

**PERCEPCIÓN DE LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL POR PARTE DEL  
COMERCIANTE DEL DISTRITO DE BUENAVENTURA PARA ACCEDER A  
CAPITAL FINANCIERO**

**PRESENTADO POR  
GUSTAVO ADOLFO BONILLA LÓPEZ**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE, SEDE PACÍFICO  
FACULTAD CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
DEPARTAMENTO DE PROCESOS CONTABILIDAD Y FINANZAS  
CONTADURÍA PÚBLICA  
BUENAVENTURA  
2021**

**PERCEPCIÓN DE LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL POR PARTE DEL  
COMERCIANTE DEL DISTRITO DE BUENAVENTURA PARA ACCEDER A  
CAPITAL FINANCIERO**

**PRESENTADO POR:  
GUSTAVO ADOLFO BONILLA LÓPEZ**

**TUTOR  
JUAN FERNANDO GUARIN**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE, SEDE PACÍFICO  
FACULTAD CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
DEPARTAMENTO DE PROCESOS CONTABILIDAD Y FINANZAS  
CONTADURÍA PÚBLICA  
BUENAVENTURA  
2021**

## **PÁGINA DE ACEPTACIÓN**

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

---

**Presidente del jurado**

---

**Jurado**

---

**Jurado**

## TABLA DE CONTENIDO

|                                                                                                                                                                                    | <b>Pág.</b> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| CAPITULO 1 .....                                                                                                                                                                   | 13          |
| 1.1 INTRODUCCION.....                                                                                                                                                              | 13          |
| 1.2 ANTECEDENTES .....                                                                                                                                                             | 14          |
| 1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....                                                                                                                                               | 17          |
| 1.3.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....                                                                                                                                                | 18          |
| 1.3.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA .....                                                                                                                                           | 19          |
| 1.4 OBJETIVOS .....                                                                                                                                                                | 19          |
| 1.4.1 GENERAL .....                                                                                                                                                                | 19          |
| 1.4.2 ESPECIFICOS.....                                                                                                                                                             | 19          |
| 1.4.3 JUSTIFICACIÓN .....                                                                                                                                                          | 20          |
| 1.5 ASPECTOS METODOLÓGICOS .....                                                                                                                                                   | 22          |
| 1.5.1 TIPO DE ESTUDIO.....                                                                                                                                                         | 22          |
| 1.5.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....                                                                                                                                                 | 22          |
| 1.5.3 TÉCNICA E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN .....                                                                                                                    | 23          |
| 1.5.3.1 TECNICA.....                                                                                                                                                               | 23          |
| 1.5.3.2 INSTRUMENTO.....                                                                                                                                                           | 23          |
| 1.5.4 FUENTES DE INFORMACIÓN.....                                                                                                                                                  | 23          |
| 1.5.4.1 FUENTES PRIMARIAS.....                                                                                                                                                     | 23          |
| 1.5.4.2 FUENTES SECUNDARIAS.....                                                                                                                                                   | 24          |
| 1.5.5 POBLACIÓN .....                                                                                                                                                              | 24          |
| CAPITULO II .....                                                                                                                                                                  | 25          |
| 2.1 LEGISLACIÓN FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL .....                                                                                                                                    | 25          |
| 2.2 EXPERIENCIAS, MITOS Y CREENCIAS DE LOS COMERCIANTES ACERCA DE<br>LAS FAVORABILIDAD Y DESFAVORABILIDAD DE LA FORMALIZACIÓN<br>EMPRESARIAL PARA ACCEDER A CAPITAL .....          | 30          |
| 2.3 CORRELACIÓN DE LAS PERCEPCIONES DE LOS COMERCIANTES ACERCA DE<br>LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL PARA ACCEDER A CAPITAL Y LA<br>INFORMALIDAD EN EL DISTRITO DE BUENAVENTURA. .... | 47          |
| CONCLUSIONES.....                                                                                                                                                                  | 51          |

|                                  |    |
|----------------------------------|----|
| RECOMENDACIONES .....            | 53 |
| BIBLIOGRAFÍA.....                | 54 |
| ANEXOS.....                      | 57 |
| ANEXO 1: ENCUESTA REALIZADA..... | 57 |

## LISTA DE TABLAS

|                                                                                    |    |
|------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabla 1: ¿Es usted comerciante? .....                                              | 31 |
| Tabla 2: ¿Se encuentra Formalizado?.....                                           | 31 |
| Tabla 3: Nivel de estudio.....                                                     | 32 |
| Tabla 4: Sexo .....                                                                | 32 |
| Tabla 5: Edad.....                                                                 | 33 |
| Tabla 6: Estrato socioeconómico.....                                               | 33 |
| Tabla 7: Sector económico .....                                                    | 34 |
| Tabla 8: Tiempo desarrollo de actividad.....                                       | 34 |
| Tabla 9: Motivaciones para iniciar con el negocio .....                            | 35 |
| Tabla 10: Espacio ubicación negocio.....                                           | 36 |
| Tabla 11: Espacio arrendado o propio.....                                          | 36 |
| Tabla 12: Número de trabajadores.....                                              | 37 |
| Tabla 13: Seguridad social y prestaciones .....                                    | 37 |
| Tabla 14: Valor activos.....                                                       | 38 |
| Tabla 15: Deudas del negocio .....                                                 | 39 |
| Tabla 16: Fuente donde adquiere los préstamos.....                                 | 40 |
| Tabla 17: Conocimiento de que la formalización facilita créditos financieros ..... | 41 |
| Tabla 18: Capacitaciones o informacion del beneficio de la formalización.....      | 41 |
| Tabla 19: Beneficios de la formalización que conocen .....                         | 42 |
| Tabla 20: Conocimiento de los trámites para formalizarse .....                     | 43 |
| Tabla 21: Interés para formalizarse.....                                           | 43 |
| Tabla 22: Mitos o creencias que influyen en la decisión de NO formalizarse .....   | 44 |
| Tabla 23: Evaluación de FCI de las leyes y decretos .....                          | 48 |
| Tabla 24: Evaluación de FCI de la toma de decisión .....                           | 49 |
| Tabla 25: Correlación Pearson .....                                                | 50 |

## LISTA DE GRÁFICOS

|                                                                                     |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Gráfico 1: ¿Es usted comerciante? .....                                             | 31 |
| Gráfico 2: ¿Se encuentra Formalizado? .....                                         | 31 |
| Gráfico 3: Nivel de estudio.....                                                    | 32 |
| Gráfico 4: Sexo .....                                                               | 32 |
| Gráfico 5: Edad.....                                                                | 33 |
| Gráfico 6: Estrato socioeconómico.....                                              | 33 |
| Gráfico 7: Sector económico .....                                                   | 34 |
| Gráfico 8: Tiempo desarrollo de actividad.....                                      | 34 |
| Gráfico 9: Motivaciones para iniciar con el negocio .....                           | 35 |
| Gráfico 10: Espacio ubicación negocio.....                                          | 36 |
| Gráfico 11: Espacio arrendado o propio.....                                         | 36 |
| Gráfico 12: Número de trabajadores.....                                             | 37 |
| Gráfico 13: Seguridad social y prestaciones.....                                    | 37 |
| Gráfico 14: Valor activos .....                                                     | 38 |
| Gráfico 15: Deudas del negocio.....                                                 | 39 |
| Gráfico 16: Fuente donde adquiere los prestamos.....                                | 40 |
| Gráfico 17: Conocimiento de que la formalización facilita créditos financieros..... | 41 |
| Gráfico 18: Capacitaciones o informacion del beneficio de la formalización.....     | 41 |
| Gráfico 19: Beneficios de la formalización que conocen .....                        | 42 |
| Gráfico 20: Conocimiento de los trámites para formalizarse .....                    | 43 |
| Gráfico 21: Interés para formalizarse.....                                          | 43 |
| Gráfico 22: Mitos o creencias que influyen en la decisión de NO formalizarse .....  | 44 |

## LISTA DE CUADROS

|                                                                                 |    |
|---------------------------------------------------------------------------------|----|
| Cuadro 1: Normatividad vigente para estimular la formalización en Colombia..... | 27 |
|---------------------------------------------------------------------------------|----|

## RESUMEN

Esta monografía tiene como objetivo describir la percepción de la formalización empresarial por parte del comerciante del distrito de Buenaventura para acceder a capital financiero, para lograr este objetivo general se desarrollaron tres objetivos específicos, el primero consiste en observar la legislación que existe en Colombia que incentiva la formalización empresarial; seguidamente y como segundo objetivo se identificó las experiencias, mitos y creencias de los comerciantes acerca de las favorabilidad y desfavorabilidad de la formalización empresarial para acceder a capital y por último objetivo se la correlación de la percepción de los comerciantes acerca de la formalización empresarial y el acceso al capital financiero. También se determinó la muestra que según la formula aplicada fue necesario realizar 219 encuestas a comerciantes informales del distrito de Buenaventura. La investigación se determinó como descriptiva transversal, se realizó a través del método inductivo, como técnica se utilizó la encuesta

**Palabras claves:** Formalización empresarial; acceder a capital financiero; favorabilidad y desfavorabilidad de la formalización empresarial; legislación que incentiva la formalización empresarial en Colombia; percepción de la formalización empresarial.

## **ABSTRACT**

This monograph aims to describe the perception of business formalization by the merchant of the Buenaventura district to access financial capital, to achieve this general objective three specific objectives were developed, the first is to observe the legislation that exists in Colombia that encourages business formalization; Next, and as a second objective, the experiences, myths and beliefs of the merchants about the favorability and unfavorability of business formalization to access capital were identified and, finally, the connections between the perception of merchants about business formalization and the access to financial capital. The sample will also be developed that, according to the applied formula, it was necessary to carry out 219 surveys of informal merchants in the Buenaventura district. The research will be reduced as cross-sectional descriptive, it will be carried out through the inductive method, as a technique the survey.

**Keywords:** Business formalization; access financial capital; favorability and unfavorability of business formalization; legislation that encourages business formalization in Colombia; perception of business formalization.

## **CAPITULO 1**

### **1.1 INTRODUCCION**

La presente investigación denominada “Percepción de la formalización empresarial por parte del Comerciante del distrito de Buenaventura para acceder a capital financiero” tiene como objetivo general describir la percepción de la formalización empresarial que tienen los comerciantes del distrito de Buenaventura para acceder a capital financiero y como objetivos específicos el observar la legislación que existe en Colombia acerca de la formalización empresarial; identificar las experiencias, mitos y creencias de los comerciantes acerca de la favorabilidad y des favorabilidad de la formalización empresarial para acceder a capital y establecer la correlación de la percepción de los comerciantes acerca de la formalización empresarial y el acceso al capital financiero.

La investigación se determinó como descriptiva transversal y para la obtención de informacion se utilizó la encuesta que se les realizo a 219 comerciantes informales del distrito de Buenaventura. En el desarrollo de la investigación se plasmó los pasos o procedimientos para formalizarse, igualmente la normatividad para estimular la formalización en Colombia; la encuesta entrego informacion valiosa como las causas, mitos o creencias que influyen en la decisión de seguir en la informalidad según los comerciantes encuestados.

Luego de la información obtenida se determinó la correlación entre las leyes y decretos para incentivar la formalización en Colombia y por otro lado la toma de decisión por parte del comerciante para formalizarse; se plasmó asi mismo as conclusiones y recomendaciones que dejan como síntesis la investigación.

## 1.2 ANTECEDENTES

En el desarrollo de esta investigación es preciso indagar antecedentes con la finalidad de tener guías o investigaciones previas que permita guía para el desarrollo de los objetivos propuestos. Entre estos se plasma la tesis de grado elaborada por **Karen Marulanda García y Milton César Cobo Cruz**, estudiantes de la Universidad del Valle sede Palmira, tesis denominada **Análisis de las causas que conllevan a que los comerciantes informales de Palmira Valle, no se formalicen**<sup>1</sup>, Este documento tiene como objetivo analizar las causas por las que los comerciantes informales en Palmira, no se formalizan; ellos concluyen que la economía informal es la respuesta a cambios socioeconómicos, también es una condición de subsistencia pues es un medio de proveer los recursos para el participe y su familia.

