



Desarrollo y Sociedad

ISSN: 0120-3584

revistadesarrolloy sociedad@uniandes.edu.co

Universidad de Los Andes

Colombia

Santa María S., Mauricio; Rozo V., Sandra
Análisis cualitativo y cuantitativo de la informalidad empresarial en Colombia
Desarrollo y Sociedad, núm. 63, junio, 2009, pp. 269-296
Universidad de Los Andes
Bogotá, Colombia

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=169113809008>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Análisis cualitativo y cuantitativo de la informalidad empresarial en Colombia*

Qualitative and quantitative analysis of firm informality in Colombia

Mauricio Santa María S. **

Sandra Rozo V. ***

Resumen

Este documento profundiza el estudio de los determinantes de la informalidad empresarial en Colombia y aporta nueva evidencia al respecto. El análisis se realiza tanto cuantitativa como cualitativamente. El primero se desarrolla con el *Censo Empresarial de Cali y Yumbo de 2005*, el cual permite estudiar, por primera vez, la incidencia y los determinantes de la informalidad en empresas de cualquier tamaño

* Una versión inicial de este documento fue el resultado de un estudio contratado por el Banco Interamericano de Desarrollo, por solicitud del Consejo Privado de Competitividad. Para elaborar el estudio se creó un comité técnico conformado por Hernando José Gómez, Juan Mauricio Ramírez y Javier Gamboa del Consejo Privado de Competitividad; Orlando Gracia y Daniel Castellanos del Departamento Nacional de Planeación; Mauricio Agudelo de la Alta Consejería Presidencial para la Competitividad y la Productividad; Christine Ternent y Manuel Pacheco del Banco Interamericano de Desarrollo; Julio Silva de Confecámaras; y Claudia Puentes de Gravitas Comunicaciones Estratégicas.

** Director adjunto de Fedesarrollo. Correo de correspondencia: msantamaria@federrollo.org.

***Research Fellow de la oficina de evaluación del Banco Interamericano de Desarrollo. Correo de correspondencia: sandraroz@iadb.org.

Este artículo se recibió el 18 de julio del 2008; modificado el 13 de febrero del 2009, y aceptado el 18 de marzo del mismo año.

y sin problemas relacionados con la muestra. Los resultados indican que en las microempresas, la informalidad es un fenómeno generalizado, y que en la mayoría de los casos, tiende a desaparecer con el crecimiento de las empresas. Por otro lado, el análisis cualitativo se desarrolla tomando como base sesiones de grupo dirigidas a empresarios formales e informales, lo cual facilita estudiar aspectos que no pueden ser identificados sólo con análisis estadísticos. De acuerdo con los resultados de estos análisis, se presentan algunas recomendaciones de política.

Palabras clave: informalidad, informalidad empresarial, Colombia, costo-beneficio.

Clasificación JEL: O17, L20, L25.

Abstract

This document deepens the study of the determinants of firm informality in Colombia using both a quantitative and a qualitative approach. The former is carried out using the *Cali and Yumbo Enterprise Census for the year 2005*, which allowed, for the first time, to analyze informality across firms of any size and avoid problems related to sampling. Estimations show that the incidence of informality among small firms (*microempresas*) is strikingly large and, almost as a rule, tends to disappear as firms grow. The qualitative analyses were carried out based on focus groups directed to informal and formal employers. They facilitated the identification of perceptions around this phenomenon, providing important “unobserved” clues as to why are they formal or informal. Based on these results some policy recommendations are derived, always directed at improving the balance of informality’s costs and benefits.

Key words: informality, firm informality, Colombia, cost-benefit.

JEL Classification: O17, L20, L25.

Introducción

En los países en desarrollo, en especial en América Latina¹, una parte importante de las empresas desarrollan sus actividades en la informalidad, entendida ésta como el incumplimiento de las obligaciones legales de la empresa (por ejemplo, el pago de impuestos, del registro mercantil o de la afiliación de los trabajadores a la seguridad social). En este escenario, las empresas no tienen acceso a los mercados financieros ni a los mercados internacionales, entre otros, los cuales son pilares fundamentales del crecimiento empresarial y de la productividad. Por esa razón, por lo general tienen menores niveles de productividad y mantienen una escala de operación inferior a la óptima, generando un menor número de empleos, que usualmente son de baja calidad (*i.e.*, bajos salarios). En definitiva, este proceso limita el desarrollo económico, reduciendo las posibilidades de un mayor crecimiento y evitando una reducción más rápida y consistente de la pobreza. Colombia no es la excepción. En el país, 41,1% de las microempresas son informales².

La formulación de un buen plan de acción que permita atacar efectivamente este problema tiene como precondition una buena caracterización del sector informal. Tal análisis debe trascender la dimensión cuantitativa; ya que, aunque los datos son una buena aproximación de la realidad, no permiten obtener una caracterización completa de la complejidad del fenómeno. Este documento busca hacer una contribución novedosa en este sentido, analizando los resultados de grupos focales desarrollados con empresarios de los sectores formal e informal en Bogotá y Medellín en el 2007. Ese análisis se complementa con otra aproximación novedosa, basada en la explotación de los datos del *Censo Empresarial de Cali y Yumbo de 2005*. Esos datos resultan interesantes porque permiten estudiar la informalidad en empresas de cualquier tamaño. Es decir, este análisis, en particular, añade a la literatura existente la perspectiva de la informalidad en empresas grandes y medianas, que, hasta ahora, han sido generalmente relegadas de los

¹ En el último informe anual (*flagship*) del Banco Mundial, se realiza un exhaustivo análisis de la informalidad en la región de América Latina. Los autores muestran que los niveles de informalidad de la región son altos para el promedio internacional.

² Esta cifra es calculada por Cárdenas y Mejía (2007) con base en la Encuesta de Microestablecimientos, bajo la definición de contar con un registro mercantil.

estudios debido a la falta de datos que permitan analizarlas cuidadosamente desde el punto de vista de la informalidad.

Si bien los datos del Censo de Cali y Yumbo habían sido examinados parcialmente en Cárdenas y Rozo (2007), dicho ejercicio no incluyó ningún tipo de estimaciones y sólo se utilizó para dar una medida de la incidencia de la informalidad empresarial para esta área. En este documento se trasciende ese análisis para pasar a identificar los determinantes de la informalidad empresarial a partir de estos datos y caracterizar el tejido empresarial de la región.

El presente trabajo se estructura en cuatro secciones. La *primera* se revisa la literatura reciente relacionada con el tema. Teniendo en cuenta que, en general, esta literatura se encuentra enfocada en las microempresas, la caracterización desarrollada en este documento es más general, ya que como se mencionó, desarrolla los ejercicios sobre empresas de todos los tamaños. La *segunda* se realiza un análisis cuantitativo de la informalidad en los grupos de empresas pequeñas, medianas y grandes, a partir del Censo Empresarial de Cali y Yumbo. Los resultados indican que la informalidad parece formar parte del desarrollo natural de las microempresas. La *tercera sección* se dedica al análisis cualitativo de la informalidad empresarial a partir de los resultados de varios grupos focales realizados a empresarios formales e informales. Esa metodología permite responder a ciertos vacíos del análisis estadístico causado por la indisponibilidad de información referente a ciertas variables, e identificar las percepciones de los empresarios en torno a algunas restricciones importantes. En particular, los resultados permitieron identificar que la informalidad es un fenómeno que se encuentra estrechamente relacionado con la falta de información de los empresarios, especialmente de los beneficios que ofrece operar en la formalidad. Finalmente, la *cuarta sección* ofrece algunas conclusiones y recomendaciones de política derivadas de estos análisis.

