



IMPACTO FINANCIERO DE LA FORMALIZACIÓN DEL COMERCIO EN LA COMUNA NÚMERO 6 DE LA CIUDAD DE MEDELLÍN: CASO DE ESTUDIO

*Omar Andrés Bermúdez Mazo
Javier Vallejo Socarrás*

Institución Universitaria Esumer
Facultad de Estudios Empresariales y de Mercadeo
Medellín, Colombia
2014

Impacto financiero de la formalización del comercio en la comuna número 6 de la ciudad de Medellín: caso de estudio

**Omar Andrés Bermúdez Mazo
Javier Vallejo Socarrás**

Trabajo de investigación presentado para optar al título de:
Administrador Financiero

Asesor Trabajo de Grado
Eduardo Alexander Duque

Institución Universitaria Esumer
Facultad de Estudios Empresariales y de Mercadeo
Medellín, Colombia

2014

A Elvia y Carlos, mis padres

A Juan, Isabel y Alejandro, mis hermanos

A Inca

Omar

A Luisa Isabel Socarrás, mi madre

A mi sobrino, Juan José

Javier

Resumen

El presente trabajo investigativo, nace desde la experiencia propia de uno de los autores, quien ha vivido en medio del comercio, trabajo y sector informal; de hecho la delimitación espacial de la investigación no surgió en el vacío, no fue adrede; el autor reside en esta zona de la ciudad, lo cual le ha permitido experimentar mediante la observación diaria el comercio informal como método de subsistencia de decenas de familias. El objetivo básico es la determinación del impacto financiero de la formalización del comercio

En aras de llevar el desarrollo de la problemática a terrenos de las finanzas, se ha optado por dividir el texto en tres momentos; el primero está dirigido al diagnóstico de la razón de la no formalización del comercio de la zona; donde se ha encontrado la existencia de una serie de variables del orden social y económico que influyen directamente sobre la no formalización del comercio. El segundo toma como base un estudio de caso y establece un paralelo entre los estados financieros del establecimiento informal y formal; donde la diferencia más significativa es la reducción de las utilidades netas. Finalmente se realiza una valoración de la posibilidad y condiciones en que un comerciante informal llegaría a acceder a un crédito en la actualidad.

Palabras clave: Comercio informal, establecimiento de comercio, comerciante, trabajo, impuestos.

Abstract

This research is born in the experience of an autor, who has lived in the midst of trade, labor and informal sector; so, the spatial delimitation of the research did not arise in a vacuum; The author lives in this area of the city, which has allowed him to experiment by daily observation the informal trade as a method of survival of dozens of families.

The basic objective is to determine the financial impact of the formalization of trade in the interest of bring development to the land problem of finance, has chosen to divide the text into three stages;

the first is directed at diagnosis of the reason for not formalizing the trade area; where they found the existence of a number of variables of social and economic order that does not directly affect the execution of the trade. The second builds on a case study and draws a parallel between the financial statements of the informal and formal establishment; where the most significant difference is the reduction of the net profits. Finally an evaluation of the possibility and conditions of an informal trader come to access credit is done today.

Keywords: Informal Trade, business establishment, dealer, labor, taxes.

Contenido

	<u>Pág.</u>
Lista de figuras.....	VIII
1. Formulación del Proyecto	11
1.1 Introducción	11
1.2 Antecedentes	12
1.3 Planteamiento del problema.....	16
1.4 Justificación	18
1.5 Objetivos	21
1.5.1 <i>Objetivo general</i>	21
1.5.2 <i>Objetivos específicos</i>	22
1.6 Marco conceptual.....	22
1.7 Marco Teórico:	26
1.8 Marco metodológico.....	30
1.8.1 <i>Método</i>	31
1.8.2 <i>Metodología</i>	31
1.9 Límites y Alcances	32
2. Ejecución del Proyecto	35
2.1 Razón de la no formalización del comercio en la comuna número 6 de Medellín, sector la “Y”	35
2.2 Estados financieros: Un estudio comparativo entre lo forma y lo informal ..	55
2.3 Posibilidad y condiciones de acceder a recursos del mercado financiero para un comerciante informal.....	71
2.3.1 Cooperativa Jhon f. Kennedy	72
2.3.2 Bancoldex	73
2.3.3 Banco de las oportunidades.....	75
2.3.4 Interactuar.....	79
2.3.5 Confiar	80
2.3.6 Síntesis	82
3. Conclusiones y recomendaciones.....	83
3.1 Conclusiones.....	83
4. Referencias bibliográficas.....	87
5. Anexos	90
5.1 Anexo: Formato de la Encuesta	90
5.2 Anexo: Archivos audiovisuales.....	93

Lista de figuras

	<u>Pág.</u>
Figura 1: Sector al que pertenece el establecimiento según encuestados.....	36
Figura 2: Tipo de sociedad	38
Figura 3: Número de Trabajadores por establecimiento	39
Figura 4: Servicios que se le ofrecen al trabajador	41
Figura 5: P4 ¿Con cuáles documentos cuenta el establecimiento?	42
Figura 6:P5 Sistema de contabilidad	43
Figura 7: Comportamiento de las ventas durante los últimos tres años	44
Figura 8: ¿Qué producto financiero ha tomada alguna vez el establecimiento?	46
Figura 9: ¿Cuáles considera obstáculos para que su negocio crezca?	47
Figura 10: Ventaja que ofrece tener una empresa formal	49
Figura 11: Desventajas que ofrece formalizar su empresa o negocio	51
Figura 12: Usufructúo del espacio público	52
Figura 13: Diagnostico de informalidad en el sector	53
Figura 14: Software utilizado SAG.....	55
Figura 15: Modificar el PUC.....	56
Figura 16: Digitalizar información contable	58
Figura 17: Factura de proveedores.....	59
Figura 18: Estado de resultados año 2013	60
Figura 19: Aspectos determinante de cierre de empresa según sector	62
Figura 20: Balance General año 2013	65

1. Formulación del Proyecto

1.1 Introducción

El trabajo analiza el impacto financiero que tienen los pequeños comerciantes en el sector de la “Y” en el barrio el picacho, comuna 6 de la ciudad de Medellín, a razón de formalizar su negocio y constituirlo legalmente con todos los requisitos del estado, para ello se realiza una encuesta con una muestra del sector, de manera que se conozca la porción de los comerciantes que trabajan bajo la informalidad y de ellos cuantos lo hacen formalmente, posteriormente se escoge uno de estos, para ser analizado más detalladamente y presentarle un escenario formal, donde se consolida información del año gravable 2013, con los respectivos soportes reales, y así visualizar las diferencias dadas frente a operar de una u otra forma; analizando la viabilidad del mismo, tomando como base las variaciones de las cifras financieras como la principal variable influyente para el comerciante. Por lo demás, también se encontrara un pequeño listado de entidades financieras destacadas por ofrecer los productos del mercado que más se acomodan a la realidad de informalidad, es decir productos específicos para pequeños comerciantes, pymes e incluso proyectos de emprendimiento que se conciban como buenas ideas de negocio. Una vez realizados los objetivos, los resultados dan muestra de un problema que va más allá del sector y que cobija el país entero, pues se llega a la conclusión de que no hay una ventaja que tenga un peso suficiente para que un negocio que opera bajo la informalidad se formalice, y por el contrario siga desarrollando sus labores como siempre lo ha hecho. Además queda en evidencia que no es un obstáculo el problema financiero, pues hoy día gracias a la ley 1429 de formalización, el estado da buenos beneficios en cuanto al ámbito tributario y como anteriormente se mencionan, existen múltiples entidades que ofrecen capital a buenas tasas de interés.

1.2 Antecedentes

La idea de investigar el impacto financiero en la formalización del comercio nace desde la experiencia propia de uno de los autores, pues ha crecido en medio del comercio, trabajo y sector informal; de hecho la delimitación espacial de la investigación no surgió en el vacío, no fue adrede; el autor reside en esta zona de la ciudad, lo cual le ha permitido experimentar mediante la observación diaria

el comercio informal como método de subsistencia de decenas de familias. La vocación social y humanista de los autores les permite entender el comercio informal como un fenómeno que encarna un problema para la sociedad en general, pues no solo pasa por la ocupación del espacio público, sino que gira alrededor de otras variables sociales, políticas y económicas como el trabajo informal, salud pública, trabajo infantil, convivencia entre vecinos, financiación a grupos armados y demás lógicas socioeconómicas que determinan en últimas las dinámicas propias de un territorio concreto; lo anterior hace que este tema sea atractivo e incite a ser investigado.

En ese sentido y debido a la formación en finanzas recibida en la Institución Universitaria ESUMER y relacionando el fenómeno anteriormente descrito, se plantea el interrogante de cuál es la razón que precipita la informalidad en el comercio; para finalmente depurar este cuestionamiento hasta concretar la pregunta problematizadora que da base a la investigación en curso: ¿cuál es la razón de la Informalidad del Comercio en la comuna número 6 de la ciudad de Medellín?

En cuanto a investigaciones previas, cabe resaltar la existencia de varias publicaciones, pues el tema revierte de una real importancia para la sociedad en general y específicamente para los investigadores. Se empieza por mencionar el texto publicado por el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID) y el Departamento de Ciencia Política de la Universidad de los Andes, referente las memorias del taller sobre trabajos de investigación en Cali, septiembre de 1983; El texto lleva por título La Actualidad del Sector Informal Urbano de Colombia. Allí hay por lo menos dos documentos que resultan importantes a la hora de construir la presente labor investigativa. En un primer momento se teoriza acerca del vínculo que existe entre el sector informal y el sector formal (Murillo, Lanzetta y Useche, 1984), aunque la investigación está delimitada en Bogotá, la teoría allí expuesta es perfectamente aplicable a la actual investigación. Los autores parten de la crítica a la clásica teoría dualista,

que no es otra cosa que la disociación de la relación entre el sector informal y el sector formal, es decir esta corriente teórica considera ambos sectores como fenómenos individuales y no como una relación de causa y efecto. En contraste, los autores proponen una estrategia teórico - metodológica que articule el análisis vertical y horizontal, es decir el primero se relaciona con la interdependencia entre el sector informal y el formal; mientras que la horizontal se refiere al análisis presente en el vínculo que opera al interior de los hogares de sectores de bajos ingresos, en términos de las estrategias que desarrollan sus miembros para subsistir (Murillo, Lanzetta y Useche, 1984).

Esta investigación contribuye al presente trabajo en la medida que aporta la teoría que permite relacionar el sector formal con el informal y niega la visión clásica y miope de considerar la informalidad independiente de la formalidad; el trabajo investigativo como se verá en renglones seguidos, demuestra en qué términos el sector informal es fruto del sector formal mismo. En el mismo texto, pero ahora en base a las experiencias sistematizadas por la Universidad EAFIT con relación a los estudios realizados con antelación sobre el sector informal, se da un gran avance cualitativo; pues se hace un rastreo histórico del concepto, haciendo énfasis en trabajos originarios sobre la temática, luego se pasa a una caracterización general de los mismos hasta llegar a un minucioso análisis individual. El principal aporte que se deriva del trabajo de Saldarriaga y Londoño es la idea de que el sector informal cumple una función social, pues genera empleo (no como refugio) e ingresos para la población y en ese sentido es improbable su desaparición, mientras que el sector formal no genere las condiciones y garantías necesarias para que el personal allí empleado, pase a construir lazos hacia formalidad. Por otro lado, el sector informal no hace las veces de sector refugio en términos de crisis de plazas laborales y en ese sentido al acceso al sector informal no es completamente libre, pues está limitado por aspectos como el monto de capital requerido, experiencia acumulada, obstáculos gubernamentales, entre otros (Saldarriaga y Londoño, 1984).

Por otra parte, existe un texto en donde se tiene como objetivo definir específicamente que es la economía informal, partiendo desde la concepción académica hasta la idea internacional de la problemática. Además, se hace un esfuerzo por exponer estas definiciones desde los aspectos metodológicos empleados en la investigación, ellos son el método indirecto y el método directo. El primero está relacionado con dos momentos el insumo físico que hace referencia al consumo de materia física (electricidad) en actividades distintas a las que están registradas, es decir utilizar la electricidad domestica para usos comerciales y al enfoque monetario, quien establece una categoría del comercio informal como aquel que solo se intercambia en efectivo. Mientras que el método directo establece un vínculo con la forma o el tipo de trabajo que allí se configura, pues de manera general este se da entre familias o empleados ocasionales sin mayores beneficios laborales (Chapa, Flores y Valero, 2007). Este escrito contribuye a la labor investigativa en la medida que aporta definiciones complejas y amplias de lo que significa la economía informal, donde más adelante se ahondará en estas aseveraciones.

En el trabajo de Juan Carlos Restrepo titulado análisis del comercio informal frente al comercio legal organizado y publicado en 1997 como practica como opción de grado; si bien está dirigido hacia la disciplina del comercio Internacional se debe plantear que en él hay una aproximación mayor con respecto a la realidad del comercio informal, pues aborda dentro de su análisis un estudio de caso y de esta forma se convierte en punto de partida para la presente labor investigativa. El trabajo realizado por Restrepo es interesante, en la medida que está atado a una metodología con variables independientes y dependiente, lo cual le facilita el generar un esquema analítico, pero arroja como resultado una pobre alternativa a la superación del comercio informal, que no va más allá de la institucionalidad y la categoría de política pública como herramienta todo poderosa para el alivio a la problemática. Lo anterior pasa más por un error teórico pasado por alto por Restrepo y es entender el comercio informal de la misma forma que el comercio ilegal, siendo categorías totalmente distintas,

aunque en ocasiones pueden relacionarse y ser una causa de la otra, este tema será abordado más adelante.

En el libro Ventas Informales relaciones con el sector moderno del PREALC¹, publicado en 1990 hay un aparte sobre el sector informal urbano, su ingreso, empleo y demanda con estudio de caso uruguayo. El mayor avance desde lo teórico por parte de las autoras es considerar el sector informal como efecto directo de la imposibilidad del sector formal de absorber toda la mano de obra existente en un territorio y en esa medida obligar a la población a buscar otras medios de producir con el objetivo de satisfacer las necesidades propias y de sus familias; estos medios de producción generalmente se dan de manera poco organizada, con bajos recursos, poca dotación de capital y tecnología, lo cual determina en últimas la existencia del trabajo informal como detrimento del trabajo legal organizado; en síntesis el sector formal es imperativo categórico quien determina no solo la relación laboral, sino al existencia misma del sector informal (Grosskoff y Melgar, 1990)

1.3 Planteamiento del problema

Uno de los principales problemas que aqueja a la economía en general y más aun a la colombiana, considerada como una economía emergente e innegablemente desigual en términos de distribución de la riqueza, es la informalidad del comercio.

La economía colombiana es desigual por definición del coeficiente GINI, que es el indicador diseñado por el Banco Mundial para medir la variable de la desigualdad en la distribución de la riqueza en un territorio, denotando que entre más cerca este el indicador a 1 más inequitativo será el país. El GINI ubica a Colombia con

¹ Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC)

un 0,539 para el 2012. Colombia aparece como el doceavo país más desigual del mundo detrás de Brasil Bolivia, Honduras y Haití; esto en lo que respecta al continente.² A Antioquia le corresponde el puesto número 7 en relación a los departamentos con mayor desigualdad en el territorio nacional con un GINI de 0,529³. Esta desigualdad genera en parte la informalidad del comercio, pues la población ve en esta opción una fuente de ingresos y de cierta estabilidad económica.

Este fenómeno actúa en Colombia como detonante de un sin número de variables, que determinan en últimas diversos aspectos del tejido socioeconómico del país. Tales aspectos giran alrededor de inconvenientes de orden social; como lo es el uso del espacio público en beneficio de un privado (Vergara, 2009), incompatibilidad entre la asignación comercial y/o habitacional de un territorio (Delgado, 2011), caldo de cultivo para la extorsión y financiamiento de grupos armados al margen de la ley (Blandón, 2011), acrecentamiento de delitos comunes y demás conflictos propios de la interacción entre individuos de manera masiva (Espinoza, 2003). Por otro lado, los inconvenientes económicos de la no Formalización del Comercio giran en dos vertientes, una a nivel nacional y otra hacia un orden individual. El primero genera inconvenientes para la economía del país en la medida que imposibilita el cálculo real y fidedigno de indicadores económicos; fomenta la precariedad laboral en términos del bienestar y estabilidad; aumenta los bajos ingresos de las familias, lo cual fomenta la pobreza y la pobreza extrema; es decir la no Formalización del Comercio afecta la economía del país en la medida que impacta negativamente los indicadores macroeconómicos de la nación (Espinoza, 2013). Por otro lado y en un plano más corporativo-individual, la Informalidad Comercial conlleva a la imposibilidad y condiciones no óptimas para el acceso a crédito; lo cual repercute en la salud

² Tomado de la página web del Banco Mundial <<http://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI>>

³ Tomado de Comunicado de prensa DANE del 10-07-2013

<http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/pobreza/cp_pobreza_departamentos_2012.pdf>

financiera y contable de las organizaciones, impidiendo por demás que se cumpla eficazmente con el objetivo de la organización (López, Corchuelo y Zorro, 1990).

Pero cabe preguntarse ¿cuál es la razón de la no Formalización del Comercio? Teniendo en cuenta que este problema es de orden nacional y ocupa las agendas de todos los gobiernos indiferentemente sea la circunscripción, es innegable la importancia que en él radica. Se ha tratado innumerable veces de desestimar el surgimiento o consolidación del Comercio Informal, valiéndose de diferentes instrumentos históricamente ineficaces, que van desde la persecución policiva por parte de las diferentes instituciones oficiales como la policía, DIAN, Espacio Público, entre otras hasta la legalización de predios y capacitación de comerciantes (Blandón, 2011).

Pregunta problematizadora: ¿Cuál es el impacto financiero de la formalización del comercio en la comuna 6 de la ciudad de Medellín?

1.4 Justificación

Con motivo de la alta tasa de desempleo que existe desde décadas en Colombia, donde el promedio de la tasa de desocupación de los 15 últimos años ha sido de 13,44%⁴, además la formula bajo la cual se calcula este indicador macroeconómico deja bastante duda acerca de su fidelidad con respecto a la realidad.

⁴ Tomado de la página web del DANE: <http://www.dane.gov.co/index.php/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>. 11/marzo/2014

Formula 1

$$\% \text{ desempleo} = \left[1 - \frac{\text{Población Ocupada}}{\text{Población Económicamente Activa}} \right] * 100$$

Donde la población ocupada se subdivide entre población plenamente ocupada y población subempleada, los individuos aquí presentes se circunscriben a la población ocupada si trabajó por lo menos una hora remunerada en la semana de referencia; los que no trabajaron la semana de referencia, pero tenían un trabajo; trabajadores familiares sin remuneración que trabajaron en la semana de referencia por lo menos 1 hora. Es decir se es un empleado por haber trabajado en la última semana por lo menos una hora. (DANE, 2013) ¿Será que el pago inherente a la acción de trabajar por una hora a la semana es suficiente para sobrevivir?

Junto a ello la escasa educación y capacitación que recibe el pueblo colombiano. Pues para el 2013, el 9,5% de los ocupados y el 14,4% de los desocupados se encontraban asistiendo a una institución educativa⁵. Además la distribución dentro de los ocupados según nivel educativo correspondió a 50,3% con ningún título, 29,1% con título de bachiller, 10,1% técnico o tecnólogo, 7,2% con título universitario y 3,2% posgrado⁶.

Así pues, los colombianos han optado por buscar formas diferente de empleo a la tradicional y formal; encontrando en el trabajo informal la fuente de ingresos y de sustento para sus familias. Prueba de ello es el alza constante que tiene el indicador de informalidad en contravía al del empleo formal.

