



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

Pymes y formalización empresarial, distantes de las legislaturas, proclives a la competitividad

Julián Ricardo Rodríguez-Soto¹

Oscar Hernán López-Montoya²

Resumen

Este trabajo parte de la hipótesis que la formalización empresarial en Pymes tiene una respuesta directa con mejoras en la competitividad del mercado, contrario al efecto de las legislaturas por reducir el fenómeno. Por tanto, la ponencia tiene por objetivo estimar el costo beneficio de formalizar tomando como muestra empresas formales e informales. Como referente metodológico se acude al enfoque mixto, iniciando con una fase cualitativa que caracteriza las organizaciones objeto de estudio seguido de una fase cuantitativa que calcula el costo beneficio de formalizar Pymes escrutadas; como hallazgo tangible, se evidencia que, la perdurabilidad de la Pyme, el numero de años de estudios del CEO, la cercanía con las oficinas de impuestos, el incremento de numero de empleados por ventas y la consolidación de activos, son indicadores positivos que promueven la formalización empresarial, estando los antes mencionados muy asociados con la competitividad de una organización según la literatura escrutada.

Palabras Claves: *Determinantes, Indicadores, Informalidad, Productividad y Tributos.*

Abstract

This work is based on the hypothesis that business formalization in Pymes has a direct response with improvements in market competitiveness, contrary to the effect of legislatures to reduce the phenomenon. Therefore, the paper aims to estimate the cost benefit of formalization taking as a sample formal and informal companies. As a methodological reference, a mixed approach is used, starting with a qualitative phase that characterizes the organizations under study followed by a quantitative phase that calculates the cost-benefit of formalizing scrutinized Pymes; As a tangible finding, it is evident that the durability of the Pyme, the number of years of studies of the CEO, the proximity to tax offices, the increase in the number of employees per sales and the consolidation of assets, are positive indicators that promote business formalization, the aforementioned being closely associated with the competitiveness of an organization according to the literature scrutinized.

Keywords: *Determinants, Indicators, Informality, Productivity, and Taxes.*

¹ Universidad Cooperativa de Colombia Campus Ibagué Espinal

² Universidad del Tolima

Introducción

En una economía capitalista la preponderancia de las empresas como respuesta a las necesidades de consumo de individuos y familias, así como capacidad de las mismas para responder a las demandas del Estado, el cual es el encargado de atender en gran parte las necesidades de consumo de las personas de menores ingresos y en condición de pobreza tanto extrema como multidimensional, debido a lo que representan las organizaciones en y para el mercado, es que existen variados estudios, así como literatura publicada, sobre como se gestan (estudios sobre emprendimiento) como se mantiene (estudios sobre sostenibilidad) y como logran permanecer en el mercado y los procesos a los que estas organizaciones se enfrentan (estudios sobre formalización y desempeño empresarial).

Basado en estos estudios y los múltiples debates, desde el año 2007 se viene generado una nueva corriente teórica sobre las empresas, que da un viraje sobre las formas y los requisitos del proceso de formalización y se concentra en los factores que deben promover cada una de las compañías para lograr consolidarse como una empresa formal y cumplir con los requisitos estatales, por lo antes expuesto, en Colombia se adopta el documento CONPES 3484 Política nacional para la transformación productiva y la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas: un esfuerzo público-privado; que tiene por objetivo mejorar la productividad y competitividad de las MiPymes (CONPES 3484 CONSEJO NACIONAL DE POLÍTICA ECONÓMICA Y SOCIAL, 2007), Con ello se fundó un nuevo postulado que identifica la formalización como producto en la consolidación de la capacidad productiva que incluye entre otros, la mejora y sostenibilidad de los ingresos, la capacidad de generar empleo formal y de calidad, el acceso a nuevos mercados nacionales e internacionales, así como, la posibilidad de obtener apalancamiento financiero y con proveedores y distanciándolas de los riesgos del crédito informal.