I. Literatura reciente

El estudio de la informalidad empresarial en Colombia ha estado limitado por la falta de fuentes de información que permitan realizar

una adecuada caracterización del fenómeno. Hasta hace unos años, sólo la Encuesta de Microestablecimientos y la Encuesta 123 del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), ofrecían fuentes confiables para caracterizar la informalidad empresarial. No obstante, debido a que ambas encuestas están dirigidas a establecimientos micro (*i.e.*, menos de 10 empleados), la literatura sobre el tema se ha enfocado en ese grupo de negocios.

Un importante aporte en este sentido lo realizaron Cárdenas y Mejía (2007). Los autores utilizan la Encuesta de Microestablecimientos para identificar los principales rasgos de la informalidad empresarial en Colombia. En primer lugar, mediante la estimación de probabilidades condicionales, los autores demuestran que la definición más completa de informalidad empresarial es la de no contar con un registro mercantil. Bajo esta definición, 41,1% de los microestablecimientos son informales en Colombia. Posteriormente, proceden a estimar un modelo de escogencia binaria (*probit*), donde la variable dependiente toma el valor de uno (1) si la empresa es informal. La estimación permite concluir que la probabilidad de ser informal en el país disminuye con el tamaño de la firma y la antigüedad y varía dependiendo del sector de actividad (el sector de servicios está asociado con mayores niveles de informalidad). Por último, en un tercer ejercicio, los autores usan la metodología de emparejamiento por medio de probabilidades (*propensity score matching*) para analizar las consecuencias de la informalidad. Los resultados les permiten concluir que los microestablecimientos informales tienen menores ingresos y activos fijos por trabajador que los establecimientos formales³.

Otro esfuerzo importante lo realizó el mismo año la Oficina del Economista Jefe para América Latina del Banco Mundial en su documento *flagship* anual (Perry *et al.*, 2007)⁴. Este trabajo fue el primero en crear una clasificación sistemática de las causas de la informalidad, tanto empresarial como laboral (de los individuos). En particular, los autores plantean que existen dos tipos de razones

³ No obstante, sus utilidades no son considerablemente diferentes a las de los establecimientos formales comparables. Además, este resultado tiene problemas de causalidad que no permiten determinar si la informalidad genera menos productividad o la menor productividad genera informalidad.

⁴ Su título es: *Informality: Exit and exclusion*.

por las cuales una persona o empresa puede decidir desarrollar sus actividades en la informalidad. Dentro de las primeras se encuentran las empresas o individuos que son informales por motivos de *exclusión*, como son, por ejemplo, las personas que no pueden conseguir un trabajo en el sector formal y las empresas que no pueden desarrollar sus actividades formalmente por causa de los excesivos requisitos y los altos costos. Por otro lado, dentro de las segundas, se encuentran todas las causas que puedan relacionarse con motivos de *escape*, como son, la independencia y la flexibilidad. En este último caso, la decisión de ser o no informal es voluntaria. Sin embargo, es importante notar que una de las causas del escape puede ser, precisamente, los altos costos de la formalidad (*i.e.*, sus bajos beneficios o el desconocimiento que de ellos se tenga). En este caso, las empresas o los trabajadores prefieren, voluntariamente, operar en la informalidad porque la relación costo-beneficio de la alternativa es negativa. Así, existe una clara relación entre exclusión y escape por este canal. Esta diferenciación es importante, ya que las políticas dirigidas a solucionar cada tipo de informalidad son distintas.

Además, con el objetivo de profundizar el análisis cuantitativo desarrollado en años anteriores, Cárdenas y Rozo (2007) realizan otro estudio dirigido a caracterizar las tendencias y dinámicas de la informalidad empresarial y a analizar el impacto de los Centros de Atención Empresarial (CAE) sobre las decisiones de los empresarios en cuanto a operar en la informalidad. Los autores se apoyan en la Encuesta 123 realizada por el DANE en el 2001 y en los datos de registro mercantil de Confecámaras. En el documento se realizan varios ejercicios que permiten obtener dos importantes resultados. Por un lado, con un ejercicio de emparejamiento similar al realizado por Cárdenas y Mejía (2007) se pudo determinar que los costos de ser informal para las empresas son, principalmente, el menor acceso al crédito y a los servicios gubernamentales, enfrentar mayores problemas de servicio técnico y mayores inconvenientes con los controles de las autoridades. Así se configura un escenario en el que las empresas informales muestran un desempeño menos satisfactorio que sus contrapartes formales en materia de utilidad e ingreso promedio por trabajador, que es una medida importante de productividad. Por otro lado, dentro de los beneficios de la informalidad se identificaron los menores costos de los insumos en

comparación con los que enfrentan las empresas formales. El estudio desarrolló también una evaluación de la efectividad del programa de simplificación de trámites de las cámaras de comercio. Los resultados sugieren que el programa generó un aumento de 5,2% en el número total de matrículas en las seis principales ciudades.

El último estudio realizado recientemente sobre el tema es el de Mejía y Posada (2007). Los autores desarrollan un modelo de equilibrio general que explica la coexistencia de la formalidad y la informalidad en situaciones de equilibrio estable y de un grado óptimo de imposición de las normas. Sus resultados indican que el nivel óptimo de informalidad en una economía siempre es mayor a cero y depende crucialmente de su nivel de desarrollo. Esto es importante porque induce a investigar si Colombia tiene un nivel mayor al que indicaría su nivel de desarrollo o si, por el contrario, su nivel de informalidad se puede considerar como “adecuado”. Además, encuentran que cuando la tarifa efectiva de impuestos se aleja mucho de la óptima, el nivel de producción total y formal se reduce generando una pérdida social, representada en un “exceso” de informalidad. Por último, curiosamente, los autores encuentran que corregir este problema aumentando los controles no es una solución adecuada, ya que el costo de oportunidad de este tipo de gasto es muy alto.

En resumen, los trabajos desarrollados recientemente ofrecen un análisis cuantitativo de la informalidad empresarial en Colombia, generalmente concentrados en las empresas pequeñas. Aunque esos ejercicios son interesantes, dejan de lado importantes dimensiones de este fenómeno. En este sentido, este documento realiza un nuevo aporte a la comprensión de este fenómeno al estudiar las percepciones de los empresarios formales e informales.

II. Profundización del análisis cuantitativo

Como se mencionó, el análisis de la informalidad empresarial desarrollado hasta el momento en Colombia, ha estado limitado a las microempresas. Una alternativa que surge frente a esta limitación, es utilizar el Censo Empresarial de Cali y Yumbo realizado en el 2005 para

caracterizar la informalidad de forma general⁵, aunque restringiendo su dominio geográfico.

Recuadro 1. Censo Económico de Cali y Yumbo-2005

El Censo es de particular interés para este documento, por varias razones: i) es un censo universal que abarca a todas las empresas de la región de Cali, Yumbo y el corredor que los une; esto permite que las estimaciones realizadas no tengan errores estadísticos ni problemas muestrales; ii) tuvo en cuenta las unidades económicas fijas y móviles; y iii) es el primer censo con información georreferenciada. Esas características permiten trascender el análisis desarrollado hasta el momento, por medio de la caracterización del fenómeno de la informalidad empresarial al grupo de empresas grandes y medianas. Además, este tipo de información es útil para identificar la ubicación geográfica de las aglomeraciones de informales, lo cual, a su vez, posibilita focalizar los esfuerzos de las Cámaras y las autoridades con mayor efectividad.