La mayoría de la economía colombiana se mueve bajo la informalidad. En términos de empleo formal, para el trimestre móvil de noviembre de 2013 y enero

⁵ Tomado del comunicado de prensa del DANE del 11-03-2014

<http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/especiales/educacion/Bol_edu_2013.pdf>

⁶ *Ibíd.*

de 2014, la tasa de ocupación informal llegó 49,0% del total de los ocupados⁷. Medellín llegó a 46,7% en el último trimestre del 2013, dejándola como la tercera de las trece áreas metropolitanas con menor índice de informalidad, detrás de Bogotá (43,9%) y Manizales (43,9%)⁸. Teniendo en cuenta que Medellín tiene cerca de tres millones de habitantes, que la comuna 6 tiene en extensión cerca de 3.835 Km² y una población de 192.656 (2005), lo que arroja una densidad poblacional de 5.022,84 habitantes/km² y que el Doce de Octubre, se desarrolla en una extensión de 383.56 hectáreas, con una densidad de 502 habitantes por hectárea, siendo esta la comuna más densamente poblada de la ciudad. Además en promedio los ingresos de los habitantes de esta comuna se podrían clasificar como ingresos renta baja-media⁹ se puede inferir que un gran porcentaje del comercio que allí tiene lugar, se mueve en la informalidad. Pero cabe preguntarse ¿cuál será la razón de la no formalización del comercio? Teniendo en cuenta las cifras y el territorio objeto de la investigación, se podría inferir como motivo de la no formalización del comercio, los altos costos que ello contraería; pues no es solo el pago de impuestos al Estado, sino los salarios pagados a trabajadores, el factor prestacional y demás normativas propias de cada actividad comercial, que hacen inverosímil e inexecutable financieramente hablando el formalizar una organización. Otro motivo por el cual no se formalizan los establecimientos comerciales tendría que ver con el desconocimiento y falta de pedagogía en ese sentido, así pues surge un interrogante ¿financieramente hay una significativa diferencia entre una organización formal y otra no formal?

Por otro lado, una de las ventajas que representa para una compañía estar legalmente constituida está estrechamente relacionada con la consecución de recursos en el mercado financiero. En ese sentido hay un gran nicho de mercado para compañías de financiamiento que exploten este segmento, el problema

⁷ Tomado del comunicado de prensa del DANE del 10-03-2013

<http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/re_ech_informalidad_nov_ene2014.pdf>

⁸ Tomada de la sala de prensa de la Alcaldía de Medellín- Medellín Cómo vamos- el 4-04-2014 <

<http://www.medellincomovamos.org/en-2013-en-medellin-am-bajo-el-desempleo-pero-se-mantuvo-la-informalidad>>

⁹ Plan estratégico Comuna 6 2006-2015 Construyendo Ciudad, Págs. 32-42 y 134-136.

estaría en qué tan posible es para los comerciantes informales llegar a recibir crédito y se lo hiciesen en ¿qué condiciones sería este?

Esta labor investigativa tiene valor en cuanto que pretende hacer visible el real motivo por el cual los comerciantes informales no legalizan sus actividades. Además toma como punto de partida un fenómeno sufrido de manera general por la sociedad colombiana como la Informalidad del Comercio, lo ubica en un contexto más cercano al ciudadano común, es decir lo traslada al diario vivir y de allí surge el análisis correspondiente.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo general

Determinar el impacto financiero de la informalidad del comercio en la comuna número 6 de la ciudad de Medellín y su relación con la economía de la ciudad entre febrero y julio de 2014.

1.5.2 Objetivos específicos

- Indagar acerca de las razones del por qué no se formalizan los establecimientos de comercio en la comuna número 6 de la ciudad de Medellín en el 2014.
- Realizar un estudio comparativo de orden financiero y contable entre una organización informal y la misma organización, pero legalmente formalizada para el actual año.
- Evaluar la posibilidad y condiciones de acceder a recursos del mercado financiero para un comerciante informal para el 2014.

1.6 Marco conceptual

A través de la revisión bibliográfica abordada desde el principio de la investigación se ha hecho evidente un error conceptual en la mayoría de los documentos consultados y es la amalgama de ideas que existen alrededor de la informalidad del comercio, que son usualmente confundidas y usadas sin discreción alguna, con nociones como economía informal, trabajo informal, sector informal, trabajo ilegal, entre otros tantos conceptos erráticos. El esfuerzo teórico subyacente en las siguientes líneas responde a la necesidad de clarificar las nociones, delimitarlas, caracterizarlas, etc. en aras de acotar conceptualmente el objeto de estudio de la presente labor investigativa.

- *Informal:* Para entender este concepto se debe partir de la comprensión de la palabra formal, esta es aquella que se refiere a las personas o actos serios que cumplen los cánones establecidos, se sujetan a las normas y son reconocidos y aceptados por la sociedad. Por el contrario, se considera informal que no guarda las formas y reglas establecidas y se acepte que el término de informal lleve consigo una carga de censura de forma inherente. De esta forma lo informal conlleva a contraponerse a los aspectos socioculturales, étnicos, naturales, económicos y políticos imperantes en una sociedad

determinada (Vásquez, 2000) y no por el contrario al orden jurídico interno de una nación, lo cual constituiría ilegalidad que no es lo mismo que informalidad.

- *Economía informal*: Se concibe a la economía informal como todas aquellas actividades productivas que deberían estar incluidas en el producto nacional, es decir esta definición presenta amañes en términos de concepciones políticas, pues más allá del aspecto fiscal y tributario, lo que le interesa a los gobernantes es todo aquello que no provoca ningún efecto en las estadísticas oficiales, es decir la existencia de una economía informal tergiversa los datos oficiales de indicadores importantísimos para la apreciación de una economía sana como el empleo, la inflación, ingreso y producto. Además los objetivos de la política económica se ven afectados, puesto que se fijan con base en dichas estadísticas (Chapa, Flores y Valero, 2007)
- *Sector Informal*: El sector informal se contrapone al sector formal, este último hace referencia a un sector moderno compuesto por un número relativamente pequeño de empresas, con relación capital-trabajo elevada, formas modernas de producción y alta productividad laboral con adecuados niveles salariales; mientras que el primero por el contrario, está compuesta por pequeñas unidades de producción, con bajos recursos, escasa dotación de capital y tecnología que determina una baja productividad y por lo tanto una baja remuneración salarial para el trabajador, es decir cuando se hace referencia al sector informal (Grosskoff y Melgar, 1990), se está tratando de un sector premoderno o no capitalista incapaz en la mayoría de veces de generar riqueza mediante la apropiación y acumulación de capital, desde el sentido liberal de la economía. Cabe resaltar que para la OIT el sector informal “es aquel que comprende aquellas actividades que se caracterizan por funcionar con un bajo nivel de organización y

tecnología y cuyo objetivo fundamental es crear empleos y generar ingresos para sus participantes”¹⁰.

- *Relación sector formal-informal:* Vale la pena dejar claro que el sector informal no es un sector independiente y que por el contrario existen varios tipos de relación entre ambos sectores como lo es la complementariedad en términos de absorción de excedente de mano de obra o de materias primas y/o productos; exploración; competencia en relación al mercado objetivo e independencia, cuando no se trastocan entre sus fines ni sus medios (Saldarriaga y Londoño, 1984). Otro tipo de relación entre ambos sectores es de causa y efecto, en términos de la absorción de mano de obra excedente del sector formal por parte del sector informal (Grosskoff y Melgar, 1990)
- *Comercio Informal:* Como efecto de la lentitud propia del comercio que exige versatilidad en respuesta a la mayor competencia y disminución de costos; y como consecuencia del desequilibrio en la economía global que propicia la distribución inequitativa del ingreso en el país. Las anteriores situaciones contribuyen de alguna manera a que un buen porcentaje de la población decida establecer relaciones comerciales en situaciones no reglamentadas por el ordenamiento jurídico interno de un país, buscando formas fáciles, rápidas y en ocasiones deshonestas de consolidar un ingreso para su subsistencia. (Restrepo, 1997) a ello se le conoce como comercio informal, diferente a comercio ilegal.
- *Trabajo informal:* Se considera que los asalariados tienen un empleo informal si su relación de trabajo, de derecho o de hecho, no está sujeta a la legislación laboral nacional, el impuesto sobre la renta, la protección social o determinadas prestaciones relacionadas con el empleo (preaviso al despido, indemnización por despido, vacaciones anuales pagadas o licencia pagada por enfermedad, etc.). Las razones

¹⁰ Tomado de la página web de la OIT, recuperado http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087555.pdf el 2/mayo/2014 05:18

pueden ser las siguientes: la no-declaración de los empleos o de los asalariados; empleos ocasionales o empleos de limitada corta duración; empleos con un horario o un salario inferior a un límite especificado (por ejemplo para cotizar a la seguridad social); el empleador es una empresa no constituida en sociedad o una persona miembro de un hogar; el lugar de trabajo del asalariado se encuentra fuera de los locales de la empresa del empleador (por ejemplo, los trabajadores fuera del establecimiento y sin contratos de trabajo); o empleos a los cuales el reglamento laboral no se aplica, no se hace cumplir o no se hace respetar por otro motivo. Los criterios operativos para definir empleos asalariados informales deberían determinarse en función de las circunstancias nacionales y de la disponibilidad de información¹¹.

- *Informalidad diferente a ilegalidad. Economía subterránea:* Con las definiciones conceptuales arriba relacionadas es posible dilucidar una hipótesis, es precisamente que el comercio informal no es equivalente a comercio ilegal, más lo segundo siempre llevará intrínseco el comercio informal. El comercio ilegal se refiere mejor a la economía subterránea, en una definición más restringida se expone como el conjunto de actividades económicas ilícitas, la mayoría de las cuales se supone que deben ser sancionadas administrativa y penalmente. Se puede entender en este punto las actividades económicas como aquellas que están relacionadas con transacciones con bienes o servicios explícitamente ilegales, como por ejemplo narcotráfico, lavado de activos, tráfico de fauna y flora, entre otros.

¹¹ Directrices sobre una definición estadística de empleo informal, adoptadas por la Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (noviembre – diciembre de 2003), Organización Internacional del Trabajo (OIT). Recuperado de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087625.pdf el 8/mayo/2014.

1.7 Marco Teórico:

Se ha optado por definir en el marco teórico del presente documento investigativo y en concordancia con la definición de comercio informal abordada por Juan Carlos Restrepo en su monografía las pautas o reglamentaciones que debe cumplir un establecimiento comercial para ser considerado legal; de la misma manera se establece que para que una organización mercantil sea considerada informal, debe faltar por lo menos a uno de los siguientes ítems:

- Verificar el nombre y/o razón social:

En este punto se requiere hacer la consulta en una de las oficinas de la Cámara de Comercio del municipio, se debe acudir a esta con el nombre que se desea consultar y la actividad comercial a desarrollar.

- Elegir el tipo de empresa a constituir:

Persona natural: Aquí no existen opciones de empresa. Se utiliza para denotar la existencia de una persona civil, pero no la consolidación de una sociedad ni una figura jurisprudencial.

Persona jurídica: Existen diversas formas de constitución de empresas. Entre ellas, las ocho principales que encontramos son: Sociedad por acciones simplificada, Sociedad de responsabilidad limitada, Empresas unipersonales, Sociedades de hecho, Sociedad en comandita por acciones, Sociedad en comandita simple, Sociedad colectiva y Sociedad anónima.

Establecimiento de comercio:

Se entiende por Establecimiento de Comercio un conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa. Una misma persona natural o jurídica podrá tener varios establecimientos de comercio, estos podrán

pertenecer a uno o varios propietarios, y destinarse al desarrollo de diversas actividades comerciales.¹²

- Diligenciar formulario RUT

El registro único tributario (RUT) administrado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar en: Personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes, declarantes de impuesto sobre la renta y no contribuyentes. Declarantes de ingresos y patrimonio. Responsables del régimen común y los pertenecientes al régimen simplificado. Los agentes retenedores, importadores, exportadores y demás sujetos con obligaciones administradas por la DIAN. Los demás sujetos con obligaciones administradas por la DIAN¹³. Esta institución le otorga un número de identificación tributario (NIT).

Para diligenciar el RUT se requiere de: Fotocopia de documento de identidad de quién realiza el trámite con exhibición del original. Cédula original de la persona que se matricula. Cuando el trámite se realice mediante poder, la persona debe adjuntarlo en original o fotocopia. Formulario borrador del RUT (Pre - RUT), el cual debe contener la anotación "Para Trámite en Cámara" con huella dactilar de quien hace la solicitud y Fotocopia de un recibo de servicio público domiciliario¹⁴.

- Elaborar el documento de sociedades

a) Minuta de constitución: Por documento privado si la empresa a constituir posee activos totales por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes o una planta de personal no superior a diez (10) trabajadores y no se aportan bienes inmuebles. (Ley 1014 de 2006, Decreto 4463 de 2006)

Nota: Independientemente del valor de los activos o de la planta de personal,

¹² http://recursos.ccb.org.co/ccb/instructivos/paso_paso_empresa_ccb/Establecimiento_Comercio.html, consultada el 27 de febrero de 2014 a las 21:44.

¹³ http://recursos.ccb.org.co/ccb/instructivos/paso_paso_empresa_ccb/rut_juridica.html, consultada el 27 de febrero de 2014 a las 21:49.

¹⁴ *Ibíd.*, consultada a las 21:53

también podrá constituir su empresa por documento privado a través de la figura de Sociedad por Acciones Simplificada con las formalidades que establece la Ley 1258 de 2008. La empresa unipersonal puede constituirse igualmente por documento privado, indistintamente de sus activos o su planta de personal, de conformidad con lo preceptuado en el Artículo 72 de la Ley 222 de 1995. Tenga en cuenta que el documento privado debe contener presentación personal de todos los socios o accionistas ante Notaría, o en cualquiera de nuestras sedes al momento de presentarlo para registro.

b) Escritura pública: En cualquier notaría sin importar el valor de los activos o el número de trabajadores, según lo establecido en el Artículo 110 del Código de Comercio Cuando se aporten bienes inmuebles, el documento de constitución deberá ser por escritura pública, el impuesto de registro deberá ser cancelado en oficina de instrumentos público y presentar copia del recibo o certificado de libertad que acredite la inscripción previa de la escritura pública en esa oficina, al momento de presentar los documentos¹⁵.

- Registro con otras entidades

Se deben diligenciar otros formularios como el Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES), Carátula única empresarial y anexos según corresponda (persona natural, persona jurídica o establecimiento de comercio), Registro de Información Tributaria (RIT), etc.

- El registro mercantil ante la Cámara de Comercio¹⁶

Adquirir en la Cámara de Comercio el formulario de Matrícula Mercantil “Sociedades Comerciales”, el cual tiene un costo de \$2.000, posteriormente debe presentar en la ventanilla de la Cámara de Comercio lo siguiente:

¹⁵ facatativa-cundinamarca.gov.co/.../PASOSPARACREARUNAEMPRESA.pdf, Consultada el 27 de febrero de 2014 a las 21:59.

¹⁶ *Ibíd.* Consultada 22:10

- El formulario de matrícula mercantil diligenciando, junto con el volante de “consulta de nombres” aprobado.
- Dos copias autenticadas de la escritura pública de constitución de la sociedad, en la que debe aparecer el nombramiento del representante legal. En el caso de ser empresa unipersonal, el documento privado sino se constituyó por escritura pública.
- Recibo de pago del impuesto de Registro expedido por Rentas Departamentales.
- Carta de cada una de las personas nombradas, como: representantes legales, junta directiva y revisor fiscal cuando sea el caso.
- Documento de identificación del representante legal.
- Permiso de funcionamiento de la sociedad, en caso de hallarse sujeta a vigilancia estatal.
- En caso de aporte de inmuebles al capital social, acreditar el pago del impuesto de anotación y registro (boleta de rentas).
- Solicitar en la taquilla de la Cámara de Comercio el valor de la liquidación de los derechos de matrícula.
- Cancelar los derechos de matrícula. Al momento del pago le entregarán un recibo con el cual podrá reclamar el certificado de su matrícula, así como las copias de los formularios, las escrituras y las cartas de aceptación. Según nuestro ejemplo para un capital de \$10.000.000 se debe cancelar \$176.000.
- Obtener copia del certificado de existencia y representación legal de la sociedad.
- Luego de haber realizado la inscripción, usted podrá solicitar a la Cámara de Comercio, el certificado de existencia y representación, es un documento que le permite al comerciante o sociedad realizar algunos trámites (inscripción ante la administración de impuestos, industria y comercio, etc.) o simplemente acreditar su matrícula en el registro mercantil.

- Inscripciones a la aseguradora de riesgos profesionales , régimen de seguridad social, fondo de pensiones y cesantías, aportes parafiscales

1.8 Marco metodológico

Inicialmente se involucra un análisis fundamentado en la aplicación de una serie de encuestas, dentro de la cual está relacionado una serie de variables que permitan en primer medida contextualizar el objeto de estudio con las dinámicas propias de un establecimiento de comercio, tales como el subsector al que pertenece el establecimiento, año de fundación, comportamiento de las ventas, composición accionaria del establecimiento, sistema de contabilidad utilizado, entre otras. Por otra parte, las preguntas consignadas en la encuesta están diseñadas de tal forma que sea posible llegar a diagnosticar el nivel de informalidad del comercio de la zona y así pues se llegue al meollo de la razón de la informalidad del comercio en la comuna. A continuación se procede a la correspondiente tabulación de los resultados cuantitativos, para finalmente hacer uso de un análisis de corte cualitativo. Cabe resaltar que estos resultados finales serán la fuente primaria de información y como fuente secundaria estarán los documentos disponibles en la web y algunos textos de forma impresa.

Para la consolidación de los estados financieros del establecimiento y gracias al acompañamiento de un contador público, se hace uso en un sistema contable licenciado para fines académicos. El Sistema Administrativo y Gerencial, (SAG) es la herramienta utilizada, con la cual se ingresa y se consolida toda la información que se recibió por parte del negocio a quien se le proyectó una simulación de su estado actual a uno formal.

Por otra parte, se hace uso de diferentes medios para la recolección de la información, que permita la consolidación del portafolio de servicios financieros a los cuales puede acceder un establecimiento de comercio informal. Los medios utilizados pasan por llamadas telefónicas, revisión de páginas web y visitas a asesores comerciales de las entidades financieras.

1.8.1 Método

La investigación se abordará desde una teoría general que concluirá al llegar a una específica, en síntesis se hará de forma deductiva. El método que se utilizará para abordar el objeto de estudio, es la aplicación de encuestas que permitan inferir la razón de la no formalización del comercio. Por otra parte se hará uso de un software contable académico para la consolidación de los estados financieros. Finalmente se buscará información que permita el levantamiento de un diagnóstico acerca de las condiciones en las cuales accede un comerciante informal al crédito.

1.8.2 Metodología

La técnica utilizada para abordar el método de investigación es la visita a campo, pues para desarrollar el instrumento (cuestionarios) es necesario la interacción con el objeto y la población a investigar.

El instrumento utilizado es una encuesta por medio de un cuestionario y el uso de un software académico contable.

El cálculo del tamaño muestra se realiza mediante la fórmula matemática que permite obtener un tamaño de la muestra preciso:

Formula 2

$$\frac{k^2 N p q}{e^2 (N - 1) + k^2 p q}$$

Donde se toma una variación estándar (k) de 1,645 correspondiente a un nivel de confianza de 75%; debido a la alta probabilidad de error en la recolección de la población universal. El universo (N) corresponde a 100 establecimientos comerciales radicados en la zona. (p) y (q) son datos por defecto de la fórmula, para el caso en específico se toma como 0.5 para ambos. El error muestral (e) deseado es de un 10%. Desarrollando la anterior fórmula se obtiene que el

numero óptimo de la muestra estadística que debe ser encuestada es 25 establecimientos de comercio

Recolección de información Secundaria: Se realizará una investigación primero en internet y luego en bibliografía material, como libros, revistas, folletos, monografías, etc. para conocer los trabajos previos sobre la temática, que permitan el levantamiento de un estado del arte.

