



Nebrija
Universidad

PROPUESTA DE FORMALIZACIÓN DEL SECTOR CALZADO EN BOGOTÁ: ANÁLISIS Y PROSPECTIVA

Carlos Salcedo Pérez

Madrid, España, 2011



Nebrija
Universidad

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DOCTORADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES

TESIS DOCTORAL

“PROPUESTA DE FORMALIZACIÓN DEL SECTOR CALZADO
EN BOGOTÁ: ANÁLISIS Y PROSPECTIVA”

Doctorando Sr. D. Carlos Salcedo Pérez

Dr. Félix Ortega Mohedano
Director tesis doctoral

Madrid, España 2.011



© **Universidad EAN**
Carrera 11 No. 78-47
Bogotá D.C., Colombia
2012

CONSEJO SUPERIOR

Cecilia Crissien de Perico	Carlos Evelio Ramírez Cardona
Presidenta	Consejero Fundador
Carlos Mauricio Álvarez Cabrera	Álvaro Otto Rubio Salas
Primer Vicepresidente y Consejero	Consejero Vitalicio
Egresado	Martha Lucía Ramírez
Roque González Garzón	Consejera-Empresaria de la Mediana
Segundo Vicepresidente	y Gran Empresa
Consejeros	Omar Alonso Patiño Castro
Hildebrando Perico Afanador	Consejero Representante
Presidente Honorario y Consejero Fundador	de los Docentes
Carlos Alfonso Crissien Aldana	Jennifer Marcela Flórez Blanco
Consejero Fundador	Consejera Representante
	de los Estudiantes

DIRECTIVAS

Rector	Vicerrector de Planeación
Jorge Enrique Silva Duarte	Ruben Darío Gómez Saldaña
Vicerrector de Formación	Vicerrectora de Extensión y
José David Marín Enriquez	Proyección Social
Vicerrector de Investigación	María del Carmen Sanabria Carmona
Juan Pablo Parra Rojas	Vicerrector Financiero y de
	Recursos Físicos
	Juan Enrique Castañeda Mateus

Prohibida la reproducción
parcial o total de esta obra sin autorización de la
Universidad EAN

La edición de este texto estuvo a cargo de la Vicerrectoría
de Investigación
Grupo Gestión del conocimiento

Carlos Salcedo Pérez

Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva
/ Carlos Salcedo Pérez. Bogotá : Universidad EAN, 2011. -- (Tesis doctorales)

340 p.

ISBN: 978-958-756-155-5

1. Industria del calzado 2. Prospectiva 3. Economía informal

685.3 CDD

*Dedico este trabajo, especialmente, a mi madre María Cristina Pérez López,
que me ha apoyado en todos los proyectos que he emprendido,
a quien admiro y ha sido siempre fuente de inspiración;
a mi padre Carlos Armando Salcedo Salazar,
por lo que me ha enseñado con ejemplo y por su apoyo permanente.
Igualmente a mis abuelos maternos Blanca López Obregón
e Ignacio Pérez Barbosa, con quienes crecí en Lima
(ciudad que quiero tanto y donde también trabajé parte de este proyecto);
a mis abuelos paternos Lina Salazar Gómez y Lorenzo Salcedo Gómez,
e igualmente a Cecilia Ortiz.
A mi hermano David Alexander, mis tías y tíos,
especialmente Aida Pérez y Julio Salcedo.
Y a todas aquellas personas que me han apoyado
y han estado tan presentes todos estos años.*

AGRADECIMIENTOS

A mis padres María Cristina y Carlos Armando, quienes me han apoyado de manera incondicional toda mi vida y durante este proyecto, muchas gracias.

A las directivas de la Universidad EAN, socios fundadores, miembros del Consejo Superior, el Señor Rector Jorge Enrique Silva, les expreso mi agradecimiento, respeto y aprecio, pues confiaron en mí para ser parte de la Universidad EAN y de este proyecto.

A mi director de tesis Dr. Félix Ortega Mohedano, que durante estos años me guió a lo largo de este camino, quien me alentó en momentos difíciles y siempre estuvo presto a colaborarme; un gran profesional y excelente persona, mis más sinceros y profundos agradecimientos por siempre.

A personas como Sandra Bibiana Clavijo Olmos y Adriana Constanza Cuevas Arias por su apoyo incondicional y su ayuda con este proyecto, les tengo el mayor aprecio y gratitud.

A la Rectora magnífica profesora Doctora María Pilar Vélez Melón, al Doctor Carlos Cuervo-Arango Martínez y a mis profesores del doctorado por sus enseñanzas durante estos estudios.

Al Dr. José Manuel Saiz por sus palabras de aliento y el tiempo que dedicó a revisar mi trabajo y a darme ideas para el mismo.

A personas que me apoyaron como Ana María Giraldo, Carlos Largacha, Mauricio Nieto, Carlos Mario Reyes, Alejandra Cerón, Fernando Giraldo, Carlos Franco, Lorena Hernández, Sonia Riveros y Manuel Pedraza.

A los expertos que me colaboraron con su tiempo y esfuerzo respondiendo el cuestionario Delphi, a mis compañeros y a todos quienes me ayudaron de alguna u otra forma con este proyecto, mis más sinceros agradecimientos.

Diciembre de 2011

TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción	17
2. Informalidad	27
2.1 Definición	27
2.2 Estimación del tamaño de la economía informal	31
2.3 Causas	34
2.4 Pasos y costes de crear empresa en Colombia	39
2.5 Impuestos a las empresas en Colombia y costes de la formalidad	43
2.6 La informalidad en Colombia: tamaño e importancia	48
2.7 Características de la informalidad en Colombia	54
2.8 Consecuencias	57
2.9 Razones para la formalización	59
2.9.1 Acceso al crédito	60
2.9.1.1 Bancarización de las empresas en Colombia	65
2.9.1.2 Bancarización de las personas en Colombia	66
2.9.1.3 Financiación informal en Colombia	67
2.9.2 Otras razones para la formalización	69
2.10 Ejemplos de intentos de formalización	69
2.10.1 Intentos recientes de formalización en Colombia	71
2.10.1.1 Ley 1429 de 2010	71
2.10.1.2 Ley 1258 de 2008	77

3. El sector calzado	79
3.1 Delimitación del sector	79
3.2 La cadena del cuero y su importancia en la industria colombiana	80
3.3 El consumidor colombiano de calzado	81
3.4 Caracterización	84
3.5 Debilidades y fortalezas	84
3.6 Oportunidades y amenazas	85
3.7 Balanza comercial	85
3.8 El calzado chino	93
3.9 Estudio piloto con empresarios del sector	97
4. Hipótesis	121
5. Metodología	123
5.1 Primera fase	123
5.2 Segunda fase: cuestionario Delphi	124
5.2.1 Elaboración del cuestionario	126
5.2.2 Selección de expertos	127
5.2.3 Primera ronda de aplicación del cuestionario	129
5.2.4 Primera evaluación de resultados	129
5.2.5 Segunda ronda de aplicación del cuestionario	129
5.2.6 Análisis final de resultados	130
6. Resultados del estudio de campo	131
6.1 Análisis de resultados primera ronda Delphi	131
6.1.1 Análisis <i>Cluster</i> primera ronda	131
6.1.1.1 Conclusiones del análisis <i>Cluster</i> de la primera ronda	149
6.1.2 Estudio descriptivo primera ronda	149

6.2 Análisis de resultados segunda ronda Delphi	150
6.2.1 Análisis <i>Cluster</i> segunda ronda	150
6.2.1.1 Conclusiones del análisis <i>Cluster</i> de la segunda ronda	163
6.2.2 Estudio descriptivo segunda ronda	164
6.2.3 Comparación de respuestas de grupos de expertos segunda ronda	180
6.3 Prueba de estabilidad	187
6.4 Análisis de fiabilidad	189
6.5 Validación de hipótesis	189
7. Conclusiones	195
8. Referencias bibliográficas	209

LISTA DE TABLAS

Tabla 2.1 Tipos de actividades económicas subterráneas ilícitas	30
Tabla 2.2 Tipos de actividades económicas subterráneas lícitas	30
Tabla 2.3 Tamaño del sector informal Colombia 2001-2011	51
Tabla 2.4 Porcentaje de crecimiento de la economía colombiana 2001-2010	53
Tabla 2.5 Interés efectivo anual en Colombia enero 2010 - diciembre 2011	61
Tabla 2.6 Productos financieros de las empresas en Colombia I trimestre 2011	62
Tabla 2.7 Productos financieros de las empresas en Colombia I trimestre 2011	65
Tabla 2.8 Bancarización en cifras en Colombia	66
Tabla 3.1 Exportaciones calzado empresas bogotanas 2004-2006 en dólares	87
Tabla 3.2 Exportaciones bogotanas por número de pares 2004-2006	88
Tabla 3.3 Importaciones cadena de cuero 2005-2007	89
Tabla 3.4 Importaciones calzado país procedencia 2005-2007 en dólares	90
Tabla 3.5 Importaciones calzado país procedencia 2005-2007 en pares	91
Tabla 3.6 Importaciones calzado país origen 2005-2007 en dólares	92
Tabla 3.7 Importaciones por país de origen 2005-2007 en pares	93
Tabla 3.8 Indicadores básicos industria de calzado china 2007	94
Tabla 3.9 Año creación empresa	97
Tabla 3.10 Forma aprendizaje trabajo del calzado	98
Tabla 3.11 Motivación para crear empresa	99
Tabla 3.12 Percepción ambiente negocio al momento creación vs actual	100

Tabla 3.13 Tipo de creación de la empresa	101
Tabla 3.14 Razón para crear empresa informal	103
Tabla 3.15 Entendía del concepto de informalidad al crear empresa	104
Tabla 3.16 Motivación para seguir en la formalidad	104
Tabla 3.17 Motivación para formalizar	105
Tabla 3.18 Ventajas de la formalidad	106
Tabla 3.19 Forma de creación de la empresa si lo hiciera en la actualidad	107
Tabla 3.20 Razones para crear empresas formales hoy	108
Tabla 3.21 Tiempo en el cual enfrentó crisis	110
Tabla 3.22 Razones por las cuales las empresas están en crisis hoy	111
Tabla 3.23 Se ha visto afectado por las importaciones de calzado chino	112
Tabla 3.24 Otros problemas del sector aparte del calzado chino	114
Tabla 3.25 Utilidad de las asociaciones para formalizar	115
Tabla 3.26 Razones para que las asociaciones sirvan al sector	116
Tabla 3.27 Ayuda el acceso a la tecnología a la formalización	117
Tabla 3.28 Percepción del estado del sector en el mediano plazo	118
Tabla 3.29 Razones de desmejoramiento del sector en el mediano plazo	119
Tabla 6.1 Resumen de Conglomeración ronda 1 comercio exterior	132
Tabla 6.2 Centroides ronda 1 comercio exterior	132
Tabla 6.3 Resumen de Conglomeración ronda 1 Nuevas Tecnologías	134
Tabla 6.4 Centroides ronda 1 nuevas tecnologías	134
Tabla 6.5 Resumen de conglomeración ronda 1 financiamiento formal ...	136
Tabla 6.6 Centroides ronda 1 financiamiento formal	136
Tabla 6.7 Resumen de conglomeración ronda 1 financiamiento no bancario	138
Tabla 6.8 Centroides ronda 1 financiamiento no bancario	138
Tabla 6.9 Resumen de conglomeración ronda 1 consumidor de calzado	140
Tabla 6.10 Centroides ronda 1 consumidor de calzado	140
Tabla 6.11 Resumen de conglomeración ronda 1 Gobierno y sector	142
Tabla 6.12 Centroides ronda 1 Gobierno y sector	142

Tabla 6.13 Resumen de conglomeración ronda 1 acciones del sector	144
Tabla 6.14 Centroides ronda 1 acciones del sector	144
Tabla 6.15 Resumen de conglomeración ronda 1 academia y trabajo	146
Tabla 6.16 Centroides ronda 1 academia y trabajo	146
Tabla 6.17 Resumen de conglomeración ronda 1 prospectiva	147
Tabla 6.18 Centroides ronda 1 prospectiva	147
Tabla 6.19 Resumen de conglomeración ronda 2 comercio exterior	151
Tabla 6.20 Centroides ronda 2 comercio exterior	151
Tabla 6.21 Resumen de conglomeración ronda 2 nuevas tecnologías	152
Tabla 6.22 Centroides ronda 2 nuevas tecnologías	152
Tabla 6.23 Resumen de conglomeración ronda 2 financiamiento formal	153
Tabla 6.24 Centroides ronda 2 financiamiento formal	153
Tabla 6.25 Resumen de conglomeración ronda 2 financiamiento no bancario	155
Tabla 6.26 Centroides ronda 2 financiamiento no bancario	155
Tabla 6.27 Resumen de conglomeración ronda 2 consumidor de calzado	156
Tabla 6.28 Centroides ronda 2 consumidor de calzado	156
Tabla 6.29 Resumen de conglomeración ronda 2 Gobierno y sector	157
Tabla 6.30 Centroides ronda 2 Gobierno y sector	158
Tabla 6.31 Resumen de conglomeración ronda 2 acciones del sector	159
Tabla 6.32 Centroides ronda 2 acciones del sector	159
Tabla 6.33 Resumen de conglomeración ronda 2 academia y trabajo	160
Tabla 6.34 Centroides ronda 2 academia y trabajo	160
Tabla 6.35 Resumen de conglomeración ronda 2 prospectiva	161
Tabla 6.36 Centroides ronda 2 prospectiva	162
Tabla 6.37 Resumen descriptivo segunda ronda	165
Tabla 6.38 Variación de rangos intercuartílicos	188

LISTA DE FIGURAS

Figura 2.1 Porcentaje de trabajadores del sector informal Colombia 2001-2011	52
Figura 2.2 Porcentaje de crecimiento de la economía colombiana 2001-2010	53
Figura 2.3 Tasa de interés efectivo anual en Colombia por trimestres 2010-2011	61
Figura 2.4 Comparativo tasas de interés de crédito y microcrédito I trimestre 2010 - I trimestre 2011 en Colombia	63
Figura 2.5 Tasa de bancarización en Colombia I trimestre 2010 - I trimestre 2011	66
Figura 3.1 Valor agregado cueros/Industria 1997-2006	80
Figura 3.2 Participación cadena de cuero en el empleo nacional 1997-2006	81
Figura 3.3 Año de creación de empresa	98
Figura 3.4 Forma aprendizaje trabajo del calzado	99
Figura 3.5 Motivación para crear empresa	100
Figura 3.6 Percepción ambiente de negocios momento creación vs actual	101
Figura 3.7 Tipo de empresa al momento de su creación	102
Figura 3.8 Razones por las cuales crearon empresas informalmente	103
Figura 3.9 Entendía el concepto de informalidad al crear la empresa	104
Figura 3.10 Factores que motivaron al informal a formalizar	105
Figura 3.11 Forma de creación de su empresa en la actualidad	108
Figura 3.12 Razones para crear empresa formal hoy	109
Figura 3.13 Razones de la crisis actual	111
Figura 3.14 Se ha visto afectado por las importaciones de calzado chino	112

Figura 3.15 Sirven las asociaciones para formalizar	115
Figura 3.16 Ayuda el acceso a la tecnología a la formalización	117
Figura 3.17 Percepción situación del sector en el mediano plazo	118
Figura 4.1 Modelo de formalización	121
Figura 6.1 <i>Cluster</i> ronda 1 comercio exterior	133
Figura 6.2 <i>Cluster</i> ronda 1 nuevas tecnologías	135
Figura 6.3 <i>Cluster</i> ronda 1 financiamiento formal	137
Figura 6.4 <i>Cluster</i> Ronda 1 financiamiento no bancario	139
Figura 6.5 <i>Cluster</i> Ronda 1 consumidor de calzado	141
Figura 6.6 <i>Cluster</i> Ronda 1 el Gobierno colombiano y el sector calzado	143
Figura 6.7 <i>Cluster</i> Ronda 1 acciones del sector	145
Figura 6.8 <i>Cluster</i> Ronda 1 academia y trabajo	146
Figura 6.9 <i>Cluster</i> Ronda 1 prospectiva	148
Figura 6.10 <i>Cluster</i> ronda 2 comercio exterior	151
Figura 6.11 <i>Cluster</i> ronda 2 nuevas tecnologías	152
Figura 6.12 <i>Cluster</i> ronda 2 financiamiento formal	154
Figura 6.13 <i>Cluster</i> Ronda 2 financiamiento no bancario	155
Figura 6.14 <i>Cluster</i> Ronda 2 consumidor de calzado	157
Figura 6.15 <i>Cluster</i> Ronda 2 el gobierno colombiano y el sector calzado	158
Figura 6.16 <i>Cluster</i> Ronda 2 acciones del sector	159
Figura 6.17 <i>Cluster</i> Ronda 2 academia y trabajo	161
Figura 6.18 <i>Cluster</i> Ronda 2 prospectiva	162
Figura 6.19 Frecuencia de respuestas segunda ronda afirmación 9	175
Figura 6.20 Frecuencia de respuestas segunda ronda afirmación 13	176
Figura 6.21 Frecuencia de respuestas segunda ronda afirmación 14	176
Figura 6.22 Frecuencia de respuestas segunda ronda afirmación 20	177
Figura 6.23 Frecuencia de respuestas segunda ronda afirmación 31	177
Figura 6.24 Frecuencia de respuestas segunda ronda afirmación 52	178
Figura 6.25 Frecuencia de respuestas segunda ronda afirmación 57	178

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Transcripción de la entrevista a Pablo Narváez	227
Anexo 2. Preguntas formuladas en la entrevista piloto	237
Anexo 3. Transcripción de respuestas entrevista piloto	239
Anexo 4. Transcripción de la entrevista a Víctor Bogoya	289
Anexo 5. Modelo cuestionario Delphi primera ronda	297
Anexo 6. Modelo cuestionario Delphi segunda ronda	305
Anexo 7. Comentarios de los expertos en la segunda ronda	327
Anexo 8. Descripción de los expertos	339

LISTA DE ANEXOS DIGITALES

Anexo Digital 1. Análisis descriptivo primera ronda

Tablas de medianas, modas, desviaciones típicas y varianzas
Tablas de frecuencias
Histogramas de frecuencias

Anexo Digital 2. Análisis descriptivo segunda ronda

Tablas de medianas, modas, desviaciones típicas y varianzas
Tablas de frecuencias
Histogramas de frecuencias
Análisis descriptivo diferenciado por grupos de expertos por sector
Tablas de medianas, modas, desviaciones típicas y varianzas de expertos del sector académico
Tablas de frecuencia de respuestas expertos del sector académico
Tablas de medianas, modas, desviaciones típicas y varianzas de expertos del sector bancario
Tablas de frecuencia de respuestas expertos del sector bancario
Tablas de medianas, modas, desviaciones típicas y varianzas de expertos del sector Gobierno
Tablas de frecuencia de respuestas expertos del sector Gobierno
Tablas de medianas, modas, desviaciones típicas y varianzas de expertos del sector del gremio
Tablas de frecuencia de respuestas expertos del sector del gremio

Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá:

análisis y prospectiva

1. Introducción

La informalidad empresarial es un fenómeno presente en la economía mundial. Colombia, particularmente no es la excepción, representa una porción importante de las actividades económicas y de trabajo de las personas, con porcentajes superiores al 50% de las mismas (DANE, 2011). No es exagerado decir que es uno de los fenómenos que mayor impacto tiene en la economía nacional y que está presente en cualquier ciudad del país. Los últimos gobiernos, incluyendo al actual, han tratado de reducirlo, sin lograrlo de manera significativa; inclusive, a través de los años, el tamaño de la economía informal se ha incrementado, en lugar de disminuir.

En este contexto, aunque la informalidad está presente en todos los sectores de la economía colombiana, se observa que en el sector del calzado alcanza niveles particularmente elevados, de los cuales no hay cálculos precisos, pero se estima en porcentajes superiores al 80%. Es por esta razón que el presente trabajo busca dar soluciones efectivas, partiendo de un punto de vista prospectivo que permita definir una estrategia eficaz de formalización para el sector calzado en la ciudad de Bogotá, con el propósito de disminuir los niveles de informalidad en los próximos cinco años.

Para la creación de una propuesta de formalización eficaz para el sector en mención, se tuvo en cuenta la opinión de expertos de cuatro sectores, así: académico, financiero, gubernamental y gremial. Tales posturas se analizaron a partir de la aplicación del Método *Delphi*, que se plantea específicamente para estudios de esta naturaleza, donde se presentan situaciones de incertidumbre y análisis prospectivos. Cabe decir que las conclusiones se basan en el análisis, tanto de los escasos referentes sobre informalidad en Colombia en el sector calzado, como en las opiniones de los expertos que apuntan al diseño de una estrategia

combinada de los cuatro sectores antes señalados, que conlleven a un proceso de formalización exitoso y si fuera posible, a la replicación de dicha estrategia en otros sectores de la economía colombiana, con características similares.

La presente investigación tiene como objetivo principal el proponer una estrategia práctica de formalización que permita en cinco años reducir a la mitad, las cifras actuales¹ de informalidad en el sector bogotano del calzado. Para lograr este objetivo se plantea: primero, identificar las razones que llevan a los empresarios a ser informales y a mantenerse en la informalidad; segundo, analizar los resultados de la aplicación de un cuestionario Delphi; tercero, formular estrategias o acciones que permitan al sector formalizarse, mediante el apoyo gremial, gubernamental, financiero y académico en los próximos cinco años, con miras a reducir la informalidad en el mediano plazo en un 50% y en el largo plazo tener cifras de informalidad del nivel de un país como Chile, cuyos porcentaje de informalidad es cercanos al 20%.

Las cifras de informalidad en Colombia son una clara muestra de la importancia que tiene estudiar este sector a fondo. Si bien, este fenómeno afecta a todos los sectores productivos colombianos, es el calzado uno de los más afectados por dicha situación. No hay estudios que muestren un porcentaje de informalidad en dicho sector, sin embargo, en entrevista con el señor Pablo Narváez (2007), director ejecutivo de la Cámara del Cuero de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia, ANDI, al preguntársele acerca de qué forma el empresario informal está afectando al empresario formal establecido, la respuesta fue: “la mayor amenaza en este momento para la cadena es la informalidad”. Así mismo, Narváez señaló, que en los últimos 15 años, entre 1992 y 2007, se ha aumentado la informalidad dentro del sector (ver anexo 1).

En el estudio del documento sectorial Cadena Cuero Calzado y Manufacturas del Departamento Nacional de Planeación (2007), se nombra la informalidad como una debilidad del sector. Esto quiere decir que para el gremio y el Gobierno, es claro que la informalidad es el factor que mayor competitividad resta a la cadena del cuero o por lo menos es uno de los que más competitividad resta al mismo. Esto muestra la importancia de realizar un estudio que permita determinar unas medidas prácticas que lleven a menores niveles de informalidad en el sector calzado y que también apliquen a otros sectores de la economía nacional.

¹ Cabe aclarar que no existen estudios que demuestren qué porcentaje del sector se mueve en la informalidad pero en conversaciones con expertos se piensa que puede estar en el orden del 90%.

Según Puyana Silva (2005), las pequeñas y medianas empresas generan más del 50% del empleo; 36% del valor agregado industrial; el 92% de los establecimientos comerciales y el 40% de la producción; esto evidencia que una característica principal del empresariado colombiano es que es mayoritariamente de tamaño pequeño y con un alto nivel de informalidad, situación que nos ocupa en la presente investigación.

La informalidad se basa en la no declaración de transacciones; por lo tanto, es más fácil esconder transacciones pequeñas (De la Torre y de Miguel, et al, 2003). Debido a la composición del tejido empresarial colombiano, en que priman las empresas pequeñas, con pocos empleados y poco capital, es más fácil que se presente la informalidad². Sin embargo, la informalidad no es un fenómeno exclusivo de Colombia, sino una característica de todas las economías mundiales, que se presenta en mayor o menor grado. El problema para Colombia es que el peso de la informalidad en su economía, es más alto que en otros países de la región y aún mayor que en países desarrollados como España³.

El sector informal de la economía colombiana y su importancia como empleador⁴ en el país, se evidencia con tan solo caminar unas cuadras en cualquier dirección, partiendo desde cualquier lugar en las grandes ciudades colombianas, particularmente en Bogotá. Con sólo pararse en un semáforo se observan personas que venden productos fabricados por microempresas de las que no se tiene registro, o por las empresas más grandes del país. Roberto Mizrahi señala que las organizaciones informales “son básicamente, actividades por cuenta propia generadas por sectores poblacionales de pocos recursos, que no logran ser absorbidos en el mercado de trabajo y que necesitan proveerse de alguna fuente de ingresos para cubrir, siquiera parcialmente, sus necesidades básicas” (Mizrahi, 1987). Las empresas informales lo que hacen es proveer medios de subsistencia a personas de bajos recursos, hecho que puede ser cierto en los momentos de fundación de una organización informal. Sin embargo, no aplicaría para las empresas que cubren más que las necesidades básicas de una familia, y aun así, continúan en la informalidad.

² Según estudio del Banco Mundial, “La informalidad laboral es básicamente un fenómeno de la pequeña empresa. La gran mayoría de los trabajadores que no están inscritos en el seguro social trabajan en empresas que tienen menos de cinco trabajadores” (Perry et al. 2007, p.8).

³ En el periodo 2004-2005, según cálculos de Schneider (2007, p.20), el tamaño de la economía colombiana como porcentaje del PIB era del 42,7%, menor al de Bolivia con un 67,2%, Panamá con 62,2% y Perú con 58,2%, pero mayor que el de Brasil con 41,8%, Ecuador con 35,2%, Venezuela con 35,4%, Argentina con 27,2% y Chile con 19,4% o España con 20,5%.

⁴ Dicho empleo en realidad es subempleo, ya que son trabajos que no ofrecen protección en salud, pensión, ni cesantías, ni ningún tipo de seguridad. Según el DANE, en el trimestre móvil noviembre 2010-enero del 2011, solo un 10,3% de los empleados informales tenía seguridad social.

En Colombia, la economía informal tiene un peso significativo, mantiene a millones de familias en el país. Su importancia radica en la cantidad de personas que derivan su sustento de los negocios informales. Para efectos de esta investigación, se tendrán en cuenta las cifras que miden la informalidad como porcentaje de trabajadores que laboran en el sector. Precisamente, el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística) afirma que el 57,3% de los trabajadores en Colombia, en empresas de hasta 10 trabajadores, en el trimestre abril 2011 a junio 2011 eran informales⁵. Cabe aclarar que hay otras cifras, que no miden la informalidad basadas en el porcentaje de trabajadores informales, sino en el número de empresas del país que operan bajo esta modalidad. Según la CEPAL (Comisión Económica Para América Latina y el Caribe), en 1998 el 50.7% de las pequeñas y medianas empresas colombianas eran informales, y entre los años 1990 y 2000, el porcentaje de las pymes en zonas urbanas pasó de 50 a 60.9% (Rosales, 2007).

A pesar de que estas cifras muestran la importancia de este fenómeno en la economía colombiana, la informalidad, aunque estudiada, no ha sido lo suficientemente abordada a fondo en Colombia; se estima su tamaño, se muestran sus consecuencias negativas para el país, pero pocos estudios, como el Caro Vargas y Pinto Saavedra (2007) proponen medidas al respecto. En el caso específico del sector calzado, no hay estudios de informalidad concentrados en este ni que planteen soluciones prácticas⁶ para este fenómeno en dicho sector. Es necesario mencionar que no es un fenómeno exclusivo del sector calzado y que esta se puede presentar no solamente al momento de la creación de una empresa. Hay empresarios que nacen informales y con el tiempo se formalizan y empresarios que nacieron informales y permanecen en la informalidad. Para muchos empresarios los costes de la tributación y los trámites relacionados con la formalidad son un factor primordial para no formalizarse (De Soto, 1987).

De igual forma, es imperioso revisar, los empresarios que podrían asumir los costes y los trámites necesarios para empezar una empresa de manera formal pero prefieren empezar de manera informal o volverse informal con el tiempo.

⁵ El DANE es la entidad gubernamental encargada de estadísticas y mediciones económicas en Colombia, y sus cifras son las oficiales del país.

⁶ Para efectos de la presente investigación, práctica se refiere a una solución aplicable, que haga ver al empresario ventajas en la formalidad, que genere confianza en el sector productivo nacional y que abarque tanto a nuevas empresas como a empresas informales que ya existen.

La formalidad entendida como el registro de los negocios ante el Gobierno y el llevar una contabilidad, abre muchas oportunidades para las empresas, genera mejores salarios y modernidad; así como ingresos adicionales para el Estado, que debe usar esos ingresos en beneficio de la sociedad. La idea de investigar la informalidad, es ver cómo esta se puede llevar a la formalidad; este estudio no se enfoca en los factores que llevan a los empresarios a nacer y permanecer en la informalidad (sin embargo, son tratados en esta investigación), sino que se concentra en los factores que pueden llevar a que los empresarios nazcan en la formalidad o pasen de la informalidad a la formalidad y permanezcan allí. En ese sentido, se analiza qué factores influyen en este proceso.

La informalidad⁷ del sector calzado bogotano es, justamente, la que nos ocupa en este estudio, ya que en Colombia, este sector está compuesto, mayoritariamente, por empresas de tamaño pequeño, cuya naturaleza es principalmente *informal* y la informalidad resta competitividad al sector.

Ahora bien, dado que el país cuenta con la materia prima, la mano de obra y la posibilidad de fabricar productos de calidad, este sector de la industria tiene grandes posibilidades de éxito. Sin embargo, los empresarios del calzado hablan de competencia desleal y de altos niveles de informalidad, de falta de confianza, a la vez de poco reconocimiento del ciudadano promedio, hacia la profesión de artesano de calzado. El empleado que se dedica a producir calzado es, en muchos casos, visto como una profesión a no seguir por muchas personas en la sociedad (ver anexo 2).

Es importante hacer notar que la informalidad está extendida a todos los niveles en la economía colombiana y que inclusive las grandes empresas formales, de las más reconocidas del país, aunque cumplen con todos los requisitos, indirectamente se benefician de este fenómeno. Esto debido a que, por citar un ejemplo, en los semáforos bogotanos se pueden observar vendedores que ofrecen productos de grandes empresas formalmente establecidas; en las estaciones de gasolina se vende combustible a taxis que en general no declaran

⁷ Según Beatriz Giraldo (2007, p.7) “Sector Informal consiste en unidades empleadas en la producción de bienes o servicios con el objeto primordial de generar empleo e ingresos a las personas involucradas. Estas unidades operan generalmente a un bajo nivel de organización, con poca o ninguna división entre trabajo y capital como factores de producción y a pequeña escala. Las relaciones laborales, cuando existen, están basadas en su mayoría empleos casuales, en relaciones de parentesco o personales y sociales en vez de acuerdos con garantías formales.”

sus ingresos; en las calles bogotanas se puede observar la venta de minutos de celulares que benefician a empresas totalmente reguladas y que cumplen con todas las regulaciones empresariales, laborales, impositivas y sectoriales. Esto muestra que contrario a lo que se puede pensar, la informalidad en Colombia, abarca segmentos del tejido empresarial que muchas veces pasa desapercibido para las personas y los estudiosos del caso.

La informalidad puede observarse como una respuesta emprendedora a las múltiples trabas impuestas por diferentes gobiernos a la creación y operación de empresas (De Soto, 1987). A pesar de las dificultades, las personas siguen emprendiendo, tienen un espíritu de superación y el anhelo de salir adelante. El problema radica en que la informalidad genera menor productividad y es una forma de competencia desigual ante aquellos empresarios formales, ya que no asumen los costes que conlleva el seguir las normas que regulan las empresas en Colombia.

En el caso del calzado, las empresas formales, deben cumplir con requisitos legales de contratación y pagos de seguridad social a sus empleados, así como de impuestos al Estado. Las empresas informales no lo hacen, lo que permite que sus productos sean ofertados a un menor precio.

Esta informalidad genera problemas que afectan la competitividad de la economía nacional y menores niveles de calidad de vida. La cultura de la informalidad se puede evidenciar por ejemplo, en un sector como el del transporte. Las empresas formales, deben cumplir ciertos requisitos de como las revisiones mecánicas, que garantizan niveles de seguridad vial a sus pasajeros; esto lógicamente se traduce en un costo mayor para el consumidor. Las empresas informales de transporte efectivamente pueden cobrar precios menores a sus pasajeros, pero al no estar reguladas y al no tener el Estado la capacidad de control de las mismas, los resultados son, buses circulando con problemas técnicos, que no cumplen las normativas ambientales y de seguridad para sus usuarios. Muchas personas prefieren menor precio antes que la seguridad y hasta ven como una aventura y algo muy colombiano el subir a buses que no cumplen con los requisitos mínimos de circulación.

En el caso del sector calzado se encuentra que la profesión de artesano de calzado no tiene regulaciones, que es un oficio generalmente aprendido de generación en generación y en el cual, al ser bajas las barreras de entrada al mismo abunda la informalidad. En los dos primeros aspectos se puede llegar a señalar que hay cierta cultura de la informalidad en la manera en que se

forman los artesanos, sin conocimientos reglados. En el caso del consumidor de calzado colombiano, este puede preferir este tipo de producto, con tal de ahorrarse algún dinero, sin importar el diseño del mismo, la calidad de los materiales o las condiciones en que laboran quienes los producen.

Este panorama, indica que hay una situación de informalidad extendida a lo largo de la economía colombiana y en este caso específico, en el sector calzado de Bogotá. Por lo tanto cabe preguntarse ¿Qué medidas se pueden tomar para reducir los niveles de informalidad en el sector en los próximos cinco años?

La presente investigación se ha desarrollado en dos fases: la primera, constituye un trabajo exploratorio del sector con el objeto de mirar las percepciones de los empresarios y del gremio, con respecto a la informalidad y al sector. La segunda, tiene que ver con la opinión de expertos con respecto a las medidas que se deben tomar para reducir la informalidad en este sector de la economía bogotana.

Según la primera parte de la investigación se concluyó que una estrategia efectiva de formalización debe involucrar cuatro actores bien definidos: el Gobierno, la academia, el gremio y la banca. Solo el esfuerzo conjunto de dichos actores puede generar una lucha eficaz contra la informalidad. Por lo tanto, para contestar la pregunta de investigación, se buscó la opinión de representantes de estos cuatro ámbitos que influyen en la economía nacional.

El objeto de esta investigación lo constituye concretamente, la informalidad en el sector calzado bogotano. No se encuentra ningún estudio en particular sobre el tema, ni tampoco una propuesta que busque la formalización inmediata o gradual de las empresas que se encuentran en esta situación. Hubo hace unos años, un esfuerzo de formalización, llamado la Tienda Escolar, por medio del cual, empresarios de calzado del sector Restrepo de Bogotá decidieron asociarse para vender sus productos de manera formal. Este esfuerzo finalmente fracasó (ver anexo 3).

En Colombia las industrias se clasifican de acuerdo a su actividad basadas en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme, CIIU. El Código D1921 corresponde a fabricación de calzado de cuero y piel; con cualquier

⁸ El Restrepo es un barrio ubicado al sur de la ciudad de Bogotá, caracterizado por ser un sector comercial, donde la actividad principal es la de la producción y comercialización de calzado.

tipo de suela, excepto el calzado deportivo. Esto no excluye que este sector se enlace tanto con la cadena de provisión como de comercialización de productos de cuero. El presente estudio se basa específicamente en estas industrias, aunque, teniendo en mente que la estrategia de formalización sea exitosa y se pueda replicar la misma a otros sectores, teniendo en cuenta las condiciones específicas y únicas de los mismos.

Según el estudio realizado en el 2007, por el Centro de Estudios Económicos de la Asociación Nacional de Instituciones Financieras, ANIF; en el año 2004 había formalmente 144 establecimientos de calzado; 79,2 % de los cuales se clasificaban como micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales generaron 164 mil millones de pesos, es decir aproximadamente 50.364.374 euros del 2004⁹ lo que equivale al 46,9% del total producido por el sector calzado nacional en el año. El sector calzado empleó en el año 2004 a 7479 trabajadores, de los cuales 2950 fueron empleados por mipymes (ANIF, 2007).

ACICAM, Asociación Colombiana de Industriales del Calzado el Cuero y sus Manufacturas caracteriza el sector de calzado nacional en las siguientes cifras: hay 2400 empresas registradas ante las cámaras de comercio en el país, de las cuales el 28% se encuentran en Bogotá. El 62% tiene activos por menos de 5 millones de pesos, es decir menos de 2000 euros y es altamente intensivo en mano de obra, con el 38% del valor agregado del sector asociado a costes de remuneración de trabajo (ACICAM, 2008).

Todas estas cifras dan idea del sector formal de calzado, más no de lo que ocurre en la informalidad del mismo. La medición de la informalidad de por sí resulta complicada ya que se trata de medir actividades no registradas. Sin embargo, de acuerdo con Pablo Narváez (ver anexo 1), se habla de la informalidad como uno de los grandes problemas del sector calzado, lo cual se puede interpretar como que su tamaño es bastante grande.

Toda esta situación nos lleva al mismo punto de pensar en una estrategia de formalización efectiva y que se aplique lo antes posible, pues el país cada vez se encuentra más abierto a la economía global y requiere medidas urgentes para que esta apertura de la economía encuentre a las empresas colombianas en capacidad de competir con sus pares de otros lugares del mundo. Por lo

⁹ Este valor en euros es calculado basado en datos del Grupo Aval, el grupo financiero más grande de Colombia, según sus datos históricos de la tasa de cambio del euro con respecto al peso colombiano, la cual al 31 de diciembre de 2004 era de 3.256,27 pesos por euro (Grupo Aval, 2007).

tanto, los objetivos de este trabajo tienen que ver con la formalización de la industria del calzado bogotana, que se espera, lleve al sector a mejores niveles de competitividad.

El objetivo general de la investigación es:

- Diseñar una estrategia de formalización integral para el sector calzado bogotano que permita disminuir un 50% sus niveles de informalidad en un periodo de cinco años.

Teniendo en cuenta que la integralidad en este caso se refiere a esfuerzos conjuntos de los sectores académico, financiero, gubernamental y gremial, los objetivos específicos de la investigación son:

- Formular las medidas que debe dar el sector gubernamental para facilitar el tránsito a la formalidad y la creación de empresas formales en el sector calzado.
- Encontrar las medidas que debe tomar el sector calzado para mejorar su competitividad por medio de la formalización de las empresas informales del sector.
- Formular los pasos que la academia debe dar para acercarse más al empresario de calzado bogotano con miras a su formalización.
- Determinar cuáles son las medidas que el sector financiero debe tomar para que el empresario de calzado utilice más el crédito formal y esto lleve a la formalización de las empresas informales del sector.

Apartir de estos objetivos, el presente trabajo busca generar una alternativa realista y que involucre a todos los sectores que deben participar en un proceso de formalización de empresas. Así, el proyecto se divide en siete capítulos, incluyendo la introducción, donde se escriben los lineamientos del trabajo y los conceptos a tratar. El segundo capítulo aborda el tema de la informalidad, también llamada economía sumergida. En dicho capítulo se analizan los trabajos previos de diversos autores que han estudiado la informalidad como De Soto (1987), Mizhari (1987), Maldonado (1997), Schneider (2000), entre otros. Al igual, que las diversas políticas de formalización que han sido implementadas en Colombia (especialmente la más reciente que es la Ley 1429 de 2010) y en otros países del mundo. En el tercer capítulo se analiza la situación del sector calzado, con base en las cifras disponibles y en un estudio piloto realizado por el autor de este proyecto, a 15 empresarios donde expresan sus percepciones del sector y la formalización del mismo.

El cuarto capítulo explica las hipótesis que surgen del estudio de diferentes autores, las entrevistas a dirigentes gremiales y a empresarios del sector. El quinto capítulo está dedicado a la explicación de la metodología que se utilizó, un estudio de la prospectiva del sector calzado, utilizando un cuestionario Delphi por medio del cual se buscó obtener las opiniones de expertos en temas de formalización, empresa, banca y el sector calzado en Bogotá. El sexto capítulo se dedicó al análisis estadístico de los datos obtenidos en el estudio, utilizando análisis de *Cluster*, de comparación de respuestas de los diferentes grupos de expertos según su sector de procedencia y análisis descriptivo de las dos rondas de aplicación del cuestionario; con base en estos resultados se hace la validación de las hipótesis. Los análisis descriptivos completos del estudio se muestran en anexos digitales, en el CD adjunto al trabajo.

Finalmente, el capítulo séptimo se concentra en las conclusiones del estudio, las estrategias que se deben seguir en el sector calzado bogotano para reducir la informalidad junto con sugerencias para mejorar la situación de las empresas productoras de calzado en el mediano plazo y culmina con una propuesta de futuras líneas de investigación a partir del presente estudio.

2. Informalidad

2.1 Definición

El concepto de sector informal aparece por primera vez en un trabajo sobre Kenia, publicado por la Organización Internacional del Trabajo, OIT, en el año de 1972. Este estudio se titula *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*.

Según la OIT, informalidad es “una forma urbana de hacer las cosas cuya marca distintiva incluye: pocas barreras a la entrada para el empresario, en términos de habilidades y capital requerido; empresas de propiedad familiar; operación en pequeña escala; producción de trabajo intensiva con tecnología adaptada, y un mercado no regulado y competitivo.” (Ochoa & Ordoñez, 2004).

El tema de la economía informal ha recibido otros nombres como los de economía sumergida, invisible, gris, marginal, ilegal, no observada, escondida, secundaria, dual, no oficial, no registrada, no declarada, disimulada, clandestina, paralela, oculta, negra, irregular, periférica, de la sombra, alternativa, popular y contra economía. (Suárez Rivera, 2004).

En el sector informal en Bogotá: una perspectiva interdisciplinaria, “el sector informal se define como el conjunto de unidades productivas en forma de empresas de hogares, no constituidas en sociedad, que funcionan en pequeña escala, con una organización rudimentaria donde hay poca o ninguna distinción entre el capital y el trabajo. Las relaciones de empleo se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que caracterizan a las empresas formales.” (Maldonado & Hurtado, 1997).

Otra definición de Carmen Vásquez Arango se refiere a la economía informal como “un conjunto de actividades económicas cuyo denominador común es que las transacciones que generan, no figuran computadas a efectos del cálculo del producto nacional bruto, bien por falta de declaración o declaración incompleta de las mismas” (De León, 1996).

Sin embargo, no todas las definiciones de economía informal conllevan necesariamente un factor económico exclusivamente. Así, Daniel Mejía y Carlos Esteban Posada definen la economía informal como aquella que no

solo no sigue las regulaciones estatales a nivel económico sino tampoco a nivel sanitario y ambiental y a la vez hablan que dicha desobediencia puede ser total o parcial. (Mejía & Posada, 2007).

En Evolución del sector informal en Colombia, el DANE da un concepto, según el cual *“es aquel compuesto por trabajadores independientes (cuenta propias) que no se ocupan de actividades técnicas o profesionales; y obreros, empleados y patronos de empresas hasta de 10 trabajadores.”* (Caro, 1995). A nivel de empleo, según el Departamento Nacional de Planeación, esta significa *“ausencia en el cumplimiento de las normas fiscales, urbanísticas, laborales, etc.”* (Henao & Parra, 1999). Otra definición es *“conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes y prestación de servicios, con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan de esta actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria en la que hay poca o ninguna distinción entre el trabajo y capital como factores de producción. Las relaciones de empleo – en los casos en que existan- se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales.”* (Ochoa & Ordoñez, 2004).

En La informalidad: un concepto por construir, se dice acerca de la informalidad que *“algunos la definen como un fenómeno relativamente marginal que se corregirá a medida que los países alcancen mayores niveles de desarrollo económico y otros consideran que es un componente estructural del tipo de desarrollo que experimenta la región latinoamericana y que por lo tanto está íntimamente ligado al sector formal de la economía”* (Millán & Renza, 1996).

Específicamente, en Colombia se considera que hay cuatro niveles de informalidad, los cuales dependen del cumplimiento que muestran las empresas con respecto a las leyes que regulan las relaciones comerciales y laborales en el país.

El nivel I, que es el de mayor incumplimiento, se refiere a aquellas empresas en las cuales no se cumple ningún requisito del Código de Comercio; (Cámara de Comercio de Bogotá, 2009). Según esta clasificación, no toda empresa es formal por el simple hecho de estar registrada ante la Cámara de Comercio, ni por haber cumplido con ciertos requisitos legales para su creación. El nivel I tiene que ver con el nivel de mayor informalidad, pues allí se encuentran aquellas empresas que no están registradas ante las Cámaras de Comercio,

para el Gobierno como tal no existen pues no hay registro de las mismas. El segundo nivel tiene que ver con empresas registradas y que ya han cumplido con los requisitos de creación ante los entes necesarios, pero que aún así no cumplen con llevar contabilidad ni hacen los pagos que por ley se deben hacer a los trabajadores en Colombia.

El tercer nivel tiene que ver con empresas que si bien es cierto llevan contabilidad, no cumplen con los pagos de impuestos ni hacen pagos de seguridad social a sus trabajadores. Finalmente el cuarto nivel tiene que ver con empresas que han pasado por un proceso formal de creación, cumplen con normas contables y con pagos de impuestos, pero no cumplen con los pagos de seguridad social y parafiscales que deben hacer a sus trabajadores, es decir se podría decir que la empresa como tal cumple con los requisitos que la hacen formal pero sus trabajadores continúan en la informalidad.

Así, el autor clasifica la informalidad en dos tipos, una informalidad de creación y una informalidad de operación.

- Informalidad de creación: desde el momento mismo de su concepción no cumplen con los requisitos legales que conllevan la creación de una empresa.
- Informalidad de operación: tiene que ver con aquellas empresas que han pasado por un proceso de creación formal pero no cumplen con los requisitos legales para la operación de empresas en términos de manejo contable, pagos de impuestos y pagos de ley a sus trabajadores.

Para efectos del presente trabajo, se considera una empresa informal en Colombia aquella que no cumple con uno o todos de los requisitos legales para su creación y operación, a nivel de registro, manejo de libros contables, pago de impuestos de ley y pagos de ley a sus trabajadores. Nótese que en esta definición no se incluyen otro tipo de regulaciones aplicables a industrias específicas¹⁰. Así, según esta definición que incluye ambos tipos de informalidad definidos por el autor, se debe considerar que al final de un proceso de formalización se debe tener en cuenta no solo que una empresa sea formal sino que sus trabajadores también lo sean.

¹⁰ Así, por ejemplo, una empresa que opere un restaurante, que ha cumplido con todos los requisitos legales de creación, lleva contabilidad, paga sus impuestos y hace los pagos que por ley le corresponde hacer a sus trabajadores no se considera informal en el evento que en algún momento incumpla con regulaciones sanitarias específicas a manejo de comida.