Así mismo **Ruth Johana Reyes Díaz**, presenta la tesis denominada **Formalización empresarial para tenderos de la ciudad de Girardot**<sup>2</sup>, este documento tiene como objetivo “diseñar un plan de mejoramiento empresarial para los tenderos de Girardot, bajo cuatro pilares fundamentales que son la administración estratégica, la contabilidad y finanzas, el plan de mercadeo y las TIC” la perspectiva del autor de esta tesis es que la formalización es un condicionante para incluir los pilares estratégicos y empezar así un desarrollo fundamentado en los cuatro pilares fundamentales de un plan de mejoramiento empresarial; así mismo la formalización requiere entre otros organización, constancia y aceptar el cambio puesto que solo de este manera se podrán sostener en el tiempo.

También como antecedente se plasma la tesis elaborada por **Sara Lizbeth Pacori Zapana**, tesis denominada **El crédito financiero y su incidencia en el**

---

<sup>1</sup> Marulanda García, K., & César, C. C; Análisis de las causas que conllevan a que los comerciantes informales de Palmira Valle, no se formalicen. Palmira: Universidad del Valle sede Palmira; 2018.

<sup>2</sup> Reyes Díaz, R. J; Formalización empresarial para tenderos de la ciudad de Girardot. Girardot; 2017

***crecimiento económico de los comerciantes del rubro prendas de vestir del mercado internacional***<sup>3</sup> investigación que tiene como objetivo “*determinar la incidencia del crédito financiero en el crecimiento económico de los comerciantes*”, el autor de este documento parte de la premisa que el crecimiento económico del comerciante está ligado al crédito financiero y su objetivo medir esta incidencia puesto que la mayoría de estos comerciantes inician como emprendedores con escasos recursos, hacen posible sus reconocimiento en el mercado, mas es necesario capital de trabajo para la expansión y crecimiento en el área que se desarrolla y fuera de ella, para esto es necesario contar con capital financiero; seguidamente y de acuerdo a lo plasmado por esta investigación la mayoría de los comerciantes objeto de estudio desconocen cómo acceder al sistema financiero, también les hace falta el control contable y todo esto por falta de capacitación, por tal razón se puede observar con anterioridad la necesidad de la formalización del comerciante.

Siguiendo con el planteamiento de antecedentes se plasma el documento elaborado por ***Pilar Andrea Fandiño Sánchez***, que tiene como título ***Análisis de la percepción de los clientes internos y externos sobre el proceso de formalización de empresas de la cámara de comercio de Villavicencio***<sup>4</sup>, el objetivo de este es “*analizar la percepción de los clientes internos y externos sobre el proceso de formalización*”, es un documento que permitirá a esta investigación documentarse de que piensan o creen los comerciantes cuando son invitados a formalizarse, cuáles son sus dudas, miedos y casos particulares que hace que un comerciante considere su formalización; el investigador concluyo que la mayor barrera de la formalización es la falta de conocimiento de cómo hacerlo y los beneficios que acarrea; esto conlleva a concluir como investigador la necesidad de campañas informativas y educativas con respecto al tema.

---

<sup>3</sup> Pacori Zapana, S. L; . El crédito financiero y su incidencia en el crecimiento económico de los comerciantes del rubro prendas de vestir del mercado internacional. s/r; 2017.

<sup>4</sup> Fandiño Sánchez, P. A; Análisis de la percepción de los clientes internos y externos sobre el proceso de formalización de empresas de la cámara de comercio de Villavicencio. Villavicencio; 2016.

En esta misma línea también se menciona el proyecto realizado por **CAF -Banco de Desarrollo de América Latina** que se denomina ***¿Cómo incentivar la formalización de microempresarios en América Latina?***<sup>5</sup>, investigación que permitió realizar una evaluación de impacto y así conocer los efectos de los incentivos ofrecidos a emprendedores para incentivarlos a formalizarse, pues es pertinente conocer de primera mano si el comerciante que decidió formalizarse puede concluir que valió la pena y que ha tenido acceso a beneficios ofrecidos por el estado y en este caso al tema que compete a capital financiero.

Por último, se presenta como antecedente el proyecto escrito por, **Jeison Julián Montaña Gallo**, documento que tiene como título ***Proyecto de plan de capacitación para los comerciantes y empresarios matriculados y/o afiliados a la Cámara de Comercio de Villavicencio.***, documento que tiene como objetivo *“proponer un plan de capacitación a los comerciantes y empresarios matriculados y/o afiliados a la Cámara de Comercio de Villavicencio con el objetivo de ser competitivos”*<sup>6</sup>, tema relevante puesto que lo expresado por Pacori Zapana<sup>7</sup>, donde hace claridad que la falta de información y capacitaciones constantes conllevan a la negación de la formalización del comerciante puesto que es poco claro las bondades o beneficios que esta acción les puede generar, mayormente en el tema del acceso a capital financiero que es un tema álgido en los comerciantes.

Cada uno de los antecedentes presentados aportaron sustancialmente a la investigación, precisando panoramas previos y el cómo abordar el tema con la población objeto de estudio que en este caso es el comerciante y así desarrollar el objetivo propuesto que es analizar la percepción de la formalización empresarial

---

<sup>5</sup> CAF - Banco de Desarrollo de América Latina; *¿Cómo incentivar la formalización de microempresarios en América Latina?* s/r: CAF; 2016.

<sup>6</sup> Montaña Gallo, J. J; *Proyecto de plan de capacitación para los comerciantes y empresarios matriculados y/o afiliados a la Cámara de Comercio de Villavicencio.* s/r; 2016.

<sup>7</sup> Pacori Zapana; óp. cit. Pág10.

que tienen los comerciantes del Distrito de Buenaventura para acceder a capital financiero.

### **1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Para iniciar con este tema fue necesario plasmar la situación actual, según lo mencionado por el Ministerio de Industria y Comercio<sup>8</sup>, cuando el comerciante se rehúsa o no decide formalizarse afecta principalmente la competitividad del país, departamento o región, pues al no contar con información de quien produce, presta servicios o comercializa, genera ambigüedad en las acciones del estado para impulsar acciones que beneficien a estos y por ende a su población, esto a nivel nacional; a nivel internacional no se cuenta con la información total para determinar indicadores por sectores y como ser competitivos; entre las tantas afectaciones que conlleva en la actualidad tanta informalidad es la negativa en la inclusión financiera para acceder a capitales privados y públicos como líneas para impulsar emprendimientos y economía naranja entre otros; se debe entender que todas los actores de una nación son eslabones para generar desarrollo, al formalizarse el comerciante obtiene beneficios para él y la población en que desarrolla, pues al alcanzar recursos financieros, crece se sostiene genera empleo, aporta al PIB entre otros; el comerciante del Distrito de Buenaventura debe interiorizar que la formalización es benéfica para todos los partícipes.

Entre las causas de la negación a formalizarse expresadas por Ochoa Valencia & Ordóñez<sup>9</sup>, son principalmente la cantidad de trámites que se requiere para completar la formalización en las diferentes entidades tanto gubernamentales como no gubernamentales, los costos que se deben incurrir para hacerlo, más los que se acarrearán como son la carga laboral, administrativa y tributaria; que por falta de capacitación y conocimiento sopesas a priori y no observan cuales serían los

---

<sup>8</sup> Ministerio de Industria y Comercio; Formalización Empresarial; Bogotá; 2020.

<sup>9</sup> Ochoa Valencia, D., & Ordóñez, A; Informalidad en Colombia. s/r; 2020.

beneficios a obtener al incurrir en estos cargos tanto económicos como administrativos; el Distrito de Buenaventura donde 3 de cada 10 personas tienen un empleo formal y con índices de pobreza de los más altos del país<sup>10</sup>, es necesario que el comerciante se formalice para que a través de su crecimiento por acceder a capital financiero se puedan mejorar estas estadísticas y aportar a la población.

Entre las consecuencias de la informalidad según lo expresado por la Cámara de Comercio de Bogotá<sup>11</sup>, el comerciante no formalizado se le imposibilita el acceso a nuevos clientes, a contratar con el estado, a proveedores, al capital financiero y beneficios estatales para sostenimiento y crecimiento; así mismo afecta para el comerciante del Distrito de Buenaventura, donde a causa de no poder contar con la posibilidad de acceder a recursos financieros por parte de entidades financieras, recurren al particular donde el costo del capital es extremadamente alto, que en vez de ayudarles a crecer y sostenerse les conlleva al cierre y por ende desempleo en una población que urge de oportunidades.

Como control al pronóstico se sugiere persuadir por medio de capacitaciones, conversatorios y campañas pedagógicas al comerciante del Distrito de Buenaventura para que se formalice y así pueda obtener acceso a capital financiero que le permitirán crecer, sostenerse en el mercado y aportar a la sociedad donde se desarrolla.

### **1.3.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cuál es la percepción de la formalización empresarial que tienen los comerciantes del Distrito de Buenaventura para acceder a capital financiero?

---

<sup>10</sup> Cámara de Comercio de Buenaventura; Empleo Formal en Buenaventura. Buenaventura; 2021.

<sup>11</sup> Cámara de Comercio de Bogotá; Beneficios de la formalidad y riesgos de la informalidad. Bogotá; 2020.

### **1.3.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cuál es la legislación que existe en Colombia acerca de la formalización empresarial?

¿Cuáles son las experiencias, mitos y creencias de los comerciantes acerca de las favorabilidad y desfavorabilidad de la formalización empresarial para acceder a capital?

¿Cuál es la correlación de la percepción de los comerciantes acerca de la formalización empresarial y el acceso al capital financiero?

### **1.4 OBJETIVOS**

#### **1.4.1 GENERAL**

Describir la percepción de la formalización empresarial que tienen los comerciantes del Distrito de Buenaventura para acceder a capital financiero.

#### **1.4.2 ESPECIFICOS**

Observar la legislación que existe en Colombia acerca de la formalización empresarial.

Identificar las experiencias, mitos y creencias de los comerciantes acerca de las favorabilidad y desfavorabilidad de la formalización empresarial para acceder a capital.

Establecer la correlación de la percepción de los comerciantes acerca de la formalización empresarial y el acceso al capital financiero.

### 1.4.3 JUSTIFICACIÓN

El desarrollo de esta investigación permitió aportar para el Distrito de Buenaventura, datos relevantes con respecto a la informalidad del comerciante y sus causas, información que sirve de fundamento para generar acciones que permita disminuir a nivel Distrital las estadísticas de informalidad del comerciante de Buenaventura, al igual que aportar al general nacional puesto que, según lo publicado en el Diario de la Republica<sup>12</sup>, donde indica el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE que existe un alto nivel de informalidad en el país; la informalidad afecta al comerciante pues se cauta en accesos a beneficios, también afecta la oferta de trabajo formal y por ende el giro de recursos estatales para el crecimiento empresarial en el Distrito de Buenaventura, por tal razón la conveniencia de realizar esta investigación.

El valor teórico de esta investigación reside en la reflexión que genera el desarrollo de los objetivos, donde se podrá analizar la percepción de la formalización empresarial que tienen los comerciantes del Distrito de Buenaventura para acceder a capital financiero, pues es una dificultad que se presume y se concluye más se requiere la existencia de una investigación que lo afirme en Buenaventura; información que podrá ser consultada por los actores de la Universidad del Valle Sede Pacífico, para futuras consultas en desarrollo de investigaciones que tengan relación, también para todas aquellas personas externas que necesiten fuentes de información para desarrollar acciones con respecto a la formalización empresarial del comerciante del Distrito de Buenaventura, la importancia de esta para la inclusión financiera para así obtener capital financiero. Como utilidad metodológica esta investigación enseñó el instrumento con el cual se recolectó la información para dar respuesta a los objetivos planteados y por tal son modelo o guía para investigaciones de igual tipo o que contengan relación con el tema investigado que

---

<sup>12</sup> Diario la Republica; Colombia no puede ser un país informal. s/r; 2021.

en este caso la percepción de la formalización empresarial que tienen los comerciantes del Distrito de Buenaventura para acceder a capital financiero.

