

UNA APROXIMACIÓN A LA CARACTERIZACIÓN DE LAS EMPRESAS INFORMALES EN MEDELLÍN

CENTRO DE ESTUDIOS DE LA
empresa
micro®

L I D E R A N



Introducción

El sector informal cumple una función importante como fuente de empleo, ingresos y como factor de desarrollo económico y social en países en vía de desarrollo; aunque la escasa información estadística y los diferentes enfoques han dificultado su estudio, no ha sido impedimento para caracterizar la informalidad empresarial¹: la encuesta de Microestablecimientos del DANE (2016) señala que en Colombia 27 % de Microestablecimientos no cuenta con el registro público mercantil. Los no registrados presentan mayores participaciones en la contratación en los rangos de uno y dos trabajadores en los principales sectores y así mismo en términos de ocupación se tiene que la autoocupación, y la ocupación de familiares sin remuneración es bastante significativa. Si bien la informalidad empresarial desempeña un papel decisivo en la economía, a nivel macro, el incumplimiento de las normas trae costos fiscales para la sociedad como un todo, al tiempo que puede afectar la competitividad de las empresas formales (Cárdenas & Rozo, 2009).

Reconociendo la importancia de este fenómeno con sus pros y contras, cuatro instituciones, Proantioquia, Comfama, Interactuar y la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, se organizan para construir y desarrollar de manera mancomunada un acuerdo institucional que a través de un Centro de Estudios permita entender el rol y alcance de los microempresarios formales e informales en el desarrollo económico y la inclusión productiva de la región, para contribuir a la realización de una gestión pública privada eficaz y orientada a la sostenibilidad.

Para cumplir con este objetivo, una de las tareas iniciales del Centro fue identificar y conocer los trabajos realizados hasta ahora, y construir conocimiento a partir de la información generada por el quehacer de cada uno de los socios. Este trabajo constituye un aporte importante al proceso de consolidación de la investigación sobre la informalidad empresarial en Antioquia, y su insumo principal lo constituye la información generada por el programa Crecer es Posible en el periodo 2018; iniciativa del Municipio de Medellín en alianza con la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, que tiene como propósito formar en diferentes aspectos a los comerciantes informales que se encuentran en las comunas y corregimientos con mayores tasas de desempleo y menores índices de densidad empresarial.

¹ Entendida como la no tenencia del Registro Público Mercantil.

El propósito de este documento es ofrecer elementos que aporten en el mayor conocimiento y entendimiento de las unidades productivas informales de Medellín. El informe se divide en dos capítulos: el primero, presenta la incidencia de la informalidad empresarial bajo diferentes definiciones, realiza la distinción entre exclusión y escape² y caracteriza las empresas informales. Los resultados indican que la probabilidad que una empresa sea informal es más alta si se utiliza la definición de no tenencia de Registro Público Mercantil -RPM- y en empresas cuenta propia.

Se tiene que la informalidad empresarial por exclusión es mayor en los informales mientras que los formales emprenden, con más frecuencia, por razones de escape. Los hallazgos señalan que una empresa tiene mayores probabilidades de ser informal si es pequeña, contrata y vende poco, si es unipersonal, y cuando el dueño tiene bajo nivel de educación.

En el segundo capítulo, se realiza un comparativo entre los empresarios formales e informales del programa donde se evidencia que los formales tienen mayor proyección y capacidad, y se finaliza con un apartado de conclusiones.

² Esta distinción es realizada por el Banco Mundial (2007), donde la exclusión es conocida como necesidad y escape como oportunidad.

1. Informalidad empresarial

1.1. Incidencia bajo diferentes definiciones

A partir del diagnóstico realizado en el programa Crecer es Posible 2018, se recopiló información de 2.715 personas con negocio en marcha, y se identificaron y validaron algunos hechos de la informalidad empresarial. En este apartado se sigue la definición de Schneider y Enste (2000) quienes definen como informales todas aquellas actividades productivas de bienes y servicios lícitos que no han sido registradas ante las autoridades y donde los criterios son: i) no poseer registro mercantil; ii) no poseer contabilidad; iii) no realizar aportes a seguridad social; iv) no haber pagado impuestos; y v) no realizar ningún tipo de gasto en licencias o registro mercantil.

Para cuantificar la informalidad en cada una de las anteriores definiciones, se tomaron como proxy preguntas del diagnóstico similares, y se obtuvo que los empresarios informales bajo la definición de no tenencia de RPM es 76,33 %, 77,08 % corresponde a la ausencia de contabilidad. El 79,06 %, 81,31 %, y 86,9% corresponden al no pago de los impuestos y aportes, desde salud y riesgos laborales, respectivamente. Y vista desde el no gasto en registros es 78,22 %. *Tabla 7.*

Una característica de las unidades de producción informal es que presentan rasgos de empresas unipersonales, en este caso normalmente los activos fijos y otros valores no pertenecen a la empresa en sí, sino a sus propietarios y en muchos casos, es imposible distinguir claramente entre la parte de los gastos asignable a las actividades de producción de la empresa y la que corresponde simplemente a los gastos normales del propietario; asimismo, ciertos bienes como los edificios o los vehículos, pueden utilizarse indistintamente para fines comerciales y para uso propio³.

Dicho lo anterior se revisó la incidencia de ser informal para empresas unipersonales y se obtuvo mayores participaciones en cada una de las definiciones, lo que indica que la informalidad es más frecuente en empresas unipersonales.

³ OIT Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, adoptada por la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo. 1993.

Tabla 1. Incidencia de la informalidad bajo la definición de Schneider y Enste (2000)

Definición de Informalidad	Estatus	Todas las empresas	Empresas con un solo empleado
		%	
i) Registro Mercantil	Formal	23,67	14,63
¿Su negocio cuenta con el registro de Cámara de Comercio?	Informal	76,33	85,37
ii) Contabilidad	Formal	22,92	15,19
¿El negocio cuenta con procesos administrativos o contables escritos?	Informal	77,08	84,81
iii) Pago de impuestos	Formal	20,94	13,98
¿Su negocio cuenta con el registro de Industria y Comercio?	Informal	79,06	86,02
iv) Pagos Aportes	Formal	18,69	16,11
¿Si hoy un empleado suyo se enferma quien cubriría los gastos? Aquí se tomaron cinco opciones: el SISBEN, no sabe quién lo cubriría, lo haría por sus propios medios se autoemplea y no tiene registro	Informal	81,31	83,89
¿Si hoy un empleado suyo se enferma quien cubriría los gastos? Aquí se tomaron cinco opciones: la ARL, no sabe quién lo cubriría, lo haría por sus propios medios se autoemplea y no tiene registro	Formal	13,1	4,96
	Informal	86,9	95,04
v) Gasto en Registros	Formal	21,78	3,22
De acuerdo con actividad económica, ¿conoce usted los trámites y permisos requeridos para la operación de su negocio? Aquí se consideraron dos opciones de respuestas: <i>Aquellos que No conocen los trámites y los que los conocen y No los aplican.</i>	Informal	78,22	96,78

Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

Aunque la menor participación de informales se da bajo la definición de RPM, esto no significa que como definición no recoja las otras, por lo que se realizó el cálculo de probabilidades condicionales y se corroboró que la probabilidad de ser informal dado las otras definiciones es más alta con la definición de ausencia de RPM. *Tabla 2.*