Recolección de información Primaria: Este trabajo de investigación al ser básicamente de diagnóstico, presenta su fuerte en la recolección de información primaria, está se da visitando el sector con una mirada *objetiva* que permita entender el contexto social y económico en que se mueve la zona. También se realizará una serie de encuestas; a la vez que se realiza una entrevista en profundidad, encaminada hacia lo consecución de información que permita la consolidación de los estados financieros. Por ultimo al acercarse directamente, vía telefónica, vía web o de forma presencial a las entidades crediticias se está recolectando información primaria.

Trabajo de Campo: Con el instrumento elaborado (encuesta), se procede a aplicarlas en lugares concurridos del sector, lograr la colaboración de los comerciantes del sector para el desarrollo del trabajo. Se realizará un muestreo aleatorio simple para recoger la Información, con una muestra representativa de toda la población, a saber, 25 establecimientos comerciales.

1.9 Límites y Alcances

Este trabajo tiene lugar en la ciudad de Medellín y más concretamente en la comuna 6, en el sector conocido como la “Y” del barrio El Picacho y se realiza en tiempo actual, es decir durante el periodo comprendido entre febrero y junio de 2014.

El sector la “Y” del barrio el Picacho, es un sector lineal con poca inclinación mayoritariamente de disposición comercial, de aproximadamente 300 metros de longitud, donde hay locales comerciales apostados a ambos costados de la principal vía de acceso a los barrios El Picacho, El Triunfo, El progreso N°2, Picachito, entre otros, es decir es un corredor de obligatorio tránsito diario para la población que reside en la zona. Cabe señalar que los locales no solo están ubicados sobre la vía carrera principal, sino que también se encuentran emplazados en las calles perpendiculares a la carrera, lo cual marca una pronunciada pendiente para estos locales comerciales. También se debe hacer claridad que la zona comercial no solo está compuesta por locales construidos, sino que también hay lugar para los negocios más pequeños e informales, es decir personas que disponen de ciertos utensilios en la calle para realizar una actividad económica. La mayoría de locales comerciales allí construidos no gozan de una gran área, por el contrario cuando mucho medirán 72 m² y cuando menos 3 m², lo cual deja entrever cierto grado de informalidad en términos de la disposición espacial; también hay construcciones de hasta tres pisos de altura. La variedad de productos y servicios ofertados en la zona van desde ópticas y consultorios odontológicos y médicos, hasta la típica tienda de barrio; pasando por los billares supermercados, licorerías, comidas rápidas, bares, fotoestudios, droguerías, gimnasios, ferreterías, pescaderías, peluquerías, talleres y distribuidoras de autopartes, papelerías, mensajería, etc. Es decir, en la “Y” se puede adquirir casi cualquier producto o servicio que se consiga en el centro de la ciudad.

Como principal limitante es la propensión celosa de los comerciantes para hablar de temas que consideran sensibles, tales como la informalidad, pago de impuestos, documentos legales, presiones de grupos ilegales, entre otros aspectos que los ponen en predisposición hacia los investigadores. Efecto de este mismo recelo, se ha llegado a trabajar en el estudio de caso con un establecimiento de la zona con una condición, a lo largo del trabajo no debe nombrarse ni la razón social del establecimiento ni el nombre del propietario; por

tal razón indistintamente aparece como establecimiento anónimo o como propietario anónimo.

2. Ejecución del Proyecto

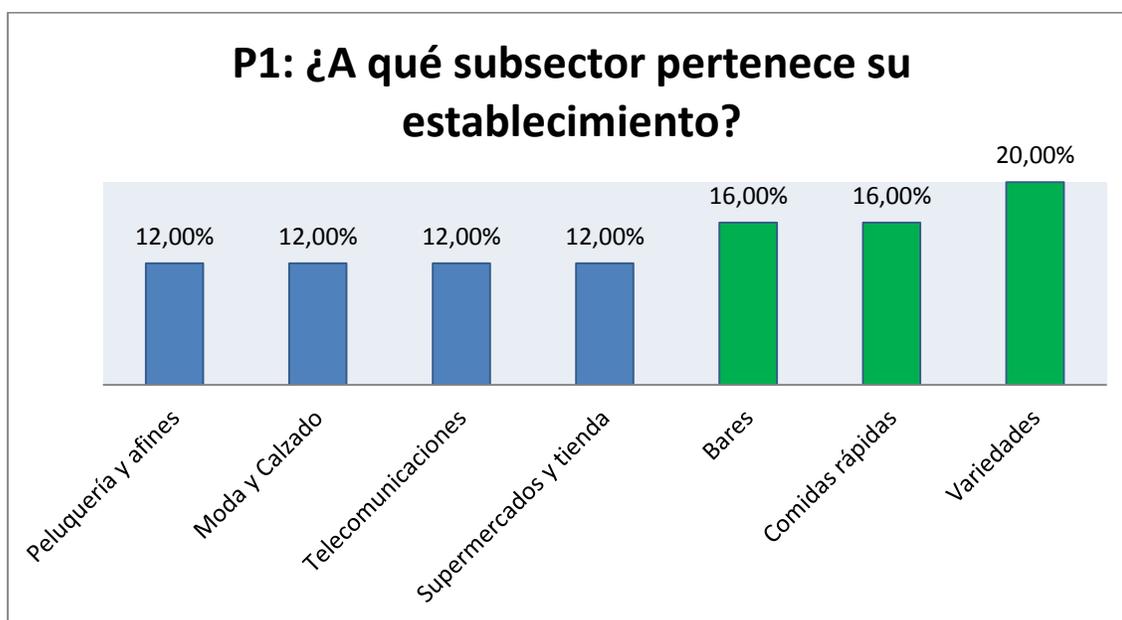
2.1 Razón de la no formalización del comercio en la comuna número 6 de Medellín, sector la “Y”

Se realizó una encuesta a 25 establecimientos comerciales del sector de la “Y” en la comuna 6 de la ciudad de Medellín, donde el objetivo principal fue determinar la principal razón del por qué se da la informalidad en el comercio del sector. Para este fin se hizo necesario realizar una serie de cuestionamientos generales que ayudaran a esclarecer contextualmente el sitio que está siendo investigado, al igual que unas condiciones que determinan las dinámicas propias del sector. Dentro de las preguntas realizadas se encuentran: el nombre del establecimiento, año de fundación, cargo del entrevistado, comportamiento de las ventas, entre otras. Se debe resaltar que de manera adrede, los investigadores calificaban el usufructo del espacio público como determinante de la informalidad, pues cuestionar directamente al entrevistado sobre este tema puede ser contraproducente dado el potencial grado de susceptibilidad que la materia reviste. Otra salvedad que se debe hacer en términos de lo metodológico, fue la selección de los establecimientos comerciales entrevistados; se seleccionó a los negocios *más grandes*, que representaran *una mayor* y relativa posibilidad de ser formal, o si se es informal pueda ser formal con *cierta facilidad*; es decir se excluyó de la encuesta a establecimientos comerciales con “baja” posibilidad de formalización.

Así pues, se parte por indagar al subsector al cual están circunscritos los establecimientos comerciales (véase: figura 1) donde se halla que el 20% de los establecimientos comerciales que tienen su actividad en el sector la “Y” en el barrio el picacho, están dedicado a lo que se conoce como venta de “variedades”, es decir donde se negocia diferentes tipos de productos que van desde artículos de belleza hasta juguetes, pasando por elaboraciones en plásticos, escolares entre otros. El 16% de los comerciantes se deciden por ofertar servicios de

alimentación en su variedad de comidas rápidas. Por otra parte el 16% del comercio allí presente se dedica al servicio de bares, discotecas y afines. El 12% se dedica a la venta a la venta de ropa y calzado. Otro 12% del comercio en el sector está dirigido hacia el subsector de súper-minimercados y tiendas donde se ofertan productos de primera necesidad. Finalmente el 12% del comercio se basa en la belleza, es decir en peluquerías, SPA y afines.

Figura 1: P1 Sector al que pertenece el establecimiento según encuestados



Fuente: Elaboración propia, junio de 2014

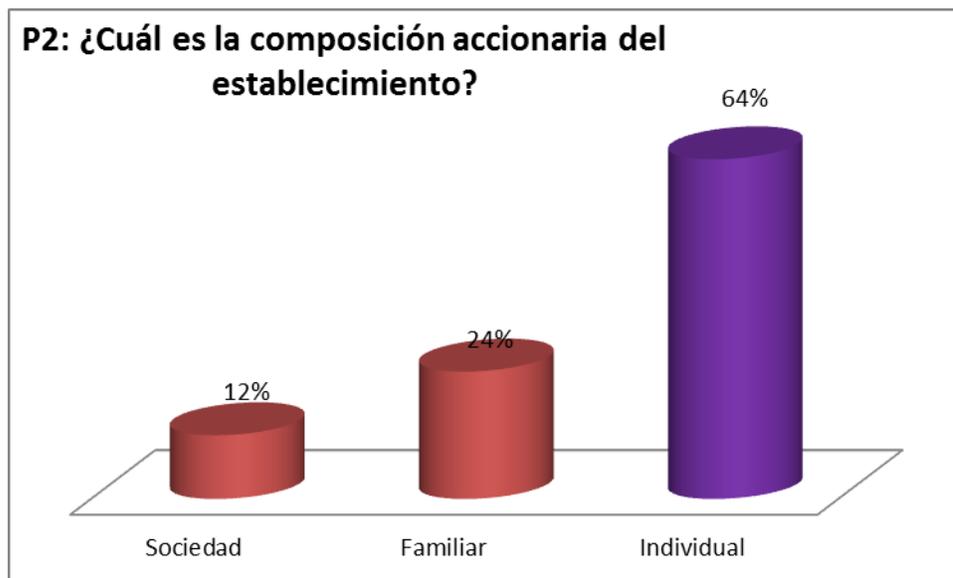
La investigación permitió evidenciar las tendencias que se dan en el sector de la “Y” en el barrio El Picacho con respecto a las preferencias de los comerciantes en la disposición de su capital dentro de establecimientos de variedades o lo que se conoce como *cacharrerías*, esto básicamente a la alta rotación de dinero que este negocio genera, pues sus ventas son de contado y en efectivo; en ciertos casos existe el plan *separe*, que no es más que la consecución de capital sin entrega del producto; mientras que el pago a sus proveedores puede tardar entre dos y tres meses. Por otra parte el margen de ganancia por producto es en promedio el

30%¹⁷, lo cual resulta ser bastante llamativo a la hora de hacer la inversión, además se debe tener en cuenta que el capital invertido al inicio y en la operación del negocio no representa altas sumas de dinero, pues basta con un local relativamente amplio, unos cuantos muebles y enceres y poca mano de obra para dar vida a un establecimiento comercial de estas características. Otro aspecto llamativo dentro del análisis correspondiente es la cantidad de negocios dispuestos para el ocio y sobre todo para el esparcimiento nocturno; allí se encuentra los bares, discotecas, tabernas, billares, comidas rápidas, heladerías, licoreras, etc. Estos establecimientos suman cerca del 32% de los lugares allí ubicados, lo que da cuenta de la apropiación de la comunidad de este espacio como sitio de concentración nocturno y de esparcimiento; lo que permite concluir que el sector de la “Y” tiene su punto más alto en lo que respecta a público y ventas, durante los fines de semana.

Al preguntar por la composición accionaria de cada establecimiento comercial se encontró que el 64%, correspondiente a 16 de los establecimientos de comercio son de un único propietario, mientras que el 24% (6 negocios) corresponde a negocios de corte familiar. Por último el 12% corresponde a una sociedad.

¹⁷ Dato suministrado durante la encuesta por el encargado del establecimiento “Variedades del Picacho”

Figura 2: Tipo de sociedad

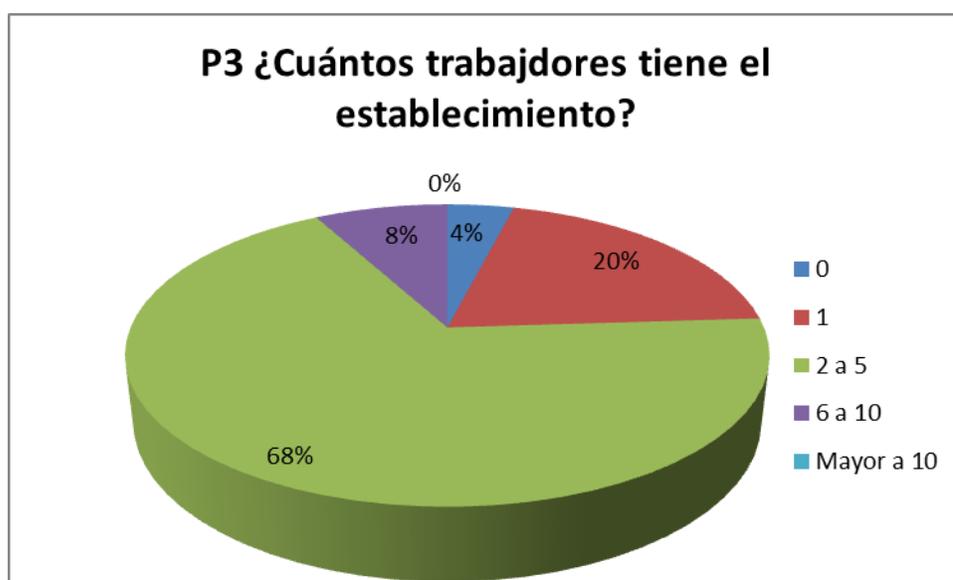


Fuente: Elaboración propia, junio de 2014

Al observarse que el 64% de los negocios son de un único propietario se rompe con la teoría de que los negocios informales son de carácter familiar, pues queda comprobado que para este caso en específico es el orden individual el que prima. Esto puede entrever un punto y es el potencial que tendría una sociedad comercial que logré aglutinar a un número significativo de empresarios y comerciantes, esto los convertiría en una organización no solo fuerte financieramente sino que abarcaría gran parte del nicho del mercado, logrando así configurar ventajas absolutamente comparativas, similares a un oligopolio a menor escala. Un punto a considerar es la cuestión de género, pues en ocasiones es claro que la forma jurídica del negocio es familiar, aunque esto no se reconoce; pues es socialmente aceptado que el propietario del establecimiento sea comúnmente el hombre *cabeza de familia*, mientras que la mujer asume el rol de ama de casa sin derecho a la propiedad del establecimiento; en síntesis, se reconoce como un negocio familiar cuando hay participación directa de toda la familia, entiéndase como padre, madre, hijos y demás filiaciones sanguíneas.

Abordando el tema de los trabajadores; se consolida la información en que solo el 4% de los negocios encuestados no tienen trabajadores. El 68% de los establecimientos tienen entre 2 a 5 trabajadores. El 20% de los negocios solo cuentan con solo 1 trabajador, mientras que ningún negocio tiene dentro de su nómina a más de 10 trabajadores.

Figura 3: P3 Número de Trabajadores por establecimiento



Fuente: Elaboración propia, junio de 2014

Es evidente la poca mano de obra que genera este tipo establecimientos comerciales, donde hay poco capital no solo económico sino inmaterial como el humano. Desde lo observado se puede aseverar que existe una real falta de plazas de empleo, pues en muchos de los negocios existía a lo sumo dos empleados, siendo en varios casos uno de ellos el mismo propietario del establecimiento. Por otra parte y contrastando la información con el subsector al que se dedica cada establecimiento comercial, se puede concluir que la actividad comercial que más empleo genera es la de las ventas de comidas rápidas, dado que emplea entre 2 a 6 empleados, lo que representa el 16% del total de las plazas obtenidas por trabajadores en el sector. Por otra parte y como ya se había

mencionado renglones arriba, el subsector que menos empleos genera es el subsector denominado *variedades*, pues el 40% de los empleos que allí se producen, son para una única plaza, mientras que el 60% restante ocupan entre 2 y 5 trabajadores.

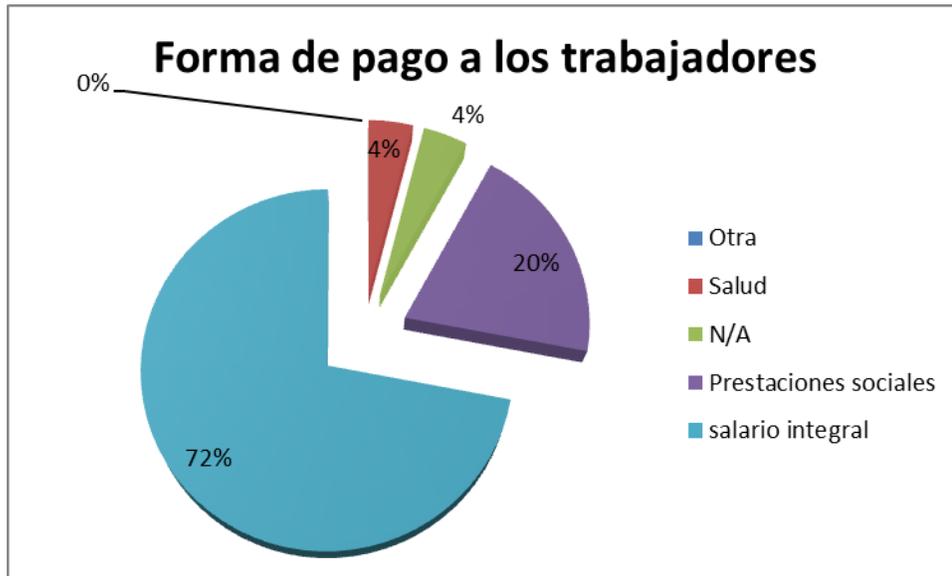
Uno de los temas más relevantes que determinan la formalidad o informalidad de un establecimiento es su relación con la legalidad y el Estado; lo que conlleva a la necesidad de la existencia de documentos legales que consoliden la licitud de su objeto social y tributación estatal; en esa medida se indaga acerca de los títulos que consagran la institucionalidad del establecimiento y en la figura 5 se hace evidente que el 38% de los encuestados tiene el documento de cámara y comercio, mientras que el RUT lo ostenta el 36% de los establecimientos comerciales del sector la “Y” en el barrio el picacho. El 9% afirma no tener ningún documento que demuestre cierto grado de formalización del comercio. Otro 9% tiene un registro mercantil.

Evaluando la forma en que se les paga el salario a los trabajadores constituye otro ítem para determinar si un establecimiento es formal o no lo es. Es así como se determina por medio de la encuesta que en el sector de la “Y” el 72% de los trabajadores reciben un salario integral, el cual no hace referencia al salario integral legal que debe ser mayor a diez salarios mínimos mensuales vigentes; sino que es un eufemismo para llegar a la conclusión de que no se le paga ninguna prestación social al trabajador. Solo un 20% de los trabajadores tienen todas las prestaciones sociales. El 4% está afiliado solo a salud, lo que representa una diferencia considerable con la media nacional, pues del total de los empleados que cotizan al sistema de salud el 65,5%¹⁸ está afiliado a las demás instituciones de bienestar laboral.

¹⁸ Boletín de prensa del DANE: medición del empleo informal y la seguridad social, 9 de mayo de 2014.