Como resultado del profundo análisis y debates sobre las Pymes, 10 años después y en el marco de un nuevo documento CONPES, se acuña un concepto que determina que lograr la formalización empresarial para las Pymes, debe ser el resultado de un proceso de fortalecimiento de la capacidad productiva de las organizaciones, integrado a misivas estatales en pro de minimizar y simplificación de trámites y requisitos, aunado a la divulgación de información acerca de los procesos, ventajas, implicaciones y beneficios de operar en el sector formal (Fernández M, 2020; CONPES 3956 Consejo Nacional de Política Económica y Social , 2019).

En razón a lo anterior, el presente estudio está estructurado de la siguiente forma, parte del interés de los investigadores por corroborar la hipótesis “La formalización empresarial en Pymes tiene una respuesta directa con mejoras en la competitividad del mercado, contrario al efecto de las legislaturas

por reducir el fenómeno”, a continuación y para verificar la veracidad del postulado hipotético se acude a un escrutinio documental, el cual constituye el apartado de revisión de literatura, seguido con la exposición del diseño metodológico, para luego, contrastar y ratificar con datos de una muestra concentrada en nueve municipalidades no capitales del sur y oriente de departamento del Tolima en Colombia, región que como muchas otras del territorio cuenta con una dualidad, donde cohabitan empresas formales e informales, finalizando con la muestra de los resultados, y presentando conclusiones y recomendaciones para futuros estudios que pueden llevar a ampliar el nivel de detalle de un fenómeno que tiene múltiples aristas.

Revisión de Literatura

Cuando se inicia con la consulta sobre la formalización empresarial, es posible que lo informal fuera primero que lo formal, por el simple hecho de la consolidación institucional de los pueblos (Herrera , 2017). Además, permite comprender que la conceptualización sobre la informalidad está ligada a un cumplimiento institucional. En el informe de Oficina Internacional de Trabajo (OIT, 2002), se documenta la informalidad empresarial con datos de mercado laboral y como una cartografía de personas que usan el espacio público o la vivienda familiar para ofertar productos sin tener altos procesos transformativos industriales, ni cumplir los requisitos ley, aun cuando los productos y servicios sean legales, como la comercialización de mercancías, los servicios de transportes y el trabajo doméstico remunerado, estas actividades se ejercen en condición de informalidad (OIT, 2002).

A continuación, en la tabla 1, se presenta la evolución conceptual sobre la formalización empresarial, donde se muestra, según los conceptos hallados, el interés por comprender y lograr un consenso temático. De hecho, más que la multiplicidad de conceptos, la tabla da cuenta de un avance de fondo sobre la conceptualización, en sus orígenes. Desde 1972 a los inicios del año 2000, la formalización empresarial fue relacionada fuertemente con los requisitos institucionales establecidos por el Estado. Luego, con investigaciones realizadas en México y en la zona sur de los Estados Unidos, se fortaleció la postura según la cual la formalización está ligada a la capacidad productiva y competitiva de las unidades empresariales que logran la formalización, por lo cual, algunos autores y organismos de estadística de los países de Latinoamérica, excluyen de los estudios de formalización a las empresas micro empresas y a los emprendimientos, desestimando su potencial de crecimiento y aporte a la economía. En la actualidad, el concepto de mayor aceptación y recurrencia en la literatura científica, determina que la formalización empresarial es producto de una serie de condicionantes que el empresario debe superar, entre las que se pueden mencionar, crecimiento económico, presión del

mercado y apoyo legal, las cuales le permite cumplir los determinantes de formalización (BID Banco Interamerica de Desarrollo, 2019). Ver tabla 1.

Tabla 1

Evolución conceptual sobre la formalización empresarial

Autor	Postulado Conceptual
(OIT, 1972)	El primer concepto de la OIT, considera las empresas formales, como aquellas unidades empresariales dedicadas a la generación de ingresos que están sometidas a la regulación de las instituciones de la sociedad, en un ambiente social y legal, en este mismo documento se describe que de no cumplir con impuestos, salarios mínimos establecidos, contribuciones a la seguridad social y demás, las convierte en informales.
(Hart, 1973)	En los estudios pioneros de Latinoamérica, en México se acuñó el concepto de empresa formal como unidad empresarial que cuenta con un registro formal expedido por autoridad competente, además regulada y que permite el monitoreo y control de las instituciones gubernamentales y fiscales.
(Castells & Portes, 1989)	Los autores postulan la formalización empresarial para aquellas empresas que logran aumentar los niveles de productividad y competitividad, marginándose de la competencia desleal que representa el sector informal y logran cumplir con la regulación legal y laboral y el pago de impuestos.
(Loayza, 2006)	Otro aporte evolutivo considera la formalización empresarial como respuesta optima de los productores al balancear e identificar mayores beneficios de operar en condiciones de formalidad, los cuales les permite acceso a