Tabla 2. Probabilidades condicionales para el diagnóstico Crecer es posible

Probabilidad de:	Dado					
	Registro	Contabilidad	Industria y Comercio	Trámites	Salud	ARL
Registro	1,00	0,84	0,95	0,75	0,86	0,84
Contabilidad	0,85	1,00	0,81	0,69	0,74	0,73
Industria y Comercio	0,99	0,83	1,00	0,74	0,83	0,81
Trámites	0,77	0,70	0,73	1,00	0,68	0,66
Salud	0,92	0,79	0,85	0,70	1,00	0,84
ARL	0,96	0,82	0,89	0,73	0,89	1,00

Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

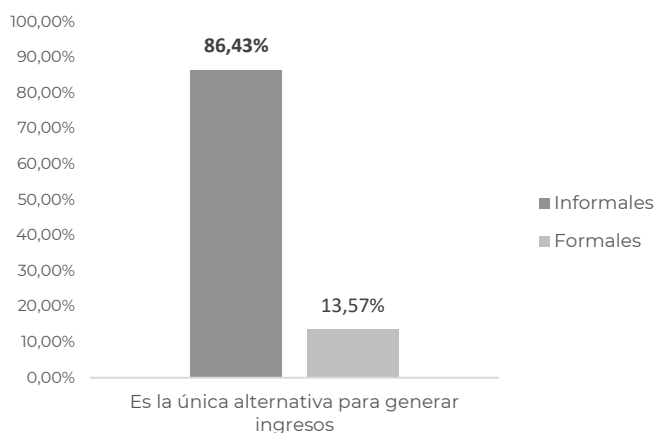
Otro debate sobre informalidad se da alrededor de la diferenciación entre la subsistencia u oportunidad que es llamada exclusión y escape, y donde la primera surge como última opción para los individuos por causa del desempleo o las restricciones del mercado laboral; y la segunda es producto de la decisión voluntaria de los empresarios después de analizar los costos y beneficios de la formalidad (Cárdenas & Rozo, 2009).

Siguiendo a Cárdenas y Rozo, quienes utilizaron las preguntas de motivación de la encuesta 123⁴ del DANE para aproximarse a esta diferenciación, se encontró viable utilizar la pregunta del diagnóstico de Crecer es Posible, ¿Cuál es la motivación para tener su negocio hoy?, y sus respectivas respuestas, para entender esa diferenciación en el caso de Medellín. Para el análisis de exclusión se eligió la respuesta “*es la única alternativa para generar ingresos*”, y para escape se incluyeron: *el negocio es el resultado de una oportunidad de mercado, por tradición familiar o por independencia.*

De esta manera se tiene que los motivos de exclusión son más representativos, 86,43 %, en los empresarios informales, Gráfico 1, y los de oportunidad en los formales 54,62 %. Gráfico 2.

⁴ En los años 2001 y 2002 el DANE realizó la medición del sector informal mediante la denominada “Encuesta 1 2 3”. Esta fue una encuesta mixta realizada en tres fases.

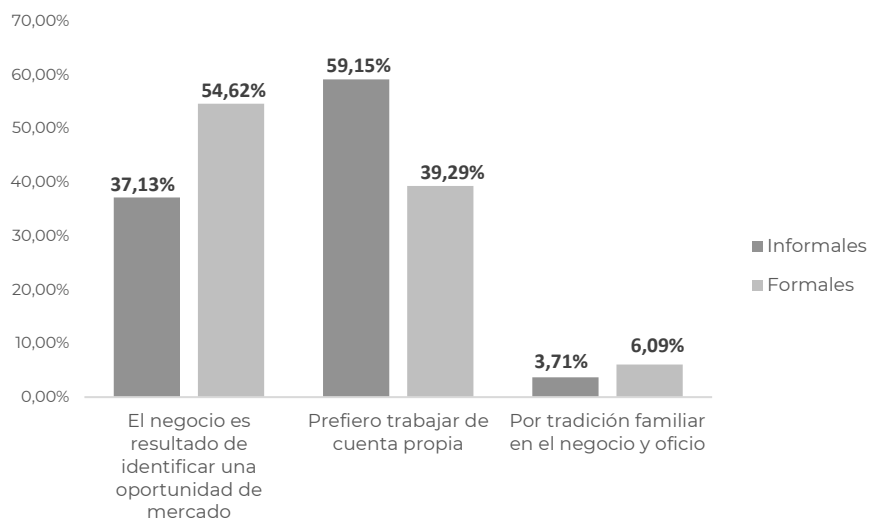
Gráfico 1. Exclusión



Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

Gráfico 2. Escape



Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

Aunque lo anterior es la realidad de los empresarios informales, existen grandes diferencias entre ellos mismos que son importantes detectar para una correcta intervención. Crecer es posible ha desarrollado una metodología⁵ que permite clasificar a los informales según su grado de vulnerabilidad.

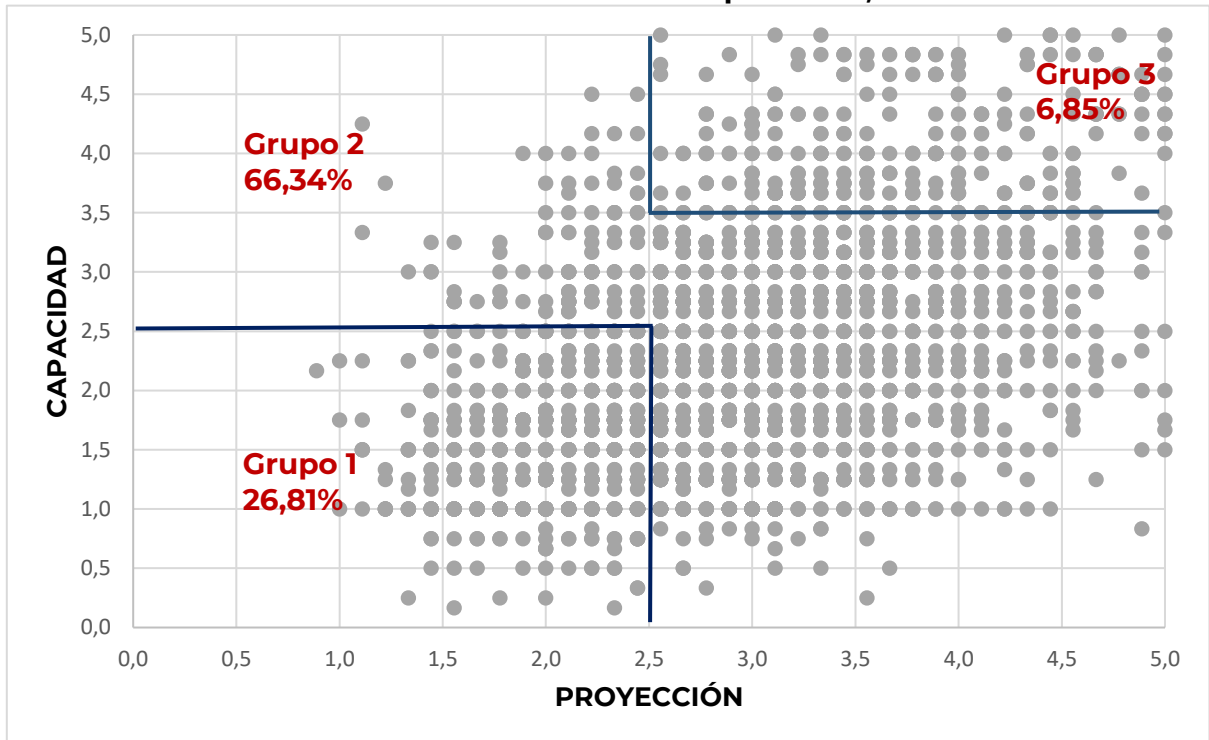
En el *Gráfico 3* se observan tres grupos, donde el primero representa a los comerciantes más vulnerables, estos son comerciantes con actividades económicas de subsistencia con muy bajo nivel de ventas, carecimiento de visión empresarial y con desconocimiento de la tramitología de la formalización.