Recuperado de:

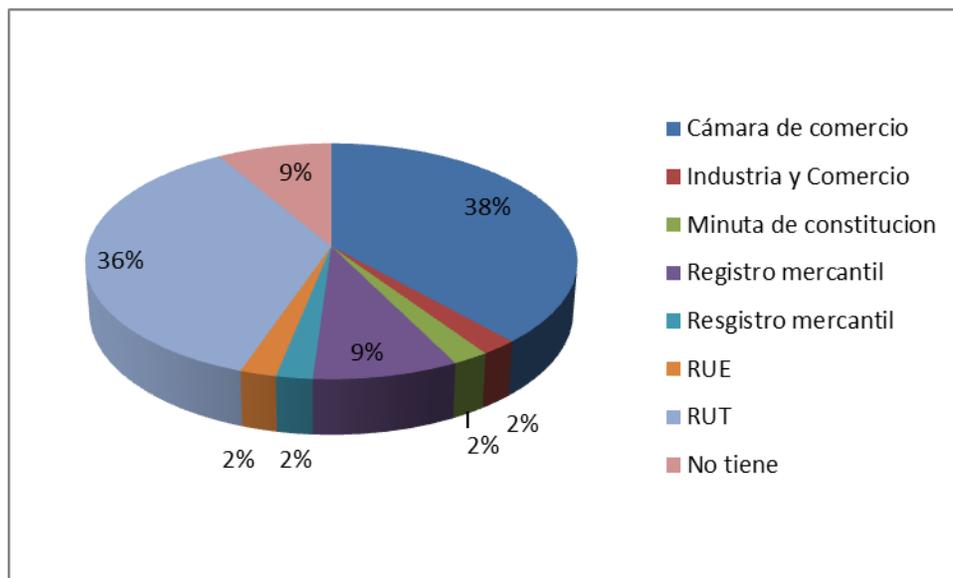
https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bol_ech_informalidad_en_e_mar2014.pdf el 17/junio/2014

Figura 4: P4 Prestaciones sociales que se le ofrecen al trabajador

Fuente: Elaboración propia, junio de 2014

Una vez más se evidencia la relación de causa y efecto existente entre economía informal e informalidad del trabajo, que transmuta en una precarización del trabajo, prueba de ello es que solo el 24% de los trabajadores tenga salud, esto lo que conlleva a que sus familias estén desprotegidas ante cualquier eventualidad médica, si el sistema de salud contributivo es precario, qué se podrá esperar de las personas que no cotizan salud. Un aspecto que ayudaría a solventar la falta de seguridad social serían unos salarios altos, pero en conversaciones externas con los empleados se evidencia que el pago de nómina es corto, mientras que las jornadas de trabajo son largas. El salario día según lo expreso en la encargada de Frany Sport es de \$25.000, donde el horario va de 10:00 am hasta las 9:00 pm, es decir hay 11 horas por día con un pago de \$/hora 2.272, salario menor que el mínimo establecido.

Figura 5: P5 ¿Con cuáles documentos cuenta el establecimiento?



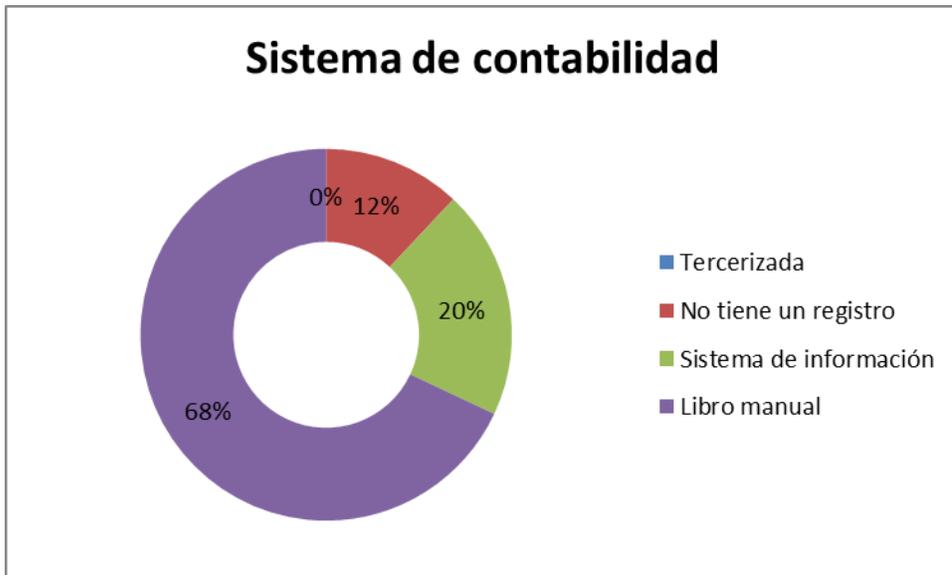
Fuente: Elaboración propia, junio de 2014

Para entender la dinámica que se da en este sector en cuanto a la consecución de varios de los documentos legales necesarios para operar dentro de un establecimiento comercial, se debe partir del hecho de que hace dos años aproximadamente varios personajes de la alcaldía municipal, acompañados por policía entrevistaron a los comerciantes en aras de conocer su inscripción ante Cámara mercantil que proporciona el impuesto de industria y comercio. Es así como dos meses después de la entrevista a los comerciantes les llega vía correo la primera factura de cobro por este rubro. De allí que un número considerable de los negocios cuenten con este tipo de documento, cabe aclarar que los que no lo tienen es porque no fueron entrevistados por diferentes motivos.

Con la intención de evidenciar el nivel de tecnificación de los procesos dentro de los establecimientos comerciales se preguntó por el sistema utilizado para llevar la contabilidad, así el 68% de la comunidad comercial de la “Y”, lo que representa 17 de los negocios lleva un registro manual de su contabilidad, 20% de los establecimientos llevan su contabilidad por medio de un sistema de información, que va desde una tabla en Excel a un software. El restante 12% no lleva registro

alguno de su contabilidad. Cabe resaltar que no hay ningún establecimiento que lleve su contabilidad tercerizada.

Figura 6: P6 Sistema de contabilidad

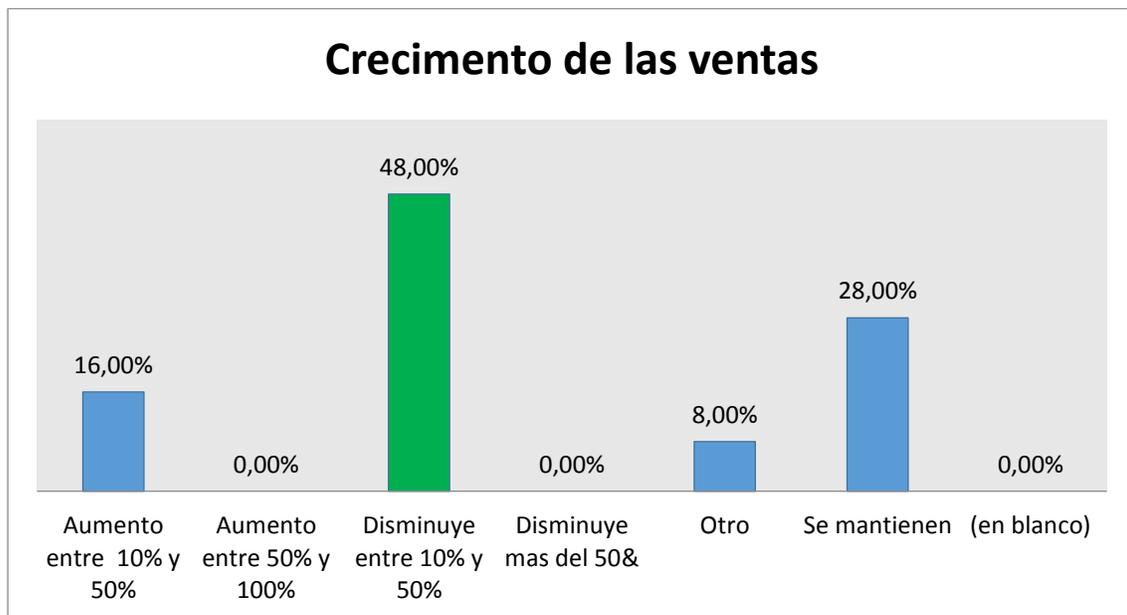


Fuente: Elaboración propia, junio de 2014

Cuando se llega a un 68% de contabilidad manual se puede asegurar que se habla de una economía o comercio informal, pues del hecho de que no se lleve un libro de contabilidad legal se desprenden otras acciones que niegan la formalidad del comercio; tales como el no pago de impuestos acorde a la ley y de hecho hay cabida para el surgimiento de la economía subterránea e ilegal, pues de esta manera se da la posibilidad del lavado de activos y demás acciones punibles. Otra razón de que el sistema de información no prospere en este tipo de establecimientos es la barrera educacional que existe; dentro de lo observado se nota la poca capacitación en tecnologías que tienen los empleados y propietarios de establecimientos, lo cual impide el uso óptimo de las tecnologías. Una curiosidad que surge es el que no se lleve una contabilidad tercerizada, la razón de este fenómeno radica en el costo que conlleva el contratar con una firma especializada en ello.

Dentro de las preguntas que estaban dada en aras de contextualizar las circunstancias económicas propias del territorio, se encontraba una que indagaba acerca del comportamiento de las ventas durante los últimos tres años, el objetivo de esta pregunta es conocer si existe alguna relación entre el crecimiento de ingresos con la formalización del establecimiento comercial. Lo que se encuentra con la materialización de la encuesta es que el 48% de los establecimientos encuestados asegura que los ingresos durante los últimos tres años han venido disminuyendo en un promedio que oscila entre un 10% y un 50%. El 28% asevera que las ventas han permanecido estables, mientras unos optimistas 16% dicen que sus ingresos se han visto aumentados en razón menos al 50%.

Figura 7: P7 ¿Cómo ha sido el comportamiento de las ventas durante los últimos tres años?



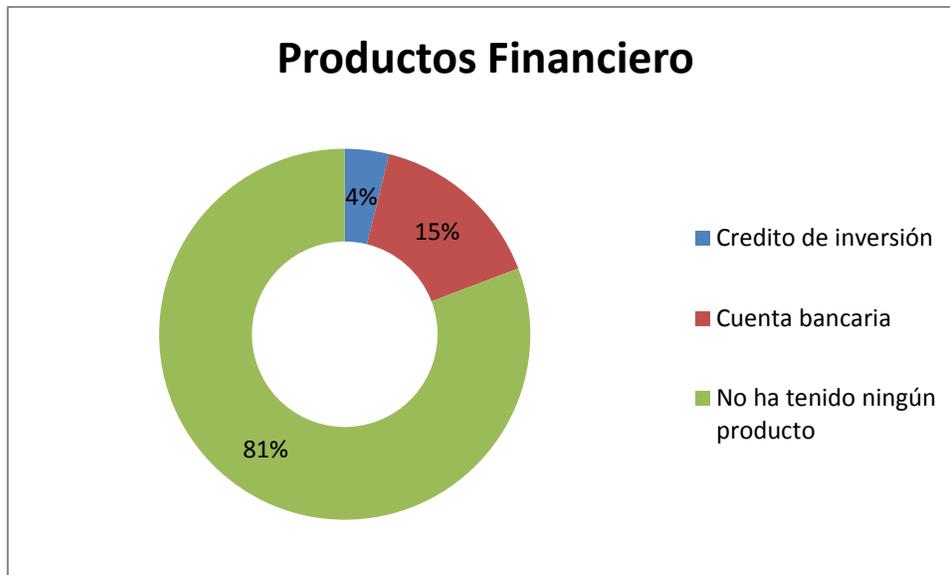
Fuente: Elaboración propia, junio de 2014

El que para la mayoría de los establecimientos comerciales del sector la “Y” las ventas se vean disminuidas significa varias situaciones. La primera es que la economía informal está hatada de cierta manera a la economía formal y como

efecto de la recesión económica mundial en el 2008, que impactó directamente a Colombia desde el 2009 y de la cual aún no hay una recuperación absoluta podría explicarse la disminución en las ventas. Por otro lado y teniendo en cuenta el constante crecimiento económico de la población del sector, se puede inferir que los consumidores está migrando a otros establecimientos con mayores estándares de calidad que les brinden una mayor y mejor seguridad y/o experiencia en lo que a adquirir los productos y servicios se refiere.

La más inmediata e individual ventaja comparativa que tiene un establecimiento comercial cuando se es totalmente formal es la consecución de crédito en distintas instituciones financieras; si bien en algunas ocasiones no es necesario el estar totalmente formalizado para alcanzar un producto financiero, pues existen productos diseñados para este tipo de público, se debe resaltar que a mayor grado de formalización mejores condiciones de crédito. Es así como se llega a preguntarles a los encuestados si alguna vez el establecimiento ha tenido algún tipo de producto financiero y cuál ha sido este; los resultados fueron así: El 81% de los establecimientos comerciales del sector la “Y” del barrio El Picacho no han tenido ningún producto del sector financiero; mientras que el resto (19%) se divide en productos financieros tradicionales como una cuenta corriente y un crédito de libre inversión.

Figura 8: P8 ¿Qué producto financiero ha tomada alguna vez el establecimiento?

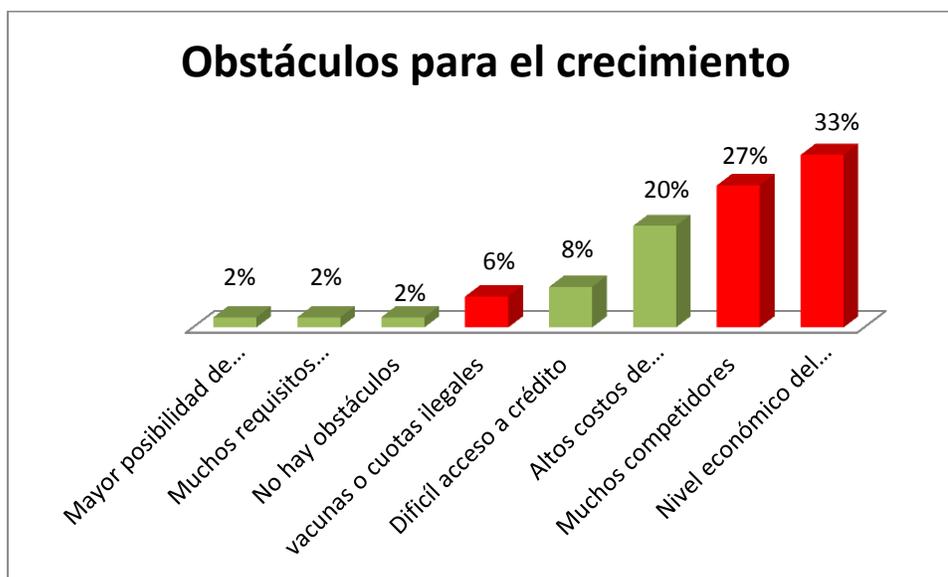


Fuente: Elaboración propia, junio de 2014

Más de dos terceras partes de los comerciantes de la “Y” no han utilizado la modalidad de crédito para la formación, consolidación, operación ni ampliación de su negocio, lo cual deja entrever que la consecución del capital requerido para los anteriores fines ha sido por medio de los medios producidos por el mismo establecimiento comercial, dejando así de implementar distintas estrategias corporativas debido al alto coste de oportunidad, que llevarían a tener un comercio más afianzado y estable en el sector. Lo anterior permite además entender que las ventas de los establecimientos del sector se dan en una enorme mayoría de contado, lo cual le permitiría (mediante el alto flujo de caja) a los comerciantes acceder a inversiones temporales que ayuden a aumentar su rentabilidad y diversificación de la unidad estratégica de negocio. Vale la pena aclarar que el único crédito al que ha accedido uno de los negocios no fue por medios bancarios, sino que fue realizado directamente con la compañía que ofrecía cámara de seguridad pagaderas a crédito con una tasa de interés por encima del 27% EA.

Como todo sector de la economía, el sector comercial de la “Y” sufre una serie de fenómenos que son considerados como responsables del no crecimiento de la organizaciones allí concentradas, es así como se indaga a los encuestados acerca de los principales obstáculos que sufre el sector en relación a su crecimiento, lo que se concluye es que una tercera parte de los entrevistados cree que el mayor obstáculo para que el establecimiento comercial crezca es el nivel económico de la población del sector. El 27% cree que se debe a la existencia de varios competidores. El 19% se refiere a los altos costes de operación. El 7.84% asevera que uno de los mayores obstáculos para el crecimiento es el difícil acceso a crédito. Mientras que solo un 2% no encuentra obstáculos para el crecimiento.

Figura 9: P9 ¿Cuáles considera obstáculos para que su negocio crezca?



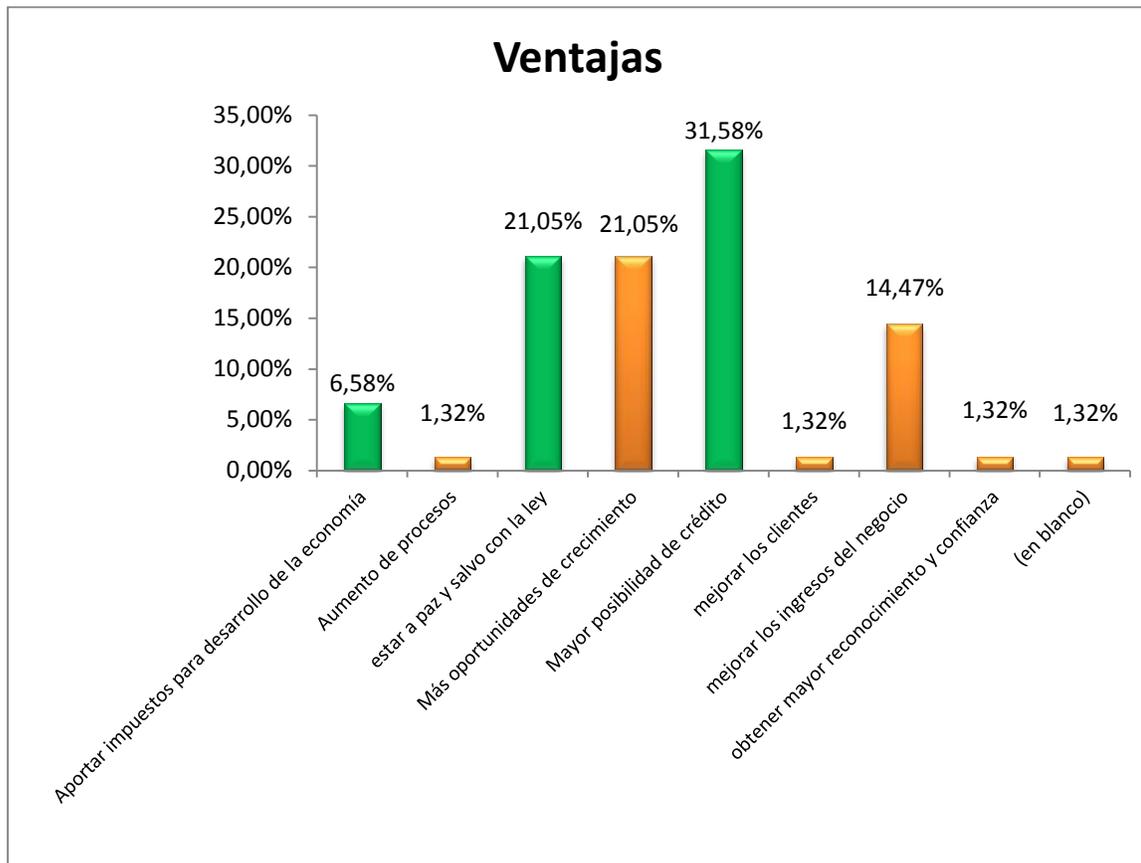
Fuente: Elaboración propia, junio de 2014

Los comerciantes de una manera prácticamente unánime han expuesto que el bajo nivel económico del sector impide el crecimiento de sus compañías, esto lo ven reflejado en los bajos precios a los que deben ofertar sus productos que evidentemente restringen su margen de ganancia, de donde saldría (a falta de crédito) los recursos para la expansión del establecimiento; otro aspecto

relacionado con el nivel económico del sector y los bajos precios es el reducido campo de acción que tiene la oferta de nuevos productos, es decir que el nivel económico también restringe de forma directa la diversificación del portafolio de productos y/o servicios ofertados por los comerciantes. El siguiente aspecto en orden de importancia donde los comerciantes lo han identificado como un obstáculo importante con respecto al crecimiento es la existencia de muchos competidores, esto resulta relativamente cierto, pues como se evidencia en la limitación geoespacial del actual trabajo de investigación son más de 100 locales comerciales en menos de 300 metros lineales. Existe un secreto a voces que resulta determinante a la hora de consolidar un establecimiento de comercio en el sector y es el papel que juegan las fuerzas ilegales en el territorio, que se ven materializadas de diferentes maneras; por una parte se conoce como las vacunas o cuotas ilegales, donde el 6% de los encuestados reconoce como aspecto obstaculizador del crecimiento, aunque se tiene la certeza de que las cuotas ilegales se cobran a todos los establecimientos comerciales del sector. Por otro parte y de manera sorpresiva se conoció que las fuerzas ilegales regulan la actividad comercial de los establecimientos, es decir los grupos armados restringen el portafolio de productos y servicios ofrecidos por los comerciantes; en especial o relacionado con venta de celulares y minutos a celular.