	servicios estatales, sistemas financieros y banca de fomento y evitar pagar sobornos y comías onerosas para operar.
(Banco Mundial , 2007)	El Banco Mundial define a las empresas informales como empresas que, además de contar con un registro mercantil, pagan impuestos y tiene los empleados bajo el amparo de la seguridad y protección social.
(Rozo V & Santa María S, 2009)	Continuando con los estudios, estos autores definen la formalización empresarial como las empresas que cumplen con todos los requisitos, como el registro mercantil, los registros contables, el pago de impuestos y tasas, además de la afiliación de los trabajadores a la seguridad social. Este planteamiento es originario de los estudios pioneros de Colombia
(DANE, 2009)	Por temas estadísticos, durante los años 2000 al 2009 el DANE (Colombia) considero que una empresa formal es la que lograba vincular 10 o más empleos formales, situación que margino de estudios micro empresas con niveles de productividad creciente y que cumplen las disposiciones legales de una empresa formalizada.
(McCulloch, Schulze , & Voss, 2010)	A nivel internacional la literatura converge en que formalización empresarial más que el cumplimiento de requerimientos estatales, es una respuesta al crecimiento empresarial.
(Aguilar-Barcelo, Ramirez-Angulo, & Hernandez-Campos, 2011)	Similar a lo anterior, en México, la empresarialidad formal es considerada como las unidades económicas a escala mayor y que cumplen con los requisitos exigidos por la autoridad.
(Hamann & Mejia , 2011)	La anterior conceptualización del DANE generó un nuevo debate y postulo la formalización por niveles, donde una empresa formal debe de satisfacer los indicadores presentados a continuación: i) llevar contabilidad, ii) tener

	un registro mercantil vigente (RM), y iii) pagar prestaciones sociales y contribuciones a la nómina (PSS).
(Rubio Pabón, 2014)	Estudios modernos entregan una visiometría amplia de la formalización empresarial, desde la postura estructuralista es considerada como la capacidad de crecimiento de la organización en pro del cumplimiento de los determinantes de formalización y desde la postura legalista como la empresa que cumple los requisitos legales para operar, sobre esta postura existe el debate de si la una es consecuencia de la otra y da amplia comprensión al presente estudio
(Camara de Comercio de Bogota , 2018)	Los estudios modernos han logrado conceptualizar la formalidad empresarial como el producto de una serie de condicionantes que el empresario debe superar, entre las que se pueden mencionar, crecimiento económico, presión del mercado y apoyo legal, las cuales le permite cumplir los determinantes de formalización.
(Bruhn & McKenzie, 2018)	Estos autores tratan de discernir el concepto de formalización desde el postulado binario de formalizar o no; consideran que los costos de formalizar parecen superar los beneficios para una empresas, esto ratifica la postura de (Arruñada, 2007) y (Fárne, 2015) los cuales dan origen a repensar el proceso de formalización desde el crecimiento empresarial y el análisis costo beneficio.
(Fernández, 2020)	Continuando con la conceptualización de formalización, este autor considera que además de ser empresas con actividades legales y se encuentran bajo la órbita del Estado, el concepto merece una mirada menos binaria de ser formal o informal, sino como un proceso donde la firma, mediante el crecimiento, puede sumar al proceso de formalización.
(Rahou & Taqi, 2021)	Dichos autores afirman que, a nivel internacional, los estudios han conllevado a considerar la formalización como

	la maximización de beneficios y costos de pertenecer al sector formal, en razón a esto el empresario considera mayores los beneficios del sector formal y la función del Estado se debe concentrar potencialmente en generar un clima de estabilidad que favorezca el entorno empresarial y la institucionalidad.
(Tang & Konde, 2021)	En la actualidad, el concepto de formalización empresarial, identifican que mediante los actos de adquisición y la aplicación de los postulados de teoría de los costos de transacción, las empresas logran el proceso de formalización, lo cual convalida lo propuesto en estudios anteriores por (Maloney & Perry, 2005); (Krugman, 2010) & (Corbacho, Fretes, & Lora , 2012)

Fuente: Los Autores.