El grupo dos, 66,34 %, en cambio, son unidades productivas con varios años en el mercado, acumulando experiencia y desarrollando capacidades, sin embargo, este conocimiento no es suficiente en el aprovechamiento de oportunidades. Y finalmente, se encuentra el tercer grupo cuyo grado de vulnerabilidad es mínimo dado su potencial, estos se destacan por conocer muy bien su mercado y su producto, cuentan con alta capacidad de negociación, con una estructura de operación y administrativa bien definidas, y muestran interés empresarial al largo plazo.

Lo importante de esta caracterización y clasificación es el diseño acorde a las necesidades de los comerciantes informales además de comprender que formalizar a los más vulnerables en algunos casos podría significar su desaparición.

⁵ Esta metodología permite evaluar la capacidad y proyección de los usuarios a través de un cuestionario que se encuentra dividido en tres módulos: el primero de ellos es resuelto por todos los usuarios y es una caracterización. El segundo y tercero corresponden a una serie de preguntas orientadas a perfilar el comerciante y su negocio y son resueltos por los usuarios que afirmaron en la primera sección tener un negocio en marcha. Cada una de las preguntas tienen asignadas unas puntuaciones en escala de 1 a 5 que es lo que permite obtener la clasificación.

Gráfico 3. Grado de vulnerabilidad de los empresarios, Crecer es Posible



Fuente: Crecer es Posible 2018
Cálculos: Equipo: Crecer es Posible

1.2. Caracterización de las empresas informales y sus empresarios

En esta sección se realizó una aproximación de los determinantes de la informalidad dada la información disponible, y aunque sea un acercamiento a la realidad no puede ser interpretado como una relación de causalidad ya que solo hay una correlación informativa. Se estimó un modelo *probit*, donde la variable dependiente es una variable dicótoma que toma el valor de uno (1) si el establecimiento es informal cero (0) en otro caso. Como variables independientes, se incluyen siete variables dummy. Las tres primeras describen el rango etario de los individuos para capturar el efecto de la edad. La cuarta toma el valor de (1) si el individuo tiene un grado igual o mayor a técnico. La quinta captura a los individuos cuenta propia con el valor de (1), y la sexta y séptima están relacionadas con el tamaño de la empresa a través del número de empleados donde (1) es para las empresas que tienen cuatro o más empleados y las ventas donde las empresas que venden un valor mayor o igual a \$3.000.000 toman el valor de (1).

Los hallazgos evidenciados en la *Tabla 3* muestran que ninguno de los grupos etarios es significativo, a diferencia de las demás, lo que significa que un negocio tiene mayores probabilidades de ser informal si es pequeño, contrata y vende poco, si es unipersonal, y si su dueño es poco educado.

Tabla 3. Estimación de la informalidad con base en el diagnóstico de Crecer es Posible

Variable dependiente: 1 si la empresa es informal				
Descripción		Coefficiente	Std. Err.	P-valor
Edad_1	Se encuentra en el rango de edad 18_25	-0,0393144	0,1662	0,813
Edad_2	Se encuentra en el rango de edad 26_35	-0,0272797	0,1502	0,856
Edad_3	Se encuentra en el rango de edad mayor a 35	0,0414933	0,1436	0,773
Tecnicoomas	Último nivel cursado es técnico o superior	-0,2447033	0,0604	0
Independ	Es autoempleado	0,3705246	0,0638	0
Tamaño1	Tiene 4 o más empleados	-0,4281164	0,0988	0
Tamaño2	Vende tres millones y más	-0,8509772	0,0818	0
_cons	Constante	0,8412445	0,1492	0

Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

2. Comparación de los comerciantes formales y no formales con negocio en marcha

La institucionalidad público-privada local con responsabilidad en el desarrollo empresarial de Medellín tienen claro que la informalidad no es una acción deliberada por parte de los empresarios o que proviene de acciones ilegales; por el contrario, presenta en la mayoría de los casos los mismos patrones de los microempresarios formales con activos menores a \$5.000.000⁶. Por ejemplo, sus actividades se desarrollan en los mismos sectores y en el mismo orden (comercio, servicios e industria), y la mayoría son empresas con un solo trabajador por lo que la generación de empleo es poca. Aunque existan estas similitudes, la literatura sugiere que existe una brecha entre la formalidad e informalidad que, una vez superada, se traduce en beneficios tangibles para los empresarios, las autoridades y la economía.

⁶ Datos tomados de la base empresarial de la CCMA 2017

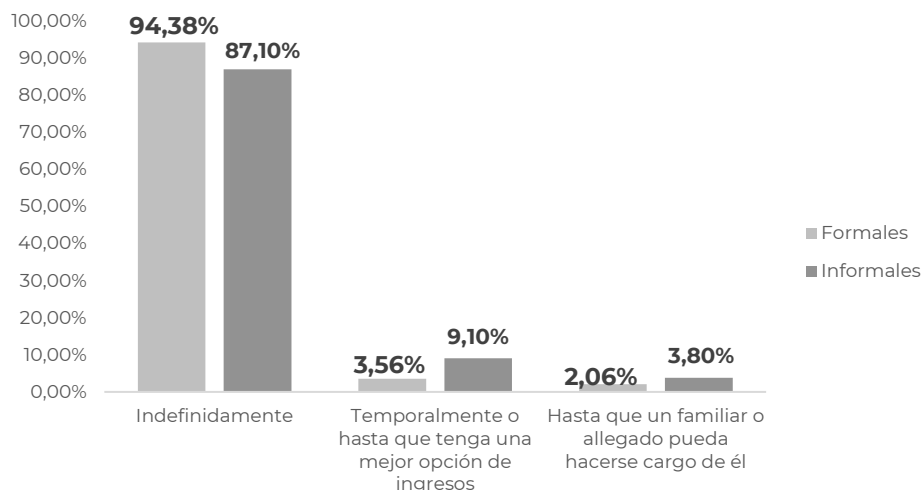
El objetivo de esta sección es comparar a los empresarios, formales e informales, en aspectos de proyección y capacidad y verificar la incidencia de la formalidad en los empresarios.

Los registros a utilizar son 2.030 que corresponden a los empresarios que respondieron a la pregunta sobre tenencia del RPM, de los cuales 73,5 % indicó **No** tener un RPM y 26,50 % dijeron que **Sí, renovado**. Para fines del ejercicio los que afirmaron no tener el RPM se les nombrará informales y los del caso contrario formales.

