

***Análisis del costo que
implica para las empresas
en el Atlántico la no
formalización***

2011

*Director Ejecutivo: Ricardo Plata Cepeda
Investigador Senior: Andrés Vargas
Investigadores Junior: Adriana Restrepo
fundesarrollo@fundesarrollo.org.co
Teléfonos: 3419989-3704950
Barranquilla, Mayo de 2011*

Tabla de Contenido

1. La informalidad, una decisión racional o la única opción	3
2. Caracterización de la firma informal típica.	5
2.1 Delimitación del concepto de Informalidad	5
2.2 La firma Informal Típica en el Departamento del Atlántico.	7
3. Colombia dentro del panorama de la informalidad empresarial en Latinoamérica....	13
3.1 El ambiente institucional y la informalidad empresarial.	15
3.2 Buenas Prácticas a favor de la Formalización: Brasil, Perú y Colombia.	20
3.2.1. Brasil: Programa SIMPLES.....	20
3.2.2 Perú: Políticas para la Formalización Empresarial.....	22
3.2.3. Colombia: avances en la promoción de la formalización.....	25
4. ¿Es Rentable ser Informal?	28
4.1 Costos de la formalidad	28
4.2 Beneficios de la Formalidad.....	33
4.3 ¿La Informalidad se traduce en un mejor desempeño?	34
5. Conclusiones y Recomendaciones.....	37

1. La informalidad, una decisión racional o la única opción

En la literatura tanto teórica como empírica del fenómeno de la informalidad se delimitan dos enfoques bajo los cuales se ha analizado esta problemática; la “Exclusión” y el enfoque de “Salida o Escape”. Ambos analizan la informalidad a partir del tipo de relación que tienen los agentes con el Estado, ya que de ésta se derivarán las razones por las cuales se presenta.

El enfoque de la Exclusión argumenta que la informalidad tanto empresarial como la laboral está determinada por un Estado que por su normatividad excluye a los informales de los beneficios que éste les puede prestar, visión acorde con lo planteado por (Soto, 1989). Por ejemplo en el caso de las firmas, la informalidad por exclusión se deriva de las decisiones legales que definen los costos de transacción que se presentan en el sector formal. Por lo tanto sustenta, que los altos costos de registro, los costos impositivos, de seguridad social y la poca información al respecto, impiden que muchas firmas pequeñas que quieren ser formales se vean excluidas de la formalidad.

En el caso de la informalidad laboral por exclusión, ésta se presenta por el hecho de que el mercado de trabajo excluye a algunos agentes que presentan ciertas características (bajo nivel educativo, poca experiencia, edad, etc.) o porque el mercado de trabajo no puede generar los puestos suficientes para toda la población. Es en este caso donde la informalidad empresarial y laboral se relacionan, ya que esas personas excluidas del mercado laboral emprenderán actividades de subsistencia, en donde emplearán a su vez a personas de manera informal. Por lo tanto este enfoque se relaciona muchas veces con la actividad del autoempleo, (Perry et al, 2007). Esta visión por lo tanto relaciona la informalidad con la falta de oportunidades del sector formal de la economía. En el caso particular de los países en desarrollo como lo argumenta Oviedo, A. (2009), los costos de formalización tanto para los trabajadores como para las firmas, limitan la disponibilidad de puestos de trabajos formales y se constituyen por lo tanto en una de las causas más relevantes de la informalidad.

La otra visión, de “Salida o escape”, sostiene que tanto las firmas como los trabajadores, a través de un análisis costo beneficio, deciden de manera racional en que margen de la economía desenvolverse, sector formal o informal. En el caso de las firmas, éstas toman decisiones teniendo en cuenta los posibles beneficios que puedan derivarse de la formalidad (facilidad para el acceso al crédito, programas de atención y apoyo del estado, ampliación de la base de clientes, estabilidad de los contratos, etc.) y los costos que ésta posición conlleva (costos impositivos, de seguridad social, de entrada, asesorías externas para cumplir con la ley, etc.) versus los costos y beneficios de una firma informal.

En el caso de la informalidad laboral desde el enfoque de la salida, se argumenta que algunos trabajadores al ver que el salario ofrecido en el mercado formal no compensa lo

esperado, prefieren emprender actividades de manera independiente que a pesar de no ofrecer los beneficios de seguridad social de pensión y salud que brinda el sector formal, conlleva a beneficios en términos de flexibilidad de horarios o independencia. A su vez si en el esquema normativo en el cual se desenvuelve el agente existen programas de seguridad social para ciertos tipos de población desprotegida, éstos brindarán una estabilidad parecida a la que se ofrece en el sector formal.

Por su parte Perry et al (2007) basado en Lucas (1978), relaciona la informalidad laboral y la microempresarial con el enfoque de salida y argumenta que existen dos tipos de trabajadores que deciden migrar del mercado laboral formal a una situación laboral independiente, aquellos que poseen habilidades administrativas y gerenciales y aquellos que no. Por lo tanto el éxito de su decisión dependerá no solo de la información de la estructura de costos y beneficios de la actividad que emprenderán, del nivel de capital inicial, del nivel educativo y experiencia, sino también de las habilidades gerenciales y administrativas. Por lo tanto en el mercado hay una proporción de la población que decide salirse del mercado laboral formal de manera voluntaria para iniciar una actividad independiente y el éxito de estas iniciativas, medido en la capacidad de crecimiento y supervivencia de la empresa, dependerá de la información disponible y la habilidad propia de cada agente. Por lo tanto aquellos que no son exitosos permanecerán con firmas pequeñas y poco productivas que permanecerán en la informalidad.

Según Perry et al (2007) en Latinoamérica la evidencia permite inferir que la mayoría de microempresarios informales que antes eran empleados, tomaron la decisión de manera voluntaria, sin embargo de éstas muy pocas logran crecer y trasladarse al sector formal. Las causas de que la mayoría de firmas fallen o permanezcan de manera precaria, pueden estar asociadas al bajo costo de oportunidad que conlleva el no entrar al sector formal. En el caso Colombiano Cárdenas (2009) demuestra que la mayoría de microempresas informales (63,7%) fueron establecidas por motivo de escape o salida. En Bolivia, en el trabajo de McKenzie, D. & Sakho (2009), se encontró evidencia de que cierta proporción de microempresarios que permanecían en la informalidad, no veían beneficios con la formalización en términos de acceso al crédito y base de clientes, ya que habían logrado a través de sus habilidades gerenciales equiparar la productividad y los beneficios de una firma formal con las mismas características. Mientras que otra proporción de firmas medianas y menos productivas que si se beneficiarían con la formalización, no accedían a ella por falta de información acerca de todos los procedimientos.

También desde el enfoque de salida se ha encontrado que el nivel de cumplimiento del Estado, medido en la probabilidad de que la firma sea identificada y posteriormente sancionada por incumplimiento de la normatividad que deben asumir las firmas legales, es un determinante importante que influye en la estructura de costos de la informalidad.

Finalmente aunque los dos enfoques analizan las causas de la informalidad desde dos puntos de vista distintos, ambas perspectivas ponen como determinante relevante el esquema institucional en el cual se desenvuelven los agentes, ya sea empresas o trabajadores, por lo tanto no necesariamente los dos enfoques son excluyentes, y pueden ser complementarios a la hora de explicar los determinantes de este fenómeno.

2. Caracterización de la firma informal típica.

2.1 Delimitación del concepto de Informalidad

La Informalidad es un fenómeno heterogéneo que presenta múltiples manifestaciones dentro del sector empresarial (a nivel de firmas) y en el mercado laboral, por lo tanto es de suma importancia que antes de abordar el tema se tenga claro dentro del estudio el tipo de informalidad que se analizará.

En primera instancia es necesario delimitar el tipo de relación económica que se expresa en el término de informalidad, es decir el tipo de transacciones que se dan dentro de la categoría de informalidad. Según Schneider and Enste (2005), citado en Cárdenas (2007), éstas se pueden clasificar según la ilegalidad o legalidad de la actividad y si existe una transacción monetaria o una transacción en especie.

Tabla 1. Clasificación Economía Informal

Actividad ilícita	Transacción Monetaria		Transacción de bienes	
	Contrabando, tráfico de drogas, comercio de bienes robados, etc.		Trueques de bienes ilícitos	
Actividad Lícita	Evasión de Impuestos	Elusión de Impuestos	Evasión de Impuestos	Elusión de Impuestos
	Ingreso propio no reportado: salarios, sueldos y ganancias relacionadas a producción y prestación de servicios legales.	Descuentos a empleados, ganancias al margen.	Trueque de servicios y bienes producidos legalmente.	Trabajo cuenta propia y colaboración entre vecinos

Fuente: Informalidad en Colombia: Nueva Evidencia. Mauricio Cárdenas y Carolina Mejía. Fedesarrollo, 2007

Dentro de la clasificación de actividades lícitas, en donde se presenta una transacción monetaria se pueden presentar dos tipos de informalidad; uno donde no se reporta la información a las autoridades formales (evasión de impuestos) y dos donde se realizan subreportes de las transacciones (elusión de impuestos). La categoría que se abordará a lo largo de la investigación será la que se relaciona con un tipo de informalidad total, donde se presenta una evasión de impuestos.

Para un mayor grado de claridad y caracterización del concepto, tomando las diferentes clasificaciones de la Organización Internacional del Trabajo sobre Unidad de Producción y los diferentes grados de informalidad que se identifican dentro de las firmas se pueden delimitar los diferentes grados que se presentan.

Tabla 2. Tipos de Informalidad que se presentan en las distintas unidades de Producción.

Unidad de Producción por tipo	Tipo de informalidad	
	Margen Intrafirma	Margen intersectorial
Sector de empresas Formales		
Sector de empresas Informales		
Hogares		

Fuente: Organización Internacional del Trabajo. Elaboración Fundesarrollo

Según esta definición, las firmas del sector informal se caracterizan por ser unidades de producción operadas por individuos en donde no hay una separación explícita legal de los dueños del negocio y en donde la acumulación de capital y la productividad es baja, esto incluye unidades familiares que son operadas por trabajadores no profesionales y miembros de la familia, también incluyen microempresas que no tienen más de 5 empleados. Mientras que en el sector formal se encuentran aquellas empresas que cumplen con todos los requisitos legales que deben asumir las empresas legalmente constituidas y por ende deben asumir dentro de su estructura de costos, los costos impositivos y de seguridad social legales vigentes

Por categorías, la informalidad vista desde el punto de margen intrafirma está relacionada con las firmas formales que parcialmente cumplen con los requisitos legales exigidos, es decir son aquellas que manejan doble contabilidad y demás estrategias pero se mantienen en la formalidad. Mientras que el margen intersectorial lo componen aquellas unidades productivas y hogares en donde se realiza alguna actividad, pero no cumplen con ningún requisito legal.

Por otro lado, es claro que la informalidad a nivel laboral y a nivel empresarial, está relacionada con el tamaño de la unidad productiva, ya que a medida que la unidad productiva crece, su demanda de bienes y servicios sofisticados lo hará, así como también su demanda por los servicios ofrecidos por el esquema institucional legal donde se desenvuelve, ya que la dimensión de sus negocios llegará a un punto en donde deberá cumplir con requisitos legales que lo autoseleccionen como una firma confiable en términos de estabilidad contractual. Empíricamente se ha relacionado el tamaño de la firma, con el mercado laboral informal, en donde la mayoría de los trabajadores informales se ubica en las firmas pequeñas (Perry et al, 2007).

De acuerdo a la Ley Colombiana, una Microempresa es aquella que posee una planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores o que posea activos totales, excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes¹. De acuerdo a esta definición se tendrá en cuenta el tamaño, pero no el lugar donde se realiza la actividad, ni tampoco la restricción del tamaño de los activos.

Finalmente de acuerdo a las clasificaciones de informalidad por tipo de actividad, transacción y grado y según lo que menciona la Ley 905 de 2004, el presente trabajo se enfocará en aquellas unidades productivas que realizan transacciones monetarias en una actividad declarada lícita y que esté constituida por 10 trabajadores o menos, en donde se presenta una evasión total de impuestos y demás obligaciones legales, es decir que se encuentran en el margen intersectorial de la economía.

