo asociado al sector informal de la economía desde junio de 1984, cuando por primera vez se incluyó en la Encuesta de Fuerza de Trabajo, realizada trimestralmente, un módulo con preguntas adicionales que permitieran esta cuantificación. A partir de entonces y hasta el 2000, la medición se realizó sistemáticamente en el mismo mes cada dos años (Villamizar, 2002). Schneider (2005), usando los métodos de demanda por dinero y dymimic (dynamic multiple indicators multiple causes), analizó el tamaño del sector informal para 110 países entre 1999 y 2000. Sus resultados muestran que la tendencia del sector informal es más frecuente en los países pobres que en los países ricos. El autor concluye que el tamaño promedio de la economía informal en los países en desarrollo es igual al 41,5% del producto interno bruto (PIB). La informalidad en Colombia fue estimada igual al 39,1% del PIB; mientras que en las economías en transición y desarrolladas es igual al 37,9% y 16,4% del PIB respectivamente (Rodríguez, 2014). Se estimó en el estudio sobre el sector informal en Colombia que la cantidad de unidades informales (establecimientos, negocios o actividades) en los sectores de industria, comercio y servicios, ubicados en las principales trece áreas metropolitanas de Colombia, era de 1. 054. 695; de las cuales el 44,4% correspondió al comercio al por menor y talleres de mantenimiento y reparación de automotores, el 37,3% a los servicios y el 18,3% a la microindustria.

Una hipótesis explicativa es que la población prefiere dedicarse al comercio y los servicios (82,1%) antes que a la producción por la relativa baja inversión requerida para su creación (Mora, Rokhas y Villamizar, 2001).

Método

La investigación es de tipo cuantitativa y para el proceso de recolección de información, se implementó el instrumento de encuesta estructurada, empezando con preguntas filtro (edad, informalidad), pasando a preguntas cerradas estructuradas con el fin de conocer el estrato socioeconómico, nivel de estudios y aquellas barreras que impiden la formalización de sus empresas, seguido por una pregunta abierta, para conocer qué otras posibles barreras para la formalización de sus empresas. Luego utilizaremos preguntas de información para determinar si el empresario conoce los beneficios que la formalidad trae a las empresas y cómo impulsa su crecimiento; Por último, se utilizará pregunta de opinión y cerrada para determinar si luego de conocer los beneficios de la formalidad este estaría dispuesto a formalizar su negocio y acceder a los beneficios y diversidad de oportunidades que facilitan su desarrollo y crecimiento.

Limitaciones

La ciudad de Bogotá cuenta con una población de 7´181.649 habitantes, el muestreo de este estudio es no probabilístico, se trabajo con muestreo por conveniencia, este se trata de “las muestras integradas por informantes cautivos o por voluntarios, en donde la selección es menos rigurosa; no se funda en ninguna consideración estratégica ni se rige por alguna intención teórica derivada del conocimiento preliminar sobre el fenómeno, sino que depende básicamente de la accesibilidad de las unidades, la facilidad, rapidez y bajo costo para acceder a ellas” (Teddlie-Yu, 2007 citado por Martínez-Salgado, 2012). Para los resultados se realizaron encuestas a 106 personas de las cuales únicamente 55 son las personas objeto de estudio; por tanto, el nivel de confianza es de 75% y el margen de error de 7.8%

Resultados

A continuación, se presentan los resultados obtenidos gracias a las encuestas realizadas a los empresarios de diferentes localidades de la ciudad de Bogotá. Se realizaron encuestas a 106 personas, utilizando Google Forms.

a) Preguntas filtro

Se plantearon dos preguntas filtro para poder obtener las respuestas de acuerdo con los participantes que hacen valida esta investigación, la primera de ellas corresponde al rango de edad, se excluyo de esta pregunta a aquellos participantes menores de 18 años; la segunda pregunta hace referencia a si la empresa es formal e informal, de esta pregunta se excluyó a aquellos participantes que cumplían con la formalidad empresarial.

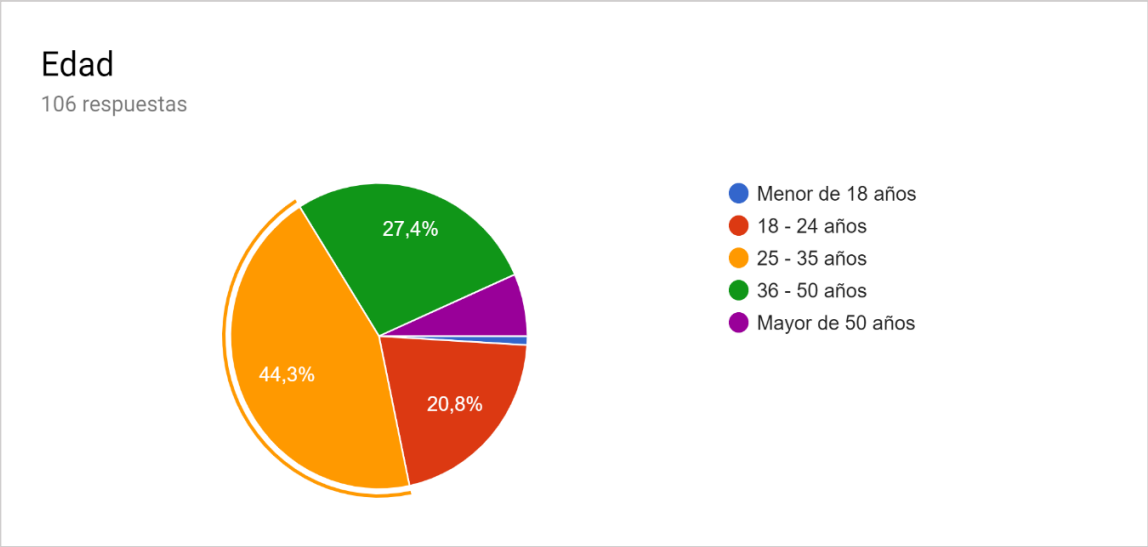

Gráfico 1. Rango de edad de los participantes.