Se ha indagado a los encuestados acerca de los aspectos que creen que significaría ventajas o por el contrario desventajas que representaría ser un establecimiento totalmente formalizado. En cuanto a las ventajas es claro que el 38% de los encuestados reconocen como mayor atributo de la formalización la mayor posibilidad del acceso a crédito comercial. Seguido por la mayor oportunidad de crecimiento y estar a paz y salvo con la ley con un 21%. Un 14% de la población encuestada reconoce que el formalizarse tiene un efecto positivo y directo sobre las ventas

Figura 10: P10: ¿Qué ventaja que ofrece tener una empresa formal?



Fuente: Elaboración propia, junio de 2014

Es claro que la comunidad comercial del picacho tiene conocimiento acerca de la importancia que implica el ser formal, en términos de consecución de crédito para sus compañías, prueba de ello es que más de la tercera parte reconoce como una clara ventaja este aspecto frente a la posibilidad de que una compañía de crédito les oferte un producto financiero y de esta manera acceder a nuevos recursos que les permita emprender diferentes proyectos y estrategias que estén diseñadas en aras del beneficio organizacional. Para nadie es un secreto lo importante que es el hecho de estar al día con la normatividad existente, prueba de ello se observa en que el 21% de los encuestados cree como ventaja de ser formal el no tener deudas con ley, pues si el ordenamiento jurídico es violado lo que se podrá esperar son problemas de orden legal que terminarán en la

imposición de cuantiosas multas y en algunos casos la pérdida de la libertad del representante legal de la compañía. Se debe resaltar que uno de los objetivos ligados a la formalización de la industria y el comercio es la tributación, aspecto determinante para el funcionamiento del Estado. En teoría los ciudadanos forma el Estado con la intención de garantizar su seguridad y supervivencia (Hobbes, 2011), en ese sentido, los ciudadanos deben mantener económicamente al Estado, esto se logra mediante la tributación, donde el gobierno está en la obligación de utilizar de la mejor manera los dineros recaudados, generando un bienestar a la sociedad; así pues la tributación es importante en la medida que propende por el bienestar social, lo que conlleva al desarrollo de una economía más fuerte. Este aspecto es totalmente invisibilizado por los encuestados, pues solo el 6,58% ve como positivo la contribución propia que significa pagar tributos a la Nación. Un aspecto que quizá influye directamente sobre esta cuestión es la corrupción fruto de la Cultura Política del colombiano (Mejia, 2010).

Por otra parte y en referencia a las desventajas que conlleva el ser un establecimiento comercial, los encuestados respondieron en un 49% que la principal desventaja es el aumento en los costes de operación, seguido con un 26% por la existencia de demasiados requisitos legales por cumplir y demasiada burocracia que impiden el cumplimiento óptimo de todos los requerimientos legales.

Figura 11: P11 ¿Qué desventajas ofrece formalizar su empresa o negocio?

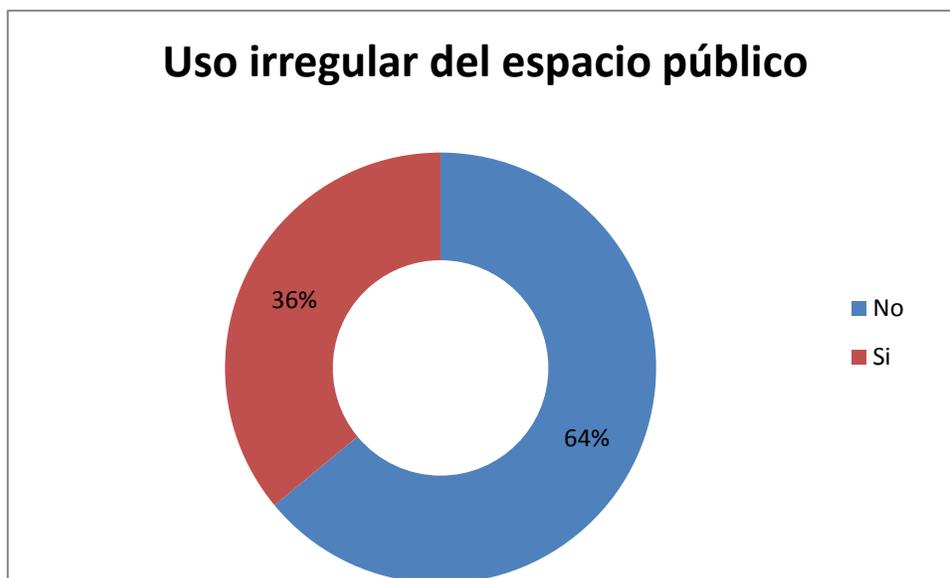
Fuente: Elaboración propia, junio de 2014

Es claro que los efectos materiales y sensibles que representa ser formal para un empresario, más que el mayor gasto que ello conlleva, es la reducción de sus utilidades, pues se deben tener en cuenta caracteres como el impuesto de renta, el IVA, entre otros aspectos que antes no era pagados. Es decir, de la utilidades percibidas por el comerciante, se debe sacar la porción para el Estado. Asumiendo que los establecimientos comerciales están en la capacidad de hacer material el pago de los impuestos, cabe preguntarse si ¿el comerciante está en la disposición de reducir sus utilidades? o por el contrario ¿trasladará el sobre costo al consumidor final?; y si este es el caso, ¿será que el mercado tendrá la elasticidad suficiente para absorber el incremento en los precios finales? O ¿esto representará el final para el establecimiento de comercio?

El uso del espacio público también puede ser considerado como un criterio para determinar si un establecimiento comercial es formal o es informal. Se debe tener cuidado con este criterio, porque más que un determinante de informalidad podría tratarse de una violación a una norma existente; a lo que conllevaría sería una multa o a la retención del mobiliario utilizado para el desarrollo del objeto social.

Como ha quedado expuesto anteriormente, la selección de los establecimientos encuestados ha sido escogiendo adrede según el potencial de ser formal, es decir se han tomado negocios *más grandes* dentro del territorio, de esta forma que se ha optado por tomar el usufructuó del espacio público como determinante de informalidad; pues en teoría los comerciantes estarían en la posibilidad de no violar la norma del uso de la espacialidad pública. Como se observa en la figura 12 el 64% de los establecimientos visitados no usan irregularmente el espacio público, mientras un minoritario 36% si lo hace.

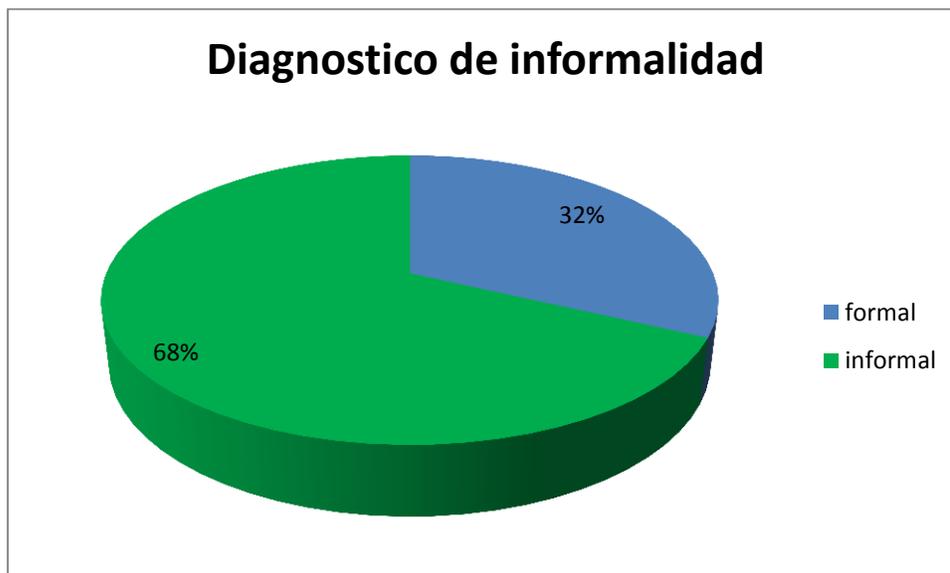
Figura 12: P12 ¿Hay lugar al usufructuó del espacio público?



Fuente: Elaboración propia, junio de 2014

En síntesis y a modo de diagnóstico se puede aseverar de acuerdo a lo mostrado en la figura 13 que el 68% de los establecimientos comerciales del sector de la “Y” en el barrio el Picacho son informales, mientras que el restante 32% es formal. Se llega a este resultado basado en cuatro simples criterios: a) Tener documentos que acrediten al establecimiento como un negocio formal. b) Pagar a los trabajadores lo legalmente constituido. c) Pagar los impuestos correspondientes y d) no hacer uso irregular del espacio público.

Figura 13: Diagnostico de informalidad en el sector



Fuente: Elaboración propia, junio de 2014

Así pues, la informalidad del comercio en el sector es aún mayor a la informalidad del empleo mostrada por el diario El Espectador, donde reza que la mitad del empleo es informal¹⁹, siendo esta consecuencia directa de la informalidad del comercio.

La razón de la informalidad del comercio en el sector de la “Y” en el barrio el Picacho no es un único e inexorable motivo, más bien es una amalgama de causas que interactúan y se retroalimentan entre sí. La principal causa es sin duda alguna los gastos adicionales a los que conlleva el establecer formalmente un establecimiento de comercio, donde los comerciantes no están en la disposición de ver reducidas sus utilidades y optan por trasladar los gastos al consumidor final; encontrándose así con la barrera del bajo nivel económico del sector, que limita la compra de bienes y/o servicios más costosos y sin un cambio perceptible para la consumidor final; es así como la opción más factible para un comerciante del sector es burlar ingeniosamente la normatividad tributaria,

¹⁹ Recuperado de El Espectador: <http://www.elespectador.com/noticias/economia/colombia-una-informalidad-laboral-del-49-articulo-474107> el 17/Jun/2014

laboral, etc. en aras de mantener su porción de mercador y garantizando sus ingresos y utilidades. En este punto se debe tratar el tema de la conveniencia; pues se ha encontrado durante las conversaciones inherentes a las encuestas el poco interés de los comerciantes en formalizarse, este debido básicamente a la intención de no figurar dentro de la base de datos de las instituciones gubernamentales como la DIAN, además es clara la conveniencia en ciertos casos, donde la operación comercial del establecimiento da de sobra para cumplir con las obligaciones legales, es decir la cuestión pasa más por un asunto de conveniencia económica. Cabe resaltar que en ciertos casos es imposible cumplir con las exigencias legales, sobretodo en negocios demasiado pequeños.

Otro aspecto en que radica la informalidad del sector es el desconocimiento de los trámites que se deben realizar, se evidencio en varias entrevistas que los encargados no tienen mayor conocimiento de los trámites que se deben diligenciar, por ejemplo, no conocen que es Sayco y Asinpro, o como conseguir el RUT, ni el NIT, entre otros casos puntuales. Junto a ello está la repulsión hacia los trámites, pues les parece en su mayoría que son innecesarios, arduos y difíciles de conseguir; además se debe tocar el tema del nivel educativo de la población de la zona que no es muy alta, lo cual dificulta la interiorización de la norma y el cumplimiento de la misma. Si bien es claro el interés del gobierno en conseguir cada vez más contribuyentes, se debe resaltar la poca operatividad que hay en ese sentido, pues no hay un control claro y constante que obligue a los comerciantes a formalizarse por vías de la coerción.

2.2 Estados financieros: Un estudio comparativo entre lo forma y lo informal

Este apartado se realiza con el acompañamiento de un contador publico, quien permite ejecutar el procedimiento en un sistema contable lincenciado para fines academicos. El Sistema Administrativo y Gerencial, (SAG) fue la herramienta utilizada, con la cual se ingreso y se consolido toda la informacion que se recibio por parte del establecimiento a quien se le proyectó una simulacion de su estado actual informal a uno formal.

Incialmente y antes de trabajar con el sistema se realizó una configuracion del programa con bases de datos SQL respectivas del sistema operativo windows, con lo cual Se hizo el “test conection”, esto permitió habilitar la empresa contablemente.

Figura 14: Software utilizado SAG

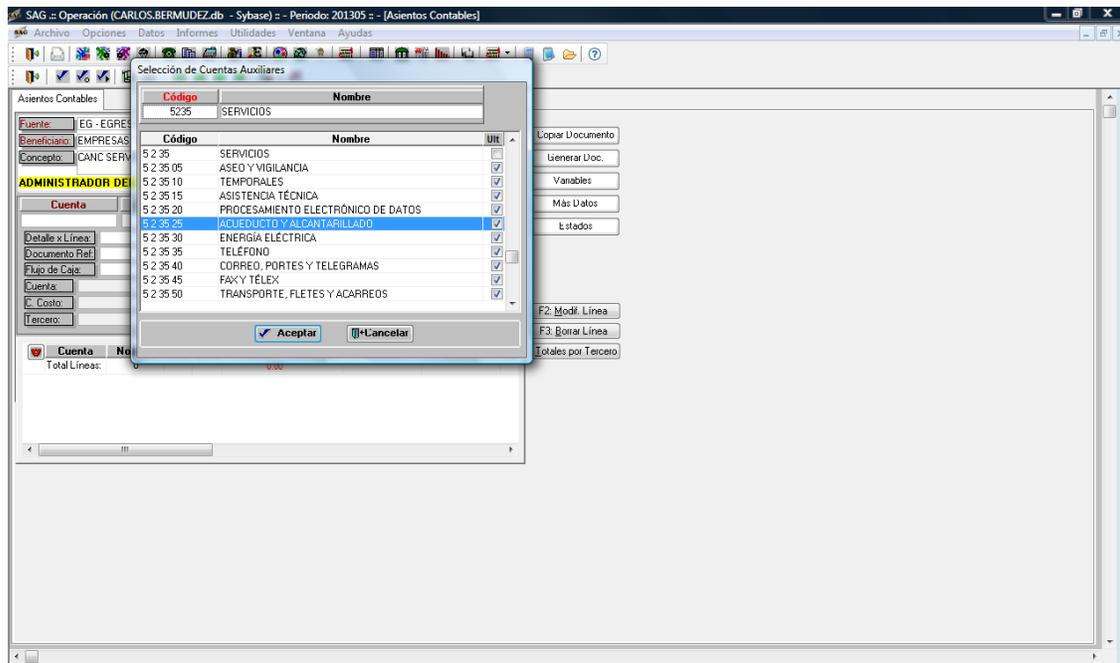


Fuente: Software SAG, junio 2014.

El pantallazo inicial comienza con la instalación de la empresa “anónima” en el programa SAG con plataforma P&A, aquí se crean las cuentas contables

adaptadas a la actividad económica del *Anónimo*. Así mismo se organiza comprobantes tales como facturas de ventas (que para efectos del ejercicio y teniendo en cuenta que de estas no se llevaba un control mensual. Se ingresó totalizado a un año), y egresos por costo o gasto, de manera que se pueda realizar la digitación de los meses.

Figura 15: Modificar el PUC



Fuente: Software SAG, junio 2014.

El paso siguiente es modificar parte del puc (plan unico de cuentas) contable que se creó para el *Anónimo*, el proceso consiste básicamente en asignarle a un gasto o costo la cuenta apropiada, de forma que el programa al momento de consolidar la información, separe una cosa de la otra, permitiendo que se ubiquen correctamente en el estado de resultados generado. Básicamente en esto consistió todo el proceso del ingreso de los comprobantes de la organización.

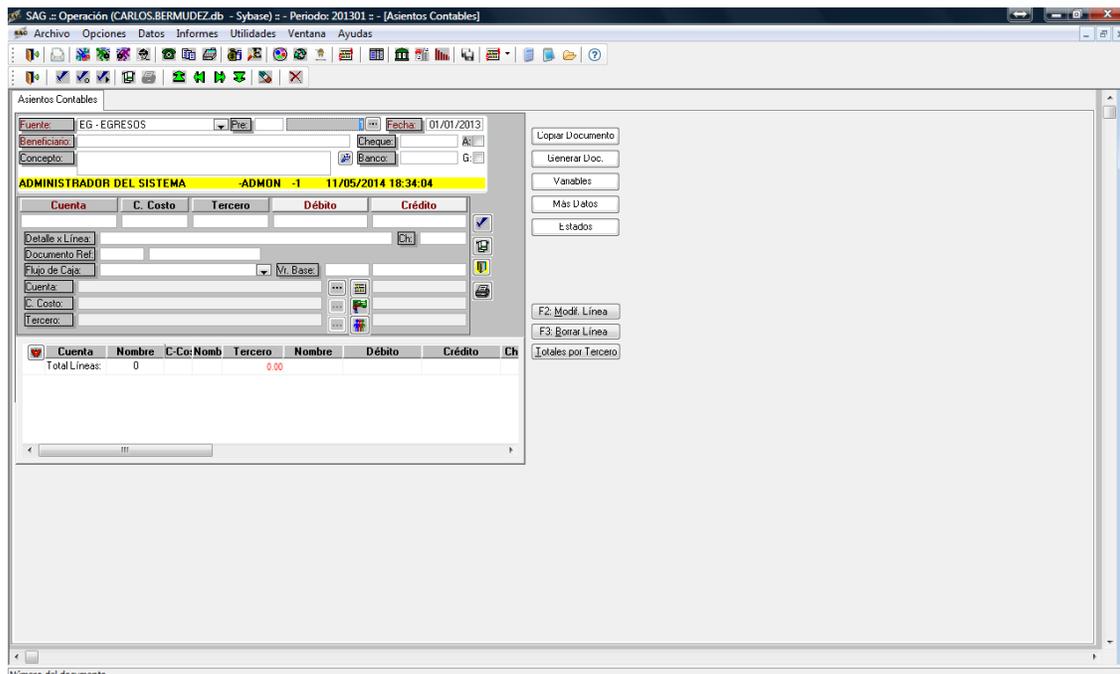
Las cuentas usadas son:

- 412014 Elaboración de productos alimenticios

- 61359501 Insumos para comida rapida
- 61359502 Compra cerveza
- 65359503 Compra licores
- 520506 Sueldos
- 520527 Auxilio de transporte
- 520569 Aportes a EPS
- 520570 Aportes fond de pension y cesantias
- 520571 Aportes a la ARL
- 520572 Aportes a caja de compensacion familiar
- 520575 Aportes a ICBF
- 520578 Sena
- 521505 Industria y Comercio
- 523525 Acueducto y alcantarillado
- 523530 Energia electrica
- 52359501 Servicios temporales
- 529525 Elementos de aseo y cafeteria
- 5160 Depreciaciones
- 519595 otros-cigarrillos
- 240810 Iva descontable del 16%
- 310505 Capital social
- 237005 Aporte a salud
- 237045 Aporte fondos de pension.