En cuanto a las limitaciones de esta base de datos, se debe resaltar que esta base de datos no permite desarrollar un análisis dinámico de la informalidad empresarial, que no cuenta con cobertura nacional, ni ofrece información relacionada con los costos de producción o pago de impuestos de las empresas.

El Censo contiene 37 preguntas que permiten identificar varias características de las empresas, como su organización jurídica, tipo de emplazamiento, tiempo de funcionamiento, registros vigentes, actividades económicas, principales problemas y necesidades de apoyo. Se cuenta con 53.783 observaciones; de las cuales 51.457 se encuentran ubicadas en Cali, 1.673 en Yumbo y 653 entre el corredor de ambas ciudades.

El Censo permite identificar que del total de empresas, 61% desarrolla sus actividades productivas en el sector de comercio, 30% en el sector de servicios y 9% en la industria. No obstante, el sector de servicios es

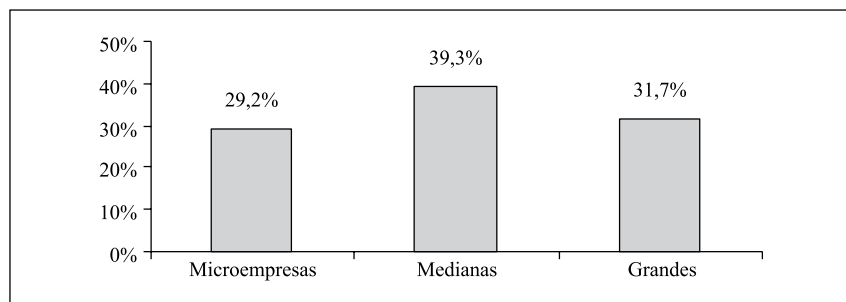
⁵ El Censo fue financiado por la Cámara de Comercio de Cali (entidad coordinadora), el DANE, las alcaldías de Cali y Yumbo, Comfandi, Comfenalco y Cotelco.

el que más empleo genera (47%), seguido por el de comercio (36%) y el de la industria (17%). Este último sector ha venido ganando importancia, pues es el que genera mayor empleo por empresa (10,9%), seguido por el sector de servicios (7,5%) y el de comercio (2,9%). Lo anterior indica que las unidades comerciales son, en general, pequeñas; por lo que podría plantearse que éstas se crean por motivos de subsistencia sin grandes expectativas de crecimiento.

Para caracterizar la informalidad en el grupo de empresas de mayor tamaño, se dividió la muestra en tres grupos, según el número de trabajadores. Se definieron las micro y pequeñas empresas de acuerdo con la ley 590 de 2000. Las primeras se definen como las que tienen una planta no superior a los 10 trabajadores, y las segundas, como aquellas cuya planta oscila entre los 11 y 50 trabajadores. Además, se definieron las empresas grandes como todas aquellas que poseían, en el 2005, una planta de personal igual o superior a los 51 trabajadores. No se dividió este grupo en empresas medianas y grandes para simplificar el análisis.

Con base en esa división de la muestra, las microempresas representan 94,3% del total de las empresas; mientras que las empresas pequeñas y grandes representan 4,6% y 1,1%, respectivamente. Una descripción de la participación de los grupos de empresas sobre el total de activos se muestra en el gráfico 1. Como se observa, del total de activos, las microempresas representan 29%, las empresas pequeñas, 39% y las grandes, 32%.

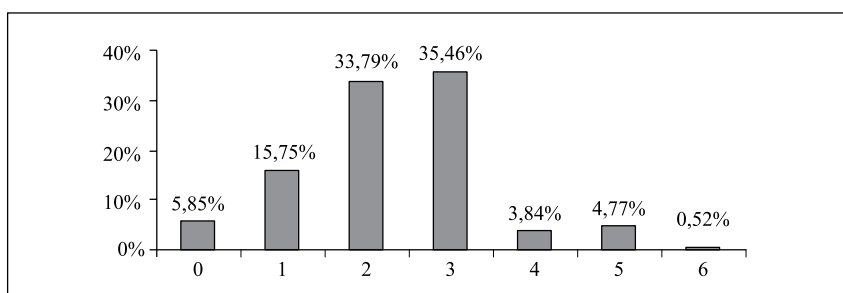
Gráfico 1. Distribución de las empresas por tamaño en el total de activos.



Fuente: cálculos de los autores. Datos Censo de Cali y Yumbo de 2005.

Con relación a la informalidad, el Censo permite analizar tres aspectos importantes. En primer lugar, permite realizar una caracterización de la informalidad por estrato económico, en el cual se localizó la empresa en el momento de realizar la encuesta (véase gráfico 2). Allí se revela que la informalidad empresarial, definida como no poseer un registro mercantil vigente, se concentra en los estratos 2 y 3. Específicamente, 69% de los establecimientos informales se localizan en zonas con estos estratos. Debe resaltarse que la informalidad mantiene una tendencia creciente a medida que aumenta el estrato alcanzando un pico máximo en el estrato 3. En adelante, la informalidad es mucho menor. Una recomendación en este sentido, es focalizar las acciones de vigilancia y control hacia esos estratos.

Gráfico 2. Distribución de los establecimientos informales por estrato económico.



Nota: un establecimiento se considera informal si no tiene el registro mercantil vigente.

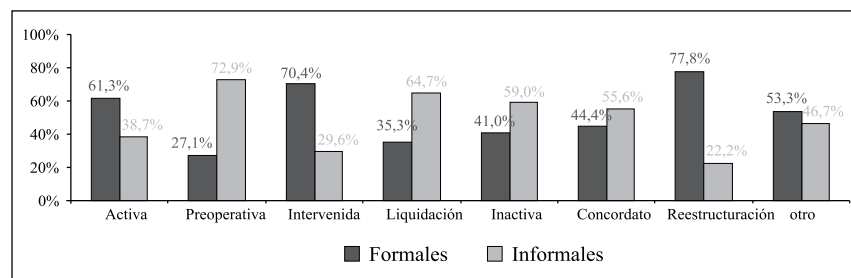
Fuente: cálculos de los autores. Datos de la Cámara de Comercio de Cali con base en el Censo de Cali y Yumbo de 2005.

En segundo lugar, el Censo indaga sobre la situación actual de las empresas, las cuales pueden encontrarse en un estado activo, preoperativo, intervenido, liquidación, inactivo, concordato, reestructuración u otro⁶. Del total de empresas en la muestra, 41% estaban activas en el 2005,

⁶ Cada una de las categorías corresponde a la siguiente situación de la empresa al momento de realizar la encuesta: i) fase *preoperativa*, si no había comenzado operaciones; ii) en *intervención*, si su producción se encontraba detenida por intervención gubernamental; iii) en *liquidación*, si declaró tal fase ante las cámaras de comercio; iv) *inactiva*, si no se había declarado en liquidación pero tampoco se encontraba produciendo; v) en *concordato*, si la empresa se encontraba en proceso de embargo por incumplimiento de obligaciones financieras; vi) en *reestructuración*, si su producción se había detenido temporalmente por mejoras administrativas o de procesos; y vii) *otro*, si no se encontraba en ninguna de las fases anteriores.