2.2 La firma Informal Típica en el Departamento del Atlántico.

Teniendo en cuenta la delimitación de Informalidad que se definió en la sección anterior, se tomaron los datos de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) del DANE para el año 2008 y se seleccionaron a las personas que afirmaron ser independientes con negocio propio en el departamento del Atlántico. Se aclara que dentro de la categoría de independientes se encuentran los cuenta propia, que incluyen todos aquellos trabajadores independientes con negocio propio o que ejercen por su cuenta su profesión u oficio pero que no tienen ningún empleado remunerado, y los empleadores o patrones, que son aquellos que poseen y dirigen su propio negocio o ejercen su profesión u oficio contratando uno o más trabajadores remunerados. Adicionalmente se utilizaron los datos de la Encuesta de Microestablecimientos del DANE del cuarto trimestre de 2010 a nivel nacional, para contrastar algunos resultados que se obtuvieron a través de la GEIH².

En cuanto a la característica que permite identificar las firmas que operan de manera informal se tendrá en cuenta que la mejor proxy de informalidad es el hecho de que las firmas no tengan registro mercantil. De hecho Cárdenas (2007), utilizando datos de la Encuesta de Microestablecimientos del DANE, contrastó cuatro variables que podrían ser útiles como identificadores de la Informalidad; el hecho de que el microempresario no tuviera o no hubiera renovado el registro mercantil, no haber cumplido con las prestaciones sociales de los empleados el año anterior, no haber pagado los impuestos definidos por ley el año anterior y no llevar contabilidad alguna del negocio. Luego de contrastar las probabilidades cruzadas de cada opción con las demás restantes, se encontró que el hecho de que una firma no tenga registro mercantil, aumenta las probabilidades de que las firmas no lleven contabilidad, no coticen a salud y a pensión y no declaren impuestos. Específicamente el no tener registro mercantil, aumenta la

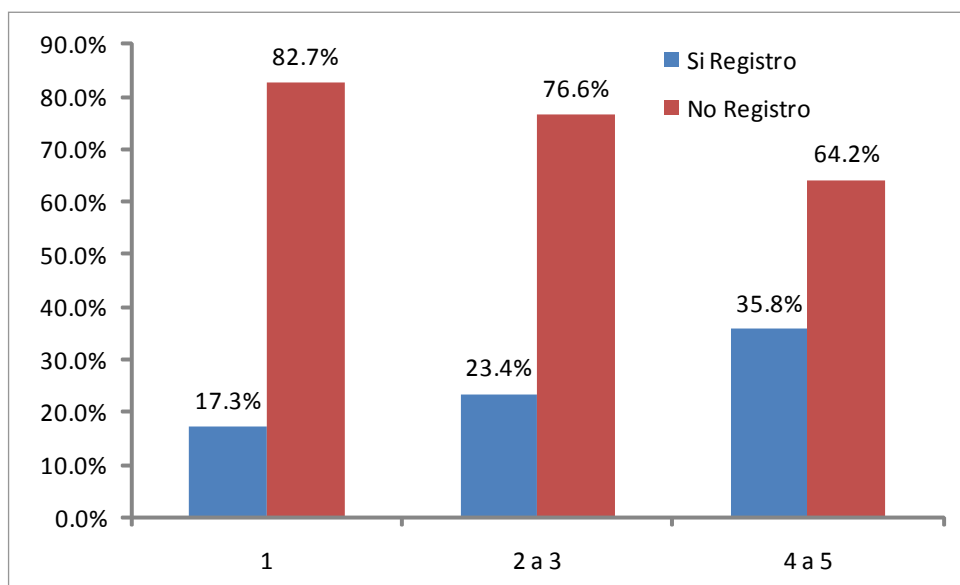
¹ Artículo 2, Ley 905 de 2004.

² Se aclara que en la Encuesta de Microestablecimientos no se encuentra disponible la información a nivel regional.

probabilidad de no cumplir con las prestaciones sociales laborales en un 82 %, de no pagar impuestos en un 87% y no llevar contabilidad en un 70%.

Teniendo en cuenta que la variable más dicente acerca de la informalidad y que condiciona que un microestablecimiento no cumpla con las demás obligaciones legales correspondientes, es el hecho de no tener registro mercantil, se procedió al tratamiento de los datos departamentales de la GEIH. Al contrastar los independientes con negocio propio por tamaño (número de empleados) y la variable proxy de informalidad. Se encontró que el tamaño de la firma influye en el hecho de ser informal, ya que para los negocios en que solo se encontraba empleado una sola persona, se encontró que el 82,7% no tenían registro mercantil. Cifra que disminuye paulatinamente en los dos rangos siguientes, llegando a una participación del 64,5% para los negocios que tienen contratados de 4 a 5 empleados. Se aclara que se tomaron tres rangos de tamaño de negocio con un límite superior de 4 a 5 empleados, ya que el 92,3% de los microestablecimientos se ubicaban en el rango de 1 a 5 trabajadores.

Gráfico 1. Independientes con Negocio y Registro por Tamaño del Negocio en el departamento del Atlántico.



Fuente: GEIH 2008. Elaboración Fundesarrollo.

Al contrastar los resultados anteriores con los datos de la Encuesta de Microestablecimientos para el cuarto trimestre de 2010, se encuentra que al igual que a nivel departamental, a nivel nacional el tamaño es determinante en la informalidad, ya que el hecho de no tener registro es mayor en los establecimientos en donde labora solo una persona, con una participación en el total similar a lo arrojado en los datos del Atlántico. Otra variable que permite aproximar la informalidad y que se encuentra contenida en la información de la encuesta de Microestablecimientos, es el hecho de llevar una contabilidad. Al analizar esta variable se encuentra nuevamente que el tamaño es determinante y que el sector industrial en las dos categorías, es el que tiende a no cumplir con ninguna de las dos obligaciones sin importar el tamaño.

Tabla 3. Informalidad y actividad económica a nivel nacional. Encuesta de Microestablecimientos.

L	No Registro		No Contabilidad	
	1	2 a 9	1	2 a 9
Comercio	70%	43%	56%	23%
Servicios	72%	46%	52%	23%
Industria	87%	47%	77%	32%

Fuente: Encuesta de Microestablecimientos, 2010T4. Elaboración Fundesarrollo.

El hecho de que en el sector industrial la incidencia de no llevar registro sea más pronunciada puede estar explicada por los pocos controles que se aplican para controlar la informalidad en este sector, por la dificultad de identificar en donde se encuentran, ya que por ejemplo en los sectores de servicios y comercio es más fácil identificarlos puesto que el mercadeo de sus productos requiere de una exposición pública del negocio. Por su parte la mayor incidencia de no llevar contabilidad en el sector industrial puede deberse a que en las actividades económicas industriales puede ser un poco más difícil llevar una contabilidad adecuada, puesto que se necesita un conocimiento a profundidad sobre el manejo de inventarios de productos y materias primas.

En la sección 1 se expuso la relación que existe entre la Informalidad a nivel de firma y la Informalidad laboral, resaltando que una firma informal tiende a contratar empleados de manera informal, es decir incumpliendo con las prestaciones sociales y pagando un salario generalmente inferior al mínimo estipulado por ley. Por lo tanto las firmas informales como lo mencionan Oviedo, (2009) y Perry, et al (2007) son una fuente de puestos de trabajo informal. Bajo esta hipótesis, se contrastaron las variables de informalidad (no tener registro mercantil) y no cotizar a un Fondo de Pensiones en el departamento del Atlántico y se encontró que el 72% de los independientes con negocio no tienen registro y ni cotizan a un Fondo de Pensiones. Mientras que apenas el 1,3 % de los independientes

con negocio si cumplen con las dos obligaciones legales. Si solo se observa el hecho de cotizar a un Fondo de Pensiones, se encuentra que tan sólo el 89,4% de los independientes con negocio cotizan. Lo que pone de manifiesto que en el departamento del Atlántico los Microestablecimientos son una fuente de trabajo informal, al no cumplir con la regulación laboral legal.

Tabla 4. Formalidad Empresarial y Laboral

Cotiza FPO	Registro		
	Si	No	Total
Si	1.3%	8.0%	9.2%
No	17.6%	71.9%	89.4%
Pensionado	0.5%	0.8%	1.3%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: GEIH 2008. Elaboración Fundesarrollo

Por Nivel educativo se encontró que el nivel promedio entre los negocios independientes con o sin registro es la media, mientras que para los negocios independientes que llevan registro el nivel educativo más alto alcanzado es el de Educación Superior, al tiempo que los negocios independientes sin registro alcanzan un nivel de educación media entre sus integrantes. Sin embargo no se observan diferencias significativas por grado de educación en los independientes con registro y sin registro.

Tabla 5. Independientes con negocio: Nivel Educativo del Independiente (% de independientes por nivel educativo por registro)

Nivel	Registro		
	Si	No	Total
Ninguno	8.6%	2.1%	3.3%
Pre-escolar	21.6%	24.8%	24.2%
Básica	23.8%	18.2%	19.3%
Media	20.9%	28.7%	27.2%
Superior	25.0%	26.2%	26.0%

Fuente: GEIH 2008. Elaboración Fundesarrollo

Por lo tanto, la razón por la cual los niveles educativos estén repartidos de manera proporcional entre ambas categorías puede estar explicada por el hecho de que la

decisión de emprender un negocio independiente, que puede ser formal o informal, está explicado por motivos tanto de salida como de exclusión. Igualmente se destaca que en la categoría de los Independientes formales (llevan registro mercantil), hay una proporción significativa de trabajadores que no tienen ninguna educación o que tienen apenas una educación preescolar (30,2%), lo que puede indicar que esta proporción de negocios independientes formales puede estar liderada por personas con altas habilidades gerenciales y administrativas como lo argumenta Lucas (1978).

En cuanto a la ocupación anterior que ejercían los microempresarios informales antes de emprender su negocio independiente, se encontró que el 60,3% eran empleados particulares, mientras que el 32,2% ejercían como cuenta propia pero en otra actividad económica. Diferenciando por tamaño se establece que los microestablecimientos de mayor dimensión (según número de empleados) se concentran en los microempresarios que adujeron ser empleados particulares en el pasado.

Tabla 6. Ocupación Anterior del Microempresario en el departamento del Atlántico

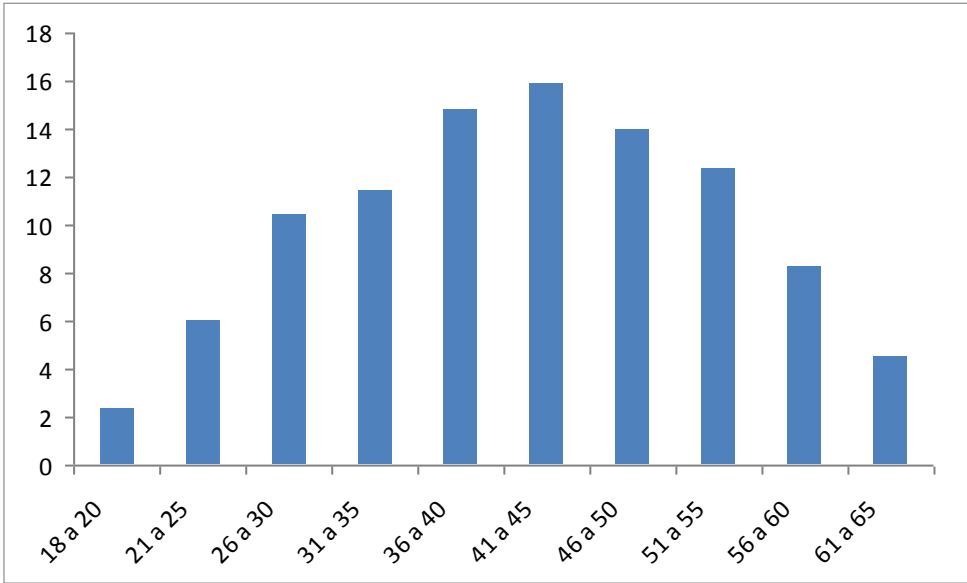
Ocupación anterior	Tamaño (Número de Empleados)					Total
	1	2 a 3	4 a 5	6 a 10	>10	
Empleado particular	38.7%	13.5%	3.9%	3.2%	1.0%	60.3%
Empleado gobierno	1.6%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%
Empleado doméstico	3.9%	0.7%	0.2%	0.0%	0.0%	4.8%
Cuenta propia	22.1%	6.4%	2.3%	0.6%	0.6%	32.0%
Patrón	0.4%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.8%
Total	66.7%	21.5%	6.5%	3.8%	1.6%	100.0%

Fuente: GEIH 2008. Elaboración Fundesarrollo

Adicionalmente si se contrasta a su vez con el nivel educativo, se encuentra que el 30% de los que eran antes empleados particulares y que ahora son microempresarios, tienen un nivel de educación media y superior. Lo que indica que esta proporción de microempresarios informales decidieron estar en esa situación de manera voluntaria, por lo tanto se evidencia una proporción de informalidad que fue causada por razones de salida o escape. Asimismo, los datos permiten inferir que por lo menos el 14,8% de los empleados particulares que decidieron emprender su negocio independiente, tenían unas condiciones favorables iniciales por su nivel de educación (educación superior), puesto que ésta condición facilita que al momento de iniciar el negocio se tuviera algún stock de capital inicial (vía ahorro de una proporción de sus salarios), algún nivel de experiencia del negocio y conocimientos técnicos que podían ser aplicados en la actividad empresarial. Por lo tanto este grupo de personas, como lo argumenta Perry, et al (2007) puede estar en la condición de informalidad por falta de habilidades gerenciales y administrativas o por rigideces en los sistemas impositivos y de seguridad social, que inducen que éstos decidan permanecer en esta posición.