También es importante señalar que esta investigación se relaciona con los propósitos de la Universidad del Valle Sede Pacífico<sup>13</sup>, pues en un aparte de su misión indica que *"La Universidad del Valle tiene como misión formar en el nivel superior, mediante la generación, transformación, aplicación y difusión del conocimiento en los ámbitos de las ciencias, la técnica, la tecnología, las artes, las humanidades y la cultura en general"*, en coherencia esta investigación al desarrollar su objetivo principal que es analizar la percepción de la formalización empresarial que tienen los comerciantes del Distrito de Buenaventura para acceder a capital financiero; plasmará información para ser difundida con respecto a la informalidad del comerciante del Distrito de Buenaventura, experiencias, mitos y creencias que lo conllevan a mantenerse como informal, así mismo información relevante del cómo realizar este tipo de investigación de carácter descriptiva transversal, las técnicas y herramientas a utilizar para el cumplimiento de los objetivos propuestos.

Por último se puede indicar que la relevancia social de esta investigación es significativa puesto que al concluir el objetivo principal que es analizar la percepción de la formalización empresarial que tienen los comerciantes del Distrito de Buenaventura para acceder a capital financiero, información que al ser contemplada por las entidades gubernamentales y/o no gubernamentales que procuran el desarrollo económico de Buenaventura podrán generar acciones educativas, informativas entre otras para persuadir en la importancia de acceder a la formalización empresarial para acceder a capital financiero, así crecer y sostenerse en el tiempo, por ende aportar a la economía del Distrito y entre los aspectos más

---

<sup>13</sup> Universidad del Valle Sede Pacífico; Misión y Visión. Buenaventura, 2022.

importantes generar empleo formal, acción significativa en el Distrito de Buenaventura.

## **1.5 ASPECTOS METODOLÓGICOS**

### **1.5.1 TIPO DE ESTUDIO**

La investigación se determinó como descriptiva transversal pues de acuerdo con García Salinero<sup>14</sup>, este estudio “es observacional, en el cual no se interviene o manipula el factor de estudio, es decir se observa lo que ocurre con el fenómeno en estudio en condiciones naturales, en la realidad; esto analiza el fenómeno en un punto en el tiempo”; este tipo de estudio detalla las características fundamentales de los aspectos que intervienen en la percepción de la formalización empresarial que tienen los comerciantes del Distrito de Buenaventura para acceder a capital financiero.

### **1.5.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN**

La presente investigación se realizó a través del método inductivo puesto que procede a partir de premisas particulares para generar conclusiones generales y así analizar la percepción de la formalización empresarial que tienen los comerciantes del Distrito de Buenaventura para acceder a capital financiero.

---

<sup>14</sup> García Salinero, J; Estudios descriptivos, s/r: Nure Investigación, nº7; 2004

### **1.5.3 TÉCNICA E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN**

#### **1.5.3.1 TECNICA**

Como técnica se utilizó la encuesta, pues esta se utiliza para las investigaciones académicas, así mismo como herramienta de estudio de cualquier evento social<sup>15</sup>.

#### **1.5.3.2 INSTRUMENTO**

Cuando se trata de lograr una caracterización o diagnóstico que permita información previa que luego pueda ser utilizada para diseñar estrategias de intervención en una comunidad, se recurre a las encuestas como instrumentos de recolección de datos, este instrumento es parte esencial del proceso de formulación de políticas, pues corresponde a una fase inicial en la que el diagnóstico es central, puesto que permite definir el problema que se debe solucionar y así orientar las acciones más adecuadas<sup>16</sup>.

### **1.5.4 FUENTES DE INFORMACIÓN**

#### **1.5.4.1 FUENTES PRIMARIAS**

Como fuente primaria se determina la información que se obtuvo por medio de la encuesta a realizar según muestra, estas encuestas se realizaron a comerciantes informales del Distrito de Buenaventura.

---

<sup>15</sup> Falcón, V. L., Pertile, V. C., & Ponce, B. E; La encuesta como instrumento de recolección de datos sociales: ciudad de Corrientes: UNLP; 2018.

<sup>16</sup> Falcón, V. L., Pertile, V. C., & Ponce, B. E; *Ibíd.*; Pág10.

#### 1.5.4.2 FUENTES SECUNDARIAS

Como fuente secundaria fue la información obtenida por indagación, tales como la oferta existente para créditos financieros para comerciantes formalizados y no formalizados en el Distrito de Buenaventura.

#### 1.5.5 POBLACIÓN

De acuerdo a información presentada en Camara de Comercio de Buenaventura<sup>17</sup>, se contaba con 1.177 comerciantes personas naturales inscritas en el registro mercantil, esta información fue la base para determinar la muestra y así realizar la encuesta a comerciantes no formalizados puesto que índices o estadísticas de estos en el Distrito son inexistentes.

$$n = \frac{NZ^2PQ}{(N-1)E^2 + Z^2PQ}$$

$$n = \frac{(1177)(0.985)^2(0.5)(0.5)}{(2.434.110 - 1)(0.03)^2 + (0.985)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{(1177)(0.970225)(0.5)(0.5)}{(1177)(0.0009) + (0.970225)(0.5)(0.5)}$$

$$n = 285,488 / 1,06 + 0,2425$$

$$n = 285,488 / 1,3018$$

$$n = 219,29$$

De acuerdo a la fórmula fue necesario realizar 219 encuestas a comerciantes informales del distrito de Buenaventura.

---

<sup>17</sup> Cámara de Comercio de Buenaventura; Análisis Comparativo de los Registros Públicos. Buenaventura; 2018.

## **CAPITULO II**

### **2.1 LEGISLACIÓN FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL**

En este aparte de este capítulo se plasma en primer plano una lista de actividades y procesos que debe realizar un Comerciante para formalizarse, esta lista se hace con el fin de dibujar un panorama del paso a paso para lograr el objetivo de la formalización; seguidamente se presenta a través de un cuadro la legislación que precisa impulsar la formalización en Colombia. Los pasos o procedimientos para formalizarse son:

#### ***Definir la forma de constitución***

- Persona Natural
- Persona Jurídica

#### ***Define la actividad económica, código CIIU***

- Debe coincidir con el que se va a reportar en la DIAN y con el que se va a solicitar el concepto de uso de suelo.

#### ***Verifica la homonimia***

- Confirmar que el nombre del comercio puedan ser usado.

#### ***Registro DIAN***

- Pre Rut

#### ***Registrarse en Camara de Comercio (según la actividad u a quien ofertar)***

- Formulario RUES
- Registro Nacional de Turismo
- Registro de Proponentes

#### ***Inclusión Financiera (Bancarización)***

- Apertura de cuenta de ahorros o corriente

#### ***Registro industria y Comercio***

- Visita del Cuerpo de Bomberos Voluntarios
- Certificado de seguridad
- Certificado de Fumigación
- Visita Secretaria de Salud Municipal
- Registro Sanitario
- Certificado uso del Suelo
- Diligenciar formulario registro industria y comercio

***Portal DIAN***

- Resolución Facturación electrónica
- Resolución Documento soporte
- Resolución Nomina electrónica

***Registro empresa y empleados al Sistema de Seguridad Social***

- Registro de empresa a la EPS, IPS, ARP y Caja de Compensación
- Afiliación de los empleados en conjunto con su grupo familiar a la EPS, IPS, ARP y Caja de Compensación

***Contabilidad permanente***

- Adquirir Software Contable
- Adquirir Hardware para entender la administración
- Crear políticas contables
- Crear manual NIIF
- Contratar Revisor Fiscal (si es obligado)
- Contratar Contador Publico
- Contratar Auxiliar contable

***Responsable cargas tributarias, parafiscales y prestaciones sociales (según responsabilidad)***

- IVA
- Rete fuente
- Rética
- Renta y Complementarios
- Aportes y pagos a seguridad social
- Pagos prestaciones sociales

***Responsable informacion tributarias***

- Exógena DIAN
- Exógena Alcaldía Distrital

***Archivo documental***

- Archivar todos los documentos comerciales y financieros según la norma

***Cumplir con los Requerimientos ordinarios y extraordinarios***

- DIAN
- Alcaldía
- Gobernación
- Ministerio de Transporte
- Cualquier otra entidad competente

Luego de discernir la lista de pasos y procesos para que un comerciante se formalice, se puede observar la cantidad de trámites a tener en cuenta para hacerlo conforme a la normatividad vigente, es claro que esto desestimula el interés por la formalización. Seguidamente se plasma el cuadro que presenta la normatividad para estimular la formalización en Colombia.

*Cuadro 1: Normatividad vigente para estimular la formalización en Colombia*

| <b>Ley o Decreto</b> | <b>Título</b>                                                                                          | <b>Objeto</b>                                                                                                                                                                                                                                                           | <b>Nota</b>                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ley 1429 de 2010     | Por la cual se expide la ley de formalización y generación de empleo                                   | La presente Ley tiene por objeto la formalización y la generación de empleo, con el fin de generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas; de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse. | “La Ley 1429 adopta la progresividad a la tarifa del impuesto de renta, cuyo valor para personas jurídicas es del 25%. Más la tarifa proporcional es de 0% para años 1 y 2, 6,25% en el tercer año, 12,5% año cuatro, 18,75% quinto año y 25% para el año seis” <sup>18</sup> |
| Decreto 545 de 2011  | Por el cual se reglamentan parcialmente los artículos 5°, 7°, 48 y 50 de la Ley 1429 de 2010.          | Regular parcialmente la Ley 142 de 2010, por la cual se expide la ley de formalización y generación de empleo                                                                                                                                                           | “Describe quiénes se pueden beneficiar de la Ley, también describe el procedimiento para acceder a los beneficios de la progresividad y las condiciones que debe cumplir el empresario con el fin de conservar los beneficios” <sup>19</sup>                                  |
| Decreto 4910 de 2011 | Por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 1429 de 2010 y el artículo 616-1 del Estatuto Tributario | Regular parcialmente la Ley 1429 de 2010, por la cual se expide la ley de formalización y generación de empleo                                                                                                                                                          | “Describe las condiciones y requisitos para obtener los incentivos que otorga la ley que tiene como objetivo la creación de nuevas pequeñas empresas al igual que invitar a reanudar operaciones a empresas que se encuentren inactivas” <sup>20</sup>                        |

<sup>18</sup> Ley 1429; por la cual se expide la ley de formalización y generación de empleo; 2010.

<sup>19</sup> Decreto 545; por el cual se reglamentan parcialmente los artículos 5°, 7°, 48 y 50 de la Ley 1429 de 2010; 2011.

<sup>20</sup> Decreto 4910; por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 1429 de 2010 y el artículo 616-1 del Estatuto Tributario; 2011.

|                      |                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Decreto 2025 de 2011 | Por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 1233 de 2008 y el artículo 63 de la Ley 1429 de 2010                                                                               | Regular parcialmente la Ley 1429 de 2010, por la cual se expide la ley de formalización y generación de empleo                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | “Hace referencia a la contratación de personal a través de cooperativas y pre cooperativos de trabajo asociado y terceros contratantes que infrinjan las prohibiciones contenidas en dichas normas” <sup>21</sup>                                           |
| Ley 1607 de 2012     | Por la cual se expiden normas en materia tributaria y se dictan otras disposiciones                                                                                              | La reforma tributaria busca que el sector informal tenga un aliciente económico para formalizar a sus empleados y que de este modo éstos puedan acceder a los servicios sociales que brinda el estado y a los cuales no tienen acceso en el sector informal.                                                                                                                                                              | “Esta ley redujo la tarifa del impuesto de renta del 33% al 25% a partir del 2013. La reducción se compensó con el impuesto de renta para la equidad, CREE, cuya tarifa será del 9% por los años 2013 al 2015 y del 8% a partir del año 2016” <sup>22</sup> |
| Decreto 489 de 2013  | Por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 1429 de 2010                                                                                                                       | Regular parcialmente la Ley 142 de 2010, por la cual se expide la ley de formalización y generación de empleo                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | “Reglamenta e indica las condiciones y requisitos para acceder a los incentivos que se otorgan a las nuevas pequeñas empresas” <sup>23</sup>                                                                                                                |
| Ley 1780 de 2016     | Por medio de la cual se promueve el empleo y el emprendimiento juvenil, se generan medidas para superar barreras de acceso al mercado de trabajo y se dictan otras disposiciones | La presente Ley tiene por objeto impulsar la generación de empleo para los Jóvenes entre 18 y 28 años de edad, sentando las bases institucionales para el diseño y ejecución de políticas de empleo, emprendimiento y la creación de nuevas empresas jóvenes, junto con la promoción de mecanismos que impacten positivamente en la vinculación laboral con enfoque diferencial, para este grupo poblacional en Colombia. | “Esta ley precisa como beneficio el costo cero en la matrícula mercantil del comerciante, así mismo su renovación por el primer año siguiente al registro de la empresa” <sup>24</sup>                                                                      |

<sup>21</sup> Decreto 2025; Por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 1233 de 2008 y el artículo 63 de la Ley 1429 de 2010; 2011.