57% se encontraban en fase operativa, 0,8% estaban intervenidas y 0,6% se encontraban en liquidación o inactivas. El gráfico 3 muestra la participación de las empresas informales para cada una de las posibles situaciones de una empresa. Curiosamente, las empresas informales representan la mayor parte (73%) del total de empresas que se encuentran en una situación preoperativa. Este hecho refuerza la idea de que la informalidad forma parte natural de desarrollo de las empresas en el país y que, por tanto, las acciones de política no deben ir dirigidas a su eliminación sino a facilitar su proceso de formalización. El gráfico también revela que existe sólo 39% de unidades económicas informales que se encuentran activas; lo que permite concluir que las empresas informales tienen una tasa de mortalidad mucho mayor, ya que éstas representan la mayoría de las empresas inactivas (59%) o en liquidación (65%).

Gráfico 3. Situación actual de las empresas formales e informales.

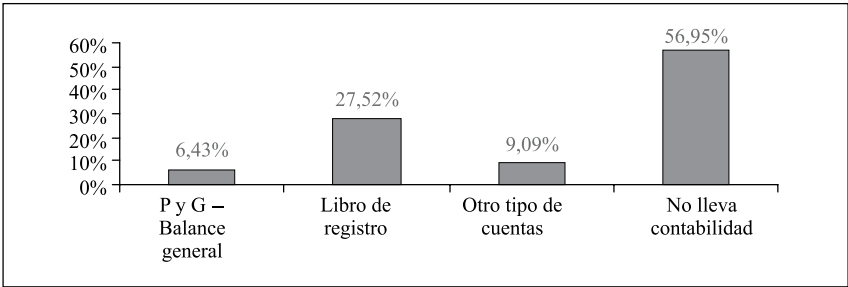


Nota: un establecimiento se considera informal si no tiene el registro mercantil vigente.

Fuente: cálculos de los autores. Datos del Censo de Cali y Yumbo de 2005.

En tercer lugar, se pudo analizar el tipo de contabilidad de los establecimientos formales e informales. Como se muestra en el gráfico 4, y como era de esperarse, las empresas informales son la mayor parte de las empresas que no llevan contabilidad (57%). No obstante, aunque en menor proporción, existen unidades informales que llevan contabilidad en libros de registro diario (28%) y P y G o balances (6,4%). En este sentido, las acciones de política podrían organizarse en un proceso gradual, de manera que las empresas menos organizadas reciban capacitaciones en conceptos básicos de gerencia y gestión empresarial (e.g., como llevar contabilidad); mientras que las empresas más organizadas reciban apoyo en su proceso de formalización. Esto podría garantizar que las empresas que se formalicen sean aquellas que poseen cierto nivel de sofisticación y, por tanto, tienen mayores probabilidades de supervivencia.

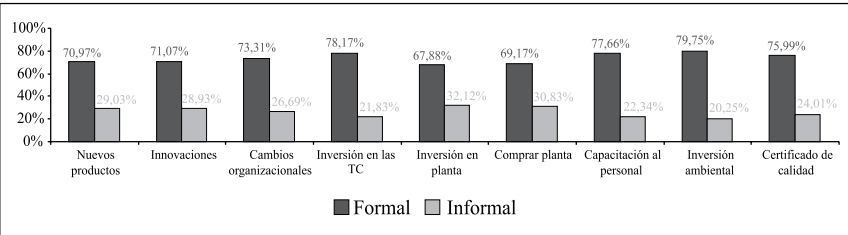
Gráfico 4. Distribución de las empresas informales según tipo de contabilidad.



Nota: un establecimiento se considera informal si no tiene el registro mercantil vigente.
 Fuente: cálculos de los autores. Datos del Censo de Cali y Yumbo de 2005.

Otra forma de identificar las empresas con mayores tasas de supervivencia, es analizar qué tan innovadoras son, o si reinvierten o no sus utilidades en capacitación del personal o creación de nuevos productos. El Censo permite caracterizar las empresas en este aspecto. Como se observa en el gráfico 5, en general, las empresas formales generan la mayor proporción de nuevos productos (71%), innovaciones (71%), cambios organizacionales (73%) e inversiones en tecnología (78%), entre otros aspectos. No obstante, aproximadamente 30% de todas estas innovaciones e inversiones son creadas por las empresas informales, que no es un porcentaje despreciable y, en todo caso, parece desmentir la creencia generalizada de que en el sector informal no hay ningún tipo de actividad de innovación. Es en este tipo de empresas sobre las cuales es más importante focalizar los esfuerzos de formalización; ya que son éstas las que probablemente sobrevivirán a largo plazo, generando mayor productividad.

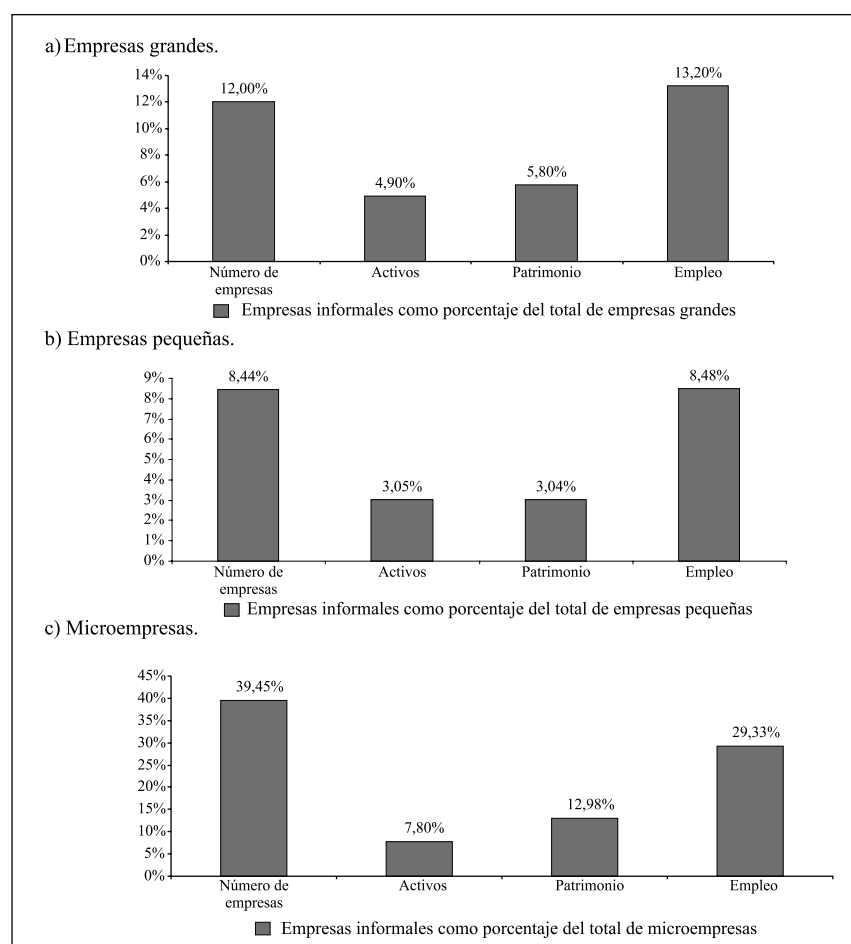
Gráfico 5. Distribución de innovaciones e inversión por tipo de empresa.