20,8% (22) de los encuestados tiene edad entre los 18 a 24 años, 44,3% (47) tienen entre 25 a 35 años, 27,4% (29) tienen entre 36 a 50 años, 6,6% (7) tienen más de 50 años y solo una persona de las 106 encuestadas era menor de edad, por tanto, sus respuestas no se tendrán en cuenta.

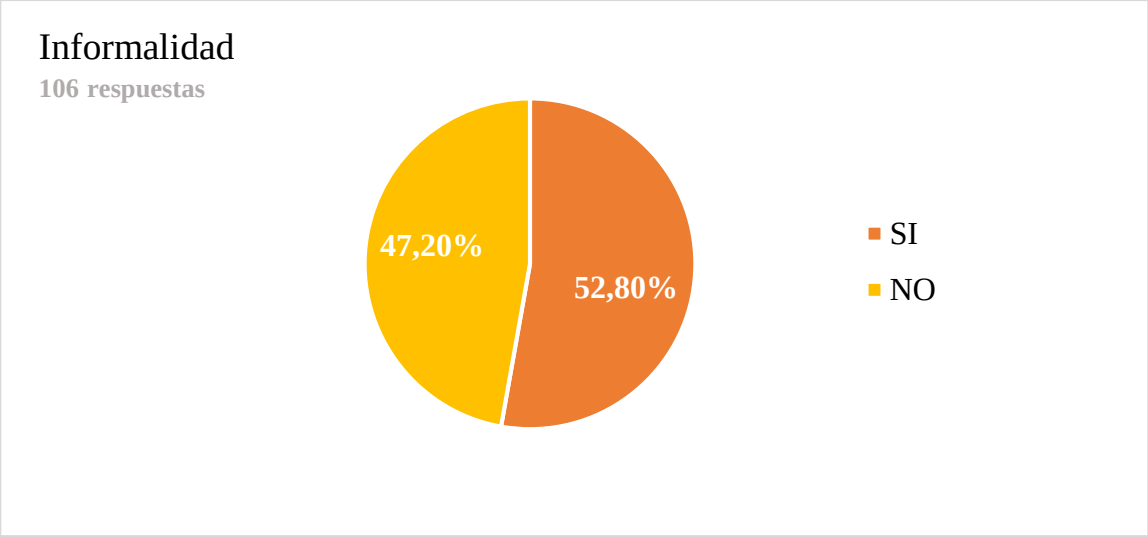

Gráfico 2. Fenómeno de informalidad empresarial (2019).

De los 106 empresarios encuestados, 50 (47,2%) de ellos no presentan el fenómeno de informalidad empresarial; por tanto los análisis se realizarán con los 55 (52,8%) empresarios restantes.

b) Resultados demográficos

Se realizaron cuatro preguntas que permiten conocer más acerca de los 55 participantes que presentan el fenómeno de informalidad empresarial y que son mayores de edad; en esta sección, encontramos resultados correspondientes al género, estrato, localidad y nivel de estudios.

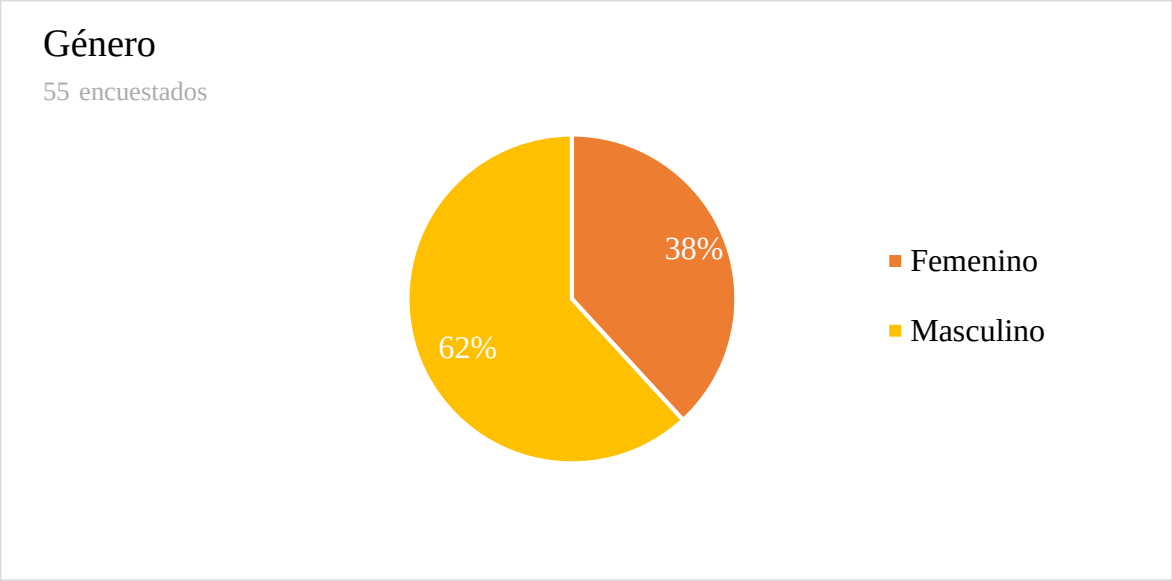

Gráfico 3. Género de los participantes (2019).