<sup>22</sup> Ley 1607; por la cual se expiden normas en materia tributaria y se dictan otras disposiciones; 2012

<sup>23</sup> Decreto 489; por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 1429 de 2010; 2013.

<sup>24</sup> Ley 1780; Por medio de la cual se promueve el empleo y el emprendimiento juvenil, se generan medidas para superar barreras de acceso al mercado de trabajo y se dictan otras disposiciones; 2016.

|                  |                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                              |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ley 2069 de 2020 | Por medio del cual se impulsa el emprendimiento en Colombia                                                                                                                                                       | La presente Ley tiene por objeto establecer un marco regulatorio que propicie el emprendimiento y el crecimiento, consolidación y sostenibilidad de las empresas, con el fin de aumentar el bienestar social y generar equidad. Dicho marco delineará un enfoque regionalizado de acuerdo a las realidades socioeconómicas de cada región.                                                   | “Es una ley integral para todos los emprendedores, con la que se busca el nacimiento de nuevos emprendimientos y empresas, al igual que incentivar la creación de nuevos empleos” <sup>25</sup>                                              |
| Ley 2125 de 2021 | Por medio de la cual se establecen incentivos para la creación, formalización y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas lideradas por mujeres y se dictan otras disposiciones - ley creo en ti | El objeto de esta ley es establecer incentivos para Ya creación, formalización y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas lideradas por mujeres, y la creación de una Política Pública para el emprendimiento femenino, a fin de incrementar su capacidad productiva, participación en el mercado, y exaltar su contribución en el desarrollo económico y social del país. | “Esta ley crea un Premio Nacional, para reconocer las políticas, planes, programas, estrategias y participación que incentive la creación y fortalecimiento de los micros, pequeñas y medianas empresas lideradas por mujeres” <sup>26</sup> |

*Fuente: El Autor*

Se puede observar que desde el año 2010 con la ley 1429 el Estado ha venido impulsando, generando beneficios y disminuyendo costos con el fin de incentivar al comerciante a la formalización, más las estadísticas según DANE<sup>27</sup>, indican que a nivel nacional la proporción de ocupados informales fue del 48,5 por ciento, un dato superior al 44,3 por ciento registrado en el 2020, enseñando entonces que la proporción de informalidad por lo menos en el último año sigue en aumento.

<sup>25</sup> Ley 2069, por medio del cual se impulsa el emprendimiento en Colombia; 2020

<sup>26</sup> Ley 2125, Por medio de la cual se establecen incentivos para la creación, formalización y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas lideradas por mujeres y se dictan otras disposiciones - ley creo en ti; 2021.

<sup>27</sup> DANE; En Colombia hay 5,3 millones de trabajadores informales. Bogotá: El Tiempo; 2021.

## 2.2 EXPERIENCIAS, MITOS Y CREENCIAS DE LOS COMERCIANTES ACERCA DE LAS FAVORABILIDAD Y DESFAVORABILIDAD DE LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL PARA ACCEDER A CAPITAL.

En este literal y con la finalidad de dar respuesta los objetivos planteados en la presente investigación, se realizó una encuesta a 219 comerciantes informales, mas es pertinente primero definir quién es un comerciante y cuáles son sus obligaciones según la legislación.

**Comerciante:** *“Son comerciantes las personas que profesionalmente se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles. La calidad de comerciante se adquiere aunque la actividad mercantil se ejerza por medio de apoderado, intermediario o interpuesta persona”*<sup>28</sup>

**Obligaciones:** *Matricularse en el registro mercantil; Inscribir en el registro mercantil todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exija esa formalidad; Llevar contabilidad regular de sus negocios conforme a las prescripciones legales; Conservar, con arreglo a la ley, la correspondencia y demás documentos relacionados con sus negocios o actividades; Denunciar ante el juez competente la cesación en el pago corriente de sus obligaciones mercantiles, y Abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal*<sup>29</sup>.

Al iniciar la encuesta se determinaba si el encuestado podía ser clasificado como comerciante y si era formal o informal de acuerdo a lo expresado en el Código del Comercio; por lo tal las características de los encuestados fueron:

*Comerciantes que no cuente con registro mercantil al igual que el de industria y comercio; que se encuentren ubicados en el distrito de Buenaventura en los barrios, Pueblo Nuevo, Independencia, Nueva Granada y Urbanización Brisas; en estos lugares se encuestaron propietarios de negocios informales, que funcionan en establecimiento abierto al público o en su vivienda no abierto al público.*

Esta encuesta permitió conocer de primera mano aspectos Demográficos, actividad económica, características generales del negocio, empleo y salarios, afiliaciones a seguridad social, aspectos financieros del negocio, beneficios de la formalización y mitos o creencias influyen en su decisión de no formalización.

---

<sup>28</sup> Decreto 410 Artículo 10; por el cual se expide el Código de Comercio; 1971

<sup>29</sup> Decreto 410 Artículo 19; por el cual se expide el Código de Comercio; 1971

Tabla 1: ¿Es usted comerciante?

| ¿Es usted comerciante? |     |      |
|------------------------|-----|------|
| Si                     | 219 | 100% |
| No                     | 0   | 0%   |
|                        | 219 | 100% |

Fuente: El Autor

Gráfico 1: ¿Es usted comerciante?



Fuente: El Autor

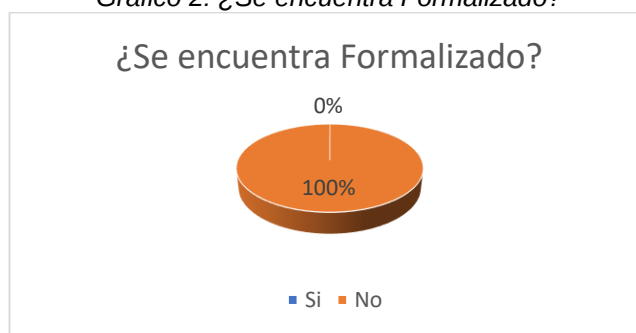
De acuerdo con la determinación de la muestra, se encuestaron a 219 personas, los cuales afirmaron ser comerciantes.

Tabla 2: ¿Se encuentra Formalizado?

| ¿Se encuentra Formalizado? |     |      |
|----------------------------|-----|------|
| Si                         | 0   | 0%   |
| No                         | 219 | 100% |
|                            | 219 | 100% |

Fuente: El Autor

Gráfico 2: ¿Se encuentra Formalizado?



Fuente: El Autor

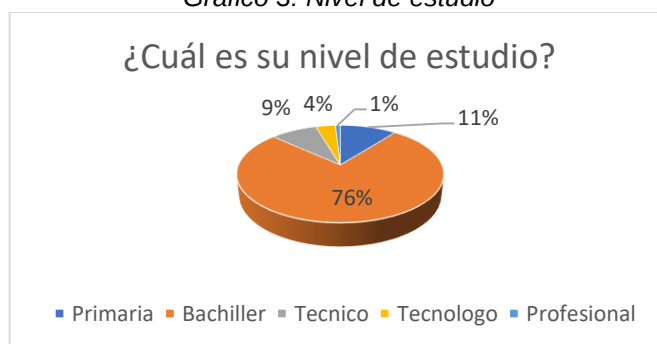
Frente a la formalización del comerciante, el 100% de los encuestados afirma no estar en formalizado ante las entidades competentes según la labor que realizan.

*Tabla 3: Nivel de estudio*

| ¿Cuál es su nivel de estudio? |     |      |
|-------------------------------|-----|------|
| Primaria                      | 23  | 11%  |
| Bachiller                     | 167 | 76%  |
| Técnico                       | 19  | 9%   |
| Tecnólogo                     | 8   | 4%   |
| Profesional                   | 2   | 1%   |
|                               | 219 | 100% |

*Fuente: El Autor*

*Gráfico 3: Nivel de estudio*



*Fuente: El Autor*

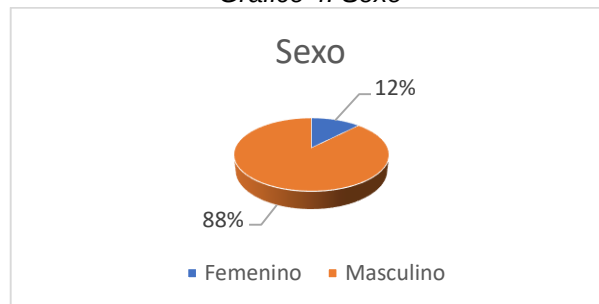
El 76% de los encuestados indican que su nivel de estudio es Bachiller, el 11% Primaria, un 9% tienen un nivel Técnico, el 4% Tecnólogos y el 1% Profesional.

*Tabla 4: Sexo*

| Sexo      |     |      |
|-----------|-----|------|
| Femenino  | 27  | 12%  |
| Masculino | 192 | 88%  |
|           | 219 | 100% |

*Fuente: El Autor*

*Gráfico 4: Sexo*



*Fuente: El Autor*

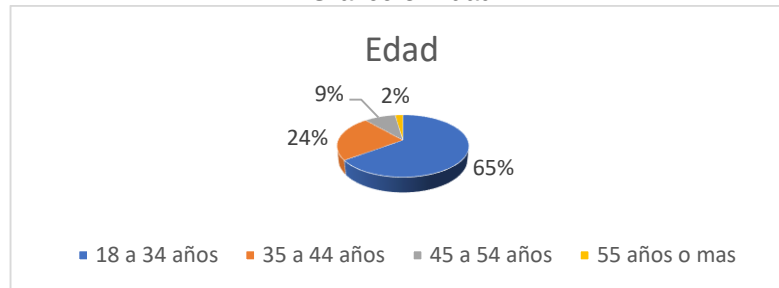
Los encuestados indicaron ser de sexo masculino el 88% y 12% del sexo femenino.

Tabla 5: Edad

| Edad          |     |      |
|---------------|-----|------|
| 18 a 34 años  | 142 | 65%  |
| 35 a 44 años  | 52  | 24%  |
| 45 a 54 años  | 20  | 9%   |
| 55 años o mas | 5   | 2%   |
|               | 219 | 100% |

Fuente: El Autor

Gráfico 5: Edad



Fuente: El Autor

La edad preponderante en los comerciantes encuestados va entre los 18 a 34 años equivalente al 65%, entre las edades 35 a 44 años ocupan el 24%, entre las edades 45 a 54 años lo representa el 9% y el 2% son mayores de 55 años.

Tabla 6: Estrato socioeconómico

| ¿Cuál es su estrato socioeconómico? |     |      |
|-------------------------------------|-----|------|
| Uno                                 | 153 | 70%  |
| Dos                                 | 54  | 25%  |
| Tres                                | 12  | 5%   |
|                                     | 219 | 100% |

Fuente: El Autor

Gráfico 6: Estrato socioeconómico



Fuente: El Autor

Respecto al estrato socioeconómico de los comerciantes indican que pertenecen al estrato uno el 70%, al dos el 25% y al tres 5%.