Nota: un establecimiento se considera informal si no tiene el registro mercantil vigente.
 Fuente: cálculos de los autores. Datos del Censo de Cali y Yumbo de 2005.

Por último, el Censo permite analizar la participación de las empresas informales dentro de cada grupo de éstas. Como se ve en el gráfico 6, como proporción del número de empresas en cada grupo, la informalidad es más alta en las microempresas. Lo mismo ocurre sobre la proporción de empleos generados, los activos y el patrimonio; la mayor parte del total generado por las unidades económicas informales está concentrado en el grupo de microempresas. Este hecho pone de relieve que un lineamiento de política fundamental es propender por el crecimiento de las empresas.

Gráfico 6. Proporción de empresas informales por tamaño y otras características.



Nota: un establecimiento se considera informal si no tiene el registro mercantil vigente.

Fuente: cálculos de los autores. Datos del Censo de Cali y Yumbo de 2005.

Finalmente, usando el Censo se analizaron más profundamente los determinantes de la informalidad para el total de empresas y dentro de cada grupo (micro, pequeñas y grandes). Los resultados de cada ejercicio se muestran a continuación.

A. Caracterización de la informalidad en cada grupo de empresas

Para estudiar los determinantes de la informalidad en las empresas de cualquier tamaño, se realizó un primer ejercicio dividiendo la base de datos en tres grupos (microempresa, pequeña y grande). El objetivo principal era probar la solidez de los ejercicios anteriores realizados por Cárdenas y Mejía (2007) y Cárdenas y Rozo (2007), usando bases de datos que incluyeran empresas de diferentes tamaños. De tal forma, se estimó un modelo *logit* para cada grupo de datos, en el cual la variable dependiente toma el valor de uno (1) si la empresa se considera informal y cero (0) si es lo contrario (definiendo como informales aquellas empresas que no poseen un registro mercantil vigente).

Dentro de las variables independientes se incluyeron variables dicótomas para las características de las empresas. Para empezar, se incluyeron variables *dummies* para el tipo de emplazamiento, el cual podía ser puesto fijo o vivienda (dejando por fuera local); ya que se espera que las unidades empresariales que se encuentran localizadas en viviendas tengan más relación con negocios familiares, y, por tanto, sean más informales. En segundo lugar, se incluyeron dos variables dicótomas para el tipo de establecimiento, como son opciones para sucursal y único (dejando por fuera principal); pues es probable que los negocios con un único establecimiento tengan más propensión a ser informales. También se utilizaron tres variables para el tipo de contabilidad, las cuales incluyen llevar contabilidad por P y G, por libro de registro diario u otro tipo de contabilidad (dejando fuera la opción de no llevar contabilidad de ninguna clase); ya que se intuye que las empresas que no tienen contabilidad de ningún tipo son más informales que las otras. Dos variables dicótomas por sector donde se desarrolla la actividad cuyas opciones son industria y comercio (dejando fuera servicios); siete *dummies* para caracterizar el tipo de organización jurídica de las empresas (persona natural, empresa unipersonal, or-

ganización económica social y entidad sin ánimo de lucro - dejando por fuera sociedades); y siete más para el tipo de estrato económico en el que se encontraba ubicada la empresa (dejando por fuera uno). Así mismo, se incluyeron variables para controlar por la antigüedad de las empresas, por medio de una variable discreta para los años de los negocios, y una variable que busca controlar por el hecho de que la empresa comercie con el exterior. Estas últimas variables van dirigidas a probar la hipótesis de que, en general, las empresas con más experiencia y mayor sofisticación comercial son formales. Vale la pena aclarar que estas estimaciones no pueden ser leídas como relaciones de causalidad. Más bien, muestran correlaciones informativas.

Los resultados de las estimaciones revelan que aunque, en general, los determinantes de la informalidad son los mismos en cada grupo de empresas, los efectos marginales son mucho mayores (en valor absoluto) sobre el grupo de las microempresas (véase cuadro 1). Específicamente, se observa que el efecto marginal va disminuyendo con el tamaño de la empresa para las variables de tipo de emplazamiento, tipo de establecimiento, contabilidad y organización jurídica. Así mismo, se observa que ser de estrato alto o exportar productos o servicios no afectan la probabilidad de ser informal en el grupo de empresas grandes. Estos resultados son sólidos al tipo de definición utilizada para definir la informalidad.

Además, se encontró que aunque para las microempresas la probabilidad de ser informal es menor cuando se desarrollan las actividades en el sector de industria y comercio, en comparación con el sector de servicios; el mismo fenómeno no se presenta en las empresas grandes. Dentro de ese grupo, las probabilidades de ser informal aumentan, y de manera considerable, cuando las actividades económicas de las empresas se desarrollan en el sector de comercio o industria con relación al de servicios⁷. De esta forma, el sector de servicios tiende a formalizarse más rápidamente que los otros sectores cuando aumenta el tamaño de la empresa. Este resultado también indica que (combinado con la pequeña magnitud de los efectos marginales) dentro de las empresas pequeñas, la informalidad es generalizada a través de los sectores.

⁷ En concreto, este efecto se magnifica a 0,82 para las empresas que desarrollan sus actividades en el sector de industria y es de 0,99 para las empresas comerciales, en comparación con el sector de servicios.

Cuadro 1. Efectos marginales de las estimaciones del modelo logit para cada tipo de empresa.

Variable dependiente informal = 1 si no tiene registro mercantil				
Variable independiente	Especificaciones	Micro	Pequeñas	Grandes
Emplazamiento (queda fuera local)	Puesto fijo	0,16***	0,06**	0,002
	Vivienda	0,03***	0,02	-0,001***
Tipo de emplazamiento (queda fuera principal)	Única	0,45***	0,01	0,0007*
	Sucursal	0,65***	0,04**	0
Contabilidad (queda fuera no lleva)	P y G	-0,45***	-0,26***	-0,099***
	Libro diario	-0,47***	-0,06***	-0,006***
	Otro	0,14***	0,06	-0,001***
Sector (queda fuera servicios)	Industria	-0,02**	-0,01*	0,82***
	Comercio	-0,05***	-0,03*	0,99***
Org. Jurídica (queda fuera sociedad)	Persona natural	0,16***	0,06***	0,008***
	Empresa unipersonal	0,11**	0,06	0,002
	Sucursal de soc. extranjera	0,55***	0,13	0,01**
	Organización económico-social	0,42***	0,24***	0,006
	Entidad sin ánimo de lucro	0,44***	0,01	0,01*
	Empresa del Estado	0,23*	0,18***	-0,00005*
	Otra	0,02	-0,0006***	0,00*
Estrato (queda fuera 1)	0	0,01***	0,04***	0,0023*
	2	-0,09**	-0,07*	-0,002*
	3	-0,072**	-0,065	-0,001
	4	-0,065***	-0,054	-0,001
	5	-0,054**	-0,04	-0,0009
	6	-0,043**	-0,03	-0,0007
Un empleado		0,04***	--	--
Antigüedad		-0,0005***	0,0002*	0,00009*
Exportadora		-0,12***	-0,04***	0,00023
Número de observaciones		50.780	2.428	574

Nota: *significativa al 10%; **significativa al 5%; ***significativa al 1%.

Fuente: cálculos de los autores. Datos del Censo Cali y Yumbo 2005.