Determinantes de formalización asociados con la competitividad derivados de la revisión de literatura.

Con la información escrutada, es pertinente presentar los determinantes de formalización, que además de ser producto de la revisión de literatura de 60 documentos donde 49 son artículos científicos y 11 son documentos institucionales, se hallan nueve artículos que corresponden a el estudio de los determinantes de formalización, con los cual se presentan tiene un índice de recurrencia representado por el número de veces que se repite el determinante en los nueve documentos escrutados, como se observa en la tabla 3, recurrencia de los determinantes en la literatura escrutada. Estos determinantes están asociados a los factores de competitividad que requieren las empresas

Tabla 2.

Determinantes de formalización empresarial asociados a la competitividad y recurrencia documental.

	Determinantes de Formalización	Recurrencia
1	Presión y/o Exigibilidad Institucional	3
2	Acceso a Nuevos Mercado Nal. o Internal	4
3	Crecimiento en Ventas	2
4	Acceso a Servicios Crediticios	7
5	Acceso a Contratos o Negocios Públicos/ Privados	1
6	Adquirir Licencias	1
7	Ofrecer garantías a clientes y obtener respaldo de marca	2
8	Beneficios Tributarios y de registro	3
9	Incentivos para Acceso a Tecnología e Información	2
10	Nivel de Formación de Directivos y Propietarios	1
11	Requerimiento o presión por Parafiscalidad	4
12	Acceso a la Justicia y al Resolución de Conflictos	1

Fuente: Los autores derivados de revisión documental

Metodología

Con la finalidad de cumplir con el objetivo trazado, la presente investigación se hace uso de un enfoque mixto que integra una fase inicial cualitativa en la que se escrutan de forma documental los determinantes de formalización aplicable a empresas y su relación con la competitividad, seguido de una fase cuantitativa que calcula el costo beneficio de cumplir los requisitos que enmarca la formalización. Así mismo, se acude al tipo de investigación explicativo, con el que buscar dar respuesta a los determinantes del proceso de formalización desde una perspectiva interna y externa, los cuales han implementados los empresarios en los procesos de formalización empresarial en el segmento pequeña y mediana empresa del departamento del Tolima, Por lo cual está dirigida a la comprobación ontológica de la hipótesis antes mencionada. cabe aclarar que se toma como variable dependiente a la formalización empresarial y como variables independientes en numero de años de constitución de la Pyme, el valor de los activos, los años de estudio del CEO y el numero de empleos que genera.

Además de lo anterior, es importante hacer mención sobre, sobre la ecuación que determina el peso en las ganancias o utilidades (profits en inglés) de registrarse o no, siendo el registro un determinante clave (Katayama, Hajime, Lu, Shihua and Tybout, James, 2006) esta ecuación es válida con indicadores racionales que incluye numero positivos y negativos que tiene un peso porcentual en las posibilidades de tener una unidad formalizada. A continuación, se presenta la ecuación.

$$\text{profits } \delta \text{ Pi} = \alpha + \beta \text{NIT}_i + \delta \text{ }_0 \text{Xi} + \gamma \text{ }_0 \text{Zi} + \theta \text{ }_0 \text{Li} + \text{ei}$$

Tabla 3.

Indicadores de formalización analizados e índice racional

Determinantes de Formalización	Indicador de
Registro NIT	0.0835
Años de Educación CEO	−0.0101
Tiempo en el Mercado	0.0578
Distancia Oficina Impuestos	−0.104
Número de Empleos	0.160
Activos	0.178

Fuente: (McCulloch, Schulze , & Voss, 2010).