2.1. Proyección

La motivación es un elemento clave en el momento de emprender. En el apartado anterior ya se había mencionado y evidenciado lo que la literatura sugiere referido a que la motivación en los informales es un asunto de exclusión, y con la información disponible se logró capturar un aspecto cercano a la motivación, la aspiración y las prioridades de los empresarios. En ambos casos los formales parecen estar más comprometidos con la tenencia y proyección del negocio; sin embargo, vale la pena resaltar que aún con esas diferencias las aspiraciones de los informales no distan significativamente. *Gráfico 4 y Gráfico 5.*

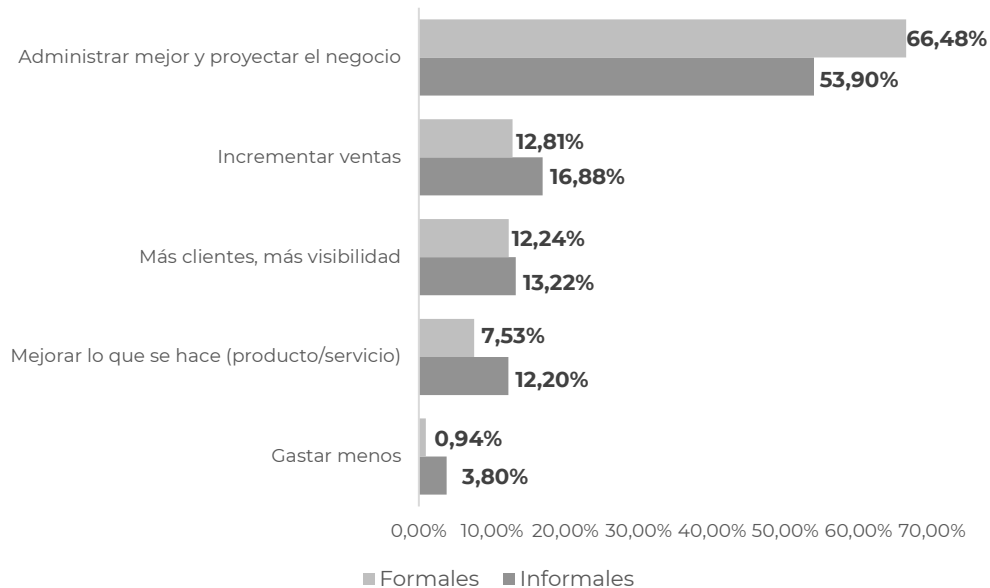
Gráfico 4. Participación de los formales e informales en la aspiración de la tenencia del negocio



Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

Gráfico 5. Participación de los formales e informales en las prioridades de los empresarios



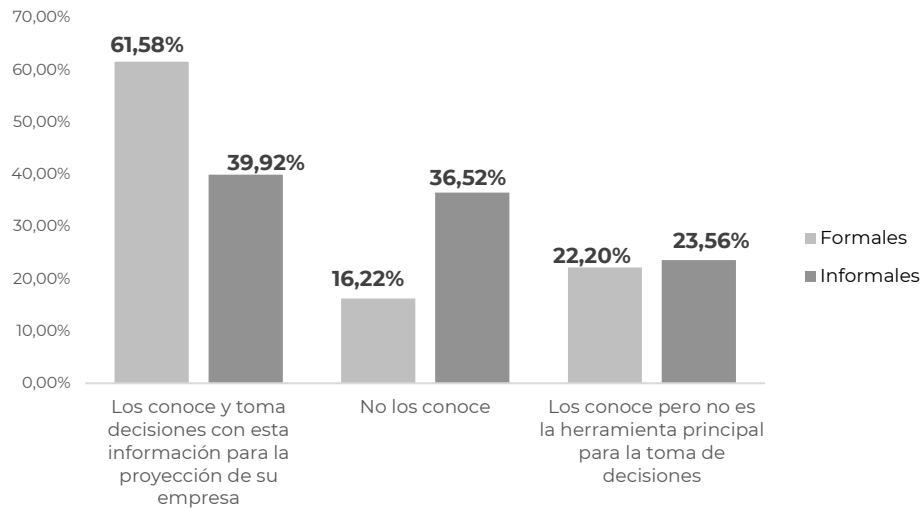
Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

De acuerdo con el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas (Rev. 4), las empresas de hogares se diferencian de las sociedades en la organización jurídica y en el tipo de contabilidad que llevan. Normalmente las empresas de hogares no llevan una contabilidad completa que permita una distinción clara entre las actividades de la empresa y las demás actividades de sus propietarios, lo que dificulta la toma de decisiones para el crecimiento del negocio.

Esta afirmación es válida en el ejercicio de conocimiento y toma de decisiones a partir de información contable donde 36,52 % de los informales afirmó no conocerlos y, en cambio, más de la mitad de los formales hace uso de esta información para proyectar su empresa, *Gráfico 6*.

Gráfico 6. Participación de los formales e informales en el conocimiento y toma de decisiones a partir de información contable

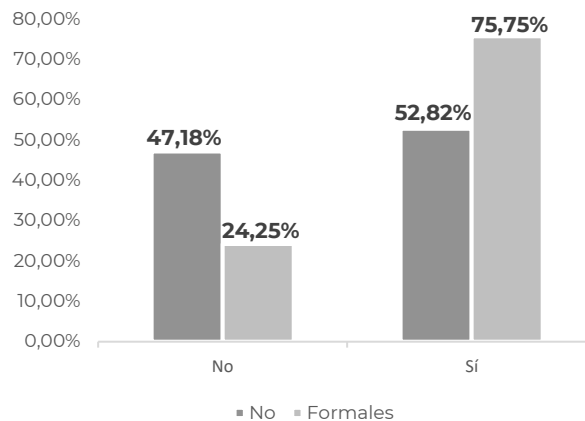


Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

Ahora bien, es probable que los comerciantes por su nivel de escolaridad no tengan el conocimiento pleno de los temas financieros y administrativos avanzados para manejar un negocio, sin embargo existe un principio básico que es *saber lo que se vende y cuanto se invierte* y eso según el Gráfico 7 es más claro en el caso de los formales.

Gráfico 7. Participación de formales e informales en el conocimiento de ventas previas



Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

En el mundo de los negocios y en particular en el comercio existe la creencia en que lo más importante es el cierre de la venta y el volumen, sin importar, en algunos casos, el plazo de pagos. Dicha creencia no es errada siempre y cuando exista un plan comercial de por medio que respalde la toma de esas decisiones, sin embargo, lo más común entre los empresarios es que obedezcan a sus intuiciones y no a un plan escrito. Según el *Gráfico 8*, los formales utilizan más el plan comercial para el desarrollo del negocio, pero la participación de no poseerlo es muy alta en ambos casos, por lo que la formación en este aspecto es indiferente de su estatus registral.

Gráfico 8. Participación de los formales e informales en la tenencia de un plan comercial

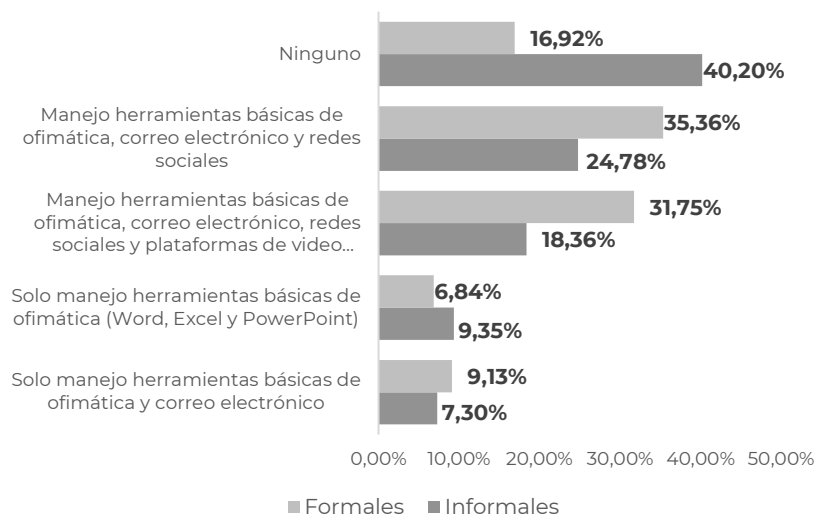


Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

Las herramientas ofimáticas son un conjunto de técnicas, aplicaciones y herramientas informáticas que se utilizan en la oficina, o lugares de trabajo para optimizar tareas, y que además cada día son más relevantes en el desarrollo de negocios. El *Gráfico 9* evidencia que los formales tienen mejor manejo de las herramientas básicas y avanzadas.