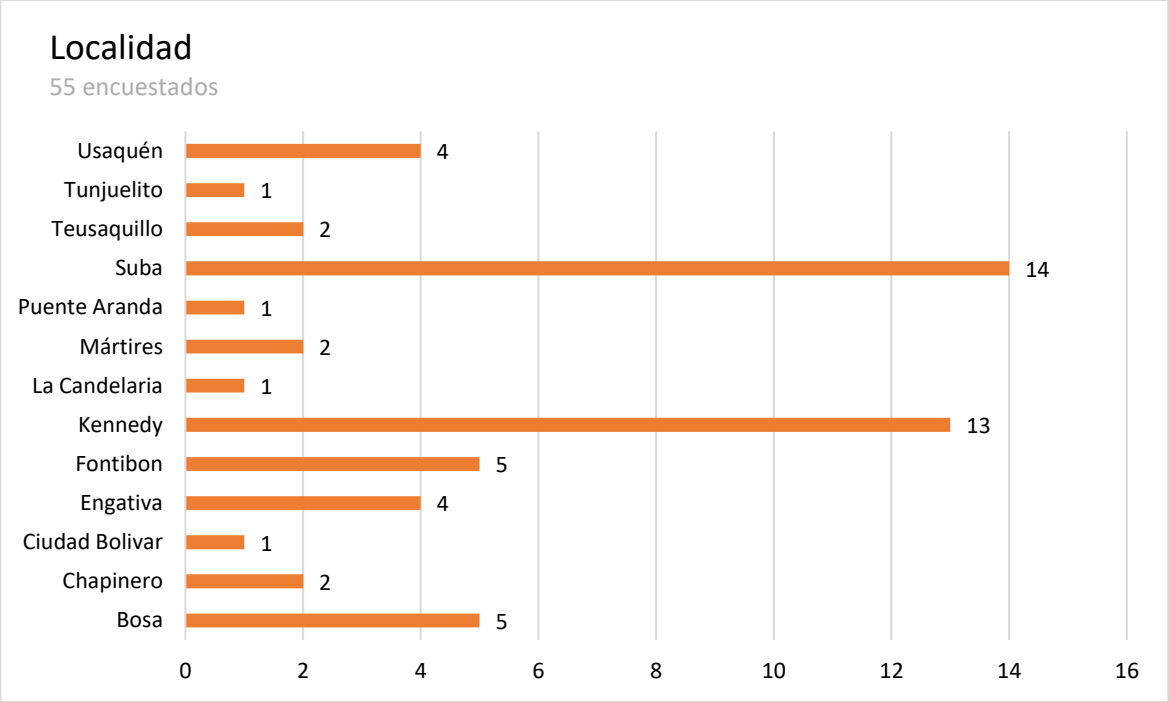

Gráfico 4. Localidad a la que pertenecen los participantes (2019).

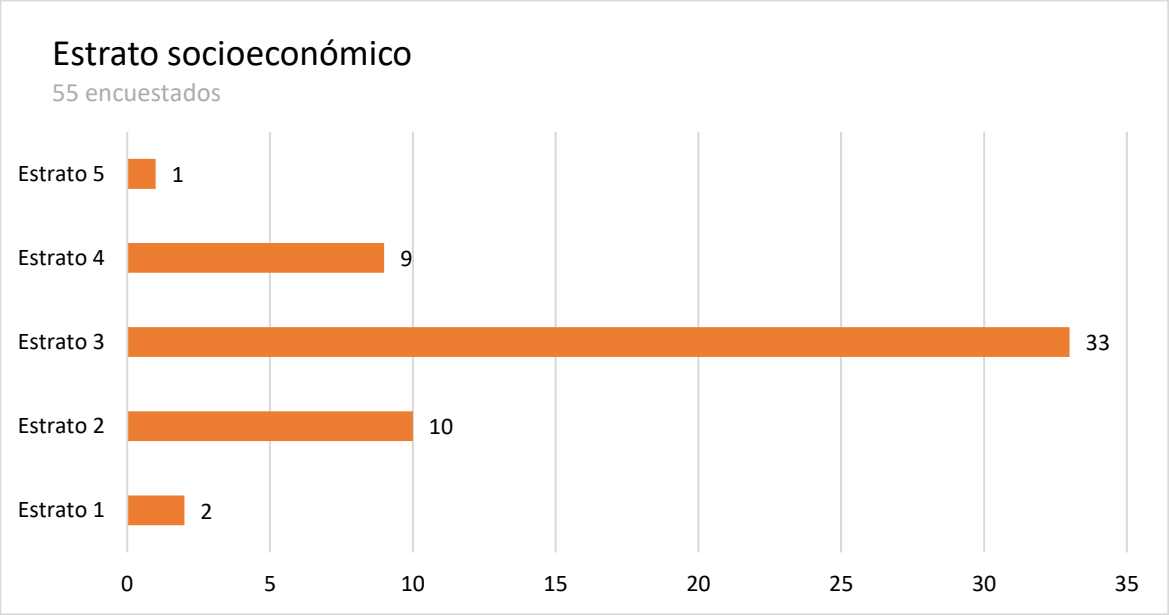

Gráfico 5. Estrato socioeconómico de los empresarios informales (2019).