Con los cuales se hace el calculo con las empresas formalizadas, del cual se obtiene el porcentaje de riesgo al no ser una empresa formalizada o llevando a dato de Registro Nit a cero para las que no cuentan con registro y 1 para las que cuentan con registro.

Población y Muestra

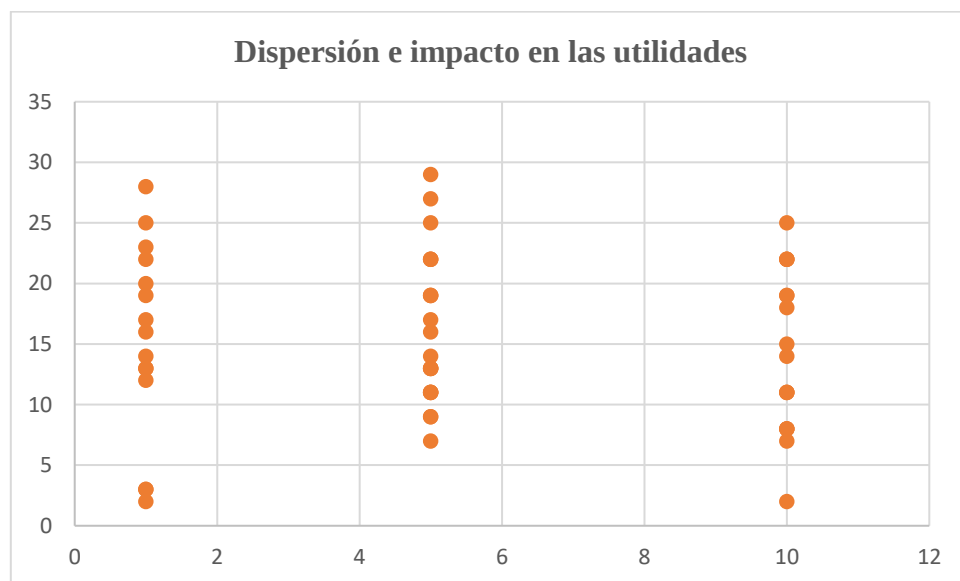
La Pymes escrutadas, incluyen 54 unidades empresariales de tamaño pequeño (que generan menos de 10 empleos formales y sus activos no superan los 5.000 salarios mínimos legales mensuales donde los activos para Colombia, estimados en dólares aproximado de USD. 1.5 Millón de Dólares) ubicados en nueve municipios del Sur del Departamento del Tolima, en este territorio cohabitan empresas formales e informales, muchas de estas operan solo con el registro de existencia o certificado de cámara de comercio, junto con el Registro Único Tributario RUT, dos requisitos que casi que ineludibles para transacciones comerciales y empresariales en Colombia.

Análisis y Discusión de Resultados

Se logra un acercamiento con 54 unidades productivas de las cuales, de las cuales se auto suscriben como no formales nueve y se ubican con 0 y las 45 restante como formales y se ubican con el número 1, por lo cual se tiene la primera grafica de dispersión, dicha grafica es producto del calculo de la formula y donde las opciones de mejora de utilidad para las empresas informales están por debajo de los 10 puntos porcentuales, contrario a las formales que se encuentran por encima de 10 puntos, incluso algunas logran una tendencia de casi los 30 puntos. Ver figura 1.

Figura 1.

Dispersión de Empresas formales e informales e impacto en las utilidades



Fuente: Los Autores.

La ecuación también permite identificar la correlación entre el valor de los activos y el numero de empleados, este resultado muestra una tendencia perpendicular, entre valor de los activos, a mayor numero de activos mayor número de empleados; en esta grafica solo se tuvo en cuenta las 45 empresas formales, las demás no reportaron el valor de los activos. Ver gráfico a continuación ver figura 2.

Correlación entre valor de los activos y numero de empleos generados



Figura 3.