Gráfico 9. Participación de los formales e informales en el manejo de herramientas ofimáticas

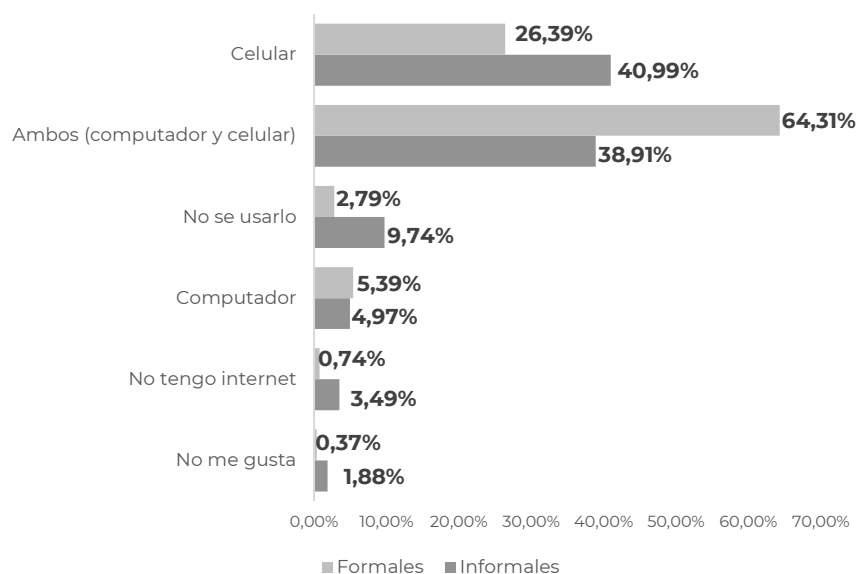


Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

De igual manera el internet y por lo tanto el medio utilizado para conectarse cobra importancia, y en este caso también los formales demuestran tener más acceso a medios y manejarlos mejor, *Gráfico 10.*

Gráfico 10. Participación de los formales e informales en medios para conectarse

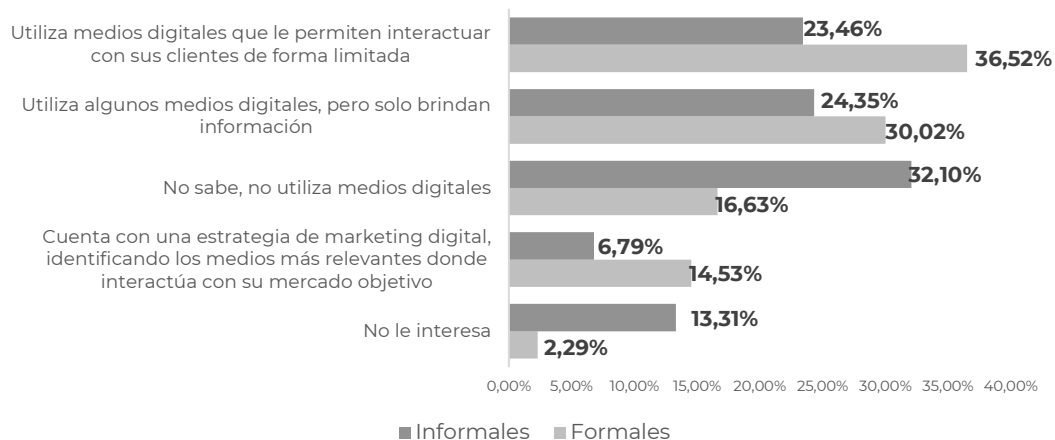


Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

El uso de medios digitales para la gestión de clientes y ventas es una práctica importante en el mercadeo que es aprovechada con más frecuencia por los formales. Gráfico 11.

Gráfico 11. Participación de formales e informales en el aprovechamiento de medios digitales para el gestionamiento de clientes



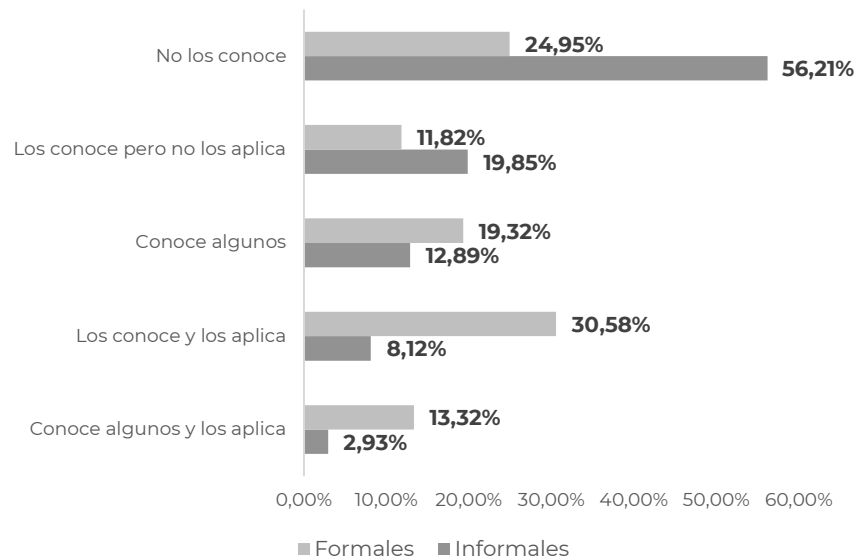
Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

2.2. Capacidad

La informalidad se caracteriza por el tamaño pequeño de las unidades productivas, por no existir distinción entre factores de producción de capital y trabajo, por generar empleo ocasional y además por el desconocimiento en materia de trámites y requisitos oficiales que en muchos casos no es deliberado. Lo anterior es más claro con las cifras reveladas en el Gráfico 12 donde evidentemente sí existe un desconocimiento por los informales, y en los formales la cifra es representativa, aunque 30,58 % declaró conocerlos y aplicarlos.

Gráfico 12. Participación de formales e informales en el conocimiento de trámites y requisitos oficiales

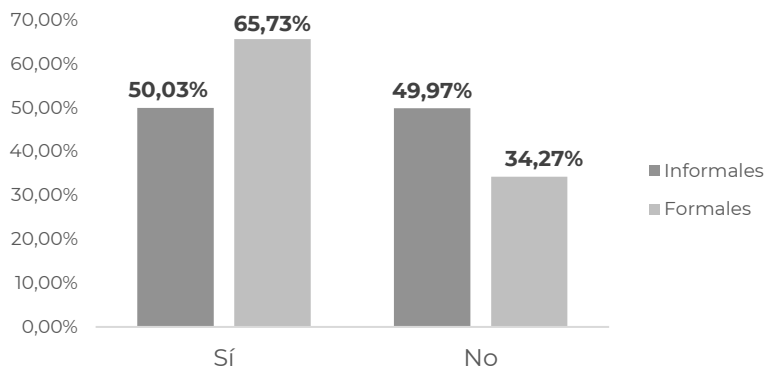


Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

Al existir una mezcla entre los ingresos del hogar y el negocio, el ahorro se hace necesario. El gráfico 13 señala que los formales ahorran más, sin embargo, el ser formal además de un acto administrativo es al final una tarea de sostenerse en el tiempo, por lo que la destinación del ahorro es un elemento clave. En este sentido los formales, 31,23 %, son más conscientes y dirigen su ahorro principalmente a la reinversión, capitalización o mejora del negocio, asegurando de alguna manera la permanencia en el mercado. Los informales en cambio se preocupan por subsistir, *Gráfico 14*.