Se debe hacer una distinción entre la economía informal y la economía ilegal. Si bien es cierto que en la primera no se pagan impuestos, el concepto de economía informal se debe limitar a actividades de producción o comercialización de productos legalmente permitidos y no a las actividades que se realizan para producir o comercializar bienes ilegales como lo son por ejemplo las drogas. Así, mientras la producción de calzado por fuera de los registros contables nacionales es considerada como parte de la economía informal al ser el calzado un producto legal, las actividades de producción y comercialización de cocaína no entran a formar parte de la economía informal, pues la cocaína es un producto legalmente prohibido.

Schneider y Enste elaboran un cuadro partiendo del escrito de Lippert y Walker *“The Underground Economy: .Global Evidence of its Size and Impact”* (Lippert & Walker, 1997). Dicho cuadro diferencia las actividades económicas subterráneas entre lícitas e ilícitas. Está separado por actividades lícitas e ilícitas, se muestra a continuación en la tabla 2.1: tipo de actividades económicas subterráneas ilícitas y en la tabla 2.2: tipo de actividades económicas subterráneas lícitas.

Tabla 2.1. Tipos de actividades económicas subterráneas ilícitas

Transacciones monetarias	Transacciones no monetarias
Comercio en bienes robados; producción y comercialización de drogas; prostitución; juegos de azar; contrabando; estafa.	Trueque de drogas, bienes o contrabando; cultivo de drogas para uso personal; robo para uso personal.

Fuente. Elaboración propia a partir de Schneider & Enste, 2002.

Tabla 2.2. Tipos de actividades económicas subterráneas lícitas

Evasión de impuestos	Elusión de impuestos	Evasión de impuestos	Elusión de impuestos
Ingresos no declarados procedentes de trabajos por cuenta propia. Sueldos, salarios y activos procedentes de trabajo no declarado relacionado con bienes y servicios lícitos.	Descuentos a empleados y prestaciones.	Trueque de bienes y servicios lícitos.	Trabajos hechos en casa y ayuda de vecinos.

Fuente. Elaboración propia a partir de Schneider & Enste, 2002.

Esta tabla muestra que hay diferencias entre actividades legales e ilegales. Igualmente, se ve la economía informal relacionada con las actividades lícitas, independientemente de si hay evasión o elusión de impuestos o el carácter monetario o no monetario de la transacción.

2.2 Estimación del tamaño de la economía informal

Para medir la informalidad se han presentado diferentes propuestas, todas ellas igual de válidas con aspectos positivos y negativos. Es complicado tratar de medir aquello de lo cual no se llevan registros y probablemente nunca será posible establecer con exactitud el tamaño de las actividades informales de la economía. Más que medir la economía informal lo que se trata de hacer es una estimación del tamaño de la misma lo más cercana posible a la realidad.

Las formas de medir la economía informal son encuestas de cumplimiento en el pago de impuestos, el uso de la diferencia entre el ingreso y los gastos en la nación, las fluctuaciones en las tasas de participación de la fuerza laboral, las aproximaciones a las transacciones monetarias, modificaciones de las ecuaciones de demandas en efectivo, y el uso de modelos estructurales (Giles, 1998).

Se pueden dividir los métodos para estimar el tamaño de la economía informal en dos, los métodos directos y los métodos indirectos. El artículo de Friedrich Schneider y Dominik Enste: *Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences*, menciona de manera clara los diferentes métodos que se utilizan para estimar el tamaño de la economía informal.

El método directo se basa en la realización de encuestas que se responden voluntariamente. Las ventajas de este método están en la profundidad de las respuestas que se den. Sin embargo, depende mucho de que los encuestados quieran responder y se dejen encontrar para dar las respuestas. Debido a que en el caso de esta investigación se han realizado entrevistas a empresarios, se ha dependido mucho de ellos a la hora de la respuesta y en muchos casos no han participado en la misma. Igualmente, los empresarios informales, debido a su condición de no estar registrados pueden ser renuentes a responder esta clase de herramientas. Es un excelente método para tener respuestas en profundidad pero queda en duda su condición como una herramienta de las más efectivas para medir el tamaño de la economía informal. (Schneider & Enste 2000).

Hay cinco métodos para estimar el tamaño de la economía informal y son: la diferencia entre el ingreso y el gasto del Producto Interno Bruto, PIB; la diferencia entre el tamaño de la fuerza laboral actual y la medida por el gobierno; por medición de transacciones; la medición de la demanda de efectivo; y la medición del consumo de energía. (Schneider & Enste, 2000).

El primer método es la diferencia entre el ingreso y el gasto. Económicamente, deben ser iguales en el PIB; así, lo que se busca es medir los gastos del país y compararlos con el ingreso, y la diferencia entre ellos es el tamaño de la economía informal. Una desventaja de utilizar este método es que los estadísticos oficiales querrán minimizar la diferencia y por lo tanto se debe tomar el primer estimado en lugar de el estimado publicado; si todos los componentes del gasto fuesen medidos sin errores, la medición podría ser efectiva, pero de no ser así la confiabilidad de este método debe ser puesta en duda. (Schneider & Enste, 2000).

La diferencia entre las estadísticas oficiales y los números reales de mano de obra también se puede tomar como una forma de estimar el tamaño de la economía informal. Se asume que cuando el número de empleados en la economía formal disminuye entonces aumenta el número de trabajadores en la economía informal –suponiendo que el número total de trabajadores se mantiene constante. Una desventaja de este método es que no tiene en cuenta otras causas de la reducción del número de trabajadores en el sector formal, como en el caso de Colombia podría ser la emigración de mano de obra calificada a otros países, o el hecho que hay trabajadores que pueden estar empleados tanto en el sector formal como en el informal de la economía. Este método es bastante usado en Colombia a la hora de la medición de la economía informal.

Se ha estimado el tamaño de la economía informal por el método de las transacciones. Este método parte de asumir que hay una relación entre el volumen de las transacciones y el PIB, partiendo de un año base en el tamaño de la economía informal es cero (Feige, 1990). Sin embargo, este método tiene como una debilidad importante el hecho de que parte de asumir como base para la medición un momento en el tiempo en el que supuestamente no hay economía informal.

El método de la demanda de efectivo, el cual parte del supuesto – bastante acertado- que las transacciones de la economía informal se realizan en efectivo pues es una forma de no dejar rastro de las transacciones. Así, un incremento en la economía informal debe llevar a un incremento en la demanda de efectivo. La ecuación de la demanda de efectivo es:

$$\ln (C/M2)_t = \beta_0 + \beta_1 \ln(1+TW)_t + \beta_2 \ln(WS/Y)_t + \beta_3 \ln R_t + \beta_4 \ln (Y/N) + u_t$$

Siendo β_1 , β_2 , β_3 y β_4 mayores a 0.

C/M2 es el ratio de efectivo con respecto a depósitos en bancos.

TW es la tasa promedio de impuestos.

WS/Y es la proporción de sueldos en el ingreso nacional.

R es el interés pagado en las cuentas bancarias.

Y/N es el ingreso per cápita.

El incremento excesivo en la demanda de efectivo se atribuye a la carga de impuestos y demás factores que lleven a las personas a trabajar en el sector informal. Se calcula el tamaño de la economía informal comparando las demandas de efectivo cuando los impuestos están en su nivel más bajo, con las demandas de efectivo, cuando los impuestos están en su nivel más bajo. (Schneider & Enste, 2000).

Autores como Arango, et al. (2006), midieron la economía informal en Colombia basados en este método. Las críticas que se le hacen a este modelo son que hay algunos factores que no son tomados en cuenta al hacer la medición como lo son la actitud hacia el pago de impuestos y la conciencia del pago de los mismos y también el que no todas las transacciones en la economía informal se realizan en efectivo.

Sin embargo, como se dijo al inicio de este estudio, es prácticamente imposible medir con exactitud la economía informal debido a la naturaleza misma de esta. Lo que se puede hacer es una estimación lo más aproximada posible de su tamaño.

El último método indirecto utilizado para medir la economía informal es basado en el consumo de energía eléctrica mediante el método Kaufmann-Kaliberda. Normalmente la actividad económica y el consumo de energía eléctrica se mueven al mismo ritmo. Así, la diferencia entre el crecimiento del Producto Interno Bruto y el crecimiento del consumo de energía eléctrica es entonces atribuida a la economía informal. Dicho método tiene algunas críticas como el hecho que no toda actividad económica requiere altos consumos de energía eléctrica; esta no es la única fuente energética utilizada en la producción y el uso de energía es cada vez más eficiente.

Con respecto a los métodos de estimación del tamaño de la economía informal todos tienen ventajas y desventajas y están basados en suposiciones las cuales pueden estar sujetas a críticas. Cualquiera que sea el método utilizado siempre habrá diferencias entre el verdadero tamaño de la economía informal y aquel estimado por el método.

En Colombia la economía informal, generalmente se ha medido por medio del tamaño de la mano de obra empleada por ellos y en menor medida por medio del porcentaje del PIB que pertenece a la economía informal; ejemplos de estas mediciones se darán más adelante en este trabajo.

2.3 Causas

Según el DANE, el 56,95% de los informales no se registra porque no es obligatorio registrarse. El 18,64% no se registra porque no está seguro acerca de si debe registrarse. El 11,75% no se registra porque es demasiado costoso, el 8,73% no lo hace porque los trámites son muy complicados y el restante 3,93% no lo hace porque les quita demasiado tiempo. (Gordo, 2002). Es decir, las causas más nombradas como razones para la informalidad, el coste y la dificultad de trámites, aparecen como tercera y cuarta razón en orden de porcentaje de respuesta a la hora de la informalidad, y entre las dos, apenas pasan el 20% de las respuestas. Parece más que es el desconocimiento de la ley, y no las consecuencias de esta, la principal causa de informalidad, pues más del 75% de los encuestados o cree que no es obligatorio registrarse o no está seguro acerca de si debe hacerlo. Igualmente, en el informe del sector informal en Colombia y demás países de la Comunidad Andina, se menciona que la principal razón de la informalidad es el desconocimiento de las reglamentaciones. Dicho estudio ya no contaba solo Colombia sino también los países de Bolivia, Perú, Ecuador, y Venezuela (Herrera, et al, 2004).

Haciendo un análisis desde puntos de vista teóricos, hay tres enfoques principales que analizan las causas de la informalidad. Un cuarto enfoque, el basado en las nuevas formas de organización del trabajo se trata por aparte. En el estudio: El sector informal urbano desde la perspectiva de género: el caso de México, se estudian las diferentes causas de la economía informal desde los enfoques estructural, institucional, y de la racionalidad del mercado.

El primero es llamado el enfoque de la racionalidad productiva o estructural. La visión estructuralista, propuesta por autores como Tokman, Singer, y por la OIT en su estudio sobre informalidad de 1972, que explica la formalidad

desde el punto de vista de una economía que se da por la incapacidad del sector formal de la economía de dar trabajo a toda la fuerza laboral; ante lo cual los trabajadores excedentes terminan en el sector informal. Desde este punto de vista sería la estructura económica la que causa la informalidad. Este enfoque se basa en definir el sector informal como aquel que “está constituido por aquellas actividades caracterizadas por una lógica de producción propia y distinta de las de la vigente en la parte visible de la economía”. “Al darse los excedentes de mano de obra que no encuentran lugar en el sector formal, estos deben ya sea auto emplearse en el sector informal o buscar trabajo en este sector” (Pollack & Jusidman, 1997).

La causa de la economía informal es entonces una sobreoferta de mano de obra que no encuentra trabajo en las empresas formales de la economía. Según esto, entonces la economía formal no es lo suficientemente eficiente para producir el número de trabajos necesarios para que se dé el pleno empleo en la economía.

Analizando este enfoque en el sector calzado, los empresarios formales sostienen que hay una necesidad de mano de obra en el sector, pues se manifiesta que la mano de obra calificada es escasa lo cual es un problema para la producción. Según la encuesta de opinión industrial conjunta realizada por la Asociación Colombiana de Industriales de Calzado, el Cuero y sus Manufacturas en septiembre del 2007, el problema de la mano de obra calificada para los industriales del cuero es el tercero en importancia y los de marroquinería lo consideran como el principal. (Acicam, 2007).

Hay entonces una falta de mano de obra en el sector formal de calzado y no una sobreoferta. Según esto, este enfoque no sería la causa de la informalidad, cuando se aplica específicamente al sector calzado. No cuenta en esto, si los sueldos o las condiciones son lo suficientemente atractivos para el trabajador de calzado como para emplearse en el sector formal.

El segundo enfoque, llamado de legalidad o institucional, se basa en las condiciones legales requeridas para operar en la legalidad. Desde este punto se define el sector informal “como el conjunto de actividades que no cumplen con la reglamentación existente en el ámbito económico, ya sean de tipo laboral, fiscal o de otro tipo”. (Pollack & Jusidman, 2007). Según esto, la diferencia entre el sector formal y el informal se da por el cumplimiento o incumplimiento de las leyes por parte de una empresa más que por el carácter de esta de ser una empresa que absorba excedentes de mano de obra.

Cuando se pregunta a las personas por las razones de la informalidad, la mayoría del público piensa que lo son, debido a los altos costos que genera para su negocio el registrarse formalmente. En Colombia y otros países latinoamericanos el punto de quiebre del entendimiento de la informalidad se da con el estudio de Hernando de Soto acerca de la informalidad en Perú, a mediados de los años ochenta, el cual se plasma en el libro *El Otro Sendero*. De Soto, basado en un estudio práctico realizado en la ciudad de Lima, Perú, concluyó que la informalidad se debía a las excesivas reglamentaciones y costes de creación y funcionamiento en que tiene que incurrir una pequeña empresa para legalizarse. (De Soto, 1987). Según la propuesta hecha por este autor, la informalidad sería una respuesta del emprendimiento ante las trabas que el Estado impone a quienes quieren ser emprendedores. Tanto en tiempo como en dinero, era casi prohibitivo para una persona abrir entonces un pequeño negocio. Desde este punto de vista es el Estado y sus barreras al emprendimiento el que causa la informalidad.

Siendo esta la causa de la informalidad, bastaría entonces con acabar con dichas trabas para la creación de una empresa para que la informalidad desaparezca. Esta teoría tuvo un éxito inmediato y basada en esta idea muchos gobiernos, entre ellos el colombiano, diseñaron sus políticas para disminuir la informalidad, basadas en la reducción y facilitación de los trámites de registro de empresas. Así en Colombia, se crearon los CAE, Centros de Atención Empresarial, dedicados a reducir trámites y el tiempo destinado a los mismos. Estos centros aumentaron el registro de empresas formales en un 5,2% (Cárdenas & Rozo, 2007). Sin embargo, a pesar de los esfuerzos en este punto y de los avances alcanzados, la informalidad no ha disminuido y los negocios informales continúan.

Sin embargo, donde no se ha puesto mayor énfasis es en los impuestos y trámites de funcionamiento de la empresa, que para el pequeño empresario, muchas veces son los que lo hacen permanecer en la informalidad.

En estos aspectos no se puede dejar de lado el hecho de que se puede presentar corrupción al momento de hacer trámites u obtener permisos de funcionamiento y operación por lo cual vale la pena revisar la percepción que se tiene en Colombia respecto a la corrupción y los índices internacionales de la misma.

El Índice de Percepción de la Corrupción de Transparencia Internacional del año 2007, mostró que Colombia ocupaba el puesto número 68 entre 180 países con una calificación de 3,8. El informe muestra calificaciones desde

cero hasta 10, siendo 0 un indicador de total corrupción y 10 un indicador de corrupción nula. (Transparencia Internacional, 2007). El mismo estudio, en el año 2010 mostró que, en general la situación en vez de mejorar había empeorado, pues Colombia ocupaba el lugar 78 con una calificación de 3,5. (Transparencia Internacional, 2010). Este ranking muestra a Colombia en el puesto 14 (siendo 1 aquel en el que menor percepción de corrupción existe) de la región, con niveles de percepción iguales a los de Perú, y con mayores niveles de corrupción percibida que en países como Chile, Uruguay, Costa Rica o Brasil y con menores niveles que en Bolivia, Ecuador, Honduras, Nicaragua o Venezuela entre otros (Transparencia Internacional, 2010).

La entidad en la cual los colombianos más confían es en las Fuerzas Militares con un 70% de confianza y en la que menos, los consejos de las ciudades (26%); en general solo el 40% confía en las alcaldías de sus ciudades. En Colombia el 94% considera la corrupción como un problema grave y el 6% como más o menos grave; en el caso bogotano el 90% lo considera un problema grave, un 9% más o menos grave y un 1% considera que no es grave. Un 46% considera que el Gobierno nacional no es transparente; en el caso de Bogotá un 64% de las personas considera que el gobierno local no es transparente; tan solo un 23% de la población considera que en el último año los casos de corrupción han disminuido, contra un 50% que considera que han aumentado y un 26% que considera que ni han aumentado ni disminuido; sin embargo otros números muestran un asomo de esperanza en cuanto a la lucha contra la corrupción, ya que el 83% de colombianos considera que el actual Gobierno nacional está haciendo esfuerzos en la lucha contra la corrupción, aunque en el caso de Bogotá, tan solo el 43% considera que el gobierno local se esfuerza contra la corrupción, el menor porcentaje entre las grandes ciudades de Colombia¹¹ (Credencial, 2011).

Tan solo un 9% de personas afirman haber tenido que pagar dinero a un funcionario público para agilizar un trámite y un 6% afirma que algún empleado público le pidió un soborno; un 68% de colombianos considera que en el país no se invierten bien los impuestos, y un 61% de ciudadanos afirma que la corrupción es una causa para que los ciudadanos no quieran pagar sus impuestos (Credencial, 2011). Esta última cifra especialmente es de gran importancia para el estudio, ya que una de las características de la informalidad es el no pago de impuestos, el cual puede ser influenciado por la corrupción como lo muestra esta encuesta.

¹¹ Ese mismo porcentaje en Medellín es de 74%, Cali 53% y Barranquilla 80%.

El tercer enfoque mencionado se refiere a la racionalidad del mercado, según el cual “las actividades del sector informal urbano son típicamente capitalistas, con trabajadores que son asalariados de manera abierta o encubierta, que esas actividades forman parte de la economía moderna y que no son una característica exclusiva de los países en desarrollo” (Pollack & Jusidman, 1997). La economía formal e informal se vinculan a través de la subcontratación (Jusidman, 1993). Este enfoque es más benévolo con la economía informal pues la considera como un factor beneficioso para el capital en países poco desarrollados y considera que este sector se forma debido a los trámites que conllevan la legalización de una empresa y al excedente de mano de obra.

Desde este punto de vista, la economía informal es entonces un factor que ayuda a trabajar el capital y que tiene relación con la economía formal. El sector informal fue en otra época considerado como algo marginal a un aspecto central de la dinámica social y económica de los países, especialmente de los países en vías de desarrollo (Gërxhani, 1999). Hoy en día se acepta más que la economía formal e informal estén ligadas. Personas compran artículos de empresas formales y las revenden en la economía informal o compran materiales en empresas formales y los utilizan en negocios informales.

El cuarto enfoque que es el de las nuevas formas de organización del trabajo, se basa en las realidades de la mano de obra que se han dado debido a la crisis económica mundial que han causado que se contraiga la demanda y baje la productividad. El hecho del cambio de tecnologías, sumado a nuevas formas de organización de trabajo destinadas a reducir costes de mano de obra en las empresas ha llevado a procesos de subcontratación y estos subcontratados son los informales. Esta tesis se crea en países desarrollados, aunque esto no aplique para países subdesarrollados, donde también se dan procesos de subcontratación, pero no de la misma forma (Rosenbluth, 1994).

Otra autora que trata los temas de las causas y los motivos de informalidad es Klarita Gërxhani. El primer motivo mencionado por la autora es el de la recesión económica, se supone que el tamaño de la economía informal sube y en tiempos de crecimiento de la economía su tamaño baja. En tiempos de recesión aumenta el desempleo y esto motiva a los trabajadores a ingresar a la economía informal. (Gërxhani, 1999).

A nivel del sector calzado, en la entrevista realizada a Pablo Narváez, manifiesta que la informalidad se da entre otras, porque el empresario formal no cobra IVA, que en Colombia es del 16%, lo cual lo pone en ventaja respecto

al empresario formal. Igualmente, se está enfatizando mucho en el manejo del medio ambiente a nivel de los residuos que dejan los curtiembres, y los tratamientos de dichos desechos representan un costo elevado lo que hace que los empresarios decidan ser informales para evitar cumplir con las normas ambientales. Los pagos de seguridad social a los empleados también motivan al empresario a ser informal, pues de esta forma reduce sus costos. Si a esto se le agrega que el consumidor colombiano de calzado enfatiza en el precio a la hora de la compra, ser informal ayuda a poder vender más barato, al evadir costes que tienen los empresarios formales (ver anexo 1).

2.4 Pasos y costes de crear empresa en Colombia

En el año 2007, poner en marcha un nuevo negocio en Colombia requería 13 trámites, que duraban un mes y medio en completarse y costaban un 50% del ingreso per cápita. (Cárdenas & Mejía, 2007). Estos números definitivamente no suenan muy atractivos para una persona que quiera abrir un negocio. Cárdenas y Mejía se basaron en datos del *Doing Business* del Banco Mundial para dar sus cifras.

En el año 2010, poner en marcha en Colombia un nuevo negocio requería de nueve trámites, que toman 14 días y cuestan un 14,7% del ingreso per cápita, es decir ha habido una mejoría sustancial, siendo en ranking el país en el puesto 73 entre 188 naciones al respecto (*World Bank, 2010*). Esto significa bastante por debajo de su puesto 39 en la clasificación general, lo cual puede ser un indicador que aunque se ha avanzado mucho en este factor, aún puede haber mucho por mejorar, más al tener en cuenta los indicadores de dos países, aquel que más avanzó al respecto en el año 2010 y en el cual es más fácil empezar un negocio.

El país que mayores mejoras realizó al respecto en el año 2010, en el mundo fue Perú en el cual para abrir un negocio se requieren seis trámites pero toma 27 días realizarlos¹² y el coste es un 13,6% del ingreso per cápita, ocupando el puesto 54 en términos del ranking de facilidad para empezar un negocio (*World Bank, 2010*). El país que ocupó el primer puesto en términos de facilidad para empezar un negocio el año 2010 fue Nueva Zelanda, donde

¹² Tan pocos trámites en tal número de días puede ser un indicador de niveles de burocracia más altos que los colombianos; sin embargo aún así Perú está 19 puestos por encima de Colombia en términos de facilidad de empezar un negocio en el mundo.

empezar un negocio tomaba tan solo un trámite que se hacía en un día y donde este coste como porcentaje del ingreso per cápita es de tan solo el 0,4%. (*World Bank, 2010*).

La Cámara de Comercio de Bogotá es el organismo principal ante el que se llevan a cabo los trámites para crear formalmente una empresa en el Distrito Capital. En la página de Internet, www.ccb.org.co, aparecen los pasos necesarios para crear una empresa de manera formal y registrada en los libros públicos. Para crear una empresa en Bogotá que esté debidamente registrada y formalizada como persona jurídica, primero se debe consultar ante la Cámara de Comercio de la ciudad si el nombre está registrado. La segunda consulta está relacionada con la búsqueda del tipo de sociedad que se quiere crear.

Posteriormente se revisa cuál es el Código CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme); una vez se tiene el CIIU, se debe consultar bien sea ante la Secretaría de Hacienda Distrital o ante la Cámara de Comercio por el uso del suelo, para revisar si es posible realizar la actividad empresarial que se quiere en el lugar donde se planea hacerlo.

Los trámites propiamente dichos empiezan una vez se han hecho las consultas anteriormente mencionadas y se ha comprobado que la idea es realizable por el nombre y el lugar donde se quiere llevar a cabo las operaciones de la empresa.

Los trámites propiamente dichos empiezan con la elaboración de la minuta. La minuta es el documento donde están los estatutos de la empresa a ser creada. Para empresas pequeñas con activos menores a 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes, equivalentes a 267.800.000 pesos —el salario mínimo mensual en Colombia para el año 2011 es de 535.600 pesos¹³— y menos de 10 empleados se puede elaborar un documento privado. Con valores mayores en activos o mayor número de empleados, la minuta debe ser registrada en una notaría.

¹³ Para efectos de estas cifras se toma el valor del euro para el año 2011 según el Grupo Aval del 4 de enero de 2011 que es de 2540,67 pesos por euro. Así, un salario mínimo mensual en Colombia para una empresa formal es de 210,57 euros y 500 salarios mínimos legales vigentes equivalen a 105287,18 euros.

La minuta es necesaria para poder realizar los trámites necesarios ante la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales), donde se obtiene una pre-inscripción del RUT (Registro Único Tributario)¹⁴, proceso que debe realizarse primero, antes de formalizar la empresa en la Cámara de Comercio de Bogotá.

Se entrega el formulario de pre-inscripción del RUT con el cual se le asigna un NIT, Número de Identificación Tributaria a la empresa. Teniendo el formulario de pre-inscripción, con el número de NIT asignado, se debe abrir una cuenta corriente o de ahorros¹⁵ ante una entidad bancaria, a nombre de la persona jurídica. Una vez se tiene la cuenta bancaria abierta a nombre de la empresa, se debe volver a la DIAN con un recibo de servicios públicos, con la dirección de la empresa y con el documento de identidad del representante legal de la empresa para de esta forma obtener la inscripción al RUT y el formulario definitivo y formalizar la inscripción del NIT asignado en el formulario de pre-inscripción.

Una vez se tiene la minuta y el RUT se deben diligenciar dos formularios que son el Registro Único Empresarial y el Formulario Adicional de Registro con otras Entidades, los cuales se pueden conseguir en la página web de la Cámara de Comercio de Bogotá o directamente en las oficinas de la entidad, son gratuitos y su diligenciamiento es sencillo.

Todos estos documentos, además de los documentos de identidad de los socios de la empresa (se presentan y se devuelven de inmediato) se deben presentar en la Cámara de Comercio de Bogotá para el respectivo registro.

El registro ante la Cámara de Comercio tiene un valor de acuerdo a los activos de la empresa al momento de la creación. Los valores varían de acuerdo al valor de los activos de la empresa. Tomando un caso de una empresa con activos de diez millones de pesos (aproximadamente 3935 euros) debe pagar 131.000 pesos (aproximadamente 51,56 euros); si los activos son de 20 millones de pesos (aproximadamente 7870 euros) el valor a pagar es de 234.000 pesos, equivalentes a 92,10 euros. El pago de este valor incluye la inscripción en el registro mercantil y pago de impuesto de registro; certificado de RUT, asignación

¹⁴ El RUT, Registro Único Tributario, es el formulario que acredita a la empresa ante la DIAN, en el cual se encuentran entre otros el Número de Identificación Tributario de la empresa, el nombre de la misma, su actividad e información de contacto. Este formulario es la identificación tributaria de la empresa, necesaria entre otros para poder realizar los pagos de impuestos de la misma.

¹⁵ La diferencia principal para este caso empresarial entre la cuenta de ahorros y la cuenta corriente es que la primera no maneja cheques mientras la segunda sí.

del NIT y RIT (Registro de Identificación Tributaria)¹⁶; notificación de apertura del establecimiento a planeación distrital, bomberos, alcaldía local, Departamento Administrativo del Medio Ambiente, certificado de matrícula y existencia de representante legal.

Los documentos se presentan en la Cámara de Comercio y se hace el pago. El departamento legal de la Cámara de Comercio realiza el estudio de los documentos y si están en regla en tres días hábiles, ya se tiene el número de NIT de la compañía con lo cual se puede empezar el funcionamiento de la empresa. Si hay algún error en los documentos (generalmente el error se encuentra en la minuta de constitución, pues los demás documentos se llenan con la ayuda de personal de la Cámara de Comercio sin ningún coste) se devuelven y al arreglar los errores se pueden volver a presentar sin que esto genere un pago adicional.

Para poder facturar, se debe pedir ante la DIAN el respectivo permiso. Para esto se requiere el RUT, el certificado de existencia de la Cámara de Comercio, el documento de identidad del representante legal y el formulario que se puede obtener sin coste en la página de Internet de la DIAN. Dicho trámite lo debe realizar el representante legal de la empresa o un abogado con poder para realizar el trámite. El permiso de facturación se reclama de manera inmediata y no tiene ningún coste para el emprendedor.

Posteriormente en Bogotá, se deben hacer los trámites ante el gobierno distrital. Para esto se requiere un número de RIT. El número de RIT generalmente se obtiene al momento de registrar la empresa en la Cámara de Comercio, sin embargo es necesario ir a las oficinas del Distrito a pedir el registro de Industria y Comercio, ICA, cuyo trámite es gratuito.

El problema que se puede presentar es por el tema del uso del suelo. Generalmente muchos negocios informales se manejan en lugares de tipo residencial, en la vivienda misma del dueño de la empresa. Si bien es cierto en la entrevista piloto ninguno de los empresarios entrevistados dio como razón para la informalidad (ver anexo 3), el que la zona de funcionamiento del negocio no permita que allí funcione el mismo, puede llegar a ser un factor que lleve a la informalidad cuando se quiera tener una empresa en un lugar no apto para la misma. Al revisar los trámites y costes de creación de empresa no parece que formalizar sea muy costoso ni tampoco muy demorado en Colombia.

¹⁶ El RIT, Registro de Identificación Tributaria, es el registro ante la Secretaria de Hacienda Distrital, número que identifica a la empresa ante el gobierno local de Bogotá.

2.5 Impuestos a las empresas en Colombia y costes de la formalidad

Según indicadores provenientes del reporte *Doing Business* 2011 del Banco Mundial, entre 183 países, Colombia ocupa el puesto número 39 en el campo de la facilitación para hacer negocios, un puesto menos que en el reporte del año 2010 cuando era el número 38 (*World Bank, 2010*), pero mucho mejor que el puesto 79 que tuvo en el reporte *Doing Business* 2007 (Banco Mundial, 2006).

A nivel de pago de impuestos, una empresa pequeña en Colombia en el año 2007 debía hacer 48 pagos al año, que en promedio tomaban 456 horas y equivalían al 82,8% de las utilidades de la empresa (Cárdenas & Mejía, 2007).

Hacia el año 2010, se requería hacer 20 pagos de impuestos por año, que toman 208 horas en promedio y equivalen al 78,7% del porcentaje de ganancias de la empresa (*World Bank, 2010*). Estos números aunque han mejorado, no suenan nada atractivos para alguien que quiera empezar un nuevo negocio, más aún cuando en Colombia la percepción de la gente acerca del Gobierno es de una alta corrupción y de una pérdida constante del dinero de los impuestos debido a la misma. En el aspecto de pago de impuestos, Colombia está clasificado como el país 118 entre 183 en términos de facilidad en el pago de impuestos en el mundo (*World Bank, 2010*) un puesto bastante bajo.

Como se mencionó anteriormente, el proceso de creación formal de una empresa en Colombia en términos de trámites, de tiempos y de recursos financieros no parecen ser complicados, ni demorados, ni muy costosos. Por lo tanto es necesario revisar los aspectos de operación de una empresa y de los pagos de impuestos y tributos que deben realizar.

El permiso de facturación se debe renovar cada dos años, lo cual no es un periodo corto. La empresa una vez constituida debe registrar ante la Cámara de Comercio los libros de actas, los cuales tienen un valor de 30.000 pesos (aproximadamente 11,80 euros). Igualmente cada año debe renovar su matrícula mercantil ante la Cámara de Comercio por un valor igual al que paga una empresa nueva al registrarse.¹⁷

¹⁷ Cabe indicar que la Ley de Formalización y Generación de Empleo hace un descuento los primeros cinco años respecto a este valor. Dicha Ley se analiza en mayor profundidad más adelante en este trabajo.

Una empresa debe cumplir con regulaciones en términos de seguridad como lo es la elaboración y registro ante la DPAE, Dirección de Atención y Prevención de Emergencias, de un Plan de Emergencias. Este plan debe contener, plan de evacuación, personas encargadas de atender emergencias en la empresa cuando se presenten, etc. En conversación telefónica con el representante de una empresa dedicada a la elaboración de planes de emergencia, a condición de anonimato, se pudo calcular que la elaboración de dicho plan, puede estar en el orden de los dos millones de pesos, siendo este un precio bastante bajo para lo que se ve en el mercado (es decir un aproximado de 787 euros en el mejor de los casos). La implementación de este plan requiere la compra de botiquines, extintores y señales en el menor de los casos. Una vez el plan se encuentra listo debe ser registrado ante la DPAE por parte del representante legal de la empresa.

La empresa igualmente debe cumplir con requisitos ambientales y de salud mínimos en términos de limpieza, manejo de desperdicios, medidas de seguridad para quienes laboran y se encuentren en la empresa. Dependiendo del tipo de empresa las regulaciones cambian. Una pequeña empresa de calzado, que solo se dedique a la producción de zapatos y no a la curtiembre del cuero, requiere los requisitos mínimos ya mencionados.

En Colombia existe la organización Sayco y Acinpro, la cual se encarga de recaudar pagos por derecho de autor a aquellos establecimientos que utilicen la música ya sea en radio, televisión, equipo de sonido, etc. en su empresa con fines comerciales. El valor a pagar depende del tipo de establecimiento y es un pago anual¹⁸. Si el establecimiento no hace uso de la música con fines comerciales, de todas formas debe solicitar una visita de funcionarios de Sayco y Acinpro, para que se le expida una solicitud de no usuario, la cual debe ser renovada los dos primeros meses de cada año. Cada año por lo tanto se debe pedir una visita de funcionarios de la entidad para que estos comprueben que no es usuario de música con fines comerciales. Un establecimiento productor de calzado puede clasificar como no usuario, pero si empieza a vender calzado y utiliza música con fines comerciales puede ser sujeto al pago del derecho de autor.

La estructura de impuestos en Colombia puede llegar a ser complicada para un pequeño empresario, pues requiere de varios pagos a lo largo del año. Esto va acorde al estudio realizado por el Banco Mundial, ya mencionado.

¹⁸ Así, por ejemplo un restaurante pequeño paga al año un valor aproximado de 260.000 pesos (aproximadamente 102 euros).

Aquí es necesario revisar que no todos los pagos de impuestos se deriven directamente del patrimonio del empresario. En muchos casos el empresario actúa solo como recaudador del mismo.

El Impuesto al Valor Agregado, IVA, en Colombia es del 16% sobre el valor total de la venta, es decir funciona como un impuesto a la venta más que un valor agregado. Este impuesto es recaudado por el empresario y debe ser declarado y pagado cada dos meses. Si bien es cierto este impuesto no disminuye el patrimonio del empresario pues simplemente agrega un 16% al precio de su producto y luego lo entrega al Gobierno, si pone en desventaja al empresario formal con respecto al informal, el cual normalmente no recauda IVA por lo cual puede ofrecer un precio menor al consumidor. Tras caminar y averiguar en tres tiendas de calzado informales en Bogotá el día 28 de junio de 2011, el autor notó que los precios del calzado informales no eran necesariamente 16% menores que en tiendas de calzado formales ya con el IVA incluido, aunque sin un promedio de entre 5 y 10% menores por pares de calzado de similar calidad. Esto quiere decir que el informal incluso cobra en ocasiones precios más altos que el formal, aunque al no cobrar IVA el consumidor ve el calzado informal como más económico que el formal.

El siguiente impuesto es el de Retención en la Fuente, que es un cobro anticipado que el empresario retiene y debe pagar al Gobierno. Este se descuenta a empresas o particulares y debe ser declarado y pagado mensualmente. La tarifa de retención en la fuente depende de la actividad que se realice. Así, por ejemplo, se deduce un 3,5% por arriendos o 10% a honorarios y comisiones.

Con respecto a impuestos que el empresario paga respecto a sus ingresos o ganancias, se encuentran el Impuesto de Industria y Comercio y el Impuesto de Renta.

El Impuesto de Industria y Comercio, ICA, es un impuesto que se paga localmente al distrito de la ciudad. Este impuesto se debe declarar y pagar bimensualmente y se paga sobre el total de los ingresos de la empresa, incluyendo ventas, rendimientos financieros y comisiones (no se incluyen venta de activos fijos ni exportaciones). Se debe pagar un 0,5% sobre el valor de los ingresos en este impuesto. De dicha suma se paga un 15% de dicho valor como tributo por avisos y tableros, un 4% para bomberos y un 8% del valor pagado si se utilizan pesas y medidas.

Finalmente se paga el impuesto de renta que corresponde al 35% del valor de la utilidad neta final de la empresa y que se paga cada año en el mes de abril.

Otro impuesto al que está sujeto el empresario es el llamado en Colombia del 4x1000 (0,4%) del valor de todas las transacciones financieras que realice.

La declaración de Retención en la Fuente se hace mensualmente. La fecha límite de pago depende del último dígito del NIT. Los pagos se hacen el mes siguiente al que se hicieron las retenciones.

Las declaraciones de IVA y de retención en la fuente se realizan bimensualmente. Las retenciones se hacen en marzo por el periodo de enero-febrero, en mayo por el periodo marzo-abril y así sucesivamente. La fecha límite de pago depende del último dígito del NIT.

El impuesto de renta se realiza una vez al año en abril y la fecha límite de pago depende del último número del NIT.

El impuesto a las transacciones financieras se descuenta inmediatamente al momento que la transacción financiera se lleva a cabo.

Cabe notar lo complejo que esto puede resultar para un empresario pequeño (dependiendo de la actividad se retiene un porcentaje diferente, las diferentes fechas, los diferentes formularios, la diferencia entre el valor sobre el cual se hace el cálculo del pago), el coste que supone para el mismo, la desventaja en que en algunos casos pone el empresario formal con respecto al informal, el tiempo que debe dedicar a los pagos y declaraciones ante las instituciones bancarias. Un pequeño empresario probablemente encontrará difícil y no muy atractivo dedicar todo este tiempo (208 horas según el estudio ya mencionado, del Banco Mundial) solo al pago de unos impuestos, que en muchos casos no le ve la utilidad.

Con respecto a los pagos de los trabajadores, los empleadores en Colombia deben asumir cargos adicionales que no constituyen salario, los cuales aumentan el valor del pago que estos deben realizar. Aparte del salario, se deben hacer los siguientes pagos:

Pagos a seguridad social: 12,5% del salario base, de los cuales 8,5% están a cargo del empleador y 4% del trabajador. (KPMG, 2011)

Pagos a pensión: 16% del salario base de los cuales 12% están a cargo del empleador y 4% del trabajador. (KPMG, 2011)

Pagos parafiscales 9% del salario a cargo del empleador.¹⁹ (KPMG, 2011)

Cesantías: equivalentes a un mes de salario por cada año de servicios. El empleador debe consignar anualmente las cesantías correspondientes al año anterior a un fondo administrador de cesantías antes del 14 de febrero. (KPMG, 2011)

Prima de servicios: equivalente a un mes de salario anual que se paga de la siguiente manera: medio salario en junio y el otro medio salario en diciembre. (KPMG, 2011)

Si el trabajador devenga menos de dos salarios mínimos mensuales legales vigentes al mes, el empleador debe pagarle:

Subsidio de transporte: en el año 2011 este es de 63.600 pesos (KPMG, 2011) Esta suma equivale a 25,03 euros.

Calzado y vestido de labor: cada cuatro meses un par de zapatos y un vestido de labor. (KPMG, 2011)

Todos los trabajadores tienen derecho a 15 días remunerados de vacaciones al año. (KPMG, 2011)

Teniendo en cuenta estos pagos, en el caso de una persona que devengue un salario mínimo mensual legal vigente en Colombia en el año 2011 que es de \$ 535.600 pesos (aproximadamente 210 euros), el empleador al final de todos los pagos termina pagando por el mismo la suma de \$ 757.602 pesos mensuales (298 euros), es decir un incremento del 41,37% con respecto al salario base del trabajador. Esta suma no tiene en cuenta los pagos de primas, cesantías y dotaciones que el empleador debe hacer.

¹⁹ Los parafiscales en Colombia son pagos que se deben realizar al SENA, Servicio Nacional de Aprendizaje, entidad que se dedica a la capacitación de mano de obra en Colombia; el ICBF, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar, entidad que se dedica a la protección de la familia en Colombia; y a las cajas de compensación familiar que son entidades que prestan servicios a los trabajadores en términos de lugares de diversión, supermercados y farmacias. Al SENA se le paga un 2% del salario mensual, al ICBF un 3% del salario mensual y a las cajas de compensación un 4% del salario mensual. Cabe aclarar igualmente que los trabajadores que devenguen más de cuatro salarios mínimos mensuales legales vigentes deben hacer un aporte adicional a un Fondo de Solidaridad Pensional, el cual se descuenta de su salario.

2.6 La informalidad en Colombia: tamaño e importancia

Según Carlos Arango, et al., “durante mucho tiempo la preocupación por las actividades por fuera de las estadísticas oficiales de producto, comercio e inversión no fueron del interés de los economistas” fue en las décadas de los sesenta y setenta que la informalidad pasó a ser un tópico tomado en cuenta por los profesionales de la economía (Arango, et al, 2006). Esto probablemente hace que antes de esas décadas (e incluso durante ellas) sea difícil encontrar mediciones acerca del tamaño de la economía informal.

En el mismo escrito de Carlos Arango, Martha Misas y Enrique López, Economía subterránea en Colombia 1976-2003: una medición a partir de la demanda de efectivo, se dice que en las décadas setenta y ochenta se realizaron los primeros trabajos para definir y medir la informalidad en Colombia. Según Arango “las primeras mediciones para las cuatro principales ciudades muestran que, en promedio, entre 1976 y 1980 el trabajo informal puede alcanzar un rango entre de 31,7% y 64,1% del empleo total” (Arango, et al, 2006). Las cuatro ciudades principales son Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla. Estas cifras son estadísticamente bastante diferentes y según Arango se debe a la forma de medición, en el caso del 31,7% la definición utilizada fue sumar trabajadores independientes, más familiares no remunerados, más empleados domésticos, divididos entre el empleo total reportado por el DANE, y la cifra del 64,1% era el empleo total menos los empleados afiliados al Seguro Social, divididos por el empleo total (Arango, et al, 2006). Estos autores midieron la informalidad basada en el número de empleados más no por su peso en la economía.

Para el año 2004, “según el DANE, el 60,7% de los puestos de trabajo es generado por el sector informal” (Dinero, 2004). El mismo número de esta revista confirma la conexión del sector formal con el informal, ya que es el sector informal el sustento de muchas empresas del sector formal cuando dice: “la producción y las ventas que se mueven por esta vía son vitales para muchas empresas formales, las cuales han encontrado allí una solución de bajo coste para llegar a sus consumidores” (Dinero, 2004). Para el año 2006, en el editorial de la revista Dinero, el 58,5% de los trabajadores de las 13 principales ciudades de Colombia laboraban en el sector informal según cifras oficiales, en un momento en el cual se estaba teniendo un alto crecimiento de cifras macroeconómicas en el país (Andrade, 2007).

Los estudios de la Universidad del Valle en materia de medición de la informalidad muestran el crecimiento del tamaño del empleo en Colombia que

se da en la economía informal del 54% en 1994 al 60% en el año 2004, según datos de la encuesta de hogares realizada por el DANE. El mismo artículo muestra evidencias acerca del efecto que han tenido los procesos de apertura económica del país que han llevado a un mayor número de trabajadores en el sector informal de la economía (Ortiz & Uribe, Septiembre, 2004).

Según la encuesta de micro establecimientos de 2003, 41,1% de las empresas en Colombia no tenían registro mercantil, 44,4% no pagó impuestos, 65,4% no pagó prestaciones laborales y 42,3% no llevaba contabilidad (Caro & Saavedra, 2007). Los mismos autores, citando a Fedesarrollo, afirmaban que el 58% de los hombres y el 60% de las mujeres laboraban informalmente en Colombia.

Según el DANE, en el año 2001, había en Colombia 1.054.695 establecimientos informales, de estos el 18,3% se dedicaba a la microindustria, 37,3% en servicios, y 44,4% comercio al por menor y reparación de autos (Herrera, et al, 2004).

Estas cifras llevan a pensar que a diferencia de lo que teóricamente se toma como una razón para la economía informal, que es la recesión, esta no genera un mayor impacto en el crecimiento de la economía informal; el crecimiento tampoco lleva a su reducción. Las cifras del tamaño de la economía informal son altas sin importar que haya habido o no crecimiento económico. Estos números dan una idea clara del tamaño del sector informal en la economía colombiana. Sin embargo, a pesar de su peso en la economía, se reconoce que en promedio los sueldos que se pagan en la economía informal son menores a los que se pagan en la formalidad (Rosales, 2007).

Con respecto a la medición de la economía informal en Colombia teniendo en cuenta su aporte a la economía, esta contribuyó con un 35,1% del PIB en Colombia entre los años 1989 y 1993 (Loayza, 1996).

Según Schneider, el peso del sector informal en la economía colombiana era de un 39% del PIB en 1999, cifra que subió a 43% en el año 2003 (Schneider, 2004). Si, según los datos ya citados, aproximadamente el 60% de los trabajadores en dicho año laboraban informalmente, esto muestra el menor nivel de productividad de estos trabajadores con respecto a aquellos formales.

El periódico económico Portafolio en su edición del 18 de octubre de 2007 en la página 11 en su artículo Informalidad empresarial alcanza el 30%

en Bogotá, publica los resultados de un estudio de la Cámara de Comercio de Bogotá acerca de la informalidad empresarial en la ciudad, a la vez que empieza la noticia con la frase “El retraso que en materia de crecimiento económico registra el país tiene entre sus componentes a la informalidad”, según un estudio de la firma de consultores McKinsey, que también asegura que si la economía colombiana se formaliza, será la segunda más competitiva de Latinoamérica para el año 2032 (Portafolio, 2007). Esto quiere decir que la informalidad en Colombia no solo es importante por su tamaño sino por el reto que propone al país debido a sus consecuencias en la economía nacional, en este caso, llevando a un retraso en el crecimiento económico. Es por esto que la informalidad es un tema al que se le debe dar mayor atención en el país.

Este mismo estudio de la Cámara de Comercio de Bogotá afirma que aproximadamente el 30% de las empresas de Bogotá o son informales o no cumplen los requisitos de una empresa debidamente constituida. El mismo artículo afirma que según la DIAN, debido a la informalidad, el país deja de recibir 15,1 billones de pesos en impuestos al año (Portafolio, 2007). El mismo artículo señala que 77% de las empresas no tienen RUT o no tienen NIT y el 23% no tienen ninguno de los dos. Cita que el 59% del trabajo en Colombia es informal, y que los sectores con mayores niveles de informalidad son comercio y turismo con 76%, construcción 73%, agricultura 69%, transporte y comunicaciones 66%, servicios 55% y la industria 54%. El mismo estudio muestra que en Bogotá el número de empresas informales alcanzaría las 50,000. Este estudio muestra que el 97% de las empresas en Bogotá son micro, 1,99% pequeñas, 0,2% medianas y 0,65% grandes. (Portafolio, 2007). Esta composición favorece la informalidad ya que es más fácil que una microempresa sea informal, pues justamente una razón de los empresarios para dejar la informalidad es la posibilidad de crecer.