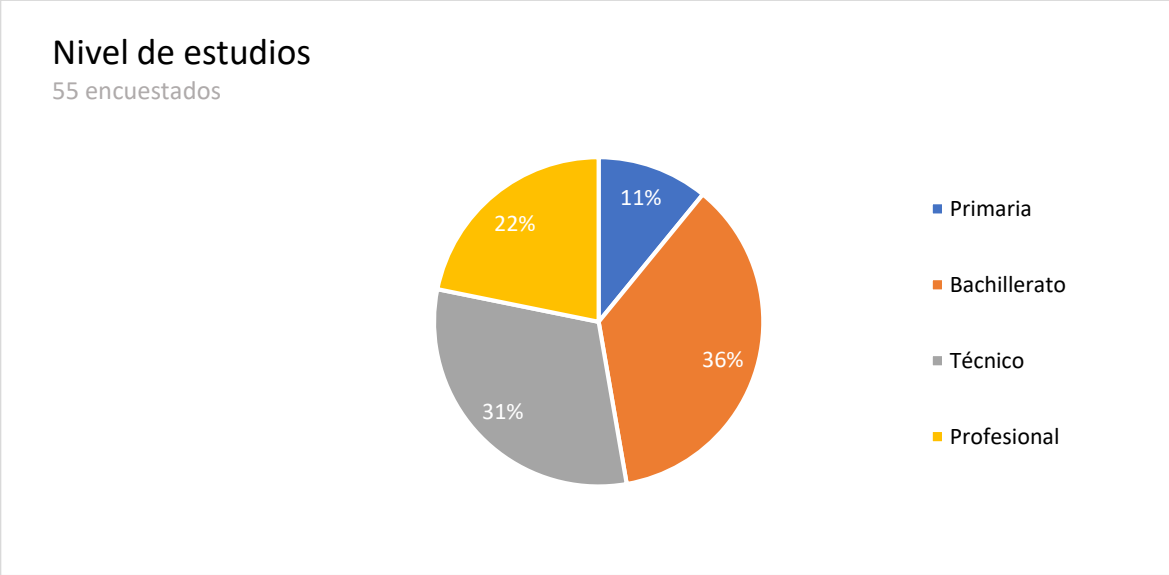

Gráfico 6. Nivel de estudios de los participantes (2019).

El 100% de los encuestados aceptaron participar voluntariamente en el estudio, el 38% es femenino y el 62% masculino. Se evidencia que el 60% de los encuestados pertenecen al estrato 3, 18% pertenecientes al estrato 2, 16% al estrato 4, 4% al estrato 1 y 2% al estrato 5; siendo el 25% de ellos de la localidad de suba, seguido por 24% de la localidad de Kennedy, Fontibon y Bosa con el 9%, Usaquen y engativa con 7%, Chapinero, Mártires y Teusaquillo con 4% y Ciudad

Bolivar, Puente Aranda y Tunjuelito con el 2%. Por ultimo, el 36% de los empresarios encuestados tiene un nivel academico de bachiller, 21% con nivel academico técnico, 22% de ellos son profesionales y 11% de estos solo culminaron la primaria.

c) Generalidades de la empresa

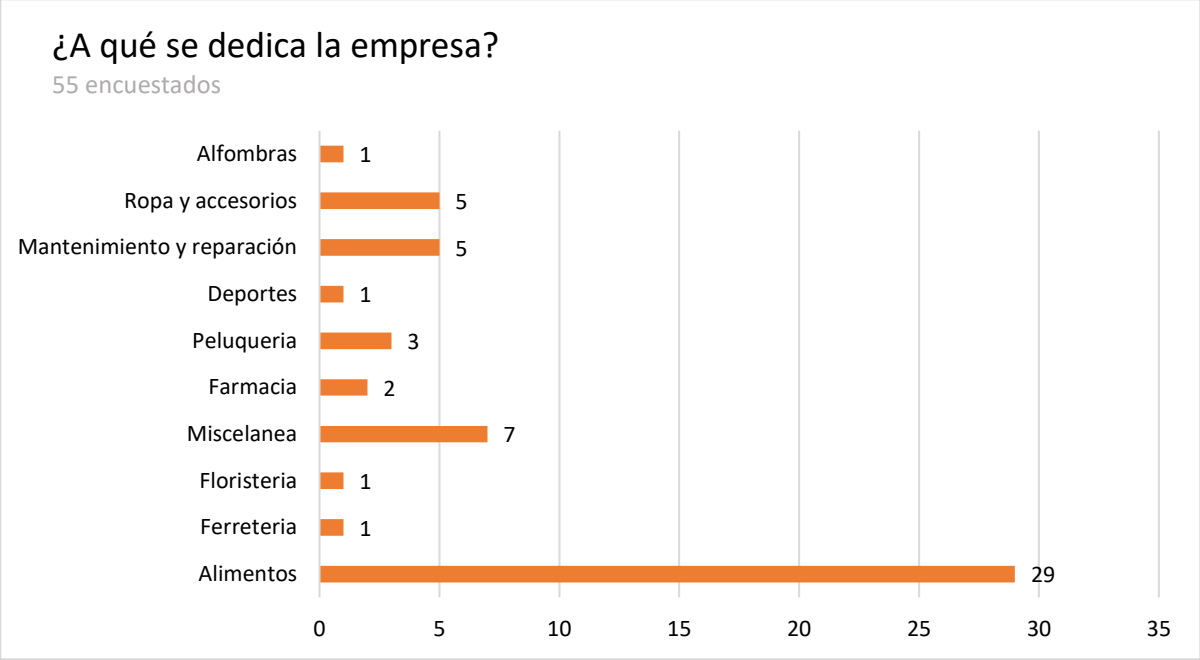

Gráfico 7. ¿A qué se dedica la empresa? (2019)

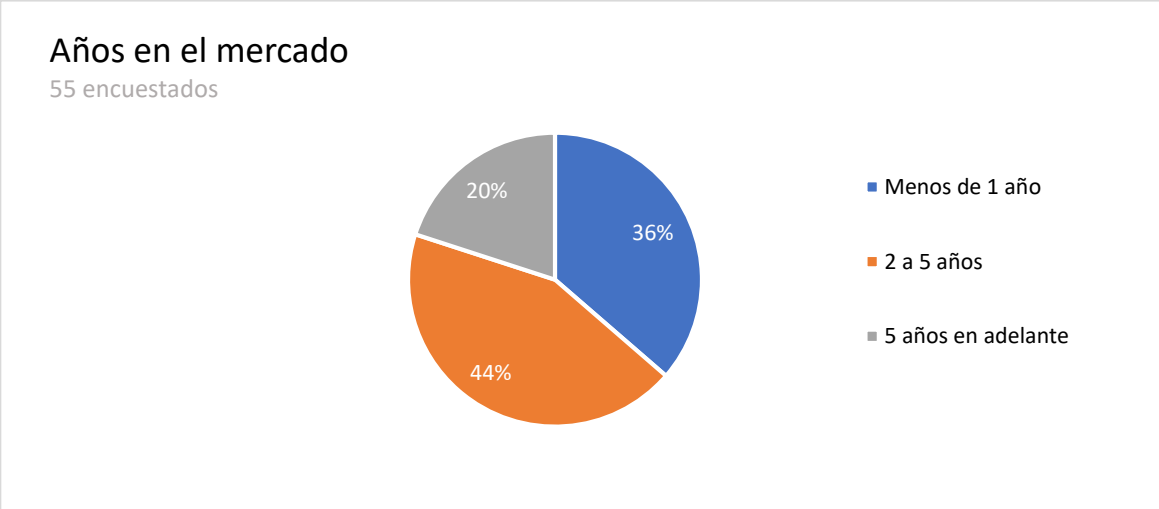

Gráfico 8. Años de las empresas en el mercado (2019)