Finalmente por grupos de edad se encuentra que los microempresarios informales independientes se encuentran distribuidos en un 79% en los rangos de edad que oscilan entre los 31 y 55 años de edad. Lo que puede indicar que las personas que emprenden un negocio independiente tienen algún nivel de experiencia. Las altas tasas de participación en los rangos de edad de 51% – 55% y 56% – 60% pueden demostrar segmentación del mercado laboral por motivos de edad.

Gráfico 2. Micro Empresarios por Grupos de Edad en el departamento del Atlántico (%)



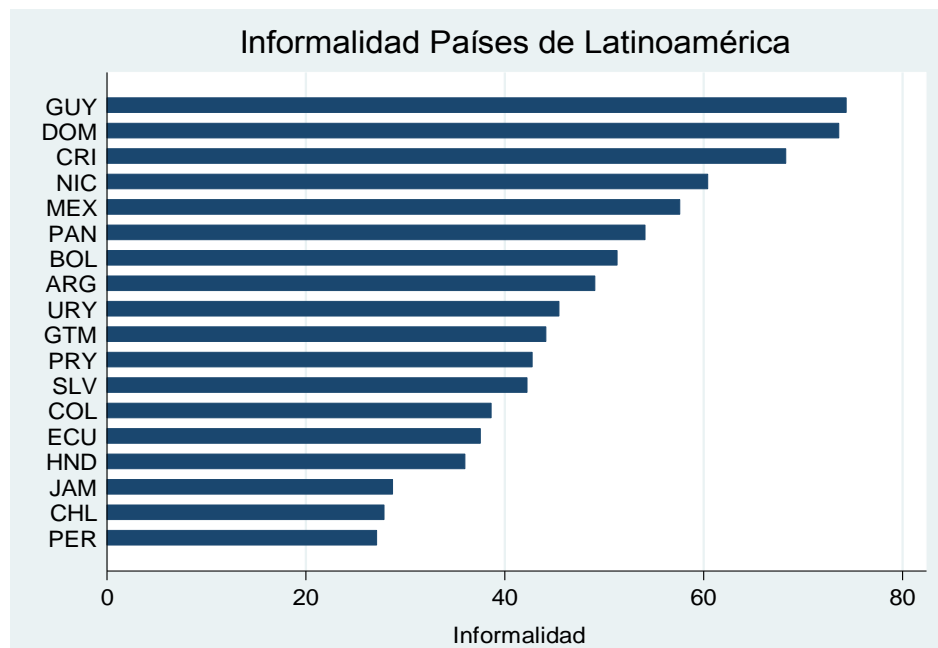
Fuente: GEIH 2008. Elaboración Fundesarrollo

3. Colombia dentro del panorama de la informalidad empresarial en Latinoamérica.

Antes de comparar la Informalidad Empresarial de Colombia frente a sus pares en Latinoamérica, es necesario aclarar que éstas medidas no son totalmente precisas por la naturaleza oculta y las diferentes relaciones y representaciones que se extrapolan en el fenómeno de la Informalidad. Por lo tanto, a continuación se presentan dos medidas distintas aplicadas por Perry, et al (2007) y Loayza y Rigollini (2006) en la cual se compara la Informalidad presente en los diferentes países de Latinoamérica para los cuales se encuentra información disponible.

En el gráfico 3, en donde se mide la Informalidad por medio de la variable “porcentaje de firmas que creen que una firma típica en su país reporta menos del 100% de sus ventas por propósitos de evasión o elusión de impuestos” tomada del Banco de Datos del Banco Mundial, se muestra que Colombia presenta una tasa de Informalidad de alrededor del 38,7%, y que se ubica en el puesto 6 de los países con menor tasa de Informalidad en Latinoamérica, dentro de los 18 países con información disponible. Se aclara que al seleccionar los datos se escogieron los datos más recientes para cada país, en el caso de Colombia el dato fue tomado en el año 2006. Para lo demás países los años oscilan entre el 2006 y el 2009. En esta muestra se destacan Chile, Perú y Ecuador por sus buenos resultados a nivel comparativo.

Gráfico 3. Informalidad en países de América Latina según % de firmas que expresan que sus pares subreportan ventas (%)

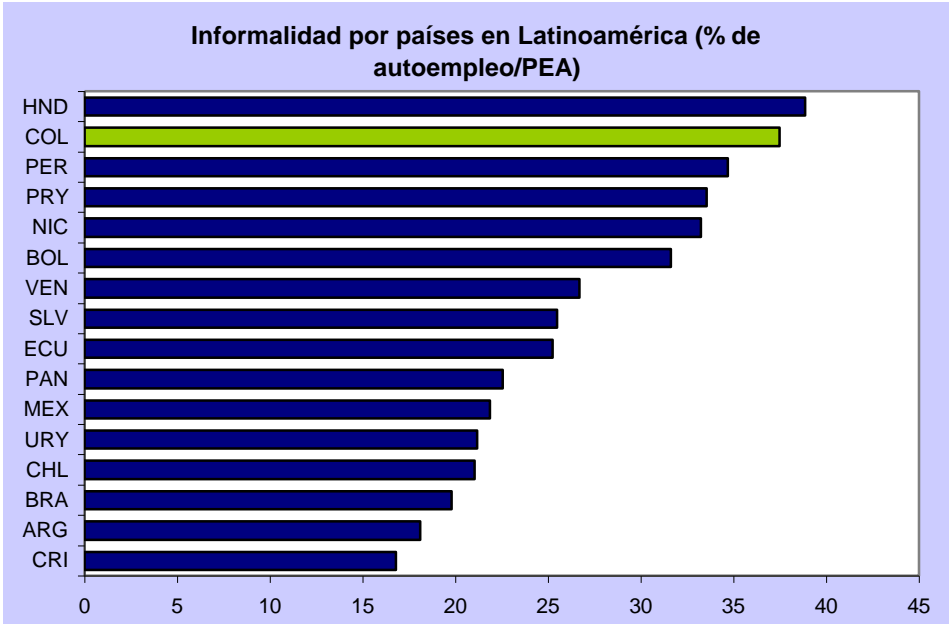


Fuente: World Development Indicators & Global Development Finance. Elaboración Fundesarrollo

Por su parte en el Gráfico 6, que mide la Informalidad por medio de la participación del Autoempleo dentro de la Población Económicamente Activa, basado en Loayza y Rigollini (2006), donde asumen que el autoempleo es una variable que se aproxima a la informalidad laboral y empresarial a nivel de microempresa, en tanto que ésta explica la proporción de personas que decide emprender un negocio o actividad de manera independiente al analizar los beneficios que les ofrece el mercado laboral formal.

En esta medición Colombia en comparación de sus pares no sale bien librada, ya que ocuparía el segundo lugar como el país con mayor tasa de informalidad en América Latina según los países con datos disponibles. Sin embargo Colombia, mantiene su tasa de informalidad en la misma proporción de la medición anterior, acercándose a una informalidad del 37,6%. Esto quiere decir que en Colombia la Informalidad está relacionada con un fenómeno equilibrado de informalidad empresarial (a nivel de microempresa) y laboral. Ya que según Perry et al (2006), cuando ambas medidas difieren altamente, por ejemplo como en el caso de México, que en la primera medición presentó un desempeño poco favorable frente a sus pares (57%), mientras que en la segunda medición se presentó con una informalidad menor cercana al 23%, demuestra que la problemática en ese país está relacionada más con una informalidad de tipo microempresarial y no con una informalidad de intrafirma, es decir de empresas formales que subreportan empleados o parte del salario de los empleados.

Gráfico 4. Informalidad en países de América Latina (%), según relación Autoempleo/Población Económicamente Activa.



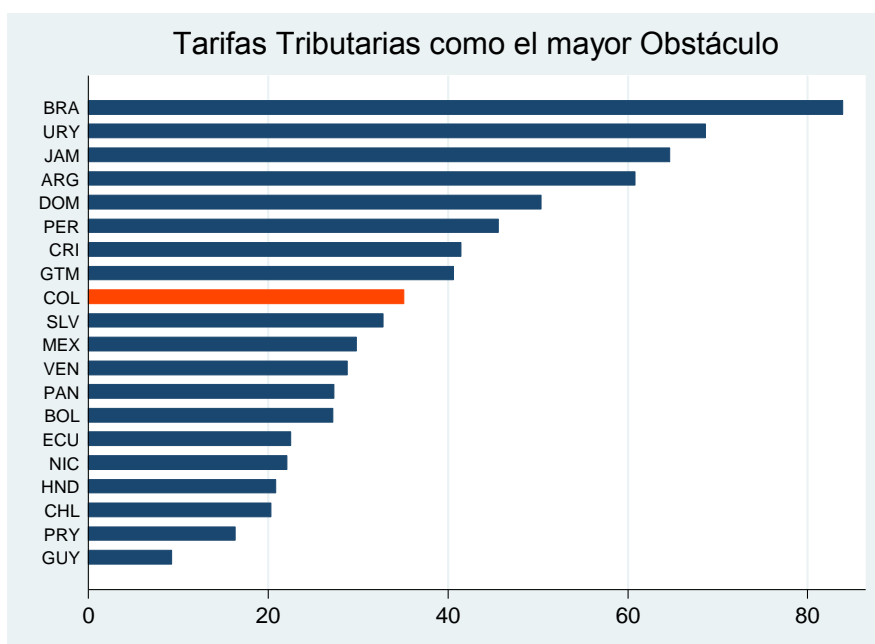
Fuente: Estadísticas Laborales OIT. Elaboración Fundesarrollo.

3.1 El ambiente institucional y la informalidad empresarial.

El ambiente institucional es determinante en el nivel de informalidad, ya que éste influye tanto en la estructura de costos como en los posibles ingresos que el agente (empresa o trabajador), tiene en cuenta a la hora de calcular los beneficios de su actividad económica. Por lo tanto elementos como los costos de transacción que se presentan a la hora de realizar los diferentes trámites tributarios, de registro de la empresa, pago de obligaciones de seguridad social, trámites legales y demás influyen en los costos que perciben los agentes. Adicionalmente la percepción que los ciudadanos tengan en cuanto al accionar del Estado en términos de eficiencia y burocracia es determinante. Por lo tanto para entender la Informalidad es necesario entender los mecanismos de interacción que se presentan entre el Estado y los ciudadanos (Perry et al, 2007).

De acuerdo a lo anterior se presentarán algunas variables institucionales para diferentes países de Latinoamérica y que según diferentes trabajos empíricos, se consideran relevantes a la hora de explicar la informalidad, esto con el fin de observar la dinámica que se presenta entre los diferentes países de la región. En el gráfico 5, se relaciona el porcentaje de firmas que identificaron las tarifas tributarias como uno de los principales obstáculos para el desarrollo de la firma; dentro de la muestra de países Latinoamericanos, Colombia se encuentra en una posición intermedia.