*Tabla 7: Sector económico*

| ¿Cuál es el sector en el que desarrolla su actividad? |     |      |
|-------------------------------------------------------|-----|------|
| Manufacturero                                         | 12  | 5%   |
| Servicios                                             | 2   | 1%   |
| Comercio                                              | 205 | 94%  |
|                                                       | 219 | 100% |

*Fuente: El Autor*

*Gráfico 7: Sector económico*



*Fuente: El Autor*

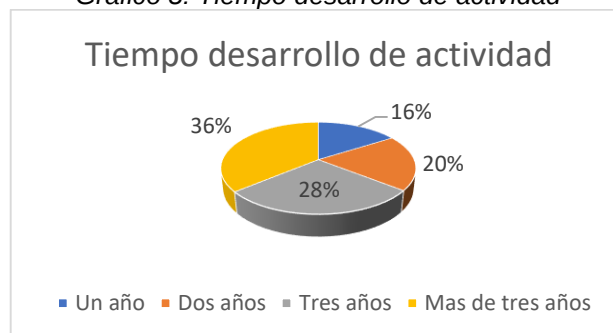
El sector económico en el que realizan sus actividades, lo lidera el sector comercio con un 94%, le sigue manufactura con un 5% y el sector servicios con un 1%.

*Tabla 8: Tiempo desarrollo de actividad*

| ¿Cuánto tiempo tiene realizando la actividad comercial? |     |      |
|---------------------------------------------------------|-----|------|
| Un año                                                  | 35  | 16%  |
| Dos años                                                | 43  | 20%  |
| Tres años                                               | 62  | 28%  |
| Más de tres años                                        | 79  | 36%  |
|                                                         | 219 | 100% |

*Fuente: El Autor*

*Gráfico 8: Tiempo desarrollo de actividad*



*Fuente: El Autor*

El 36% de los encuestados han desarrollado su actividad por más de 3 años, el 28% tiene en la labor 3 años, un 20% llevan 2 años y el 16% un año en labores.

Tabla 9: Motivaciones para iniciar con el negocio

|                                   |     |        |
|-----------------------------------|-----|--------|
| Necesidad económica               | 205 | 93,6%  |
| Por inversión                     | 3   | 1,4%   |
| Tener nuevos ingresos             | 219 | 100,0% |
| Me gusta ser mi propio jefe       | 14  | 6,4%   |
| Desempleo                         | 205 | 93,6%  |
| Mejorar los ingresos familiares   | 219 | 100,0% |
| Continuar con el negocio familiar | 79  | 36,1%  |
| Deseo de aplicar conocimientos    | 5   | 2,3%   |
| Tenía experiencia                 | 7   | 3,2%   |

Fuente: El Autor

Gráfico 9: Motivaciones para iniciar con el negocio



Fuente: El Autor

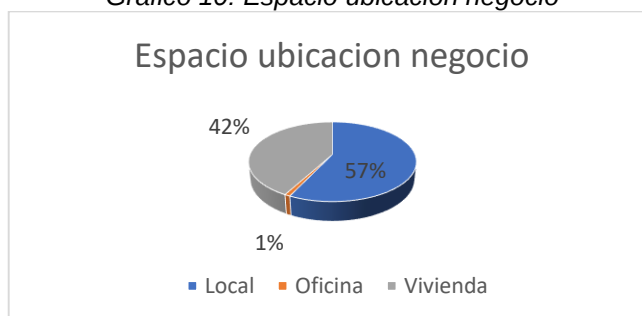
Las principales motivaciones de los comerciantes para iniciar su negocio fue el de mejorar sus ingresos familiares y tener nuevos ingresos pues el 100% de los encuestados lo afirmaron así, seguido las necesidades económicas y el desempleo con un 93.6%. Entre otros motivos fueron continuar con el negocio familiar 36.1% y ser su propio jefe 6.4%.

*Tabla 10: Espacio ubicación negocio*

| ¿El espacio en que se ubica su negocio es? |     |      |
|--------------------------------------------|-----|------|
| Local                                      | 125 | 57%  |
| Oficina                                    | 2   | 1%   |
| Vivienda                                   | 92  | 42%  |
|                                            | 219 | 100% |

*Fuente: El Autor*

*Gráfico 10: Espacio ubicación negocio*



*Fuente: El Autor*

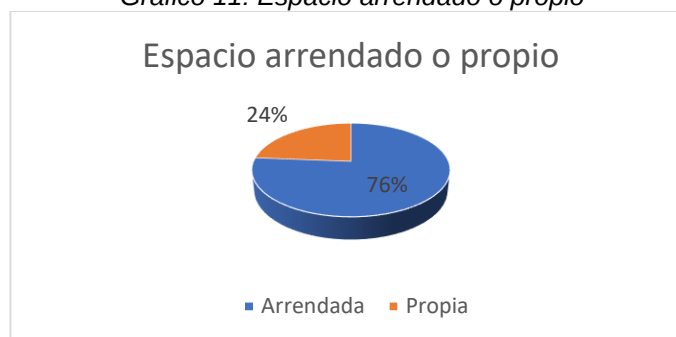
El 57% de los encuestados están ubicados en locales comerciales, el 42% están ubicados en viviendas y el 1% en oficina.

*Tabla 11: Espacio arrendado o propio*

| ¿Propiedad sobre el espacio en que se ubica su negocio es? |     |      |
|------------------------------------------------------------|-----|------|
| Arrendada                                                  | 167 | 76%  |
| Propia                                                     | 52  | 24%  |
|                                                            | 219 | 100% |

*Fuente: El Autor*

*Gráfico 11: Espacio arrendado o propio*



*Fuente: El Autor*

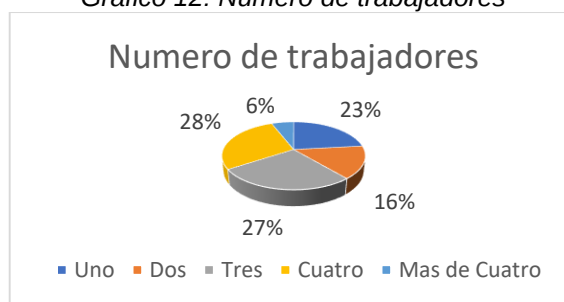
De acuerdo a la ubicación de los comerciantes, el 76% están en lugares arrendados y el 24% la ubicación es propia.

*Tabla 12: Número de trabajadores*

| ¿Cuántos trabajadores tiene en su negocio? |     |      |
|--------------------------------------------|-----|------|
| Uno                                        | 51  | 23%  |
| Dos                                        | 34  | 16%  |
| Tres                                       | 59  | 27%  |
| Cuatro                                     | 62  | 28%  |
| Más de Cuatro                              | 13  | 6%   |
|                                            | 219 | 100% |

*Fuente: El Autor*

*Gráfico 12: Número de trabajadores*



*Fuente: El Autor*

El 28% de los comerciantes encuestados indican que cuentan con cuatro empleados, el 27% cuentan con tres trabajadores, el 23% tienen un solo trabajador, el 16% tienen dos empleados y el 6% tienen más de cuatro trabajadores.

*Tabla 13: Seguridad social y prestaciones*

| ¿Paga seguridad social y prestaciones a los trabajadores? |     |      |
|-----------------------------------------------------------|-----|------|
| Si                                                        | 12  | 5%   |
| No                                                        | 207 | 95%  |
|                                                           | 219 | 100% |

*Fuente: El Autor*

*Gráfico 13: Seguridad social y prestaciones*



*Fuente: El Autor*

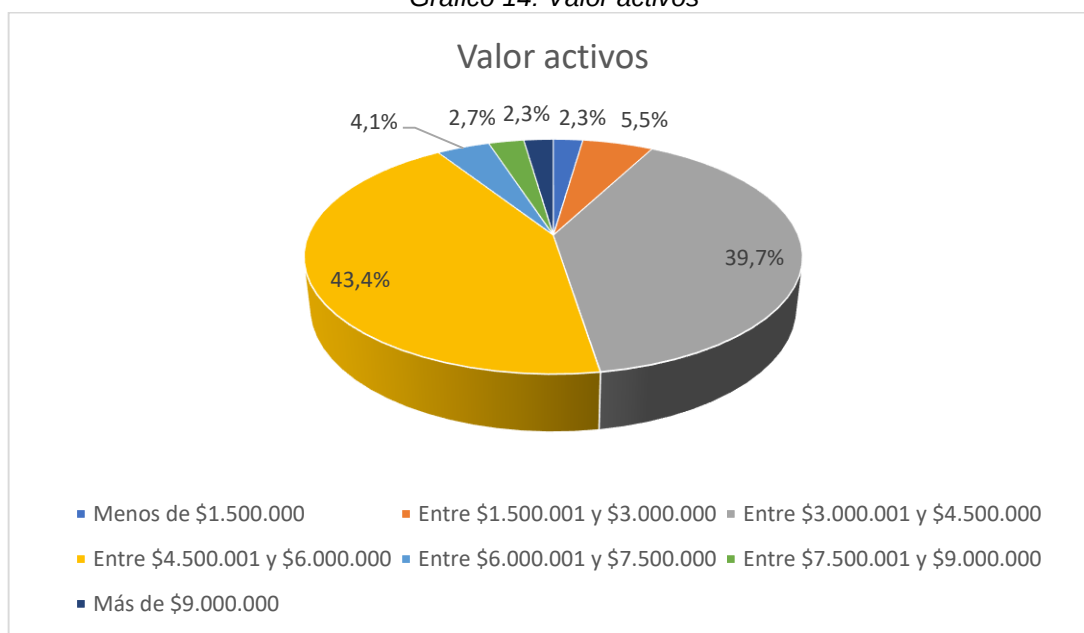
El 95% de los comerciantes no les pagan seguridad social y prestaciones de ley a sus trabajadores frente al 5% que si hacen estos pagos a sus colaboradores.

Tabla 14: Valor activos

| ¿Cuánto suman los activos del negocio? |     |       |
|----------------------------------------|-----|-------|
| Menos de \$1.500.000                   | 5   | 2,3%  |
| Entre \$1.500.001 y \$3.000.000        | 12  | 5,5%  |
| Entre \$3.000.001 y \$4.500.000        | 87  | 39,7% |
| Entre \$4.500.001 y \$6.000.000        | 95  | 43,4% |
| Entre \$6.000.001 y \$7.500.000        | 9   | 4,1%  |
| Entre \$7.500.001 y \$9.000.000        | 6   | 2,7%  |
| Más de \$9.000.000                     | 5   | 2,3%  |
|                                        | 219 | 100%  |

Fuente: El Autor

Gráfico 14: Valor activos



Fuente: El Autor

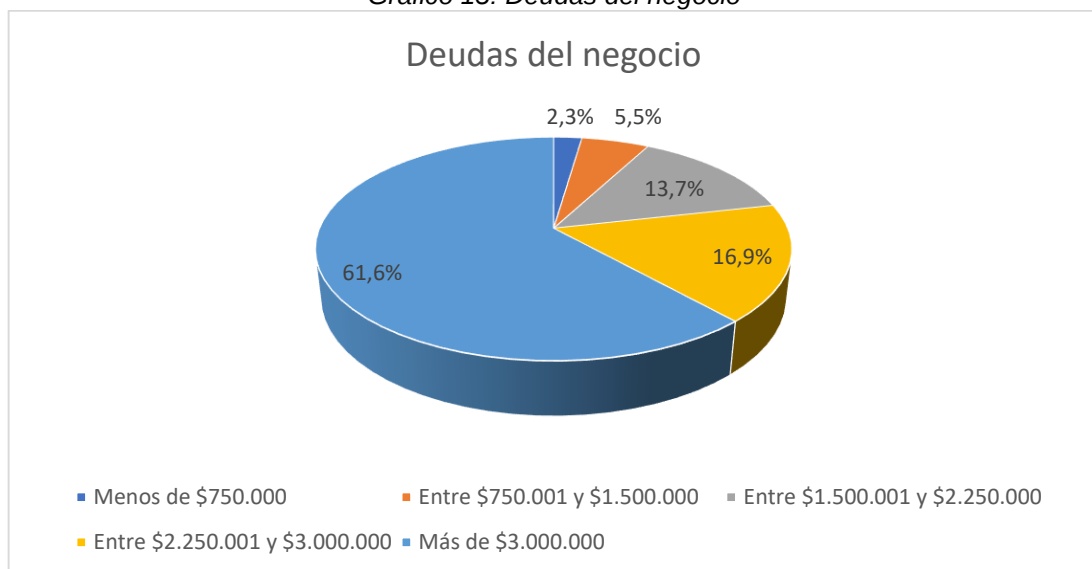
En esta encuesta el 43.4% de los comerciantes revelaron que el valor de sus activos está en el rango de \$4.500.001 y \$6.000.000, el 39.7% tiene valorados sus activos entre \$3.000.001 y \$4.500.000, un 7.8% de los comerciantes valoran sus activos por debajo de los \$3.000.000 y el 5% lo valora de \$7.500.001 en adelante.