Una vez configurada la empresa en el programa, se conduce hacia el proceso de digitacion por periodos mensuales de enero a diciembre correspondientes al año grabable 2013, previo a esto se tiene un material historico físico que se debe organizar en paquetes de a mes.

Figura 16: Digitar información contable



Fuente: Software SAG, junio 2014.

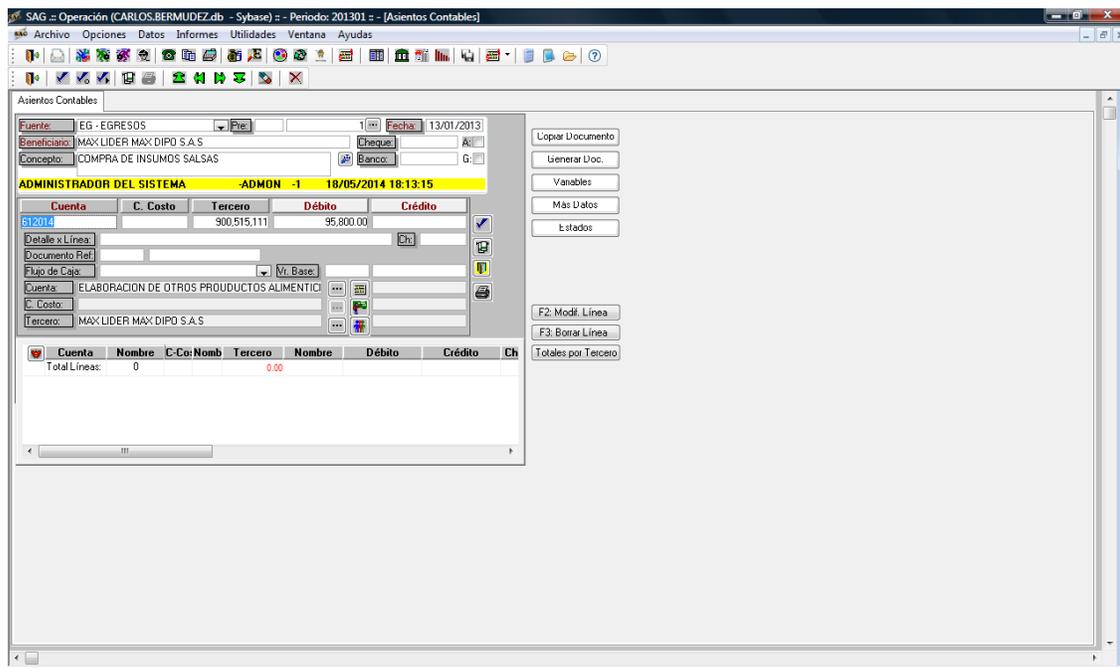
Esta imagen del proceso, muestra el comienzo de la digitación de la información en su respectiva fuente, su desarrollo toma un tiempo considerable, pues se debe diligenciar documento por documento, presentados en diferentes formatos, tamaños, estructuras, y seguido a esto se realizaba su clasificación contable, es decir si pertenece al costo, al gasto, si se toma en cuenta el impuesto, el régimen de cada proveedor, todo con el fin de asignar correctamente cada egreso. Dentro de la imagen los campos que se diligencian a cada comprobante son: la fuente, el beneficiario, el concepto, el número de la cuenta, la asignación del costo, y el débito o crédito según el caso.

Cada registro debe ser clasificado dependiente del documento, y su contrapartida era el disponible, pues en el caso de este negocio, solo hay un manejo del efectivo a la fecha, es decir no tiene plazos ni para su recaudo, ni para el pago a

sus proveedores, todo es de contado, y por tal motivo se realiza de manera que se pueda cumplir con el principio de partida doble en contabilidad²⁰

En la figura 17 visualiza el principio anteriormente mencionado de partida doble, que se cumple en cada uno de los costos y gastos que se ingresan al programa. Cada partida del estado de perdida y ganancias afecta una partida del balance general que se elabora posteriormente para la empresa *Anónima*, de esta manera, también se ingresa al sistema los ajustes contables del mes, tales como las provisiones a la seguridad social de los trabajadores del establecimiento de comercio, los aportes, las nóminas, las depreciación, entre otros.

Figura 17: Factura de proveedores



Fuente: Software SAG, junio 2014.

²⁰ SISTEMA DE PARTIDA DOBLE: El sistema de partida doble consiste en que, por cada movimiento contable, se ha de producir un movimiento o cargo en una cuenta y un descargo en otra; en otras palabras, todos los recursos que existen en una empresa son el resultado de la aplicación de recursos que tuvieron una fuente definida. Tomado de: <http://contabilidadden.blogspot.com/2013/04/principio-de-partida-doble.html> 23/mayo/2012

Finalmente se refleja el ingreso de una factura de uno de los proveedores de mayor movimiento en el negocio, de este modo se ingresaron todos los costos y gastos de la organización hasta terminar todo el proceso.

Como resultado se obtiene la información consolidada de todo el año gravable 2013; Estado de resultados y Balance general del establecimiento llamado *Anonimo*, esto con el fin de ver la contabilidad física y de alguna manera “artesanal”, que este comerciante le lleva a su negocio y presentarle un escenario donde pueda observar la composición del mismo de una forma en la que se visualice su estado actual, pero formal.

Figura 18: Estado de resultados año 2013

Estado de Resultados a diciembre de 2013 (en pesos)

			%
INGRESOS OPERACIONALES			
Elaboracion De Productos Alimenticios (Comida Rapic	\$ 345,749,000		100%
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$ 345,749,000		100%
COSTOS DE VENTA			
Insumos Para Comida Rapida	\$ -136,342,736		-47%
Compra De Cerveza	\$ -15,319,029		
Compra De Licores	\$ -11,813,668		
TOTAL COSTO DE VENTAS	\$ -163,475,433		
UTILIDAD BRUTA	\$ 182,273,567		53%
GASTOS OPERACIONALES			
Gastos Operacionales de Ventas	\$ 91,726,031		27%
Sueldos	46,906,720.00		14%
Auxilio De Transporte	6,768,000.00		2%
Aportes Eps	3,987,071.00		1%
Aportes A Fondos De Pensiones Y/O Cesantias	5,628,806.00		2%
Aportes Arp	244,853.00		0%
Aportes Cajas De Compensación Familiar	1,876,269.00		1%
Aportes Icbf	1,407,202.00		0%
Sena	938,134.00		0%
Industria Y Comercio	196,650.00		0%
Acueducto Y Alcantarillado	555,837.00		0%
Energía Eléctrica	4,494,785.00		1%
Servicios Temporales	12,000,000.00		3%
Elementos De Aseo Y Cafetería	1,644,760.00		0%
Depreciaciones	2,000,000.00		1%
Otros-Cigarrillos	3,076,944.00		1%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 90,547,536		26%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 90,547,536		26%
IMPUESTO DE RENTA 25%	\$ 22,636,884		7%
UTILIDAD NETA	\$ 67,910,652		20%

Fuente: Software SAG, junio 2014.

Resultados

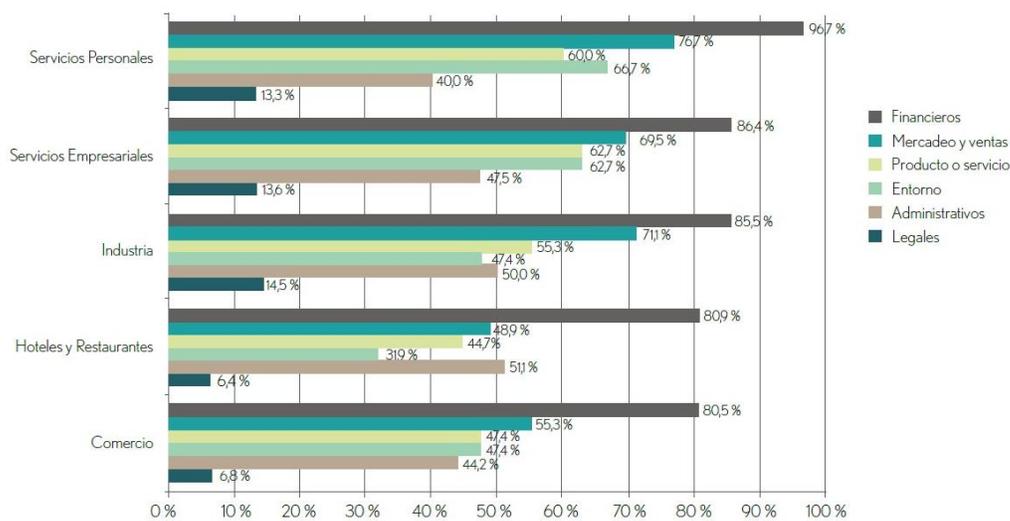
Una vez consolidado el estado de resultados del negocio correspondiente al 2013 y tomado como muestra para la comparación de su estado actual, frente a un escenario en el cual se encuentre legalmente constituido, se pueden evidenciar claramente resultados muy positivos, y que son muy diferentes a los esperados según las primeras hipótesis. Sin embargo es muy importante tener en cuenta que de la forma como actualmente opera el *Anónimo*, su caja después de pagar obligaciones y proveedores se encuentra alrededor de los 140 millones de pesos para el año 2013, es decir, si tomamos este dato anterior y lo comparamos con la utilidad neta de su negocio en el escenario formal, se evidencia una diferencia de 72 millones de pesos aproximadamente, la cual se presenta básicamente por el factor prestacional y tributario.

La razón social del negocio es dedicarse a la venta de comidas rápidas y venta de bebidas entre las cuales se encuentran licores. Cuenta con un espacio aproximadamente para 80 personas, y su capacidad instalada le permite responder al 100% con la demanda, su ubicación es estratégica, pues se encuentra en una esquina que da hacia la carrera principal con un alto tráfico tanto de personas como de vehículos; gracias a esto su nivel de ventas es alto como se refleja en los ingresos los cuales son \$ 345'749.000 millones durante todo el año, lo que le da un promedio de más de 28 millones al mes en un sector urbano.

Al constituirse de una manera informal, el proceso de sus transacciones y el manejo de sus flujos de efectivo se dan siempre al día, es decir es un negocio que no contempla deudas, todas sus compras son de contado, al igual que sus ventas, y más que manejar altos flujos de dinero, es que le da gran rotación a dinero, lo cual de entrada nos muestra un principio importante en las finanzas, y cuando se habla de este principio, se refiere a la rentabilidad obtenida por la rotación de los flujos de dinero.

La mayoría de sus costos se reflejan en la compra de la materia prima para la elaboración de las comidas, es decir tanto los elementos para la preparación de las comidas rápidas como cada uno de sus ingredientes. En total para el año 2013 fueron de \$136.342.736, seguido de los licores, que al ser un alto costo se separa de los insumos principales para la operación. Con todo esto el negocio *Anónimo*, y ya dentro de un escenario formal, presenta un margen bruto de 53%, seguidamente se presenta cada uno de los gastos administrativos y de venta, que para este caso y como muy comúnmente se ve dentro de los sectores informales de la zona, la liquidación de la nómina de los trabajadores es alta, y una de las principales razones por la que a muchos comerciantes les es difícil sostenerse, de hecho según la revista RAED (revista antioqueña de economía y desarrollo “causas de mortalidad de las empresas), una de las principales causas de liquidación de las empresas es el aspecto financiero. \$91’726.031 millones es el valor por concepto de gastos administrativos, dentro de este el rubro el total por temporales y sueldos son los que más representan al gasto. De esta manera el margen operacional es de 26%, una cifra que en comparación a las del sector 2,8% (según base de datos de legiscomex) es muy positivo.

Figura 19: Aspectos determinante de cierre de empresa según sector



Fuente: Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo (RAED) “causas de mortalidad de las micro y pequeñas empresas de Antioquia”.

Por cómo están las cosas para el negocio, se puede constituir de manera legal ante el estado sin arriesgar ni su flujo de caja ni sus utilidades. No obstante y por desorden en el acceso a la información, este comerciante no se le pudo sacar el impuesto al consumo que deben pagar los establecimientos de servicio de expendio de comidas y bebidas preparadas, el cual concierne al 8% sobre sus ventas y debe ser presentado de manera bimestral, según la Ley 1607 del 2012 (reforma tributaria). Igualmente la contabilidad de este comerciante le da la posibilidad de exigir al estado el reintegro del IVA descontable por la compras realizadas durante el año, ya que sus ventas a manera formal no se graban con el impuesto al valor agregado (IVA), este procedimiento requiere de requisitos muy exigentes por parte del estado, por lo que en caso tal de gestionarlo, debe estar al día con todas las obligaciones y cumplir con los requisitos que el estado le impone para recibirlo.

Como bien se indica al inicio de este análisis, la diferencia para este comerciante por formalizarse le cuesta alrededor de 72 millones de pesos, de los cuales debe encontrar un equilibrio a la relación costo-beneficio ya que es una suma considerable, y a decir verdad no hay una razón diferente a estar legalmente constituido, para formalizar un negocio y en específico dentro del sector de estudio, principalmente porque no son muy palpables los beneficios, esto se refiere a que simplemente, un negocio familiar no va a dejar de ganarse una cantidad cualquiera de millones de pesos al año por seguir los parámetros de la ley, y menos aun cuando lleva operando de dicha forma por más de una década, además de ello, hoy día en Colombia el acceso a créditos y productos financieros requiere de menos requisitos y con tendencia a seguir así para el futuro. Hoy un comerciante con una cedula de ciudadanía puede acceder a un crédito de inversión o de libre inversión en cuestión de días. Por lo anterior el problema evidenciado en el sector de la “Y” en el Picacho en donde la mayoría de los negocios operan en la informalidad y que a pesar de presentar un escenario comparativo para uno de ellos con resultados positivos en su utilidad neta, las políticas del gobierno ni exigen una formalización, ni sancionan a quienes no lo

hacen, más bien se debería replantear dentro de las políticas un plan que permita al gobierno captar tributos de los negocios constituidos de manera irregular a la vez que se dé un trato que los diferencie de las macroindustrias.

Dentro del plan Nacional de desarrollo del actual gobierno y recientemente reelecto, quiere abordar la situación desde los siguientes puntos.

Formalización laboral y empresarial²¹:

- Diseñar e implementar mecanismos y estímulos para la formalización laboral: (i) fortalecer las instituciones del mercado de trabajo y los servicios de protección social, (ii) adecuar la política salarial y las formas de contratación a los propósitos de generación de empleo y formalización laboral, y (iii) promover una política activa para el acceso al primer empleo, en el marco de la Ley de Formalización y Primer Empleo.
- Desarrollar herramientas para facilitar la formalización laboral: (i) intervenir en el mercado laboral en períodos de crisis con medidas que fomenten la flexibilidad en el mercado de trabajo y la expansión de políticas activas y pasivas de empleo, (ii) desarrollar el sistema de protección al cesante, (iii) definir los lineamientos de los Beneficios Económicos Periódicos, y (iv) diseñar e implementar el Sistema Nacional de Intermediación Laboral.
- Diseñar un esquema tributario simplificado para reducir la complejidad del sistema y automatizar y virtualizar los trámites; continuar y diseñar programas para la formalización empresarial y proponer reformas al código de comercio para facilitar la reorganización y liquidación de empresas. o Establecer mecanismos de inspección, vigilancia y control empresarial a través del Registro Único Tributario y la Planilla Integrada de Liquidación de Aportes a la Seguridad Social (PILA).

²¹ Tomado de “Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014 Prosperidad para todos”

Esencialmente la solución está en darle la oportunidad los pequeños empresarios de pagar un menor valor de impuestos y aportes a sus trabajadores.

Figura 20: Balance General año 2013

Balance General a diciembre de 2013 (en pesos)

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Disponible		Cuentas Por Pagar	
Caja General	\$ 90,924,300.00	Aportes a Salud	\$ 1,876,269.00
Total Disponible	\$ 90,924,300.00	Fondos	\$ 1,876,269.00
		Total Por Pagar	\$ 3,752,538.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 90,924,300.00		
Propiedad Planta y Equipo		Impuestos, Gravámenes y Tasas	
Carro Ferros Grande	\$ 5,000,000.00	Iva Descontable 16%	\$ -3,399,579.00
Televisor	\$ 800,000.00	Total Imp., Gravámenes y Tasas	\$ -3,399,579.00
Sonido	\$ 400,000.00		
Congelador	\$ 7,000,000.00	TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 352,959.00
Proporcionadora	\$ 200,000.00		
Balanza	\$ 20,000.00	TOTAL PASIVO	\$ 352,959.00
Licuadora	\$ 100,000.00		
Horno	\$ 100,000.00		
Carro Pequeño	\$ 700,000.00		
Carpa	\$ 800,000.00		
Cafetera	\$ 300,000.00		
Muebles Cafetera	\$ 600,000.00		
Telefonos	\$ 300,000.00		
Muebles Cocina	\$ 500,000.00		
Enseres Varios	\$ 1,500,000.00		
Mesas Y Sillas	\$ 2,820,000.00		
Estanterías	\$ 380,000.00		
Nevera	\$ 800,000.00		
Depreciación acumulada	\$ -2,000,000.00		
Total Propiedad,Planta y Eq.	\$ 20,300,000.00		
		PATRIMONIO	
TOTAL ACTIVOS	\$ 111,224,300.00	Capital Social	\$ 22,300,000.00
		Utilidad o Pérdida del Ejercicio	87,910,852.00
		Total Patrimonio	\$ 110,871,341.00
		TOTAL PASIVOS MAS PATRIM.	\$ 111,224,300.00

Fuente: Software SAG, junio 2014.

El Sistema de administración Gerencial (SAG) permite consolidar un balance general para el *Anónimo*, en este se puede ver una composición de activos por valor de \$111'224.300, además se puede observar que sus pasivos son solo por aportes a salud y pensión dado el caso en que sea formal, pues como se ha mencionado en varias ocasiones este negocio no contempla transacciones a plazos, tanto para compras como para ventas. Por tal motivo la adquisición de

sus activos competen el casi 100% del patrimonio o aportes del dueño a su establecimiento.

Una vez terminada la comparación del negocio desde una perspectiva formal frente a su estado actual informal, de entrada es evidente que no hay un escenario negativo de llegar a constituirse cumpliendo a cabalidad con los requisitos de ley, llevando al día su contabilidad, pagando sus impuestos y respondiendo por cada una de las prestaciones de sus trabajadores; sin embargo también se evidencian dos razones por la cuales no es viable su constitución como empresa legal.

La primera de ellas, y quizás la más importante y relevante para su dueño, es la reducción de su efectivo generado en caja, ya que debe suplir con las condiciones impuestas por la ley en cuanto a pago de impuestos y a constituirse en un régimen empresarial, que por el nivel de sus ventas tendría que ser un régimen común. Que los ingresos obtenidos en el 2013 hayan sido inferiores a \$107.364.000²². Este se habla de ser el más relevante ya que influye de manera directa la composición financiera del negocio, y como ya se vio en el desarrollo del objeto, el monto es muy elevado y no justifica según el principio de costo-beneficio que realice dicho procedimiento.

El segundo punto por el cual no conviene ser formal, se refiere a la logística requerida para que en primera instancia se lleve el negocio al punto de su formalización, esto implica una reforma estructural y mental en los procesos, un mejor manejo de la información, una persona que se dedique a seguir paso a paso con la transformación, inclusive a un asesor guía que lleve un orden secuencial del cambio, seguido a ello está solucionar el problema de hacer sostenible en el tiempo y casi que un hábito en donde todo lo que se logre al inicio, se siga manteniendo. Para esto es obligación la contratación de más personal, posiblemente de una a tres personas más, que estarán involucradas en procesos administrativos, como contabilidad, archivo, facturación, entre otros que

²² Decreto 624. Numeral 1, artículo 499. Estatuto Tributario. Bogotá, Colombia 1986.

a medida que vaya creciendo el negocio serán necesarios, Además de lo anterior es muy importante tener presente que para estas labores lo más recomendable, es un personal profesional, capacitado y con experiencia, pues facilitara la tarea y serán más las oportunidades de mantener el modelo del negocio formal en el tiempo, que en el caso de ser una persona sin conocimientos en tal materia. Este último aunque no afecta tanto como el primero la parte financiera del *Anónimo* si le implicará una inversión de recursos humanos, con un costo, y adicionalmente deberá inyectarle a su capital de trabajo (lo que requiere para operar), más dinero del que le ha invertido.