En resumen, el análisis realizado en esta sección permite concluir que la informalidad empresarial es un fenómeno más común entre las mi-

croempresas, pero que parece relacionado al proceso de crecimiento. Por tanto, las acciones dirigidas a contrarrestarla deben propender por aumentar su productividad y por acelerar su proceso de formalización y crecimiento. No obstante, las estimaciones también revelaron que existe informalidad entre las empresas medianas y grandes. Acciones de política transversales a todos los grupos incluyen la reducción de costos de la formalidad.

III. Diagnóstico cualitativo de la informalidad

Aunque la literatura, incluyendo este documento, ha desarrollado profundos análisis estadísticos del fenómeno de informalidad empresarial en Colombia, ningún trabajo ha consultado directamente las percepciones de los principales actores del problema: los empresarios formales e informales. Esta sección se dirige a investigar sus percepciones en relación con las causas, consecuencias y dinámicas de la informalidad empresarial, haciendo énfasis en temas relacionados con los costos y beneficios (percibidos) de la informalidad. Lo anterior permitirá analizar algunos elementos clave que no pueden ser identificados a partir de la observación de los datos. La metodología empleada para desarrollar este análisis es la de grupos focales, definidos como sesiones que ofrecen la posibilidad de obtener información sobre un tema específico mediante una discusión en grupo⁸. Este ejercicio representa una importante fuente de información para clarificar teorías existentes, crear hipótesis y dar dirección a futuras investigaciones. No obstante, para tener en cuenta, no debe hacerse ninguna inferencia estadística partiendo de los resultados de la discusión.

El ejercicio consistió en la realización de dos grupos de sesiones: la primera dirigida a empresarios formales⁹ y la segunda dirigida a empresarios informales¹⁰. En cada grupo se definieron las actividades informales como el incumplimiento de cualquiera de las normas que

⁸ Centro Nacional de Consultoría (2007).

⁹ Estas sesiones fueron financiadas por el Banco Mundial y fueron realizadas por el Centro Nacional de Consultoría.

¹⁰ Estas sesiones fueron financiadas por el Departamento Nacional de Planeación y elaboradas por el Centro Nacional de Consultoría.

impone la legislación para desarrollar una actividad económico (*i.e.*, no pago de impuestos, no contar con registro mercantil, etc.). Los principales resultados de cada uno se describen a continuación.

A. Grupos focales dirigidos a empresarios formales

La percepción que los empresarios formales tienen sobre la informalidad es importante por dos razones. Por un lado, la informalidad podría generar graves problemas de competencia desleal para los empresarios formales, en la medida que ésta no paga impuestos y tiende a operar evadiendo ciertas restricciones (por ejemplo, ambientales o laborales). Por otro, como se determinó en la sección anterior, la informalidad forma parte natural del desarrollo de las empresas y, así, muchos de los empresarios formales fueron informales y superaron su condición, por lo que sus experiencias son relevantes. Poder identificar cuáles fueron las razones o circunstancias que los llevaron a formalizarse, puede ser fundamental a la hora de formular políticas para reducir la incidencia de este problema.

Los empresarios formales entrevistados pertenecen a los sectores de comercio, industria y servicios. En cada sector se realizaron cinco sesiones que, en promedio, tenían 10 empresarios. Las sesiones se efectuaron en julio y agosto del 2007, en las ciudades de Bogotá y Medellín. Se entrevistaron 105 empresas, de las cuales 34 desarrollaban sus actividades en el sector de comercio, 31 lo hacían en la industria y 40 en el sector de servicios. En las preguntas realizadas a los grupos formales, se indagó a los participantes sobre una definición de la informalidad empresarial, sobre las causas que llevaban a los empresarios a ser informales, las consecuencias de la informalidad, los beneficios de la formalidad y las posibles medidas que podrían ser dirigidas a la efectiva reducción del problema.

La información recolectada en las entrevistas de ambas ciudades permitió identificar seis principales aspectos relacionados con las percepciones de los empresarios formales.

En primer lugar, las causas más importantes de la informalidad empresarial, según los empresarios formales, son: i) el desempleo y la necesidad de subsistencia; ii) la alta carga tributaria; iii) los bajos con-

troles estatales; iv) la existencia de muchos trámites para desarrollar las actividades formalmente; v) la falta de información con relación al proceso de formalización de las empresas; vi) los altos costos no salariales (impuestos a la nómina); y vii) la poca confianza en el Estado por causa de ineficiencias y corrupción en el gasto público.

En segundo lugar, existe alta dualidad, hecho que comprueba la percepción de que hay empresas que no son totalmente formales o informales. Por no ir muy lejos, las prácticas de doble contabilidad y evasión del IVA son muy comunes y aceptadas por los empresarios formales. Es fundamental emplear campañas de formalización de la cadena productiva para poner fin a este tipo de prácticas. Esto podría lograrse, por ejemplo, por medio de una modificación del IVA, convirtiéndolo en un impuesto al valor agregado. Es decir, incluyendo todos los bienes en la base tributaria (el problema del pago de impuestos por consumo de los bienes de la canasta básica podría solucionarse con devoluciones a los grupos más pobres).

En tercer lugar, se identificó que la obtención del registro mercantil ya no es un problema para las empresas. En particular, los empresarios reconocen que este proceso se ha facilitado con la creación de los Centros de Atención Empresarial por las cámaras de comercio. No obstante, enfatizan la dificultad de desarrollar los trámites subsiguientes en el proceso de formalización (*i.e.*, pago de impuestos ante la DIAN).

En cuarto lugar, se encontró que las empresas nuevas enfrentan graves problemas para afiliar a sus empleados a las ARP, a las EPS o a las cajas de compensación. Específicamente, los empresarios afirman que el paso más costoso y engorroso es el de formalizar a los empleados (afiliarlos a seguridad social y pensiones)¹¹, no sólo por sus costos, sino también porque los empresarios enfrentan problemas de circularidad para afiliar sus empleados, donde cada institución requiere el registro previo en otra, y viceversa.

Como quinto lugar, dentro de los beneficios de desarrollar las actividades en el sector formal, los empresarios identificaron: i) la tranqui-

¹¹ Está por evaluarse el impacto que tendrán medidas como la planilla única y otras recientemente adoptadas por el gobierno para solucionar este problema.

lidad frente a controles del gobierno; ii) el mayor acceso a mercados (financiero, grandes empresas, compras estatales, internacionales y nacionales); y iii) la posibilidad de ofrecer garantía a sus clientes. Los programas de información deben resaltar estos beneficios. Finalmente, en las recomendaciones de política dirigidas a reducir el nivel de informalidad propuestas por los asistentes, se encuentran: i) impulsar y apoyar asociaciones para generar mayores probabilidades de supervivencia; ii) facilitar los pagos a la DIAN; iii) crear campañas de educación para incentivar la cultura formal; y iv) crear mecanismos que muestren la transparencia en el gasto público.

Y en sexto lugar, los empresarios resaltaron el problema de los altos costos de quiebra que enfrentan las empresas formales. En particular, mencionaron que éste es uno de los riesgos más altos de la formalidad para un empresario.

B. Grupos focales dirigidos a empresarios informales

La relevancia de identificar las percepciones de los empresarios informales radica en que son ellos los actores centrales del problema y, por tanto, los que mejor conocen las dinámicas de la informalidad. Con el objetivo de identificar estas percepciones, se elaboraron cuatro grupos focales en la ciudad de Bogotá, que se desarrollaron entre el 28 de noviembre y el 4 de diciembre del 2007. Cada uno buscó agrupar empresarios que no contaran con el registro mercantil y que tuvieran un estrato socioeconómico similar.