*Tabla 15: Deudas del negocio*

| ¿Cuánto suman las deudas del negocio? |     |       |
|---------------------------------------|-----|-------|
| Menos de \$750.000                    | 5   | 2,3%  |
| Entre \$750.001 y \$1.500.000         | 12  | 5,5%  |
| Entre \$1.500.001 y \$2.250.000       | 30  | 13,7% |
| Entre \$2.250.001 y \$3.000.000       | 37  | 16,9% |
| Más de \$3.000.000                    | 135 | 61,6% |
|                                       | 219 | 100%  |

*Fuente: El Autor*

*Gráfico 15: Deudas del negocio*



*Fuente: El Autor*

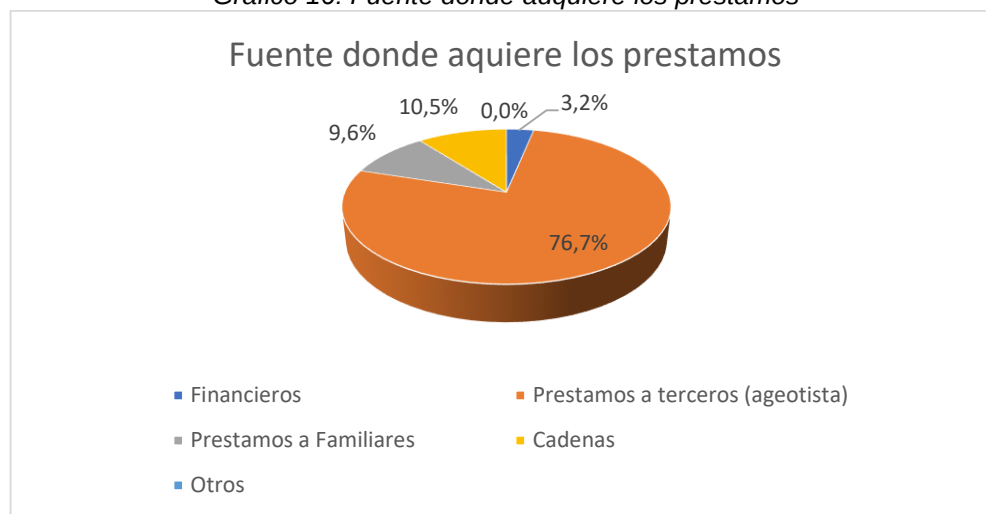
El 61.6% de los comerciantes encuestados indicaron tener el nivel de deuda en el rango de más de \$3.000.000, el 16.9% tienen deudas entre \$2.250.001 y \$3.000.000, un 13.7% sus deudas están entre \$1.500.001 y \$2.250.000, finalmente el 7.8% de los comerciantes su deuda está en \$1.500.000 o menos.

*Tabla 16: Fuente donde adquiere los préstamos*

| ¿Cuál es la fuente de las deudas? |     |       |
|-----------------------------------|-----|-------|
| Financieros                       | 7   | 3,2%  |
| Préstamos a terceros (agiotista)  | 168 | 76,7% |
| Préstamos a Familiares            | 21  | 9,6%  |
| Cadenas                           | 23  | 10,5% |
| Otros                             | 0   | 0,0%  |
|                                   | 219 | 100%  |

*Fuente: El Autor*

*Gráfico 16: Fuente donde adquiere los préstamos*



*Fuente: El Autor*

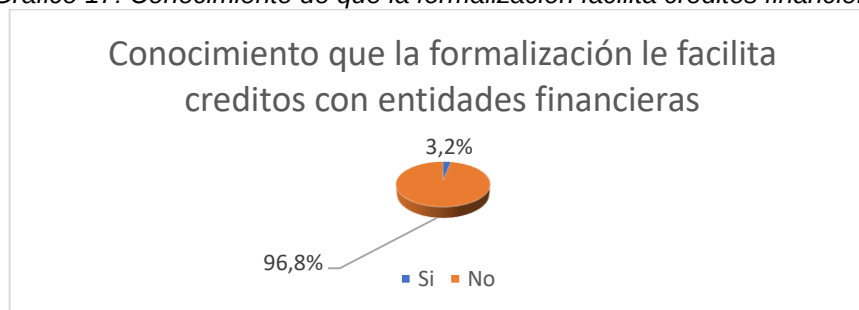
Las deudas adquiridas por parte de los comerciantes encuestados tienen como principal fuente los agiotistas con una participación del 76.7%. Otra fuente de adquisición de préstamos son las cadenas con un 10.5% de los encuestados. Los préstamos a familiares ocupan el 9.6% y los préstamos a entidades financieras lo hace el 3.2% de los comerciantes encuestados en el distrito de Buenaventura.

*Tabla 17: Conocimiento de que la formalización facilita créditos financieros*

| ¿Usted tiene conocimiento que al estar Formalizado, es mayormente posible que obtenga créditos por las entidades financieras y con mejores condiciones? |     |       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|-------|
| Si                                                                                                                                                      | 7   | 3,2%  |
| No                                                                                                                                                      | 212 | 96,8% |
|                                                                                                                                                         | 219 | 100%  |

*Fuente: El Autor*

*Gráfico 17: Conocimiento de que la formalización facilita créditos financieros*



*Fuente: El Autor*

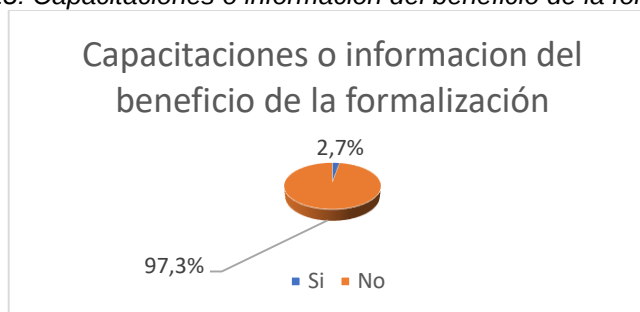
En referencia a la consulta acerca del conocimiento que la formalización le facilita créditos con entidades financieras, el 96.8% de los encuestados indicaron no tener conocimiento y el 3.2% manifestó sí tener conocimiento de esta oportunidad.

*Tabla 18: Capacitaciones o informacion del beneficio de la formalización*

| ¿Usted ha recibido alguna informacion o capacitación de los beneficios de estar Formalizado? |     |       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|-------|
| Si                                                                                           | 6   | 2,7%  |
| No                                                                                           | 213 | 97,3% |
|                                                                                              | 219 | 100%  |

*Fuente: El Autor*

*Gráfico 18: Capacitaciones o informacion del beneficio de la formalización*



*Fuente: El Autor*

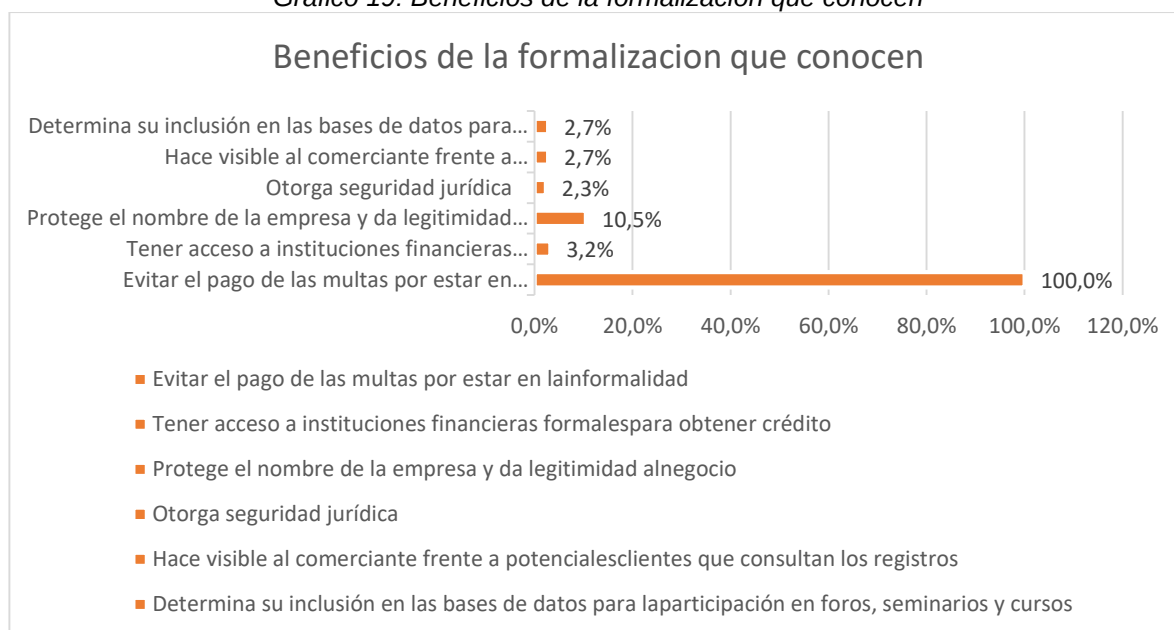
El 97.3% de los encuestados manifiestan no haber recibido alguna capacitación acerca de los beneficios de estar formalizado más el 2.7% indican que sí.

Tabla 19: Beneficios de la formalización que conocen

| ¿Cuál de estos beneficios de estar Formalizado conoce?                                           |     |        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|
| Evitar el pago de las multas por estar en la informalidad                                        | 219 | 100,0% |
| Tener acceso a instituciones financieras formales para obtener crédito                           | 7   | 3,2%   |
| Protege el nombre de la empresa y da legitimidad al negocio                                      | 23  | 10,5%  |
| Otorga seguridad jurídica                                                                        | 5   | 2,3%   |
| Hace visible al comerciante frente a potenciales clientes que consultan los registros            | 6   | 2,7%   |
| Determina su inclusión en las bases de datos para la participación en foros, seminarios y cursos | 6   | 2,7%   |

Fuente: El Autor

Gráfico 19: Beneficios de la formalización que conocen



Fuente: El Autor

Frente a los beneficios de la formalización, el 100% de los comerciantes identifican como beneficio principal del estar formalizado es el evitar el pago de las multas; otro beneficio que señala el 10.5% es que estar formalizados protege el nombre de la empresa y da legitimidad al negocio. También reconocen otros beneficios como tener acceso a instituciones financieras formales, la visibilidad al comerciante frente a potenciales clientes, determina su inclusión en las bases de datos para la participación en foros, seminarios y cursos y que les otorga seguridad jurídica.

Tabla 20: Conocimiento de los trámites para formalizarse

| ¿Usted sabe que hay que hacer para formalizarse? |     |       |
|--------------------------------------------------|-----|-------|
| Si                                               | 31  | 14,2% |
| No                                               | 188 | 85,8% |
|                                                  | 219 | 100%  |

Fuente: El Autor

Gráfico 20: Conocimiento de los trámites para formalizarse



Fuente: El Autor

El 85.8% de los comerciantes desconocen los tramites que se deben hacer para formalizarse, el 14.2% manifestó si tener conocimiento.