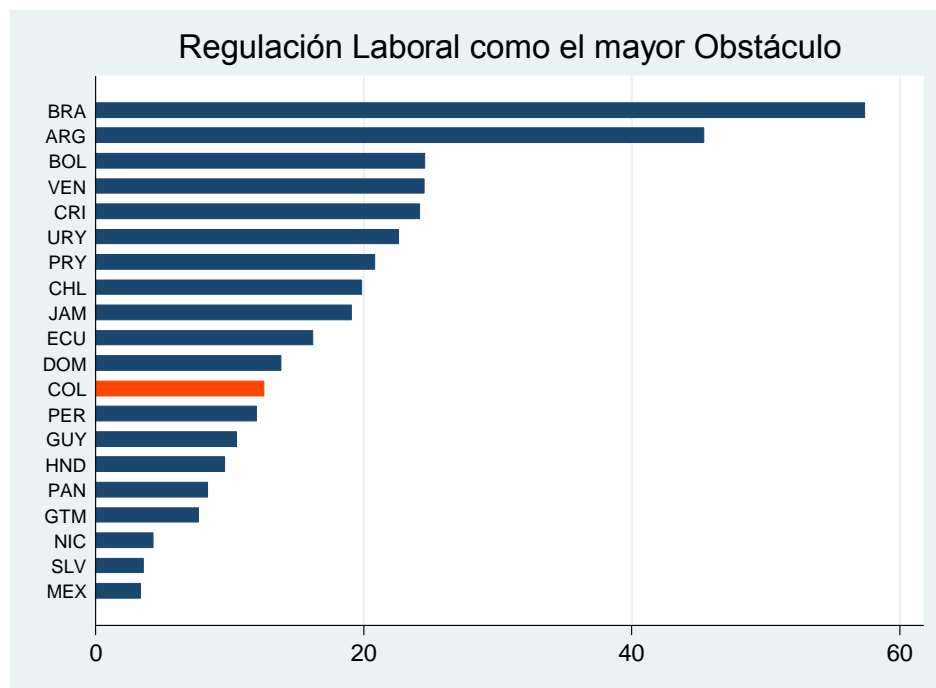
Gráfico 5. Porcentaje de Firmas que identifican que las tarifas tributarias son el mayor Obstáculo



Fuente: World Development Indicators & Global Development Finance. Elaboración Fundesarrollo

Igualmente sucede cuando se expone la variable % de firmas que identifican la Regulación Laboral vigente del país como el principal obstáculo al desarrollo de las empresas, Colombia se ubica en una posición Intermedia. Según Cárdenas y Mejía (2007), los principales factores que explican el grado de Informalidad en el país son las cargas regulatorias a nivel laboral y las tasas impositivas y que la complejidad del Código Tributario y las altas tasas efectivas pueden desbordar la capacidad legal y contable de una microempresa.

Gráfico 6. Porcentaje de Firmas que identifican que la Regulación Laboral es el mayor Obstáculo.

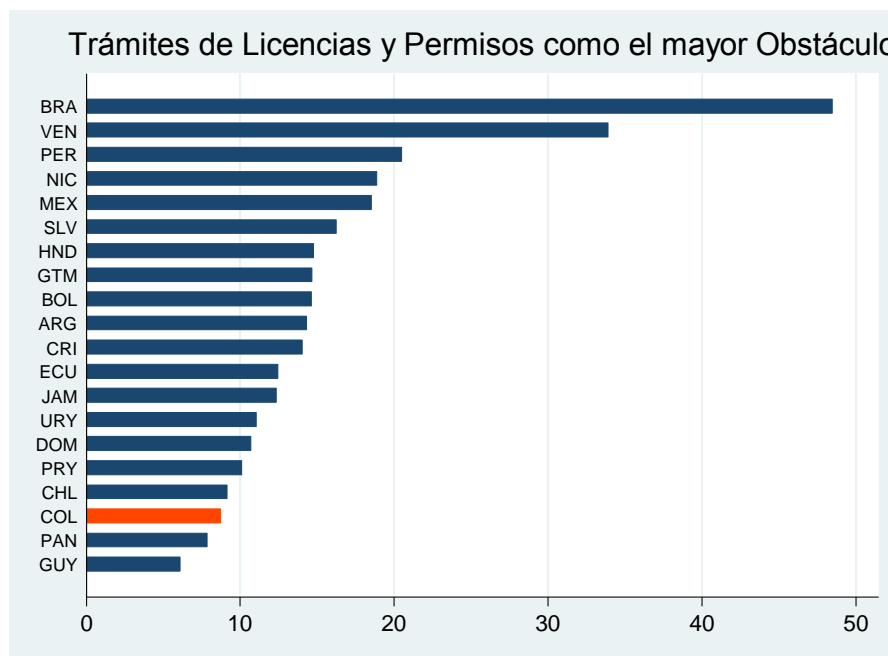


Fuente: World Development Indicators & Global Development Finance. Elaboración Fundesarrollo

En el caso de la percepción acerca de los trámites para el registro y licencias para poner en marcha un negocio (gráfico 7), se encontró que Colombia se ubica como el tercer país con la menor percepción. Según Corcuera et al (2007), Colombia ha realizado esfuerzos por simplificar los trámites de permisos, licencias y registros para incentivar la formalización, el desarrollo empresarial y el cumplimiento de las obligaciones legales por parte de las pequeñas y medianas empresas y resalta que el país fue catalogado por

cuarto año consecutivo por el Informe Doing Bussines 2010 elaborado por el Banco Mundial, como uno de los diez países reformadores más activos del mundo.

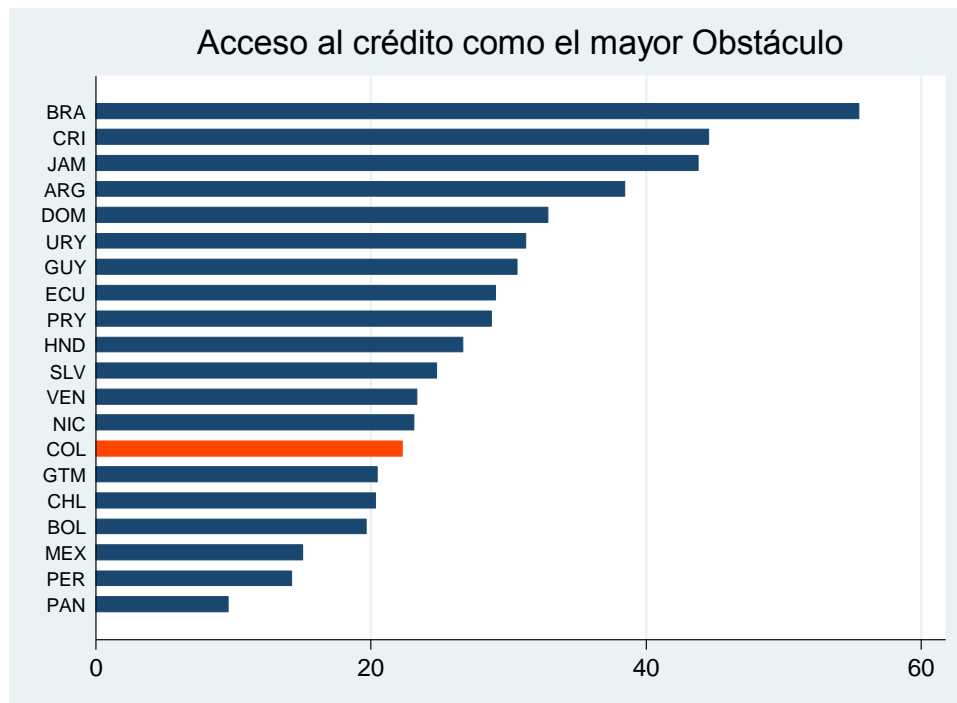
Gráfico 7. Porcentaje de Firmas que identifican que los Trámites y permisos empresariales son el mayor Obstáculo.



Fuente: World Development Indicators & Global Development Finance. Elaboración Fundesarrollo

Otro de los factores que se han identificado como los principales determinantes de la tasa de Informalidad Empresarial desde el enfoque de análisis de “Exclusión”, es la facilidad para acceder al crédito financiero formal. De hecho si se relacionan las variables % de firmas que identifican que el acceso al sector financiero o los costos financieros son uno de los principales obstáculos para el desarrollo empresarial y la tasa de Informalidad, se encuentra una relación positiva entre ambas variables. Es decir que a mayor percepción de que el acceso al crédito es una dificultad, se presentan mayores tasas de Informalidad. En el gráfico 8, se observa que Colombia, se encuentra en una posición intermedia, acorde con su posición en términos informalidad empresarial dentro de la muestra de países, mientras que República Dominicana y Costa Rica que muestran unos niveles de Informalidad Empresarial elevados a comparación del resto de países de Latinoamérica, presentan unas percepciones elevadas de la variable de acceso al crédito.

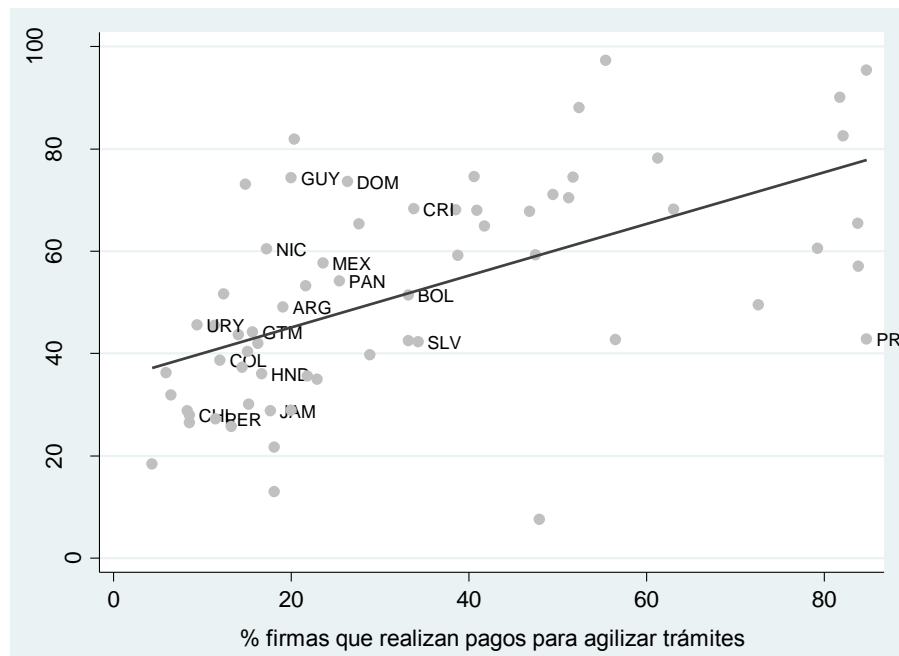
Gráfico 8. Porcentaje de Firmas que identifican que el acceso al crédito financiero es el mayor Obstáculo.



Fuente: World Development Indicators & Global Development Finance. Elaboración Fundesarrollo

Dentro de una parte de la literatura que indaga sobre los determinantes de la Informalidad, se encuentra que la corrupción vista como la percepción que tienen los ciudadanos acerca del accionar del estado es un factor determinante en las decisiones que toman los individuos a la hora de cumplir las obligaciones legales y tributarias. En el gráfico 9, donde se relaciona la informalidad empresarial y el porcentaje de firmas que creen que sus pares con características similares realizan pagos a empleados públicos para que agilicen diferentes trámites relacionados con el negocio, se puede apreciar que dentro de una muestra de países de diferentes regiones del mundo, la relación entre ambas variables es positiva. Los países latinoamericanos que se encuentran en mejor posición son Chile, Perú y Colombia. Sin embargo en general el resto de países de la región se encuentran en una posición intermedia.

Gráfico 9. Relación entre Informalidad y porcentaje de firmas que creen que sus pares realizan pagos adicionales para agilizar los trámites.



Fuente: World Development Indicators & Global Development Finance. Elaboración Fundesarrollo

Finalmente se destaca que Colombia en comparación a sus pares de Latinoamérica, se encuentra en un nivel intermedio de informalidad empresarial y que su posición en las variables institucionales que se consideran como algunos factores determinantes de la Informalidad es favorable. Sin embargo se destaca que en las relacionadas con la Regulación Laboral y las Tarifas impositivas es en donde se ubica en las posiciones menos favorables. En el caso de otros países, se destacan los casos de Chile y Perú, ya que muestran bajas tasas de Informalidad en ambos tipos de medición y presentan una percepción favorable de las variables relacionadas con el sistema tributario, el régimen laboral, procedimientos de licencias y permisos, acceso al crédito y percepción de la relación con el Estado. Igualmente llama la atención el caso de Brasil que se ubica como el tercer país con menor nivel de Informalidad en Latinoamérica, pero presenta las peores percepciones en todas las variables.

3.2 Buenas Prácticas a favor de la Formalización: Brasil, Perú y Colombia.

3.2.1. Brasil: Programa SIMPLES

SIMPLES hace referencia al Sistema Integrado de pago de impuestos y contribuciones de microempresas y empresas pequeñas, creado en 1996 a través de la Ley 9317 cuyo objetivo es hacer más fácil el recaudo de impuestos. Este sistema consolidó pagos de impuestos federales y a la seguridad social en un único pago mensual del orden de 3% a 5% de los ingresos brutos para las microempresas. Este mecanismo permitió una reducción del 8% en la carga tributaria de las firmas elegibles. Así mismo, este esquema significa que en la práctica se reemplazan los impuestos a la nómina por un pago fijo menor y por lo tanto los costos de contratación se reducen drásticamente, incentivando así la contratación y la legalización de las relaciones laborales existentes (Fajnzylber et al, 2010). A continuación se presenta de manera resumida el funcionamiento del programa.