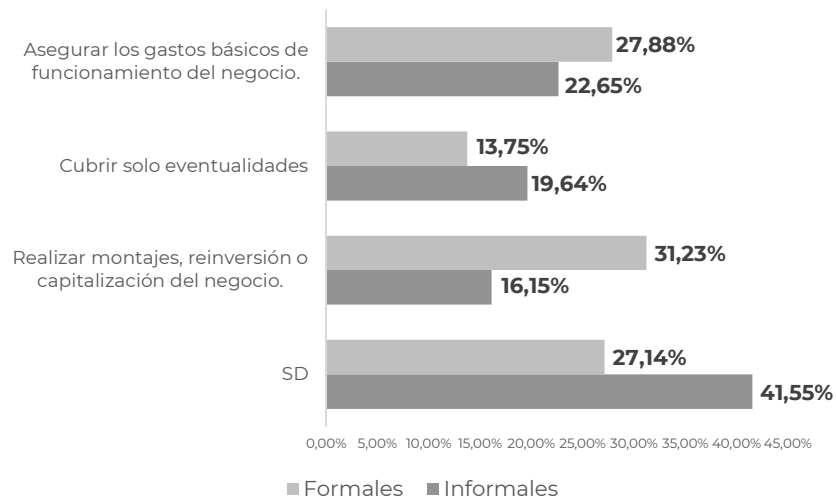
Gráfico 13 Participación de formales e informales en la declaración de ahorro



Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

Gráfico 14. Participación de formales e informales en la destinación de ahorro



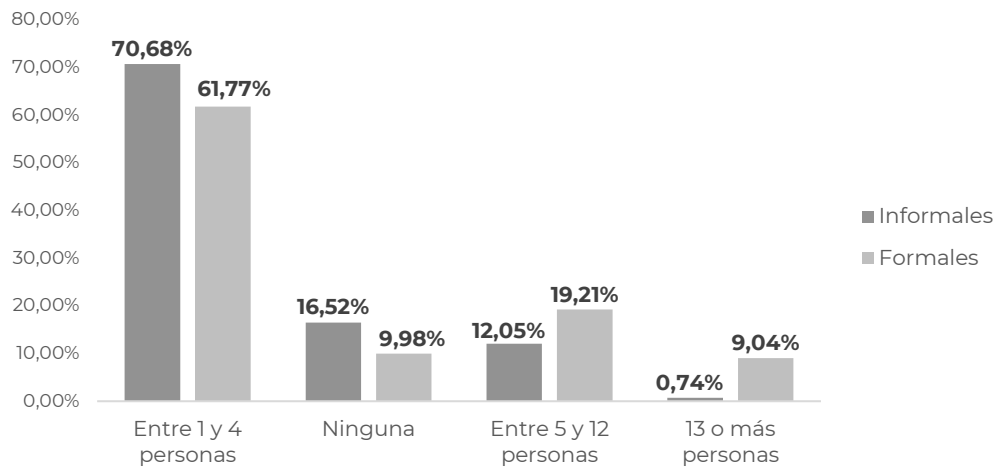
Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

Una de las características de la informalidad es que sus empresas se definen como un subconjunto de las empresas individuales que pertenecen a hogares. *Las empresas individuales que pertenecen a hogares* abarcan a las empresas individuales poseídas y operadas por un individuo de un hogar o por varios individuos de un mismo hogar⁷. Al operar de esta manera no es extraño que exista una relación entre la dependencia de los ingresos del negocio y los miembros del hogar. En el caso de estudio se halló que hay un mayor número de personas dependientes de los negocios en los formales. *Gráfico 15.*

⁷ OIT Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, adoptada por la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo. 1993.

Gráfico 15. Participación de formales e informales en la dependencia de los ingresos del negocio

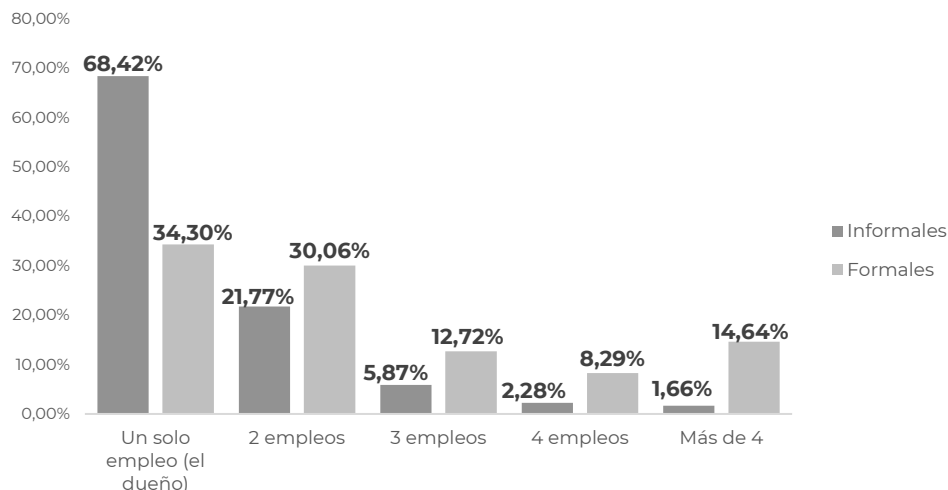


Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

Una característica de la informalidad es el autoempleo y el empleo ocasional, por lo que la generación de empleo se ha convertido en un reto. En el *Gráfico 16* se evidencia que los empresarios formales generan más empleo y que la mayoría de los informales se autoemplea.

Gráfico 16. Participación de los formales e informales en la generación de empleo

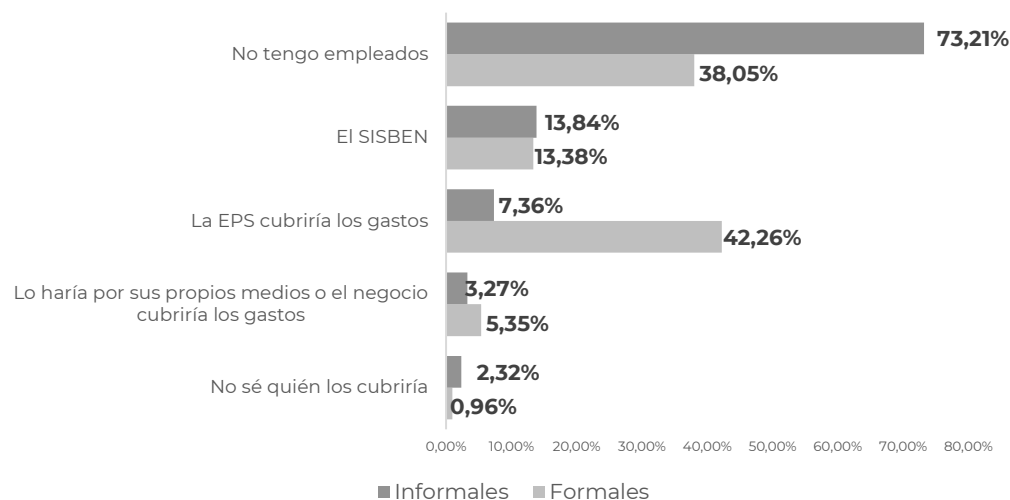


Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

El reto de la empleabilidad formal es asegurar por un lado que el empleo no sea ocasional y por otro que sea de calidad. Aunque la calidad no solo significa el pago de los parafiscales para este sector la afiliación a la seguridad social es un signo de ello, por lo que es importante resaltar que en este caso los formales son quienes presentan mayor participación en el gasto de EPS y ARL. *Gráfico 17 y Gráfico 18.*