Tabla 21: Interés para formalizarse

| ¿Tiene interés en formalizarse? |     |       |
|---------------------------------|-----|-------|
| Si                              | 35  | 16,0% |
| No                              | 184 | 84,0% |
|                                 | 219 | 100%  |

Fuente: El Autor

Gráfico 21: Interés para formalizarse



Fuente: El Autor

En el interés que tienen los comerciantes de formalizarse es del 16% y un 84% de estos manifiesta no tener interés en hacerlo.

Tabla 22: Mitos o creencias que influyen en la decisión de NO formalizarse

| Si indico NO en la pregunta anterior por favor señalar ¿cuál o cuáles de los siguientes mitos o creencias influyen en su decisión? |     |        |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|
|                                                                                                                                    |     |        |
| Aumento de Impuestos                                                                                                               | 184 | 100,0% |
| Demasiados Tramites                                                                                                                | 184 | 100,0% |
| Desmejora las posibilidades de ofertar mejores precios                                                                             | 115 | 62,5%  |
| Aumento de gastos Administrativos y Nominas                                                                                        | 184 | 100,0% |
| Rendir informe a entidades de inspección y vigilancia                                                                              | 137 | 74,5%  |
| Aumento de procesos                                                                                                                | 184 | 100,0% |
| Hostigamiento de los funcionarios públicos de las entidades vigilantes                                                             | 162 | 88,0%  |
| Pocos beneficios a recibir                                                                                                         | 153 | 83,2%  |
| Poca oportunidad real para obtener créditos en los bancos                                                                          | 122 | 66,3%  |

Fuente: El Autor

Gráfico 22: Mitos o creencias que influyen en la decisión de NO formalizarse



Fuente: El Autor

Los mitos o creencias más destacados que influyen en la decisión de no formalizarse por parte de los 184 comerciantes entrevistados que afirmaron NO tener interés en formalizarse son: el aumento de Impuestos, demasiados tramites, aumento de gastos administrativos y nóminas, así mismo el aumento de procesos, esto afirmaron el 100% de estos; seguidamente el hostigamiento de los funcionarios públicos y los pocos beneficios a recibir.

Con respecto a la informacion obtenida en la encuesta que se realizó a los comerciantes informales del Distrito de Buenaventura, se puede observar que el 76% son bachilleres y el 11% lograron la primaria; de los encuestados el 88% son de sexo masculino y 12% femenino, la edad que mayor oscila los encuestados son entre 18-34 años con una participación del 65%, le sigue el rango de edad entre 35 a 44 años con una participación del 24%; con respecto a su situación económica el 70% afirman pertenecer al estrato 1 y el 25% al estrato 2; con respecto al sector que participan con su actividad económica se puede observar que el 94% se ubican en el sector del comercio, también se concluye de acuerdo a los resultados obtenidos que el tiempo que llevan desarrollando su actividad económica oscila entre tres años y más con una 64% de participación;

Seguidamente se concluye que con respecto a las motivaciones principales para iniciar la actividad mercantil y con una participación del 100% se menciona el mejorar ingresos familiares, tener nuevos ingresos, seguidamente con un 93.6% afirman que la motivación fue el desempleo y necesidad económica; también los encuestados afirman en un 57% que desarrollan su actividad en local comercial y un 42% en casa, el 76% en arrendamiento y el 55% de estos ocupan entre tres y cuatro trabajadores, el 95% no paga seguridad social, los activos del 83.1% de los encuestados oscilan entre tres y seis millones pesos; el 61.6% afirma deber más de tres millones de pesos, igual indican que el 76.7% de las fuentes de préstamo son agiotistas, el 96.8% desconoce que la formalización le permite acceder el crédito, 97.3% asevera no haber recibido ninguna capacitación con respecto a los beneficios

de la formalización; los comerciantes informales encuestados consideran que el beneficio principal de la formalización es evitar multas con una participación el 100%, por otro lado el 85.8% asevera desconocer los trámites para formalizarse y el 84% de los encuestados no estan interesados en formalizarse.

A causa de que el 84% de los comerciantes informales del distrito de Buenaventura no tienen interés en formalizarse, se les preguntó cuáles son las causas, mitos o creencias que influyen en esta decisión, y dieron las siguientes respuestas:

- Aumento de Impuestos
- Demasiados Tramites
- Desmejora las posibilidades de ofertar mejores precios
- Aumento de gastos Administrativos y Nominas
- Rendir informe a entidades de inspección y vigilancia
- Aumento de procesos
- Hostigamiento de los funcionarios públicos de las entidades vigilantes
- Pocos beneficios a recibir
- Poca oportunidad real para obtener créditos en los bancos

Con respecto a las causas, mitos o creencias que influyen en esta decisión de NO formalizarse se menciona el aumento de impuestos, es claro puesto que al formalizarse deben asumir responsabilidades tributarias que estando en la informalidad no lo hace el comerciante, algunos de los impuestos son Industria y Comercio, IVA y Renta y Complementarios, también los aportes parafiscales y cargo de obligaciones laborales, los impuestos son según responsabilidades asignadas por la DIAN.

También aumentan los trámites puesto que debe presentar, diligenciar y realizar actividades documentales, registros contables, presentación de informacion entre otros, actividades que no son habituales. Con respecto a los gastos administrativos

se debe asumir gastos fijos de personal profesional para dar respuesta a las solicitudes y exigencias legales por parte de las entidades vigilantes; para realizar las actividades propias de un comerciante formalizado es necesario crear procesos que no se realizaban anteriormente.

El comerciante le preocupa el asedio por parte de los funcionarios públicos que se pueden enfrentar al formalizarse y todo a causa de las exigencias de ley, seguidamente afirman que son pocos los beneficios a recibir, el rendimiento de informes a entidades de inspección y vigilancia y a causa de aumentar gastos por tal los precios de venta del bien o servicio se deben aumentar y deja al comerciante sin posibilidades de ofrecer precios competitivos. Todas estas razones que conllevan inversiones, aumentos de gastos, trámites, procesos, exigencias entre otros, no permiten visualizar al comerciante los beneficios de la formalidad, pues aun afirman que la posibilidad de obtener crédito por parte de las entidades financieras no es seguro o certero.

### **2.3 CORRELACIÓN DE LAS PERCEPCIONES DE LOS COMERCIANTES ACERCA DE LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL PARA ACCEDER A CAPITAL Y LA INFORMALIDAD EN EL DISTRITO DE BUENAVENTURA.**

En este aparte se determinara la correlación de las percepciones de los comerciantes con respecto a la formalización y su decisión de seguir en la informalidad, para esto es necesario construir una matriz FCI; instrumento para formular estrategias donde se evalúa las fortalezas y debilidades relevantes de las acciones y decisiones<sup>30</sup>, en esta matriz la calificación se realiza de esta manera: una debilidad mayor (1), Una debilidad menor (2), Una fortaleza menor (3) y Una fortaleza mayor (4).

---

<sup>30</sup> DANE. (2021). Óp. Cít.; Pág24.

Tabla 23: Evaluación de FCI de las leyes y decretos

| <b>Factores críticos para el éxito de las leyes y decretos para Incentivar la Formalización en Colombia</b> | <b>Peso</b> | <b>Calificación</b> | <b>Total Ponderado</b> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|---------------------|------------------------|
| <b>Fortalezas</b>                                                                                           |             |                     |                        |
| Incentivos tributarios para formalizarse                                                                    | 0,12        | 4                   | 0,46                   |
| Alicientes económicos para formalizarse                                                                     | 0,12        | 4                   | 0,46                   |
| Gestión de actividades para incentivar el emprendimiento                                                    | 0,12        | 4                   | 0,46                   |
| Incentivos para incentivar emprendimientos liderados por mujeres                                            | 0,12        | 4                   | 0,46                   |
|                                                                                                             |             |                     |                        |
|                                                                                                             |             | Totales             | 1,85                   |
| <b>Debilidades</b>                                                                                          |             |                     |                        |
| Motivaciones a para ser comerciante sin relación a los beneficios otorgados por el estado                   | 0,10        | 1                   | 0,10                   |
| Incentivos tributarios sujetos a la generación de empleo formal                                             | 0,11        | 1                   | 0,11                   |
| Desinformación sobre las oportunidades financieras de la formalización                                      | 0,11        | 1                   | 0,11                   |
| Falta de capacitación alguna sobre la formalización y beneficios                                            | 0,11        | 1                   | 0,11                   |
| Gran cantidad de trámites y procesos para formalizarse                                                      | 0,10        | 2                   | 0,20                   |
|                                                                                                             | 1,00        | Totales             | 0,64                   |

Fuente: El Autor

Según los resultados observados esta matriz que hace referencia a las acciones realizadas por el gobierno a través de leyes y decretos para Incentivar la formalización en Colombia, cuenta con unas fortalezas ponderadas de 1.85 y debilidades internas ponderadas de 0.64.

Tabla 24: Evaluación de FCI de la toma de decisión

| Factores críticos para el éxito de la toma de decisión por parte del comerciante para Formalizarse | Peso | Calificación | Total Ponderado |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|------|--------------|-----------------|
| <b>Fortalezas</b>                                                                                  |      |              |                 |
| Evitar el pago de las multas por estar en la informalidad                                          | 0,41 | 4            | 1,65            |
| Tener acceso a instituciones financieras formales para obtener crédito                             | 0,01 | 4            | 0,05            |
| Protege el nombre de la empresa y da legitimidad al negocio                                        | 0,04 | 4            | 0,17            |
| Otorga seguridad jurídica                                                                          | 0,01 | 3            | 0,03            |
| Hace visible al comerciante frente a potenciales clientes que consultan los registros              | 0,01 | 3            | 0,03            |
| Determina su inclusión en las bases de datos para la participación en foros, seminarios y cursos   | 0,01 | 3            | 0,03            |
|                                                                                                    |      |              |                 |
|                                                                                                    |      | Totales      | 1,97            |
| <b>Debilidades</b>                                                                                 |      |              |                 |
| Aumento de Impuestos                                                                               | 0,06 | 1            | 0,06            |
| Demasiados Trámites                                                                                | 0,06 | 1            | 0,06            |
| Desmejora las posibilidades de ofertar mejores precios                                             | 0,04 | 1            | 0,04            |
| Aumento de gastos Administrativos y Nominas                                                        | 0,06 | 1            | 0,06            |
| Rendir informe a entidades de inspección y vigilancia                                              | 0,05 | 1            | 0,05            |
| Aumento de procesos                                                                                | 0,06 | 1            | 0,06            |
| Hostigamiento de los funcionarios públicos de las entidades vigilantes                             | 0,06 | 2            | 0,11            |
| Pocos beneficios a recibir                                                                         | 0,05 | 2            | 0,11            |
| Poca oportunidad real para obtener créditos en los bancos                                          | 0,04 | 1            | 0,04            |
|                                                                                                    | 1,00 | Totales      | 0,61            |

Fuente: El Autor

Por otra parte y con respecto a los factores que afectan la toma de decisión por parte del comerciante para formalizarse se identifica fortalezas ponderadas 1.97 y debilidades ponderadas en 0.61.

Tabla 25: Correlación Pearson

| Opción                          | X    | Y    |
|---------------------------------|------|------|
| Fortalezas                      | 1,85 | 1,97 |
| Debilidades                     | 0,64 | 0,61 |
| Coeficiente. Pearson ( r )      | 1,0  |      |
| Determinación (r <sup>2</sup> ) | 100% |      |

|              |                              |
|--------------|------------------------------|
| $r = -1$     | Correlación Inversa Perfecta |
| $-1 < r < 0$ | Correlación Inversa          |
| $r = 0$      | No hay correlación           |
| $0 < r < 1$  | Correlación Directa          |
| $r = 1$      | Correlación Directa Perfecta |

Fuente: El Autor

Las ponderaciones de las tablas 23 y 24, permiten calcular la correlación que existe entre el factor (X) que son las leyes y decretos para Incentivar la Formalización en Colombia y por otro lado el factor (Y) que es la toma de decisión por parte del comerciante para Formalizarse.