Desde 1996 hasta junio de 2007 había un Simples a nivel nacional, Simples Federal, y a su vez cada ente tenía uno propio. Así entonces había Simples Federal, Simples Paulista, Simples Goiano etc. La idea era que el Simples Federal recogía todo lo generado en cada uno de los entes y luego se repartía ese recaudado. La Ley de Responsabilidad Fiscal impuso ciertas condiciones a esos repartos de los fondos, según las cuales era posible que un ente entregara a la Unión (Simples Federal) y luego no se le diera nada a éste ya que esos fondos se pasaban en forma de transferencias a otros. Cabe también resaltar que hay estados en los que la gran mayoría de empresas son grandes, es decir, no generaría mucho recaudos por concepto de Simples ya que éste va dirigido a pequeñas y medianas empresas, pero aun así le correspondería parte del recaudo hecho en otros entes que sí presenten un gran tamaño de micro y pequeñas empresas. El Simples Federal unificaba el pago de:

- IPRJ, Impuesto de Ingresos de Persona Jurídica
- IPI, Impuesto sobre productos industrializados
- CSLL, Contribución Social sobre el lucro líquido
- CONFINS, Contribución para el financiamiento de la Seguridad Social
- PIS, contribución al Programa de Integración Social
- Contribución para INSS (Instituto Nacional de Seguro Social) que corresponde al empleador.
- Impuesto sobre operaciones Relativas a la Circulación de Mercancías y Sobre Prestación de Servicios de Transporte Interestatal e Intermunicipal y de Comunicaciones (ICMS).

Dados los problemas presentados en el pago y luego la repartición se hizo entonces un trabajo conjunto entre la Unión, Estados y Municipios y en junio de 2007 entró en vigencia el régimen de recaudo del Simples Nacional o Súper Simples. Uno de los principales

cambio fue el pago directo, cada vez que un ente paga, lo hace a través de la guía de recaudo llamada Documento de Recaudo del Simples (DAS, Documento de Arracadação do Simples), ese pago pasa a un sistema manejado por el Banco de Brasil y reparte el dinero en un día a todos los destinatarios.

Otro cambio fue la inclusión de trabajadores independientes, en el Simples Federal no se permitía que los trabajadores independientes usaran esta forma de pago mientras que el Simples Nacional empezó a incluir ciertas categorías como los contadores y los empleados asociados con la producción artística, asimismo hay profesiones como médicos e ingenieros que siguen siendo excluidos del sistema. Se incluyeron también negocios como salones de belleza, lavanderías, hoteles y lavaderos de carros.

Bajo el sistema de 1996 lo que se iba a pagar se calculaba con base en los ingresos brutos obtenidos en lo que iba corrido del año, bajo el esquema de Super Simples el cálculo se hace sobre la ingresos brutos a doce meses. Lo ingresos brutos abarcan:

- Reventa de mercancías
- Venta de mercancías producidas por el contribuyente
- Prestación de servicios
- Venta de mercancías sujetas a exenciones tributarias
- Exportación de mercancías.

Aunque se podría pensar que esta nueva metodología implicaría un pago mayor hay que tener en cuenta que el Super Simples también introdujo ciertos cambios en las tasas. Las cuotas para el pago de Simples Nacional varían de acuerdo a la rama de actividad de la siguiente manera:

- Comercio: 4% - 11.61%
- Industria: 4.5% - 12.11%
- Servicios: 4.5% - 17.42%

Se definen como microempresas aquellas con ingresos brutos inferiores a 240.000 reales, es decir aproximadamente US\$148,420; pequeñas empresas son aquellas cuyo ingreso bruto sea mayor a R\$240,000 y menor o igual a R\$2,400,000 (US\$1,484,420).

No pueden ser parte del Super Simples:

1. Personas jurídicas organizadas como cooperativas (excepto las de consumo).
2. Empresas, en cuyo capital haya participación de otra persona jurídica.
3. Personas jurídicas cuya ingresos globales brutos sobrepasen los R\$2,400,000.

Empresas que no tiene derecho a ser parte del Simple empresas:

1. Prestadoras de servicio de asesorías crediticias
2. Que tengan socio domiciliario en el exterior
3. En cuyo capital participe entidades de la administración pública
4. Prestadoras de servicios de comunicación
5. Poseedoras de deuda con el INSS, Haciendas Públicas Federal, Estatal o Municipal.
6. Prestadoras de servicios de transporte intermunicipal o interestatal de pasajeros.
7. Generadoras, transmisoras o distribuidoras de energía eléctrica
8. Que ejerzan actividades de importación o fabricación de automóviles y motocicletas
9. Importadoras de combustible
10. Venta de bebidas alcohólicas, cigarrillos, armas y otros bienes cuyo cobro del IPI sea mayor que el 20% o posean tasa específica.
11. De actividades de consultaría.
12. Dedicadas a la urbanización de lotes y construcción de inmuebles.

3.2.2 Perú: Políticas para la Formalización Empresarial

Para implementar políticas que busquen la formalización empresarial deben evaluarse los costos y los beneficios que se están ofreciendo a los empresarios para poder ingresar al sistema formal. En el tema de costos no se incluyen solo los costos monetarios sino también los asociados al tiempo de ejecución de los procesos, así entonces la simplificación de procesos administrativos cobra vital importancia en el sentido de que con menores costos se generan más incentivos a la formalización empresarial (Jansson y Chalmers, 2001)

En Perú las políticas guiadas a un mejor ambiente empresarial han ido guiadas a dos aspectos complementarios por un lado la simplificación de procesos, *one stop-shops*, y por otro la digitalización de estos, *e-government*.

Simplificación administrativa

Las primeras intervenciones en materia de simplificación se dieron en 1989 con la Ley de simplificación Administrativa, que en miras de ir eliminando trabas burocráticas, no permitió solicitud de documentos que ya tenían los organismos públicos (duplicidad de solicitudes), al tiempo que se permitieron las declaraciones juradas en lugar de documentos originales.

En 1991 se promulga la Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada, su objetivo era atraer inversión nacional y extranjera a través de la transparencia. Se estableció que toda entidad pública debía aprobar cada año su Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA), en este documento se contienen todos los procedimientos, requisitos y cobros que una dependencia pública puede trasladar al ciudadano. Así entonces a través de esta Ley se ofrecía al ciudadano una fuente de información a los procedimientos y a través su difusión se condenaban conductas oportunistas por parte de funcionarios públicos.

Se creó de la Comisión de Acceso al Mercado del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) como encargada de defender la competencia y el libre mercado. Ésta facultó a una de sus comisiones, la actual Comisión de Acceso al Mercado, para la realización de investigaciones relacionadas con trabas burocráticas en los procesos de simplificación administrativa, esas investigaciones debían dar como resultado un informe que se presenta a la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), si la infracción se origina en el poder ejecutivo, o los consejos regionales o locales, dependiendo del nivel de gobierno al que corresponda la falla.

Asimismo a través de la Ley del Procedimiento Administrativo General, se asignó la tarea a la PCM de garantizar el cumplimiento de normas de administración en beneficio de los ciudadanos. Así entonces mientras que la Comisión de Acceso al Mercado “defiende” de las trabas burocráticas, la PCM trata de que dichas trabas no se presenten.

Para el 2003 la Comisión de Acceso al Mercado señaló que aunque se han dado resultados positivos en materia de simplificación, también es cierto que aun existen muchos problemas, especialmente a nivel regional y local, se evidencia que varias entidades públicas aún no cuentan con TUPA.

Se señala entonces que se necesita un trabajo conjunto de la Defensoría del Pueblo, encargada de velar por los derechos de los ciudadanos; la Secretaría de Gestión Pública de la PCM, la cual debe realizar seguimiento a las acciones producto de las quejas de trabas burocráticas ya que esto corresponde una pequeña parte de lo que recibe la Defensoría del Pueblo y no se le da la importancia necesaria en esta entidad; y la Comisión de Acceso al Mercado del INDECOPI, que es la entidad a la que recurren a la presentación de quejas. En síntesis, se necesita coordinar la recepción de quejas (Comisión de Acceso al Mercado de INDECOPI), con la atención de éstas (Defensoría del Pueblo) y su seguimiento (Secretaría de Gestión Pública de la Presidencia del Consejo de Ministros).

En cuanto a medidas específicas, señaladas en los informes Doing Business de 2010 y 2011, en el periodo 2010 – 2011 se pueden citar:

- Eliminación del requisito de Certificado de Compatibilidad a nivel municipal. En lugar del certificado, se realiza una verificación en el momento en que se solicita la Licencia Municipal de Funcionamiento.
- Para las empresas con predios menores a 500 metros cuadrados, categorías I y II en Perú, se eliminó el Certificado INDECI, fue sustituido por una inspección realizada por la municipalidad después de la solicitud de la Licencia.
- Establecimiento de fechas límites para la presentación y respuestas a los procedimientos asociados con el establecimiento de contratos ha disminuido el tiempo necesario para su realización.
- Se aceleró la depreciación, lo que incentivó a los empresarios a declarar sus flujos de caja.

E-Government

La digitalización de la información y procesos con entidades públicas ha sido uno de los aspectos que ha resaltado a Perú en materia de buen ambiente para negocios. En el 2001 se empiezan a dar los primeros intentos de implementación de Ventanillas Únicas Empresariales (VUE), por iniciativa de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT). Sin embargo fracasó por falta de capacidad para coordinar con otros registros y entidades públicas.

En ese mismo año se crea la Comisión Multisectorial, que tenía como objetivo elaborar un Plan de Acción para la masificación del Internet y el establecimiento de lineamientos de políticas, proyecto que se continuo en el 2003 con la fundación de la Comisión Multisectorial para el Desarrollo de la Sociedad de la Información, encargada de la elaboración de la Agenda Digital Peruana, en la cual se contienen los objetivos, acciones, medidas de desempeño y responsables de la ejecución de políticas a distintos niveles de gobierno. Estos dos pasos ya van marcando un referente en el proceso de digitalización, en el sentido de que la creación de entidades gubernamentales encargadas de temas específicos como la informática e Internet dan señales de un compromiso desde los altos mandos.

A pesar de lo planteado en el 2003 no es sino hasta el 2006 que la Oficina Nacional de Gobierno Electrónico e Informática (ONGEI) toma esos lineamientos e implanta el proyecto Constitución de Empresas en 72 horas (CEL72). Este proyecto estuvo motivado por un lado por la necesidad de inducir a las PYME a la formalidad, se buscaba que al facilitar los procesos de registro fuese más sencillo que las empresas contaran con certificados de registro que a su vez les permiten un acceso más fácil a créditos y la inscripción de trabajadores en planillas para cobertura de salud; por otro lado se buscaba

que al facilitar los trámites las PYME enfrentaran menos obstáculos para entrar a los mercados nacionales e internacionales.

3.2.3. Colombia: avances en la promoción de la formalización.

Es claro que para lograr un ambiente propicio para el desenvolvimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas es necesario que las actividades regulatorias estén encaminadas a promover un esquema institucional que aumente los beneficios de la formalidad por medio de la simplificación del ambiente de negocios, sistemas de apoyo empresariales (financiero, tecnológico, formativo), marco legal estable y ágil en términos de resolución de conflictos legales, esquemas laborales flexibles y esquemas tributarios simples. Al mismo tiempo que se aumenten los costos de la actividad informal por medio de la fiscalización y el cumplimiento de la normatividad vigente.

En el caso de Colombia, el esquema regulatorio general que promueve la creación y la formalización de las empresas se encuentra sostenido por cinco normas:

- Ley 590 de 2000 (Ley mipyme), modificada por la ley 905 de 2004, cuyo objeto es la promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana
- Ley 1014 2006, de fomento a la cultura del emprendimiento.
- Ley 29 de 1990, modificada por Ley 1286 de 2009 (modificatoria), cuyo objeto es promover y fortalecer el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación en Colombia y transformación de Colciencias en Departamento Administrativo.
- Decreto 3078 de 2006, cuyo objeto es crear el programa de inversión “Banca de las Oportunidades”.
- Ley 1429 de 2010, cuyo objeto es la formalización y generación de empleo.