Gráfico 9. Espacio en que se ubica la empresa (2019)

29 de los 55 empresarios encuestados se dedican a la industria de alimentos, seguidos por aquellos que tienen misceláneas (7), luego están los que trabajan con ropa y accesorios (5), mantenimiento y reparación (5), peluquerías (3), farmacias (2), deportes (1), ferretería (1), floristería (1) y alfombras (1). La mayoría de los empresarios (44%) llevan en el mercado de dos (2) a cinco (5) años, el 36% de ellos llevan menos de un año y por último, el 20% de los encuestados llevan mas de cinco (5) años trabajando en el mercado. De estos empresarios, el 44% de ellos tiene su empresa en un local arrendado, 35% en vivienda propia, el 14% en local propio y el 7% en vivienda arrendada.

d) Barreras que impiden la formalización empresarial

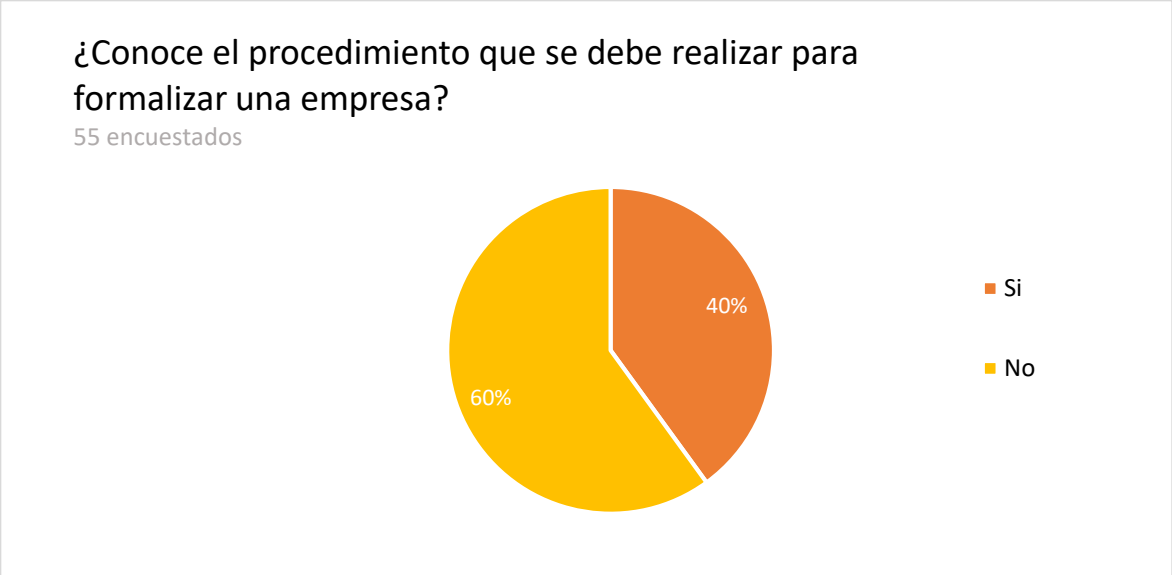

Gráfico 10. Conocimiento acerca del procedimiento que se debe realizar para formalizar una empresa (2019)

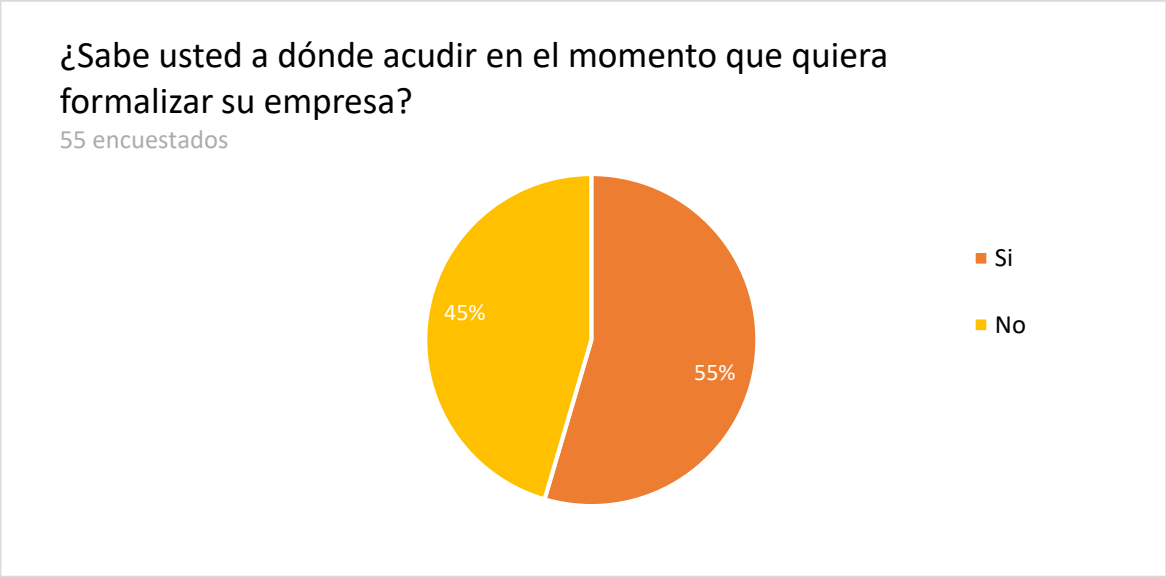

Gráfico 11. Conocimiento acerca de a dónde acudir en el momento de formalizar una empresa (2019)