La correlación que existe entre los resultados presentados en los FCI es una correlación directa perfecta que según índice de determinación es del 100%, estos indicadores plasman de una manera precisa la relación que existe entre las leyes y decretos para Incentivar la Formalización en Colombia y la toma de decisión por parte del comerciante para Formalizarse. En otras palabras las leyes y decretos precisados por el estado para incentivar la formalización en Colombia, no han sido lo suficiente y no ha permitido mejorar la percepción del comerciante informal para tomar la decisión de formalizarse.

## CONCLUSIONES

Luego de observar la legislación que existe en Colombia acerca de la formalización empresarial, se puede indicar que desde el 2010 con la ley 1429 hasta la actualidad, se ha venido impulsando la formalización en Colombia, generando beneficios tributarios, progresividad en los gastos de formalización e impulsando a todos y a sectores específicos como mujeres emprendedoras a formalizarse y recibir por parte del estado apoyo para el crecimiento, consolidación y sostenibilidad, así mismo y con la Ley 2125 de 2021 se crea el premio nacional para reconocer las políticas, planes, programas, estrategias que incentiven la creación y fortalecimiento de los micros, pequeñas y medianas empresas lideradas por mujeres.

Con respecto a las experiencias, mitos y creencias de los comerciantes acerca de las favorabilidad y desfavorabilidad de la formalización empresarial para acceder a capital, se menciona el aumento de Impuestos, puesto que en la informalidad no asumen estos compromisos y al pasar a ser formales deben cumplir con tales exigencias; demasiados tramites; en la página 20 de este documento se relaciona una lista de las actividades a realizar para formalizarse y luego de formalizarse que obviamente es poca atractiva para el comerciante; desmejora las posibilidades de ofertar mejores precios, pues los productos o servicios que se ofrecen subirán de precio a causa del IVA si se da el caso y también puesto que la utilidad esperada en la comercialización de estos deben asumir las otras cargas impositivas asumidas por formalizarse y en conjunto los nuevos gastos a cargo para el control administrativo y contable según el nuevo rol formal; aumento de gastos administrativos y nóminas, los comerciantes informales en su mayoría no realizan pago de la seguridad social y tampoco asumen el costo del factor prestacional, entre otras responsabilidades laborales, por tal asumir esto le conlleva a aumentar sus gastos y a disminuir utilidades; también el comerciante le preocupa el rendir informe a entidades de inspección y vigilancia y las consecuencias financieras, tributarias y sancionatorias de la información presentada; seguidamente el aumento de procesos

es poco atractivo para la formalización; también el presunto hostigamiento de los funcionarios públicos de las entidades vigilantes; así mismo como los pocos beneficios a recibir, el rendimiento de informes que no son habituales en sus labores y la poca oportunidad real para obtener créditos en los bancos.

Luego al establecer la correlación de la percepción de los comerciantes acerca de la formalización empresarial y el acceso al capital financiero usando dos variables que son “las leyes y decretos para Incentivar la Formalización en Colombia” y “la toma de decisión por parte del comerciante para Formalizarse” se puede concluir una correlación directa perfecta que según índice de determinación es del 100%, puesto que las leyes y decretos precisados por el estado para incentivar la formalización en Colombia se fundamenta en incentivos, premios u otros, más el comerciante informal espera que se generen acciones para mitigar las experiencias, mitos y creencias que tienen con respecto a la favorabilidad y desfavorabilidad de la formalización.

## RECOMENDACIONES

Se invita al Estado a nivel nacional y territorial a generar leyes, ordenanzas y acuerdos que generan acciones para mitigar las experiencias, mitos y creencias que tienen con respecto a la favorabilidad y desfavorabilidad de la formalización, tales como el menos Impuestos a nivel nacional, departamental y municipal, así mismo como la disminución de trámites, ayudar o generar acciones para ofertar sus productos o servicios en otras regiones a nivel nacional o internacional para que así puedan aumentar los ingresos y puedan asumir los nuevos gastos administrativos y nóminas, simplificar los informes a entidades de inspección y vigilancia, capacitar de manera permanente a comerciantes y colaboradores en los nuevos procesos administrativos y contables, llevar al funcionarios público de las entidades vigilantes a ser ayudadores con funciones fiscales, donde no solo se exija, si no que también se guíe en los procesos; así mismo presentar, enseñar y difundir una checklist de todos los beneficios de ser formal, lista que debe ser específica y no general; por último y a través del estado y entidades financieras crear una línea de crédito de fácil acceso para los comerciantes formalizados según su calificación financiera más aún si exclusión del sistema; al realizar estas acciones precisas se alcanzará altos índices de formalización.

## **BIBLIOGRAFÍA**

CAF - Banco de Desarrollo de América Latina; ¿Cómo incentivar la formalización de microempresarios en América Latina? s/r: CAF; 2016.

Cámara de Comercio de Bogotá; Beneficios de la formalidad y riesgos de la informalidad. Bogotá; 2020.

Cámara de Comercio de Buenaventura; Análisis Comparativo de los Registros Públicos. Buenaventura; 2018.

Cámara de Comercio de Buenaventura; Empleo Formal en Buenaventura. Buenaventura; 2021.

DANE; En Colombia hay 5,3 millones de trabajadores informales. Bogotá: El Tiempo; 2021.

Decreto 2025; Por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 1233 de 2008 y el artículo 63 de la Ley 1429 de 2010; 2011.

Decreto 410 Artículo 10; por el cual se expide el Código de Comercio; 1971

Decreto 410 Artículo 19; por el cual se expide el Código de Comercio; 1971

Decreto 489; por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 1429 de 2010; 2013.

Decreto 4910; por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 1429 de 2010 y el artículo 616-1 del Estatuto Tributario; 2011.

Decreto 545; por el cual se reglamentan parcialmente los artículos 5°, 7°, 48 y 50 de la Ley 1429 de 2010; 2011.

Diario la Republica; Colombia no puede ser un país informal. s/r; 2021.

Falcón, V. L., Pertile, V. C., & Ponce, B. E; La encuesta como instrumento de recolección de datos sociales: ciudad de Corrientes: UNLP; 2018.

Fandiño Sánchez, P. A; Análisis de la percepción de los clientes internos y externos sobre el proceso de formalización de empresas de la cámara de comercio de Villavicencio. Villavicencio; 2016.

García Salinero, J; Estudios descriptivos, s/r: Nure Investigación, nº7; 2004

Ley 1429; por la cual se expide la ley de formalización y generación de empleo; 2010.

Ley 1607; por la cual se expiden normas en materia tributaria y se dictan otras disposiciones; 2012

Ley 1780; Por medio de la cual se promueve el empleo y el emprendimiento juvenil, se generan medidas para superar barreras de acceso al mercado de trabajo y se dictan otras disposiciones; 2016.

Ley 2069, por medio del cual se impulsa el emprendimiento en Colombia; 2020

Ley 2125, Por medio de la cual se establecen incentivos para la creación, formalización y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas lideradas por mujeres y se dictan otras disposiciones - ley creo en ti; 2021.

Marulanda García, K., & César, C. C; Análisis de las causas que conllevan a que los comerciantes informales de Palmira Valle, no se formalicen. Palmira: Universidad del Valle sede Palmira; 2018.

Ministerio de Industria y Comercio; Formalización Empresarial; Bogotá; 2020.

Montaño Gallo, J. J; Proyecto de plan de capacitación para los comerciantes y empresarios matriculados y/o afiliados a la Cámara de Comercio de Villavicencio. s/r; 2016.

Ochoa Valencia, D., & Ordóñez, A; Informalidad en Colombia. s/r; 2020.

Pacori Zapana, S. L; El crédito financiero y su incidencia en el crecimiento económico de los comerciantes del rubro prendas de vestir del mercado internacional. s/r; 2017.

Reyes Díaz, R. J; Formalización empresarial para tenderos de la ciudad de Girardot. Girardot; 2017

Universidad del Valle Sede Pacífico; Misión y Visión. Buenaventura, 2022.

## ANEXOS

### ANEXO 1: ENCUESTA REALIZADA

1 ¿Es usted comerciante?

a Si

b No

2 ¿Se encuentra Formalizado?

a Si

b No

3 ¿Cuál es su nivel de estudio?

a Primaria

b Bachiller

c Técnico

d Tecnólogo

e Profesional

4 Sexo

a Femenino

b Masculino

5 Edad

a 18 a 34 años

b 35 a 44 años

c 45 a 54 años

d 55 años o mas

6 ¿Cuál es su estrato socioeconómico?

- a Uno
- b Dos
- c Tres

7 ¿Cuál es el sector en el que desarrolla su actividad?

- a Manufacturero
- b Servicios
- c Comercio

8 ¿Cuánto tiempo tiene realizando la actividad comercial?

- a Un año
- b Dos años
- c Tres años
- d Más de tres años

9 ¿Cuáles fueron sus motivaciones para iniciar con el negocio?

- a Necesidad económica
- b Por inversión
- c Tener nuevos ingresos
- d Me gusta ser mi propio jefe
- e Desempleo
- f Mejorar los ingresos familiares
- g Continuar con el negocio familiar
- h Deseo de aplicar conocimientos
- i Tenía experiencia

10 ¿El espacio en que se ubica su negocio es?

- a Local
- b Oficina
- c Vivienda

11 ¿Propiedad sobre el espacio en que se ubica su negocio es?

- a Arrendada
- b Propia

12 ¿Cuántos trabajadores tiene su negocio?

- a Uno
- b Dos
- c Tres
- d Cuatro
- e Más de Cuatro

13 ¿Paga seguridad social y prestaciones a los trabajadores?

- a Si
- b No

14 ¿Cuánto suman los activos del negocio?

- a Menos de \$1.500.000
- b Entre \$1.500.001 y \$3.000.000
- c Entre \$3.000.001 y \$4.500.000
- d Entre \$4.500.001 y \$6.000.000
- e Entre \$6.000.001 y \$7.500.000
- f Entre \$7.500.001 y \$9.000.000
- g Más de \$9.000.000

15 ¿Cuánto suman las deudas del negocio?

- a Menos de \$750.000
- b Entre \$750.001 y \$1.500.000
- c Entre \$1.500.001 y \$2.250.000
- d Entre \$2.250.001 y \$3.000.000
- e Más de \$3.000.000

16 ¿Cuál es la fuente de las deudas?

- a Financieros
- b Préstamos a terceros (agiotista)
- c Préstamos a Familiares
- d Cadenas
- e Otros

17 ¿Usted tiene conocimiento que al estar Formalizado, es mayormente posible que obtenga créditos por las entidades financieras y con mejores condiciones?

- a Si
- b No

18 ¿Usted ha recibido alguna informacion o capacitación de los beneficios de estar Formalizado?

- a Si
- b No

19 ¿Cuál de estos beneficios de estar Formalizado conoce?

- a Evitar el pago de las multas por estar en la informalidad
- b Tener acceso a instituciones financieras formales para obtener crédito
- c Protege el nombre de la empresa y da legitimidad al negocio
- d Otorga seguridad jurídica
- e Hace visible al comerciante frente a potenciales clientes que consultan los registros
- f Determina su inclusión en las bases de datos para la participación en foros, seminarios y cursos

20 ¿Usted sabe que hay que hacer para formalizarse?

- a Si
- b No

21 ¿Tiene interés en formalizarse?

- a Si
- b No

22 Si indico NO en la pregunta anterior por favor señalar ¿cuál o cuáles de los siguientes mitos o creencias influyen en su decisión?

- a Aumento de Impuestos
- b Demasiados Trámites
- c Desmejora las posibilidades de ofertar mejores precios
- d Aumento de gastos Administrativos y Nominas
- e Rendir informe a entidades de inspección y vigilancia
- f Aumento de procesos
- g Hostigamiento de los funcionarios públicos de las entidades vigilantes
- h Pocos beneficios a recibir
- i Poca oportunidad real para obtener créditos en los bancos