La ley 590 de 2000 y su ley modificatoria, se basa en definir el marco institucional de apoyo al sector de las mipymes por medio de la creación de Sistema Nacional de Mipymes, conformado por los consejos superior de pequeña y mediana empresa, el consejo superior de microempresa y los consejos regionales. Dando de esta manera las instituciones que se encargarán de proponer y promover el desarrollo de políticas encaminadas al desarrollo del sector. Al mismo tiempo se dispone a facilitar el acceso a los mercados de bienes y servicios y el acceso al desarrollo tecnológico y del talento humano por medio de del Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas, (Fomipyme). Adicionalmente promueve las bases para el acceso al crédito regulando y estableciendo los criterios con los que el sistema financiero debe apoyar a las empresas de menor tamaño y estimula la creación de regímenes tributarios regionales especiales que estimulen la creación y subsistencia de nuevas empresas.

Por lo tanto en términos generales la ley marco de promoción y desarrollo de las mipyme establece un marco regulatorio integral que visibiliza la preocupación del estado por promover un ambiente propicio para este sector empresarial. Además de crear mecanismos que apoyan el desarrollo de este tipo de empresas a lo largo de las diferentes etapas del ciclo de vida. Otros casos en Latinoamérica en donde se dispone de un marco legal general de apoyo a la mipyme de manera integral, es el caso de Perú (Ley 28.015 de 2003) y Venezuela (decreto 6215 de 2008). En el caso de Perú, la norma se dirigió directamente a la promoción y formalización de la mipyme, en donde se resalta el establecimiento de un régimen laboral especial para la microempresa y el estímulo de la vía del microcrédito como apoyo financiero.

En cuanto a los esfuerzos del estado colombiano por establecer un ambiente de negocios amable que promueva un sistema de trámites ágil y simple, éstos han sido fructíferos y han permitido que el país se posicione a nivel internacional como un lugar propicio para llevar a cabo relaciones comerciales. Estos esfuerzos se reflejan en la mejoría de la posición en el ranking de países con mejor ambiente de negocios del Doing Business 2010, pasando del puesto 49 en 2009 al puesto 37 dentro de 183 economías. Según Corcuera, et al (2010) el país facilitó la apertura de empresas, mejoró el acceso al crédito, agilizó el comercio transfronterizo, fortaleció la protección de los inversores y simplificó los permisos de construcción, el registro de propiedades y el pago de impuestos.

Por ejemplo el caso de la implementación de los Centros de Atención Empresarial (CAE), permitió la simplificación de los trámites para la constitución de las empresas y permitió reducir el tiempo de constitución en promedio a solo 9 días, reduciendo de esta manera los costos de constitución en 30% (Cárdenas y Rozo, 2009).

En cuanto a la Ley 1429 de Formalización y Primer Empleo que busca adoptar medidas que conduzcan a la formalización y generación del empleo, a través de incentivos a la formalización y creación de empresas, ésta se ha constituido en una intención clara del gobierno actual por generar un ambiente que facilite la formalización y creación de pequeñas empresas a la vez que sienta las bases para la fiscalización de las que pretenden permanecer en la informalidad. Si bien es claro que de manera implícita la mayor parte de la ley promueve en su mayoría la formalización del empleo, ya que el grueso de los artículos se concentra en simplificación de trámites laborales, incentivos sobre pagos parafiscales, vinculación laboral de grupos poblacionales vulnerables y reglamentación de beneficios derivados del Sisbén.

A pesar de esta orientación, según el Ministerio de Industria y Comercio y el Departamento Nacional de Planeación, entre enero y junio se formalizaron 62.391 empresas, lo cual puede indicar en parte que esta ley, en el periodo señalado, ha logrado el objetivo propuesto. Sin embargo, su éxito a largo plazo dependerá del apoyo que se le brinde al fortalecimiento de estas nuevas empresas.

Finalmente Colombia posee un marco regulatorio integral que propende por la generación de un ambiente amable para la creación de empresas formales. No obstante, en comparación con países como Chile falta camino por recorrer en el tema de flexibilización del mercado laboral y en el proceso de articulación de las instituciones que propenden por el desarrollo de las mipymes tal como ocurre en Brasil con el Sebrae (Servicio Brasileiro de Apoyo a la pequeña y mediana empresa).

Ambiente de Negocio por ciudades

A pesar de que existe una legislación nacional que propende por la promoción de la creación y formalización empresarial y laboral, el accionar de las entidades territoriales locales son las que en últimas definen el ambiente institucional en términos de trámites, tributarios (impuestos locales), legales y demás. Según el Doing Business 2010, las ciudades en donde es más fácil hacer negocios en Colombia son Manizales e Ibagué, que se consideran ciudades intermedias según el tamaño de su población. En el caso de Manizales se destaca el hecho de haber suprimido 4 trámites para la apertura de una empresa con respecto a lo reportado en el 2008. Adicionalmente se mejoró el sistema de registro de propiedades y el sistema de información de éste, posibilitando una mayor agilidad en el procedimiento. Adicionalmente se realizó una revisión de los códigos tributarios.

Comparando las grandes ciudades del país (Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga), se encuentra que la mejor posicionada es Bogotá (puesto 12), le siguen en su orden Medellín (puesto 16), Barranquilla (puesto 17), Bucaramanga (puesto 18) y Cali (puesto 20). Uno de los puntos de resaltar en Bogotá es el número de trámites para la obtención de permisos de construcción, se necesitan en promedio 11, mientras que en el peor caso llega a 19. De otro lado en el indicador de Registro de propiedades es necesario realizar 7 trámites en comparación del peor escenario que es de 13.

Finalmente se destaca el esfuerzo que ha realizado Medellín en término de la implementación de buenas prácticas. Por ejemplo mejorando la eficiencia de los CAEs y eliminando certificados innecesarios ha permitido disminuir el número de trámites para la apertura de una empresa. Igualmente se destaca la creación de juzgados adicionales para procesar los despachos comisorios, lo que ha permitido agilizar los procesos relacionados con disputas comerciales. También se sobresale el hecho de que el gobierno departamental haya suprimido la necesidad del obtener un sello que confirme el pago del impuesto de registro.

Finalmente es claro destacar que los esfuerzos locales refuerzan las intenciones nacionales en términos de la creación de un esquema institucional que aumente los beneficios de la formalidad por medio de un ambiente de negocios simplificado que disminuya los costos

de transacción de la formalidad. Para el caso de Barranquilla es de mencionar que se han realizado pequeños cambios, por cuanto se digitalizaron muchos de los trámites tributarios, tal vez no impacten de manera directa en una clasificación como la presentada por el Doing Business, pero si tienen un efecto directo en la calidad de los servicios ofrecidos por las instituciones públicas, como también en el aumento de la confiabilidad por parte de los agentes.

4. ¿Es Rentable ser Informal?

Desde la óptica de la informalidad como una decisión que maximiza el beneficio, se esperaría que todo aquel que opera en la informalidad lo haga porque es más rentable económicamente. Es decir que los costos de la formalidad, fijos y variables, son suficientes para disuadir al empresario de ser formal. Sin embargo, esta aproximación debe ser complementada con el hecho que la formalidad puede influir positivamente en el desempeño de la firma, de tal manera que el emprendedor no debería tener en cuenta únicamente el costo inmediato de ser formal sino también el flujo de beneficios que podrían derivarse de operar formalmente. Un aspecto a notar sobre esto último es que mientras los costos de ser formal son claros y fácilmente mensurables para el empresario el flujo de beneficios potenciales es incierto.

4.1 Costos de la formalidad

Registrar la firma es el evento que define la entrada a la economía formal. Al salir de la informalidad la firma se hace visible no solamente para otros empresarios sino también para las autoridades. Esta visibilidad presiona a la firma a cumplir con las reglas establecidas por la normatividad, especialmente en materia tributaria y de seguridad social. El cumplimiento de las normas implica tanto el costo monetario de las contribuciones como la complejidad administrativa de hacerlo, lo que fácilmente puede desbordar la capacidad contable y legal de una pequeña empresa (Cárdenas y Mejía; 2007). Más aún, la mayoría de microempresas tienen menos de 5 trabajadores, muchos de los cuales son familiares, lo que significa que el tiempo que dedica el emprendedor a labores administrativas asociadas al pago de impuestos y nómina es tiempo que deja de usarse en la gerencia del negocio.

En Colombia es especialmente onerosa la relación laboral formal debido a la forma como se fija el salario mínimo y a los costos laborales no salariales a cargo del empleador. La regla de fijación de salario mínimo desconoce por completo la heterogeneidad entre actividades económicas y tamaños de firma, con lo cual puede resultar demasiado alto para firmas pequeñas y de menor productividad. Los costos laborales no salariales llevan el costo efectivo de la mano de obra a un 65% por encima del salario mínimo, Tabla 1. Debido a estos altos costos de contratación las firmas enfrentan un dilema al expandir su

escala de producción. Ampliar la planta de personal cumpliendo los requisitos de Ley incrementa sustancialmente los costos, pero no hacerlo así le dificulta al empleador conseguir los trabajadores de mejor capacitación y habilidad.

Además de lo anterior, la visibilidad hace que la firma sea sujeta de vigilancia por un mayor número de autoridades. En el caso específico de las actividades de Inspección, Vigilancia y Control, el sistema en Barranquilla³ se ha diseñado para que los establecimientos sujetos de inspección sean identificados a partir del Registro Mercantil, de manera tal que la informalidad minimiza la probabilidad de inspección y en consecuencia el valor esperado de las multas por no cumplir los requisitos es cercano a \$0. Claramente acá hay un aspecto a mejorar y en el cual la política pública local puede lograr un impacto importante en el corto plazo.

³ De acuerdo a conversaciones con miembros de la Cámara de Comercio de Barranquilla. Esta actividad verifica el cumplimiento de los requisitos de operación

Tabla 7. Costos de la Formalidad: Registro, Impuestos y Licencias (valores para 2011)

Variable	Formal	Informal
Costos laborales salariales		
Salario Mínimo	\$ 535,600	<\$535,600
Auxilio de Transporte	\$ 63,600	<\$63,600
Provisiones	\$ 128,175	\$ -
Costos laborales no salariales		
Salud	\$ 45,526	\$ -
Pensiones	\$ 64,272	
Riesgos	\$ 2,796	
Sena	\$ 10,712	
ICBF	\$ 21,424	
Impuestos		
IVA	Si: retenedor	No
ICA	2 UVT a 4 UVT bimestral	No
Renta	Si: por lo menos debe declarar	No
Predial	Si	Si
Requisitos de operación		
Certificado de uso del suelo	Si	Si
Condiciones Sanitarias	Si	Si
Condiciones de seguridad	Si	Si
"Licencias" ambientales	Si	Si
Registro y escrituras		
Mercantil	\$28,000 a \$1,391,000	\$ -
RUT	Si	No

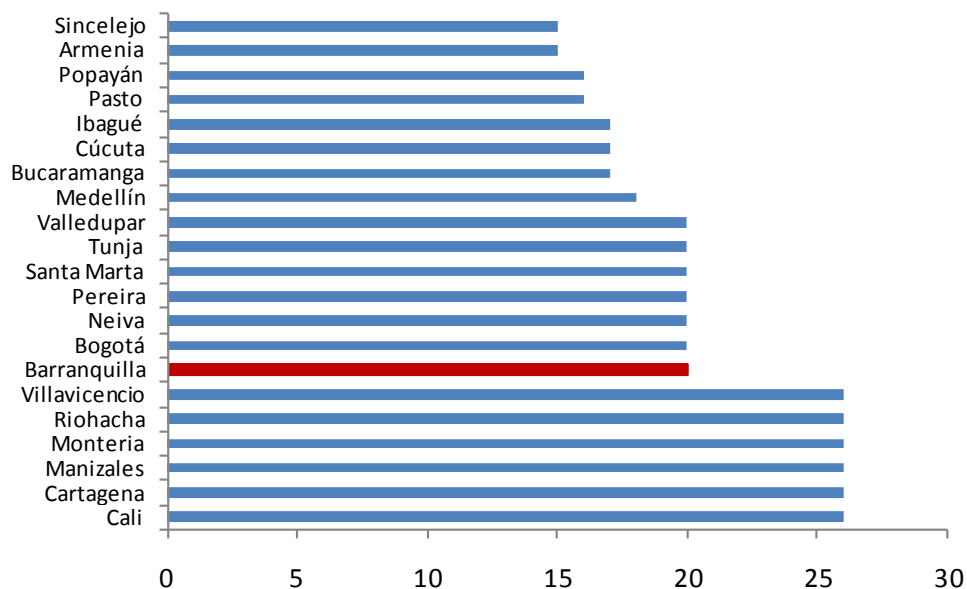
Fuente: Fundesarrollo, elaboración propia

En la Tabla 7 se presentan de manera general las implicaciones de ser formal en términos de requisitos y normas a cumplir. Lo primero que salta a la vista es la gran diferencia que hacen los costos laborales salariales y no salariales. De acuerdo a Cardenas y Mejía (2007) un aumento del 1% en los costos laborales no salariales, como porcentaje del salario, incrementa en 1.4% el número de trabajadores informales en relación a los formales. Lo anterior explica porque al nivel de microempresa se traslapa la informalidad laboral con la empresarial.