Distancia Of de Impuestos Vs Ganancias

Periodo	Distancia Of Impuesto	Utilidad
1	10	19
3	10	25
5	10	14
7	10	10
9	5	12
11	5	25
13	5	17
15	5	13
17	1	22
19	1	10
21	1	23
23	10	2
25	10	27
27	5	15
29	1	8
31	10	9
33	5	19
35	1	12
37	5	28
39	5	29
41	10	10
43	5	11
45	1	13
47	10	16
49	5	14
51	1	25
53	10	22
55	1	19

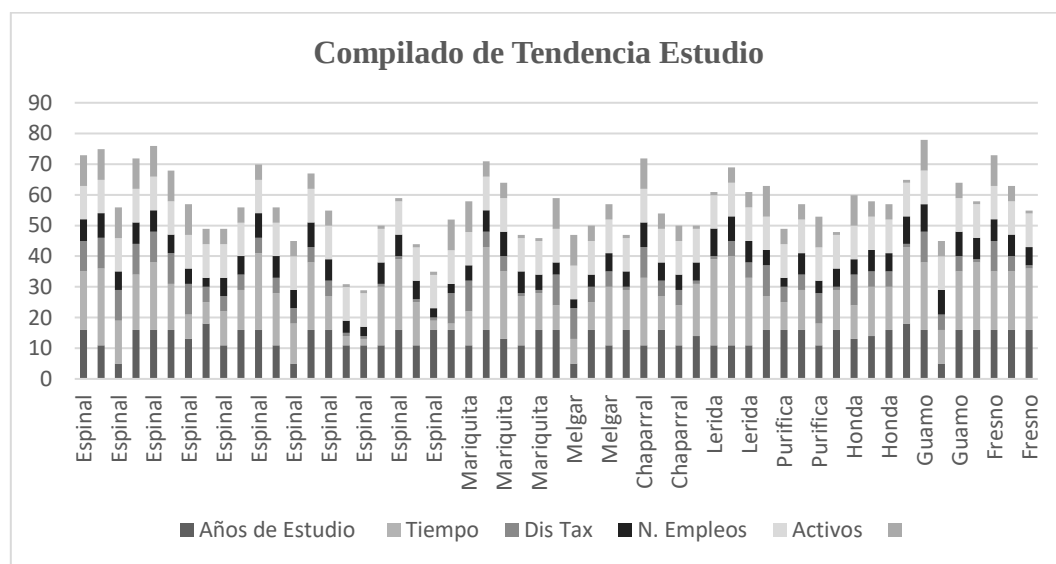
1599

Finalmente, se agrupan los indicadores de análisis en la gráfica y la tendencia muestra muchos elementos que validan la hipótesis, el primero que es posible real que las empresas informales y formales estén en el mismo ecosistema, que los empresarios no asumen la formalización con los requisitos, sino de forma gradual, en la medida que la empresas crece en número de activos, y número de empleados, se hace proclive a la formalización, que es poco relevante la presión que puede ejercer las oficinas de impuestos, situación que ratifican los empresarios y se hace evidente en la invariabilidad del valor porcentual de las utilidades o ganancias, lo antes expuesto es convalidado en anterior estudios como los publicados por (Hernandez Sanchez & Rodriguez-Soto , 2014) que da cuenta de la inflexibilidad ante la simplificación de trámites y los beneficios económicos.

De igual forma, como la empresarialidad ve en los tramites una tara q se convierte en limitantes de crecimiento empresarial y que conlleva a afectaciones tangibles obre el flujo de caja de la compañía en su proceso de incubación, esta situación es evidente en el procesamiento de los datos y ha sido identificada en otros estudios como el publicado por (Alvis Ladino & Rodriguez Soto , 2018), como se muestra a continuación, Ver figura 4.

Figura 4.

Tendencia del estudio compilada.



Fuente: Los Autores.

Resultados y Conclusiones

Como primera conclusión, este trabajo logra validar la hipótesis, se corrobora de forma teórica al ser evidente la transformación del concepto sobre informalidad, que se distancia de los protocolos o estándares del proceso y se acerca a la formalización empresarial, como un proceso de crecimiento y consolidación empresarial, mas dependiente del esfuerzo del empresario, de la aceptación del mercado y de los costos de transacción. Además de ratificarlo de forma explicativa con los resultados de los cálculos y análisis mediante el uso de la ecuación, otorgando resultados índices positivos de crecimiento a las organizaciones con mayores activos y mayor número de empleos generados, adicionando que la cercanía con las oficinas de impuestos es poco relevantes según los resultados de la ecuación, situación que ha se había detectado en una anterior investigación en esta región (Rodríguez Soto & Gutierrez Londoño, 2021).