Según Mejía y Posada, el nivel de empleo en el sector informal fue de 47% en el año 2007, mayor al 40% del año 1994 (Mejía & Posada, 2007). Todas estas cifras, aunque diferentes entre ellas y tomando diferentes métodos para medir la informalidad, muestran que el tamaño de la economía informal en Colombia es superior al 50% y por lo tanto demuestran que la informalidad representa una porción importante de la economía nacional.

Para efectos de este trabajo se toma como método para calcular el tamaño de la economía informal en Colombia desde el punto de vista del porcentaje de trabajadores que laboran informalmente. El DANE es en Colombia la entidad estatal encargada de mediciones de estadísticas, incluida la de la informalidad.

En la Gran Encuesta Nacional de Hogares se mide la informalidad desde el punto de vista del trabajo informal.

Los porcentajes de trabajadores empleados en la economía informal para los años 2001 a 2011 se muestran en la Tabla 2.3 Dichos datos corresponden al trimestre abril-junio del año correspondiente.

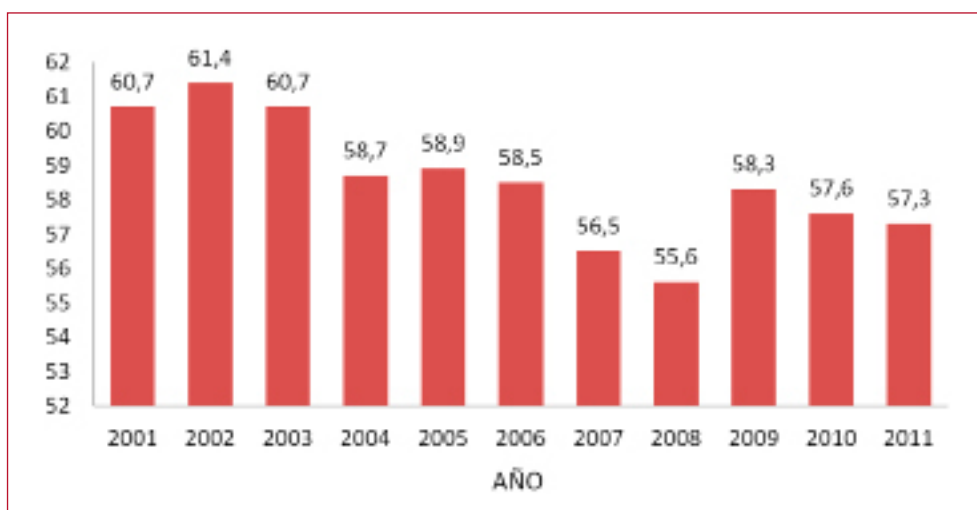
Tabla 2.3 Tamaño del sector informal, Colombia 2001-2011

Año	Porcentaje de trabajadores empleados en la economía informal (trimestre abril-junio del año en empresas de hasta 10 trabajadores)
2001	60,7
2002	61,4
2003	60,7
2004	58,7
2005	58,9
2006	58,5
2007	56,5
2008	55,6
2009	58,3
2010	57,6
2011	57,3

Fuente. Elaboración propia, a partir de datos del DANE.

Como se observa en la tabla, los niveles de informalidad en Colombia, en las 13 principales ciudades del país, en empresas de hasta diez trabajadores, es mayor al 50% todos los años. Hubo un pico en el año 2002 cuando la cifra fue de 61,4, y aunque después del año 2003 la cifra ha sido menor del 60%, el porcentaje de trabajadores en la economía informal es mayor al 55% en todos los años. El año cuando hubo menor porcentaje de trabajadores en la economía informal fue de 55,6%.

Figura 2.1 Porcentaje de trabajadores sector informal Colombia 2001-2011



Fuente. Elaboración propia, a partir de datos del DANE.

En la figura 2.1 se observa que el tamaño de la economía informal en general que decreció en el periodo 2002-2008, aumenta nuevamente en el 2009, crece en el 2010 y vuelve a disminuir a partir de dicho periodo, pero no en porcentajes significativos. Cabe revisar que teniendo en cuenta estos números, la informalidad en Colombia se redujo un 3,4% del 2001 al 2011.

Es necesario tener en cuenta que estas son estimaciones de la economía informal, pues por ser una economía no registrada, lo que más se puede hacer es una estimación de la misma. De dichas estimaciones se puede deducir que no hay una tendencia clara de una fuerte disminución de la misma, pues aunque si bien es cierto se muestra un decrecimiento del número de trabajadores informales, este porcentaje de disminución está dentro de los rangos del error estadístico normal que tienen las encuestas. Una reducción de tan solo un 3,4% de la informalidad en un periodo de una década, por la cual han pasado tres presidentes, y en las cuales ha habido periodos de crecimiento económico en Colombia, muestran que la informalidad no ha sido combatida con la fortaleza necesaria para lograr disminuir sus números en niveles significativos.

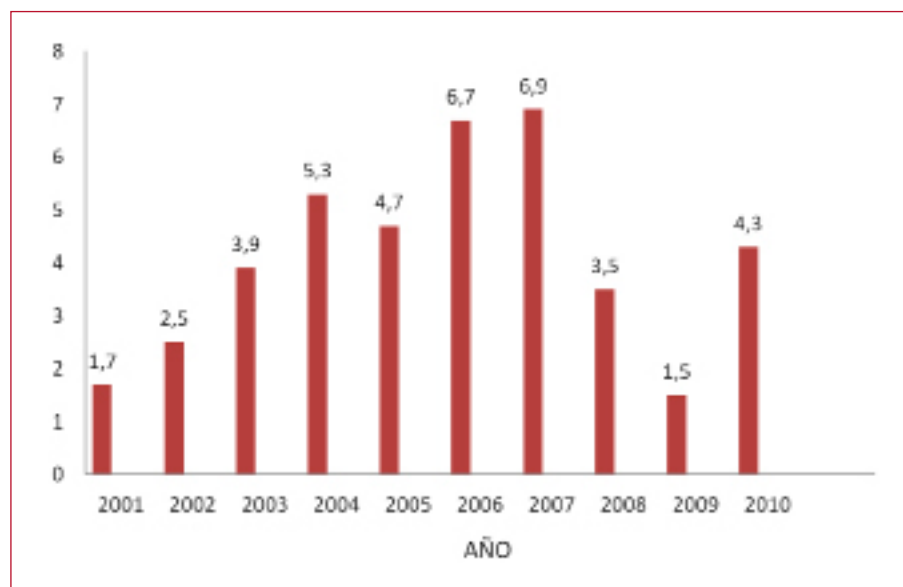
Esto también deja claro que en Colombia, el crecimiento económico que se ha presentado en los últimos años no ha dejado como tal una reducción significativa de los niveles de informalidad. La tabla 2.4 muestra lo que ha crecido el PIB colombiano cada año durante dicho periodo.

Tabla 2.4 Porcentaje de crecimiento de la economía colombiana 2001-2010

Año	Crecimiento porcentual del PIB colombiano en términos reales
2001	1,7
2002	2,5
2003	3,9
2004	5,3
2005	4,7
2006	6,7
2007	6,9
2008	3,5
2009	1,5
2010	4,3

Fuente. Elaboración propia, a partir de datos del Banco Mundial.

Figura 2.2 Porcentaje de crecimiento de la economía colombiana 2001-2010



Fuente. Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

Aunque la economía colombiana ha estado creciendo, incluso por encima del 6% durante los años 2006 y 2007, la tabla muestra que en general los números de crecimiento, con excepción de los años 2001, 2002 y 2009 han sido iguales o superiores al 3,5%. Sin embargo, los niveles de informalidad permanecen relativamente estables.

Todos estos números reflejan el gran tamaño que tiene la informalidad en la economía colombiana y su importancia como factor de producción y de empleo en la economía nacional, lo cual no quiere decir que esta sea beneficiosa; simplemente indica que es un fenómeno que representa más de la mitad de la economía nacional y que por lo tanto, para bien o para mal, es relevante para la economía del país.

2.7 Características de la informalidad en Colombia

Dos características fundamentales de la empresa informal son: que opera con una racionalidad de reproducción y no de acumulación, buscando mantener ocupados a sus integrantes y obtener ingresos adecuados para ellos; no es primordial la capitalización ni la ampliación de sus mercados y que su competitividad no se basa en la productividad, sino en el bajo precio que se asigna al trabajo incorporado y en las relaciones de solidaridad comunitaria o familiar que disminuyen costes. “El gran peligro de este tipo de empresas radica en que su mecanismo de difusión es la imitación y no la innovación, por lo cual son muy susceptibles de alta mortandad cuando se saturan sus posibilidades en el mercado de productos o servicios” (Gallart, 2003). Estas características, según la autora, son inherentes a toda empresa de actividad informal y por lo tanto lo son para la empresa informal colombiana.

Uno de los mejores trabajos descriptivos de lo que es la empresa informal en Colombia fue realizado por Carlos Humberto Ortiz y José Ignacio Uribe llamado Características de la Informalidad Urbana en las diez principales áreas metropolitanas de Colombia: 1988-2000. En este estudio se hace una caracterización de algunos aspectos de los negocios informales colombianos, los cuales se mencionarán a continuación:

El nivel de escolaridad de los trabajadores informales en el año 2000 correspondía a 7.5 años de estudio, mientras el promedio de escolaridad de los trabajadores formales era de 11,5 años (es decir apenas con un semestre de educación superior). Es a nivel de escolaridad donde hay una mayor diferencia entre el trabajador del sector formal y el del sector informal.

Con respecto a horas trabajadas por semana, la diferencia entre el empleo formal e informal no era muy alta, con un promedio de 48,7 horas de trabajo a la semana en promedio de un trabajador del sector formal, comparado con 47,4 horas para el trabajador del sector informal.

Con relación a la antigüedad en el trabajo, la diferencia tampoco era tan alta entre el trabajador del sector formal e informal. El trabajador formal tenía en promedio una antigüedad de 2,8 años en el trabajo en contraste con 2,6 años del trabajador informal.

Con respecto a ingresos la diferencia es alta entre empleados formales e informales. Mientras el trabajador formal ganaba en promedio \$490.000 pesos al mes (aproximadamente 200 euros al mes), el trabajador informal ganaba en promedio \$210.000 pesos al mes, menos de 100 euros al mes (Ortiz & Uribe, 2004). Esta diferencia en ingreso va en concordancia con el hecho de que mayor nivel de educación genera mayores ingresos. El trabajador informal en promedio no alcanza a llegar siquiera a la mitad de la secundaria, mientras que el formal ha terminado la secundaria y ha cursado un semestre universitario en promedio.

Jaime Ramírez Guerrero, realizó un estudio completo de caracterización en capacitación del sector informal en Colombia. La caracterización socio demográfica que se presenta de los trabajadores informales en las ciudades colombianas, da una perspectiva bastante completa acerca del recurso humano del sector informal colombiano. Algunas de las conclusiones de dicho estudio son:

Por nivel de ingreso: de los trabajadores que pertenecían al decil con menores ingresos en el país, el 86,8% pertenecían al sector informal y del siguiente decil el 72,6% pertenecían al sector informal. En contraste, del decil con ingresos más altos del país, el 35% pertenecían al sector informal y el que le seguía en ingresos el 40,9% pertenecían al mismo. Lo que se concluía, era que hay un lazo bastante evidente entre pobreza e informalidad. (Ramírez Guerrero, 2003)

Por nivel educativo: en 1998, el 91,8% de las personas sin ningún tipo de educación se encontraban en el sector informal. El 84,8% de las personas que tenían educación primaria incompleta se encontraban en el sector informal, y el 73% de aquellos que tenían primaria completa (Ramírez Guerrero, 2003).

Por género: el 54,7% de los hombres y el 56,5% de las mujeres se encontraban en la informalidad en 1998. (Ramírez Guerrero, 2003)

Por edad: el estudio muestra que los jóvenes, especialmente de niveles económicos bajos, tienen su ingreso al mundo laboral por medio de la formalidad.

Posteriormente pasan a trabajar al sector formal y en sus últimos años vuelven al sector informal, por la vía de la creación de sus propias microempresas. El estudio muestra datos según los cuales en el grupo entre 15 y 19 años presenta niveles de informalidad de 71,7%, de 20 a 24 años de 51,4%, a partir de los 45 años toma niveles por encima del promedio y es mayor al 80% entre aquellos mayores a 60 años de edad (Ramírez Guerrero, 2003).

Por parentesco: los hijos solteros tienen menores tasas de informalidad y a la vez las mayores tasas de desempleo. El estudio muestra que posiblemente los hijos solteros reciben ayuda de la familia en tiempos de desempleo y por tanto, no ingresan al sector informal, mientras que personas con familias no pueden dejar de trabajar y si no encuentran empleo formal deben emplearse en el sector informal (Ramírez Guerrero, 2003).

Por actividad económica: en comercio hay mayores niveles de informalidad con tasas superiores al 70%, dentro de las cuales se encuentran los vendedores ambulantes, cuyo número aumenta en épocas de recesión; construcción también presenta altos niveles de informalidad, seguido de transporte con el 60,6% y finalmente servicios con 49,9%, siendo el único sector de la economía con tasas de informalidad inferiores al 50% (Ramírez Guerrero, 2003).

Lo que muestra este estudio, es que la economía informal paga menores salarios que la economía formal, lo cual sustenta la tesis que asocia economía informal con mayores niveles de pobreza. Sin embargo, al notar el nivel educativo de la población empleada en el sector informal también se observa que más del 90% de los colombianos sin ningún nivel educativo se emplean en el sector informal; la consecuencia lógica es que estos trabajadores sin mayor educación reciban menores ingresos.

Este estudio también demuestra cómo es el sector informal. Especialmente, para los jóvenes de ingresos bajos es la puerta de entrada al sector laboral de la mayoría de colombianos. El sector informal con todas sus características se convierte entonces en el maestro de las relaciones laborales y del trabajo para los jóvenes, quienes posteriormente con toda esta experiencia pasan a laborar en el sector formal de la economía. Se nota que después de cumplir los 60 años, cuando viene la época de jubilación, las personas regresan al sector informal de la economía pero ya no como empleados, sino como empresarios. Las causas de esta informalidad a esta edad pueden estar relacionadas con la necesidad del trabajo para los pensionados, quienes por su edad ya no encuentran empleo en el sector formal ni tampoco en el informal, por lo cual crean sus propias empresas.

2.8 Consecuencias

La existencia de la economía informal hace que haya personas que aunque puedan figurar como desempleadas, pueden recibir un ingreso de manera informal, lo cual puede llevar a políticas macroeconómicas expansivas y políticas sociales excesivas; también puede causar que se evadan impuestos y finalmente puede ser un indicador de relaciones no tan buenas entre el Gobierno y los ciudadanos (Frey & Schneider, 2000).

Estas consecuencias de la economía informal hacen que sea vista como una economía no deseable por el establecimiento de los países. Las sociedades intentan controlar las economías informales por las siguientes razones:

Las economías informales restan confiabilidad a las estadísticas nacionales. Al no tener datos confiables en temas macroeconómicos como desempleo o PIB, es difícil diseñar planes de desarrollo adecuados y al planificar con base en números erróneos se pueden dar políticas inadecuadas para el desarrollo de un país (Schneider & Enste, 2002).

Al no estar registradas las transacciones de la economía informal, no se pueden contabilizar en el sistema tributario y por lo tanto disminuyen las recaudaciones de impuestos. Según estos autores, al tener menores ingresos, los gobiernos se ven obligados a aumentar los tributos, lo que conlleva a mayores niveles de economía informal para evadir los impuestos más altos. Sin embargo, los autores también explican que “por lo menos las dos terceras partes del ingreso obtenido en la economía oculta se gastan de inmediato en la economía oficial, en la cual producen un efecto estimulante bastante positivo”(Schneider & Enste, 2002).

Una tercera consecuencia es que la economía informal puede llevar a que muchos trabajadores se vean tentados a dejar la economía formal (Schneider & Enste, 2002).

Con respecto a estas consecuencias, es importante analizarlas más detenidamente. La economía informal, al no ser medida conlleva a que las estadísticas oficiales acerca de la economía no sean totalmente exactas. Se ha tratado de medir, pero como ya se mencionó previamente en este trabajo, lo que se puede hacer es hacer una estimación. Los planes de desarrollo que el Gobierno hace, se basa mucho en las estadísticas oficiales para las cuales en muchos casos no existe la actividad informal. Esto puede llevar a que los planes desarrollados por el Gobierno excluyan un porcentaje importante de la

producción y de la población, lo cual refuerza la idea que muchas personas tienen, de que las políticas de Gobierno son excluyentes, creando aun más desconfianza en las personas y reforzando la idea de permanecer fuera de la formalidad al no ver sino sus partes negativas.

El no pago de impuestos por parte de los informales y la consiguiente reducción de ingresos del Gobierno se menciona como una consecuencia negativa de la economía informal. Sin embargo, a la hora de mirar las causas de la economía informal se ve también que el alto coste tributario es una razón que se ha encontrado para nacer y/o permanecer en la economía informal. El no pago de impuestos es posiblemente una de las mayores razones por la que se trata de reducir la economía informal, e incluso es parte misma de su definición. Definitivamente, el no pago de los tributos impide que los países reciban recursos importantes para su desarrollo. Sin embargo, cuando la percepción de corrupción es alta y la gente no siente que los impuestos van a ser realmente invertidos en el desarrollo de un país, entonces la tentación por estar en la informalidad aumenta.

El que muchos trabajadores se vean tentados a dejar la economía formal por la informal hay que revisarlo más en profundidad. Al ser la informalidad una economía que no registra y que no paga impuestos, se presenta el caso que también las empresas informales evaden pagos como seguridad social. Hay que revisar hasta qué punto un trabajador de la economía formal encuentra suficientes incentivos en la economía informal para pasarse a esta. En el caso colombiano como fue previamente explicado en este trabajo, los salarios de los trabajadores informales en promedio son \$ 210.000 pesos al mes en contraste con \$ 490.000 pesos al mes de los trabajadores formales (Ortiz & Uribe, 2004). En este caso, basado en el salario como el factor principal a la hora de escoger un empleo, un empleado de la economía formal no cambiaría su trabajo por uno en la informalidad. Sin embargo, al hablar del caso en el cual el trabajador formal decide independizarse y crear su propia empresa, esta tesis tiene mucho sustento en el hecho que si el nuevo empresario encuentra demasiadas trabas de tipo legal o tributario, puede sentir una gran tentación nacer y/o permanecer en la economía informal.

De Paula, & Scheinkman, (2007), mencionan el problema fiscal creado por la evasión de impuestos por parte de las empresas informales. La limitada productividad y la eficiencia de la firma terminan afectando al país. Por su condición de informales, estas empresas no tienen acceso al crédito, a la infraestructura y a la tecnología a la que sí pueden tener acceso las empresas formales. Estos factores favorecen la productividad y eficiencia de las empresas.

La empresa informal entonces se convierte en un freno al crecimiento potencial de la economía de un país, pues los empleados no pueden producir de la misma forma que lo harían en la economía formal y esto se convierte en una limitante para el desarrollo de un país, no por la empresa informal en sí, sino por las desventajas y las puertas cerradas que trae consigo la informalidad.

2.9 Razones para la formalización

El empresario peruano Enrique Palomino Marcos, mencionó entre las razones para dejar la informalidad el haber tenido un capital de respaldo; los contactos que le aseguraban un ingreso; la posibilidad de participar en licitaciones; el poder establecer relaciones de negocios más solidas; y la tranquilidad de saber que paga impuestos. Igualmente, asegura que no ser formal lleva a problemas por ejemplo en el caso de accidentes laborales, en los cuales es necesario responder por el empleado, y el hecho de estar protegido en estos casos también puede ser un factor para tener en cuenta a la hora de formalizar (Palomino, 1993).

Palomino, hace referencia a las ventajas que tiene la formalización con respecto a la informalidad; si al empresario se le ofrecen simplemente palabras o incentivos y no ve ninguna ventaja efectiva, entonces sencillamente acudirá a la informalidad. Como ya se mencionó anteriormente, entre las causas de la informalidad se encuentran los altos costes y la cantidad de trámites que conlleva la creación de empresas, los costes tributarios, así como los altos impuestos y carga laboral, aspectos ya tratados anteriormente en este trabajo. Cabe entonces preguntarse, ¿Qué motiva a los empresarios de calzado en Bogotá a pasar de la informalidad a la formalidad?

Al no haber estudios al respecto, se hizo una entrevista de carácter exploratorio a 15 pequeños empresarios de calzado en Bogotá, principalmente en el barrio Restrepo y también en Chapinero en las zonas de Galerías y el Siete de Agosto. Estos empresarios tenían en común el hecho de haber sido informales en sus inicios y haber formalizado después, el ser informales hoy en día, o el haber nacido formales a pesar de ser de un tamaño pequeño.

Entre las razones que los empresarios dieron para formalizar se encuentran el crecimiento, el acceso al crédito, el acceso a la tecnología y en algunos casos, el evitar la corrupción. Otras razones menos mencionadas son por ejemplo que la informalidad debe ser un paso a la formalidad. El análisis de las entrevistas se hará más adelante en este trabajo.

2.9.1 Acceso al crédito

La posibilidad de crecer y el acceso al crédito son los factores que más mencionaron los empresarios informales de calzado como el factor que los motivaría a ser formales. Los empresarios que fueron informales en sus comienzos mencionaron las mismas razones como aquellas que los llevaron a dejar la informalidad.

En una muestra de 15 empresarios del calzado bogotano, tanto formal como informal, se evidenció que la visión de crecimiento es una razón para formalizar un negocio. Esto quiere decir que los empresarios ven la informalidad como un negocio a pequeña escala. Sin embargo, lo que no queda claro es qué significa crecimiento o cuando se considera que un negocio está lo suficientemente grande para ser formal.

Según el diario Portafolio, nueve de cada 10 PyMES en Colombia desean crecer aunque no conocen soluciones de pago empresariales. Estos números se basan en el estudio denominado Perspectivas de las PyMES en América Latina, realizado por Visa Internacional Región América Latina y el Caribe y *Nielsen Company*. Solo el 18% de los dueños de las PyMES se registran como personas jurídicas (Portafolio, 2007).

El acceso al crédito es uno de los factores que motiva a los empresarios para formalizar y que está ligado a las expectativas de crecimiento. Para el 29,1% de los empresarios informales el acceso al sector financiero era su principal problema, le seguían la comercialización con el 23,3%, el sitio de trabajo 15,5%, materias primas 14,3%, seguridad 7,4%, maquinaria 5,3%, controles legales 4,0% y personal ocupado el 1,1% (Herrera, et al, 2004). Los empresarios que afirmaron ser informales debido a la falta de créditos, mencionaron como las principales razones para que se los negaran: la falta de respaldo financiero un 27,8%, falta de fiadores un 20%, bajos ingresos un 17,4%, falta de respaldo 10,9% y la actividad que realiza un 6,2%, un 17,6% no dio razones (Herrera, et al, 2004).

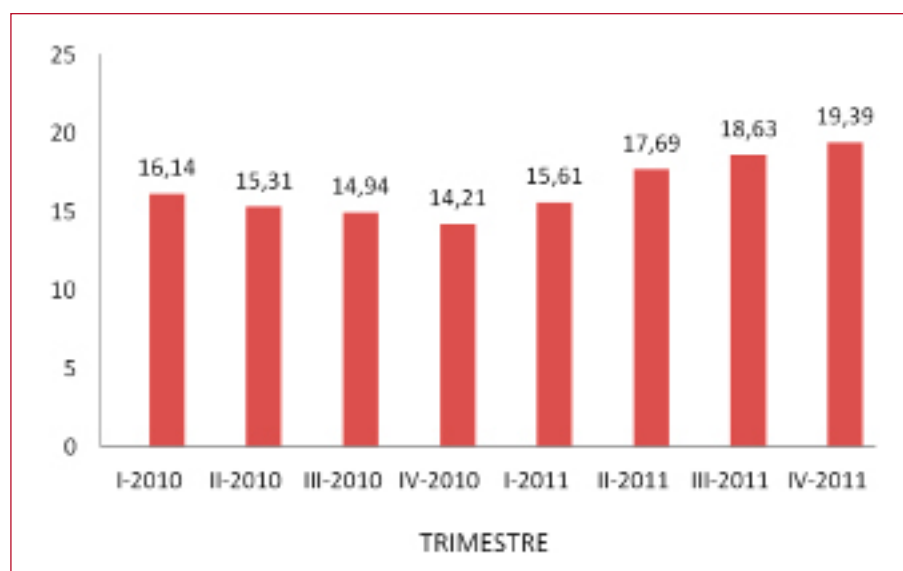
Al mencionar el crédito como una de las razones para formalizar, se requiere estudiar las condiciones crediticias en Colombia. La tabla 2.5 y la figura 2.3 muestran el comportamiento de las tasas de interés efectivo anual en Colombia para modalidad de crédito de consumo y ordinario en el periodo enero 2010 a diciembre de 2011.

Tabla 2.5 Interés efectivo anual en Colombia enero 2010-diciembre 2011

Periodo	Tasa efectiva anual
Enero 1 de 2010 a marzo 31 de 2010	16,14
Abril 1 de 2010 a junio 30 de 2010	15,31
Julio 1 de 2010 a septiembre 30 de 2010	14,94
Octubre 1 de 2010 a diciembre 31 de 2010	14,21
Enero 1 de 2011 a marzo 31 de 2011	15,61
Abril 1 de 2011 a junio 30 de 2011	17,69
Julio 1 de 2011 a septiembre 30 de 2011	18,63
Octubre 1 de 2011 a diciembre 31 de 2011	19,39

Fuente. Elaboración propia, a partir de resoluciones de la Superintendencia Financiera de Colombia.

Figura 2.3 Tasa de interés efectivo anual en Colombia por trimestres 2010-2011



Fuente. Elaboración propia, a partir de resoluciones de la Superintendencia Financiera de Colombia.

Como se puede observar, la tasa de interés en Colombia ha venido creciendo constantemente desde el trimestre de octubre a diciembre de 2010, de un 14,21% a un 19,39%, es decir más de cinco puntos porcentuales en un año.

Si las tasas de interés continúan subiendo, el acceso al crédito será más difícil y por lo tanto es menos probable que los empresarios quieran acceder al

mismo. Si no se formalizó con un crédito barato, lo lógico es que no se formalice con un crédito costoso; más aún, teniendo en cuenta las perspectivas del sector, que enfrenta momentos de incertidumbre por la entrada de contrabando al país y por la inestabilidad de las relaciones diplomáticas con países como Venezuela (que aunque han mejorado desde que Juan Manuel Santos asumió la Presidencia de Colombia el 7 de agosto de 2010, aún no son lo que eran antes) que es un mercado importante para el productor nacional.

El microcrédito es un factor que aún no se da mucho en Colombia, además probablemente no es suficiente para una empresa que tenga ganas de crecer. Según el decreto 919 de 2008, el máximo monto para un préstamo de microcrédito es de 120 salarios mínimos legales vigentes, es decir \$64.272.000 pesos, equivalentes a 25.295 euros (cifra que es bastante elevada para esta modalidad de crédito). Esta cifra hace que el microcrédito no sea tal en realidad, sin embargo, las tasas de interés son más altas que las tasas de consumo. La tabla 2.6 , muestra las tasas de interés efectivas anuales para micro créditos.

Tabla 2.6 Tasas de interés microcrédito en Colombia octubre 2010-diciembre 2011

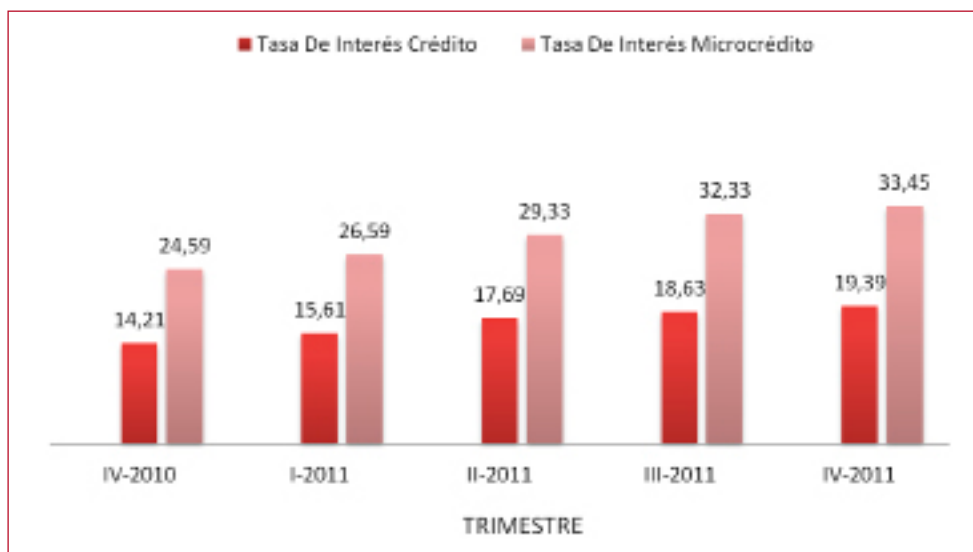
Periodo	Tasa efectiva anual
Octubre 1 de 2010 a diciembre 31 de 2010	24,59
Enero 1 de 2011 a marzo 31 de 2011	26,59
Abril 1 de 2011 a junio 30 de 2011	29,33
Julio 1 de 2011 a septiembre 30 de 2011	32,33
Octubre 1 de 2011 a diciembre 31 de 2011	33,45

Fuente. Elaboración propia, a partir resoluciones de la Superintendencia Financiera de Colombia.

Como se puede observar, la tasa de interés para microcrédito ha venido subiendo constantemente desde octubre 2010, de un 24,39% a un 33,45%, es decir un incremento de más de nueve puntos porcentuales.

Las tasas de interés de microcrédito son bastante más altas que las de crédito. La figura 2.4 muestra las tasas de interés de crédito y microcrédito durante los trimestres enero-marzo 2010 a enero-marzo 2011.

Figura 2.4 Comparativo tasas de interés de crédito y microcrédito
I trimestre 2010-I trimestre 2011 en Colombia



Fuente. Elaboración propia, a partir de resoluciones de la Superintendencia Financiera de Colombia.

Según la información plasmada en esta figura, la tasa de interés de microcrédito no solo es más elevada, sino que se ha incrementado cuatro puntos porcentuales por encima de los valores para créditos de consumo. Una tasa de 33,45% efectiva anual es una tasa bastante alta en Colombia. En los últimos años han llegado al país instituciones como Bancamía, que se dedican al microcrédito, sin embargo, esto no ha significado necesariamente mayores niveles de formalización (Patiño, 2010).

No es novedad el afirmar que el sistema financiero tiene un papel importante en el desarrollo de un país. Cuanto mejor funciona, más ayuda al desarrollo económico de un país (Goldsmith, 1969).

La banca colombiana es una opción de financiamiento para el empresario, pese a los problemas que pueda tener o la imagen generalizada, no muy aceptable entre la población, debido a los intereses cobrados y a los costes de sus servicios.

En el año 1998, al empezar su gobierno el Señor Presidente Andrés Pastrana Arango, se creó el impuesto llamado del dos por 1000 a las transacciones, que cobraba un 0,2% sobre el valor de cualquier transacción bancaria. Según Fogafin, Fondo de Garantías Financieras, este gravamen se creó con tres fines

principales, aliviar a los deudores hipotecarios cuyos préstamos eran del tipo UPAC y sus cuotas se habían elevado al punto de ser impagables en muchos casos; apoyar al sector cooperativo y fortalecer la banca pública. Adicionalmente, este impuesto pretendía ser una ayuda a la banca en esa crisis del año 1998 y su carácter debía ser temporal. Sin embargo, 13 años después y con la banca colombiana teniendo ganancias récord, este impuesto no solamente continúa, sino que se incrementó a un 0,4%. La misión del FMI liderada por Benedict Clements recomendó el desmonte de dicho impuesto que afecta la competitividad del sistema financiero (Sistema Nacional de Competitividad, 2007).

El 4 x 1000 (0,4%) es un impuesto que según expertos atenta contra la bancarización en Colombia. El presidente de la ANIF, Sergio Clavijo, lo equipara a un palo en las ruedas, que impide mayores niveles de bancarización en Colombia y frente al cual el gobierno actual ha tomado una actitud de anunciar su desmonte en el corto plazo pero por otro exige mayor control contra aquello que se pueda considerar como mecanismos de elusión del mismo (ANIF, 2010).

Con respecto al primer objetivo de este impuesto en sus inicios, que fue el de aliviar a los deudores hipotecarios, Fogafin estima que se ayudaron a 400 mil familias con sus deudas. Esto mostraría que ayudó a muchas familias en momento de necesidad. Si se le pregunta al ciudadano común y corriente acerca de la utilidad de dicho impuesto, la respuesta más segura es que fue un impuesto creado para ayudar a los banqueros únicamente. Esto denota la diferencia que hay entre el pensamiento de la banca formal y el del ciudadano del común.

Este impuesto no solo atenta contra la efectividad del sistema financiero, sino que ahuyenta posibles ahorradores, debido a los costes extra que conlleva. Medidas como esta, se convierten entonces, en factores que fomentan la informalidad, pues transacciones que se podrían hacer por el sistema financiero se hacen en efectivo.

La informalidad existía antes de que se creara el impuesto del dos por mil. Este gravamen en sí no la incentiva, pero sí es un factor que afecta al empresario que quisiera formalizarse, debido a que le acarrea costos por algo que no le beneficia. Actualmente, un requisito para crear empresa como persona jurídica en Colombia es la apertura de una cuenta corriente o de ahorros a nombre de la empresa; teniendo en cuenta los comentarios previos respecto al impuesto de 4x1000 en la bancarización, cabe pensar que esta medida puede alejar de la formalidad a algunos empresarios que piensan en crear empresa, ya que este impuesto aumenta sus costes.

2.9.1.1 Bancarización de las empresas en Colombia

El trimestre enero-marzo del 2011, 496 mil empresas en Colombia tenían por lo menos un producto con un banco, 3% por encima de las 481 mil que tenían en el trimestre octubre-diciembre de 2010 (Asobancaria, 2011). La tabla 2.7 muestra el número de empresas que contaban con los diferentes productos financieros en dicho trimestre y el crecimiento porcentual con respecto al semestre anterior.

Tabla 2.7 Productos financieros de las empresas en Colombia I trimestre 2011

Producto	Número de empresas	Crecimiento dic. 2010- mar. 2011
Cuenta de ahorro	301,235	2,6%
Cuenta corriente	309,143	3,3%
Crédito comercial	142,598	3,0
Crédito de consumo	65,938	1,1
Microcrédito	6,691	-9,0%
Tarjeta de crédito	66,517	2,4%

Fuente. Elaboración propia, a partir de cálculos Asobancaria (2011).

Como se observa, el crecimiento del número de empresas con productos financieros es positivo, con excepción del microcrédito que tuvo un decrecimiento del 9,0% en un trimestre. Sin embargo, es necesario mencionar que el número de empresarios con microcrédito creció 5,2% entre marzo del 2010 y marzo del 2011, pasando de 6,359 empresas con microcrédito en marzo de 2010 a 6,691 en marzo del 2011 (Asobancaria, 2011).

En este punto es importante revisar el acceso al crédito por parte de estas empresas que se encuentran bancarizadas. De las 496 mil empresas con por lo menos un producto bancario en marzo de 2011, 163.141 tenían solo una cuenta de ahorros y 92.508 mil solo una cuenta corriente (Asobancaria, 2011). En la misma fecha, 190.860 empresas tenían algún tipo de crédito y 66.517 tenían tarjetas de crédito (Asobancaria, 2011). Esto quiere decir que de las empresas que tienen por lo menos un producto bancario, el 51% no tiene acceso al crédito.²⁰

²⁰ Este porcentaje del 51% se toma basado en el hecho de que las cuentas de ahorros no dan sobregiros y se asume que las cuentas corrientes tampoco lo dan, ya que los estudios no muestran cuántas de estas cuentas corrientes ofrecen sobregiros a las empresas. Si todas estas cuentas corrientes ofrecieran sobregiros, el número se reduciría al 32%, tomando el sobregiro como una fuente de acceso a crédito.

2.9.1.2 Bancarización de las personas en Colombia

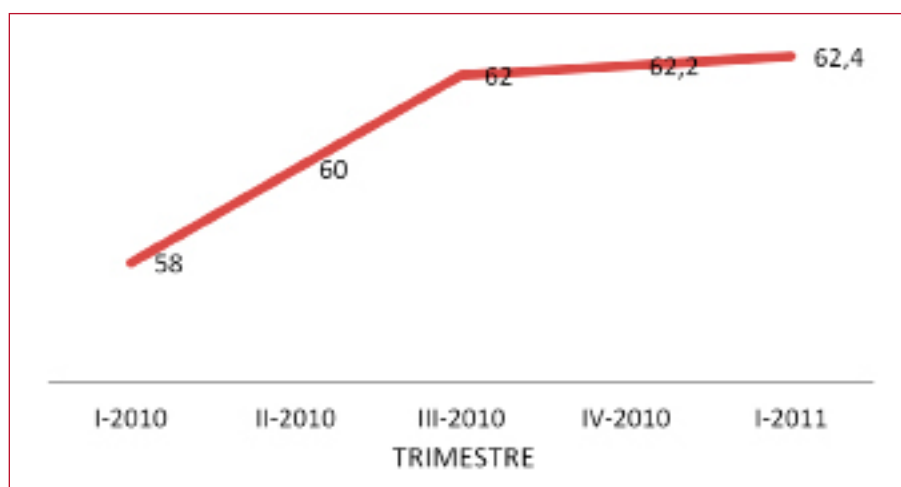
La bancarización en Colombia ha avanzado bastante en los últimos años. El número de personas con por lo menos un producto financiero en Colombia creció de 14 millones en 2006 a 18,5 millones en el 2010 (Dinero, mayo 11 de 2011). Esto quiere decir, que en cuatro años el número de personas en Colombia con algún producto financiero creció un 32,14%. El número exacto de personas bancarizadas al finalizar el año 2010 era 18.558.773. Al finalizar el primer trimestre de 2011, 18.717.561 personas en Colombia contaban por lo menos con un producto financiero (Asobancaria, 2011). La tabla 2.8 muestra el número de personas con al menos un producto financiero en Colombia por trimestres enero 2010 a marzo 2011, así como el equivalente de ese número en términos de porcentaje de adultos de la población colombiana.

Tabla 2.8 Bancarización en cifras en Colombia

Trimestre	Número de personas	Porcentaje
2010-I	17,087,948	58%
2010-II	17,787,962	60%
2010-III	18,396,948	62%
2010-IV	18,558,773	62,2%
2011-I	18,717,561	62,4%

Fuente. Elaboración propia, a partir de datos de Asobancaria y DANE.

Figura 2.5 Tasas de bancarización en Colombia I trimestre 2010- I trimestre 2011



Fuente. Elaboración propia, a partir de datos de Asobancaria y DANE.

Como se observa, la bancarización en términos de porcentaje de adultos con por lo menos un producto financiero creció a una tasa del 2% durante los tres primeros trimestres de 2010; de allí en adelante, aunque se ha seguido incrementando, lo ha hecho a menores tasas, pues solo ha crecido un 0,2% en el último trimestre del 2010 y el primero de 2011. Es bastante evidente que las tasas de crecimiento de bancarización en Colombia se han estancado en los últimos dos trimestres de esta medición.

Es importante tener en cuenta qué productos financieros tienen los colombianos. De las 18.717.561 personas bancarizadas que en primer trimestre de 2011 tenían por lo menos un producto con una entidad financiera formal, 17.680.697 poseían por lo menos con una cuenta de ahorro (es decir un 94,4%) y 1,4 millones una cuenta corriente (Asobancaria, 2011). En cuanto a productos de crédito, 4.048.332 tenían créditos de consumo, 694.227 créditos de vivienda, 1.193.100 microcréditos y 5.241.935 tarjetas de crédito (Asobancaria, 2011). Estas cifras indican que el producto crediticio al que más acceso tienen los colombianos es la tarjeta de crédito. También es importante mencionar, que en Colombia a los trabajadores se les debe consignar su sueldo en una cuenta de ahorros.

2.9.1.3 Financiación informal en Colombia

Los estrictos requisitos de la banca para obtener créditos, como lo son la historia crediticia, probada capacidad de pago y en casos de empresas pequeñas ventas superiores a 300 millones de pesos en un año (118.097 euros), así como balances del primer año de operación; hacen que el crédito no esté disponible para todos los colombianos y que el hecho de estar bancarizado no significa necesariamente un acceso al crédito.

Al no poder cumplir con los requisitos de la banca formal para el crédito o al considerar sus costes; entonces, empresas y personas que no tienen acceso al crédito formal acuden al crédito informal. Hay personas naturales que prestan a personas o emprendedores a tasas de crédito superiores a las normalmente ofrecidas por los bancos. La revista Semana indica que en Colombia más de 2,5 millones de hogares de bajos recursos en Colombia y más de 400 mil microempresas colombianas tienen deudas con prestamistas informales por valor superior a 2,4 billones de pesos (algo menos de 800 millones de euros de 2007) y con intereses que en casos llegan al 300% anual, cuando la tasa de usura es del 31,89% efectivo anual. El 83% de los hogares de bajos recursos colombianos han recurrido al crédito informal (Semana, 2007).

En el año 2011, de acuerdo a la Encuesta Nacional sobre Servicios Financieros Informales, un 79% de los hogares colombianos han accedido al crédito informal (Asobancaria, 2011). A pesar de las tasas de interés tan altas, puede haber razones que explican este alto porcentaje de bancarización informal (que es mayor que los resultados de la bancarización formal). Aunque el coste de dinero es más alto, muchas veces es la única opción que tienen las personas y los emprendedores para financiarse; las garantías requeridas son menores y por lo general el desembolso del dinero es inmediato. Igualmente el porcentaje de aprobación de estos créditos es extremadamente alto; en el año 2002, el porcentaje de créditos informales aprobados fue del 95% (USAID, 2006). El tener tanta facilidad de ser aprobados en comparación de los estrictos controles de la banca formal para otorgar créditos hace que las personas vean más accesible el crédito informal.

A diferencia del crédito formal, el crédito informal generalmente no requiere el pago de capital dentro de una cuota, sino que solo cobra intereses por el mismo. Esto lo hace atractivo para muchas personas quienes ven que los pagos son más bajos, a pesar que la deuda no disminuya.

Cuando los empresarios hablan de acceso a la tecnología no queda claro a qué se refieren con la palabra acceso; puede ser tomado como el darles la maquinaria necesaria para la producción o como el dinero para acceder a la tecnología. Si se refieren a la última, entonces es necesario que los bancos implementen medidas de seguimiento a los créditos para que se utilicen realmente para lo que pidieron.

Según Levine en *Financial Development and Growth: Views and Agenda*, los mercados financieros facilitan el manejo del riesgo, movilizan los ahorros, adquieren información sobre inversiones, usan los recursos de la mejor forma posible e impulsan el cambio tecnológico (Aloui Moustain, 2004). Las políticas de acceso a la tecnología deben estar soportadas por la ayuda del sistema financiero nacional, pues sin este no habrá recursos para la inversión en la misma. Desde este punto de vista, el acceso a la tecnología y el acceso al crédito vendrían a ser un mismo punto para la formalización. De los mecanismos utilizados para regular que los créditos se utilicen en tecnología, depende el éxito de una política de innovación y actualización tecnológica de cualquier sector de la economía.

2.9.2 Otras razones para la formalización

Aunque suene carente de sentido, el cobrar dinero a un empresario informal a cambio de no sellar su empresa por no estar cumpliendo con sus pagos de impuestos puede ser un motivo que lleve a un empresario a formalizar. Esto obviamente no debería tomarse como un posible método de formalización, pues es algo ilegal, pero muestra un problema que se da para muchos empresarios y es la corrupción de funcionarios que no hacen cumplir las leyes a cambio de dinero (ver anexo 3, empresario E7).

Algunas ventajas que algunos empresarios ven en la formalización son el poder obtener descuentos con proveedores, llegar a nuevos mercados, exportar, participar en ferias y no tener problemas con el Gobierno según el estudio piloto realizado para este proyecto (ver anexo 3).

2.10 Ejemplos de intentos de formalización

A continuación se presenta una revisión del análisis realizado por Caro Vargas y Pinto Saavedra (2007), acerca de la experiencia con respecto a la informalidad en diferentes regiones y países:

En China, entre el año 1998 y 2000 se desarrollaron programas como el de Formación de Re-empleo, donde los empleados cesantes de empresas estatales y en general, desempleados recibieron posibilidades de mejorar su calificación profesional, crear conciencia de mercado y asistir en el camino hacia el re-empleo. Además, se obliga a los centros empresariales de empleo a adoptar políticas de seguridad social. Otro de los programas implementados ha sido el programa piloto para el inicio de empresas; allí, empleados con cierta trayectoria en empresas estatales son formados en gerencia y creación de empresa.

También existe el proyecto MOL/OIT enfoques estratégicos para la promoción del empleo. Mediante el empleo remunerado se trabaja con agricultores domésticos, a quienes se les capacita para puestos burocráticos, es decir, empleados de oficinas locales de servicio de trabajo y empleo y la coordinación de actividades entre agencias varias. Este ha brindado la oportunidad de formar 13.000 participantes y la obtención de créditos a 5.776 hogares aproximadamente. También se cuenta con: el programa de preparación laboral que acerca a los jóvenes a temas empresariales, la reforma de la propiedad de

pequeñas y medianas empresas, principales vehículos para el cooperativismo empresarial que ha sido un estrategia para fortalecer el aparato productivo, a medida que el sistema económico se ajusta a la globalización, sus oportunidades y retos. De igual modo se ha generado acceso al crédito que solicita requisitos flexibles para suministrar información al sector financiero (Caro & Pinto, 2007).

En la Unión Europea, según el Acuerdo de Lisboa, al considerar la PYME como sector estratégico generador de empleo se propone la creación de un entorno más competitivo y favorable para las empresas de ingresos intermedios. Las acciones desarrolladas incluyen: reducción de trámites para la constitución de nuevas empresas; en ese marco, la Comisión Europea plantea a los estados miembros: introducir periodos de transacción más largos en el pago de las obligaciones por parte de la MIPYME, tasas reducidas, requisitos de información simplificados, exenciones, asistencia en casos en los que regular sea de interés público (Caro & Pinto, 2007).

Se propone la simplificación de trámites, la cual se aborda desde la perspectiva sectorial. Así se facilita evaluar la eficacia global del marco regulatorio en las distintas cadenas productivas. Así mismo, se plantea asumir riesgos mediante un planteamiento más flexible de las ayudas destinadas a la PyME, por entes de cooperación y apoyo al segmento, como el sector financiero. Igualmente se presenta la exención tributaria, ventanilla única del IVA, trámites de creación de empresas, acceso a compras públicas y control legislativo (Caro & Pinto, 2007).