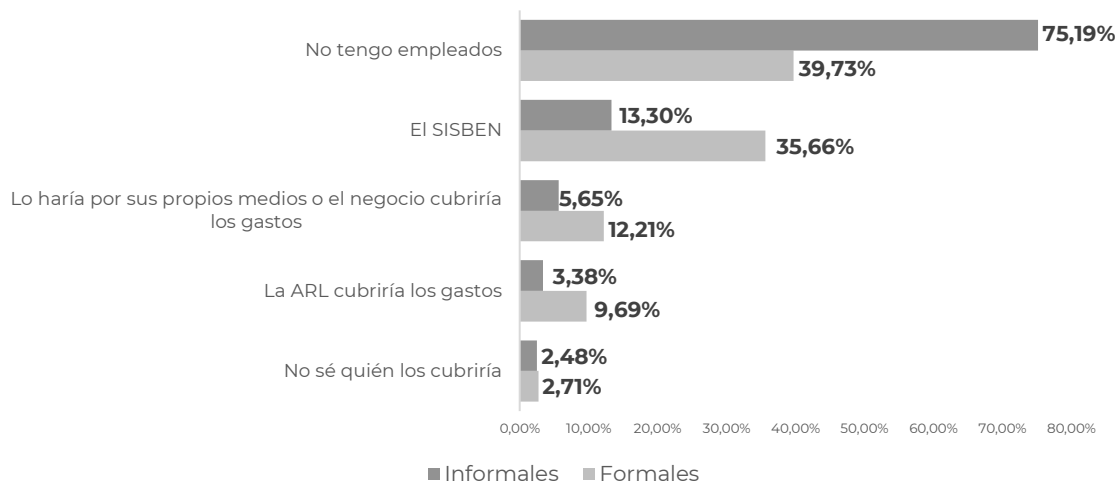
Gráfico 17. Participación de formales e informales en el cubrimiento de gastos médicos para empleados



Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

Gráfico 18. Participación de formales e informales en el cubrimiento de gastos en accidentes de empleados

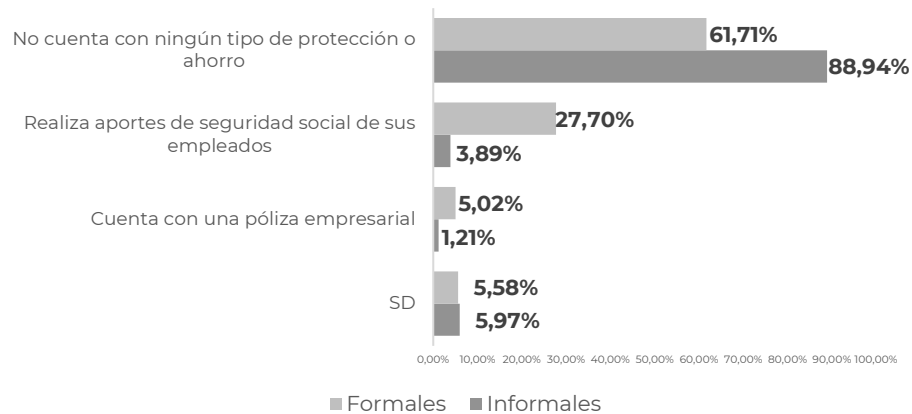


Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

Siguiendo la lógica de intención de protección del negocio y los empleados en el *gráfico 19* se señala que 27,7 % de los formales realizan aportes a la seguridad social y 5 % cuenta con una póliza empresarial, contrario a lo reportado por los informales 3,89 % y 1,21 % respectivamente.

Gráfico 19. Participación de formales e informales en la protección del negocio y empleados

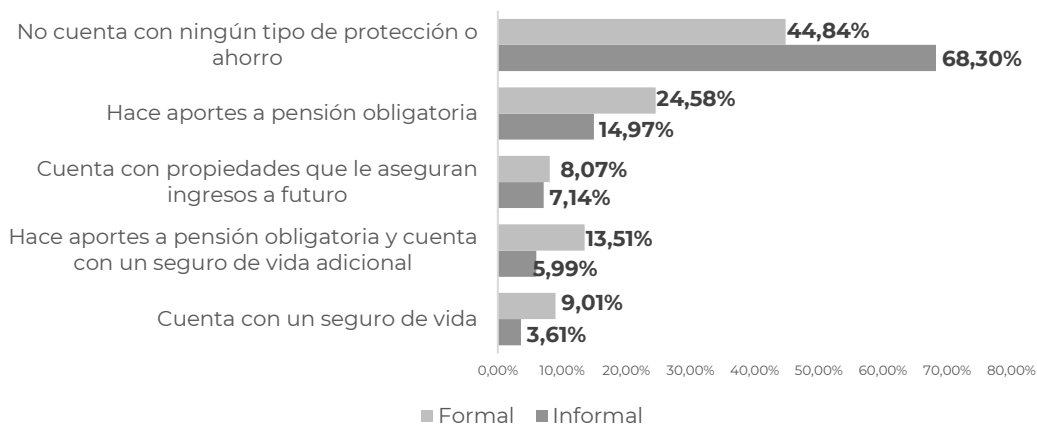


Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

Si bien la protección del negocio y los empleados es importante, no se puede olvidar que, en el sector informal, generalmente, las unidades productivas están conformadas por familiares o cercanos, por lo que la protección a través de algún medio que produzca renta es apremiante. Según el *Gráfico 20* los formales utilizan más medios de protección individual y familiar que los informales.

Gráfico 20. Participación de formales e informales en la protección individual y familiar

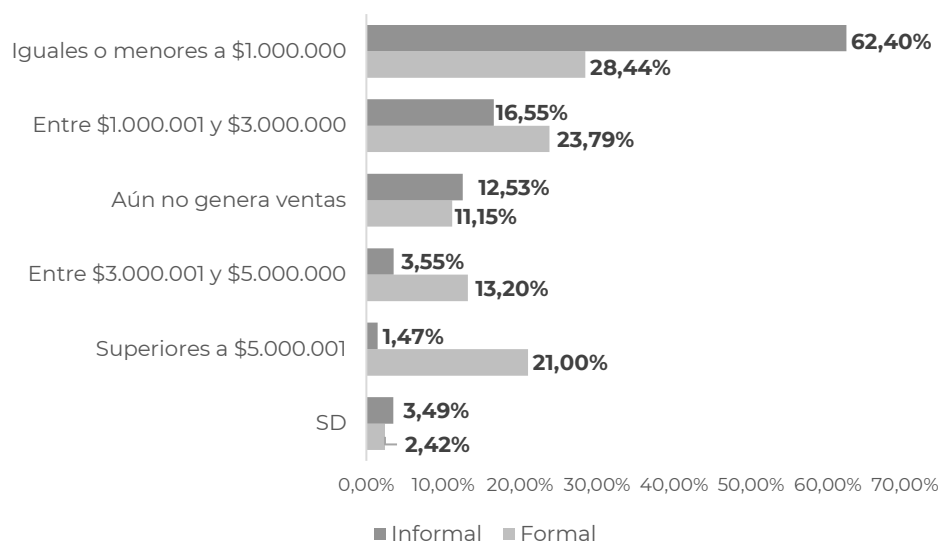


Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

El primer y más importante beneficio de la formalidad es el incremento en el nivel de ventas. En el caso de los empresarios formales se observa que 21 % tiene niveles de ventas superiores a \$5.000.000 en contraste con 2,8 % de los no formales. Por otro lado, las ventas en la mayoría de los informales, 62,40 %, no superan el \$1.000.000. De esta manera quienes decidieron formalizarse obtuvieron mayores ingresos. *Gráfico 21.*