Si bien es cierto que los primeros hallazgos son documentales, muestran una alta relación con la productividad empresarial y están además ligados a los indicadores de competitividad de un país o territorio, por lo que además de ser un importante aporte para la academia y comunidad científica, son un dato significativo que la senda de la formalización es perpendicular con la productividad de las organizaciones y la competitividad de las empresas que la integran, según la OCDE; Las regulaciones dificultan la entrada al mercado de empresas nuevas, mientras que la informalidad de las empresas y del empleo generan un terreno de juego desigual e, incentivan que las empresas sigan siendo pequeñas y hagan sentir a las empresas formales menoscabadas y se cree un entorno de desventaja competitiva (OECD, 2022).

Concluyente también es el hecho de poder obtener información tangible que corrobore los postulados teóricos, para el caso de los indicadores, como el valor de activos, numero de empleos generados, así como el porcentual de crecimiento, tienen una tendencia positiva, para empresas formales y menos positiva o muy inferior para empresas informales, las empresas informales emplean menos mano de obra o contratan de mano de obra de forma informal y sus activos son menos significativos que las formales, por lo cual sería importante una nueva investigación que indague sobre el constreñimiento de los activos y su impacto en la formalización o crecimiento empresarial. Muy contrario a lo que pasa con los mecanismos de regulación analizado y los índices de formación del CEO de la organización que terminan siendo similares en empresas formales e informales.

Finalmente y a modo de recomendación de este trabajo, las entes institucionales y corporativos deben de hacer un viraje más fuerte hacia la senda de la competitividad, más que la típica medición de

indicadores que arrojan información valdadera, se deben concentrar los esfuerzos en las empresas como el núcleo central del cualquier proceso económico, que son los productores, empresarios que transforman materias primas y generan empleos y compradores que consumen, ambos quieren obtener lo mejor del mercado, pero la empresa deben otorgársele garantías para poder crecer, generar empleo, cumplir con la carga impositiva y mejorar su productividad con innovación y apoyo de la tecnología, así se lograría un ecosistema competitivo que impulsara el desarrollo y el crecimiento de un país.

Referencias

- Aguilar-Barcelo, J. G., Ramirez-Angulo, N., & Hernandez- Campos, C. (2011). La entrada al mercado de las microempresas informales en Mexico y l Relación con su expetactiva de vida. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 4(4), 1-14.
- Alvis Ladino, G., & Rodriguez Soto , J. R. (2018). Empresas y formalización tributaria, algunas particularidades en las regiones colombianas. *Sinergia*(2), 78-95.
- Arruñada, B. (2007). El Imperactivo de Eficacia en la Formalizacion de Empresas. *Globalizacion, Competitividad y Gobernalidad*, 106.
- Banco Mundial . (2007). *Informalidad en ALC: una barrera para el crecimiento y el bienestar social*. Washington: Publicaciones del Banco Mundial.
- BID Banco Interamerica de Desarrollo. (2019). *DOCUMENTO DEL GRUPO BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO ESTRATEGIA DEL GRUPO BID CON COLOMBIA*. Washington: BID.
- Bruhn , M., & McKenzie, D. (2018). Entry Regulation and the Formalization of Microenterprises in Developing Countries. *PEDL Policy Insight Series* (págs. 1-12). Londres: PEDL Policy Insight Series.
- Camara de Comercio de Bogota . (2018). *Kit de Herramientas de para la Formalización* . Bogota: Camara de Comercio de Bogota .
- Castells, M., & Portes, A. (1989). World Underneath: the origins, dynamics and effects of the informal economy. En *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Economies* (págs. 11-37). Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- CONPES 3484 CONSEJO NACIONAL DE POLÍTICA ECONÓMICA Y SOCIAL. (2007). *Política nacional para la transformación productiva y la promoción de las micro, pequeñas y*