En lo que respecta a la carga tributaria no parece haber una diferencia muy alta entre lo que le representa a un formal y a un informal, sobre todo cuando se tiene en cuenta que muchos microempresarios formales operan bajo la figura de persona natural. Cárdenas y Rozo (2009) muestran además que las exigencias legales no son un problema que

diferencien a los formales de los informales. Adicionalmente, no hay evidencia que señale que la carga procedimental del pago de impuestos en Barranquilla sea más difícil, de hecho el número de pagos tributarios al año la ciudad se encuentra situada en un nivel intermedio, gráfico 10.

Gráfico 10. Número de Pagos de Impuestos al Año



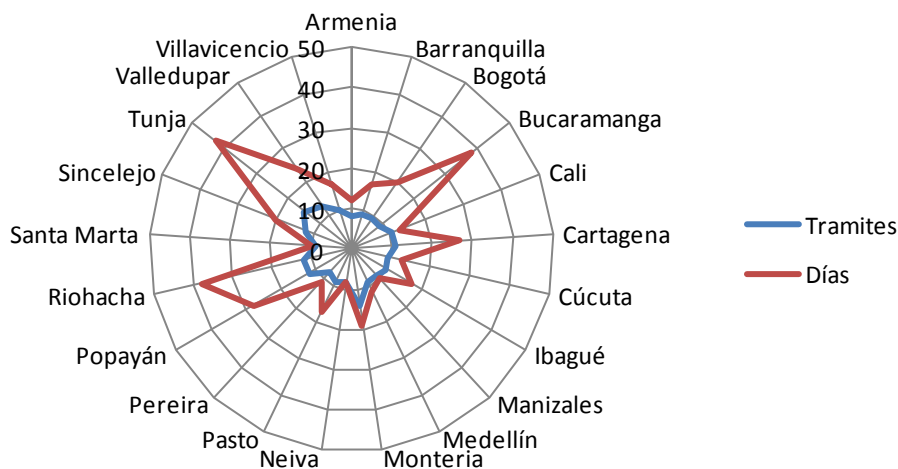
Fuente: Doing Business en Colombia, 2010

Ahora, en términos de trámites para abrir una empresa Barranquilla no se ubica en una posición de desventaja frente a las demás ciudades en las dos dimensiones que recogen la carga administrativa de la formalización, a saber el número de trámites y el tiempo dedicado a dicha labor. Es importante señalar que todas las ciudades del país han ido convergiendo a un número mínimo de trámites, lo que obedece por una parte a la simplificación normativa y por otra a cambios tecnológicos que agilizan el proceso. En este sentido, los cambios adicionales que se hagan tienden a tener beneficios marginales cada vez menores.

En lo referente al costo monetario de formalizarse el emprendedor debe realizar una serie de desembolsos de acuerdo a la organización jurídica que escoja. En el caso del microempresario las opciones usuales son persona natural o empresa unipersonal. En el primer caso se debe pagar el libro fiscal y la matrícula mercantil, que con el tope mínimo de activos la suma asciende a \$56 mil. En el segundo caso el máximo a pagar en registro de libros es de \$72 mil y la matrícula de acuerdo a activos totales tendría un tope de \$854 mil. En todo caso, estos valores dependen de la declaración que haga el emprendedor y

por lo tanto tienden a estar en el rango más bajo de activos, de tal manera que el valor de la matrícula y su posterior renovación es inferior a los \$100 mil.

Gráfico 11. Número de Trámites y Días para Abrir una Empresa



Fuente: Doing Business en Colombia, 2010

En conclusión podría afirmarse que el costo de la formalidad no radica principalmente en el desembolso monetario requerido para formalizarse, pues son pagos poco frecuentes, de montos bajos y fáciles de realizar. Sin embargo, registrarse vuelve visible al emprendedor ante el aparato estatal, lo que no tendría ningún problema a no ser que el empresario considere que la relación con el Estado es compleja y poco rentable. Una hipótesis plausible sobre el tema es que no es tanto la carga tributaria la que disuade al empresario sino la carga administrativa que exigen los formalismos en el trato con las diferentes entidades públicas. Esta carga administrativa tiene un costo de oportunidad importante para el empresario pues el tiempo dedicado a esta labor es tiempo que deja de usarse en la dirección estratégica del negocio.

Lo que sí parece ser una barrera importante es el costo de la mano de obra. La normatividad que rige el salario mínimo así como las diferentes cargas no salariales hace que la contratación sea onerosa para firmas pequeñas de baja productividad. En el caso de Brasil, la implementación del programa SIMPLES tuvo un efecto notorio sobre la formalidad y el desempeño de las firmas pues al reducir el costo de contratación permitió que las firmas pequeñas pudieran materializar planes de expansión.

El último aspecto a resaltar es que desde la perspectiva local hay un espacio de acción importante a través de políticas que dificultan la informalidad, especialmente a través del

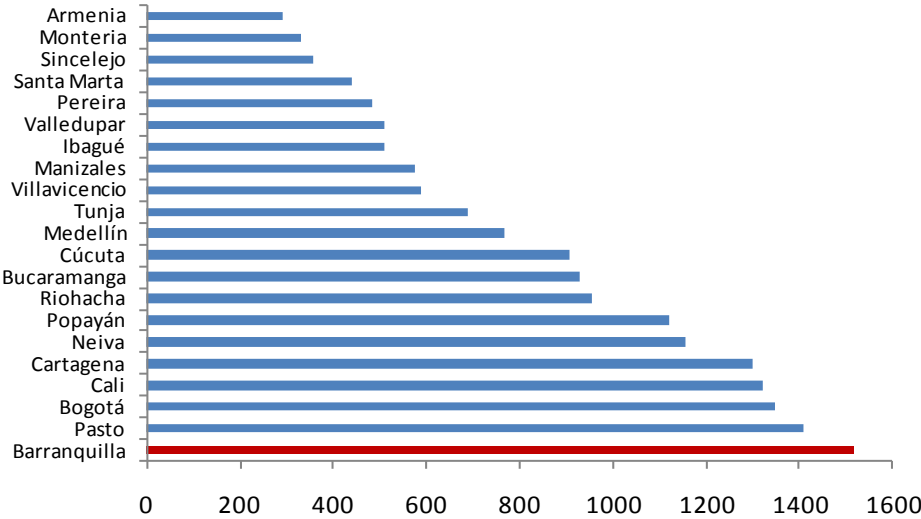
fortalecimiento del sistema de Inspección, Vigilancia y Control, donde los criterios de selección de los establecimientos a inspeccionar deben procurar maximizar la probabilidad de captura de establecimientos que infringen la norma, sean formales o informales. En la actualidad es más probable que se inspeccione un establecimiento formal que uno informal.

4.2 Beneficios de la Formalidad

Cuando una firma decide ser formal se hace visible para el Estado, otros empresarios y otras entidades. La visibilidad frente al Estado no es solo para aspectos tributarios, sino que también para ser beneficiario de políticas que propenden por la mejora de los pequeños negocios. El acceso a líneas de crédito especiales, apoyo técnico, capacitación, estudios de mercado así como a la institucionalidad que facilita mantener una red densa de negocios. Sobre este último aspecto hay que señalar que cerca del 30% de los empresarios formales e informales manifiestan tener problemas por incumplimiento de pagos (Cárdenas y Rozo, 2009), lo que sería un problema solucionable por la vía jurídica siempre y cuando el sistema judicial resolviera las disputas en un lapso prudente pero corto.

En el caso de Barranquilla los procesos judiciales de disputa comercial pueden durar 4 años, gráfico 12, lo que es una cifra muy alta si se tiene en cuenta que en el Atlántico el tiempo promedio de supervivencia de una empresa es de 3 años (Fundesarrollo, 2010). Es así como el acceso a los mecanismos institucionales que facilitan la formalidad no se constituye en una ventaja frente al informal.

Gráfico 12. Cumplimiento de Contratos: Días para Resolver una Disputa Comercial



Fuente: Doing Business en Colombia, 2010

Uno de los beneficios que usualmente se mencionan es el acceso al crédito en condiciones más favorables. De acuerdo a Cárdenas y Rozo (2009) los informales solicitan menos crédito, básicamente porque no lo necesitan y porque enfrentan tasas de interés más altas. Complementando lo anterior, la evidencia confirma que los informales acuden en mayor proporción al crédito informal y que la proporción de los que obtienen el crédito solicitado es mucho más bajo, 89% de los formales lo obtienen contra el 69% de los informales. Fajnzylberg y Maloney (2009) reportan que las firmas mexicanas que acceden a crédito formal ven incrementadas sus ganancias en un 62%, frente al 21% que causa el crédito informal, es decir que no es tanto el acceso al crédito como las condiciones del desembolso las que hacen la diferencia.

Un elemento relevante sobre este tema tiene que ver con la creciente oferta de microcrédito por parte de instituciones dedicadas a las microfinanzas. Estas instituciones prestan a tasas competitivas, dado el riesgo del deudor, y no exigen estatus alguno de formalidad para la otorgación del crédito, de tal manera que a través de estos mecanismos los informales acceden a recursos financieros sin la necesidad de formalizarse. Esta práctica es a todas luces contraproducente desde el punto de vista de la necesidad de mejorar las tasas de formalidad de la economía. Una opción sería lograr acuerdos con estas entidades para que exijan la formalidad como un estatus necesario para la entrega de recursos o que por lo menos haya tasas diferenciales a favor de aquellos que se formalizan.

4.3 ¿La Informalidad se traduce en un mejor desempeño?

Diversos estudios en Latinoamérica confirman que la informalidad no paga. La evaluación del impacto de la formalización en variables como el ingreso, las utilidades y la demanda de trabajo es en su mayoría positiva. La informalidad le ahorra al empresario unos costos monetarios bajos pero se constituye en una barrera al crecimiento del negocio, lo que al final resulta siendo una pérdida mayor al ahorro por no registrarse, tabla 8.

Tabla 8. Impacto de la Formalización en el Desempeño de la Firma

Estudio	País	Variable	Magnitud	Canal
Fajnzylber et. al. 2010	Brasil	Ingresos	55% más altos para las formales	Firmas deciden ampliar su escala de operación una vez se registran
Fajnzylber et. al. 2009	México	Ingresos	30%-60% más altos para las formales	n.a
Cardenas y Mejia, 2007	Colombia	Ingresos/utilidad	53% ingresos más altos para formales/utilidad igual	n.a
Ydrovo, 2010	Colombia	Productividad/empleo	productividad 3% más alta para formal/25% más de empleo para las formales	n.a
McKenzie, 2010	Bolivia	Beneficios	Caen 61% para muy pequeñas (1 a 2), aumenta 41% para las medianas (3 a 5) y reduce para grandes (>6)	Ampliar la base de clientes