En el caso de Bulgaria, esta nación ha tenido un proceso complejo hacia el capitalismo, donde las políticas económicas no se concentraron en los negocios informales domésticos, sino en la comercialización de bienes y servicios legales en forma ilegal, semi-legal o sin registro. Se tomaron medidas policivas, sancionatorias o gravosas, las cuales generaron corrupción y disminución significativa del fenómeno. Para mejorar el problema se implementó: recibos fiscales, reducción de un paquete de impuestos, gradualidades en la eliminación de beneficios a los inversores, reducción de licencias y de su coste a PYMES, sistema simplificado de registro de negocios, empleadores con más de 10 trabajadores deben registrar al iniciar el año todo tipo de acuerdo contractual, reducción progresivos de aranceles impuestos al registro, introducción de estándares internacionales de contabilidad, creación de la oficina Nacional de cuentas, centros de pago de las contribuciones, servicios de administración de nómina por parte de la Asociación de Industriales de Bulgaria (Caro & Pinto, 2007).

En Hungría el paso a la formalidad se considera exitoso debido a: tolerancia del Estado en proceso de creación de empresas, registro simple, barato y rápido (Caro & Pinto, 2007).

En Sudáfrica se han creado medidas hacia la formalidad como lo son: espacios en la ciudad para las ventas ambulantes, comité de apelaciones para resolver problemas con las autoridades, cobrar menos por el espacio interior de la ciudad, los vendedores ambulantes se consideran accionistas en iniciativas piloto en la administración del área (Caro & Pinto, 2007).

En Latinoamérica se han implementado procesos que legitiman la posesión y tenencia de la tierra, acciones relacionadas con el registro de actividades mercantiles, reconocimiento del mercado ambulatorio, itinerante y fijo (Caro & Pinto, 2007).

2.10.1 Intentos recientes de formalización en Colombia

Entre los últimos esfuerzos que se han realizado en Colombia para formalizar están la Ley 1429 de 2010 y la Ley 1258 de 2008, las cuales se explican en detalle a continuación.

2.10.1.1 Ley 1429 de 2010

El más grande esfuerzo de formalización en Colombia se ha dado por medio de la Ley 1429 del 29 de diciembre de 2010, llamada la Ley de Formalización y Generación de Empleo. Dicha ley, expedida por el Congreso de Colombia “tiene por objeto la formalización y la generación de empleo, con el fin de generar incentivos para la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas, de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse” (Congreso de la República de Colombia, 2010).

Al ser esta una ley del Congreso de la República, tiene un mayor peso y alcance de lo que pueden significar iniciativas de diferentes gremios o de gobiernos locales. Esta Ley establece entre otras algunas definiciones claves debido a su importancia en el contexto de la ley, como lo son el de pequeña empresa como aquella con 50 trabajadores o menos y activos inferiores a 5000 salarios mínimos mensuales legales vigentes; define el inicio de una actividad económica la fecha de inscripción en la Cámara de Comercio sin importar si la empresa antes operó en la informalidad; y finalmente divide la informalidad entre aquella por subsistencia que es la que se desarrolla para garantizar un

mínimo vital y la informalidad con capacidad de acumulación que es aquella que no necesariamente tiene niveles bajos de productividad (Congreso de la República de Colombia, 2010). Estas definiciones son importantes ya que esta Ley está enfocada en pequeñas empresas que no estén registradas. Igualmente cabe anotar que la vigencia de los beneficios finalizan el 31 de diciembre del año 2014 y están dirigidos solo a pequeñas empresas que se creen a partir del momento de expedición de la Ley o que hayan estado funcionando en el nivel I de formalidad (no registradas, informalidad total) y decidan registrarse.

Los beneficios que ofrece esta Ley a las empresas que clasifican para los mismos son:

- Progresividad en el pago de impuesto de renta de la siguiente forma:
 - Primer año: no se paga impuesto de renta.
 - Segundo año: no se paga impuesto de renta.
 - Tercer año: pago del 25% del impuesto de renta a cargo para dicho año.
 - Cuarto año: pago del 50% del impuesto de renta a cargo para dicho año.
 - Quinto año: pago del 75% del impuesto de renta a cargo para dicho año.
 - Sexto año en adelante: pago del 100% del impuesto de renta a cargo.

Cabe recordar que el impuesto de renta equivale al 35% de las utilidades netas de la compañía, por lo tanto este beneficio es bastante atractivo para los empresarios. El hecho que durante los primeros cinco años de la empresa haya un beneficio respecto a este pago, especialmente en los dos primeros donde no se hacen pagos de impuestos de renta puede representar un factor de motivación bastante importante para los emprendedores. Cabe recordar igualmente que las empresas que están funcionando pero no se han registrado (Nivel I de informalidad) pueden acogerse a este beneficio desde el momento mismo del registro.

- Progresividad en el pago de registro y matrícula mercantil ante la Cámara de Comercio de la siguiente forma:
 - Primer año: no se paga.
 - Segundo: pago de 50% de la tarifa establecida.
 - Tercer año: pago de 75% de la tarifa establecida.
 - Cuarto año en adelante: pago del 100% de la tarifa establecida.

Estas tarifas son fijas y varían año tras año.

- Progresividad en el pago de parafiscales:
- Primer año: no hay pago de parafiscales.
 - Segundo año: no hay pago por parafiscales.
 - Tercer año: pago del 25% de los aportes a parafiscales que se deban hacer durante el año.
 - Cuarto año: pago del 50% de los aportes parafiscales que se deban hacer durante el año.
 - Quinto año: pago del 75% de los aportes parafiscales que se deban hacer durante el año.
 - Sexto año en adelante: pago del 100% de los aportes parafiscales.

La Ley igualmente en su Artículo 6 establece que habrá progresividad en los pagos de impuestos de industria y comercio y otros impuestos, pero no registra cuál será dicha progresividad y se limita a decir que “el Gobierno Nacional creará incentivos, para los entes territoriales que aprueben la progresividad en el pago del Impuesto de Industria y Comercio a las pequeñas empresas, así como su articulación voluntaria con los impuestos nacionales. Igualmente, promoverá entre los concejos municipales, alcaldías, asambleas departamentales y gobernaciones del país, la eliminación de los gravámenes que tengan como hecho generador la creación o constitución de empresas, así como el registro de las mismas o de sus documentos de constitución”. (Congreso de la República de Colombia, 2010). Como se puede deducir, en este aspecto la Ley no está regulando ni decretando y se limita a decir que se crearán incentivos, pero no da claridad acerca de los mismos, ni los tiempos, queda en la intención al respecto.

Igualmente en factores de primer empleo, y la formalización del empleo, la Ley decreta incentivos tributarios a aquellas empresas que contraten trabajadores menores de 28 años y a trabajadores que devenguen menos de 1.5 salarios mínimos mensuales legales vigentes por mes o a mujeres mayores de 40 años que el último año no hayan tenido un contrato laboral. Estas empresas podrán descontar los pagos parafiscales que realicen por dichos trabajadores como descuento tributario al momento de determinar el impuesto de renta durante dos años. Para las empresas que contraten personas en situación de discapacidad, desplazamiento²¹ o proceso de reintegración, estos

²¹ Se refiere a aquellas personas que por motivos del conflicto interno que vive Colombia han tenido que dejar sus lugares de origen para buscar refugio en otros lugares dentro del país. Según el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los refugiados, había más de 3,7 millones de desplazados internos en Colombia hasta mayo de 2011 (ACNUR, 2011).

beneficios aplican por tres años (Congreso de la República de Colombia, 2010). Estos nuevos trabajos no deben originarse en reemplazos de personal o como resultado de fusiones de empresas.

Los factores antes mencionados son los principales incentivos que la Ley ofrece para la formalización. Esta Ley sin embargo también declara que no todas las empresas pueden acogerse a estos beneficios. Las empresas que no se pueden acoger son aquellas “pequeñas empresas constituidas con posterioridad a la entrada en vigencia de esta Ley en las cuales el objeto social, la nómina, el o los establecimientos de comercio, el domicilio, los intangibles o los activos que conformen su unidad de explotación económica, sean los mismos de una empresa disuelta, liquidada, escindida o inactiva con posterioridad a la entrada en vigencia de la presente ley” (Cámara de Comercio de Bogotá, 2011).

Igualmente si una empresa se acoge a los beneficios pero permanece inactiva²², será reportada ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN (Cámara de Comercio de Bogotá, 2011).

Es importante revisar que esta Ley por primera vez corresponde a un esfuerzo integral del Gobierno nacional que busca acabar con la informalidad reduciendo especialmente los costes de creación y operación, que son una de las principales causas que se esgrimen para la informalidad. Desde este punto de vista la Ley es un esfuerzo que se debe aplaudir pues primero, se ataca la informalidad con una ley, por parte del poder legislativo nacional; esta ley tiene alcance nacional y no es una amnistía de corto plazo, ya que si bien es cierto a ella se pueden acoger empresas que hayan estado laborando en el nivel I de informalidad, también es cierto que los beneficios de esta Ley van hasta el año 2014. Igualmente se busca reducir los costes de formalización tanto de creación como de operación de pequeñas empresas formales.

Sin embargo, la Ley carece de varios puntos que pueden disminuir su alcance. El primero es la total falta de difusión de la misma. La Ley se expidió en diciembre de 2010, en plena época de vacaciones. En los medios televisivos no ha habido información acerca de la misma, ni ha habido campañas publicitarias en medios masivos respecto a la Ley y sus beneficios. En Internet se puede encontrar información relacionada con la Ley en diversos sitios, como en las

²² Esto quiere decir que la empresa se acoge a los beneficios pero no opera, lo que comúnmente en Colombia se llaman empresas de papel.

páginas de las cámaras de comercio, Departamento Nacional de Planeación, etc., pero cabe preguntarse qué tanto consultan los empresarios informales estas páginas. Igualmente, el hecho de que Colombia sea un país donde a pesar de haber crecido el acceso a Internet, aún mas del 50% de la población no cuenta con acceso al mismo. La tasa de penetración de Internet en Colombia es de 467 por cada mil habitantes (Cadena Radial Colombiana, 2010).

La Ley igualmente cuenta con vacíos grandes en términos de la formalización del trabajador; descuenta impuestos al empleador mas no al trabajador, al cual se le deben seguir haciendo los descuentos de ley por parafiscales, por salud y por pensión. Es el pago correspondiente al empleador lo que se descuenta, no el pago correspondiente al trabajador. Por lo tanto para muchos trabajadores puede seguir siendo un incentivo el trabajar informalmente, más aún cuando en Colombia las personas que pertenecen al SISBEN, Sistema de Identificación de Potenciales Beneficiarios de Programas Sociales, pueden acceder a servicios sociales, incluido el de salud, a bajo o ningún costo. Santiago Montenegro, presidente de ASOFONDOS, Asociación Colombiana de Administradoras Fondos de Pensiones y Cesantías ya ha comentado acerca de cómo programas como el SISBEN motivan a las personas a permanecer en la informalidad antes que a hacer parte del aparato productivo nacional (Cadena Radial Colombiana, 2010).

Este aspecto cobra relevancia cuando se analiza más a fondo la Ley a la luz de los cuatro niveles de informalidad que se consideran en Colombia. Esta dirigida solo a la formalización de aquellas empresas que están en el nivel I, es decir aquellas que operan en la mayor informalidad de todas, es decir, aquellas donde no hay registros de creación. Para aquellas de informalidad de operación (niveles II, III y IV) no hay beneficios en dicha Ley. Una empresa que se haya creado formalmente pero que no cumpla con llevar libros contables, o no haya pagado impuestos o no haga aportes de seguridad social a sus empleados no se puede acoger a la Ley, pese a que lo único que la diferencia de una empresa que no se ha registrado es tan solo ese paso inicial del registro. Es decir el empresario que cumplió con la formalidad de registrarse, ahora ve cómo no puede acceder a beneficios a los que sí puede acceder aquel que ni siquiera se registró. Este aspecto puede ser muy desmotivador, a pesar de haber cumplido en su inicio con los requisitos de formalidad.

Otros aspectos de la Ley que pueden limitar su alcance tienen que ver con la posibilidad que las empresas sustituyan empleados antiguos por empleados nuevos para aprovechar los beneficios de la contratación de grupos

mencionados específicamente en la norma. En términos de descuentos de los parafiscales en las contrataciones, significan tan solo un 9% del salario por trabajador que se formaliza (Sarmiento, 2010). Estas consideraciones se hicieron antes de la promulgación de la Ley cuando aún estaba en discusión.

Sergio Clavijo, presidente de la ANIF, Asociación Nacional de Instituciones Financieras, critica el hecho de que la Ley en mención, no beneficie a las empresas formales. Igualmente, instituciones como Fedesarrollo dudan de los alcances, aunque aplauden la reducción de parafiscales; sin embargo sostienen que deberían eliminarse completamente y que esto tendría como consecuencia la creación de 600 mil empleos (Portafolio, Febrero 18 de 2011). Ya en ocasiones anteriores, las entidades financieras han planteado la eliminación de los parafiscales como medida efectiva para aumentar el empleo y disminuir la informalidad (Cadena Radial Colombiana, 2010). Formalizar con reducciones transitorias de parafiscales es difícil, ya que la mayoría de las empresas con menos de cinco trabajadores no pueden siquiera pagar el salario mínimo diario (López Castaño, 2010).

La Ley da incentivos a la contratación de trabajadores que devenguen menos de 1,5 salarios mínimos mensuales legales vigentes. Es decir, motiva la contratación de empleados de bajos salarios, lo cual desde un punto de vista social es interesante, pues se busca dar empleo a personas en situación de vulnerabilidad, sin embargo, no se ve la búsqueda de mejores salarios o de mano de obra más calificada.

Los objetivos que persigue el Gobierno colombiano con la aplicación de la Ley son el crear 2,5 millones de empleos nuevos y formalizar 500.000 (Portafolio, 2011). De los objetivos del gobierno se puede pretender que la formalización es de los dos objetivos numéricos el menos importante de la Ley, ya que frente a la creación de 2.500.000 empleos, se busca formalizar tan solo 500.000 (aún teniendo en cuenta que los 2.500.000 empleos que se vayan a crear sean formales). Formalizar 500.000 empleos en cuatro años equivale a una formalización de 125.000 empleos por año en promedio. Teniendo en cuenta que al momento de promulgación de la Ley, en diciembre de 2010, el DANE en sus estadísticas contaba con 4.939.000 trabajadores informales en Colombia según la Gran Encuesta Integrada de Hogares (DANE, 2011), formalizar 500.000 trabajadores equivale a que apenas algo más del 10% de estos se formalicen.

Como toda ley, esta también tendrá defensores y detractores. Sin embargo es meritorio el hecho que se aborde de manera amplia por parte del Gobierno el tema de la informalidad, yendo a una de las principales causas de la informalidad, como son los costes de la misma y teniendo en cuenta a poblaciones vulnerables. Los resultados de esta Ley, de reciente promulgación, deberán analizarse a la luz de las cifras dentro de cuatro años comparando los números que se deriven como consecuencia de la misma con los objetivos que el gobierno pretende alcanzar con su aplicación.

2.10.1.2 Ley 1258 de 2008

La Ley 1258 de 2008 del 5 de diciembre de 2008 creó la Sociedad por Acciones Simplificadas SAS. Este tipo de sociedad tiene por objeto facilitar la creación y operación de las empresas. Entre algunas de las ventajas de las SAS están el poder ser constituidas por un documento privado, el poder realizar los aportes de capital en un plazo de hasta dos años, el tener un objeto social amplio y no limitado, el no tener junta directiva²³ ni revisor fiscal²⁴, y el que los socios sean responsables solamente hasta el monto de sus acciones (Cámara de Comercio de Bogotá, 2011). El autor considera este tipo de sociedades dentro de las medidas que pueden ayudar en la lucha contra la informalidad ya que elimina requisitos que dificultaban la creación (un objeto social limitado, el pago inmediato de los aportes) y la operación de empresas (el tener un revisor fiscal, junta directiva).

En septiembre de 2010, un 82% de las empresas que se crearon en Colombia lo hicieron mediante modalidad de SAS; el crecimiento en el número de dichas empresas es notorio ya que en el 2008 se crearon 160 empresas más, 17842 en 2009 y hasta septiembre de 2010 se crearon 27.731 empresas de esta forma (Portafolio, 2010). Evidentemente el número de 160 de 2008 corresponde a que la Ley se promulgó recientemente en diciembre de dicho año. Sin embargo es de notar el alto porcentaje de empresas que se están creando como SAS, lo cual puede ser indicador que los empresarios encuentran ventajas en la Ley. Esto se puede ver confirmado en el número de empresas bogotanas que han pasado a transformarse en SAS que fueron 1923 en el periodo enero a noviembre de 2009 (Cámara de Comercio de Bogotá, 2009).

²³ La Ley en su artículo 25 especifica que esto es así “... salvo previsión estatutaria en contrario” (Congreso de la Republica de Colombia, 2008)

²⁴ La Ley en su artículo 28 especifica que “En caso de que por exigencia de la ley se tenga que proveer el cargo de revisor fiscal, la persona que ocupe dicho cargo deberá ser contador público titulado con tarjeta profesional vigente” (Congreso de la República de Colombia, 2008). Este punto no es claro ya que no hace referencia a que Ley hace dicha exigencia, ni en qué casos, ni más adelante en la Ley 1528 de 2008 hace referencia a exigencias al respecto.

Una vez revisados y analizados los estudios que diferentes autores han realizado sobre la informalidad en términos de su conceptualización, características, causas y medición, así como la situación de la misma en Colombia y las medidas que se han tomado para reducir su importancia en la economía nacional, se procede en el próximo capítulo a analizar la situación específica del sector calzado en Colombia. La temática desarrollada en el presente capítulo, junto con el sector calzado son los ejes centrales de este trabajo.

3. El sector calzado

Según el estudio realizado por el Centro de Estudios Económicos de la Asociación Nacional de Instituciones Financieras ANIF del año 2007, en el año 2004 había formalmente 144 establecimientos de calzado, 79,2 % de los cuales se clasificaban como micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales generaron 164 mil millones de pesos (aproximadamente 65.600.000,00 dólares del 2004) lo que equivale al 46,9% del total producido por el sector calzado nacional en el año. El sector calzado empleó en el año 2004 a 7.479 trabajadores, de los cuales 2.950 fueron empleados por micro, pequeñas y medianas empresas (ANIF, 2007).

Acicam, que es la Asociación Colombiana de industriales del Calzado el Cuero y sus Manufacturas, caracteriza el sector de calzado nacional en las siguientes cifras: hay 2400 empresas registradas ante las cámaras de comercio en el país de las cuales el 28% se encuentran en Bogotá. El 62% tiene activos por menos de 5 millones de pesos (aproximadamente 2.000 euros y es altamente intensivo en mano de obra, con el 38% del valor agregado del sector asociado a costes de remuneración de trabajo (Acicam, 2008).

Estos números dan idea del tejido empresarial de calzado. Es un sector compuesto mayoritariamente por micro y pequeñas empresas, las cuales sin embargo a nivel de producción no igualan la producción de las empresas grandes.

Este es un sector bastante afectado por la informalidad. Debido a las bajas barreras de entrada es fácil para el empresario crear su propia empresa.

3.1 Delimitación del sector

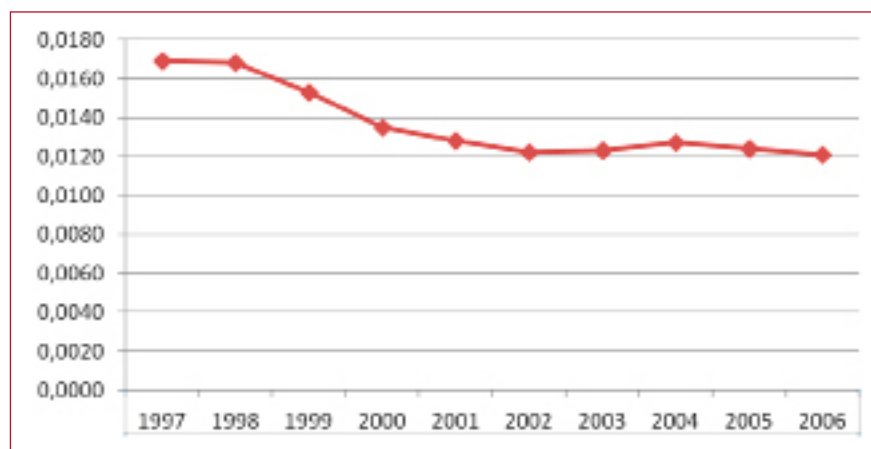
En Colombia las industrias se clasifican de acuerdo a su actividad basadas en el CIIU o Clasificación Industrial Internacional Uniforme. El Código D1921 corresponde a Fabricación de calzado de cuero y piel; con cualquier tipo de suela, excepto el calzado deportivo. Es hacia dicho sector donde se enfoca esta investigación. Sin embargo, no se puede desconocer los enlaces y la cercana relación de este tipo específico de industrias con toda la cadena del cuero.

3.2 La cadena del cuero y su importancia en la industria colombiana

En Colombia, esta cadena inicia con el proceso industrial que atraviesa el cuero para la fabricación de productos como calzado, marroquinería y talabartería. Hay cuatro etapas que la constituyen: la producción del cuero crudo, esto después del sacrificio de animales, especialmente bovinos; el paso por las curtiembres, donde el cuero pasa por un proceso químico que lo dispone para ser manipulable en la industria; en esta etapa la marroquinería y la talabartería, al obtener el material, producen las manufacturas y prendas de vestir; para esto es necesario el diseño, moldeado, cortado, guarnecido, terminado y empaque de los productos; por último, se llega a la producción del calzado, cabe decir que este proceso requiere de insumos distintos al cuero (plástico, caucho, textiles), además, en este punto se requiere la fabricación de suelas, para luego cortar las piezas, debidamente patronadas y llegar a la fase de guarnecido. El sector de calzado colombiano se asocia con toda la cadena del cuero. La gráfica muestra la estructura de la cadena productiva del cuero y sus manufactureras. Esto de acuerdo con el documento de Análisis de Cadenas productivas, mercados y oportunidades de negocio (Molina, et al, 2007).

Esta cadena, según el DANE, el en año 2006, generó el 1,09% del valor agregado industrial de Colombia y generó 19.000 empleos directos. Sin embargo, la importancia económica de la cadena del cuero ha disminuido en los últimos años en el país. Mientras en el año 1997 la cadena del cuero representaba un 0,017% del total de la producción nacional, en el año 2006 este valor había disminuido al 0,012. La Figura 3.1 muestra el comportamiento de la participación de la industria del cuero en la economía nacional en el periodo 1997-2006.

Figura 3.1 Valor Agregado Cueros/Industria 1997-2006

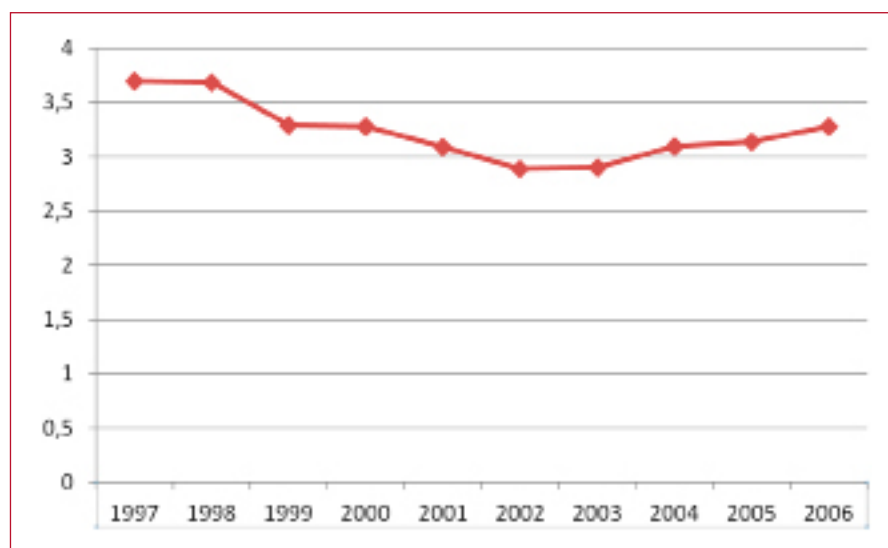


Fuente. Molina, et al, 2007.

Esta gráfica demuestra cómo la cadena de cuero ha venido disminuyendo paulatinamente su participación en la industria colombiana. Si bien es cierto que hubo un pequeño incremento en el periodo 2003-2004, la participación volvió a caer después de este periodo.

Otro indicador que muestra la tendencia de los cueros, es la participación de la cadena en la industria. Según el DANE, la participación del sector en el empleo total nacional ha disminuido de los años 1997 a 2006. En 1997 la cadena contribuyó con el 3,70% del empleo y para el 2006 esta participación disminuyó al 3,28%. La Figura 3.2 muestra el porcentaje de trabajadores nacionales empleados en la cadena.

Figura 3.2 Participación cadena de cuero en el empleo nacional 1997-2006



Fuente. Molina, et al, 2007.

3.3 El consumidor colombiano de calzado

El estudio del consumidor colombiano de calzado realizado por el Programa Raddar-Acicam en el año 2007 muestra un perfil promedio del consumidor colombiano de zapatos. Los resultados fueron publicados en la Revista del Cuero edición 12 del año 2007. Las principales conclusiones de este estudio son:

El promedio el consumidor colombiano destina un 1% de sus ingresos a la compra de calzado, porcentaje que es similar en consumidores de calzado de otros lugares del mundo según el estudio. La ciudad donde el consumidor destina una proporción mayor de su ingreso al calzado en Pasto con un 1,78% y en la que menos es Cali con un 0,87%. En el caso de Bogotá, el consumidor en promedio destina un 0,92% de su ingreso al calzado, superando tan solo a Cali.²⁵ Bogotá concentra el 21,9% del mercado total de calzado del país. Le siguen Medellín con un 15,5%, Cali con 10,6%, y Barranquilla con 4,8%. Un 25,4% del mercado de calzado del país se concentra en ciudades no principales del país. (Revista del Cuero, ed. 12, 2007).

Los consumidores de ingresos medios ocupan un 60% del mercado total de calzado en el país, los de ingresos altos un 14% y los de ingresos bajos un 26%. El 49,5% de los consumidores compra calzado por necesidad, un 33,3% por gusto, un 5% por calidad, 3,1% por precio, 1,2% por moda, 0,4% por aseo, 0,3% por tradición y otras razones un 7,2% (Revista del Cuero, 2007).

La mayoría de consumidores, un 78% compra calzado en tiendas de calzado, un 15% en supermercados, 4% en centros comerciales, 2% en otros lugares y 1% en lugares especializados. Un 90% de las personas paga sus compras en efectivo y 40% de las personas no sabe qué marca de calzado compra. (Revista del Cuero, 2007).

Lo que muestra el estudio realizado es que el consumidor colombiano de calzado está en las principales ciudades del país, lo cual no es de sorprender debido a la concentración de población colombiana en las grandes ciudades y al mayor poder de compra de los consumidores en las mismas. El consumidor colombiano de calzado no le dedica un porcentaje amplio de su ingreso al consumo de zapatos.

No hay una cultura de compra de calzado por la calidad del mismo y el precio es el factor que más influye para el consumidor a la hora de la compra. En la entrevista piloto realizada a los empresarios de calzado, el 100% manifestaron cómo el consumidor colombiano busca el precio antes que la calidad (ver anexo 3) y es en dicho momento que el calzado chino gana mercado en el país, pues es de menor calidad que el colombiano, a la vez

²⁵ Cabe señalar en este punto que Bogotá es la ciudad con un mayor ingreso promedio del país y la más poblada. Por lo tanto, aunque el promedio de ingreso es menor al de la mayoría de otras ciudades, esto no significa que el gasto total en calzado de Bogotá o que el gasto promedio medido en pesos sea menor al de otras ciudades.

que de menor precio y en la mayoría de los casos no es calzado fabricado con cuero, lo cual tampoco pareciera importarle al consumidor desde que el calzado luzca bien. Así, el consumidor nacional prefiere un calzado chino de \$ 20.000 pesos (8 euros) sin tomar en cuenta la calidad o el material del mismo, a uno colombiano de mejor terminado, fabricado en cuero que cuesta \$ 60.000 pesos (24 euros) cuando los dos pares de calzado tienen la misma apariencia.

El hecho que el precio sea el factor que el consumidor más toma en cuenta a la hora de comprar calzado, favorece la informalidad. Al tener menores costes laborales, y menores o nulos costes tributarios, los precios se reducen. El consumidor colombiano no tiene en cuenta si el calzado es producido por una empresa formal o informal, sino si el precio es menor o no. Este tipo de comportamiento favorece la informalidad en la producción de calzado. El hecho que el consumidor colombiano no tenga mayor cultura de servicio al cliente y por lo general no acepte de que lo barato sale caro, hace que no le importe un precio bajo, sacrificando calidad y por lo tanto garantía por precio.

El consumidor colombiano generalmente no toma en cuenta la garantía del calzado a la hora de la compra, por lo tanto el hecho de que salga defectuoso o menos duradero, es algo que está dispuesto a aceptar con tal de obtener un precio menor. Esto favorece la informalidad, debido a que los empresarios formales hacen control de calidad a sus productos, lo que genera mayores costes y ofrecen garantías del calzado, respaldados por una marca, algo que muchas veces es más complicado con un calzado producido por un informal, que no tiene una marca. Cabe aclarar sin embargo que muchos informales pueden tener una clientela geográficamente localizada, donde la garantía es algo que se da en forma verbal.

La anterior impresión puede ser reforzada por el hecho de que casi la mitad de los consumidores colombianos de calzado lo compran por necesidad. Al ser la necesidad la motivación principal para ir a comprar calzado, el consumidor busca un par de calzado que le sirva para proteger de los pies, o porque alguna ocasión requiera la compra. En estos casos entonces el consumidor tendrá el precio como factor principal a la hora de la adquirirlos.

El hecho que el 40% de los consumidores de calzado no sepan qué marca compren es un factor que puede afectar la formalidad a la vez que favorece la entrada de calzado de baja calidad y de contrabando. Si el consumidor se fijara más en la marca entonces sería más difícil para el informal comercializar su calzado. Hoy en día, los comerciales de calzado en la televisión colombiana prácticamente han desaparecido.

El ICEX en su estudio del sector calzado de Colombia da tres segmentos claramente definidos de consumidores colombianos que son el popular, medio y alto. El segmento popular son los que más se fijan en el precio y a la vez son la mayoría de los consumidores colombianos. El segmento medio aparte del precio también se interesa por la comodidad del calzado con un conocimiento limitado de marcas y que se fijan mucho en la promoción y la publicidad. Para el segmento alto el precio no es un factor determinante pero sí lo son los acabados, la comodidad y la calidad del material usado. Son más consientes del factor marca y con una percepción buena del calzado importado(ICEX, 2005).

3.4 Caracterización

Según la Cámara de Comercio de Bogotá, el sector de calzado y cuero tiene una participación del 5% de las exportaciones industriales de la ciudad. La cadena de cuero la componen las empresas que se dedican a proveer insumos, transformar y comercializar los productos de cuero (Cámara de Comercio de Bogotá, 2005).

La principal característica del sector del calzado en Bogotá y en Colombia es el pequeño tamaño de sus empresas. De las registradas en Bogotá, que hacen parte de la cadena del cuero, el 90,5% son microempresas, el 8,2% son pequeñas, 1,2% son medianas, y 0,2% son grandes. En la capital y los 59 municipios sobre los que tiene jurisdicción la Cámara de Comercio de Bogotá 4.369 empresas componen la cadena de cuero. De acuerdo a datos de la entidad, en el año 2004 había en esta ciudad 1.743 empresas registradas en la producción de calzado (Cámara de Comercio de Bogotá, 2005).

3.5 Debilidades y fortalezas

Según Olmos (Molina et al., 2007), una de las debilidades que presenta el trabajo con cuero colombiano es su calidad, debido a la falta de tecnificación en la cría de ganado, la utilización inadecuada de cercas y el poco efectivo control de plagas; otra es la informalidad del sector. Además, de acuerdo con el autor:

En calzado formal e informal y manufacturas, el nicho en el que se desenvuelve Colombia, no hay grandes compradores que dominen. El éxito de estos nichos depende en parte de las economías de escala,

pero también del valor agregado por factores como diseño, tecnología y calidad. Colombia todavía necesita tecnificar sus procesos productivos y generar mayores economías de escala (Molina et al., 2007).

En agosto del 2007, ACICAM realizó la Encuesta de Opinión Industrial Conjunta. En esta encuesta los empresarios de calzado responden entre los principales problemas de la industria la falta de demanda, escasez de mano de obra calificada, altos niveles de inventario y la informalidad. Otros problemas mencionados son el contrabando, la competencia, problemas de materia prima, problemas de cartera, falta de capital y tipo de cambio (ACICAM, 2007).

3.6 Oportunidades y amenazas

Dentro de las oportunidades del sector del cuero, se pueden evidenciar: el posible acceso al mercado norteamericano después de logrado el Tratado de Libre Comercio, TLC, pero efectuando reformas que hagan más competitivas y productivas a las empresas de la cadena del cuero (Molina et al., 2007). Esto además permitirá el fácil acceso a materias primas como cintas, adhesivos, resinas y accesorios. El TLC con Estados Unidos significa una oportunidad para la industria colombiana y, así, para las exportaciones.

Olmos, (Molina, et al., 2007), comenta que, de acuerdo con un debate en el Senado colombiano, se demostró que muchas de las obras de infraestructura no apuntan, en la agenda interna, a la exportación de los productos colombianos; hecho que se convierte en una amenaza, si no se apoya la industria nacional.

Las crecientes importaciones de artículos en material sintético o textil de bajo coste desplazan la producción nacional en el mercado local y, también, constituyen una amenaza para las empresas del sector del cuero. Según Luis Gustavo Flórez, presidente de ACICAM, una de las amenazas existentes es la subfacturación de productos de origen chino, llegados de Panamá (ACICAM, 2007).

3.7 Balanza comercial

Colombia importó 13.700.000 pares de zapatos entre enero y abril de 2007 según la revista del cuero publicada por ACICAM. La misma revista en su artículo Desafíos de la Cadena del Cuero, muestra que aunque la cadena del cuero tuvo un saldo positivo en la balanza comercial de 111,6 millones de

dólares americanos, el sector de calzado tuvo un déficit de 105,8 millones de dólares americanos debido especialmente a la entrada de calzado de China que ingresa al país por Panamá. (ACICAM, 2007, julio-diciembre).

Es importante recalcar que Colombia experimentó en el año 2007 niveles altos de apreciación de su moneda. Según datos del diario económico Portafolio, mientras el primero de enero de dicho año la tasa oficial era de \$2.238,79 pesos por dólar, este llegó a estar a \$ 1.882,06 pesos el 5 de junio del mismo año, siendo el día que más bajo llegó a estar el precio del dólar en términos de la tasa oficial. El 29 de junio de 2006, poco menos de un año antes de esa fecha, el dólar oficial se cotizaba a \$ 2.634,06 pesos. Eso quiere decir que en poco menos de un año, el dólar se revaluó un 28,54% con respecto al peso.

La revaluación tiene efectos importantes en el sector de calzado y en toda la economía nacional en Colombia tanto a nivel de mercado interno como externo. La competencia de calzado proveniente de China es uno de los grandes retos de sus compañías y del sector de calzado como tal. Una moneda revaluada de esa forma favorece las importaciones de calzado al país. Al combinar el pequeño músculo financiero de las empresas de calzado colombianas, en su mayoría pequeñas, con una moneda revaluada que las hace aún menos competitivas al compararlas con sus pares chinas; esto causa aún mayores problemas en el sector productor nacional. Así, para el consumidor nacional, que es bastante consciente en cuestiones de precio, el calzado chino se vuelve más atractivo al momento de la compra.

Sin embargo, esta revaluación también afecta al productor de calzado nacional a la hora de querer llegar a mercados internacionales, porque los insumos producidos en Colombia son más caros en términos internacionales. Si a esto se le agrega el aumento de precios a nivel nacional por causas inflacionarias siendo el año 2007 un año de inflación más alta que los años anteriores con un 5,7%, el coste de fabricación para los productores de calzado aumenta aún más en términos internacionales. Estos factores hacen al productor de calzado menos competitivo en los mercados internacionales a los cuales quiera llegar.

De esta forma se puede ver que aunque los productores colombianos no lo nombran como un factor principal (tal vez porque el productor que abastece al mercado nacional no lo ve tanto como un problema), la tasa de cambio poco competitiva es un factor que influye en otros problemas del sector. En el periodo 2005-2006, antes de presentarse el fenómeno de revaluación del

peso con respecto al dólar, las exportaciones de calzado de las empresas bogotanas aumentaron un 12,80%. Estos datos se encuentran en la tabla 3.1 que muestra las exportaciones de calzado de las empresas de Bogotá por país de destino en dólares entre los años 2004 y 2006 a los diez principales mercados de destino del calzado.

Tabla 3.1 Exportaciones calzado empresas bogotanas 2004-2006 en dólares

País	2004	2005	2006	Var 06-05
Venezuela	2.686.209	1.680.623	2.827.558	68,24%
Ecuador	1.407.349	2.070.755	2.614.024	26,24%
Zona Franca Cúcuta	321.133	16.975	2.051.687	11986,44%
Estados Unidos y Puerto Rico	1.590.944	4.295.943	1.188.721	-72,33%
México	516.613	331.060	747.228	125,71%
Panamá	371.491	295.370	340.326	15,22%
Perú	266.141	123.201	146.574	18,97%
Guatemala	178.518	148.807	143.849	-3,33%
Bélgica		1.356	132.063	9639,14%
Costa Rica	187.702	103.984	87.376	-15,97%
Total	7.773.128	9.546.484	10.768.812	12,80%

Fuente. ACICAM. Elaboración a partir de datos de la DIAN.
 Datos en dólares norteamericanos.

Venezuela es el principal destino de las exportaciones de calzado de las empresas bogotanas. Hay que tener en cuenta que la zona franca de Cúcuta exporta calzado a ese país por ser ciudad frontera con Venezuela. Cabe destacar, que Estados Unidos, un mercado tradicionalmente importante para las exportaciones nacionales ha decrecido su participación en exportaciones.

Algunos empresarios de calzado ven la búsqueda de mercados internacionales como una forma de impulsar el sector. El documento de ACICAM, Encuesta de Opinión Industrial Conjunta muestra que las exportaciones de calzado de enero a julio del 2007 crecieron 88% con respecto a los mismos meses del 2006, con un total de exportaciones por 62,6 millones de dólares. El mayor crecimiento se dio en el mercado de Venezuela donde las ventas aumentaron un 258,6%, representando un 67,6% del total del mercado internacional del sector. Esto quiere decir que Venezuela es el mercado de exportación más importante para el calzado colombiano, pues representa

más de la tercera parte de sus ventas. Algunos miembros del sector calzado consideran que es por estas ventas a Venezuela que muchos productores nacionales aún se mantienen en el mercado (ACICAM, 2007, noviembre).

Sin embargo vale la pena preguntarse si esta situación se puede mantener en el largo plazo. Venezuela en este momento es una sociedad con altos niveles de consumo e ingreso, debido al alto precio del petróleo. Sin embargo, últimamente las relaciones entre Colombia y Venezuela están siempre dependiendo de un hilo. Desde diciembre del 2007, hay cierta incertidumbre entre los exportadores colombianos a Venezuela acerca del futuro de las relaciones comerciales debido a los problemas entre los presidentes de ambos países y acerca de qué podría pasar si la volátil situación diplomática entre los dos países afectase las relaciones comerciales.

La tabla 3.2 muestra el número de pares exportados por las empresas bogotanas en el periodo 2004-2006 hacia los diez principales mercados, así como el total de las exportaciones para el mismo periodo.

Tabla 3.2 Exportaciones bogotanas por número de pares 2004-2006

País	2004	2005	2006	Var 06-05
Venezuela	456.826	165.321	279.686	69,18%
Zona Franca Cúcuta	47.567	1.665	270.406	16.140,60%
Ecuador	112.926	168.511	166.403	-1,25%
Estados Unidos y Puerto Rico	567.128	1.173.043	118.344	-89,91%
México	36.377	11.566	46.093	298,52%
Panamá	28.579	17.829	20.263	13,65%
Guatemala	18.529	15.554	9.664	-37,87%
Costa Rica	28.588	13.438	9.065	-32,54%
Zona Franca Cúcuta			7.013	
Perú	30.616	10.304	6.318	-38,68%
Total	1.347.109	1.619.477	963.947	-40,48%

Fuente. ACICAM

La tabla muestra que el mayor número de pares exportados tiene como destino Venezuela y la zona franca de Cúcuta. Igualmente muestra el decrecimiento de exportaciones al tradicional mercado de Estados Unidos en

un porcentaje bastante alto del 89,91 por ciento. La gráfica muestra cómo hubo aumentos importantes a mercados como el mejicano. En general, aunque hubo un incremento de las exportaciones en dólares, estas cayeron en volumen lo que lleva a pensar que el precio promedio del par de calzado exportado aumentó.

Con respecto a las importaciones estas han aumentado. Respecto a la cadena del cuero, la tabla 3.3 muestra la evolución de las importaciones de la cadena de cuero 2005-2007 y los datos para todos los sectores de la cadena del cuero, no solo de calzado. Se presenta un incremento de importaciones a nivel de todos los sectores de la cadena, especialmente en cuero y marroquinería. Igualmente es evidente que el aumento se presentó no solo en el periodo 2006-2007, sino igualmente en 2005-2006 en todos los actores de la cadena.

Tabla 3.3 Importaciones cadena de cuero 2005-2007

Capítulo	2005	2006	2007	Var 07-06
Cuero	6.591.333	8.230.813	11.419.035	38,74%
Marroquinería	28.308.674	38.456.560	52.837.667	37,40%
Calzado y sus partes	102.793.036	128.823.556	154.786.427	20,15%
Calzado en US\$CIF	100.131.018	126.691.181	152.290.926	20,21%
Calzado en No. de pares	31.139.435	27.733.317	32.624.938	17,64%
Partes de calzado	2.662.018	2.132.374	2.495.501	17,03%
Total cadena	137.693.042	175.510.929	219.043.130	24,80%

Fuente. DIAN, Cálculos: Dirección de Estudios Sectoriales-ACICAM

Esta tabla muestra que las importaciones de calzado pasaron de 31.139.435 pares en 2005 a 27.733.317 en 2006 lo que representó una baja del 10,93%. Sin embargo, entre dicho año y el 2007 hubo un incremento del 17,64% en el número de pares importados pasando a 32.624.938 pares. El porcentaje de variación en dólares CIF fue de 20,21% del año 2006 al 2007. Esto muestra que las importaciones de calzado han subido en el último año, lo que concuerda con la preocupación de los empresarios respecto a la competencia de calzado importado.

Según datos de la Dirección de Estudios Sectoriales de ACICAM, el 25% del calzado importado tiene como destino Bogotá y Cundinamarca, 22% al Valle del Cauca, 16% al Atlántico, 13% a Nariño, 11% a Antioquia y el restante 13% a otros departamentos. Siendo Bogotá la principal ciudad del

país y la de mayor número de habitantes no es raro que la mayor parte del calzado importado llegue allí. También se explica que los departamentos de Valle, Antioquia y Atlántico tengan altos niveles de importaciones, pues allí están las siguientes ciudades principales del país. Es interesante notar que Nariño esté en esta lista, ya que no es un departamento tan poblado como los tres anteriores, ni Pasto es una de las principales ciudades del país. Sin embargo, como se ha citado antes, Pasto es la ciudad del país donde se gasta en promedio el mayor porcentaje de ingresos en calzado en el país. Aún así, llama la atención ver este departamento allí, y puede ser por la cercanía con Ecuador, que es el segundo país en importancia en términos de importaciones de calzado del país. Las importaciones de calzado por país de procedencia, de los diez principales países de procedencia, entre el 2005 y el 2007 se muestran en la tabla 3.4.

Tabla 3.4 Importaciones calzado, país de procedencia 2005-2007 en dólares

País	2005	2006	2007	Var 07-06
Panamá	34.285.624	46.781.013	47.955.126	2,51%
China	26.585.697	32.615.856	46.884.075	43,75%
Ecuador	15.464.930	20.148.649	22.316.643	10,76%
Brasil	9.976.149	12.769.693	14.496.655	13,52%
Estados Unidos	2.297.540	2.983.128	3.661.674	22,75%
Hong Kong	6.930.011	3.199.039	3.437.852	7,47%
Perú	954.788	3.427.981	3.309.448	-3,46%
Vietnam	651.374	1.077.405	2.614.800	142,69%
Indonesia	936.575	883.231	2.003.709	126,86%
Italia	911.770	1.117.230	1.607.148	43,85%
Total	102.793.036	128.823.556	154.786.427	20,15%

Fuente. DIAN Documentos ACICAM

Panamá es el país del que se importó un mayor valor en los tres años anteriores y se ve que este número continúa subiendo. De 154.786.427 de dólares importados a Colombia en el año 2007, el 31% llegó procedente de Panamá. Con la excepción de Perú, todos los demás países que exportaron calzado a Colombia aumentaron sus exportaciones en dólares en el periodo 2006-2007.

En términos totales, las importaciones en número de pares crecieron un 17,64% en el periodo 2006-2007 para llegar a un total de 32.624.938 importados. La tabla 3.5 muestra las importaciones de calzado a Colombia en dólares por país de procedencia, de los diez principales países de procedencia, en el periodo 2005-2007.

Tabla 3.5 Importaciones de calzado en pares y país de procedencia 2005-2007

País	2005	2006	2007	Var 07-06
Panamá	15.189.534	9.981.652	10.337.399	3,56%
China	6.441.884	6.104.924	10.085.342	65,20%
Ecuador	6.159.661	6.769.549	6.818.837	0,73%
Brasil	1.528.535	2.455.916	2.458.867	0,12%
Perú	344.636	1.034.010	857.839	-17,04%
Hong Kong	635.729	323.919	391.634	20,90%
México	69.285	61.234	340.946	456,79%
Estados Unidos	239.862	284.270	253.905	-10,68%
Vietnam	56.847	98.030	214.950	119,27%
Venezuela	204.410	177.658	213.976	20,44%
Total	31.139.435	27.733.317	32.624.938	17,64%

Fuente. ACICAM

Al igual de lo que ocurre cuando se miran las cifras en dólares, Panamá es el país del cual proviene el mayor número de pares importados a Colombia. Sin embargo, mientras que en el periodo 2005-2007 el número de pares llegados de Panamá disminuyó un 31,9%, las importaciones en número de pares desde China han subido en el mismo periodo un 55,6%. En el periodo 2006-2007 mientras el número de pares importados desde Panamá subió apenas un 3,56%, la misma cifra para China subió un 65,2%. De continuar la tendencia, China puede remplazar a Panamá en el primer lugar de estas tablas. Así como las exportaciones de calzado de Colombia a México en número de pares subieron a 46.093, lo que equivale a un incremento del 298,52% (ver tabla 6), las importaciones de calzado mejicano a Colombia también aumentaron solo que en mayor grado un 456,79% en el periodo 2006-2007 para llegar a un número total de pares importados de 340.346 pares en el año 2007. Vietnam igualmente ha tenido un crecimiento importante al aumentar sus exportaciones a Colombia un 119,27% en el periodo 2006-2007.