- medianas empresas: un esfuerzo público-privado*. Bogota D.C.: Departamento Nacional de Planeación .
- CONPES 3956 Consejo Nacional de Política Económica y Social . (2019). *POLÍTICA DE FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL*. Bogota D.C: Departamento Nacional de Planeación .
- Corbacho, A., Fretes, V., & Lora , E. (2012). *Recuadar No Basta* . BID.
- DANE. (2009). *Metodología Informalidad Gran Encuesta Integrada De Hogares - Geih*. Bogota : Dane .
- Fárne, S. (2015). Diagnostico de la Evolución reciente de la Informalidad Laboral en Colombia . *Revista de Economía Colombiana*, 20-24.
- Fernández M, C. (2020). Informalidad empresarial en Colombia. *Coyuntura Económica*, 1, 133-168.
- Fernández, C. (2020). Informalidad Empresarial en Colombia . *Coyuntura Económica*, 133-168.
- Hamann, F., & Mejia , L.-F. (2011). Formalizando la Informalidad Empresarial en Colombia. *Borradores de Economía*(676), 1-30.
- Hart, K. (1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies*, 11, 61-89.
- Hernandez Sanchez, J., & Rodriguez-Soto , J. R. (2014). Las sociedades por acciones simplificadas, entre la flexibilidad societaria y la formalización del emprendimiento empresarial . *Revista Virtual UCN*, 123- 136.
- Herrera , C. (2017). ¿Formales o Informales? El que peca y reza empata: La historia del emprendimiento a la colombiana. En C. Herrera , *Pobreza y Prejuicio* (págs. 63-87). Bogota Colombia.: Planeta.
- Katayama, Hajime, Lu, Shihua and Tybout, James. (2006). *Firm-level productivity studies: Illusions and a Solution*. Pennsylvania State University: Mimeo.
- Krugman, P. (2010). La Era de la Productividad. En C. Pagés, *La Era de la Productividad, Como Transformar la Economía desde los Cimientos* (págs. 1-27). Washington: BID.
- Leon , A., & Caicedo, H. (2005). Elementos conceptuales para el estudio de la economía informal: Vnetas Informales Villavicencio. *Orinoquia*, 8(2), 6-18.

- Loayza, N. (2006). "The economics of the informal sector: A simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America". *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 45, págs. 129–162. Rochester.
- Maloney, W. F., & Perry, G. (Diciembre de 2005). Towards an Efficient Innovation Policy in Latin America. *Revista de la Cepal*, 87, 21-43.
- McCulloch, N., Schulze, G., & Voss, J. (2010). What Determines Firms' Decisions to Formalize? Evidence from Rural Indonesia. *Department of International Economic Policy* (págs. 1-38). Freiburg, Germany: University of Freiburg.
- OECD. (2022). *Estudios Económicos de la OCDE: Colombia 2022*. París: OECD Publishing.
- OIT. (1972). *Employment, Income and Equality: A Strategy for Increasing Productivity in Kenya*, . Geneva: OIT - OIL.
- OIT. (2002). *El trabajo decente y la economía informal. Informe VI. Conferencia Internacional del Trabajo 90° reunión. Suiza*. Suiza: OIT .
- Rahou, E., & Taqi, A. (2021). Informal micro-enterprises: What impact does the business environment have on the decision of formalization? *E3S Web of Conferences* 234 (págs. 1-6). Marruecos : E3S Web of Conferences 234.
- Rodriguez Soto, J. R., & Gutierrez Londoño, E. E. (2021). CARACTERÍSTICAS DEL TEJIDO EMPRESARIAL Y LA COMPRENSIÓN DE LAS REGIONES EN COLOMBIA: CASO TOLIMA. *Conocimiento Global*, 6(S3), 324-332.
- Rozo V, S., & Santa María S, M. (2009). Análisis cualitativo y cuantitativo de la informalidad empresarial en Colombia. *Desarrollo & Sociedad*, 269-296.
- Rubio Pabón, M. V. (2014). El trabajo informal en Colombia e impacto en America Latina. *Observatorio Laboral Revista Venezolana*, 7(13), 23-40.
- Tang, Y. K., & Konde, V. (2021). Which Resource Acquisition Acts Drive Growth of Informal Firms? Evidence from Zambia. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 1-42.