Gráfico 12. ¿Conoce los beneficios al que tienen acceso las empresas informals? (2019)

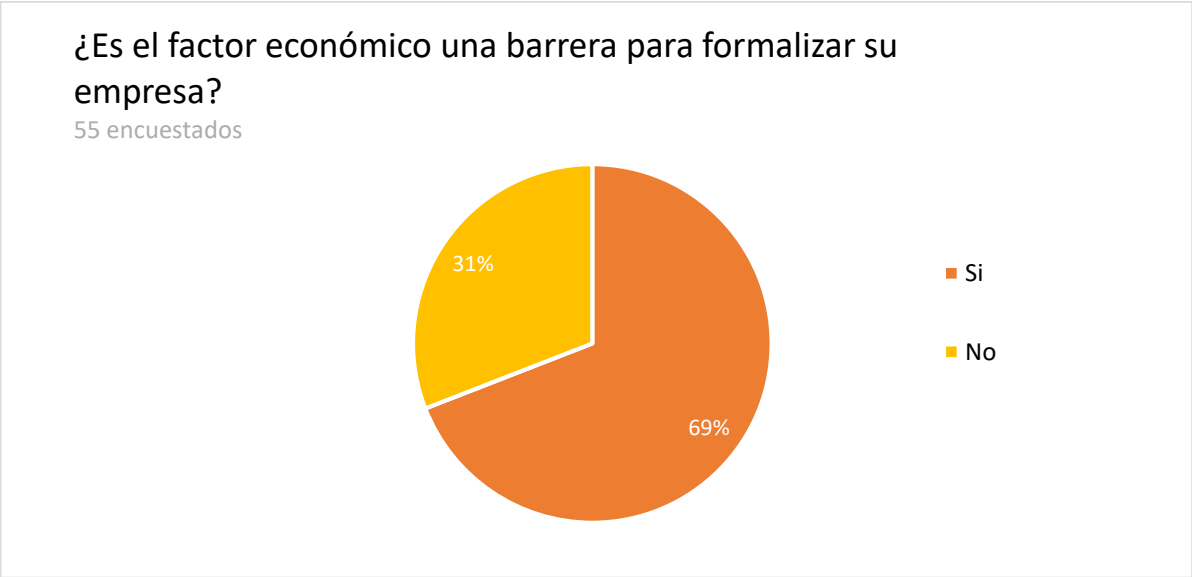

Gráfico 13. Identificación de la barrera económica (2019)

Gráfico 14. Identificación de la barrera tiempo (2019)

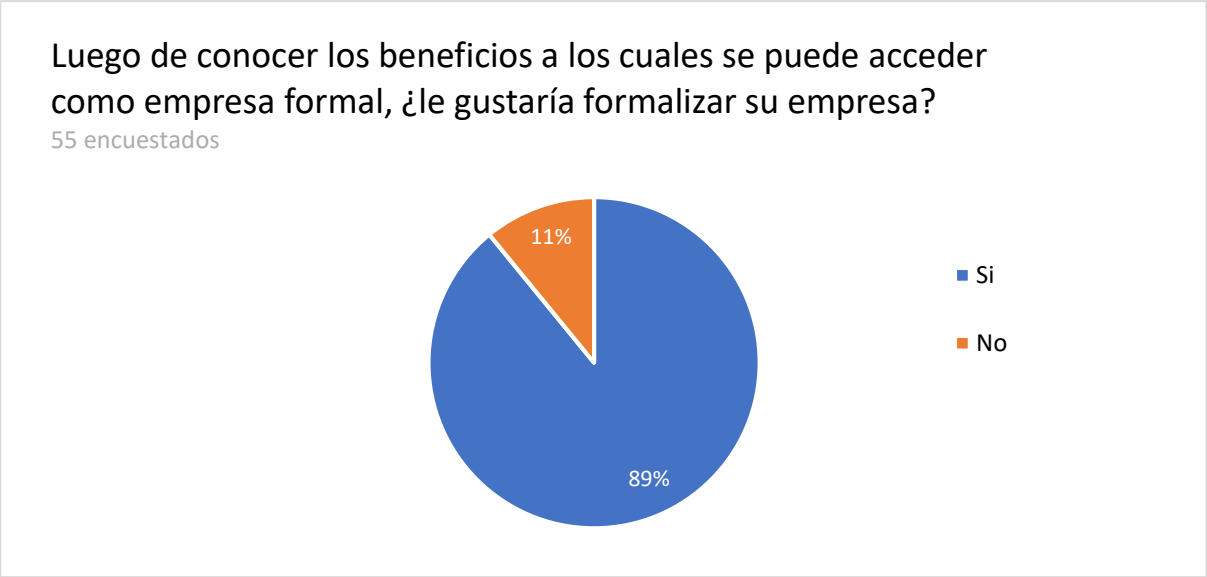

Gráfico 15. Resultados de conocer los beneficios de la formalización empresarial (2019).

Se identificaron tres barreras fuertes que impiden a los empresarios formalizar sus empresas, entre ellas tenemos el desconocimiento del proceso para la formalización, siendo esta la barrera más fuerte y con mayor porcentaje que se presenta en los empresarios de la ciudad de Bogotá, el 40% (33) de los encuestados no conoce el procedimiento que se debe realizar para formalizar su empresa, por otro lado, el 45% (25) de los encuetados no tiene conocimiento

acerca de a dónde acudir para formalizar su empresa. El factor tiempo, fue la segunda barrera identificada por los empresarios con un 35% y por último el factor económico se identificó en un 31%.

Discusión

En el objetivo principal de esta investigación, se buscaba identificar aquellas barreras que más inciden en la formalización empresarial. Para esta investigación se realizaron 106 encuestas, de las cuales se validaron 55, de acuerdo con los requisitos planteados en la investigación, entre ellos la mayoría de edad de los participantes y presentar el fenómeno de informalidad en sus empresas.