Gráfico 21. Participación de formales e informales en el nivel de ventas

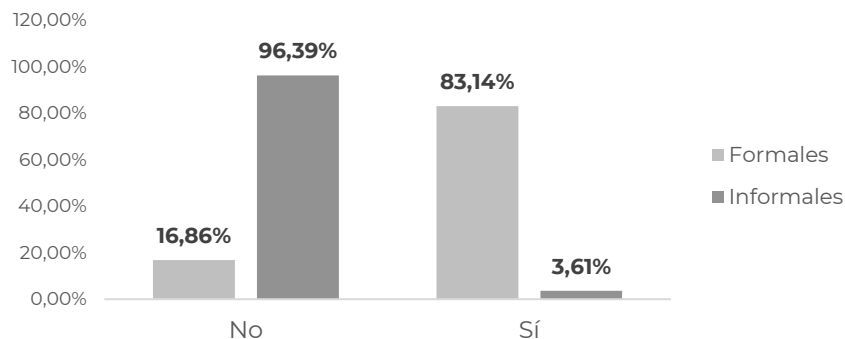


Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

La formalidad trae beneficios no solo a los empresarios sino al erario traducido en recaudo de más impuestos. Este es el caso de los formales de Medellín quienes afirmaron en su mayoría la tenencia del registro. *Gráfico 22.*

Gráfico 22. Participación de los formales e informales en la tenencia de registro de industria y comercio

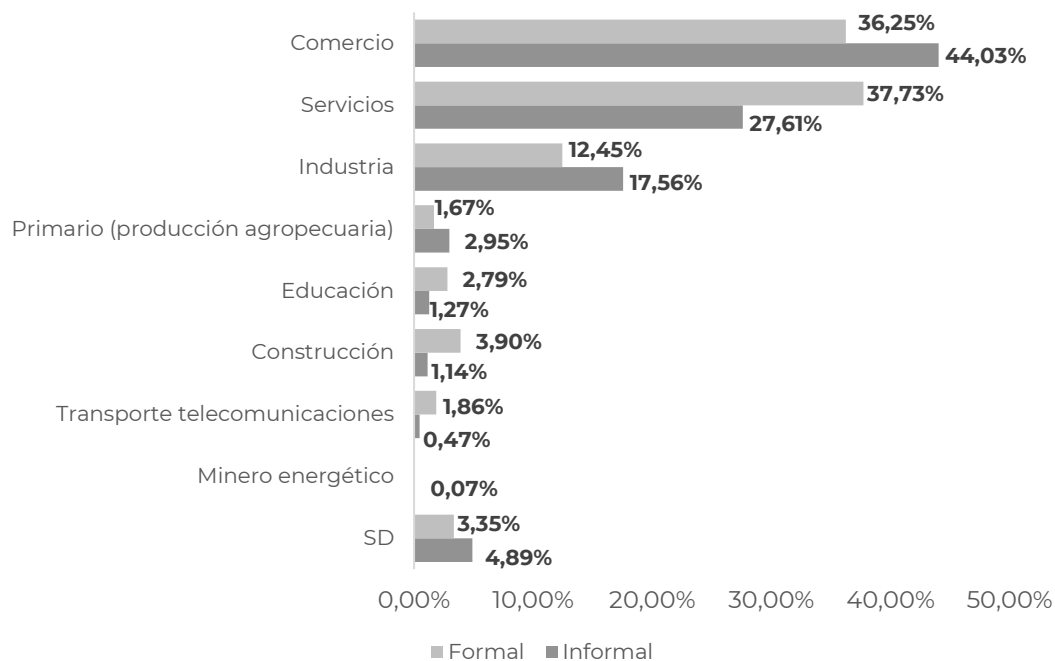


Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

En el caso de la participación por sector más que diferencias existen coincidencias. Tanto formales como informales se encuentran en los sectores principales, comercio, servicios e industria, siendo servicios el de mayor participación en los formales. Gráfico 23.

Gráfico 23. Participación de formales e informales por sector productivo



Fuente: Crecer es Posible 2018

Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

3. Conclusiones

A pesar de que existen diferentes definiciones de informalidad se obtuvo que la ausencia del registro público mercantil es la más robusta de todas, por lo que las cámaras tienen un papel fundamental en la situación de los empresarios que transitan en la informalidad.

La probabilidad de ser informal se incrementa en las empresas unipersonales de modo que se hace necesario establecer con claridad y detalle quienes son y cómo operan en sus entornos para plantear prioridades y acciones que conduzcan a mejorar sus condiciones en el mercado y por ende su calidad de vida.

Aunque los resultados de los formales en capacidad y proyección superan los reportados por los informales, no se puede olvidar que todavía los primeros tienen problemas por resolver: estabilidad en el mercado, innovación en los productos y servicios, experiencia de usuario, entre otros. Con el ánimo de facilitar la tarea de una formalización duradera, el CEM considera conveniente la preparación de un programa de fortalecimiento dirigido a esta población, para que puedan ubicarse fácilmente en el contexto de su mercado y articularse en cadenas de valor.

El CEM también identificó, que los informales y los formales con activos menores a \$5M, desarrollan sus actividades en los mismos sectores y en el mismo orden (comercio, servicios e industria) y la mayoría son empresas con un solo trabajador. En temas como la utilización de planes comerciales o implementación de herramientas ofimáticas las diferencias tampoco son significativas, por lo que se propone facilitar espacios para la formación y capacitación permanente, la generación de información de base de utilidad investigativa que permita intervenirlos a través de estrategias puntuales.

La generación de empleo es inferior en empresas informales y formales con menores activos, de manera que las autoridades deben revisar sus políticas de ocupación para que este tipo de unidades productivas puedan incidir de mayor y mejor manera en estos indicadores.

Los formales son más propensos al pago de impuestos por lo que las autoridades deben apoyar las iniciativas que promuevan la formalidad y diseñar políticas impositivas flexibles para aquellos que deciden insertarse a la ruta de la formalidad.

Si bien la mayoría de los empresarios eligen el camino de la informalidad por motivos de exclusión, este no es un impedimento para que, a través de iniciativas como Crecer es Posible, se desarrollen intervenciones pertinentes. Es importante continuar con este tipo de iniciativas y con el levantamiento de información; el principal reto que le queda a la ciudad al respecto reside en generar más espacios de formación y sistematizar la información derivada de estos, con la cual se puedan diseñar estrategias acertadas que contribuyan a la reducción de la informalidad, que obstaculiza el avance en la política de desarrollo productivo de la región.

Bibliografía

Cárdenas, M., & Rozo, S. (2009). Informalidad empresarial en Colombia: problemas y soluciones. *Desarrollo y Sociedad*.

F, S., & Enste, D. (2000). Shadow economy: size, causes and consequences. *Journal of Economic Literature* .

OIT. (1993). Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, adoptada por la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo. 1993.

Comisión de las Comunidades Europeas, *Sistema de Cuentas Nacionales*, 1993, ISBN 92-1-161352-3, Bruselas/Luxemburgo, Nueva York, París, Washington.

DANE. (2016). Encuesta nacional de Microestablecimientos. Bogotá.