Las tablas de importaciones por país de origen de fabricación, muestran originalmente dónde fue producido el calzado que está siendo importado a Colombia. La tabla 3.6 muestra las importaciones de calzado a Colombia en dólares, de los diez principales países de origen, y el total de todos los países en el periodo 2005-2007, así como la variación porcentual por país y total en el mismo periodo.

Tabla 3.6 Importaciones calzado país origen 2005-2007 en dólares

País	2005	2006	2007	Var 07-06
China	56.916.943	71.167.242	79.524.107	11,74%
Ecuador	15.376.760	19.402.656	21.733.742	12,01%
Panamá	5.839.534	8.277.545	14.504.780	75,23%
Brasil	9.231.390	12.615.460	14.234.471	12,83%
Vietnam	2.002.881	4.553.256	8.307.918	82,46%
Perú	947.197	3.427.981	3.298.890	-3,77%
Indonesia	2.317.247	3.053.952	3.233.354	5,87%
Estados Unidos	443.684	494.295	1.301.414	163,29%
España	293.227	407.987	1.285.865	215,17%
Italia	680.892	765.698	799.065	4,36%
Total	100.131.018	126.691.181	152.290.926	20,21%

Fuente. DIAN, cálculos: Dirección de Estudios Sectoriales-ACICAM

China fue el país de origen de la mayoría del calzado importado al país en el año 2007, con 79.524.107 dólares en importaciones, lo que equivale a un 52,21% del total de las importaciones. Muy por debajo de China se ubica Ecuador en el segundo lugar, pero con un valor menor a la tercera parte del que se importó del país asiático. La tabla 3.7 muestra los 10 principales países de origen del calzado importado a Colombia en número de pares en el periodo 2005-2007.

Tabla 3.7 Importaciones en pares por país de origen 2005-2007

País	2005	2006	2007	Var 07-06
China	20.234.837	14.627.670	17.969.575	22,85%
Ecuador	6.152.705	6.714.454	6.771.354	0,85%
Panamá	1.155.559	1.339.073	2.633.536	96,67%
Brasil	1.545.989	2.473.063	2.470.298	-0,11%
Perú	344.436	1.034.010	857.902	-17,03%
Vietnam	174.910	409.052	523.313	27,93%
Indonesia	266.569	356.216	310.190	-12,92%
México	44.252	61.218	310.122	406,59%
Venezuela	191.199	175.806	204.126	16,11%
Hong Kong	148.996	86.895	133.196	53,28%

Fuente. ACICAM

China es el país de origen de la mayoría de pares importados en Colombia, aunque el número creció un 22,85% en el periodo 2006-2007, este número decreció un 11,19% cuando se compara el periodo 2005-2007. El número total de pares importados al país en el año 2007 fue de 32.624.938, lo que equivale a que el 55,07% del calzado importado al país es chino. Panamá mostró un crecimiento importante, al crecer el número de pares importados de dicho país un 99,67% en el periodo 2006-2007. El calzado chino tiene cada vez un peso mayor en el mercado colombiano y es necesario analizar lo que ocurre en este sector.

3.8 El calzado chino

China ha mostrado un crecimiento sorprendente en su economía en la última década, es un jugador importante en la economía mundial y actualmente demanda altos volúmenes de materias primas y energía para sus empresas. China cuenta con la mano de obra más abundante del mundo y está incorporando alta tecnología a sus procesos productivos. Hoy en día no es difícil que cualquier persona en el mundo utilice productos manufacturados en China, desde juguetes básicos hasta productos considerados de última tecnología como computadores o *Ipods*, y el calzado no es la excepción.

Según el estudio de mercado del calzado de China realizado por el ICEX en el 2005, produce el 55% del calzado a nivel mundial (equivalente a más de 6000 millones de pares), sus exportaciones totalizan el 42% de las exportaciones del mundo, de las cuales el 60% son realizadas por empresas extranjeras localizadas en China (ICEX, 2005).

Según datos de la Cámara de Comercio Colombo China, la producción de calzado chino es de 6500 millones de pares año (una producción per cápita de 1 par de zapatos por habitante). La India por su parte registra una producción de 700 millones de pares por año. Un importante actor del mercado como Italia ha reducido su producción a 400 millones de pares por año.

La Tabla 3.8 muestra algunos indicadores básicos acerca del sector de calzado chino en el año 2007, los cuales evidencian el impresionante tamaño del sector calzado en China tanto en número de empresas como en producción total.

Tabla 3.8 Indicadores básicos de la industria de calzado china 2007

Número empresas de calzado	20,000
Número trabajadores sector calzado	1,600,000
Número empresas calzado de cuero	1,599
Estatales	37
Colectivas	93
Extranjeras	718
Otras	751
Número empleados empresas calzado cuero	937,322
Exportaciones	4000 millones de pares
Total producción	7000 millones de pares

Fuente. Cámara de Comercio Colombo China

Esta tabla, aunque no da mayores indicadores acerca de la tecnología o las prácticas de las empresas chinas de calzado si nos puede dar una idea general acerca de la composición de sus empresas. A pesar de ser oficialmente un país de economía planificada, apenas un 2,31% de las empresas de calzado de cuero son estatales. A diferencia de esto, un 44,9% son empresas extranjeras; no es extraño hoy en el mundo encontrar que la mayoría de calzado deportivo de marcas importantes como Adidas, Nike o Reebok son fabricados en China.

La mayoría de empleados que fabrican calzado en China lo hacen en empresas de calzado de cuero con un 58,58% del total de empleados del sector calzado trabajando en empresas de manufacturas de calzado en cuero. Sin embargo, apenas el 7,995% de las empresas de calzado en China son empresas que fabrican calzado en cuero. Así, en promedio cada empresa de calzado en material diferente al cuero en China emplea 33,13 trabajadores, mientras una empresa en calzado de cuero en China emplea en promedio 586,19 trabajadores.

China produce suficiente calzado al año como para que cada persona del mundo calce en promedio un par de zapatos producido en China. China exporta el 57,14% de su producción total, suficiente para que el 80% del resto del mundo consuma en promedio un par de zapatos hechos en China y consume internamente 3.000 de los 7.000 millones de pares producidos al año, lo suficiente para que cada habitante de China consuma en promedio 2,5 pares de calzado por año.

Entre los factores que han llevado a que China tenga un buen nivel de competitividad a nivel de cuero y calzado, Olmos (Molina, et al, 2007) cita los siguientes factores:

- Infraestructura de negocios: se utiliza los canales de distribución ya establecidos en países objetivos para de esa forma llegar a sus mercados.
- Infraestructura física: cuenta con gran cantidad de recursos financieros nacionales y de inversión extranjera lo cual le permite invertir en el sector y actualizar tecnología; además es eficiente en el transporte de materias primas y productos terminados.
- Margen de la industria: estos están concentrados en el volumen de ventas que se maneja.
- Velocidad de respuesta: China ha integrado su cadena de suministros y utiliza tecnología de punta, lo cual le permite reaccionar rápidamente a cualquier cambio en el mercado. Las empresas chinas no gastan más de 48 horas en presentar muestras de sus productos, ni generalmente más de 15 días en entregar productos terminados.
- Innovación de productos, procesos o servicios: China ha avanzado en la incorporación de tecnología italiana a nivel de equipos y también ha avanzado en temas de diseño, moda, y búsqueda de nuevos materiales.
- Colaboraciones y alianzas: China ha realizado alianzas intersectoriales con otros países o con regiones internas.

- Rentabilidad: hay un margen de rentabilidad alto debido a los bajos costes.
- Nichos: China se concentra en mercados de altos volúmenes y precios bajos; lo que se gana se reinvierte en tecnología y capital de trabajo.
- Inversión: se invierte en tecnología y capital de trabajo.
- Costes bajos: el coste de la mano de obra es bajo.
- Diferenciación: la industria china ofrece a un bajo precio un producto de calidad aceptable (Molina, et al, 2007).

En síntesis, la industria de calzado chino cuenta con ventajas que el sector de calzado colombiano no tiene en el momento. Le queda al sector nacional, la posibilidad de adaptarse a las nuevas realidades de la industria y los mercados a nivel mundial; de lo contrario no habrá buenas perspectivas para el productor de calzado nacional en un mediano plazo.

En la Revista del Cuero edición 13 del año 2007, su director, Luis Gustavo Flores Enciso en la Carta del Director titulada Contrabando: No daba espera, alerta acerca del número de calzado que llega al país especialmente desde Panamá. Entre enero y abril de 2007 entraron al país 6.850.000 pares de calzado procedentes de Panamá, comparado con 2.500.000 pares que entraron del mismo país para el mismo periodo del año 2006. En el mismo artículo el señor Flórez señala que mientras que en 2006 el precio por par de calzado que entraba de Panamá era 5,78 dólares americanos, en el 2007 ese precio bajó a 2,29 dólares americanos (ACICAM, 2007). Es decir que no solo las importaciones desde Panamá subieron un 169% en apenas un año, sino que en el mismo periodo el precio del calzado procedente de dicho país bajó un 60%.

Esta combinación de mayor oferta y menor precio del calzado chino es peligroso para el sector de calzado nacional. Los empresarios se quejan de la entrada de calzado asiático al país sin mayores controles o restricciones y de cómo está acabando con la demanda por el calzado nacional debido a los bajos precios. Para el fortalecimiento del sector y para evitar mayores niveles de informalidad, es necesario poner fin pronto a la entrada ilegal de calzado asiático. Sin embargo, si el consumidor sigue prefiriendo precio a cualquier otro factor, sea este calidad o compromiso con el país de no adquirir contrabando, muy poco se podrá lograr y este calzado seguirá ingresando al país. Una política de control del contrabando debe incluir una política de educación del consumidor.

3.9 Estudio piloto con empresarios del Sector

Para poder revisar de primera mano, cuáles son las percepciones de los empresarios de calzado con respecto a la informalidad, la experiencia emprendedora y cómo consideran que se puede combatir la informalidad y mejorar el sector, se realizó una entrevista piloto a 15 empresarios tanto formales como informales y a formales que nacieron informales. Esta entrevista ayuda a mejorar el entendimiento del sector desde un punto de vista micro, a la vez que ayuda a formular lo que sería un posible modelo de formalización basado en la formalización del sector calzado. Para ver las preguntas que se realizaron a los empresarios y sus respuestas, ver anexo 2 y 3, respectivamente.

Tras analizar las entrevistas es claro que contrario a la creencia popular, la mayoría de empresarios que iniciaron empresas de calzado informales o aquellos que formalizaron o aquellos que siendo pequeños nacieron formales no eran desempleados, sino por el contrario eran personas empleadas en empresas del sector calzado.

Aparte de esto, el sector se comporta en muchas formas de manera bastante informal e incluso no hay siquiera una unificación acerca de las unidades de medidas del cuero.

La entrevista piloto realizada a los empresarios del sector calzado muestra los siguientes resultados que refuerzan lo previamente dicho, y que sirven de base para explorar el futuro del sector calzado en Bogotá.

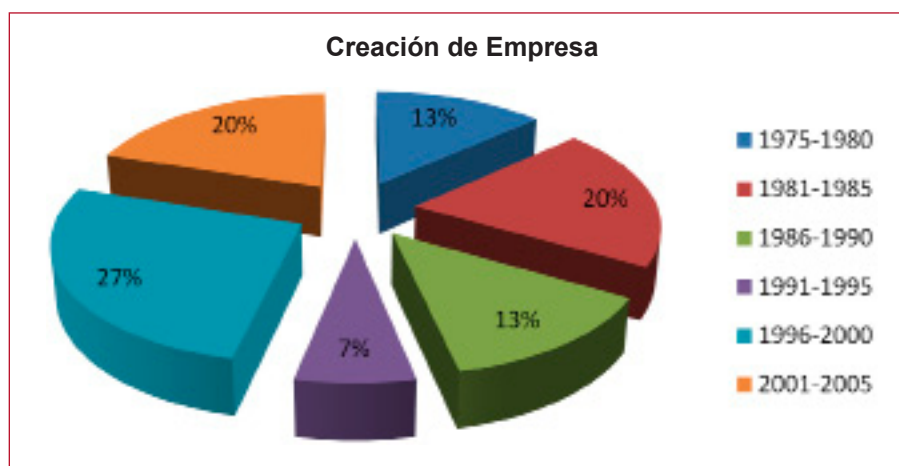
Con respecto a la experiencia emprendedora de los empresarios entrevistados, se preguntó en qué año habían creado su empresa. La tabla 3.9 muestra el número de respuestas divididas en lustros desde el periodo 1975-1980 hasta el 2001-2005.

Tabla 3.9 Año de creación de la empresa

Año Creación	1975-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005
Número Respuestas	2	3	2	1	4	3

Fuente. Elaboración propia.

Figura 3.3 Año de creación de la empresa



Fuente. Elaboración propia.

Los números muestran que en los años 1996 a 2000 cuando Colombia vivió una crisis económica fue cuando más empresas de calzado fueron creadas. El 27% de los empresarios entrevistados manifestó que fue en ese quinquenio cuando crearon su empresa. Entre 1991 y 1995, durante la época de la apertura económica solo un 7% manifestó haber creado su empresa. En algunos casos los empresarios las crearon al ser cerradas las empresas donde trabajaban. Curiosamente, ninguno de los encuestados creó su empresa en los últimos tres años. Cinco empresas llevan más de 25 años de creadas, lo que equivale al 33% de la muestra.

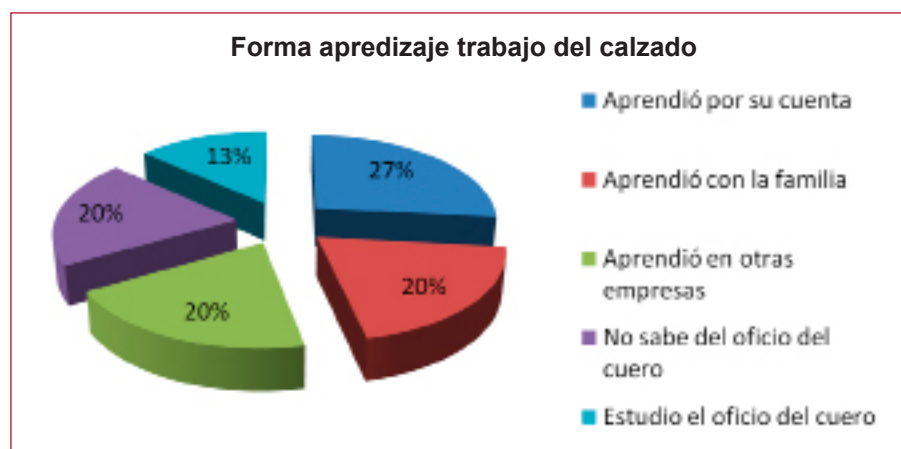
Con respecto a si estos pequeños empresarios habían tenido algún estudio en temas de cuero y calzado los resultados tabulados por número de respuestas se muestran en la tabla 3.10.

Tabla 3.10 Forma de aprendizaje del trabajo en el calzado

Cómo aprendió el oficio	Número de respuestas
Aprendió por su cuenta	4
Aprendió con la familia	3
Aprendió en otras empresas	3
No sabe del oficio del cuero	3
Estudió el oficio del cuero	2

Fuente. Elaboración propia.

Figura 3.4 Forma de aprendizaje del trabajo en el calzado



Fuente. Elaboración propia.

La mayoría de las personas que son empresarios y a la vez se dedican al negocio del cuero aprendieron este oficio de manera empírica, en algunos casos por tradición familiar o no saben del oficio del calzado. Un 67% aprendieron esta labor empíricamente, ya fuera por su cuenta un 27% o por tradición familiar un 20%. El 20% manifestaron no tener ningún conocimiento del oficio del cuero y solo un 13% han cursado estudios técnicos en temas de calzado.

Se preguntó a los empresarios cuáles fueron las razones que los motivaron a crear empresa. Los resultados se muestran en la tabla 3.11.

Tabla 3.11 Motivación para crear empresa

Motivación	Número de respuestas
Independencia	9
Necesidad	2
Tradición familiar	1
Estabilidad	1
Motivos personales	1
Ganancias económicas	1

Fuente. Elaboración propia.

Figura 3.5 Motivación para crear empresa



Fuente. Elaboración propia.

No sorprende el que la mayoría de empresarios crearon su empresa buscando independencia. Un 60% de los entrevistados manifestó el deseo de independencia laboral como la principal motivación para crear su empresa. El 13% de la muestra, respondió que la necesidad los había llevado a crear empresa (uno de ellos manifestó que fue lo que encontró para hacer al llegar del campo a la ciudad), y las demás respuestas dadas fueron la tradición familiar, el querer tener estabilidad económica, el tener mayores ingresos que cuando era empleado o motivos personales.

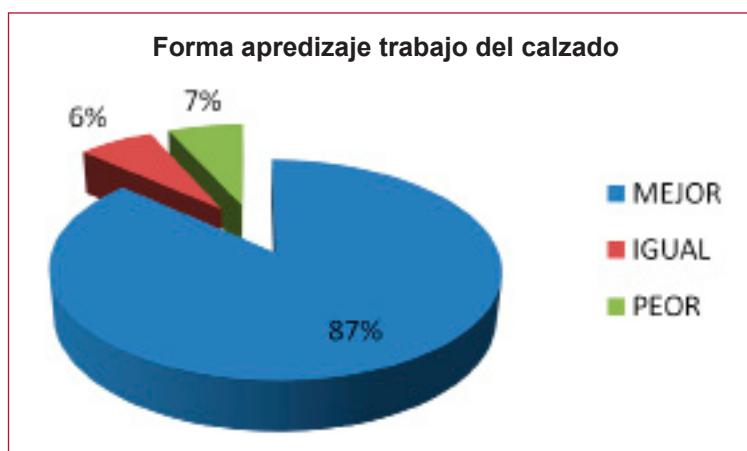
Se preguntó a los entrevistados por su percepción del ambiente para los negocios y el poder adquisitivo de las personas al momento de crear su empresa con respecto al actual. Los resultados se muestran en la tabla 3.12.

Tabla 3.12 Percepción del ambiente de negocio al momento creación vs actual

Percepción ambiente	Número de respuestas
Mejor	13
Igual	1
Peor	1

Fuente. Elaboración propia.

Figura 3.6 Percepción del ambiente de negocios en el momento de creación vs actual



Fuente. Elaboración propia.

Aquí se cumple aquel dicho que “todo tiempo pasado fue mejor”, tan usado en Colombia. El 87% de los entrevistados manifestó que el ambiente para los negocios y el poder adquisitivo de la gente era mejor cuando crearon sus empresas que en el actual momento. Tan solo un empresario (E4), manifestó que el ambiente siempre ha sido igual y otro empresario (E12) manifestó que era peor antes que ahora. Esta percepción definitivamente es influenciada por el difícil momento que afrontan los empresarios nacionales de calzado debido a la menor demanda por sus productos y el incremento del consumo de calzado chino.

Una pregunta relacionada con el tema de la informalidad fue si al momento de la creación de sus empresas estas eran formales o informales. Los resultados se muestran en la tabla 3.13.

Tabla 3.13 Tipo de creación de la empresa

Tipo de creación	Número de respuestas
Informal	12
Formal	3

Fuente. Elaboración propia.

Figura 3.7 Tipo de empresa al momento de su creación



Fuente. Elaboración propia.

El 80% de los entrevistados respondió que había creado su empresa de manera informal, lo que confirma la creencia de que una gran mayoría de empresarios sigue siendo del sector informal. Tan solo el 20% creó su empresa de manera formal. Los tres empresarios que respondieron haber creado su empresa de manera formal siguen en la formalidad. De los 12 empresarios que respondieron haber creado su empresa de manera informal tan solo dos respondieron que aún continúan en la informalidad, lo que demuestra que la formalidad es atractiva para los empresarios, pues solo el 16,6% de los encuestados que nacieron informales continúan en la informalidad. Sin embargo, no hay datos suficientes con esta muestra para decir que esto pueda ser la realidad del sector; solo se puede decir que es la realidad de la muestra. Al indagar con los empresarios que empezaron su empresa de manera formal acerca del por qué habían sido formales desde el primer día, uno expresó que simplemente es un deber y dos expresaron que no pensaron en el tema.

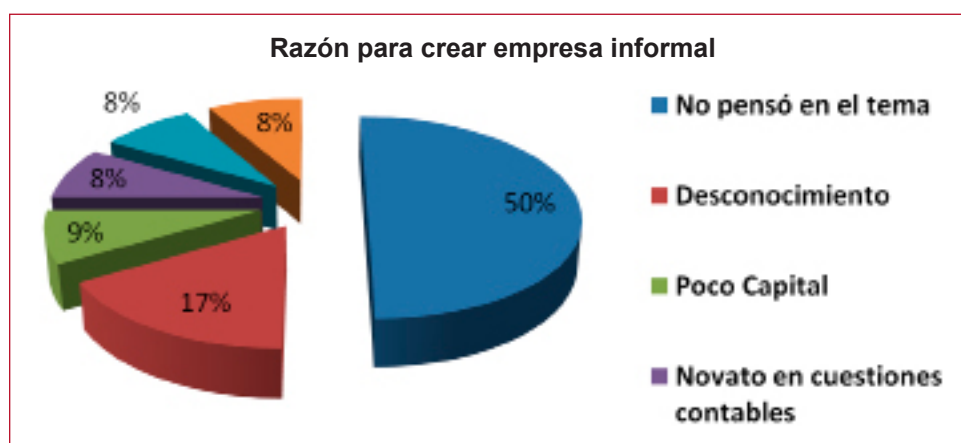
A los empresarios que crearon su empresa informal se les preguntó el por qué de dicha decisión. Las respuestas se encuentran en la tabla 3.14.

Tabla 3.14 Razón para crear empresa informal

Por qué creó informal	Número de respuestas
No pensó en el tema	6
Desconocimiento	2
Poco Capital	1
Novato en cuestiones contables	1
Tamaño	1
Incertidumbre de Rentabilidad	1

Fuente. Elaboración propia.

Figura 3.8 Razones por las cuales crearon empresas informalmente



Fuente. Elaboración propia.

El 50% de los entrevistados que comenzaron sus empresas de manera informal no pensaron si la empresa era formal o informal al momento de la creación. Dos de ellos manifestaron que no sabían que había que registrar la empresa y los demás dieron como razones el hecho de no contar con suficiente capital, ser de tamaño pequeño, no tener conocimientos de cuestiones tributarias y de contabilidad y una empresaria (E15) manifestó que toda empresa debe tener un tiempo de prueba durante el cual se pueda evaluar el negocio a ver si este es rentable.

A la pregunta de si sabían acerca de los conceptos de formalidad e informalidad al momento de crear su empresa las respuestas fueron:

Tabla 3.15 Entendía del concepto de informalidad al crear empresa

Entendía el concepto	Número de respuestas
Si	13
No	2

Fuente. Elaboración propia.

Figura 3.9 Entendía del concepto de informalidad al crear la empresa



Fuente. Elaboración propia.

El 87% de los empresarios entrevistados había escuchado y sabía de los conceptos de formalidad e informalidad al momento de crear sus empresas. Los dos empresarios que manifestaron no conocer del concepto (E7 y E10) comenzaron informales y hoy en día son formales.

A los empresarios que nacieron formales y aún siguen formales (E1, E8 y E14) se les preguntó qué los motivaba a seguir en la formalidad. Los resultados se muestran a continuación.

Tabla 3.16 Motivación para seguir en la formalidad

Motivación para seguir formal	Número de respuestas
Visión de empresa	2
Crédito y mercados	1

Fuente. Elaboración propia.

Dos empresarios mencionaron la visión de negocio, que es una razón asociada a las características del emprendedor y factores internos de la empresa. El otro empresario manifestó que tener fácil acceso a los créditos y a los mercados lo motivan a seguir en la formalidad. A los empresarios que nacieron informales y hoy en día aún lo son se les preguntó qué los motivaba a seguir en la informalidad. Uno dio como respuesta el que no ha pensado en el tema y el otro en los costes que trae consigo la formalización. A los empresarios que nacieron informales y luego formalizaron se les preguntó qué los había motivado a dejar la informalidad. Los resultados se muestran en siguiente tabla.

Tabla 3.17 Motivación para formalizar

Motivo para formalizar	Número de respuestas
Crecimiento	3
Exigencia del mercado	2
Crédito	2
Sobornos	1
La DIAN lo requirió	1
Visión de empresa	1
Relaciones con trabajadores	1
Evitar problemas con el estado	1
Certeza de rentabilidad	1

Fuente. Elaboración propia.

Figura 3.10 Factores que motivaron al informal a formalizar



Fuente. Elaboración propia.

Para esta pregunta cabe resaltar que algunos empresarios dieron más de una razón. El 23% de los emprendedores entrevistados dieron como razón el que sus negocios crecieron. El 15% dijo que clientes grandes exigen ser formal; otro 15% mencionó la mayor facilidad de crédito con los bancos; aunque suene carente de sentido, un empresario, el 7% de la muestra, mencionó que formalizó porque mientras era informal sufría el constante soborno de parte de funcionarios del Estado que exigían un pago por no denunciar que era informal y que finalmente se dio cuenta que no pagaría tanto si fuera formal.

Las siguientes razones fueron mencionadas cada una por un 8% de la muestra y fueron que la Dirección de Impuestos lo requiere; el tener una visión de empresa y no de negocio; el facilitar la consecución de mano de obra especializada para la empresa ya que en el gremio del calzado se da mucho el que los trabajadores cambian constantemente de trabajo al no contar con las protecciones de ley en las empresas informales, mientras la empresa formal debe cumplir con las prestaciones de ley, lo que hace que el trabajador prefiera laborar en la empresa formal y así se reduce la rotación de mano de obra; el no tener problemas con el Estado; y finalmente el darse cuenta que el negocio sería rentable.

Se preguntó a los empresarios si habían visto ventajas o desventajas en la formalidad o la informalidad. Cada uno de los dos empresarios informales dio una respuesta diferente a dicha pregunta: un empresario informal manifestó que no veía ni ventajas ni desventajas en ser formal o informal (E4) y que para él era lo mismo. El otro empresario informal manifestó que veía en la formalidad la ventaja del acceso al crédito formal.

Los empresarios formales señalaron en total siete ventajas de estar en la formalidad.

Tabla 3.18 Ventajas de la formalidad

Ventajas de la formalidad	Número de respuestas
Acceso al crédito	6
Descuentos con proveedores	2
Conseguir mercados	2
Posibilidad de exportación	1
Participación en ferias y eventos	1
Crecimiento	1
Evitar problemas con el estado	1
Ve ventajas pero no las menciona	1

Fuente. Elaboración propia.

Cabe indicar que en esta pregunta los empresarios podían dar más de una respuesta. Claramente, el acceso al crédito lleva el primer lugar en la preferencia de respuesta como la principal ventaja de la formalidad. Seis de ellos, el 40% de la muestra, vieron el acceso al crédito como la principal ventaja de ser formal. El tener descuentos con proveedores fue mencionado por dos empresarios. El mayor acceso a mercados fue mencionado por dos empresarios. La posibilidad de exportación fue mencionada por un empresario (E5), el único que habló de la exportación como una posible salida a la crisis por la disminución de la demanda interna para el calzado nacional. La participación en las ferias de cuero y calzado fue mencionada por un empresario (E8) quien también habló del acceso al crédito como una ventaja de la formalidad; cabe decir que este empresario fue entrevistado en la feria del calzado realizada en febrero del 2008 en Bogotá; donde para participar se requiere ser formal y esto pudo haber influido en que diera como ventaja la participación en dicho tipo de eventos. Un empresario mencionó el crecimiento, otro el evitar problemas con el Estado y finalmente un empresario respondió que había muchas ventajas en la informalidad (E12) pero al preguntársele cuáles eran dichas ventajas no las mencionó. Otro empresario (E1) mencionaba que en realidad al sector financiero no le importaba mucho si el empresario era formal o informal a la hora de dar un préstamo aunque si veía ventajas en ser formal. Dos empresarios formales no veían la diferencia entre ser formal o informal.

Dos empresarios formales vieron desventajas en la informalidad. Uno de ellos (E9) ve ventajas de acceso al mercado pero también ve como desventaja la alta carga tributaria. Una empresaria (E6) ve que la formalidad eleva el coste del producto.

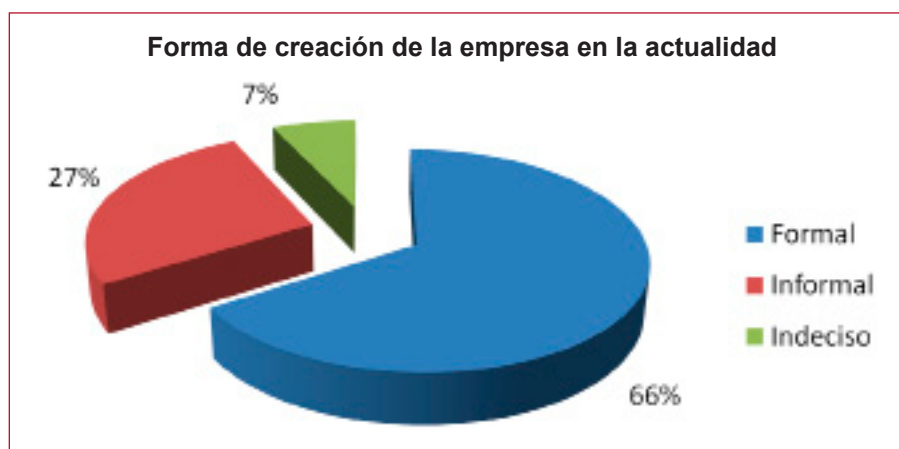
Se preguntó a los empresarios acerca de cómo crearían su empresa en el evento de tener que hacerlo hoy. Los resultados se muestran en la tabla 3.19.

Tabla 3.19 Forma de creación de la empresa si lo hiciera en la actualidad

Forma	Número de respuestas
Formal	10
Informal	4
Indeciso	1

Fuente. Elaboración propia

Figura 3.11 Forma de creación de su empresa en la actualidad



Fuente. Elaboración propia.

La mayoría de empresarios crearían su empresa formalmente hoy en día, con un 67% de los encuestados dando dicha respuesta. Un 27% crearía su empresa informalmente y un 6% mostraba indecisión al respecto.

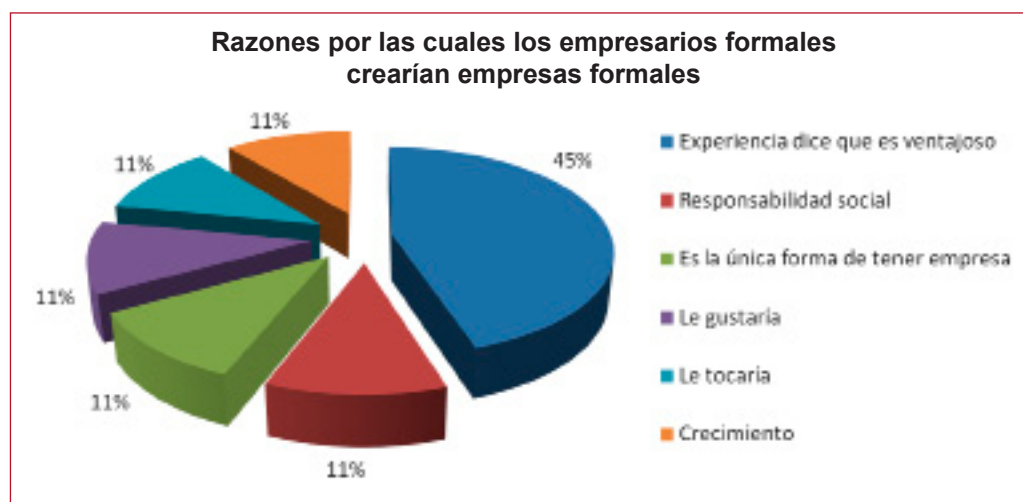
De los diez empresarios que dijeron que crearían su empresa formal hoy en día, uno de ellos es informal (E3) quien dijo que siendo formal podría tener acceso al crédito y a diferentes mercados. Los nueve empresarios formales que dijeron que crearían su empresa formal si lo hicieran hoy, dieron las razones que se muestran en la tabla 3.20.

Tabla 3.20 Razones para crear empresas formales hoy

Razones	Número de respuestas
Experiencia dice que es ventajoso	4
Responsabilidad social	1
Es la única forma de tener empresa	1
Le gustaría	1
Le tocaría	1
Crecimiento	1

Fuente. Elaboración propia.

Figura 3.12 Razones para crear empresa formal hoy



Fuente. Elaboración propia.

Un 45% de los empresarios formales respondieron que crearían su empresa formalmente si lo hicieran hoy en día ya que la experiencia les dice que es mejor ser formal. Un empresario respondió que se tiene una responsabilidad social con los trabajadores; otro respondió que la única forma de tener empresa es formalmente ya que informalmente no se es empresa, sino negocio; otro empresario respondió que simplemente le gustaría; otro que simplemente le tocaría y otro que es una forma de crecer.

Un empresario formal dijo que no sabía si al crear su empresa hoy lo haría de manera formal o informal. Dio como razones de dicha incertidumbre el que no hay oportunidades, ni tampoco ayuda ni del Gobierno ni de los gremios.

Cuatro empresarios señalaron que si crearan su empresa hoy lo harían de forma informal. Lo curioso es que de estos cuatro empresarios tres son formales hoy en día (E5, E7 y E15). Estos empresarios dieron como razones para decir que si crearan su empresa hoy en día lo harían informalmente que muchos clientes, sobre todo pequeños, no quieren comprar a empresarios formales (E5), que los impuestos son muy altos (E7), y que de todas formas lo haría informal pues todo negocio debe probar que es rentable antes de ser formal (E15).

El empresario informal que respondió que empezaría informalmente nuevamente dio como razón la falta de recursos económicos.

La siguiente pregunta tenía que ver con el hecho de si los empresarios habían tenido que sortear alguna crisis. Once empresarios respondieron que durante su experiencia empresarial si sufrieron esta eventualidad y cuatro manifestaron no haber pasado por este problema. Curiosamente, los dos empresarios informales entrevistados manifestaron no haber enfrentado esta dificultad; uno de ellos (E4) manifestó que para él siempre todo ha estado igual y se ha mantenido. Las respuestas de los entrevistados acerca del momento en el cual han soportado crisis se muestran en la tabla 3.21.

Tabla 3.21 Tiempo en el cual enfrente crisis

Momento de la crisis	Número de respuestas
Actual	7
Actual y en el 2000	1
2003	1
2002	1
2001	1

Fuente. Elaboración propia.

Esto quiere decir que más del 50% de los empresarios manifiestan que en este momento están en crisis. Siete empresarios manifestaron que en el momento actual la enfrentan, y otro más (E5) manifestó que tiene crisis en la actualidad y en el 2000; la del 2000 dice que fue causada por la falta de experiencia en el tema de comercio exterior lo cual lo llevó a hacer una mala exportación en la cual perdió dinero.

El empresario que respondió haber tenido una crisis en el 2003 (E12) respondió que fue debido a un empleado que hizo un mal bordado lo cual les hizo perder mucho producto; el empresario que respondió 2002 dijo que fue un problema al inicio de la empresa; el empresario que dijo 2001 dijo que fue una crisis económica que logró superar en el 2005.

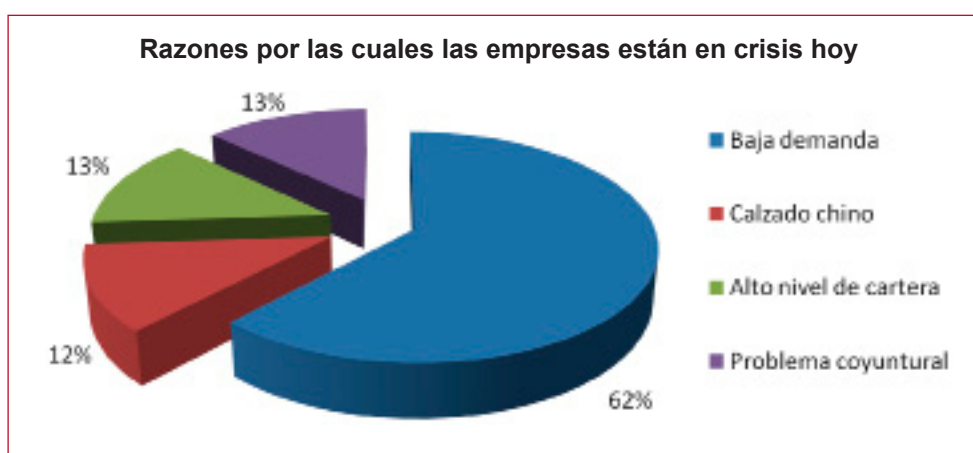
Las razones por las cuales los empresarios dicen estar en crisis hoy en día, se muestran en la tabla 3.22.

Tabla 3.22 Razones por las cuales las empresas están en crisis hoy

Razón de la crisis actual	Número de respuestas
Baja demanda	5
Calzado chino	1
Alto nivel de cartera	1
Problema coyuntural	1

Fuente. Elaboración propia.

Figura 3.13 Razones de la crisis actual



Fuente. Elaboración propia.

De los empresarios que dijeron estar en crisis en el actual momento, el 62% manifestaron que la crisis actual se debe a una menor demanda; un 12% respondió que la crisis se debe a la excesiva entrada de calzado chino al país –lo cual puede estar causando la menor demanda por el producto nacional; un 13% respondió que la cartera por cobrar es alta en el sector y otro 13% (el empresario E7) manifestó que su crisis en sí se debía a que la calle en la cual se ubica su empresa está siendo reparada por lo cual ha visto una disminución en su número de clientes. Esto quiere decir que la crisis de este empresario se debe a una situación específica. Sin embargo, este mismo empresario después también se quejó de la entrada de calzado chino de bajo precio al país diciendo que no se puede competir debido a que tiene un precio al público menor al coste de producción de un productor nacional.

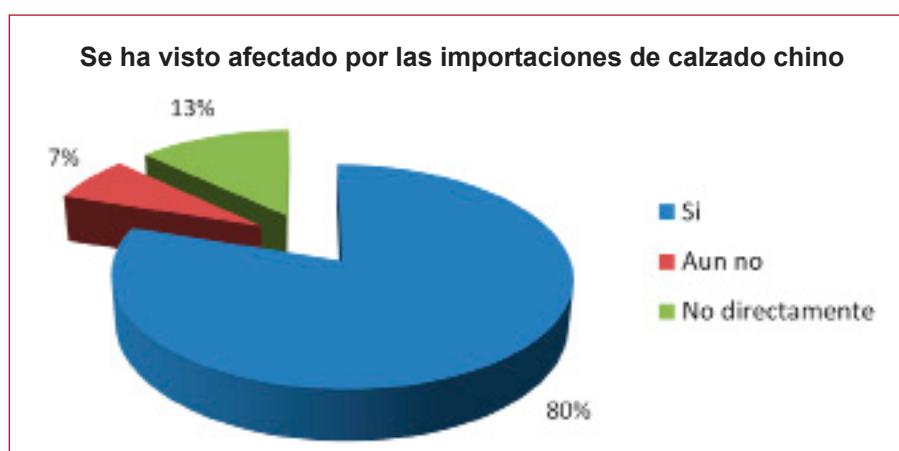
Relacionada con la pregunta anterior, se preguntó a los empresarios si la importación de calzado chino los está afectando. Las respuestas se muestran en la tabla 3.23.

Tabla 3.23 Se ha visto afectado por las importaciones de calzado chino

Lo afecta	Número de respuestas
Si	12
Aun no	1
No directamente	2

Fuente. Elaboración propia.

Figura 3.14 Percepción de si los afecta el calzado chino



Fuente. Elaboración propia

Un 80% de los empresarios entrevistados, incluyendo los empresarios informales E3 y E4, dijeron que sí los afecta la competencia de calzado chino. Un 13% (empresarios E5 y E8) manifestaron que no directamente debido a que la mayoría que llega al país es de tipo deportivo y ellos fabricaban botas de cuero, así que no los afectaba directamente aunque manifestaban que los afecta en el sentido que muchos consumidores gastan en el calzado chino lo que podrían gastar en comprar su producto, es decir ven en el calzado chino un producto sustituto. Un 7% (E10) dijo que aún no lo ha afectado pero que si espera que lo afecte en el futuro debido a los precios.

El 100% de la muestra manifestó que la razón por la cual el calzado chino afecta al sector es por el bajo precio del mismo, precios contra los cuales el productor nacional no puede competir.

La percepción general de los empresarios durante la entrevista es que el calzado chino es de menor calidad que colombiano, pero que la gente ve el precio a la hora de comprar, razón por la cual ha sido tan exitoso en ventas en Colombia. El consumidor no es muy consciente de la calidad, salvo en los niveles económicos altos.

Sin embargo, muchos empresarios colombianos no hacen nada al respecto y esperan a que el mercado solo se dé cuenta de que el calzado colombiano es de mejor calidad que el chino y que así poco a poco las ventas de calzado nacional aumenten, solas y sin ningún esfuerzo por parte de los empresarios. El empresario E14 manifestaba que el consumidor colombiano compra calzado chino una vez, pero no lo vuelve a hacerlo al ver su calidad inferior. En contravía con lo que dice la empresaria E15 quien expresa que la gente continúa comprando sabiendo que es de menor calidad solo porque es barato. Un empresario (E2), más adelante en la entrevista, manifiesta que el consumidor colombiano se concientizará de que el calzado nacional es de mejor calidad. La empresaria E6 manifestó que debido al menor precio el calzado chino tiene mayor rotación en los almacenes, lo cual parecería confirmar que a pesar de su menor calidad el calzado chino se sigue comprando y que no es tan cierto que el consumidor colombiano esté mirando hoy en día la calidad.

Los empresarios manifiestan que el Gobierno debería poner barreras de entrada al calzado chino (E15), se debería frenar el contrabando (E7), es necesario mejorar calidad y bajar costes (E13), e invertir en tecnología (E1).

La siguiente pregunta fue que aparte de la fuerte competencia del calzado chino, que otro problema estaba afectando al sector de calzado. Cinco empresarios manifestaron que no había ningún otro problema en el sector, dos de ellos fueron los dos empresarios informales entrevistados. Los diez empresarios formales que respondieron que había otros problemas en el sector mencionaron diez problemas diferentes.

Tabla 3.24 Otros problemas del sector aparte del calzado chino

Otros problemas del sector	Número de respuestas
Competencia extranjera no china	3
Competencia desleal entre empresarios	3
Falta de tecnología	1
Calidad y regulación de insumos	1
Alto nivel de cartera por cobrar	1
Falta de apoyo estatal	1
Falta de asesoría al empresario	1
Falta de mano de obra calificada	1
Contrabando	1
Falta de unión	1

Fuente. Elaboración propia.

La competencia extranjera no china y la competencia desleal entre empresarios, son los problemas más nombrados por un 30% de los empresarios, que mencionaron problemas diferentes a la competencia china. Si tomamos la falta de unión como componente de la competencia desleal y el contrabando como parte del problema de competencia de zapato importado no chino; este número aumenta al 40% para cada uno de los casos. Dos empresarios mencionaron la calidad de los insumos (E6 y E7). La falta de tecnología, el alto nivel de cartera por cobrar, la falta de mano de obra calificada, la falta de apoyo estatal, la falta de asesoría al empresario fueron mencionadas cada una por un empresario.

Cuando se habla de la calidad y regulación de los insumos, se habla de que no hay claridad en las medidas del cuero que ofrecen los proveedores (E6).

El empresario E5 mencionó el nivel de cartera por cobrar. El empresario E10 dijo que hace falta asesoría al empresario refiriéndose por asesoría al acompañamiento, no respecto al trabajo del cuero, sino a temas empresariales que es donde muchos empresarios no tienen conocimientos reglados.

Como se ve, el apoyo estatal solo lo menciona un empresario (E9). Dicho empresario dice que fue víctima de un robo en su fábrica y que desde entonces le ha sido complicado conseguir créditos y que no hay apoyo del Gobierno al respecto.

El empresario E13 mencionó nuevamente a la competencia china como el gran problema pero también habló de la falta de mano de obra calificada que dijo que está disminuyendo. Al respecto, aunque no al momento de realizársele esta pregunta sino posteriormente en la entrevista, el empresario E dijo que un problema es el hecho de que el trabajador de calzado no tiene reconocimiento en la sociedad colombiana y su trabajo no es valorado por la gente.

Se preguntó a los empresarios si creían que una asociación de empresarios ayudaría a la formalización y al sector. Al respecto, es necesario decir que en Colombia existe la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, El Cuero y Sus Manufacturas ACICAM. Los resultados de las respuestas de los empresarios se muestran en la tabla 3.25.

Tabla 3.25 Utilidad de las asociaciones para formalizar

Útil la asociación	Número de respuestas
Si	11
No	3
No sabe	1

Fuente. Elaboración propia.

Figura 3.15 Sirven las asociaciones para formalizar



Fuente. Elaboración propia.

Un 7% de los entrevistados, respondió que no sabía y se refirió al caso de Corinca y cómo no funcionó porque no hay cultura del pago de impuestos, razón por la cual no sabe hasta qué punto la creación de asociaciones sería útil para la formalización.

Tres empresarios, el 20% de la muestra, dijeron que no funcionaría. El empresario E5 no ve que en el sector haya conciencia de grupo, el empresario E11 dice que lo que hace falta es educación para solucionar los problemas de los empresarios que no saben cómo manejar una empresa y la empresaria E15 manifestó que lo único que formalizaría es el acceso al crédito. El empresario E13 no manifestó que sirviera o no pero su respuesta fue que hacían falta subsidios y vigilar la entrada de calzado chino.

Dos empresarios informales respondieron que si serviría una asociación para formalizar. Uno de ellos dijo que lo pensaría dependiendo de las propuestas que le hicieran y el otro empresario que serviría si le ayudara a aumentar sus ventas.

Ocho empresarios formales dijeron que una asociación sí serviría y hay seis situaciones que mencionaron como necesarias para que esta funcione.