El cuestionario, dirigido a cada grupo, buscaba indagar las percepciones de los empresarios en torno a seis aspectos principales de la informalidad: i) las razones para ser informales (ventajas, desventajas y expectativas de crecimiento); ii) los requisitos que debe cumplir un negocio para formalizarse; iii) los beneficios de la informalidad y la formalidad; iv) las experiencias de las empresas frente a los controles de las autoridades; v) los problemas que enfrentan por la ausencia de regulación sobre situaciones de quiebra; y vi) la opinión de los empresarios en torno a las recomendaciones de política más relevantes que habían sido planteadas previamente en la elaboración de este documento.

Este análisis permitió identificar cuatro elementos fundamentales de las percepciones de los empresarios informales. En primer lugar, existen amplios problemas de información relacionados con el proceso de formalización y los servicios que prestan las cámaras de comercio. En particular, el conocimiento de los empresarios informales es precario en relación con los costos, el tiempo que toma cumplir los trámites y los beneficios que representa estar al día. Este es un elemento clave que indica que los empresarios informales no conocen los beneficios de ser formal (*i.e.*, servicios prestados por las cámaras). Así, las campañas de información podrían ser muy efectivas para incentivar la formalidad.

En segundo lugar, los empresarios informales afirman que las dos acciones de política que generarían los mayores incentivos hacia la formalización, serían reducir la carga tributaria a las empresas pequeñas en sus primeros años, incluyendo los impuestos a la nómina (que son percibidos como uno de los mayores costos), y generar programas de acompañamiento a empresas recién formalizadas. Lo anterior prueba que para los empresarios es claro que los primeros años en la formalidad son los más difíciles y que necesitan apoyo en este proceso. No obstante, debe aclararse que mayor acompañamiento no implica dar subsidios a las empresas, sino ofrecerles programas de capacitación y mejorar los niveles de información que reciben.

Como tercer elemento, en línea con lo encontrado con los empresarios formales, se tiene que para las empresas en proceso de formalización, la obtención del registro mercantil representa un trámite sencillo, mientras que los trámites subsiguientes aún son percibidos como un problema. Además, aunque la mayoría de las empresas busca cumplir con algunos requisitos, en general, los empresarios entrevistados no tienen entre sus planes formalizar a sus trabajadores debido a los altos costos que esto conlleva. Lo anterior pone de presente, nuevamente, el hecho que los altos impuestos a la nómina están incentivando la informalidad empresarial.

En cuarto lugar, se identificó que aunque los controles a los empresarios informales son comunes, éstos poseen un alto componente de corrupción; generando desconfianza en las acciones gubernamentales por parte de los empresarios. Si se agregan el tercer y cuarto elemento,

se concluye que los empresarios enfrentan una situación en la cual se combinan altos niveles de regulación (especialmente sobre el mercado laboral) con baja calidad institucional. Es claro que este escenario incentiva la informalidad y que las acciones deben dirigirse a simplificar la regulación y a reducir la corrupción.

En resumen, los grupos focales desarrollados con empresarios formales e informales permitieron identificar que uno de los principales obstáculos que existe actualmente es la falta de información. Los empresarios informales no poseen información sobre el proceso de formalización ni tampoco sobre los beneficios de la formalidad. Además, una vez se encuentran en la formalidad, los empresarios enfrentan obstáculos adicionales, después de obtener su registro mercantil (que hoy día resulta sencillo para los empresarios), al no poseer información sobre cómo liquidar sus impuestos y cómo afiliar a sus empleados a la seguridad social. Incluso, cuando se posee este tipo de información, las instituciones correspondientes hacen complicado su cumplimiento al imponer restricciones circulares (para el caso de las EPS, ARP y cajas de compensación). Finalmente, se identificó que un costo importante de la formalidad para los empresarios, además de los impuestos y trámites, son los altos costos de quiebra.

IV. Recomendaciones de política

Este trabajo permite obtener conclusiones y recomendaciones de política que se derivan de cada uno de los ejercicios desarrollados. Para el caso de los grupos focales, los resultados permiten formular las siguientes conclusiones y recomendaciones:

1. Se identificó que los CAE han sido exitosos en la simplificación del proceso de obtención del registro mercantil. Así mismo, estas entrevistas mostraron que los empresarios informales poseen muy poca información relacionada con el proceso de formalización subsiguiente a este trámite y sobre el proceso de crecimiento de un negocio. Por esta razón, se recomienda que el proceso de obtención del registro mercantil en los Centros de Atención Empresarial (CAE) se combine con otros programas de apoyo y de información, como, por ejemplo, el programa “Bogotá Emprende”,

de la Cámara de Comercio de Bogotá. Los programas deben estar conectados de forma tal que un empresario reciba en el mismo día su registro mercantil y la información relevante para su proceso de crecimiento. Esta información debe incluir, al menos, los pasos que deben seguirse para formalizar el negocio y los servicios (acompañamiento, capacitación, acceso a crédito) a los que puede acceder el (micro) empresario para favorecer el proceso de crecimiento de su negocio.

Sin embargo, es importante resaltar que las ayudas de información y acompañamiento tienen un límite en su impacto. Por eso, es fundamental que, en un trabajo conjunto entre el gobierno y las cámaras, se haga un análisis detallado del proceso posregistro (incluyendo temas tributarios) y se identifique claramente dónde están los principales cuellos de botella, qué pasos se pueden eliminar y cuáles se pueden “empaquetar”.

2. Las prácticas de doble contabilidad son comunes en el sector formal. Una reforma que podría ser efectiva para solucionar este problema, sería la creación de un verdadero impuesto al valor agregado (IVA) que grave todos los bienes de la economía en la cadena, incluidos los de la canasta básica. Esta reforma generará incentivos para la formalización inmediata de toda la cadena productiva, debido a los costos adicionales que puede traer para un empresario no exigir la factura de los insumos que compra para producir.
3. Los empresarios formales e informales identificaron los altos costos no salariales como una de las principales restricciones a la formalización. Este resultado, combinado con la evidencia encontrada en la literatura sobre el impacto negativo de los costos salariales en la informalidad, pone de relieve que debe estudiarse más profundamente el efecto que estos costos están generando en el mercado laboral para determinar si otras opciones podrían generar menores distorsiones.
4. La investigación desarrollada en este documento, permitió mostrar que las empresas pequeñas enfrentan restricciones por estas entidades para afiliar a sus empleados a la seguridad social, que es una de las principales dimensiones de la informalidad. De hecho, las empresas enfrentan circularidad en los requisitos exigidos por

estas entidades para afiliar a sus empleados. Es preocupante que este proceso sea considerado por los empresarios como una traba en el proceso de formalización. Estas entidades deberían exigir a los empresarios su registro mercantil vigente como único requisito; el cual los acredita ante el Estado como una empresa constituida legalmente. Es inaceptable que existan individuos que estén enfrentando mayores riesgos de salud y vejez por la restricción que imponen estas instituciones. El Ministerio de la Protección Social debería dirigir medidas a solucionar este problema.