Fuente: Fundesarrollo, elaboración propia

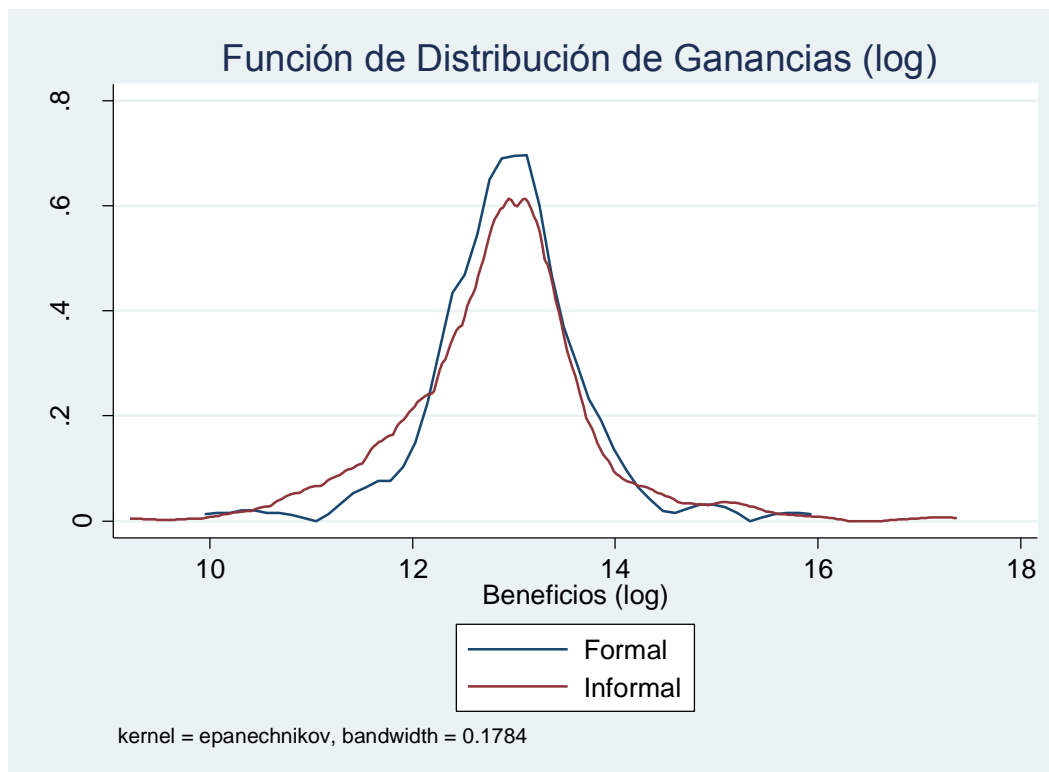
Nota: n.a. = no aplica

Un elemento importante en la discusión tiene que ver con la hipótesis de que formalizarse impacta favorablemente solo a aquellas firmas que llevan una dinámica de crecimiento y que encuentran en los requisitos regulatorios un obstáculo para hacer la expansión del negocio que desean. En este sentido las políticas de estímulo a la formalización tenderán a favorecer a las empresas que están listas para dar el salto, con lo cual se espera un impacto positivo a nivel agregado pues se mejoran las perspectivas para las empresas más productivas dentro del grupo de las informales.

Con el objeto de examinar la cuestión de si la informalidad en Barranquilla es rentable se realizó un ejercicio de emparejamiento⁴ para comparar la ganancia entre los empresarios con registro y los empresarios sin registro. La muestra está compuesta por los individuos que son independientes y tienen negocio, básicamente microempresas. Los datos provienen de la Gran Encuesta Integrada de Hogares de 2008.

⁴ Se usó el método de Propensity Score Matching, PSM. El cálculo del propensity score se hizo con las variables de tipo de emplazamiento, tamaño del negocio y nivel educativo, en línea con lo encontrado por Cárdenas y Mejía (2007) y Santa María y Rozo (2009).

Gráfico 13. Función de Distribución de las Ganancias: Formales vs. Informales



Fuente: GEIH 2008, cálculos Fundesarrollo

Como se observa en la gráfica 13, la ganancia neta de los empresarios formales e informales es similar. Esto se confirma con el ejercicio de emparejamiento, donde los resultados muestran que el impacto promedio de la formalidad en las ganancias no es significativamente diferente al hecho de no ser formal, ver tabla 9.

La Tabla 9 muestra los resultados del PSM usando 3 métodos de emparejamiento, *Nearest Neighborhood*, estratificado y Kernel. Los valores señalan la diferencia porcentual promedio entre las ganancias de los formales y los informales. Las cifras oscilan entre el 3% y el 17% pero no resultan ser estadísticamente significativas, es decir que no son diferentes de 0.

Tabla 9. Impacto de la Formalidad en la Ganancia

NN	Estratificado	Kernel
0.17	0.03	0.061

Fuente: Cálculos Fundesarrollo

En pocas palabras la informalidad no es un camino para mejorar el desempeño de la firma, pues el magro ahorro que se obtiene al no registrarse es superado por el flujo de beneficios que percibe la firma al formalizarse y por lo tanto facilitar su proceso de crecimiento.

5. Conclusiones y Recomendaciones

La informalidad empresarial es un problema notorio en Colombia, pero no de una dimensión mayor al de otros países de Latinoamérica. Los datos a nivel de países señalan que el ambiente institucional es uno de los aspectos más relevantes para explicar el fenómeno, pues la formalidad implica una relación con el Estado y sus entidades a través de formalismos normativos así como transacciones ilegales producto de la corrupción. En este sentido, un ambiente institucional débil, donde hay una alta percepción de corrupción en el aparato estatal tiende a disuadir a los empresarios de operar en la formalidad.

La otra cara de la moneda es que si las instituciones formales funcionan bien entonces el estatus de firma formal tiene ventajas por cuanto la empresa se apoya en las entidades públicas para dinamizar su negocio y disminuir el riesgo, en especial el de incumplimiento de contratos. Sobre este aspecto, las mediciones de tiempos procesales en Barranquilla muestran que la solución de un conflicto por incumplimiento de contratos comerciales puede durar hasta 4 años, tiempo que es excesivo y que excede la duración promedio de una firma en la ciudad, la cual es de 3 años.

La información sobre informalidad es escasa y por lo tanto no permite estudiar el fenómeno en la profundidad deseada. Sin embargo, varios aspectos deben destacarse. Primero, la mayoría de microempresas operan en la informalidad, siendo esto más frecuente entre las más pequeñas. Segundo, la informalidad empresarial se traslapa con la laboral, pues en muchos casos tanto la firma como el empresario no cumplen con los requisitos de Ley, es decir que la firma no está registrada y el empresario en su función de trabajador no cotiza a seguridad social.

Sobre los costos de la formalidad hay 4 aspectos claves a señalar: 1) el registro mercantil no es un factor relevante de disuasión al emprendedor, 2) si bien es cierto que la carga tributaria incide en la decisión de formalizarse, parece ser que es más relevante la complejidad y el costo de oportunidad en tiempo que le significa al emprendedor la carga administrativa de relacionarse con el Estado, 3) la carga laboral es muy alta, sobre todo por la presencia de los impuestos a la nómina, y 4) los requisitos de operación de un establecimiento, como las condiciones de seguridad y salubridad, no son vigiladas de manera tal que penalicen a los informales más que a los formales, de hecho es menos probable ser objeto de una inspección si se opera en la informalidad.

En términos de los beneficios, no hay evidencia para Barranquilla que señale que la informalidad es una vía efectiva para obtener unas ganancias más altas. Lo que sí es cierto es que la firma informal pierde acceso a los apoyos del Estado y otras entidades, como las Cámaras de Comercio. Un aspecto importante y sobre el cual debe haber una acción tiene

que ver con las condiciones de otorgamiento de crédito por parte de las entidades financieras dedicadas a las microfinanzas, pues para estas entidades no es un requisito que la firma opere en la formalidad para que el crédito le sea otorgado. Una manera de abordar el problema sería a través de tasas de interés preferenciales para aquellos que se formalicen. El Distrito u otras entidades del orden local o nacional podrían subsidiar parte de la tasa para hacer efectivo el instrumento.

Es importante avanzar en las acciones que dificultan la informalidad. La tendencia en el mundo, Colombia no es la excepción, es a facilitar la formalidad, pero esto no se ha complementado con estrategias que le quiten el atractivo a la informalidad. Desde la perspectiva local hay un espacio interesante de acción a través del fortalecimiento y diseño adecuado del sistema de Inspección, Vigilancia y Control.

Finalmente los beneficios relacionados con la formalidad además de percibirse de manera directa vía mayores ingresos, se perciben con el aumento en la capacidad de negociación del empresario frente a diferentes aspectos institucionales, como lo son el acceso al crédito financiero, programas del gobierno y demás. A continuación se enumeran los beneficios concretos que se obtiene a través de la formalización:

- Según evidencia empírica la formalización conlleva a un aumento de los ingresos. (tabla 8).
- Acceso a servicios y programas del Estado tanto nacional como local en temas de capacitación, adopción de nuevas tecnologías y acceso al crédito, gracias a la visibilización que conlleva la formalización.
- Acceso al sector financiero formal.
- Acceso a una base de clientes más amplia y posibilidad de acceso a mercados regionales e internacionales de manera segura.
- Relaciones comerciales confiables y estables bajo el amparo de la normatividad legal, que permiten un margen de maniobra amplio para ampliar su base de clientes potenciales sin tomar riesgos elevados de incumplimiento de acuerdos comerciales o de procesos sancionatorios por parte de las autoridades
- Oportunidad de involucrarse con otros grupos de empresarios que poseen necesidades similares y con los cuales se puedan agremiar de manera formal para propender por beneficios comunes.
- Aumento de la capacidad y la posibilidad de crecimiento, teniendo en cuenta que para poder permanecer en la informalidad, el tamaño de la empresa es relevante.
- Acceso a una mano de obra más capacitada.
- Visibilización de la empresa a través del mercadeo.

Glosario

Informalidad por Exclusión: Informalidad empresarial y laboral que se presenta por la presencia de altos costos de transacción en el mercado formal que impiden que algunas empresas puedan acceder al sector formal o por la falta de oportunidades del mercado laboral para ciertos grupos poblacionales.

Informalidad de Salida o Escape: Informalidad empresarial o laboral que se da por una acción premeditada del agente, que se da por medio de un análisis costo beneficio de la formalidad.

Informalidad de margen Intrafirma: empresas formales que manejan algún grado de informalidad laboral, tributaria o de requisitos legales.

Informalidad de margen Intersectorial: unidades productivas y hogares que realizan su actividad productiva, comercial o de servicios sin cumplir ningún requisito legal.

Propensity Score Matching (PSM): Técnica econométrica de evaluación de impacto, cuyo objetivo es determinar si un programa produce unos efectos deseados y si dichos efectos fueron producto del programa. En este caso se evalúa si la informalidad aumenta las ganancias del empresario, comparando con un grupo de control similar de empresas formales.

Bibliografía

Banco Mundial (2011) Doing Business 2001 executive summary.

Benítez J. y King (2011) Reformas tecnológicas de Ventanillas Únicas Empresariales, lecciones aprendidas de Chile, Perú y Uruguay. BID Sector de capacidad institucional y financiera.

Cárdenas, Mauricio & Mejía, Carolina. (2007). Informalidad en Colombia: Nueva Evidencia. Working Papers Series - Documentos de trabajo, No 35. Fedesarrollo.

Cárdenas, Mauricio & Rozo, Sandra. (2009). Informalidad empresarial en Colombia: problemas y soluciones. Desarrollo y Sociedad. No 63.

Cárdenas, Mery. (2011, 13 de junio). De enero a mayo se formalizaron 62.391 empresas. *La República*, p.24.

Corcuera, Gabriel, Carrasco, Ricardo & Cárdenas Christian. (2010). Marcos legales para el fomento a la MIPYME en América Latina. Análisis comparado para Colombia, Chile, Perú y Venezuela. Serie documentos de trabajo. No 3. Fundes.

De Soto, Hernando. (1989). *The Other Path*.

Fajnzylber, Pablo, Maloney, William & Montes, Gabriel. (2009). Does formality improve micro-firm performance? Evidence from the Brazilian SIMPLES program. *Journal of Development Economics*.

Jansson T. y Chalmers G. (2001) The case for business reform in Latin America. BID Sustainable Development Department.

Loayza, Norman & Rigolini, Jamele. (2006). Informality Trends and Cycles. Working Paper 4078. Banco Mundial.

McKenzie, David and Yaye Seynabou Sakho. (2010). Does it pay firms to register for taxes? The impact of formality on firm profitability, *Journal of Development Economics* 91(1): 15-24.

Oviedo, Ana María. (2009). *Economic Informality: Causes, Costs, and Policies A Literature Survey of International Experience*. Banco Mundial.

Perry, Guillermo, William Maloney, Omar Arias, Pablo Fajnzylber, Andrew Mason and Jaime Saavedra. (2007). *Informality: Exit and Exclusion*. World Bank Latin America and Caribbean Studies: World Bank, Washington D.C.

Pollarolo P. (2004) *Simplificación administrativa y reducción de costos en el caso de tratar con el Estado*. Archivos CONFIEP

Schneider, F., and D. H. Enste. (2000). *Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences*. *Journal of Economic Literature*, 38, 77-114.

Vargas, Andrés & Martes, Paula. (2010). *Análisis de la Mortalidad Empresarial en el Departamento del Atlántico*. Fundesarrollo.

Ydrovo, Carolina. (2010). *Informalidad Empresarial en Colombia: un obstáculo a la Destrucción creativa*.