Tabla 3.26 Razones para que las asociaciones sirvan al sector

Asociación funcionaria si	Número de respuestas
Ayuda a todos y no solo a la junta directiva	1
Hay unión	1
Hay incentivos del gobierno	1
Hay un líder que represente pequeños fabricantes	1
No hay muchos requisitos para asociarse	1
Ayuda a organizar a los zapateros	1

Fuente. Elaboración propia.

Cada pregunta obtuvo una respuesta de un empresario. Sin embargo queda claro que se ve cierta desconfianza en todas las respuestas hacia lo que es una asociación en el sentido de que no sirva solo a un grupo de personas sino a todos, que en realidad haya unión, ayude a organizar, que haya un líder que represente a los pequeños empresarios, que los requisitos sean fáciles de cumplir y que haya incentivos de parte del Gobierno para con quienes se asocien. Lo que todas estas respuestas dicen es que los empresarios creen que una agrupación podría servir a formalizar siempre y cuando muestre ventajas y beneficios hacerlo.

El empresario E10 no dio razones para que funcionara. Dijo que funcionaría, pero que es difícil pues no hay la conciencia de pagar impuestos y el empresario E12 dijo que sí ayudaría en algo.

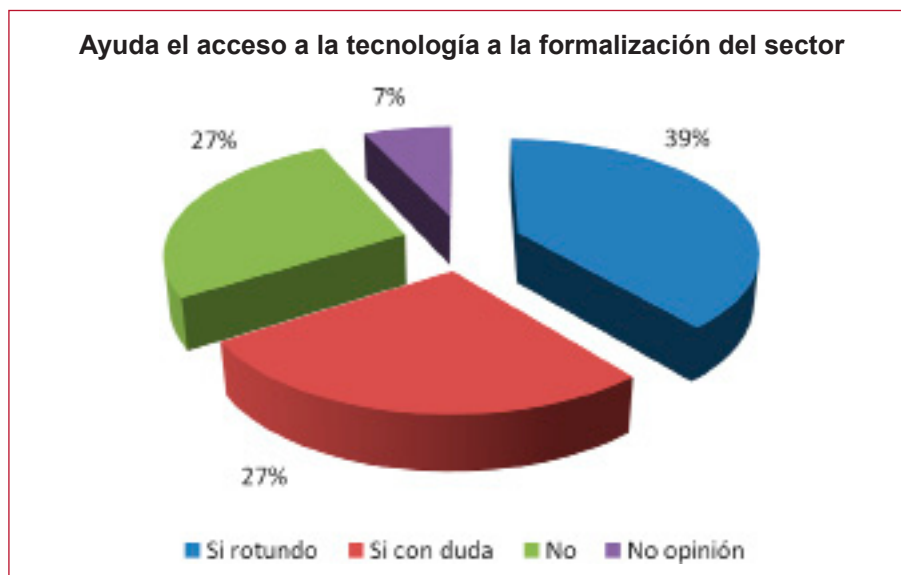
Al preguntarse a los empresarios de si la ayuda para obtener tecnología serviría para que los informales se formalicen, hubo una variedad de respuestas desde un no rotundo hasta un sí rotundo, pasando por la incertidumbre.

Tabla 3.27 Ayuda el acceso a tecnología a la formalización

Es útil	Número de respuestas
Si rotundo	6
Si con duda	4
No	4
No opinión	1

Fuente. Elaboración propia.

Figura 3.16 Ayuda el acceso a la tecnología a la formalización



Fuente. Elaboración propia.

Un 67% de los empresarios piensan que si se facilita el acceso a la tecnología a los informales estos formalizarían. Este 67% se divide en un 40% de empresarios que manifestaron un sí rotundo a la pregunta y un 27% que manifestó un sí con algunas dudas.

El empresario informal E3 manifestó que definitivamente se formalizaría si puede acceder a tecnología y el E4 dijo que sí pensaría en formalizar si le dan acceso a tecnología, lo cual quiere decir que esta propuesta podría tener peso en los informales.

El 27% de los empresarios que manifestaron que no funcionaría el dar acceso a tecnología dieron como razones que lo que hace falta es educación (E11), solo los créditos formalizarían (E15), hacen falta subsidios y vigilar la entrada de calzado chino (E13) y se requiere tener visión de empresa y eso falta en muchos empresarios del sector y por eso no cree que el ofrecimiento de tecnología podría ayudar a la formalización (E5).

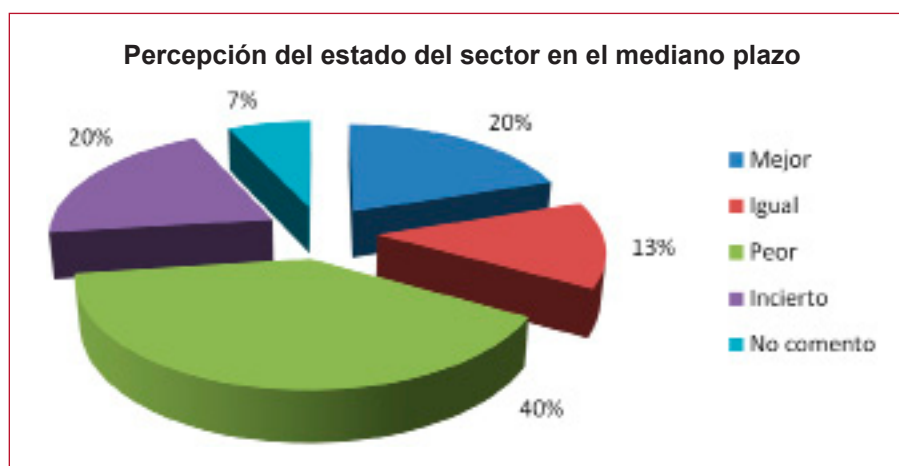
Finalmente, se le preguntó a los empresarios acerca de cómo creen que estará la situación en general para el fabricante de calzado en cinco años; los resultados de las respuestas a esta pregunta se muestran en la tabla 3.28.

Tabla 3.28 Percepción del estado del sector en el mediano plazo

En 5 años el sector estará	Número de respuestas
Mejor	3
Igual	2
Peor	6
Incierto	3
No comentó	1

Fuente. Elaboración propia.

Figura 3.17 Percepción situación del sector en el mediano plazo



Fuente. Elaboración propia.

El 40% de los encuestados respondió que cree que la situación del sector empeorará en el mediano plazo y un 20% que será un futuro incierto. Esto muestra que la incertidumbre y el pesimismo están presentes en los empresarios, tal vez influenciados por la situación actual en cuanto a la disminución de la demanda y la entrada de calzado chino al país. Entre quienes tienen incertidumbre, dicen que hay que esperar si la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, afecta positiva o negativamente al sector (E8); el mismo empresario y el E14 dicen que depende de qué ocurra con la entrada de calzado chino, y un empresario solo dijo que el futuro no se puede saber (E13).

Un 20% manifestó que la situación estará mejor. Entre los tres que dieron esta respuesta, manifestaron que su empresa estará mejor pero habría más informalidad en el sector, un empresario informal manifestó que estaría mejor y con el mismo nivel de informalidad (E3) y otro empresario manifestó que él es optimista por naturaleza y entonces piensa que todo debe mejorar y que habrá menos informalidad en cinco años pues el Gobierno cada vez es más exigente al respecto (E10).

En el 13% que manifestó que la situación estará igual, se encuentran el empresario E11 que dice que todo estará igual pero que los empresarios cada vez se quejan más, y el empresario informal E4 que no ve que las cosas hayan cambiado en el pasado ni cree que cambien en el futuro. Los empresarios que creen que la situación será peor dan siete razones para su respuesta.

Tabla 3.29 Razones de desmejoramiento del sector en el mediano plazo

Razones	Número de respuestas
Mas informalidad por los costes de formalizar	2
Competencia desleal en el gremio, hay que buscar mercados externos	1
No habrá progreso en la mediana industria	1
Mejorará si mejoran las relaciones con los vecinos y bajan impuestos	1
Habrà más competencia	1
Habrà más ventas de zapato importado	1
Pequeños fabricantes tienden a desaparecer	1

Fuente. Elaboración propia.

Las respuestas dicen que la informalidad aumentará por los costes de la formalidad, lo cual indica que algunos empresarios aún ven una relación directa entre estas variables. Un empresario ve que hay que internacionalizarse (E5), otro que no habrá progreso en la mediana industria (E7), otro empresario espera que las cosas mejoren, al renovar las relaciones con los países vecinos, influenciado tal vez por los problemas de comienzos de 2008 con Ecuador y Venezuela y si bajan los impuestos (E9), el empresario E12 cree que habrá más competencia y más ventas de zapato importado y la empresaria E15 piensa que los pequeños empresarios tienden a desaparecer.

En síntesis, se puede notar una profunda preocupación de los empresarios por el futuro del sector ante la entrada de China como protagonista de primer orden en el mercado nacional. Los empresarios de calzado mencionan que el sector está en un momento difícil. Si la expectativa es que la competencia de China va a acabar con el sector, entonces no se espera una expectativa de crecimiento, ni por lo tanto una salida de la informalidad.

Sin embargo, pensaría que racionalmente una persona que ve que su negocio va a desaparecer inevitablemente estaría buscando otro negocio y pensando más bien en el cierre del negocio actual lo cual no se está dando.

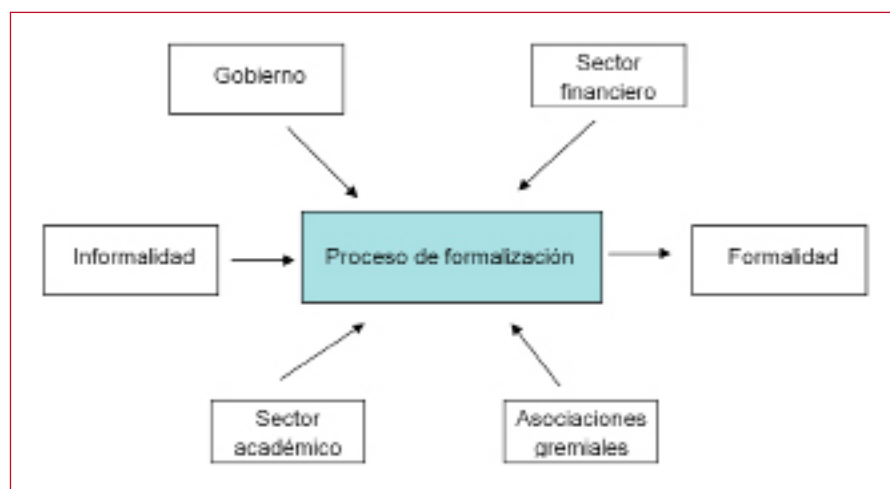
Esto puede ser por razones de tipo emocional como el no querer cerrar la empresa, para esperar a que el negocio se sostenga hasta que sea inviable o porque hay esperanza de que el negocio se recupere y haya expectativas de mejora económica para el sector.

Ya teniendo el estudio conceptual de informalidad, el análisis de la situación del sector calzado, así como las entrevistas que muestran las opiniones de los empresarios tanto formales como informales, se procede en el siguiente capítulo a desarrollar las hipótesis del presente estudio.

4. Hipótesis

El autor propuso un modelo de formalización que conlleve cuatro actores que son: el gremio de empresarios, el sector bancario, el Gobierno nacional y el sector académico nacional.

Figura 4.1 Modelo de formalización



Fuente. Elaboración propia.

Este modelo tiene en cuenta que es el trabajo conjunto de empresarios, banqueros, académicos y funcionarios estatales lo que lleva a un proceso de formalización exitoso; los empresarios deben cumplir con la formalización, el Gobierno generar un ambiente de negocios que premie la formalidad, el sector bancario que facilite el capital a los empresarios y la academia que forme empresarios que entiendan la formalidad. Sin embargo, se requiere saber las medidas que estos actores deben tomar para poder facilitar el paso de la informalidad a la formalidad. De nada sirve saber quiénes son los actores que intervienen en un proceso si no se aclara cuál es su papel y qué deben hacer para que dicho proceso sea exitoso.

De acuerdo al estudio empírico realizado y del objeto de estudio realizado, se proponen las siguientes hipótesis de estudio:

- H1. El libre comercio es un factor que eleva los niveles de formalidad en el sector de calzado bogotano.
- H2. La banca formal y sus estrictos requisitos son un factor que no contribuye a la formalización.

- H3. La corrupción de las instituciones estatales desestimula la formalización.
- H4. El uso de nuevas tecnologías para pagos de impuestos es un factor efectivo en la lucha contra la informalidad.
- H5. La educación gerencial es un factor efectivo en la lucha contra la informalidad.

Para la validación de las hipótesis se desarrollará una metodología de investigación de tipo prospectivo, con una herramienta de recolección de datos y el análisis estadísticos de los mismos. La explicación detallada de la metodología de la presente investigación se presenta en el siguiente capítulo.

5. Metodología

5.1 Primera fase

El presente trabajo parte de un método deductivo que permite la revisión de la literatura existente sobre la informalidad en general y el caso colombiano. Con el propósito de orientar la elaboración de un primer instrumento de recolección de información, que es una entrevista abierta a un experto en temas de calzado. De allí se plantea un análisis del corpus hacia la identificación de las posiciones de los empresarios del calzado respecto a la informalidad de los negocios en su gremio y de cómo se ven afectados, positiva o negativamente. Este procedimiento se plantea con el fin de formular, en un futuro de la investigación, salidas que permitan a los empresarios del calzado en Bogotá formalizar sus empresas y obtener beneficios.

Inicialmente, se entrevistó al señor Pablo Narváez, director ejecutivo de la Cámara del Cuero de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI). Al señor Narváez se le realizó una entrevista de tipo abierto, basada en la literatura consultada acerca de la situación del sector calzado y la informalidad que se presenta en dicho sector de la economía. La entrevista abierta tiene como característica el tener una guía de la temática muy general, con la flexibilidad de manejar la estructura o el contenido de la misma (Hernández Sampieri, 2006). Esta entrevista permitió tener una mejor comprensión de la problemática del sector y cómo la formalidad es parte de dicha problemática. Basado en la literatura consultada, la evidencia empírica y la entrevista al señor Narváez, se procedió a recolectar información de los emprendedores del calzado.

Como instrumento de recolección de información sobre el sector del calzado se usó la entrevista estructurada ya que ésta permite identificar el conocimiento tácito que tienen los empresarios sobre la informalidad, y cómo afecta o no a sus empresas; la percepción que tienen de los problemas de su sector económico y sus perspectivas del negocio a futuro. La entrevista estructurada se basa en una guía de preguntas predeterminadas a las cuales se ciñe el entrevistador y al ser un tipo de entrevista cualitativa, es más íntima, flexible y abierta que un cuestionario (Hernández Sampieri, 2006). Esta herramienta de investigación busca que las personas interactúen de forma libre y voluntaria con el investigador, aspecto que permite la validez de la información proporcionada.

La entrevista piloto consta de la información brindada por 15 empresarios seleccionados aleatoriamente, ubicados principalmente, en el sector del barrio Restrepo en Bogotá, donde hay una gran concentración de empresas de calzado; también se entrevistaron empresarios de las zonas del Siete de Agosto y de Galerías. Se seleccionaron tres tipos de empresarios: informales, empresarios que formalizaron y empresarios que aunque pequeños nacieron formales. En las entrevistas los emprendedores dan cuenta del por qué ellos iniciaron su negocio en el sector del calzado, de si lo hicieron formal o informal, y de las percepciones que tienen acerca de la informalidad de los negocios. Finalmente, se realizó una entrevista de tipo abierto al señor Víctor Bogoya, presidente de Corinca, asociación que en su momento formalizó a empresarios del cuero del barrio Restrepo para profundizar acerca de sus vivencias con dicha organización (ver anexo 4).

La entrevista como un instrumento de recolección de conocimiento tácito presenta cuatro ventajas primarias: la flexibilidad; ofrece una oportunidad para evaluar la validez de la información adquirida; es una técnica para obtener información acerca de asuntos complejos examinando los sentimientos detrás de las opiniones expresadas; a muchas personas les gusta ser entrevistadas (Awad & Ghaziri, 2004).

El anexo 1 muestra la transcripción de la entrevista al señor Pablo Narváez; el dos, muestra las preguntas realizadas a los empresarios en la entrevista piloto; el tres, contiene la transcripción de las respuestas de los empresarios en la entrevista piloto; y cuatro, las respuestas del señor Bogoya a su experiencia con Corinca.

5.2 Segunda fase: cuestionario Delphi

Dichas entrevistas y la revisión de la literatura permitieron formular las hipótesis y determinar un método de recolección de información que permitiera validar o no las mismas. El presente trabajo es de carácter cualitativo, por lo cual se buscó utilizar una herramienta de información que permita la recolección de información del mismo tipo. La investigación cualitativa requiere de una revisión estadística y matemática compleja (Vicens, 1985) que soporte los resultados de la misma.

El presente trabajo busca revisar el horizonte del sector calzado bogotano y las alternativas para mejorar su situación y elevar sus niveles de formalización en cinco años, teniendo en cuenta la incertidumbre que se presenta en el mismo en este momento, debido a la gradual apertura del comercio internacional colombiano y a la fuerte competencia de calzado chino. Se aplicará la provisión y prospectiva, las cuales son apropiadas para este tipo de ambiente de incertidumbre (Ortega, 2006). Existen básicamente tres tipos de investigación prospectiva que son: métodos de expertos (basado en las opiniones de conocedores del problema que se quiere analizar); métodos extrapolativos (basado en datos históricos que se pueden extrapolar al futuro) y métodos de correlación (basados en la identificación de factores relevantes y su evolución hacia el futuro) (Ortega, 2008).

Teniendo esto en cuenta, se propone como herramienta de recolección de información el método Delphi. El Delphi es un método experto de predicción, esencialmente, una encuesta a expertos acerca de un problema dado. Se usa una serie de cuestionarios para reunir las contribuciones que son usadas para formular un nuevo cuestionario. (Awad y Ghaziri, 2004). Entre las ventajas que tiene esta técnica, están el “superar las barreras físicas que existen entre los distintos expertos participantes, eliminar la influencia diferencial que puedan tener algunos miembros del grupo sobre los demás (preservando el anonimato y reduciendo las posibilidades de contacto directo entre ellos), y controlar los factores que provocan una posible falta de motivación en los expertos participantes” (Ortega, 2006).

El nombre de este método viene del antiguo oráculo de Delfos, quien podía predecir el futuro. Su forma de trabajo es la siguiente:

1. Un panel de expertos es invitado a dar su opinión anónima sobre el problema en cuestión. Usualmente, a cada persona se le da una breve explicación escrita del problema.
2. Para la segunda fase, a cada experto se le da un resumen de los resultados de la primera fase; se les pide hacer un segundo estimado sobre el mismo tema, basado en la información adicional y las razones dadas en el resumen de las opiniones anónimas precedentes.
3. El paso dos se repite varias veces, y se prepara un resumen final. Para este punto, todos los estimados extremos habrán sido borrados,
4. Aquellos que permanecen cubrirán un rango estrecho de respuestas. (Awad y Ghaziri, 2004).

Jon Landeta en su libro *El Método Delphi*, afirma que este método busca obtener opiniones, y si es posible, el consenso de un grupo de expertos. Metodológicamente es necesario considerar: primero, un proceso habitual que parte de la existencia de un problema, para ello el investigador contacta un grupo de personas con conocimientos, características y experiencias para conseguir el objetivo del estudio, entonces el grupo coordinador (en este caso el investigador) traslada el objeto de estudio a preguntas; segundo, un grupo coordinador conformado por un grupo reducido de especialistas conocedores del asunto objeto de estudio, a fin de poder interpretar apropiadamente las aportaciones de los expertos encuestados, y conocedores de la técnica Delphi, para llevar a cabo una correcta aplicación de la misma; tercero, el grupo de expertos, quienes constituyen el eje central del método, ya que sobre ellos recae la responsabilidad de emitir los juicios que, de forma agregada, constituirán el *output* de la técnica (Landeta, 1999).

Las tres características del método son: proceso iterativo, los expertos que participan deben emitir su opinión en más de una ocasión; anonimato, ningún miembro del grupo debe conocer las respuestas particulares de los otros; retroalimentación, ésta es controlada (Landeta, 1999). Otra característica del Método Delphi es la de tener respuestas numéricas (Vicens, 1985).

Según Linstone y Turoff la aplicación del método Delphi es significativa en áreas como: la recolección de información actual e histórica sin precisión o no disponible, la prueba de lo significativo de un evento histórico, la evaluación de la asignación de posibles presupuestos, la evaluación de opciones de planeación urbana y regional, la planeación de campus universitarios y desarrollo de currículo, unificación de la estructura de un modelo, proyección de las ventajas y desventajas asociadas a opciones estratégicas potenciales, el desarrollo casual relacionado con fenómenos sociales y económicos complejos y en la exposición de prioridades de valor personal o metas sociales (Linstone & Turoff, 2002).

5.2.1 Elaboración del cuestionario

Con las hipótesis y los objetivos del estudio claros, se procedió a la elaboración 60 cuestionamientos. Se incluyeron ciertas afirmaciones de control, es decir, aquellas que buscan revisar el grado de atención del experto por el cuestionario, buscando su opinión sobre un tema, pero haciendo la afirmación de manera distinta. Es bueno aclarar que gracias a dichas afirmaciones de control, se desechó la opinión de un experto que se contradecía en sus respuestas.

Para el cuestionario se aplicó una escala de Likert - en este caso ayuda a dar una valoración numérica a la respuesta cualitativa- de cinco valores, de 1 a 5 con las siguientes respuestas:

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Indiferente
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

Para ver el cuestionario de la primera ronda, ver anexo 5.

5.2.2 Selección de expertos

El número de expertos para un cuestionario Delphi puede variar, y diversos autores dan números que aunque diferentes, no van más allá de los 30. Menos de siete expertos no es recomendable, pues hasta dicho número de expertos el error de la previsión final disminuye con cada nuevo experto añadido, pero más de 30 no mejora significativamente la previsión (Landeta, 1999). Si el número es de entre 15 y 25 expertos, se considera que es una investigación fiable (Malla y Zabala, 1978). Finalmente se seleccionaron 35 expertos (esperando una tasa de respuesta del 70%, es decir de 25 expertos) de los cuales se obtuvieron respuestas de 22. De los 22 expertos, se eliminó del cuestionario la opinión de uno de los mismos, debido a su contradicción en sus respuestas, quedando un grupo de 21 expertos, el cual es un número apropiado para una aplicación del Método Delphi. Estos 21 expertos pertenecen a diferentes sectores como se menciona a continuación²⁶:

Siete académicos: entre estos académicos se encuentran un politólogo experto en política de Estado, un experto en temas de emprendimiento, dos economistas expertos en estudios macroeconómicos, un investigador de temas empresariales director de un grupo de investigación especializado en pequeñas empresas, un docente experto en temas de calzado en Colombia que ha escrito libros sobre el tema y un académico experto en temas empresariales y de microcrédito.

²⁶ Cabe añadir que se mantiene el anonimato de los expertos, razón por la cual no se mencionan sus nombres en el presente trabajo. A lo largo del análisis de la información obtenida se les nombrará con la letra D más un número que corresponde a cada experto. Para más detalle de la información de cada experto ver Anexo 8.

Seis funcionarios del Gobierno: entre estos funcionarios se encuentra, uno DIAN, cuatro encargados de temas de política económica y un funcionario del departamento, quien es a la vez experto en temas de microempresa.

Cinco expertos pertenecientes asociaciones gremiales o empresarios: entre estos se encuentran un empresario con más de 20 años en el sector calzado, dos de las agremiaciones de calzado, una de la Cámara de Comercio de Bogotá, experta en temas de formalización y el presidente de un organismo encargado de la competitividad en Colombia (aunque durante este estudio, su rol cambió y ahora es funcionario estatal).

Tres expertos del sector financiero: entre quienes se encuentran una gerente de una sucursal bancaria del barrio Restrepo, una gerente encargada de banca empresarial en un banco perteneciente al grupo financiero más grande de Colombia y un vicepresidente de un banco colombiano.

Cabe decir que el concepto de experto en esta metodología, se entiende como “aquel individuo cuya situación y recursos personales le posibiliten contribuir positivamente a la consecución del fin que ha motivado la iniciación del trabajo (Landeta, 1999). De este modo, existen tres tipos de expertos:

- Especialistas: estos atesoran conocimientos, experiencia, capacidad predictiva y objetividad. Coincide con el concepto de experto clásico.
- Afectados: ellos no se distinguen por tener unos conocimientos superiores a lo normal en el área objeto de estudio (aunque la conocen), sino porque están implicados de alguna forma en ella. Serán parte activa en la consecución de la previsión que entre todos se realiza y/o forman parte del colectivo sobre el que se aplicará la decisión basada en los resultados Delphi.
- Facilitadores: ellos son individuos con capacidad para clarificar, sintetizar, estimular, organizar, etc., que no tienen por qué pertenecer a ninguna de las dos categorías anteriores. (Landeta, 1999).

Los expertos seleccionados para este estudio provienen de estos tres tipos.

Para efectos del presente trabajo, a cada experto se asignó un código que empieza con la letra D seguida por un número desde uno hasta 21, que es el número total de participantes en el estudio. Los códigos de los participantes, dependiendo del sector al que pertenecen son los siguientes:

Sector académico: D1, D6, D7, D11, D14, D20 y D21.

Sector Gobierno: D2, D9, D10, D11, D13 y D19.

Sector financiero: D3, D8 y D15.

Sector gremial: D4, D5, D16, D17 y D18.

5.2.3 Primera ronda de aplicación del cuestionario

El contacto con los expertos se realizó de diferentes formas y durante el contacto inicial se les informó los objetivos del estudio, el carácter del método Delphi, el tiempo que toma responder el cuestionario y el número de cuestionarios a responder (Landeta, 1999). A algunos expertos se les contactó personalmente y lo respondieron en forma impresa; otros expertos se les contactó personalmente y pidieron que se les enviara la encuesta por correo y la devolvieron vía correo electrónico; otras personas se les contactó directamente por correo electrónico y de la misma forma devolvieron el correo. Esta primera etapa de recolección de información tomó un aproximado de 12 meses entre octubre de 2009 y octubre de 2010.

5.2.4 Primera evaluación de resultados

Una vez se tuvieron los resultados de la primera ronda, se procedió a realizar diferentes análisis estadísticos, con base en los números obtenidos en las respuestas de los expertos, teniendo en cuenta el carácter cualitativo del estudio. Se realizó un análisis de *Cluster*, así como también se revisaron estadísticas básicas como frecuencias de respuestas, medianas y desviación estándar de las mismas. Para ver el análisis descriptivo de la primera ronda, ver anexo digital 1. Con dichos resultados, teniendo en cuenta las medias y medianas se procedió a diseñar el cuestionario de la segunda ronda, en la cual el experto tenía nuevamente la afirmación, su respuesta inicial, un gráfico con la frecuencia de respuestas del grupo de expertos y un promedio de las respuestas. Para ver un cuestionario de la segunda ronda, ver anexo 6.

5.2.5 Segunda ronda de aplicación del cuestionario

El segundo cuestionario se aplicó entre los meses de enero y agosto de 2011. Allí, los expertos podían modificar o no su respuesta, así como hacer comentarios escritos (u orales cuando se aplicaron personalmente los mismos) respecto a sus respuestas. Cabe aclarar que en dicha ronda, diez de los 21 expertos modificaron por lo menos una de sus respuestas.

5.2.6 Análisis final de resultados

El método Delphi tiene como criterios de finalización de un estudio el consenso, que es el criterio clásico y/o la estabilidad, siendo más recomendada esta última (Landeta, 1999). El consenso se alcanza cuando las opiniones presentan un rango intercuartílico reducido, y un criterio de estabilidad recomendado es el de variación de recorrido intercuartílico relativo. Para efectos de este estudio se analizó la estabilidad midiendo la variación de los rangos intercuartílicos. En este caso, con dos rondas de encuestas se alcanzó tanto el consenso como la estabilidad de las respuestas.

Debido al tipo de estudio realizado y a los objetivos de la investigación, se aplicó un análisis de *Cluster*, con el objeto de buscar agrupaciones de respuestas entre los diferentes expertos; igualmente, se pretende revisar las diferencias que pueden haber entre expertos que pertenezcan a diferentes grupos de los cuatro sectores en que inicialmente se agruparon (banca, Gobierno, gremio y academia).

Se realizaron análisis descriptivos de varianzas, medias, modas y desviaciones típicas para revisar el grado de consenso y estabilidad de las repuestas, así como también las diferencias en las respuestas de diferentes grupos de expertos. Para ver el análisis descriptivo de todas las afirmaciones y de respuestas de diferentes grupos ver anexo digital 2.

Se aplicó el test de Alpha-Crombach para revisar la fiabilidad del estudio; finalmente se aplicó el test de KMO el cual no mostró resultados relevantes.

Tras definir la metodología y los análisis de datos, se procedió a la aplicación de la herramienta de investigación, la recolección de la información y su análisis estadístico para la validación de las hipótesis y el desarrollo de una estrategia que permita la formalización y mejora del sector calzado bogotano. Los resultados de los análisis estadísticos se presentan en el capítulo 6.

6. Resultados del estudio de campo

6.1 Análisis de resultados primera ronda Delphi

Las respuestas de 21 expertos fueron analizadas en la primera ronda de respuestas del Cuestionario Delphi. Se analizaron la mediana, varianza, moda y desviación típica. Para ver los resultados de cada una de las afirmaciones, así como el histograma de frecuencias de respuestas ver anexo 5 (Análisis descriptivo primera ronda).

Las 60 afirmaciones se dividieron en nueve bloques de afirmaciones, cada una correspondiente a una temática específica del sector calzado que son las siguientes:

- Bloque I. Comercio exterior: afirmaciones 4, 13, 21, 26, 56, 57 y 58.
- Bloque II .Nuevas tecnologías: afirmaciones 36, 48 y 49.
- Bloque III .Financiamiento formal: afirmaciones 29, 30, 31, 33 y 37.
- Bloque IV. Financiamiento no bancario: afirmaciones 32, 52 y 53.
- Bloque V. El consumidor de calzado: afirmaciones 11, 12, 14, 22 y 59.
- Bloque VI. El Gobierno y el sector: afirmaciones 3, 5, 7, 8, 16, 18 27, 39, 40 y 41.
- Bloque VII. Acciones del sector: afirmaciones 1, 2, 6, 15, 19, 20, 23, 28, 34, 35, 42 y 47.
- Bloque VIII. Academia y trabajo: afirmaciones 43, 44, 45, 46, 50, 51 y 60.
- Bloque IX. Prospectiva: afirmaciones 9, 10, 17, 22, 24, 25, 54 y 55.

6.1.1 Análisis *Cluster* primera ronda

El análisis *Cluster* se realizó para cada uno de los grupos de preguntas. Se utilizó como método de conglomeración el método de Ward y como método de distancia el método de bloque habitacional. Se utilizó el programa StatGraphics para desarrollar el análisis.

Debido al número de participantes se decidió agrupar a los expertos en tres *Clusters*. De esa forma en cada grupo de preguntas se tomaron el número de observaciones y en base a estas se crearon los conglomerados o *Clusters*

que son “grupos de observaciones con características similares” (StatAdvisor, 2011). Según el mismo StatAdvisor, la forma en la cual se llega a definir los *Clusters* es: “Para formar los conglomerados, el procedimiento comienza con cada observación en grupos separados. Después, combina dos observaciones que fueron los más cercanos para formar un nuevo grupo. Después de recalcular la distancia entre grupos, se combinan los dos grupos ahora más cercanos. Este proceso se repite hasta que quedan solamente tres grupos.” (StatAdvisor, 2011). Los resultados obtenidos por grupo se muestran a continuación.

Bloque I. Comercio exterior

Tabla 6.1 Resumen de conglomeración ronda 1, comercio exterior

Conglomerado	Miembros	Porcentaje
1	7	36,84
2	10	52,63
3	2	10,53

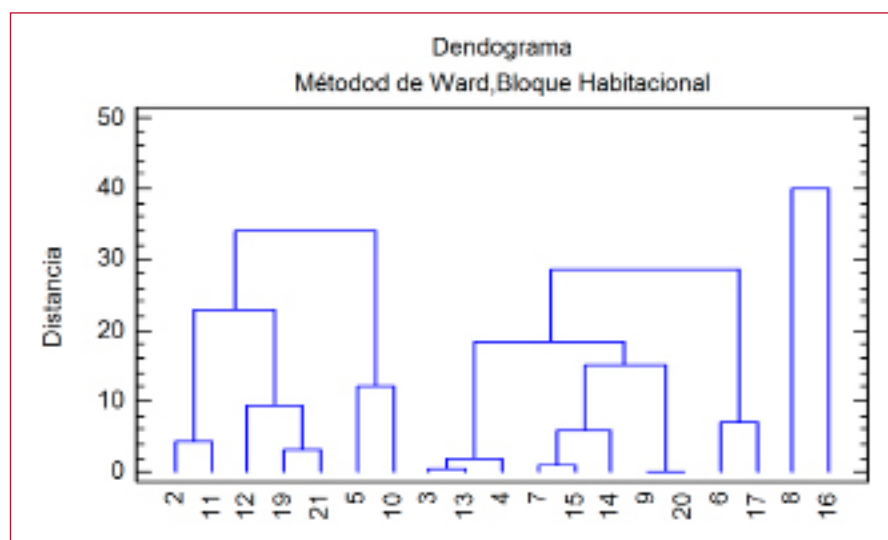
Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Tabla 6.2 Centroides ronda 1, comercio exterior

Conglomerado	P4	P13	P21	P26	P56	P57	P58
1	3,42857	2,28571	3,57143	3,71429	3,14286	2,14286	4,0
2	3,3	3,7	4,2	3,8	3,8	3,5	4,2
3	5,0	1,0	3,0	1,0	3,0	1,0	3,5

Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Figura 6.1 Cluster ronda 1, comercio exterior



Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

El segundo *Cluster* es aquel con mayor número de expertos, identificados como D3, D13, D4, D7, D15, D14, D9, D20, D6, y D17, de los cuales cuatro pertenecen al sector Gobierno, dos al académico, dos al gremial, dos al financiero formal. Este grupo en general (así como la mayoría de la muestra, 11) es indiferente respecto a los alcances de la ronda de Doha en el sector calzado; cabe resaltar que respecto a la afirmación cuatro “La implantación de la ronda de Doha y la nueva legislación arancelaria no ayudará al desarrollo de la industria de calzado en Bogotá” ningún experto estuvo en total desacuerdo o en desacuerdo con la misma. Este grupo en general no cree que el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (principal socio comercial de Colombia) lleve a las empresas a formalizarse, cree que la apertura económica y el TLC con Estados Unidos obligarán a las empresas a modernizarse; pero un mayor control al contrabando si ayuda a que haya más formalización. El primer *Cluster*, con siete expertos, se conforma por aquellos identificados como D2, D11, D12, D19, D21, D5 y D10, quienes son cuatro del sector Gobierno, dos académicos y un miembro del gremio de calzado. Están de acuerdo con el primer *Cluster* respecto a los alcances de la ronda de Doha, en que el efectivo control al contrabando aumentará los niveles de formalización de las empresas de calzado en el país, que un TLC con Estados Unidos llevará a las empresas a modernizarse para ser más competitivas y que el libre comercio obligará a las empresas del sector a formalizarse. Las diferencias con el segundo *Cluster* están en que este grupo si cree que un TLC con Estados Unidos traerá más formalidad al sector.

Se concluye entonces, que en esta primera ronda los expertos coinciden que la Ronda de Doha no afectará ni positiva ni negativamente al sector calzado del país, y que el control al contrabando es una forma efectiva de luchar contra la informalidad en el sector calzado y que el TLC con Estados Unidos llevará a las empresas a modernizarse. Donde la opinión difiere es en si el TLC con Estados Unidos traerá más formalidad. Al observar la frecuencia de respuestas de las afirmaciones relacionadas con este tema, la 13 y la 57 se observa que en general la mayoría de las respuestas fueron indiferente o de acuerdo, pero ninguna totalmente de acuerdo. Es decir, hay mayor consenso respecto a que sí puede ser que el TLC con Estados Unidos lleve a mayor formalización, pero aún así, la opinión está muy dividida entre quienes si lo creen y aquellos que no.

Bloque II. Nuevas tecnologías

Tabla 6.3 Resumen de conglomeración ronda 1, nuevas tecnologías

Conglomerado	Miembros	Porcentaje
1	11	57,89
2	6	31,58
3	2	10,53

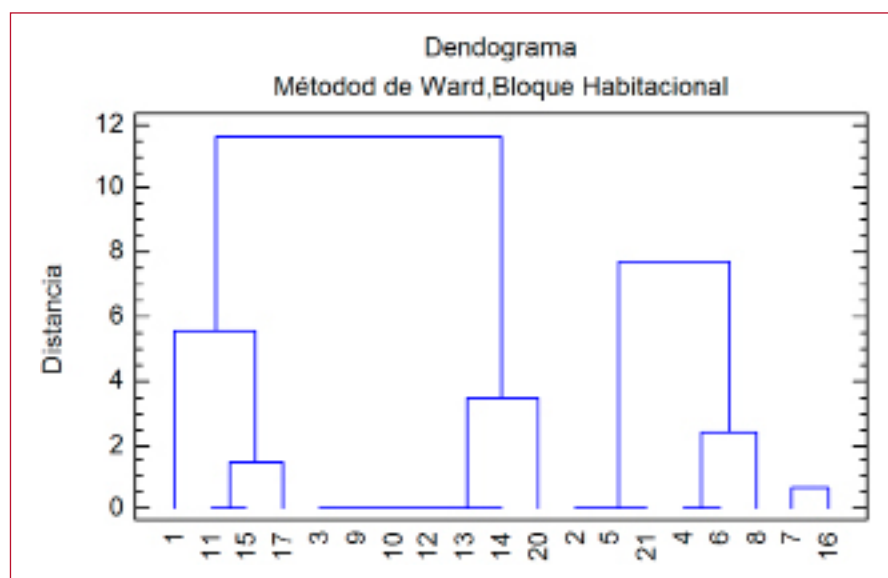
Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Tabla 6.4 Centroides ronda 1 nuevas tecnologías

Conglomerado	P36	P48	P49
1	3,90909	2,45455	4,0
2	4,5	1,83333	5,0
3	2,5	1,0	5,0

Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Figura 6.2 Cluster ronda 1, nuevas tecnologías



Fuente. Elaboración propia, utilizando Statgraphics.

El segundo bloque de afirmaciones busca revisar la opinión de los expertos respecto al uso de nuevas tecnologías en procesos de formalización y su uso por parte de empresarios de calzado. El primer *Cluster* integrado por los expertos D1, D11, D15, D17, D3, D9, D10, D12, D13, D14 y D20, se compone de cuatro académicos, cuatro miembros del Gobierno, dos de la banca formal y un miembro del gremio de calzado. Estos expertos están de acuerdo en que utilizar Internet como método de pago de impuestos es una forma efectiva de luchar contra la informalidad, que Internet es una herramienta efectiva de llegar a los clientes y que a la vez no ha sido utilizada efectivamente. El segundo *Cluster* con los expertos D2, D5, D21, D4, D6 y D8, se compone de dos miembros del gremio de calzado, dos académicos, un funcionario del Gobierno y un experto del sector bancario. Este grupo está básicamente de acuerdo con las opiniones del primer grupo pero con posiciones más fuertes al respecto, así, está totalmente de acuerdo con la eficacia de Internet a la hora de llegar al cliente, está casi que totalmente de acuerdo en que Internet no ha sido utilizado efectivamente por los empresarios de calzado y casi que totalmente de acuerdo en que usar Internet como medio de pago de impuestos es una forma efectiva de luchar contra la informalidad.

Cabe mencionar que el tercer *Cluster* con un académico y un miembro del sector calzado, igualmente están totalmente de acuerdo en que Internet es efectivo para llegar al cliente, totalmente de acuerdo en afirmar que Internet no

ha sido utilizado efectivamente en llegar a los clientes, pero difiere con los otros dos grupos pues no se muestra de acuerdo en que Internet como herramienta de pago de impuestos sea una forma efectiva de lucha contra la informalidad.

Esto quiere decir que los expertos concluyen categóricamente que a pesar que se sabe que Internet es efectivo para llegar a los clientes, los empresarios de calzado no lo usan para esto, y se puede afirmar que los expertos en general consideran que una forma efectiva de luchar contra la informalidad es utilizando Internet como herramienta de pago de impuestos.

Bloque III. Financiamiento formal

Tabla 6.5 Resumen de conglomeración ronda 1, financiamiento formal

Conglomerado	Miembros	Porcentaje
1	8	44,44
2	7	38,89
3	3	16,67

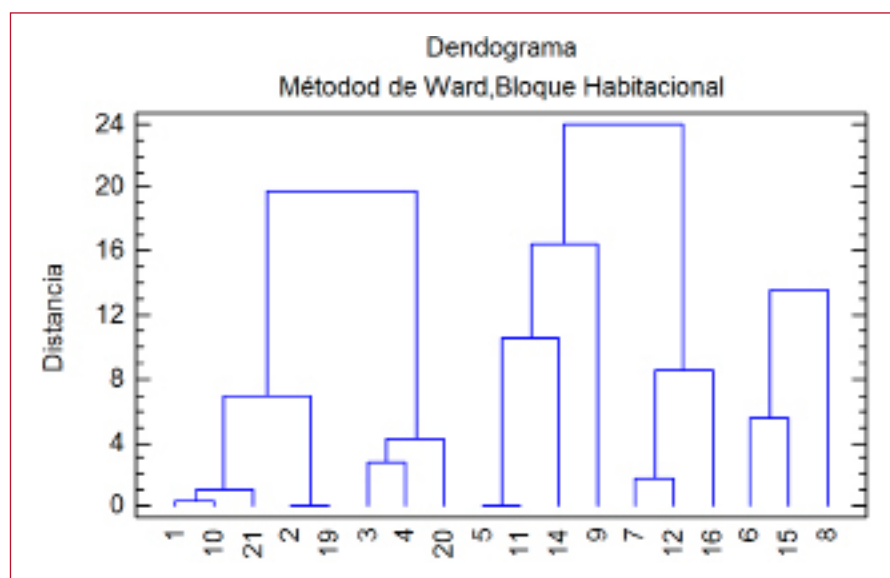
Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Tabla 6.6. Centroides ronda 1, financiamiento formal

Conglomerado	P29	P30	P31	P33	P37
1	4,375	4,0	2,5	3,375	2,25
2	4,14286	4,28571	4,28571	2,42857	2,0
3	2,0	2,0	1,66667	4,33333	4,66667

Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Figura 6.3 Cluster ronda 1, financiamiento formal



Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

En el tercer bloque de afirmaciones se busca la opinión de los expertos respecto al financiamiento formal como forma de formalización.

El primer *Cluster* está compuesto por los expertos D1, D10, D21, D2, D19, D3, D4 y D20, que son dos académicos, cuatro funcionarios del Gobierno, uno de la banca y un miembro gremial. Estos expertos consideran que los estrictos requisitos de la banca colombiana son un factor que aumenta la informalidad, que estos requisitos serán aún mayores en el mediano plazo, consideran que el sector financiero no está comprometido en la lucha contra la informalidad y que la banca ofrece créditos con mayor facilidad al empresario de calzado que a la persona natural.

El segundo *Cluster*, compuesto por los expertos D5, D11, D14, D9, D7, D12 y D16, que son tres académicos, tres miembros del gremio y dos miembros del Gobierno, básicamente está de acuerdo con el primer *Cluster* en que los estrictos requisitos de la banca formal contribuyen a la informalidad, que estos aumentarán en el futuro y en que el sector financiero no está comprometido en la lucha contra la informalidad. Difiere con el primer grupo en que considera que a la persona natural se le otorgan créditos con mayor facilidad que al empresario de calzado. Aquí, cabe mencionar que se observa una diferencia entre los diferentes sectores, ya que los empresarios (miembros del gremio sienten que el otorgamiento de créditos para ellos es más difícil que para personas naturales.

El tercer *Cluster*, en el cual hay dos académicos y dos representantes del sector financiero, que son los expertos D6, D15 y D8, muestra un comportamiento totalmente diferente a los dos *Clusters* anteriores. Este grupo está totalmente en desacuerdo con prácticamente todas las respuestas de los demás participantes. Este tercer *Cluster* siente fuertemente que el sector financiero está comprometido en la lucha contra la informalidad, piensa que en el futuro los requisitos de créditos serán más laxos y más fácil el acceso al crédito para los empresarios; considera que los requisitos de la banca formal para otorgar créditos a empresarios no son un factor que aumente la informalidad. La única afirmación de este grupo que muestra alguna similitud con el primer *Cluster* es que este grupo considera, con mayor énfasis que el primer *Cluster*, que la banca formal le da mayores facilidades de crédito al empresario del sector calzado que a la persona natural.

De aquí se concluye que hay una diferencia fuerte entre lo que piensan diferentes sectores respecto a los requisitos de la banca y el papel del financiamiento formal en la informalidad, especialmente entre los sectores gremial y financiero formal.

Bloque IV. Financiamiento no bancario

Tabla 6.7 Resumen de conglomeración ronda 1, financiamiento no bancario

Conglomerado	Miembros	Porcentaje
1	8	38,10
2	6	28,57
3	7	33,33

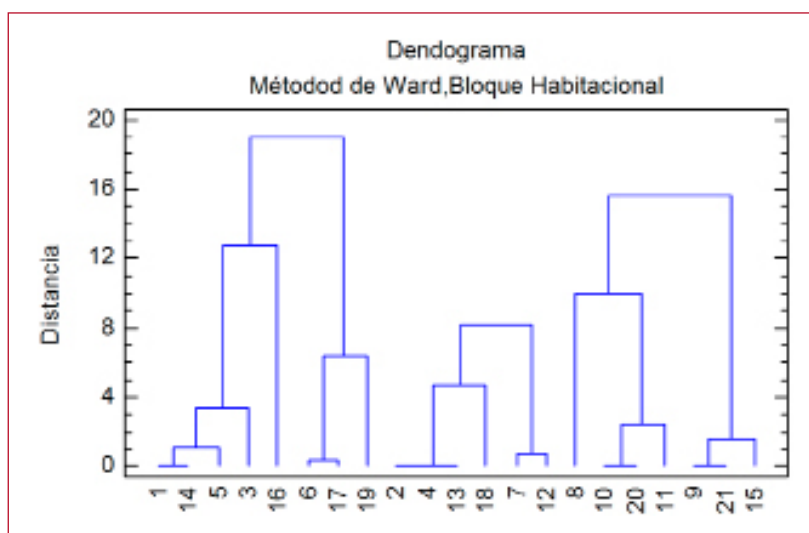
Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics

Tabla 6.8 Centroides ronda 1, financiamiento no bancario

Conglomerado	P32	P52	P53
1	3,25	4,5	3,0
2	3,66667	1,66667	1,83333
3	3,0	2,0	3,0

Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Figura 6.4 Cluster ronda 1, financiamiento no bancario



Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

El cuarto bloque de afirmaciones buscaba la opinión de expertos respecto al financiamiento no bancario. Se identificaron tres *Clusters*. El primer *Cluster*, con los expertos D1, D14, D5, D3, D16, D6, D17 y D19, quienes son tres académicos, tres miembros del gremio, un miembro del sector financiero y un funcionario del Gobierno. Estos expertos son totalmente indiferentes respecto a que en un futuro los empresarios vayan a utilizar en mayor medida el crédito informal, aunque considera fuertemente que este es una forma eficaz de financiamiento para las empresas. Este grupo es indiferente respecto a que ayudas financieras como el Fondo Emprender²⁷ lleven a mayores niveles de formalización.