5. Los empresarios informales no tienen información de la labor de las cámaras de comercio o del proceso de formalización. Mucho menos, de los beneficios que trae para el empresario ser formal y de cómo potenciar estos beneficios en operación. Es decir, que, en la medida que se adoptan algunas dimensiones de la formalidad, ciertos beneficios se vuelven más notorios o de mayor impacto. Por ejemplo, si una microempresa tiene su registro mercantil y, a su vez, afilia a sus empleados a salud, puede acceder más fácilmente a servicios de capacitación que mejoren la productividad de la empresa y los ingresos. Por esta razón, las cámaras deben desarrollar campañas de información en las cuales se resalten los servicios que ofrecen a empresarios formales, los requisitos que pueden exigirles los inspectores en los controles domiciliarios (pues las entrevistas permitieron identificar que hay corrupción en este proceso) y que describan cuál es el proceso que deben seguir las empresas para formalizarse.

De manera más general, deben realizarse campañas, lideradas por las cámaras, en las que se describan detalladamente las diversas dimensiones de la formalidad, los pasos para ir las alcanzando y los beneficios que ofrecen en materia de acceso a mercados (internacional, compras públicas), acceso a servicios (crédito, capacitación) y posibilidades de crecimiento hacia futuro, que sólo pueden darse en la medida que la empresa se formalice.

6. Los empresarios formales poseen grandes preocupaciones frente a los altos costos (tanto monetarios como de transacción y de tiempo) que tienen que quebrar en la actualidad. A pesar de que existe un marco legal recientemente creado por las leyes 550 de 1999 y 1116 de 2006, la última no ha sido reglamentada y la primera fue

muy útil en tiempos de crisis, pero hoy es reconocida como desactualizada, especialmente en lo que tiene que ver con los derechos de los acreedores. Por esta razón, los costos de quiebra siguen siendo muy altos para los empresarios. En particular, dada la falta de reglamentación de la ley 1116, muchos aspectos de la ley 550 siguen aún vigentes. Se desconocen las causas de la demora en la reglamentación de estas leyes; pero el problema requiere solución urgente, pues incrementa la vulnerabilidad de los empresarios en momentos de crisis, lo que, al final, termina trabajando en contra de la formalización, porque las empresas prefieren no registrarse para poder deshacer el negocio sin problemas en momentos de crisis o iliquidez.

Por otro lado, los resultados de las estimaciones realizadas por medio del Censo de Cali y Yumbo permiten formular las siguientes conclusiones:

7. Existen empresas informales más sofisticadas que poseen algunas formas de contabilidad y procesos de innovación. Es sobre estas empresas que deben focalizarse los programas de apoyo a la formalización, ya que éstas tendrán mayor probabilidad de éxito y supervivencia.
8. La informalidad en el grupo de microempresas responde a factores relacionados con el desarrollo de las empresas; por ejemplo: poca educación del empresario, poca antigüedad de los negocios, poca organización respecto al emplazamiento, tipo de organización jurídica y contabilidad. Por esta razón, las medidas dirigidas a reducir la informalidad no deben propender por la desaparición de estas empresas, si no por acelerar su proceso de crecimiento.
9. Como se ha mencionado en otros trabajos y se ha resaltado en este documento, existen grandes restricciones de fuentes de información que dificultan el análisis y diagnóstico de la informalidad empresarial en el país. Actualmente, las bases de datos disponibles (*v. gr.*, Encuesta 123 y Encuesta de Microestablecimientos) se encuentran desactualizadas; no se realizan periódicamente y no tienen cobertura sobre todo el tejido empresarial; por tanto, imposibilita dar un buen diagnóstico del problema. Por esta razón, es fundamental que se creen fuentes nuevas que permitan analizar la dinámica temporal

de la informalidad y sus diferencias en las regiones. La experiencia del Censo Empresarial de Cali y Yumbo, indica que estos censos facilitan la identificación y caracterización del tejido empresarial, lo que hace más sencillo dirigir las políticas con mayor efectividad. En ese sentido, la recomendación va dirigida para que se impulse este tipo de prácticas, al menos en las ciudades principales.

Referencias

1. BASUDEB, G.; RAVI, K., and OSTROM, E. (2006). *Linking the formal and informal economy*. Oxford University Press.
2. BRUHUN, M. (2007). *License to sell: The effect of business registration reform on entrepreneurial activity in Mexico*. MIT Press.
3. CÁRDENAS, M. y MEJÍA, C. (2007). “Informalidad en Colombia: nueva evidencia”, *Coyuntura Económica*, 72(2), Fedesarrollo.
4. CÁRDENAS, M. y ROZO, S. (2007). “Análisis de la informalidad empresarial en Colombia”. Working Papers. Fedesarrollo, Bogotá.
5. CENTRO NACIONAL DE CONSULTORÍA (2007). “Informe de grupos focales”, Banco Mundial.
6. CONPES 3484 (2007). “Política nacional para la transformación productiva y la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas: un esfuerzo público-privado”. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Departamento de Planeación Nacional, Bogotá.
7. FEISS, N.; FUGAZZA, M., and MALONEY, W. (2000). *Informality, real exchange rates, and labor market segmentation*. Mimeo. The World Bank, Washington.

8. GONZÁLEZ, D. (2006). *Regímenes especiales de tributación para pequeños contribuyentes en América Latina*. Banco Interamericano de Desarrollo.
9. KAPLAN, D.; PIEDRA, E. and SEIRA, E. (2006). *Are burdensome registration procedures an important barrier on firm creation? Evidence from Mexico*. Stanford Institute for Economic Policy Research.
10. LEY 590 de 2000. Congreso de la República de Colombia. Bogotá.
11. LEY 905 de 2004. Congreso de la República de Colombia. Bogotá.
12. LEY 1116 de 2006. Congreso de la República de Colombia. Bogotá.
13. LACKKO, M. (1996). "Hidden economy in East-European countries in international comparison". International Institute for Applied Systems Analysis, Working Paper.
14. LEWIS, W. (2004). *The power of productivity. Wealth, poverty and the threat to global stability*. The University of Chicago Press.
15. LOAYZA, N. (1996). "The economics of the informal sector: A simple model and some empirical evidence from Latin America". Carnegie-Rochester, Conference series on Public Policy.
16. MISAS, M.; ARANGO, C. y LÓPEZ, E. (2005). "Economía subterránea en Colombia, 1976-2003: una medición a partir de la demanda de efectivo", *Borradores de Economía*, no. 335. Banco de la República, Bogotá.
17. PERRY, G.; MALONEY, W.; ARIAS, O.; FAJNZYLBER, P.; MASON, A. and SAAVEDRA-CHANDUVI, J. (2007). *Informality: Exit and exclusion*. Washington, D. C.

18. POSADA, C. y MEJÍA, D. (2007). “Informalidad, teoría e implicaciones de política”, *Borradores de Economía*, no. 455, Banco de la República, Bogotá.
19. PINTO, A. y CARO, S. (2007). “Tránsito informalidad-formalidad: la hora de la inclusión”, *Debate Político*, no. 26, ACOPI - Fundación Konrad Adenauer - CINSET, Bogotá.
20. SCHNEIDER, F. and ENSTE, D. (2000). “Shadow economies: Size, causes and consequences”, *Journal of Economic Literature*, 38(1):77-114.
21. VÉLEZ, F. (2006). “Estudio sobre la informalidad y las mipymes en Colombia: análisis y propuestas”, ANDI, Bogotá.
22. WORLD BANK. (2005). “Labor market adjustment, reform and productivity: What are the factors that matter?”, vol. II: Technical report, Washington.