El hecho de que el establecimiento comercial objeto del estudio de caso no lleve contabilidad, es un fiel reflejo de los datos recolectados durante las encuestas desarrolladas en el punto anterior. El establecimiento comercial hace parte de ese 68% del sector que lleva el registro contable de su actividad comercial de forma manual o empírica. Este fenómeno tiene su génesis en distintas variables que pasan por lo social y económico. En diálogo con el propietario del establecimiento comercial, se extrae que existen varios aspectos determinantes que llevan al comerciante a no llevar una contabilidad. El primero sin duda alguna es el costo que ello representa; el comerciante expone que el negocio no produce los suficientes recursos económicos y que el nicho de mercado no resiste el traslado de costos que incluye contratar un contador de dedicación exclusiva, a lo cual se le plantea la posibilidad de tomar una contabilidad tercerizada o mediante la modalidad de contratación por medio de la prestación de servicios, donde el comerciante responde que él no está dispuesto a brindarle la información financiera de su establecimiento a nadie (sea un trabajador o el profesional contable), además que no le interesa rendirle cuentas a ninguna persona y que el proceso que lleva consolidar una contabilidad y actualizarla cada día, termina siendo muy desgastante y laborioso, lo que terminaría restándole tiempo valioso y que podría ser utilizado en otra tarea que le genere mayor rentabilidad; además requeriría esfuerzos adicionales para capacitar un trabajador para que ingrese los datos correctamente y cumpliendo con los lineamientos dados por el Contador.

Acto seguido se le plantea a modo de solución la implementación de sistemas contables informáticos que le eviten el proceso manual de actualizar los formatos contables; el comerciante responde en un tono bajo y pausado que él no terminó la primaria y que se le dificulta sobre manera la entrada en la denominada era de la tecnología y las telecomunicaciones y que por ello prefiere hacer todo de modo manual.

Así pues, se evidencia distintas variables que determinan la no implementación de una contabilidad en el establecimiento comercial, variables que pasan por lo social y económico. En primer orden resalta el carácter económico guiado hacia los costos que implica la normativización de la contabilidad y la imposibilidad de que el mercado asuma estos nuevos costos vía precio, lo cual obliga de cierta manera al comerciante a buscar innovadoras formas de cumplir con la normatividad vigente o por el contrario eludir la legalidad y pasar al plano de la economía informal. Dentro de los costos adicionales a los actuales a los que está vinculado el llevar una contabilidad está como ya se ha mencionado el contrato con el contador; la capacitación del personal responsable de ingresar los datos; la licencia del software contable necesario para registrar la contabilidad, es muy tedioso llevar un registro contable en una hoja de cálculo de Excel, por ende se ve la necesidad de la compra de un software administrativo que tengan las funciones y módulos necesarios para llevar una contabilidad. Hoy día una licencia de estas puede moverse en un rango de entre 3 hasta 18 millones de pesos, por lo que inicialmente para el negocio será una erogación importante de dinero; también se hace necesario la adquisición de equipos de cómputo y demás hardware que permitan el desarrollo de la actividad contable.

Como segundo aspecto aparece una situación nodal en el fenómeno de la informalidad del comercio es la cultura o mejor la costumbre del empresariado colombiano en no ceder ni el poder ni la información de la compañía, aquí se evidencia ante la reacción que tiene el comerciante frente a la necesidad de ceder cierta información financiera a un contador público o firma autorizada para tal fin; en aras de consolidar la información financiera correspondiente. Esta

actitud promedio del empresariado colombiano hace que el mercado financiero colombiano sea bastante plana y que el uso de productos financieros atractivos pero más elaborados como los derivados, bonos, acciones, entre otros sean poco usados por gran parte del empresariado colombiano.

En tercer lugar aparecen asuntos más sociales como la educación de los comerciantes del sector. Sin más argumentos que conclusiones infundadas y a juzgar por las conversaciones entabladas durante el proceso con los mismo comerciantes es relativamente claro el escaso nivel educativo de estos, si se cruza esta información con la descripción demográfica de la zona es evidente la falta de educación media y superior en los comerciantes del sector quienes son a la vez residentes del territorio. Esta falta de educación es un impedimento bastante grande en términos de negarse a la posibilidad de entrar a operar sistemas computarizados, además de entender y operar con procesos no tradicionales en el comercio; técnicas que van desde ventas a crédito con posibilidad de tomar acciones legales hasta consecución de capital vía inversionistas o créditos no tradicionales.

Finalmente el entablar una contabilidad conlleva directamente a la modificación de procesos que en ocasiones pueden resultar abruptos, caóticos y dadas las circunstancias tradicionales del empresariado colombiano y sumado al bajo nivel educativo, es poco probable llevar a cabo este proceso. Puede parecer en cierto sentido raro, pero llevar procesos contables en un negocio, modifica el modo de operar en algunas labores, un ejemplo de ello, es que, a partir de que se empieza a llevar contabilidad, se obliga a registrar cada venta que el negocio realice y esto modifica el proceso de venta en las comidas rápidas.

Como se ha podido evidenciar a lo largo del presente punto, uno de los principales efectos de la formalización del comercio sobre los estados financieros o sobre las finanzas mismas del establecimiento comercial es la reducción de las utilidades netas debido principalmente al pago de prestaciones sociales y de aporte al fisco nacional. En esa medida se debe hacer claridad que el tema

impositivo no solo está revestido por una carga negativa, sino que también aporta efectos positivos expuestos en la ley 1429 de 2010.

La presente ley le otorga a los tributantes y en específico a los pequeños comerciantes y pequeñas empresas beneficios tributarios que se verán reflejados en gran manera en ese sobre costo generado por empezar un proceso contable. A continuación se esbozan algunos de los principales beneficios que se destacan de esta ley:

- Beneficios en el pago de la matrícula mercantil: Las pequeñas empresas pagarán el registro mercantil y sus renovaciones durante los primeros 4 (cuatro) años mediante la siguiente progresividad: 0%, 50%, 75% y 100%, respectivamente.
- Beneficios en el pago de impuesto de renta: Las pequeñas empresas pagarán el impuesto a la renta con la siguiente progresividad durante 6 años: 0%, 0%, 25%, 50%, 75% y 100%, respectivamente.
- La gradualidad en el pago del impuesto de renta para las pequeñas empresas que se creen en los departamentos de Amazonas, Guainía y Vaupés será a 11 (once) años: 0%, 0%, 0%, 0%, 0%, 0%, 0%, 0%, 0%, 50%, 75% y 100%, respectivamente.
- Beneficios en el pago de aportes parafiscales: Las pequeñas empresas pagarán los aportes parafiscales con la siguiente progresividad, durante 6 años: 0%, 0%, 25%, 50%, 75% y 100%, respectivamente.
- La gradualidad en el pago de aportes parafiscales para las pequeñas empresas que se creen en los departamentos de Amazonas, Guainía y Vaupés será a 11 años: 0%, 0%, 0%, 0%, 0%, 0%, 0%, 0%, 0%, 50%, 75% y 100%, respectivamente.

Otros Beneficios:

- Los trabajadores que pertenecen al SISBÉN y celebren un contrato laboral, conservan los beneficios del Sistema por un año y el cupo por dos.
- Líneas Especiales de crédito de Bancóldex.

- Recursos no reembolsables del Fondo Innpulsa y el Fondo Emprender.
- Acceso a nuevos mercados nacionales e internacionales con la entrada en vigencia de los Tratados de Libre Comercio.

Además se debe señalar la importancia y por ende, aspecto positivo que tiene el aportar tributariamente al Estado. El Estado colombiano tiene varias rentas, de donde capta los recursos económicos necesarios para el mantenimiento y operación del Estado colombiano; tales rentas surgen del pago de los impuestos, aranceles y reciprocidades como las regalías por la explotación minera, petrolera y piscícola, es decir cualquier actividad económica que esté relacionada con el suelo y el subsuelo de propiedad pública. Estos ingresos se utilizan en el llamado gasto público, que comprende las inversiones que realiza el Estado para satisfacer a la población y remediar las ineficiencias del sector privado; allí se encuentran ítems como los costos generados por la operación estatal como los salarios de los trabajadores públicos, inversiones en infraestructura, educación, salud, seguridad y guerra, entre otros. En síntesis, al pagar impuestos se contribuye al funcionamiento estatal, donde en teoría se actúa por el bienestar social, es decir el contribuir tributariamente al Estado conlleva a fines altruistas en la medida que propende por una sociedad con un mayor bienestar.

2.3 Posibilidad y condiciones de acceder a recursos del mercado financiero para un comerciante informal.

En la ciudad de Medellín, existes un sin número de entidades y cooperativas financieras que brindan facilidad de crédito a todo tipo de mercados, como lo son las personas naturales y las jurídicas, igualmente existen un sin número de portafolio de servicios, de esta forma se puede encontrar créditos de libre inversión, créditos para capital de trabajo, créditos para emprendimiento, créditos para solventar pasivos, créditos rotativos, entre otros a múltiples tasas, es decir, hay un mercado amplio para estos productos.

No hay una barrera que impida a los comerciantes informales acceder a todos estos tipos de productos financieros, para las entidades que prestan estos servicios, lo más importante, son sus flujos de caja y la capacidad para responder a la deuda. Estas miden el riesgo en cada uno de los negocios, personas o demás a quienes le otorgan un capital que les genera ganancias gracias a los interés que cobran y de una u otra forma están dinamizando la economía de la región, pues por medio de ellos se ve la colocación de dinero en los mercados, de manera que se incentiva el consumo y se da mayor rotación al efectivo.

A continuación se enumeran diferentes entidades, de las que se acomodó un producto que es accesible al sujeto *Anónimo*, y de esta manera a una gran parte de los comerciantes del sector la “Y” del barrio El Picacho; se debe dejar claridad de que se toma el establecimiento *Anónimo* como base para el desarrollo del objetivo comparativo entre la formalidad e informalidad:

2.3.1 Cooperativa Jhon f. Kennedy²³

Esta cooperativa le brinda al cliente un crédito de consumo, que está dirigido a personas naturales para financiar la adquisición de bienes de consumo o el pago de servicios. Su garantía es un personal (deudor solidario) o idónea (hipoteca).

Formas de pago

- Taquilla
- Débito automático de la cuenta de ahorros
- Deducción por nómina

Monto máximo a prestar Hasta 200 S.M.M.L.V. y su Plazo máximo es Hasta 72 meses. Además de ello el monto a prestar y el plazo dependen de la capacidad de pago del solicitante, garantía, ocupación (vinculado, pensionado, independiente), forma de pago y experiencia crediticia en la Cooperativa. A continuación se presenta la estructura de su Microcrédito:

²³ Tomado de: <http://www.jfk.com.co/userfiles/file/PAGARE-CREDITO-agosto-2012.pdf>, el 19/junio/2014

Ocupación y forma de pago	Tasa de Interés		
	E.A	Nominal	Mensual
Independientes con forma de pago Débito o Taquilla	Desde 16.63%	Desde 15.48%	Desde 1.29%
	a 34.33%	a 29.88%	a 2.49%

Fuente: Elaboración propia, junio 2014.

Esta cooperativa financiera ofrece a diferencia de los demás, más cantidad en cuanto a capital, su tope es hasta 200 SMMLV, siendo el más alto, sin embargo sus tasas, aunque varían según el tiempo como es normal, son relativamente medias para estas líneas de crédito, para un comerciante pequeño sería óptimo, en la medida que representa solo un 16,63% EA

2.3.2 Bancoldex²⁴

Esta entidad a través de la modalidad “Capital de trabajo y sostenimiento empresarial”, financia en las siguientes condiciones, Atiende tanto a las personas naturales como jurídicas consideradas micro, pequeñas, medianas y grandes empresas de todos los sectores económicos. Financia el 100% de las necesidades y la tasa de redescuento es:

(\$) PESOS:

- Hasta 2 años: DTF (E.A.) + 3.7% (E.A.)
- Desde 2 y hasta 3 años: DTF (E.A.) + 4.00% (E.A.)

²⁴ Tomado de: <http://www.bancoldex.com/default.aspx>. El 19/junio/2014

- Desde 3 y hasta 4 años: DTF (E.A.) + 4.20% (E.A.)
- Desde 4 y hasta 5 años: DTF (E.A.) + 4.40% (E.A.)

(USD) DOLARES: Mercado Nacional:

- Desde Libor + 1.45 hasta Libor + 3.75
- Desde Libor + 1.20 hasta Libor + 3.50

Sus plazos son:

- PESOS hasta 5 años incluidos hasta 3 años de periodo de gracia
- DOLARES hasta 5 años incluido hasta 1 año de periodo de gracia

Además de ello Bancoldex ofrece una línea especial para aquellos negocios que requieran de una modernización así: Financia, en pesos o en dólares, las inversiones para el aumento de la capacidad de producción, la actualización del aparato productivo, la adopción de nuevas tecnologías e innovación y la protección del medio ambiente. Esto lo hace atendiendo tanto a las personas naturales como jurídicas consideradas micro, pequeñas, medianas y grandes empresas de todos los sectores económicos. Financia el 100% de las necesidades

La tasa de redescuento es (\$) PESOS:

- De 0 a 3 años: DTF (E.A.) + 3.10% (E.A.)
- De 3 a 5 años: DTF (E.A.) + 3.5% (E.A.)
- De 5 a 10 años: DTF (E.A.) + 3.7% (E.A.).

(USD) DOLARES:

- Desde Libor + 2.15 hasta Libor + 4.45

Su plazo:

- PESOS hasta 10 años incluidos hasta 3 años de periodo de gracia
- DOLARES hasta 10 años incluido hasta 1 año de periodo de gracia

Este banco contempla no solo crédito en moneda local sino también, extranjera, este a su vez puede ser un arma de doble filo pues le da al comerciante la posibilidad de obtener mejores montos para abono a capital, según el movimiento de las divisas, es decir, puede tener o un gran beneficio o cobertura natural al riesgo cambiario o una desventaja dada por la variación en el tipo de cambio. También es importante resaltar que a comparación del primer banco este presenta una mejor tasa, pues la DTF se conserva en promedio en 5% y 4,5% más los spread que ofrece la entidad, generan una tasa del 10%EA u 11%EA aproximadamente. Si bien la variación por el tiempo es mayor con respecto a la cooperativa anterior; el costo de oportunidad que se ve afectado por cambio en el plazo se ve disminuido por la tasa de interés considerablemente más baja.

2.3.3 Banco de las oportunidades²⁵

Desde el Banco de los Pobres se orientan cuatro estrategias que, en conjunto, Buscan el fortalecimiento del microcrédito:

- Líneas de créditos
- Centros de Desarrollo Empresarial Zonal, Cedezo
- Red de Microcrédito
- Concurso Capital Semilla

Los Centros de Desarrollo Empresarial Zonal (Cedezo), la Red de Microcrédito y el Concurso Capital Semilla están dirigidos por el Banco de los Pobres, pero cada uno tiene actividades independientes.

²⁵ Tomado de: <http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/Paginas/Default.aspx>, el 19/junio/2014

Líneas de crédito.

Línea de crédito empresarial para Egresados de Educación Superior

Dirigida a emprendedores y empresarios egresados de educación superior: técnicos, tecnólogos o profesionales que quieran iniciar una empresa o fortalecer una ya existente, donde es importante que en ésta línea ya el título este obtenido. El interés del crédito es del 0.91 por ciento y cuenta con un plazo de hasta 48 meses de pago. Se necesita un fiador que devengue dos salarios mínimos o que tenga propiedad raíz.

Línea de crédito empresarial

Dirigida a emprendedores y empresarios egresados de educación superior: técnicos, tecnólogos o profesionales que quieran iniciar una empresa o fortalecer una ya existente, donde es importante que ésta esté en la línea del título obtenido. El interés del crédito es del 0.91 por ciento y cuenta con un plazo de hasta 48 meses para ser cancelado. Se necesita un fiador que devengue un salario mínimo o que tenga propiedad raíz.

Línea de crédito microempresarial

Dirigida a todos aquellos empresarios y emprendedores que quieren crear o fortalecer su microempresa: tiendas, zapaterías, peluquerías, imprentas, domicilios, minimercados, entre otros. El interés del crédito es del 0.91 por ciento y cuenta con un plazo de hasta 36 meses para ser cancelado. Se necesita un fiador que devengue un salario mínimo o que tenga propiedad raíz. Para la renovación del crédito no se necesita fiador. Los montos oscilan entre 1 y 10 salarios mínimos legales vigentes.

Línea de crédito rural-agropecuaria

Dirigida a todos aquellos empresarios y emprendedores que quieren crear o fortalecer su propia microempresa, la cual debe estar enfocada en el comercio

campesino: cultivos, criaderos, invernaderos y demás iniciativas empresariales ubicadas en los corregimientos de Medellín. El interés del crédito es del 0.91 por ciento y cuanta con un plazo de hasta 36 meses para ser cancelado. Se necesita un fiador que devengue el salario mínimo o que tenga propiedad raíz. Si el empresario es el propietario del terreno donde se ubicará el negocio, no necesita el fiador. Para la renovación del crédito no se necesita fiador. Los montos oscilan entre 1 y 10 salarios mínimos legales vigentes.

Línea de crédito solidaria

Dirigida a grupos de personas de un mismo barrio que se organizan para generar ingresos a través de diferentes emprendimientos. Esta línea otorga créditos desde 50 mil pesos hasta un millón de pesos. Está dirigida a venteros ambulantes y emprendedores y empresarios con proyectos nano.

Línea de crédito solidaria

Dirigida a empresarios y comerciantes con necesidades de crédito inmediato y a cortos plazos: montos bajos que son pagados diariamente. Es una línea de crédito creada para combatir los 'pagadarios', un sistema ilegal de préstamos con altísimos intereses que financia la violencia en la ciudad.

A través de la línea solidaria se brindan los mismos servicios y oportunidades que con las otras líneas de crédito, donde el interés se encuentra en el 0.91 por ciento.

Todas estas líneas están dirigidas a las personas mayores de 18 años y menores de 63 que vivan en los barrios de estratos 1, 2 y 3 de Medellín y sus corregimientos (Santa Elena, San Cristóbal, Altavista, San Antonio de Prado y San Sebastián de Palmitas) que tienen una idea de negocio o con negocios ya establecidos.

Requisitos

- Solicitante
Ser menor de 64 años.
- Vivir Medellín o en alguno de sus cinco corregimientos y que el negocio se ubique en la misma ciudad o corregimiento.
- Pertener a los estratos uno, dos o tres.
- Presentar la cuenta de servicios de la residencia.
- No estar reportado en centrales de riesgo (Procrédito y/o Datacrédito) por un monto superior a \$1.000.000.
- No tener deudas vigentes con bancos, corporaciones o entidades no gubernamentales.
- Destinar el crédito única y exclusivamente para proyectos productivos.
- Tener un codeudor.
- El formulario se entrega únicamente al interesado (solicitante).

Codeudor

- Ser menor de 64 años.
- Vivir en el Área Metropolitana.
- No estar reportado en centrales de riesgo (Procrédito y/o Datacrédito).
- El codeudor puede ser asalariado, trabajador independiente o tener propiedad raíz.