En primer lugar, según la literatura Santa María y Rozo (2009) analizaron que la informalidad tiene una tendencia creciente a medida que aumenta el estrato económico en el que se encuentran ubicadas las empresas, y alcanzan un pico máximo en el estrato 3, considerando esto, según los resultados de las encuestas el estrato que presenta en mayor medida el fenómeno de informalidad empresarial es el estrato 3 correspondiente al 60% de los encuestados.

Por otro lado, Santa María y Rozo establecen que la principal causa de la informalidad es la falta de información de los empresarios sobre los beneficios de la formalidad y el proceso de la formalización, las altas cargas tributarias, los altos costos que conlleva el proceso de formalidad y la alta regulación y baja calidad institucional (Santa María y Rozo, 2009. Citado por Vásquez y Hernández, 2009), de acuerdo a los resultados que se obtuvieron de las encuestas, existen tres barreras principales que impiden la formalización empresarial, en primer lugar, el desconocimiento, que es la barrera más fuerte, desarrollándose este desconocimiento de diferentes maneras, en primer lugar tenemos el desconocimiento del proceso que se debe llevar a cabo para la formalización correspondiente al (60% de los encuestados), en segundo lugar se presenta el desconocimiento acerca de a que institución a la que se debe acudir para realizar este proceso de formalización (45% de los encuestados) y en tercer lugar está el desconocimiento de los beneficios o consecuencias positivas que se obtienen al formalizar las empresas (78% de los encuestados), siendo este último el que más porcentaje representa; la segunda barrera identificada y que concuerda con los resultados de Santa María y Rozo, es el factor económico (69% de los encuestados), esta es considerada por los encuestados como la segunda barrera más fuerte que les impide formalizar; por último, se identificó la barrera tiempo (35% de los encuestados), siendo de esta forma interpretada como el tiempo que deben invertir los empresarios al momento de la formalización empresarial, esta barrera no fue contemplada por Santa María y Rozo , pero es considerada como una de las principales barreras para la formalización empresarial.

Finalmente, se encuentra que al detallar y exponer algunos de los beneficios que se obtienen al momento de la formalización empresarial como el acceso a instituciones financieras formales para obtener crédito, el beneficio que protege el nombre da legitimidad a la empresa, el beneficio de seguridad jurídica a las empresas, el beneficio que hace visible al comerciante frente a potenciales clientes que consultan los registros, la protección policial frente al crimen y el abuso, la inclusión en las bases de datos para la participación en foros, seminarios, etc. o el beneficio que facilita la participación en licitaciones del estado; los empresarios muestran interés acerca del proceso y en la última pregunta de la encuesta “Luego de conocer los beneficios a los cuales se puede acceder como empresa formal, ¿le gustaría formalizar su empresa?” el 89% de los encuestados respondió Si. Aunque esto no garantice que los empresarios informales hayan formalizado su empresa, se muestra claramente que, con más información, los resultados positivos frente a la formalización se reflejarían rápidamente.

Conclusiones

Dentro del análisis expuesto, se identifican varios aspectos. Principalmente que las barreras que más inciden en la formalización empresarial son en primer lugar el desconocimiento, desprendiéndose este en diversos componentes, como el desconocimiento del proceso que se debe llevar a cabo para la formalización empresarial, en las encuestas que se realizaron, 33 de los 55 encuestados respondieron que no tenían conocimiento del proceso, correspondiente al 60% de los participantes; el desconocimiento de la entidad a la que se debe acudir para la formalización, lo cual según las encuestas realizadas, 25 de los 55 participantes, correspondiente al 45% de los encuestados, no tienen conocimiento de la entidad a la que deben acudir para la formalización y por último, el desconocimiento de los beneficios a los que tienen acceso los empresarios al tener su empresa formalizada, de acuerdo a las encuestas, 43 de los 55 participantes, el 78% de los encuestados no saben cuáles son los beneficios que se obtienen por tener su empresa en la formalidad. Otra de las barreras que gracias a la participación de los empresarios informales se logró identificar, fue el factor económico, 38 de los 55 encuestados, correspondiente al 69% de los participantes, reconocieron este factor como una barrera que les impide formalizar, teniendo en cuenta que la barrera económica se desprende en: las altas cargas tributarias, las regulaciones y los costos que se incrementan debido a las afiliaciones de los trabajadores a ARL, pensión, salud y caja de compensación; en tercer lugar, 19 de los 55 encuestados, correspondiente al 35% de los participantes reconocieron el factor tiempo como una barrera que les impide la formalización empresarial.

Por otro lado, se destaca el hecho de que la mayoría de los empresarios (89%) que participaron en el proceso de esta investigación, reaccionaron de

manera favorable al tener conocimiento acerca de los beneficios que como consecuencia positiva les puede ofrecer la formalización tanto a sus empresas como al país, desde otro punto de vista, algunos empresarios (11%) con desinterés rechazan las ideas de crecimiento y fortalecimiento de sus empresas y viven conformes con las ganancias que les deja el día a día.

Finalmente, al realizar esta investigación, a través de la literatura y de las investigaciones de muchos autores, nos damos cuenta que la informalidad empresarial es una realidad hoy en día a nivel nacional, y es posible que las barreras que impiden la formalización empresarial a los empresarios informales en las diferentes ciudades del país sean las mismas o similares a las que se presentan en la ciudad de Bogotá; por tanto, es necesario llevar a cabo una investigación que incluya cada ciudad del país, en donde con la colaboración de los empresarios se pueda conocer a fondo esta problemática y poder brindar alternativas efectivas de solución, que beneficien a las familias emprendedoras y a todo el país.