El segundo *Cluster*, formado por los expertos D2, D4, D13, D18, D7, y D12, que son dos académicos, dos representantes del gremio y dos funcionarios del Gobierno, está en general de acuerdo con el primer grupo en indiferencia respecto al impacto, que ayudas como las de Fondo Emprender pueda tener en la formalización; difiere con el primer grupo en el sentido que cree firmemente que el crédito informal no es una forma eficaz de financiación y creen firmemente que éste no será utilizado con mayor frecuencia en el futuro.

²⁷ El Fondo Emprender es un fondo creado por el Gobierno colombiano con el objetivo de financiar proyectos a emprendedores alumnos del Servicio Nacional de Aprendizaje, estudiantes de último año de educación superior, estudiantes con título de pregrado no mayor a 24 meses y estudiantes de maestría o especialización, que hayan obtenido dichos títulos en un periodo no mayor a 12 meses. Estas personas deben presentar sus planes de negocio en una convocatoria abierta, los cuales se evalúan y se decide cuáles pueden recibir ayuda financiera por parte del fondo (Fondo Emprender, 2011).

El tercer grupo, con los expertos D8, D10, D20, D11, D9, D21 y D15, quienes son tres miembros del gobierno, dos de la banca y dos académicos consideran que el financiamiento informal no es una forma eficaz de financiar empresas y son totalmente indiferentes respecto a que en el futuro se vaya a utilizar en mayor medida por los empresarios, así como son totalmente indiferentes respecto a que las ayudas como las del Fondo Emprender entre otras formas de financiamiento no formal y no bancario ayuden a disminuir los niveles de informalidad.

Aquí cabe anotar que en general hay escepticismo respecto a qué ayudas financieras diferentes a las de la banca formal lleven a niveles de formalización mayores. Es interesante ver cómo el primer grupo, donde hay más empresarios/miembros del gremio, considera que el crédito informal es una fuente efectiva de financiamiento, comparado con los demás grupos que no lo consideran así.

Bloque V. Consumidor de calzado

Tabla 6.9 Resumen de conglomeración ronda 1, consumidor de calzado

Conglomerado	Miembros	Porcentaje
1	7	41,18
2	7	41,18
3	3	17,65

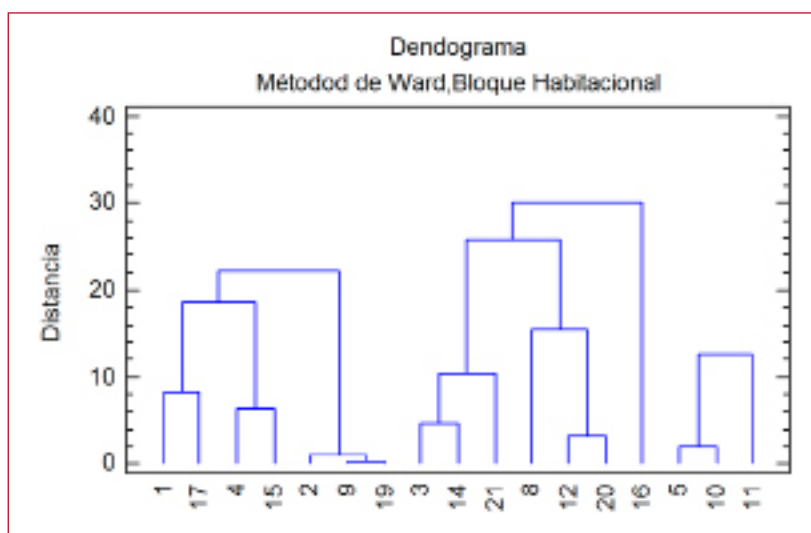
Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Tabla 6.10 Centroides ronda 1, consumidor de calzado

Conglomerado	P11	P12	P14	P22	P59
1	4,42857	3,0	3,42857	3,85714	3,57143
2	3,71429	4,42857	2,42857	4,28571	2,0
3	2,33333	3,66667	2,0	2,66667	2,33333

Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Figura 6.5 Cluster ronda 1, consumidor de calzado



Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

El quinto bloque de afirmaciones tiene que ver con el consumidor colombiano de calzado. El primer *Cluster* está integrado por los expertos D1, D17, D4, D15, D2, D9 y D19 quienes son tres miembros del Gobierno, dos del gremio de calzado, un académico y un miembro de la banca. Este grupo está fuertemente de acuerdo en que el consumidor colombiano de calzado en el futuro será más consciente de la calidad del calzado, está de acuerdo en que el consumidor joven tendrá más en cuenta la marca del zapato a la hora de la compra y en general es indiferente respecto al papel que pueda jugar en el futuro el precio como factor decisivo a la hora de comprar calzado. Este grupo en general tiende débilmente a pensar que el productor colombiano de calzado conoce efectivamente las necesidades de su cliente.

El segundo *Cluster* está integrado por los expertos D3, D14, D21, D8, D12, D20 y D16, integrado por dos miembros del gremio, dos funcionarios del Gobierno y tres académicos. Este grupo está de acuerdo en que el consumidor tendrá más en cuenta la calidad del calzado a la hora de la compra en el futuro, aunque el factor clave a la hora de la compra será el precio, que la marca será importante así como el material y piensa que el empresario colombiano de calzado no conoce las necesidades de su cliente.

El tercer *Cluster*, conformado por los expertos D5, D10 y D11, que son un empresario y dos funcionarios del Gobierno, difieren de las respuestas de los expertos de los otros dos *Clusters*.

Bloque VI. El Gobierno colombiano y el sector calzado

Tabla 6.11 Resumen de conglomeración ronda 1, Gobierno y sector

Conglomerado	Miembros	Porcentaje
1	9	45,00
2	5	25,00
3	6	30,00

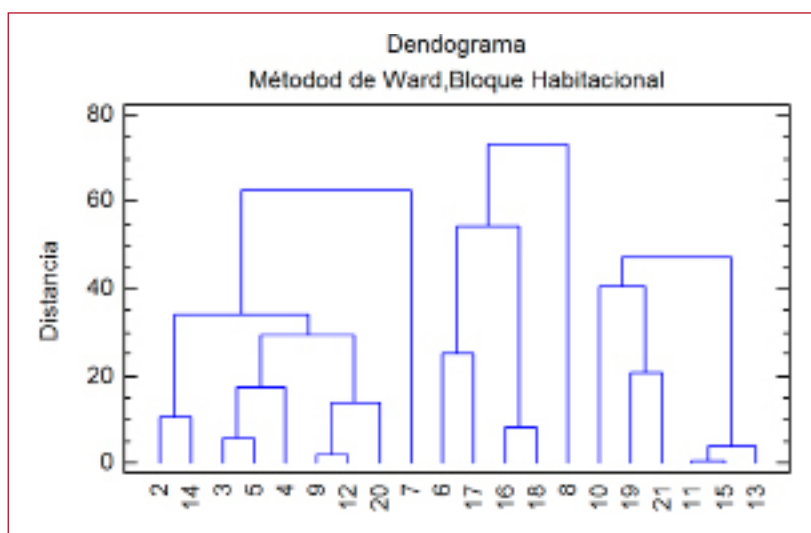
Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Tabla 6.12 Centroides ronda 1, Gobierno y sector

Conglomerado	1	2	3
P3	4,22222	4,8	3,83333
P5	2,22222	2,0	2,83333
P7	4,44444	3,4	3,16667
P8	4,33333	3,4	3,33333
P16	4,33333	2,8	3,16667
P18	4,22222	3,8	2,66667
P27	4,11111	4,6	4,0
P39	3,77778	5,0	3,33333
P40	3,66667	4,8	3,33333
P41	3,55556	4,0	3,16667

Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Figura 6.6 Cluster ronda 1, el Gobierno colombiano y el sector calzado



Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

El sexto bloque tiene que ver con el papel del Gobierno colombiano en el sector calzado. En el primer *Cluster* se encuentran los expertos D2, D14, D3, D5, D4, D9, D12, D20 y D7, de los cuales pertenecen dos al sector gobierno, hay cuatro académicos, dos miembros del gremio y un representante del sector financiero. Este *Cluster* agrupa a un 45% de los expertos. Muestra fuertes tendencias a estar de acuerdo en que el Gobierno debe promover la formalización, que la legislación cuenta con lagunas notables para regular la industria de calzado y favorece la informalidad, que la corrupción y los altos impuestos son un factor clave que llevan a la informalidad y que una forma efectiva de luchar contra la informalidad en el sector es que el estado facilite a los empresarios el acceso a tecnologías de producción.

El segundo *Cluster*, formado por los expertos D6, D17, D16, D18 y D8, que son tres empresarios, un experto de la banca y un académico, es enfática en afirmar que el Estado debe promover la formalización, es el *Cluster* que con mayor énfasis afirma que el acceso a la tecnología es clave para formalizar, está totalmente de acuerdo en que crear empresa formalmente en Colombia es más fácil hoy que hace cinco años y cree que en diez años será más fácil que hoy, así como considera que reducir los pagos de creación a cero es una forma efectiva de luchar contra la informalidad.

El tercer *Cluster*, compuesto por los expertos D10, D19 D21, D11, D15 y D13, que son cuatro funcionarios del gobierno, un académico y uno de la banca,

muestran cifras cercanas a la indiferencia en la mayoría de afirmaciones. Es indiferente con que el Estado deba promover políticas de formalización y con respecto a cómo los vacíos en la legislación promueven la informalidad. Piensa que la percepción que los emprendedores tengan acerca de la corrupción, no es factor que aumente o disminuya la informalidad. Este grupo está de acuerdo en que si se facilita el acceso a la tecnología de producción a los empresarios, estos pueden dejar la informalidad.

En el papel del Estado para la formalización se observa una fuerte tendencia a lo que piensan los miembros del Gobierno, con lo que piensan los demás miembros del grupo de expertos, especialmente los empresarios. Hay un consenso claro en que el Estado debe facilitar el acceso a tecnologías de producción a los empresarios de calzado como una forma de combatir la informalidad.

Bloque VII. Acciones del sector

Tabla 6.13 Resumen de conglomeración ronda 1, acciones del sector

Conglomerado	Miembros	Porcentaje
1	8	42,11
2	5	26,32
3	6	31,58

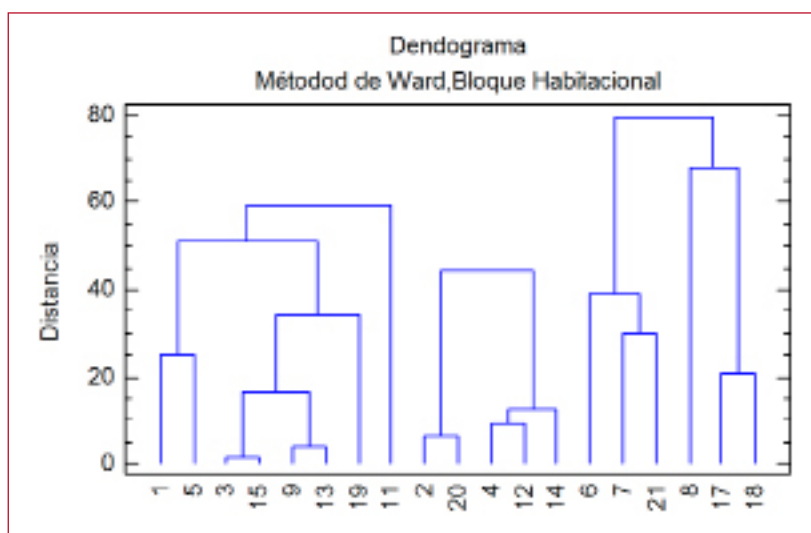
Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Tabla 6.14 Centroides ronda 1, acciones del sector

Conglomerado	1	2	3
P1	3,75	4,2	3,66667
P2	4,0	4,6	4,66667
P6	4,25	5,0	4,83333
P15	3,875	5,0	4,5
P19	3,75	3,2	3,83333
P20	2,5	3,6	3,16667
P23	3,0	4,4	4,16667
P28	3,625	4,2	3,0
P34	3,75	4,0	5,0
P35	3,125	2,4	4,0
P42	3,875	4,4	4,83333
P47	3,375	2,2	3,5

Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Figura 6.7 Cluster ronda 1, acciones del sector.



Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

El séptimo bloque de afirmaciones tiene que ver con acciones que debe tomar el sector. El primer *Cluster* en este caso está compuesto por los expertos D1, D5, D3, D15, D9, D13, D19 y D11, quienes son un académico, dos de la banca, cuatro del Gobierno y un miembro del gremio de calzado. El segundo *Cluster* está compuesto por los expertos D2, D20, D4, D12 y D14, quienes son tres académicos, un funcionario del Gobierno y un funcionario de la banca. El tercer *Cluster* está compuesto por los expertos D6, D7, D21, D8, D17 y D18, quienes son tres académicos, dos miembros del gremio y un experto del sector financiero formal. En general los tres grupos están de acuerdo en que se debe formar a los trabajadores de calzado, que se requiere mayor profesionalización e inversión y que es necesaria la preparación gerencial de los emprendedores, aunque el primer *Cluster* hace menos énfasis en este último factor. Igualmente los tres *Clusters* están de acuerdo en que se debe tener en cuenta el diseño del calzado como factor de competitividad. En donde hay diferencias de opiniones es en el factor relacionado con políticas de amnistía para la formalización. El primer *Cluster* es indiferente al respecto, el segundo en desacuerdo y el tercero está de acuerdo en pensar que una política de amnistía a los informales tendrá el apoyo de los empresarios formales.

Bloque VIII. Academia y trabajo

Tabla 6.15 Resumen de conglomeración ronda 1, academia y trabajo

Conglomerado	Miembros	Porcentaje
1	6	30,00
2	9	45,00
3	5	25,00

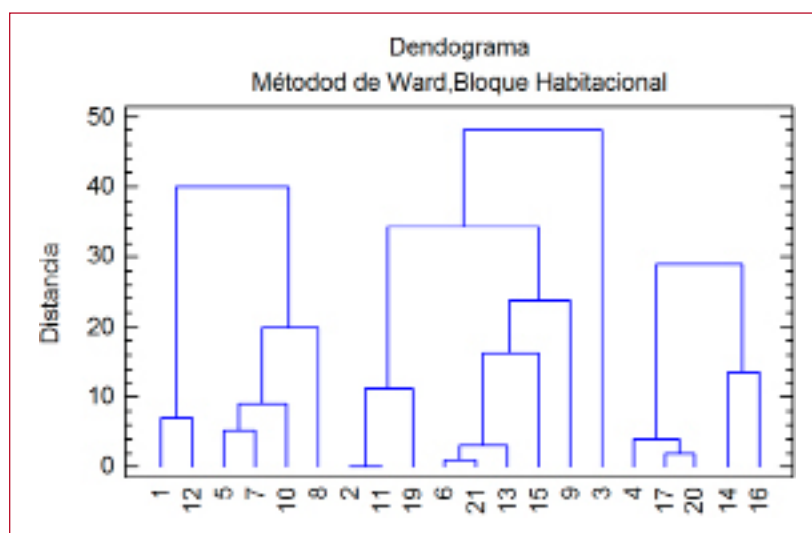
Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics

Tabla 6.16 Centroides ronda 1, academia y trabajo

Conglomerado	P43	P44	P45	P46	P50	P51	P60
1	3,16667	3,0	2,66667	2,66667	1,5	2,33333	1,66667
2	2,88889	2,88889	2,66667	2,66667	3,11111	3,33333	2,66667
3	2,0	1,8	1,8	1,6	1,8	2,0	2,2

Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Figura 6.8 Cluster ronda 1, academia y trabajo



Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

El octavo bloque de afirmaciones se refiere a la academia y el trabajo en el sector de calzado. El primer *Cluster* está compuesto por los expertos D1, D12, D5, D7, D10 y D8, quienes pertenecen tres al sector académico, uno al Gobierno, uno a la banca formal y uno al gremio de calzado. El segundo *Cluster* está compuesto por los expertos D2, D11, D19, D6, D21, D13, D15, D9 y D3, quienes pertenecen cinco al Gobierno, dos a la academia y dos a la banca. El tercer *Cluster* está compuesto por los expertos D4, D17, D20, D14 y D16, quienes son tres miembros del gremio de calzado y dos académicos.

En general, los datos que los tres *Clusters* están en desacuerdo o en diferencia con las afirmaciones. Los expertos piensan que los jóvenes no encuentran el sector calzado atractivo para trabajar, ni para los profesionales (el primer *Cluster* es indiferente al respecto); se piensa que los salarios del sector no son competitivos ni nacional ni internacionalmente y que el sector no posee la suficiente información ni ayuda de parte de entidades de apoyo al mismo. El primer y tercer *Cluster* piensa que los empresarios de calzado no confían en el sector académico, y el segundo *Cluster*, compuesto mayoritariamente por expertos del sector Gobierno, son indiferentes al respecto.

Bloque IX. Prospectiva

Tabla 6.17 Resumen de conglomeración ronda 1, prospectiva

Conglomerado	Miembros	Porcentaje
1	7	35,00
2	8	40,00
3	5	25,00

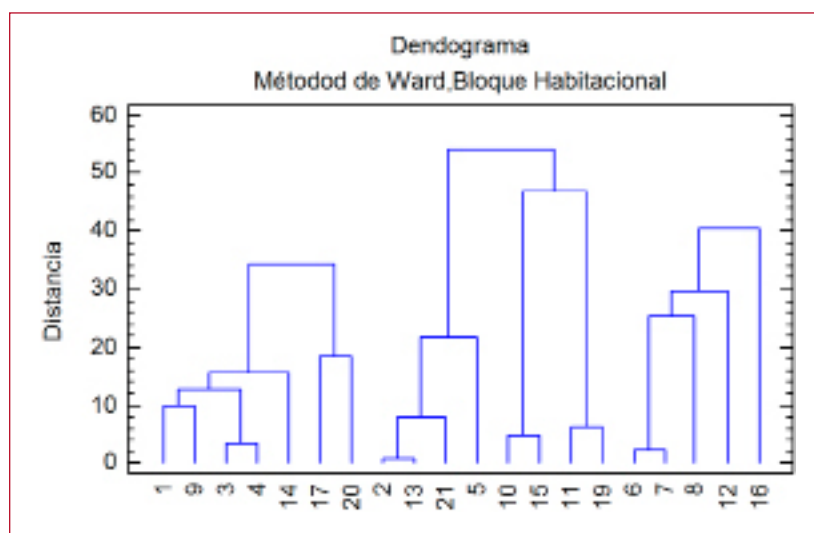
Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Tabla 6.18 Centroides ronda 1, prospectiva

Conglomerado	P10	P9	P17	P22	P24	P25	P54	P55
1	4,14286	4,0	4,0	4,28571	3,0	3,0	3,71429	4,0
2	3,0	2,375	3,125	3,125	3,875	3,125	3,75	3,375
3	4,0	2,0	3,4	4,8	4,4	3,6	5,0	5,0

Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Figura 6.9 Cluster ronda 1, prospectiva



Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

El noveno grupo de afirmaciones hace referencia a la prospectiva del sector. El primer *Cluster* está conformado por los expertos D1, D9, D3, D4, D14, D17 y D20, quienes son tres académicos, dos miembros del gremio de calzado, un funcionario del Gobierno y uno de la banca formal. El segundo *Cluster* está formado por cuatro funcionarios del Gobierno, un académico, un miembro del gremio de calzado y uno de la banca. El tercer *Cluster* conformado por los expertos D6, D7, D8, D12 y D16 está compuesto de tres académicos, un miembro del gremio del calzado y uno de la banca formal.

Las opiniones de los tres *Clusters* en este caso son diferentes para la mayoría de afirmaciones. Donde mayor cercanía hay en las respuestas es en la indiferencia respecto a si en los próximos cinco años las empresas nacionales de calzado aumentarán su porcentaje de participación de las ventas en el país; igualmente hay un acuerdo algo menos claro en que en el futuro el sector calzado perderá importancia como empleador en el país. El primer y tercer *Cluster* piensan que en el futuro la industria se fusionará en empresas más grandes, que el consumidor joven se enfocará más en la marca para la compra y que si todo sigue como hasta ahora en el futuro habrá menos empresas de calzado; mientras que el segundo *Cluster*, compuesto en su mayoría por expertos del Gobierno tienen una posición más cercana a la indiferencia. El primer *Cluster*, compuesto principalmente por académicos considera que el futuro del sector está en el mercado nacional y en mercados vecinos como Venezuela y Perú, mientras que los otros dos *Clusters* no lo piensan así; esto

se confirma con el hecho que el primer *Cluster* también está de acuerdo con la afirmación que el futuro del sector se encuentra en mercados internacionales, mientras los dos otros *Clusters* son indiferentes al respecto.

6.1.1.1 Conclusiones del análisis *Cluster* de la primera ronda

Se observa que hay un consenso fuerte en varios aspectos del estudio. El uso de la tecnología para el pago de impuestos y las facilidades del Gobierno para que los empresarios del sector del calzado puedan acceder a la tecnología son vistos como factores clave para que se formalicen. Otro factor en el cual hay acuerdo es en que negociaciones como las derivadas de la ronda de Doha no conllevan a ningún efecto en el sector.

Igualmente en varios factores, se observó un desacuerdo principalmente entre expertos del gremio de calzado y expertos del sector financiero formal, respecto al papel que ha cumplido el sector financiero en relación con la formalización de empresas.

Se notaron dos aspectos en este estudio que son la desconfianza en el sector académico, en el cual hubo casi que un consenso absoluto entre los expertos y el hecho que el sector no es atractivo como empleador para profesionales ni para jóvenes, lo cual plantea interrogantes bastantes preocupantes para el sector en el futuro.

6.1.2 Estudio descriptivo primera ronda

Así como se realizó un estudio de *Clusters* en la primera ronda, se realizó igualmente un estudio descriptivo de las afirmaciones realizadas (ver anexo digital 1). Se consideró como zona de amplio consenso aquellas afirmaciones con desviación típica menor a 0,85, zonas de consenso medio aquellas con desviación típica de entre 0,85 y 1,2, y zonas sin consenso o dicotomía aquellas con desviaciones típicas mayores a 1,2 o con histogramas de frecuencias que muestren alta concentración alrededor de dos respuestas excluyentes.

De esta forma, se encuentra que en la zona de amplio consenso se encuentran las afirmaciones 2, 3, 4, 6, 15, 27, 32, 36, 39, 42, 43, 44, 45, 46, 48, 49, 54, 55, 58, y 60.

Las afirmaciones con consenso medio son las 1, 5, 7, 8, 12, 13, 16, 17, 18, 19, 21, 22, 23, 25, 26, 28, 30, 33, 34, 35, 37, 40, 47, 50, 51, 53, 56, 57 y 59.

Las afirmaciones sin consenso son la 9, 10, 11, 14, 20, 24, 29, 31, 38, 41 y 52. La mayor desviación es la encontrada en la afirmación 52, relacionada con la percepción respecto a si el crédito informal es una forma eficaz de financiación para las empresas de calzado.

Tras revisar los histogramas se encuentran respuestas dicótomas en las afirmaciones 9, 10, 13, 14, 18, 20, 24, 31, 32, 44, 47, 51, 52, 53 y 57. Aquellas afirmaciones donde se presentó una amplia desviación y a la vez dicotomía fueron las 9, 11, 14, 20, 24, 31, 51 y 52. Dichas afirmaciones tienen que ver con si en el futuro las empresas de calzado se centrarán en producción para países vecinos como Perú y Venezuela, si el material será un factor determinante para el consumidor de calzado, si los impuestos que se pagan en Colombia son un determinante de informalidad, si el productor de calzado colombiano debe enfocarse en mercados de ingresos altos, si la modernización llevará a las empresas pequeñas de calzado a desaparecer, si la banca formal facilita más el crédito a la persona natural que al empresario de calzado, las universidades nacionales han colaborado efectivamente con el empresario nacional y si el crédito informal es una forma eficaz de financiación para las empresas de calzado. Para ver los histogramas de frecuencia y los datos descriptivos de las respuestas de la primera ronda del cuestionario Delphi ver anexo digital 1.

6.2 Análisis de resultados segunda ronda Delphi

La segunda aplicación del cuestionario se realizó entre los meses de enero y agosto de 2011. Diez de los expertos modificaron por lo menos una de sus respuestas y 11 de los mismos no cambiaron ninguna de sus respuestas. Todos los comentarios hechos por los expertos al cuestionario pueden ser vistos en el anexo 7.

6.2.1 Análisis *Cluster* segunda ronda

Para la segunda y definitiva ronda del cuestionario se volvió a realizar un análisis de *Cluster*, siguiendo la misma metodología de dividir las afirmaciones del cuestionario en nueve bloques, dependiendo del tema relacionado con la afirmación. Estadísticamente, el análisis de *Cluster* se realizó utilizando como método de conglomeración el método de Ward y como método de distancia el método de bloque habitacional. Se utilizó el programa StatGraphics para desarrollar el análisis.

Bloque I. Comercio exterior

Tabla 6.19 Resumen de conglomeración ronda 2, comercio exterior

Conglomerado	Miembros	Porcentaje
1	7	36,84
2	10	52,63
3	2	10,53

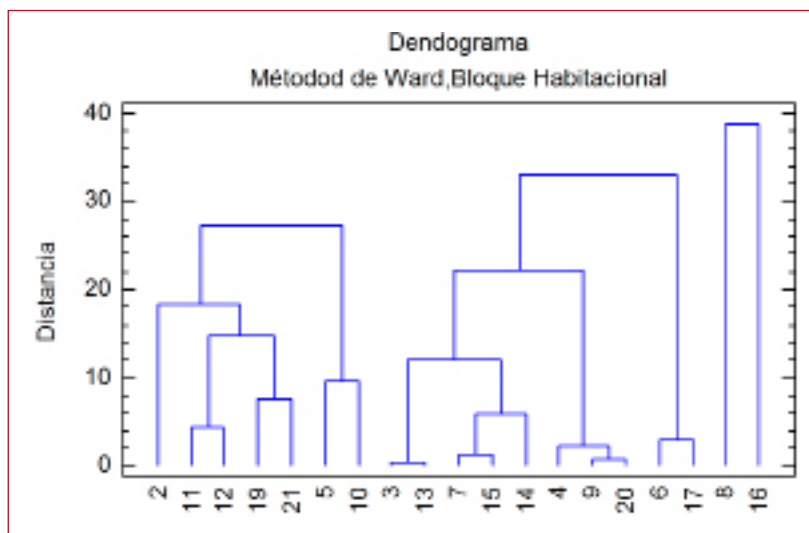
Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Tabla 6.20 Centroides ronda 2, comercio exterior

Conglomerado	P4	P13	P21	P26	P56	P57	P58
1	3,28571	2,28571	3,57143	3,57143	3,0	2,0	4,0
2	3,3	3,6	4,1	3,7	4,0	3,6	4,2
3	5,0	1,0	3,0	1,0	3,0	1,0	3,5

Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Figura 6.10 Cluster ronda 2, comercio exterior



Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Al comparar el *Cluster* de la primera y segunda ronda, no se observan cambios en la conformación de los *Clusters*. El único cambio que se observa es que las respuestas del D4, miembro del gremio, que en el primer *Cluster* estaban más cerca a las de los expertos D3 y D13, un miembro de la banca y uno del Gobierno, ahora se acercan más a las de los expertos D9 y D20, que son

un académico y un funcionario gubernamental, y las del D4, también miembro del gremio, se acercan más a los expertos D9 y D20 que a las del D3 y D13, hacia donde tendían sus respuestas en la primera ronda. Los centroides de los conglomerados tampoco muestran cambios significativos (solo pequeños cambios menores a 0,2 en las afirmaciones 4, 26, 56 y 57).

Bloque II. Nuevas tecnologías

Tabla 6.21 Resumen de conglomeración ronda 2, nuevas tecnologías

Conglomerado	Miembros	Porcentaje
1	5	26,32
2	8	42,11
3	6	31,58

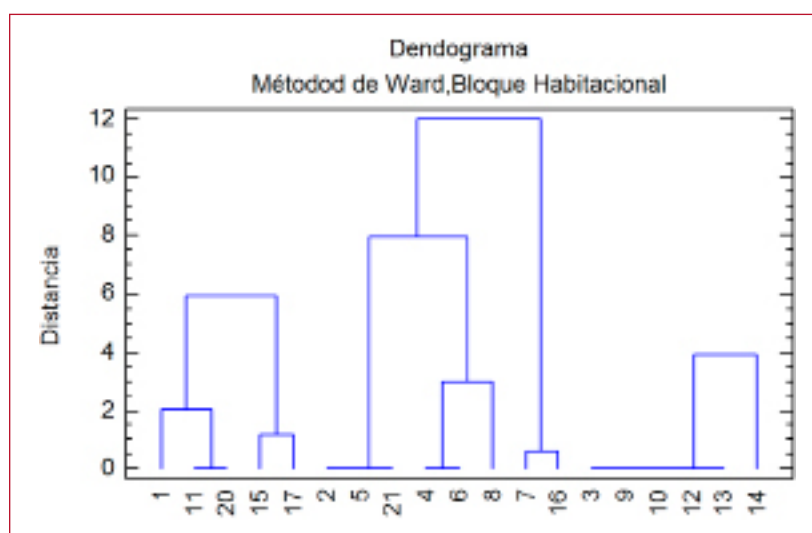
Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Tabla 6.22 Centroides ronda 2, nuevas tecnologías

Conglomerado	P36	P48	P49
1	3,6	3,2	4,0
2	4,0	1,625	5,0
3	3,83333	2,0	4,0

Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Figura 6.11 Cluster ronda 2, nuevas tecnologías



Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

En este grupo se observan *Clusters* diferentes a los de la primera ronda, aunque no muy diferenciados. Básicamente lo que se observa es que el tercer *Cluster* de la primera ronda, compuesto por los expertos D7 y D16, un académico y un miembro del gremio, ha acercado sus respuestas a las del *Cluster* dos de la primera ronda. El primer *Cluster* de la primera ronda, que estaba conformado por los expertos D1, D11, D15, D17, D3, D9, D10, D12, D13, D14 y D20 se dividió en dos, uno conformado por los expertos D1, D11, D20, D15 y D17, quienes son dos académicos, un miembro del gremio, uno de la banca y uno del Gobierno y otro conformado por los expertos D3, D9, D10, D12, D13 y D14, quienes son un miembro de la banca, tres del Gobierno, y dos académicos. La diferencia básica entre estos dos *Clusters* que se forman del *Cluster* de la primera ronda está en que el primero es indiferente respecto a si los empresarios de calzado han utilizado Internet efectivamente para atraer clientes, y el segundo piensa que no ha sido así. Sin embargo, en general al revisar las respuestas de los tres *Clusters*, se nota una fuerte tendencia hacia pensar que los empresarios de calzado no han utilizado internet efectivamente para atraer clientes (centroides de 3,2, 2,625 y 2.0).

Bloque III. Financiamiento formal

Tabla 6.23 Resumen de conglomeración ronda 2, financiamiento formal

Conglomerado	Miembros	Porcentaje
1	8	44,44
2	8	44,44
3	2	11,11

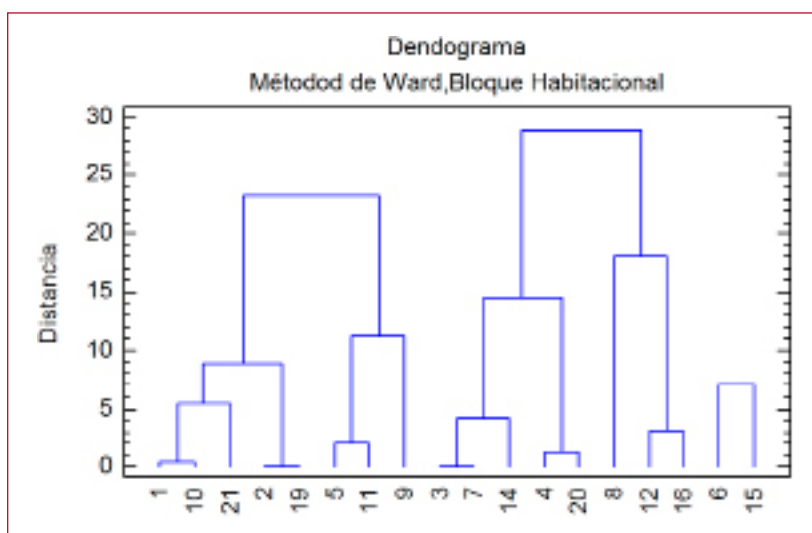
Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Tabla 6.24 Centroides ronda 2, financiamiento formal

Conglomerado	P29	P30	P31	P33	P37
1	3,75	3,875	2,625	2,875	2,375
2	5,0	4,125	4,25	3,5	2,5
3	2,5	2,5	2,0	4,0	4,5

Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Figura 6.12 Cluster ronda 2, financiamiento formal



Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Los *Clusters* del tercer bloque de afirmaciones muestran pequeñas variaciones con respecto al análisis de la primera ronda. El primer *Cluster* en este caso muestra variaciones en sus respuestas. Mientras en la primera ronda el acuerdo era bastante fuerte respecto a que los requisitos bancarios eran factor primordial para el crecimiento de la informalidad y que al empresario de calzado se le da menos facilidades que a la persona natural para conseguir créditos, en esta segunda ronda aún hay acuerdo al respecto pero con menos énfasis. El segundo *Cluster* está totalmente de acuerdo en que los estrictos requisitos de la banca son un factor clave que fomenta la informalidad, en este grupo se encuentran dos de los tres miembros de la banca consultados; específicamente el experto D8, representante de la banca formal, que en la primera ronda se encontraba en el tercer *Cluster*, totalmente en desacuerdo con la afirmación 29 “Los estrictos requisitos de la banca formal a los empresarios para obtener créditos son un factor que aumenta la informalidad”, en esta segunda ronda cambia su respuesta hacia totalmente de acuerdo con la afirmación.

Bloque IV. Financiamiento no bancario

Tabla 6.25 Resumen de conglomeración ronda 2, financiamiento no bancario

Conglomerado	Miembros	Porcentaje
1	9	42,86
2	8	38,10
3	4	19,05

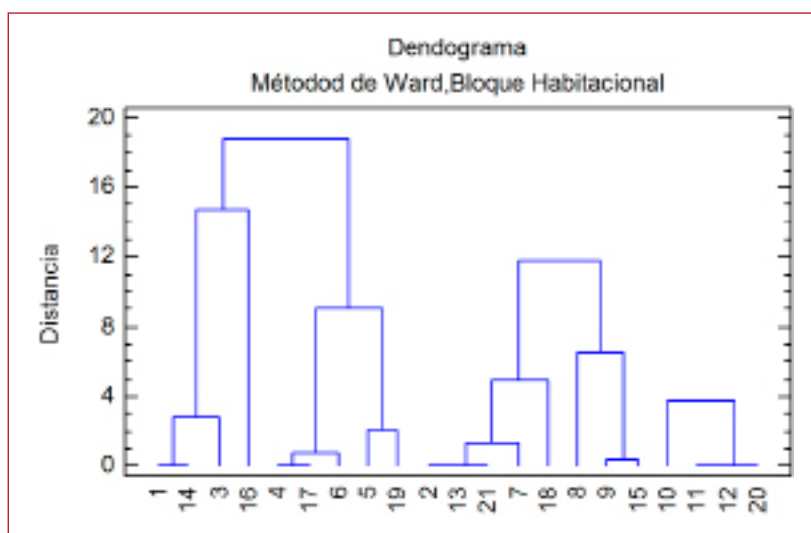
Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Tabla 6.26 Centroides ronda 2, financiamiento no bancario

Conglomerado	P32	P52	P53
1	3,33333	4,44444	2,77778
2	4,125	1,75	2,25
3	3,0	2,0	2,25

Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Figura 6.13 Cluster ronda 2, financiamiento no bancario



Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

En este grupo de afirmaciones hubo fuertes variaciones en los expertos que quedaron agrupados en los *Clusters* dos y tres. En el primer *Cluster*, se agrupan las respuestas del experto D4, miembro del gremio, sin embargo

los centroides no muestran variaciones significativas con respecto a los de la primera ronda, simplemente, la respuesta del experto D4 se acercó a la de este grupo. Este primer *Cluster* muestra respuestas totalmente diferentes a los otros dos *Clusters*. Respecto al segundo *Cluster*, que en la primera ronda estaba conformado por los expertos D2, D4, D13, D18, D7, y D12, ahora está conformado por los expertos D2, D13, D21, D7, D18, D8, D9 y D15, es decir hubo un cambio significativo. Este grupo opina que las ayudas de instituciones como el Fondo Emprender ayudarán a disminuir la informalidad y no piensa que el crédito informal sea una forma eficaz de financiamiento ni que en el futuro el empresario nacional utilizará más esta forma de financiamiento, algo con lo cual está de acuerdo con el tercer *Cluster*; la única diferencia del segundo y tercer *Cluster*, se encuentra en que el tercero es escéptico respecto al impacto positivo que tengan ayudas financieras como las del Fondo Emprender en una política de formalización.

Bloque V. El consumidor de calzado

Tabla 6.27 Resumen de conglomeración ronda 2, consumidor de calzado

Conglomerado	Miembros	Porcentaje
1	6	31,58
2	6	31,58
3	7	36,84

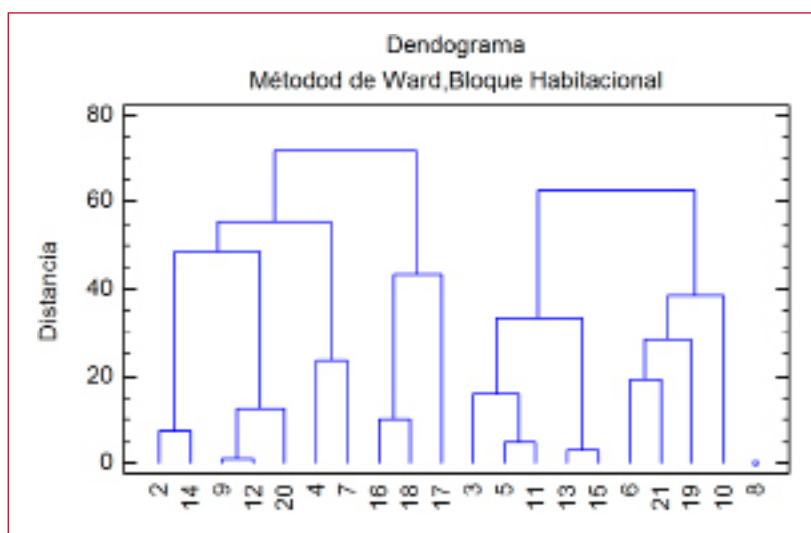
Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Tabla 6.28 Centroides ronda 2 Consumidor de calzado

Conglomerado	P11	P12	P14	P22	P59
1	4,0	3,5	3,66667	4,83333	2,33333
2	4,33333	3,5	3,5	3,66667	3,83333
3	3,28571	3,85714	1,42857	3,57143	1,85714

Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Figura 6.14 Cluster ronda 2, consumidor de calzado



Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

En este aspecto, hay diferencias sustanciales en la formación de *Clusters* respecto a la primera ronda. Se identifican tres *Clusters* de tamaños relativamente similares. En lo que hay acuerdo en los tres grupos es en la opinión respecto al papel que jugará en el futuro el precio como factor clave a la hora de comprar el calzado por parte del consumidor colombiano. El primer *Cluster* se encuentra principalmente compuesto por académicos, el segundo por funcionarios del Gobierno y el tercero en general muestra dos académicos, dos miembros del Gobierno, dos de la banca, y uno del gremio de calzado. Los demás miembros del gremio se encuentran repartidos entre los otros dos *Clusters*.

Bloque VI. El Gobierno colombiano y el sector

Tabla 6.29 Resumen de Conglomeración ronda 2, Gobierno y sector

Conglomerado	Miembros	Porcentaje
1	10	50,00
2	9	45,00
3	1	5,00

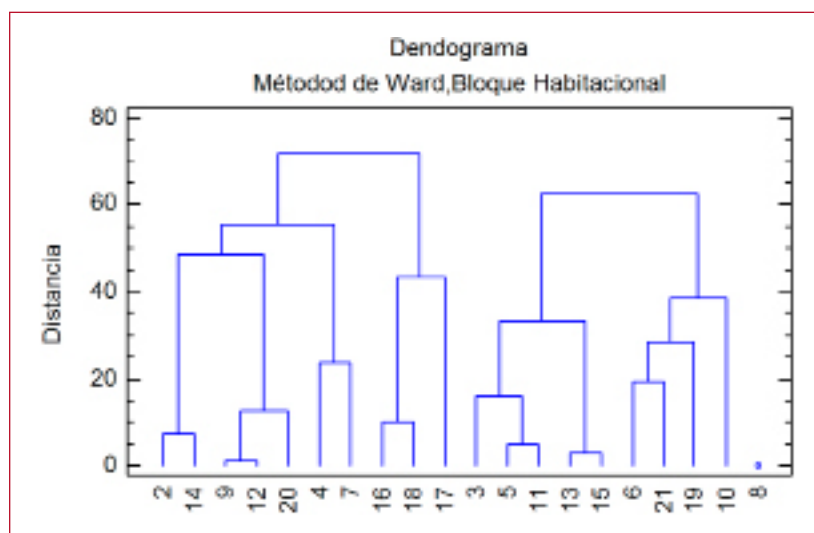
Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Tabla 6.30 Centroides ronda 2, Gobierno y sector

Conglomerado	1	2	3
P3	4,5	3,88889	5,0
P5	2,1	2,77778	3,0
P7	4,6	3,44444	1,0
P8	4,4	3,55556	1,0
P16	4,1	3,33333	1,0
P18	4,7	3,0	1,0
P27	4,2	4,0	5,0
P39	4,2	3,66667	5,0
P40	4,2	3,55556	5,0
P41	3,8	3,44444	1,0

Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Figura 6.15 Cluster ronda 2, el Gobierno colombiano y el sector calzado



Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

En este bloque de afirmaciones se encuentran dos *Clusters* definidos. El tercer *Cluster* tiene un solo experto, D8, de la banca formal, cuyas respuestas fueron totalmente diferentes a los demás expertos. En general al revisar los datos de los *Clusters* en ambas rondas se observa en general una tendencia similar en las mismas; la diferencia entre ambos grupos tiene que ver con el énfasis con el que hacen sus afirmaciones, en las cuales el *Cluster* uno tiene respuestas más enfáticas que el segundo.

Bloque VII. Acciones del sector

Tabla 6.31 Resumen de conglomeración ronda 2, acciones del sector

Conglomerado	Miembros	Porcentaje
1	5	26,32
2	10	52,63
3	4	21,05

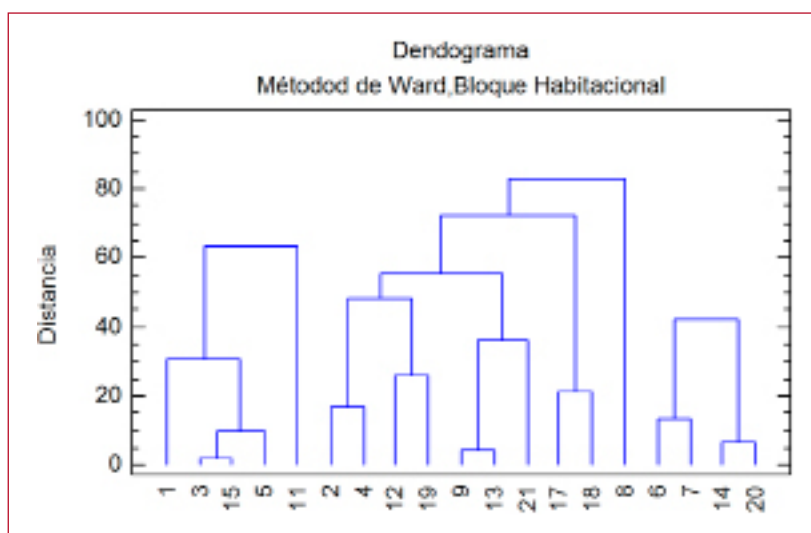
Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Tabla 6.32 Centroides ronda 2, acciones del sector

Conglomerado	P1	P2	P6	P15	P19	P20	P23	P28	P34	P35	P42	P47
1	3,8	3,6	4,0	3,8	3,4	2,8	3,2	3,2	3,6	3,2	3,6	3,8
2	3,8	4,5	4,9	4,4	4,1	2,8	3,6	3,8	4,5	3,1	4,4	2,8
3	4,0	4,75	4,75	5,0	3,0	3,75	4,75	4,5	4,5	4,25	5,0	4,5

Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Figura 6.16 Cluster ronda 2, acciones del sector



Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

A diferencia de la primera ronda, en la cual había tres *Clusters* de tamaño similar, aquí se observa un gran *Cluster* donde se reúnen más de la mitad de los expertos que fueron agrupados y otros dos *Clusters* más pequeños. El

segundo, está conformado por los expertos D2, D4, D12, D19, D9, D13, D21, D17, D18 y D8, entre quienes hay dos académicos, uno de la banca, cuatro del Gobierno y tres miembros del gremio. El primer *Cluster* está formado por los expertos D1, D3, D15 Y D5 donde se agrupan dos de los tres funcionarios bancarios, un académico y un miembro del gremio.

El tercer *Cluster* se conforma por los expertos D6, D7, D14 y D20, quienes son todos académicos, sus opiniones en general difieren de las del resto de expertos. Este *Cluster* se diferencia de los demás en que es más enfático en opinar que el empresario de calzado se debe concentrar más en los estratos altos, en la creación de marca y en publicidad; el grupo tiene más variación que los otros dos *Clusters*, opina enfáticamente que los empresarios formales estarían de acuerdo con una política de amnistía, en lo cual los demás grupos son indiferentes y en que el futuro del sector está más en la comercialización que en la manufactura, en el cual el segundo *Cluster*, mayoritario, tiende a la indiferencia y el primero minoritario se acerca al acuerdo a la opinión del tercer *Cluster*, pero con menos énfasis.