El asalariado debe ganar al menos un salario mínimo, anexar carta laboral y las dos últimas colillas de pago; el trabajador independiente debe anexar una copia de la Cámara de Comercio (con menos de 45 días de expedida), y un certificado de ingresos realizado por un contador público y la fotocopia de la tarjeta profesional del mismo; la persona que tenga propiedad raíz debe de anexar copia del último impuesto predial al día (la propiedad debe estar en el Área Metropolitana). Muy importante tener presente que no puede ser fiador de dos o más personas en Banco de los Pobres.

De esta entidad financiera se destaca a diferencia de las otras que separa sus líneas de crédito, y las dirige a diferentes grupos dentro del mercado, aunque la variación entre cada una de ellas teóricamente es solo la modalidad de pago y sus plazos, en la mayoría de estas y casi que en todas, su tasa es del 0,91% EM, que termina siendo un 11,48% EA aproximadamente, lo cual es muy similar a “Bancoldex” en cuanto a su tasa, que en general es buena, la diferencia sustancial radica en que en el Banco de las Oportunidades la deuda solo es adquirida en pesos, tanto para un importador como para un exportador.

2.3.4 Interactuar²⁶

Microcrédito

Con una avanzada tecnología crediticia y una operación de crédito totalmente sistematizada, ofrece al microempresario, créditos desde \$300.000 (U\$ 150) hasta \$40.000.000 (U\$ 20.000), con plazos que van desde 3 hasta 36 meses.

Destinos del crédito

- Capital de trabajo
- Activos fijos
- Creación de empresas
- Crédito para acceder a los servicios de Interactuar

Debido a que la oferta de servicios principalmente está dirigida a la población de estratos 1, 2 y 3 que no tiene acceso a la banca formal, Interactuar se convierte en la única entidad que le proporciona los recursos económicos requeridos para consolidar o poner en marcha su idea de negocio.

²⁶ Tomado de: <http://www.interactuar.org.co/web/>, el 19/junio/2014

Dado que la información obtenida de la fuente consultada no era suficiente se hizo una llamada a sus instalaciones, de lo cual se adiciona lo siguiente:

Para un crédito de 20 a 30 millones los requisitos son:

- Fiador con propiedad raíz y al día con el impuesto predial
- Fiador con ingresos mayores al mínimo legal vigente
- No estar reportado en centrales de riesgo
- Diligenciar los formatos según la calidad de la persona que pide el monto
- Colillas de pago del segundo fiador
- Llevar la documentación a la oficina en el centro o en Bello con copias de las cedula
- Se asigna un asesor para el negocio y el crédito, quien dará sugerencias y realizará el estudio del crédito.

Interactuar es una corporación que a diferencia de las demás no es tan específica con su información, si bien se expone que los montos máximos van desde \$300.000 hasta \$ 40'000.000, sus tasas son variables de acuerdo a su monto y plazo para pagar, según información verbal directa de la entidad la tasa puede estar entre el 15%EA y el 22%EA. En su gran mayoría el consumo de créditos en esta entidad, lo hacen negocios ya constituidos que requieren capital para operar en el corto plazo.

2.3.5 Confiar²⁷

Es una línea de crédito para capital de trabajo de su empresa, a través de la financiación de actividades de producción, comercio y servicio, con el beneficio de una tasa preferencial de acuerdo al monto y al plazo elegido.

Características

²⁷ Tomado de: <http://www.confiar.coop/index.php/empresas/credito/capital-de-trabajo> el 19/Junio/2014

- Monto: De acuerdo a las necesidades y cupo arrojado en el estudio de crédito.
- Plazo: Hasta 60 meses.
- Tasa de Interés: Fija o variable de acuerdo al monto y al plazo.
- Garantías o Seguridades de Pago: Las acordadas entre las partes.

Esta entidad brinda unos beneficios, en primera instancia por la financiación de necesidades de corto, mediano y largo plazo. Seguido de la asignación de un cupo rotatorio global para su empresa, para ser tomado de acuerdo a sus necesidades de financiación; también brinda una cuota de amortización fija o variable, según monto y plazo del crédito, Tasas de interés muy competitivas frente a las existentes en el mercado, Agilidad en la respuesta, Flexibilidad para elegir la fecha de pago, Consultas y transacciones desde la Agencia Virtual a toda hora: Estados de cuenta, extractos y pago de sus cuotas a cero costos.

Los Requisitos

- Formato de Vinculación de personas Jurídicas.
- Formato de Vinculación Persona Natural (para el representante legal).
- Certificado de existencia y representación legal.
- Fotocopia de la cédula de representante legal.
- Estados Financieros consolidados correspondientes a los dos últimos ejercicios anuales, con notas a los estados financieros.
- Declaración de renta de los dos últimos años.
- Flujo de caja proyectado de acuerdo con el plazo del crédito.

Al igual que Interactuar, este banco no da sus tasas específicas como los demás, los rangos según el asesor comercial consultado varían entre el 11% y el 16% dependiendo la cantidad de dinero requerido; sus plazos no son tan amplios, son como máximo 36 meses; por lo que se entiende que el desembolso no se da en altos montos; es una entidad de corte conservadora.

2.3.6 Síntesis

Una vez se hace el recorrido por algunos de los bancos que ofrecen mejores oportunidades de créditos para el comercio informal, se percibe como bien se ha dicho, para la entidad financiera, la formalización del negocio es un aspecto que pasa a segundo plano cuando encuentran en el solicitante una capacidad para responder ante las condiciones mínimas que se imponen para los préstamos, de las cuales se destacan la respuestas de pago y el respaldo de un fiador, lo demás, como lo son las tasas y los plazos, son acomodados de acuerdo con la solicitud del valor. Lo anterior evidencia una muy posible causa, del por qué muchos negocios y no solo los pertenecientes al sector de la “y” están lejos de llevar un proceso de formalizarse, debido a que el sector financiero no les pone esta barrera y una vez más se confirma la teoría que se menciona en el objetivo anterior de este trabajo, y es que son más las desventajas de las ventajas, las que un comerciante informal obtiene, si constituye legalmente su negocio. No obstante de los 5 bancos tomados como muestra, el que más ofrece no excede la barrera de 130 millones, esto quiere decir que un negocio en vísperas de crecer puede llegar al punto de si verse perjudicado por no estar constituido legalmente, ya que estas líneas de crédito se dirigen principalmente a pequeñas empresas, por lo que llegan hasta un tope en el valor del dinero a otorgar, del cual no salen. En ese orden de ideas, para obtener mayor volumen de dinero vía crédito, hay que ver otra alternativas, las cuales exigen más requisitos, como pólizas de seguros, estados financieros, historiales, etc. Que de alguna manera empiezan a exigir al comerciante se formalice.

3. Conclusiones y recomendaciones

3.1 Conclusiones

Como pudo haber sido sustraído a lo largo del trabajo investigativo, tanto en la formulación del proyecto como en el desarrollo del numeral 2,1 las razones de la no legalización de la Informalidad del Comercio en el sector la “Y” del barrio el Picacho son múltiples y de diferente naturaleza que se entretajan entre sí con relaciones de interdependencia y en ciertos casos de causa y efecto. La principal razón es claramente de orden económico, pues el comerciante identifica una alza considerable en los gastos y pago de impuestos, lo que genera una reducción de utilidades a cambio de ningún beneficio factico; así pues, un comerciante que desee dar el paso hacia la formalidad no está dispuesto a ver reducidas sus utilidades, esto como efecto inherente al sistema capitalista, donde los valores que median en las relaciones sociales y de producción es la ambición y la avaricia. Al no permitir la reducción de las utilidades y consiente de uno u otro motivo que justifica la formalización del comercio, el empresario se ve en la obligación de subir el precio de venta del producto en aras de ser un establecimiento formalmente constituido; en este punto hay dos contraindicaciones, el primero es debido a la baja capacidad adquisitiva del sector hace que el mercado no racista un aumento en los precios de los productos, es decir para este caso el precio sería inelástico. Segundo y como efecto directo del anterior, las ventas disminuirían y por consiguientes las utilidades también; es así como la opción más factible para un comerciante del sector es burlar ingeniosamente la normatividad tributaria, laboral, etc. en aras de mantener su porción de mercador y garantizando sus ingresos y utilidades.

Otro aspecto aparece una situación nodal en el fenómeno de la informalidad del comercio es la cultura o mejor la costumbre del empresariado colombiano en no ceder ni el poder ni la información de la compañía, aquí se evidencia ante la reacción que tiene el comerciante frente a la necesidad de ceder cierta

información financiera a un contador público o firma autorizada para tal fin; en aras de consolidar la información financiera correspondiente. Esta actitud promedio del empresariado colombiano hace que el mercado financiero colombiano sea bastante plana y que el uso de productos financieros atractivos pero más elaborados como los derivados, bonos, acciones, entre otros sean poco usados por gran parte del empresariado colombiano.

También se puede tratar asuntos de cortes más sociales como la educación de los comerciantes del sector. Sin más argumentos que conclusiones infundadas y a juzgar por las conversaciones entabladas durante el proceso con los mismo comerciantes es relativamente claro el escaso nivel educativo de estos, si se cruza esta información con la descripción demográfica de la zona es evidente la falta de educación media y superior en los comerciantes del sector quienes son a la vez residentes del territorio. Esta falta de educación es un impedimento bastante grande en términos de negarse a la posibilidad de entrar a operar sistemas computarizados, además de entender y operar con procesos no tradicionales en el comercio; técnicas que van desde ventas a crédito con posibilidad de tomar acciones legales hasta consecución de capital vía inversionistas o créditos no tradicionales.

Finalmente el entablar una contabilidad conlleva directamente a la modificación de procesos que en ocasiones pueden resultar abruptos, caóticos y dadas las circunstancias tradicionales del empresariado colombiano y sumado al bajo nivel educativo, es poco probable llevar a cabo este proceso. Puede parecer en cierto sentido raro, pero llevar procesos contables en un negocio, modifica el modo de operar en algunas labores, un ejemplo de ello, es que, a partir de que se empieza a llevar contabilidad, se obliga a registrar cada venta que el negocio realice y esto modifica el proceso de venta en las comidas rápidas.

Mientras se desarrolló el objetivo de realizar un estudio comparativo de orden financiero y contable entre una organización informal y la misma organización, pero legalmente formalizada. El sujeto de estudio (anónimo) posee un alto nivel de ventas con los que ha logrado sostenerse durante 14 años, y al proyectar su composición contable de manera legal, este nivel de ventas le permite arrojar resultados positivos en su Utilidad neta, pese a esto es alto el costo que le implica al comerciante, llevar un proceso de formalización, al llevar su contabilidad y de cumplir legalmente con cada una de las obligaciones, que el estado le exige a las empresas sin importar su tamaño y estructuras internas. Y poco son los beneficios que dicho comerciante se le presenta en caso tal de hacer un procedimiento como este; teniendo en cuenta los lineamientos de la ley, es muy importante que se constituya de manera legal, de esa forma estaría contribuyendo al capital social del estado y al aporte de los fondos que el mismo recauda para la asignación de presupuestos, a invertir en educación, infraestructura, salud y seguridad.

Hoy día, no solo en el lugar de estudio, sino a nivel nacional, Colombia afronta un problema de informalidad, visto en un lado por la falta de control y por el otro debido a las pocas oportunidades, en consecuencia de los costos, que los comerciantes tienen, además de lo anterior y teniendo en cuenta que el negocio puede dar utilidades y pagar sus impuestos, existe una mala reputación por las administraciones de los recursos públicos, lo que ocasiona que las personas no sientan un sentido de pertenencia y se sientan a gusto al tributar al estado, y en consecuencias lo que busquen, sea evadirlos.

Las líneas de créditos ofrecidas en el mercado, no tienen barrera alguna para los comerciantes informales, a menos de exigir cantidades con volúmenes considerables de dinero, y que generalmente se utilizan para inversión en activos fijos, es decir en el crecimiento y mejoramiento de la capacidad instalada de los negocios, en sí, solo existe dicha barrera en la medida que un comerciante vaya

creciendo con su negocio, pues la ley y las entidades que otorgan mayores cantidades para préstamos exigen un mayor número de requisitos para otorgarlo.

Con esto se queda evidenciado que un negocio informal puede acceder al crédito sin necesidad de estar legalmente constituido, ante los organismos de control esto no es prohibido, pues hoy día muchos microempresarios obtienen créditos y solo diligencian una cantidad mínima de requisitos. Para lograrlo lo más importante no es ser formal sino demostrar que se tiene capacidad de pago para suplir la deuda.

4. Referencias bibliográficas

Blandón, M. (2011). El trabajo en las calles: territorialización, control y política en el centro de Medellín a comienzos del siglo XXI: Tesis de Maestría, Universidad de Antioquia.

Chapa, J. Flores, D. y Valero, J. (2007). La Economía Informal. México D.F Trillas.

Delgado, M (2011). El espacio público como ideología. Madrid: Ediciones Catarata.

Espinoza, M. (2003). Trabajo decente y protección social. Santiago de Chile: Oficina Internacional de Trabajo.

Grosskoff, R. y Melgar, A. (1990). Sector informal urbano: ingreso, empleo y demanda de su producción. El caso uruguayo. En: Ventas informales relaciones con el sector moderno. PRALC.

Hobbes, T. (2011) El Leviatán. Edición virtual. Recuperada de: http://eltalondeaquiles.pucp.edu.pe/sites/eltalondeaquiles.pucp.edu.pe/files/Hobbes_-_Leviatan.pdf

López, H. Corchuelo, A. y Zorro, C (1990). El impacto del crédito sobre el empleo y los ingresos de las microempresas en Colombia. En: Lecciones sobre el crédito al sector informal. PREALC.

Mejía, O. (2010). Cultura política y cultura mafiosa en Colombia: Elementos epistemológicos para una aproximación socio-cultural. En: ¿Estado y Cultura mafiosa en Colombia? Universidad Nacional de Colombia- Sede Bogotá. Bogotá.

Murillo, G. Lanzetta, M y Useche, H. (1984). La articulación entre el sector informal y el sector formal en la economía de Bogotá. En: La actualidad del sector informal urbano en Colombia. CIID y Universidad de los Andes.

OIT. (2003). Directrices sobre una definición estadística de empleo informal, adoptadas por la Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (noviembre – diciembre de 2003), Organización Internacional del Trabajo. Disponible en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087625.pdf el 8/mayo/2014.

Plan Estratégico Comuna 6 2006-2015: Construyendo Ciudad (2005) Alcaldía de Medellín.

Restrepo, J. (1997). Análisis del comercio informal frente al comercio legal organizado. Medellín. Monografía. ESUMER.

Saldarriaga, L. y Londoño, S. (1984). La experiencia de EAFIT en estudios sobre el sector informal. Referencia a un caso de Estudio. En: La actualidad del sector informal urbano en Colombia. CIID y Universidad de los Andes.

Vergara, M. (2009). Conflictividad Urbana en la Apropiación y Producción del Espacio Público: Tesis de Maestría, Universidad Nacional de Colombia sede-Medellín.

Vásquez, A. Informalidad. (2000) En: Colombia un país por construir. Bogotá. Universidad Nacional de Colombia- sede Bogotá.

Cibergrafía

Página web oficial Del DANE. Fecha de consulta: Marzo de 2014 URL: <http://www.dane.gov.co/> (boletines de prensa, comunicados e informes)

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/pobreza/cp_pobreza_departamentos_2012.pdf

<http://www.dane.gov.co/index.php/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/especiales/educacion/Bol_edu_213.pdf

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/re_ech_informalidad_nov_ene2014.pdf.

Banco Mundial, Índice de Gini. Fecha de consulta Marzo de 2014

URL: <http://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI>

Medellín cómo vamos, Fecha de consulta Abril de 2014 URL: <http://www.medellincomovamos.org/en-2013-en-medellin-am-bajo-el-desempleo-pero-se-mantuvo-la-informalidad>

Organización Internacional del Trabajo, Fecha de consulta Mayo de 2014 URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087555.pdf

Cooperativa John F. Kennedy Fecha de consulta: Junio de 2014, URL: <http://www.jfk.com.co/userfiles/file/PAGARE-CREDITO-agosto-2012.pdf>

Bancoldex, Fecha de consulta: Junio de 2014, URL:
<http://www.bancoldex.com/default.aspx>

Bando de las oportunidades, Fecha de consulta: Junio de 2014, URL:
<http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/Paginas/Default.aspx>

Interactuar, Fecha de consulta: Junio de 2014, URL:
<http://www.interactuar.org.co/web/>

5. Anexos

5.1 Anexo: Formato de la Encuesta

Nombre entrevistado _____

Cargo: propietario _____ socio _____ dueño _____

Nombre del negocio _____

Fundado en _____ tiempo operando (años) _____

1) ¿A qué subsector pertenece su establecimiento?

a) Comidas rápidas _____ b) Variedades _____ c) Supermercado y Tienda _____

d) Telecomunicaciones _____ e) Peluquería y afines _____ f) Moda y Calzado _____

g) Bares y afines _____

2) ¿Cuál es la composición accionaria del establecimiento?

a) Individual _____ b) Familiar _____ c) Sociedad _____

3) ¿Cuántos trabajadores tiene el establecimiento?

a) 1 _____ b) Entre 2 y 5 _____ c) Entre 6 y 10 _____ d) Más de 10 _____

4) ¿Cómo es la forma de pagar a los trabajadores?

A) Prestaciones sociales (completas) _____ b) Salario Integral _____

c) Salud (solo) _____ d) N/A _____ e) Otra _____

5) ¿Con cuáles de los siguientes documentos cuenta el establecimiento?

- a) Cámara de comercio ____ b) RUT ____
c) RUE ____ d) Minuta de constitución ____
e) Registro mercantil ____ f) Industria y comercio ____
g) Ninguno de los anteriores ____

6) ¿Qué sistema utiliza para el registro de su contabilidad?

- a) Libro manual ____ b) Sistemas de información ____
c) No tiene un registro ____ d) tercerizada ____

7) Cómo se han comportado las ventas en los últimos tres años

- a) Han aumentado entre 100% y 50% ____
b) Han aumentado entre 10% y 50% ____
c) Se mantienen ____
d) Han disminuido entre 10% y 50% ____
e) Han disminuido más del 50% ____
f) otro _____

8) ¿Qué producto financiero ha adquirido al menos una vez el establecimiento?

- a) Cuenta bancaria ____ b) Crédito de inversión ____
c) No ha tenido ningún producto ____

9) ¿Cuáles considera obstáculos para que su negocio crezca?

- a) Difícil acceso a crédito ____ b) Altos costos de operación ____
c) Vacunas o cuotas ilegales ____ d) Nivel económico del sector ____
e) No hay obstáculos ____ f) Muchos competidores ____

10) De los siguientes aspectos, ¿cuáles cree usted que serían las ventajas de ser un negocio formal

- ✓ Mayor posibilidad de crédito
- ✓ Más oportunidades de crecimiento
- ✓ Mejorar los ingresos del negocio
- ✓ Estar a paz y salvo con la ley
- ✓ Aportar impuestos para el desarrollo de la economía
- ✓ Mejorar los clientes
- ✓ Obtener mayor reconocimiento y confianza

11) De los siguientes aspectos, cuáles cree usted que serían las desventajas de ser un negocio formal

- ✓ Costo elevado
- ✓ En negocios pequeños difícil acceso a ciertos productos
- ✓ Muchos requisitos legales
- ✓ Aumento de procesos

12) Se ve beneficiado de manera irregular del espacio público

Si

No

5.2 Anexo: Archivos audiovisuales



Foto 1



Foto 2



Foto 3



Foto 4



Foto 5



Foto 6



Foto 7



Foto 8



Foto 9



Foto 10



Foto 11



Foto 12



Foto 13



Foto 14



Foto 15



Foto 16



Foto 17



Foto 18



Foto 19



Foto 20



Foto 21



Foto 22



Foto 23



Foto 24



Foto 25



Foto 26



Foto 27



Foto 28



Foto 29