Citas y referencias

Banco Mundial, (2007). Informality in LAC – A Barrier to Growth and Social Welfare. Washington: World Bank Publications (2007)

Bernal, L. D. P. (2013). La empresarialidad informal como un reto de política económica: El caso de la paz y el alto, Bolivia/The informal entrepreneurship as a public policy challenge: The case of la paz and el alto cities in Bolivia/A empresarialidade informal como um desafio de política económica: O caso de la paz e el alto, bolívia. *Estudios Gerenciales, 29*(129), 485-492. Recuperado de http://ezproxy.unbosque.edu.co:2048/login?url=https://search-proquest-com.ezproxy.unbosque.edu.co/docview/1511419617?accountid=41311

Bernal, L. D. P., & Cusi, M. L. A. (2014). Diversificación productiva y empresarialidad informal: América latina en 2000 y 2010 *. *Perfil De Coyuntura Económica,* (24), 109-133.

Bosch Ros Jaime, (2000). Employment, Structural Adjustment and Sustainable Growth in Mexico, The Journal of Development Studies

Cámara de Comercio de Bogotá. (2018). Encuesta a Establecimientos Informales 2018. Recuperado de https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/23734/Caracterizaci%c3%b3n%20de%20los%20negocios%20Informales%202018.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Cárdenas, M. y Rozo, S. (2009). Informalidad empresarial en Colombia: Problemas y soluciones. (63), pp.211-243. Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0120-35842009000100006&lng=e

Castillo, C. A., Ing, Soto, R. M., Ing, & Bórquez, Luz María Ferrada, PhD. (2012). Estimación de funciones de producción en microempresas informales de la ciudad de osorno, chile. *Estudios Gerenciales, 28*(124), 106-122. Recuperado de http://ezproxy.unbosque.edu.co:2048/login?url=https://search-proquest-com.ezproxy.unbosque.edu.co/docview/1355878347?accountid=41311

Cifuentes (2015). Auditoría del servicio. Revista CES Salud Pública, 6(1), 100-113. Recuperado de http://ezproxy.unbosque.edu.co:2048/login?url=https://search-proquest-com.ezproxy.unbosque.edu.co/docview/1734284178?accountid=41311

Cimoli, Primi, Pugno, (2006). Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad

Daily Herald (2015, Sep 13). Empresas informales.

Fields and Gary, (2004). Gary Fields, Dualism in the Labor Market: a Perspective on the Lewis Model after half Century, The Manchester School.

Jesús J Rodríguez, d. L. (2014). Efectos de las políticas tributaria y fiscalizadora sobre el tamaño del sector informal en Colombia. *Cuadernos De Economía, 33*(63), 487-511. Recuperado de http://ezproxy.unbosque.edu.co:2048/login?url=https://search-proquest-com.ezproxy.unbosque.edu.co/docview/1676626198?accountid=41311

León Darío Parra Bernal, (2013), La empresarialidad informal como un reto de política económica: El caso de La Paz y El Alto, Bolivia, Estudios Gerenciales.

Levy, S. (2007). ¿Pueden los programas sociales disminuir la productividad y el crecimiento económico? una hipótesis para México*. *El Trimestre Económico, 74*(295), 491-540.

Maloney, William F. (1999), “Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico”, The World Bank Economic.

Martínez-Salgado, C. (2012). El muestreo en investigación cualitativa. Principios básicos y algunas controversias. Ciência & Saúde Coletiva, 17(3), 613-619.

doi:http://dx.doi.org.ezproxy.unbosque.edu.co/10.1590/S1413-81232012000300006

Merzthal, J., Wakabayashi, J. L., & Oscar Hernán, T. F. (2017). Capital humano y generación de valor en la empresa (human capital and generation of value in the company). Gecontec, 5(2), 58-76. Recuperado de http://ezproxy.unbosque.edu.co:2048/login?url=https://search-proquest-com.ezproxy.unbosque.edu.co/docview/1964388275?accountid=41311

Mora, E., Rokhas, V., & Villamizar, M. (2001). Caracterización del sector informal en Colombia. Recuperado de https://encolombia.com/economia/info-economica/informal/caracterizaciondelsectorinformal/

Ochoa, & Ordoñez. (2004). Informalidad en Colombia: Causas, efectos y características de la economía del rebusque. *Estudios Gerenciales*, *20*(90), 105-116. Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232004000100005&lng=en&tlng=es.

Portes, (1995). En torno a la Informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada. México D. F.: Flacso (1995)

René Rivera-Huerta, Nidia López, Alejandra Mendoza (2016). Políticas de apoyo a la productividad de la microempresa informal ¿Dónde está México? Problemas del Desarrollo.

Revista, Dinero. (2004). Negocios informales, qué hay detrás. Recuperado de https://www.dinero.com/caratula/edicion-impresa/articulo/negocios-informales-detras/21603

Rivera, R., López, N. y Mendoza, A. (2016). Políticas de apoyo a la productividad de la microempresa informal.

Rodríguez, Jesús. (2014). Efectos de las políticas tributaria y fiscalizadora sobre el tamaño del sector informal en Colombia. *Cuadernos De Economía,33*(63), 487-511.

Salinas, A., Muffatto, M., & Alvarado, R. (2018). Informal institutions and informal entrepreneurial activity: New panel data evidence from latín american countries. *Academy of Entrepreneurship Journal, 24*(4), 1-17. Recuperado de http://ezproxy.unbosque.edu.co:2048/login?url=https://search-proquest-com.ezproxy.unbosque.edu.co/docview/2181690153?accountid=41311

Soto de, (1986, 2000). El Otro Sendero: La revolución informal. Lima: Oveja Negra. (1986)

Tokman, E. Klein, (1988). Sector Informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton. Revista Estudios Sociológicos.

Vasquez, P. R., & Hernandez, C. O. (2009). ¿Quiénes terminan en la informalidad?: Impacto de las características y el tiempo de búsqueda/Who end up in the informal sector?: Impact of the characteristics and the search time. Revista De Economía Del Caribe, (4) Recuperado de http://ezproxy.unbosque.edu.co:2048/login?url=https://search-proquest-com.ezproxy.unbosque.edu.co/docview/1436175792?accountid=41311