Bloque VIII. Academia y trabajo

Tabla 6.33 Resumen de conglomeración ronda 2, academia y trabajo

Conglomerado	Miembros	Porcentaje
1	8	40,00
2	10	50,00
3	2	10,00

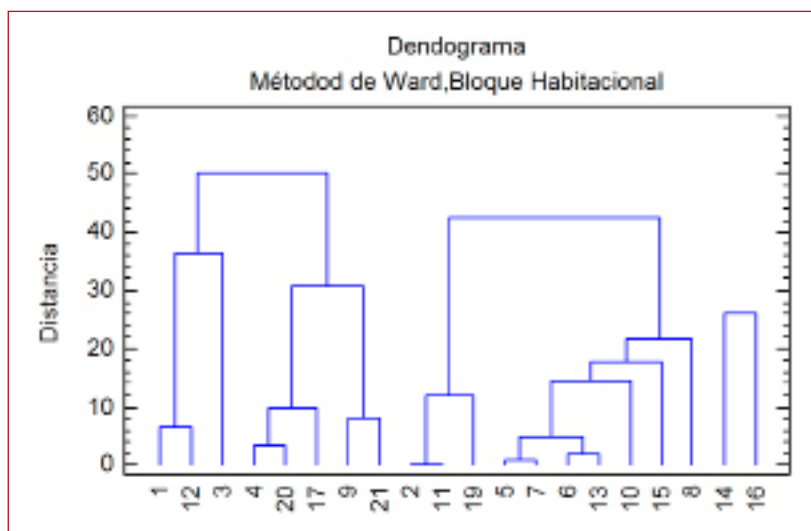
Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Tabla 6.34 Centroides ronda 2, academia y trabajo

Conglomerado	P43	P44	P45	P46	P50	P51	P60
1	3,0	2,875	1,875	2,0	2,375	2,875	2,75
2	2,8	2,7	3,0	2,9	2,5	3,0	2,2
3	1,5	1,0	1,5	2,5	1,0	1,5	1,5

Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Figura 6.17 Cluster ronda 2, academia y trabajo



Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Se observan dos *Clusters* mayoritarios y uno minoritario. El minoritario incluye un académico y un miembro del gremio. Respecto a los dos *Clusters* mayoritarios, se componen, el primero por cuatro académicos, un funcionario de la banca, dos miembros del gremio y un funcionario del Gobierno. El segundo se conforma por cinco miembros del Gobierno -cuyas respuestas entre sí son iguales en el caso de los expertos D2 y D11 y estas bastantes cercanas al experto D19- dos representantes de la banca, dos académicos y un miembro del gremio. Se observa entonces que un *Cluster* está compuesto principalmente por académicos y otro por funcionarios del Gobierno. La diferencia principal entre estos *Clusters* radica en que el primero opina que los salarios pagados en el sector calzado no son competitivos a nivel internacional, mientras el segundo en general elige la opción de indiferencia.

Bloque IX. Prospectiva

Tabla 6.35 Resumen de conglomeración ronda 2, prospectiva

Conglomerado	Miembros	Porcentaje
1	9	45,00
2	7	35,00
3	4	20,00

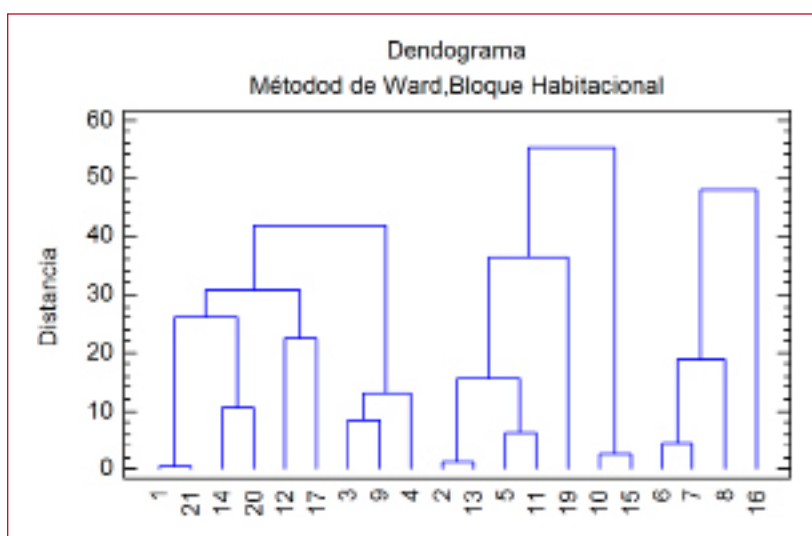
Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Tabla 6.36 Centroides ronda 2, prospectiva

Conglomerado	1	2	3
P10	4,33333	3,0	3,75
P9	3,66667	2,42857	1,75
P17	4,0	3,14286	3,0
P22	4,22222	3,14286	5,0
P24	3,11111	3,85714	4,75
P25	3,11111	3,28571	3,5
P54	3,77778	3,71429	5,0
P55	4,11111	3,42857	5,0

Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

Figura 6.18 Cluster ronda 2, prospectiva



Fuente. Elaboración propia utilizando StatGraphics.

En general los *Clusters* se mantienen, salvo pequeñas diferencias, con respecto a la primera ronda. El primer bloque se compone de académicos, que son cinco y cuyas respuestas muestran bastante cercanía entre los mismos; los demás miembros del *Cluster* son dos del gremio, uno de la banca y uno del Gobierno. El segundo bloque se compone mayoritariamente de miembros del Gobierno, que son cinco, y uno del gremio y uno de la banca. El tercer *Cluster* que es minoritario se compone de dos académicos, un miembro de la banca y uno del gremio.

Se observa la misma tendencia del bloque anterior, con un *Cluster* mayoritariamente académico y uno compuesto por miembros del Gobierno. Estos dos grupos solo coinciden en sus apreciaciones respecto a opiniones cercanas a la indiferencia respecto a si en el futuro el calzado colombiano aumentará su participación en el mercado nacional y el estar de acuerdo en que si las cosas no cambian en el sector, su importancia en la economía colombiana decrecerá en el futuro cercano.

Comparado con las respuestas obtenidas en la primera ronda se observa que mientras en esta ronda, en el primer *Cluster* había tres académicos, en la segunda hay cuatro, y mientras en la primera ronda, en el segundo *Cluster* había cuatro miembros del Gobierno, en la segunda hay cinco, es decir las respuestas fueron más cercanas dentro de cada sector de expertos que respondieron.

6.2.1.1 Conclusiones del análisis del *Cluster* de la segunda ronda

Con la segunda ronda se cierra el estudio, y por lo tanto se buscan las conclusiones definitivas del análisis de *Clusters* y si hay diferencias respecto a los grupos. En el bloque relacionado con el comercio exterior los miembros de la academia y el Gobierno se dividen entre los dos *Clusters* mayoritarios. El segundo bloque, de nuevas tecnologías, muestra que el *Cluster* principal de la primera ronda se divide, y el *Cluster* minoritario que tenía solo dos expertos con respuestas totalmente diferentes a los demás, se acerca a las respuestas de otros grupos.

En el bloque relacionado con financiamiento formal se observa que en general los grupos se conservan y que los miembros del gremio y los del sector financiero tienen percepciones diferentes respecto a las facilidades que ofrece el sector bancario a las personas naturales en relación con las que ofrece a los empresarios a la hora de conseguir préstamos. Los miembros del gremio piensan que es más fácil que se le haga un préstamo a la persona natural que al empresario, mientras que los expertos de la banca no necesariamente lo consideran así; esto es muy importante de recalcar ya que este bloque afecta especialmente a la banca formal.

En cuanto a temas relacionados con el consumidor de calzado, se observa que hay un *Cluster* formado mayoritariamente por académicos y otro donde el mayor número de expertos proviene del sector del Gobierno. Los miembros del gremio fueron agrupados en diferentes *Clusters*, sin mostrar tendencia a pertenecer mayoritariamente a ninguno.

En temas como el del papel del Gobierno en el sector, este es el único caso en el cual hay dos *Clusters* bastante definidos y el tercero corresponde tan solo a un experto de la banca cuyas respuestas son diferentes a las de los demás expertos. Se observa que la mayoría de expertos del gremio (cuatro de cinco) y académicos (cuatro de seis) se agrupan en el primer *Cluster*, mientras que la mayoría de los expertos del Gobierno (cuatro de seis) se agruparon en el segundo. Es decir, hay diferencias en las opiniones del papel del Gobierno en el sector, entre lo que piensan los funcionarios del mismo Gobierno y lo que piensan los miembros del gremio y de la academia.

En cuanto a las respuestas relacionadas con acciones del sector, se observa que los académicos estuvieron agrupados en su mayoría (cuatro de siete) en un *Cluster* donde no se agrupó ningún experto de los demás sectores. Los otros tres académicos se agruparon en los otros dos *Clusters*. Para dichas afirmaciones, la mayoría de miembros del gremio y del Gobierno fueron agrupados en el *Cluster* principal, que reunió a diez expertos. En las respuestas relacionadas con academia y trabajo, los académicos y el Gobierno fueron agrupados en dos *Clusters* diferentes, lo que vuelve a mostrar divergencia de opiniones entre ambos grupos en algunos temas. Finalmente, en el tema de prospectiva, la mayoría de académicos y miembros del Gobierno son agrupados en diferentes *Clusters*.

El análisis muestra que en temas como el financiamiento formal, los miembros de la banca y empresarios son agrupados en diferentes *Clusters*. En temas gubernamentales, los miembros de Gobierno en general son agrupados en un *Cluster*, a diferencia de lo que piensan los expertos del gremio y la academia. En temas de prospectiva, comercio exterior y de acciones de academia y trabajo, los expertos de la academia y el Gobierno nuevamente son agrupados mayoritariamente en *Clusters* diferentes.

6.2.2 Estudio descriptivo segunda ronda

Al igual que en la primera ronda, en la segunda y definitiva se realizó un estudio descriptivo para revisar las respuestas a las diferentes afirmaciones. Se establecieron los mismos criterios, es decir se consideró como una zona de amplio consenso aquellas afirmaciones con desviación típica menor a 0,85, zonas de consenso medio aquellas con desviación típica de entre 0,85 y 1,2 y zonas sin consenso o dicotomía aquellas con desviaciones típicas mayores a 1,2 o con histogramas de frecuencias que muestren alta concentración alrededor de dos respuestas excluyentes.

La tabla 6.37 muestra los datos estadísticos descriptivos para las 60 afirmaciones en la segunda ronda. Para ver la totalidad del análisis descriptivo, con histogramas y tablas de frecuencias en todas las afirmaciones, ver anexo digital 2.

Tabla 6.37 Resumen descriptivo segunda ronda

Estadísticos		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7
N	Válidos	21	21	21	19	21	21	20
	Perdidos	0	0	0	2	0	0	1
Mediana		4,00	4,00	4,00	3,00	2,00	5,00	4,00
Moda		4	4a	4	3	2a	5	4
Desv. típ.		,981	,831	,539	,697	,746	,507	1,071
Varianza		,962	,690	,290	,485	,557	,257	1,147
		P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14
N	Válidos	21	21	21	20	21	21	21
	Perdidos	0	0	0	1	0	0	0
Mediana		4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	3,00	3,00
Moda		4	2a	5	4	4	4	2a
Desv. típ.		1,091	1,091	1,123	1,209	1,065	1,071	1,327
Varianza		1,190	1,190	1,262	1,461	1,133	1,148	1,762
		P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21
N	Válidos	20	21	21	20	21	21	21
	Perdidos	1	0	0	1	0	0	0
Mediana		4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	4,00
Moda		4	4	4	5	4	2	4
Desv. típ.		,786	1,071	1,123	1,209	,902	1,179	,956
Varianza		,618	1,148	1,262	1,461	,814	1,390	,914
		P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28
N	Válidos	21	21	21	21	21	21	21
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0
Mediana		4,00	4,00	4,00	3,00	3,00	4,00	4,00
Moda		4	5	4	3	3	4	4
Desv. típ.		1,000	1,189	1,117	,831	1,117	,700	,964
Varianza		1,000	1,414	1,248	,690	1,248	,490	,929
		P29	P30	P31	P32	P33	P34	P35
N	Válidos	21	21	20	21	21	20	21
	Perdidos	0	0	1	0	0	1	0
Mediana		4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	3,00
Moda		5	4	2a	4	4	4	3
Desv. típ.		1,071	,845	1,196	,676	,865	1,021	1,017
Varianza		1,148	,714	1,432	,457	,748	1,042	1,033
		P36	P37	P38	P39	P40	P41	P42
N	Válidos	21	19	21	21	21	21	21
	Perdidos	0	2	0	0	0	0	0
Mediana		4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Moda		4	2	4	4	4	4	4
Desv. típ.		,831	1,147	1,179	,775	,995	1,248	,658
Varianza		,690	1,316	1,390	,600	,990	1,557	,433

“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

		P43	P44	P45	P46	P47	P48	P49
N	Válidos	20	20	20	20	21	20	19
	Perdidos	1	1	1	1	0	1	2
Mediana		3,00	3,00	2,50	3,00	3,00	2,00	4,00
Moda		3	3	3	3	4	2	4
Desv. típ.		,786	,883	,681	,761	1,017	,745	,507
Varianza		,618	,779	,463	,579	1,033	,555	,257
		P50	P51	P52	P53	P54	P55	P56
N	Válidos	20	21	21	21	20	20	20
	Perdidos	1	0	0	0	1	1	1
Mediana		2,50	3,00	2,00	2,00	4,00	4,00	4,00
Moda		3	2a	2	2	4	4	4
Desv. típ.		,923	1,044	1,431	,873	,725	,759	1,051
Varianza		,853	1,090	2,048	,762	,526	,576	1,105
		P57	P58	P59	P60			
N	Válidos	21	21	20	21			
	Perdidos	0	0	1	0			
Mediana		3,00	4,00	2,00	2,00			
Moda		2a	4	2	2			
Desv. típ.		1,030	,740	,995	,921			
Varianza		1,062	,548	,989	,848			

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

Fuente. Elaboración propia utilizando SPSS.

Se observa que hay un amplio consenso en las afirmaciones 2, 3, 4, 5, 6, 15, 25, 30, 32, 33, 36, 39, 42, 43, 45, 46, 48, 49, 53, 54, 55 y 58.

El consenso medio se da en las afirmaciones 1, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 16, 17, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 26, 28, 29, 31, 33, 34, 35, 37, 38, 40, 44, 47, 50, 51, 56, 57, 59 y 60.

El no consenso se presenta en las afirmaciones 11, 14, 18, 41 y 52.

Se encuentra dicotomía en las afirmaciones 9, 13, 14, 20, 31, 52 y 57. Es decir las afirmaciones donde no hay consenso y a la vez se presenta dicotomía son la 14 y 52.

Para una mayor comprensión y análisis de las respuestas se procedió a revisar las modas, medianas y frecuencias de respuestas con el fin de encontrar dónde había mayoritariamente acuerdo, desacuerdo, indiferencia o dicotomía. Se revisaron especialmente las afirmaciones que se encontraban en zona de no consenso, revisando las frecuencias de respuestas de las mismas. Igualmente, se hace referencia a algunos de los comentarios que los

expertos anotaron en los cuestionarios de la segunda ronda. Para ver todos los comentarios de los expertos en la segunda ronda ver anexo 7.

Respecto al bloque de comercio exterior se observa que hay acuerdo entre los expertos en las afirmaciones 21: “La apertura de la economía mejorará la competitividad del sector”, 26: “Un efectivo control del contrabando de calzado aumentará los niveles de formalización del sector en el país”, 56: “De ser aprobado un TLC con Estados Unidos las exportaciones de calzado a dicho país aumentará” y 58: “La firma de un TLC con Estados Unidos obliga a las empresas nacionales de calzado a modernizarse para poder competir”. Respecto a la afirmación 21 el experto D4 comentó: “Diría que la apertura económica que se inició en los años noventa forzó la competitividad de las empresas del sector, sin que ello quiera decir que ya se hizo todo; por el contrario, hay que seguir trabajando en el mejoramiento de la competitividad.”, y el experto D21 comentó: “Mejora la competitividad del sector a costo de reducirlo a las empresas más eficientes.”, es decir ambos expertos con sus comentarios ratifican que el libre comercio ayuda a la competitividad, aunque hace falta hacer más, en términos de competitividad y esto puede llevar a una reducción del número de empresas del sector.

Cuando se trata de la afirmación 26 acerca del control del contrabando en la formalización, el experto D4 comenta: “Creo que sí porque manda una señal clara al mercado que hay una autoridad que esta vigilante”, el experto D5 comenta: “No es una variable directamente proporcional, pero da las bases para que más empresas se formalicen”, y el D14 anotó: “El contrabando siempre va a existir y es independiente a la formalización o informalización”. Estos comentarios muestran que el control al contrabando puede ayudar a la formalización, aunque no es un factor determinante para la misma y será un tema latente.

Hay indiferencia respecto a la afirmación 4: “La implantación de la ronda de Doha y la nueva legislación arancelaria no ayudan al desarrollo del mercado de calzado en Colombia (Bogotá)”. Esto quiere decir que el grupo como tal es indiferente y no ve cómo estas negociaciones ayuden o perjudiquen al sector. Al respecto el experto D4, perteneciente al gremio de calzado y quien estuvo de acuerdo con la afirmación comentó: “La ronda de DOHA busca la eliminación progresiva de los aranceles tanto para los países desarrollados, como los que se encuentran en vías de desarrollo, lo que implica que el arancel ya no es una herramienta de defensa de los mercados.

En este sentido es necesario que la OMC revise la legislación para la aplicación de medidas de salvaguardia y antidumping, por cuanto su diseño actual es muy complejo, difícil de cumplir por parte de sectores atomizados y, además, toda la carga de la prueba recae sobre la industria del país que está siendo afectado y no sobre quien está incurriendo en la práctica desleal. Este tema es crítico, frente a países que tienen estrategias comerciales depredadoras como China. De igual forma la OMC debe entrar a revisar el tema de los saldos de producción o colección de temporada, vendidos a precios muy bajos y que compiten en ciertos mercados de manera desleal”. El experto D4 considera que se debe revisar la legislación y expresa su preocupación respecto a las políticas comerciales de China.

Las afirmaciones 13 y 57, ambas relacionadas con el impacto del libre comercio y el TLC con Estados Unidos sobre la formalización del sector, muestran dicotomía en sus respuestas y serán tratadas en mayor detalle más adelante en este trabajo.

Respecto a afirmaciones relacionadas con nueva tecnología se observa que los expertos estuvieron de acuerdo con las afirmaciones 36: “El uso de nuevas tecnologías de información y comunicación, como el Internet, y su uso en el pago de impuestos y la relación con la administración pública (Administración Digital), podrá ser empleado como mecanismo de lucha contra la informalidad”, y 49: “Internet es una herramienta que debe ser utilizada por los empresarios de calzado como una forma efectiva de llegar al cliente”. Los expertos estuvieron en desacuerdo con la afirmación 48: “Las empresas de calzado han utilizado Internet efectivamente para atraer clientes”. El experto D4 comentó respecto a esta afirmación “Es muy incipiente”. Cabe decir que en estas afirmaciones se presentó alto consenso y que esto muestra que aunque se reconoce la utilidad de las nuevas tecnologías y de cómo estas podrían ayudar tanto a la formalización como a la mejora de la competitividad del sector, no han sido utilizadas efectivamente por los empresarios.

En las afirmaciones relacionadas con los temas de financiamiento, hubo acuerdo en las afirmaciones, 29: “Los estrictos requisitos de la banca formal a los empresarios para obtener créditos son un factor que aumenta la informalidad”, 30: “Debido a la crisis económica mundial, la banca elevará los requisitos para préstamos lo cual aumentará la informalidad”, y 33: “En el futuro será más fácil el acceso al crédito para los empresarios”; estas dos últimas posiciones, aparentemente contradictorias, se pueden explicar en el hecho que la banca colombiana se encuentra en una situación saludable en la actualidad.

A la afirmación 29 el experto D8, funcionario de la banca comentó “La banca formal tiene requisitos de ley y de cobertura de riesgo que un informal no puede cumplir y por ello se mantiene en la informalidad pagando altísimos intereses.” Es decir, este participante reconoce que hay requisitos que la legislación le impone a la banca, que los informales no pueden cumplir, así como el riesgo que asume la banca al otorgar créditos y esto hace que el empresario permanezca en la informalidad, pagando altos intereses a prestamistas, algo en lo que coincide el experto D4 quien comentó: “Esta situación conduce al micro y pequeño empresario a las manos del agiotista y el gota a gota.”

Hubo desacuerdo con las siguientes afirmaciones, 37: “El sector financiero nacional está comprometido en la lucha contra la informalidad” y 53: “El empresario nacional utilizará más el crédito informal en el futuro”. Con respecto a la afirmación 37, el experto D5 anotó: “Faltan políticas privadas más concretas de parte del sector financiero.” Y el experto D14 escribió: “No es claro ni contundente su trabajo en contra de la informalidad”. Es decir, ambos expertos con sus comentarios refuerzan la idea que no hay compromiso del sector financiero formal en la lucha contra la informalidad y que la banca debe poner de su parte con políticas concretas al respecto.

En la afirmación 31, relacionada con la percepción de los expertos con respecto a la facilidad que tiene un empresario frente a una persona natural al momento de obtener un crédito formal, y la afirmación 52 relacionada a la eficacia del crédito informal como forma de financiación se presentó dicotomía y las mismas serán analizadas en mayor detalle más adelante en el trabajo. La afirmación 32: “Las ayudas financieras a jóvenes con ideas empresariales por parte de instituciones como el Fondo Emprender harán que los niveles de informalidad disminuyan en el futuro” si bien mostró una tendencia hacia el acuerdo (57,2% de los expertos), tuvo también un gran porcentaje de expertos (38,1%) que prefirieron la opción de indiferencia.

Respecto a temas relacionados con el consumidor del calzado, los expertos estuvieron de acuerdo con la afirmación 11: “El consumidor de calzado en Colombia tendrá más en cuenta la calidad del calzado al momento de la compra del mismo”, la 12: “El consumidor colombiano de calzado preferirá el precio a la hora de comprar calzado” y la 22: “El consumidor joven de calzado se enfocará más en la marca como factor primordial al momento de la compra”. Hubo desacuerdo con la afirmación 59: “El empresario nacional conoce efectivamente a su cliente y las necesidades de este”. Se presentó dicotomía en la afirmación 14: “En el futuro, el material con el que se fabrique

el calzado no será un factor determinante para el comprador de calzado”, lo cual será analizado con mayor detalle en el presente trabajo. Si bien es cierto al revisar las desviaciones, se encuentra que la afirmación 11 se encuentra en zona de no consenso, muestra un alto porcentaje de respuestas (66,7%) de acuerdo o totalmente de acuerdo con la afirmación, mientras un 9,5% prefiere la indiferencia y un 19,1% muestra acuerdo o desacuerdo con la afirmación (Ver anexo digital 2). A la luz de las frecuencias de respuestas se considera que los expertos estuvieron en general de acuerdo con la misma.

Los expertos concordaron en que el consumidor colombiano se enfocará no en uno, sino en tres factores como son precio, calidad y marca del calzado, esto puede ser indicador de un consumidor más informado y con mayor capacidad de gasto y con mayores ofertas en el mercado, que por lo tanto exige no uno, sino más cualidades en el producto. Es importante tener en cuenta que los expertos piensan que el empresario nacional no conoce ni a su cliente, ni las necesidades del mismo, grave factor para la supervivencia del sector, más aún cuando se observa que el consumidor colombiano es cada vez más exigente.

Los expertos coincidieron con la afirmación tres: “Los gobiernos locales, regionales y el Estado deberían promover la formalización en Colombia”, con la siete: “La legislación nacional sobre impuestos de empresas y sociedades cuenta con lagunas notables y carece de una normativa que regule adecuadamente el desarrollo de la industria de calzado”, con la 8: “La legislación empresarial aplicable al sector (impuestos, constitución) favorece la economía informal, sumergida en Colombia”, con la 16: “La percepción de corrupción en las instituciones del Estado es un factor que impide la formalización”, la 18: “Los impuestos en Colombia son muy altos y este es el factor principal para que los empresarios decidan permanecer en la informalidad”, la 27: “El Estado deberá facilitar el acceso a la tecnología a los empresarios como una forma efectiva de luchar contra la informalidad”, la 39: “En Colombia crear empresa formalmente es más fácil hoy que hace cinco años”, la 40: “En Colombia crear empresa será más fácil dentro de diez años” y la 41: “Reducir los pagos de creación de empresa a cero es una forma efectiva de luchar contra la informalidad”.

Por otra parte, hubo desacuerdo tan solo en la afirmación cinco: “El Estado desarrolla una política legislativa adecuada para un correcto desarrollo de la industria de calzado en Bogotá”. Lo que estas respuestas muestran es que no hay una política que favorezca la formalización por parte del Estado, ni la operación en la industria de calzado. Sin embargo, se reconocen avances

y se tiene la prospectiva que seguirá habiendo mejoras, pues hay acuerdo en decir que es más fácil crear empresa hoy que hace cinco años y que en diez años será aún más fácil que hoy en día.

Las afirmaciones 18 y 41 se encuentran en el rango de no consenso con desviaciones típicas mayores a 1,2. Al revisar las frecuencias de respuestas se observa que en la afirmación 18 el 57,1% de los expertos está de acuerdo o totalmente de acuerdo, el 23,8% es indiferente a la afirmación y el 14,3% está en desacuerdo o totalmente de acuerdo con la misma (ver anexo digital 2). Es decir, al analizar los datos de frecuencia se encuentra que hay una mayoría clara de acuerdo con esta afirmación. La afirmación 41 muestra un 57,1% de expertos a favor de la misma, un 19% indiferente y un 23,8% en desacuerdo o totalmente en desacuerdo con la misma (ver anexo digital 2); con estos datos se considera que la muestra de expertos está de acuerdo con la afirmación.

El experto D4, se refiere a si el Gobierno debe promover la formalización, : “Desde luego. La competencia desleal de la informalidad es tan nociva y peligrosa como el contrabando para la estabilidad y el futuro del sector industrial. De hecho el Gobierno Nacional acaba de expedir una Ley de formalización empresarial que apunta a reducir drásticamente la informalidad a través de incentivos, pero también, en una segunda etapa, mediante un mejor control”. Este experto reconoce en la informalidad una competencia desleal al mismo nivel que el contrabando, pero correspondiente con los resultados encontrados reconoce las mejoras que se quieren realizar. El experto D7 al respecto comenta: “Formalización significa facilitar los procesos para lo mismo y que no sea oneroso para los informales tornarse formales”, con lo cual acepta que el Gobierno debe fomentar la formalización y ser el facilitador de dicho proceso. El experto D14 comentó: “Siempre y cuando incentiven de manera real la formalización empresarial, por ejemplo, reducción de impuestos por creación de puestos de trabajo; exención de aranceles por incremento de ventas o control de costos y gastos; reducción de gastos de matrícula mercantil por total de activos y ventas.”, es decir este experto se anima a dar medidas concretas de formalización.

El experto D4 con respecto a la afirmación cinco, reconoce esfuerzos del Gobierno de la ciudad “El gobierno distrital ha planteado en su política de desarrollo, la conformación del *Cluster* de la moda en Bogotá, en donde se encuentra inmerso el sector de calzado y manufacturas de cuero. Creemos que es un camino acertado para impulsar el desarrollo de la región. A nivel nacional el Gobierno está revisando el programa de Transformación Productiva para los

sectores de clase mundial, entre los cuales se espera incluir al sector calzado y manufacturas de cuero. Las decisiones que se tomen y los compromisos que se adquieran por parte del Gobierno y del sector privado serán decisivas para el futuro del sector”. Respecto a la afirmación 7, relacionada con los vacíos en la ley, el experto D4 comenta “El Estado tiene que actuar como un facilitador para que el sector empresarial pueda desarrollar sus negocios; por lo tanto debe asegurarse que las reglas sean claras, transparentes y estables,” expresando que el Gobierno debe ser facilitador de procesos por medio de reglas. El experto D8 comenta respecto a la misma afirmación: “Existe legislación sobre:

- Creación de empresas.
- Inscripción Cámara de Comercio.
- Registro de patentes y nombres.
- Legislación laboral.
- Legislación tributaria.
- El Código de Comercio regula la totalidad de la actividad empresarial”.

El experto D8 es de los pocos (solo dos) en desacuerdo con la afirmación siete y considera que las leyes existen, que la regulación es clara, no hay vacíos al respecto y que lo que falla es la aplicación de la ley.

Con respecto a la afirmación ocho, relacionada con qué tanto juega la legislación aplicable al sector en el tema de la informalidad, el experto D4 comentó: “Es uno de los factores. Los parafiscales y el impuesto de renta, aunque éste último se puede reducir progresivamente, contribuyen a la informalidad. El exceso de trámites también es un factor que influye. El Gobierno debería limitar el acceso a ciertos programas del Estado exclusivamente para empresas formalizadas.”, y el D6 anotó: “La principal causa es la baja productividad”. Esto muestra que los expertos reconocen que las tradicionales causas de la informalidad llevan a la misma en el sector, así como también se toca el tema de la baja productividad como factor clave de la informalidad; este último factor puede ser combatido con el uso de mejores tecnologías productivas.

Respecto a la afirmación 16, de la percepción que los empresarios tienen de la corrupción, dos expertos hicieron comentarios, el D8: “No veo correlación entre informalidad y corrupción o entre no formalidad y corrupción”, y el D14: “El empresario no paga impuestos porque los políticos se los roban”, las cuales son posiciones encontradas, sin embargo, como ya se dijo, en general los expertos están de acuerdo en que dicho factor contribuye a la informalidad.

Sobre el papel de los altos impuestos en la informalidad y como puede ser el principal factor que atenta contra la formalización, el experto D4 comentó “Es así, el Gobierno tiene margen para reducirlo más y plantear alguna alternativa para los parafiscales.”, y el D5 “Colombia es uno de los países con más impuestos cargados a la formalización de empleados, en sectores productivos con el de calzado y marroquinería el ciclo productivo no es constante y resulta costosos en términos generales formalizar la mano de obra.” Los dos expertos que hicieron comentarios pertenecen al gremio de calzado y reconocen que este es un factor clave debido a la alta y complicada carga tributaria en Colombia, pero también, posiblemente debido a lo elevado de los tributos, hay un margen de maniobra que podría llevar al estado a pensar en formas de reducir o replantear algunos tributos que pagan los empresarios.

Tres expertos hicieron comentarios a la afirmación 27, respecto a qué tan efectivo puede ser para un proceso de formalización, que el Estado facilite a los empresarios, el acceso a tecnologías de producción más efectivas, D4 comentó que no ve relación entre tecnología e informalidad, pero D20 y D21 comentaron: “a la tecnología y a la financiación, pero a su vez se requiere del fortalecimiento del sector para ganar capacidad de negociación frente al Estado”. Estos dos expertos ven en el acceso a la tecnología como un factor que puede llevar a la formalización, aunque no el único.

Los expertos muestran acuerdo con la afirmación uno: “El futuro del Sector Calzado ante el incremento de la competencia exterior (China, Brasil) en Colombia (Bogotá) reside en la mejora continua de la calidad”, en la dos: “La formación continua de los trabajadores en el sector calzado es un factor clave para su desarrollo”, la seis: “El desarrollo de la industria de Calzado en Colombia (Bogotá) necesita de una mayor inversión, profesionalización y búsqueda de nuevos mercados cercanos en los que poder comercializar productos”, la 15: “El empresario colombiano deberá enfocarse en el diseño como factor clave para competir en el mercado de calzado tanto nacional como internacional”, la 19: “La comercialización del sector calzado en el futuro se hará principalmente a través de grandes superficies y grandes tiendas especializadas”, la 23: “El empresario colombiano deberá enfocarse en la creación de marca más que en ofrecer calzado de bajo precio”, la 28: “El gremio de los empresarios de calzado debe invertir en publicidad en medios masivos para mejorar la imagen de marca nacional e incrementar la participación en el mercado nacional”, la 34: “El educar a los pequeños empresarios en temas empresariales es una forma efectiva de combatir la informalidad”, la 42: “La preparación gerencial de los emprendedores es factor indispensable para

modernizar el sector” y la 47: “El futuro del sector está en la comercialización más que en la manufactura”. Todas las respuestas de los expertos apuntan hacia el logro de una competencia del sector de calzado con calidad más que con precio, la creación de marca, el trabajo en diseño y la preparación del empresario en temas gerenciales, tanto para luchar contra la informalidad en el sector, como para mejorar su productividad.

Con respecto a la afirmación 35: “Los empresarios formales de calzado están de acuerdo con una política de formalización que otorgue amnistía a los empresarios informales”, la opción más elegida fue la de indiferencia (47,6% de los expertos), es decir los expertos son escépticos ante dicha afirmación. La afirmación 20, señala que si los empresarios deberían enfocarse en atender el mercado de ingresos altos, presentó dicotomía y será analizada en mayor detalle más adelante en este trabajo.

Los expertos mostraron mayoritariamente indiferencia con altos porcentajes de desacuerdo con las afirmaciones: 43: “El sector calzado es atractivo para los jóvenes a la hora de buscar trabajo” y 46: “Los salarios pagados en el sector calzado son competitivos a nivel internacional”. Hubo desacuerdo con las afirmaciones: 44: “El sector calzado es atractivo para los profesionales a la hora de buscar trabajo”, 45: “Los salarios pagados en el sector calzado son competitivos a nivel nacional”, 50: “El empresario colombiano de calzado confía en el sector académico”, 51: “Las universidades nacionales han colaborado efectivamente con el empresario nacional” y 60: “Los empresarios nacionales de calzado cuentan con suficiente información por parte de entidades de apoyo que les permiten tomar mejores decisiones para sus empresas”. Estas respuestas muestran que el sector calzado no es atractivo ni para los jóvenes, ni los profesionales, lo cual puede ser un factor de riesgo para el mismo, en el mediano plazo. Igualmente preocupa el notar que el sector no cuente con información para poder tomar decisiones correctas y que haya una sensación de falta de apoyo de la academia para el sector.

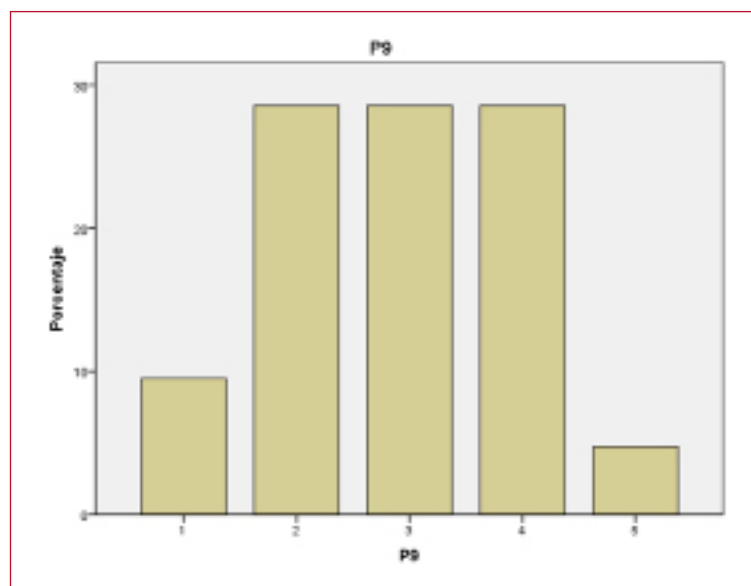
Los expertos estuvieron de acuerdo con las afirmaciones. 10, “En el futuro la Industria del Calzado pasará por un proceso de fusiones entre empresas y mayor tecnificación de la industria para mejorar la calidad y la productividad de las unidades de negocio”; 17, “El futuro del empresario colombiano de calzado está en mercados internacionales”; 22, “El consumidor joven de calzado se enfocará más en la marca del calzado como factor primordial al momento de la compra”; 24, “La modernización y formalización del sector calzado obligatoriamente traerá consigo la desaparición de las empresas más

pequeñas”; 54, “Si las cosas no cambian en el sector, su importancia como empleador en la economía nacional decrecerá en un futuro cercano” y 55: “Si las cosas no cambian en el sector, el número de empresas de calzado disminuirá en el futuro”. Hubo indiferencia (57,1%) respecto a la afirmación 25: “En los próximos cinco años el calzado nacional aumentará su cuota de mercado-participación en el mercado colombiano”, es decir los expertos en su mayoría, no están ni de acuerdo, ni en desacuerdo con dicha afirmación. La afirmación nueve, tiene que ver con si en el futuro la industria se centrará en producción para países vecinos, mostró dicotomía y será analizada en mayor detalle más adelante en este trabajo.

A continuación se presentan las gráficas de frecuencia donde aparecen las respuestas de las afirmaciones donde se presentan dicotomías.

La afirmación nueve dice: “En el futuro la industria de calzado se centrará en la producción de productos de calidad para el mercado interior y países vecinos, como Venezuela y Perú.”

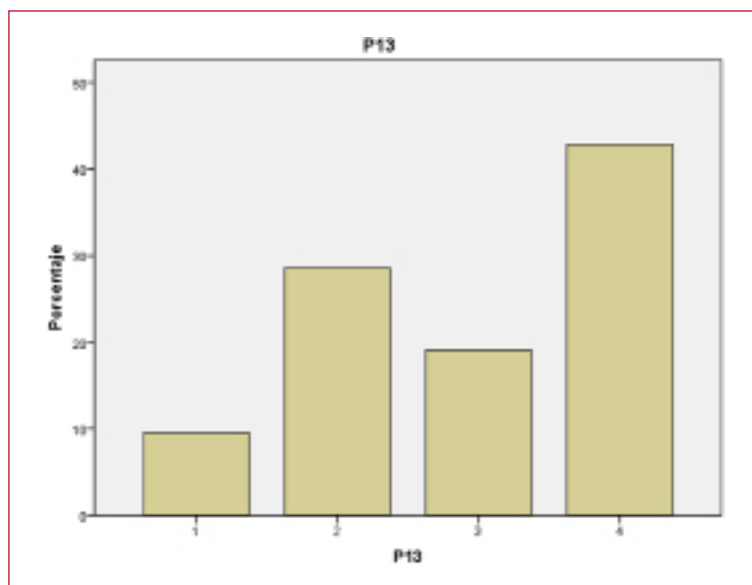
Figura 6.19 Frecuencia de respuestas segunda ronda, afirmación nueve



Fuente. Elaboración propia utilizando SPSS.

La afirmación 13 dice: “Un probable Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos obligará a las empresas a abandonar la informalidad”.

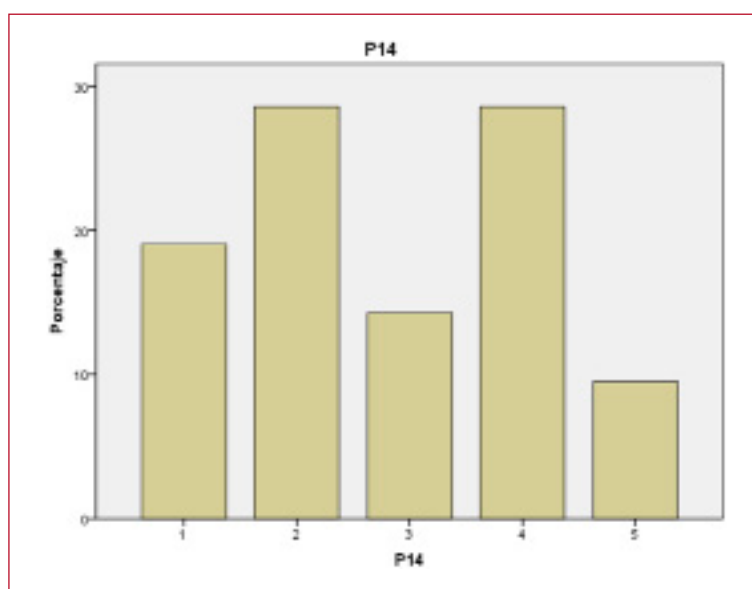
Figura 6.20 Frecuencia de respuestas segunda ronda, afirmación 13



Fuente. Elaboración propia utilizando SPSS.

La afirmación 14 dice: “En el futuro, el material con el que se fabrique el calzado no será un factor determinante para el comprador de calzado”.

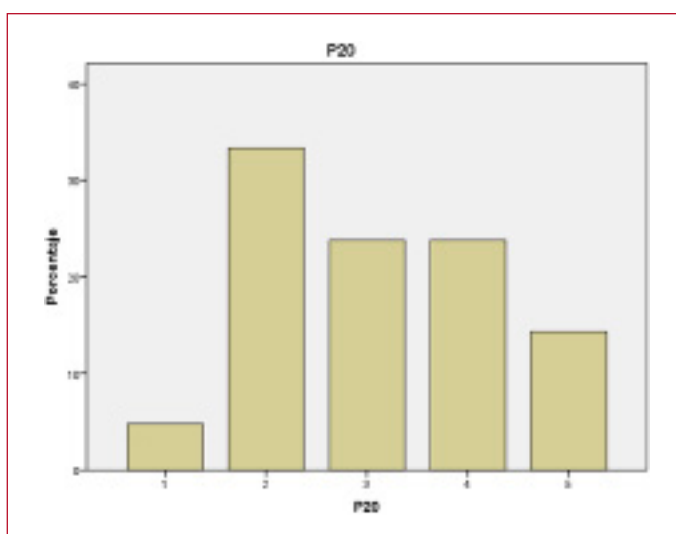
Figura6.21 Frecuencia de respuestas segunda ronda, afirmación 14



Fuente. Elaboración propia utilizando SPSS.

La afirmación 20 dice: “El empresario colombiano de calzado debería enfocarse en atender el mercado de ingresos altos, donde la calidad es el factor primordial a la hora de la compra”.

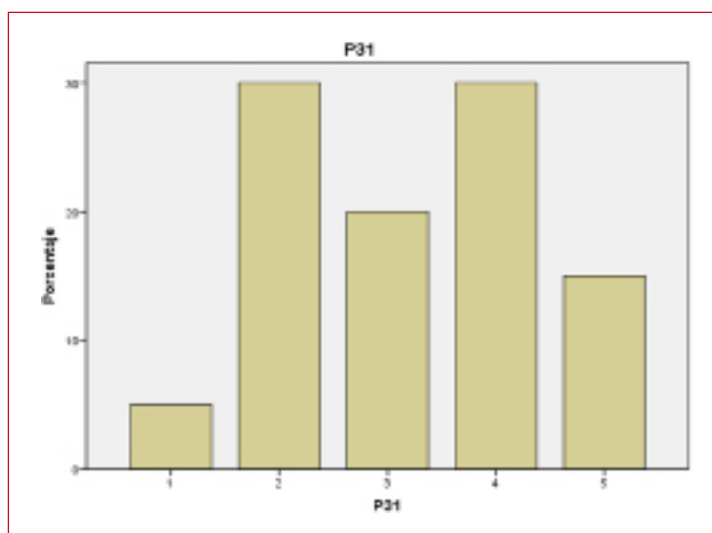
Figura 6.22 Frecuencia de respuestas segunda ronda, afirmación 20



Fuente. Elaboración propia utilizando SPSS.

La afirmación 31 dice: “La banca formal favorece el otorgamiento de créditos a la persona natural con mayor facilidad que al empresario del sector calzado”.

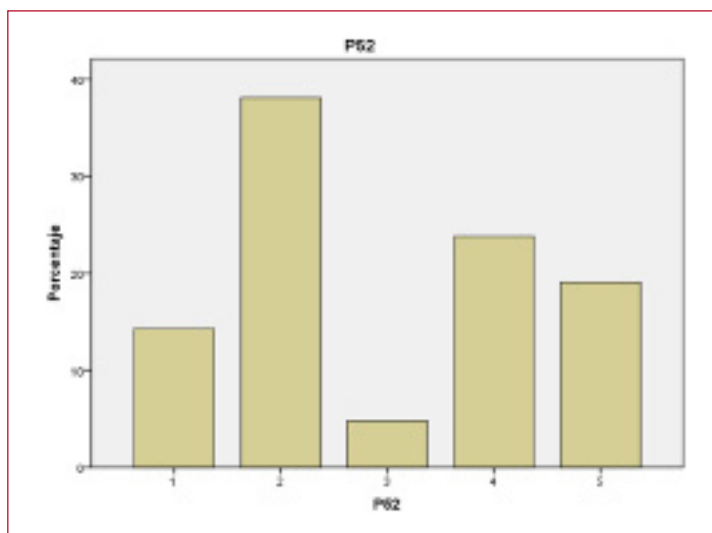
Figura 6.23 Frecuencia de respuestas segunda ronda, afirmación 31



Fuente. Elaboración propia utilizando SPSS.

La afirmación 52 dice: “El crédito informal es una forma eficaz de financiar el crecimiento de las pequeñas empresas”.

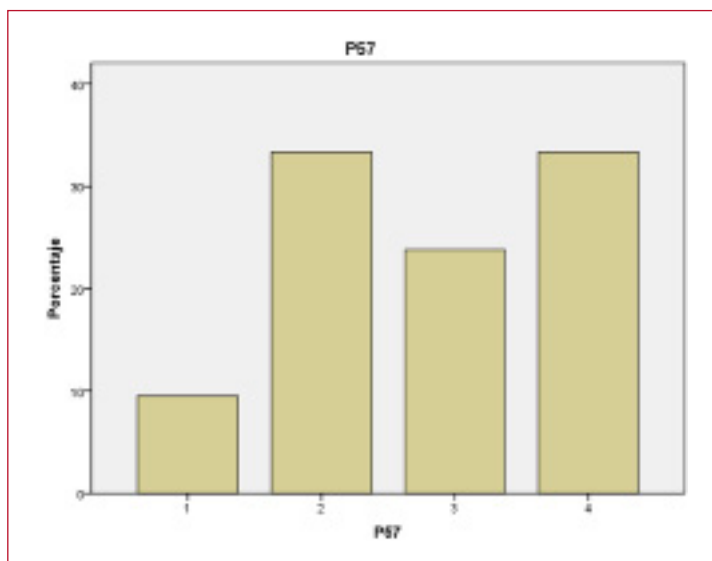
Figura 6.24 Frecuencia de respuestas segunda ronda, afirmación 52



Fuente. Elaboración propia utilizando SPSS.

La afirmación 57 dice: “La firma de un TLC con Estados Unidos hará que las empresas de calzado informales pasen a la formalidad”

Figura 6.25 Frecuencia de respuestas segunda ronda, afirmación 57



Fuente. Elaboración propia utilizando SPSS.

Se observa que las afirmaciones 13 y 57 están directamente relacionadas con temas de libre comercio y del impacto que pueda tener el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en la formalización de las empresas de calzado. Ambas afirmaciones se encuentran en la zona de consenso medio, con desviaciones típicas de 1,071 y 1,030.

Con respecto a la afirmación 13, en la segunda ronda se realizaron los siguientes comentarios por parte de expertos:

D4. “Si. Quien quiera exportar tendrá que ajustarse a las exigencias de orden laboral, ambiental, sustancias peligrosas, trazabilidad en la producción, etiquetado, etc. Creo que todo ello contribuye a la formalización empresarial.”

D5. “Independientemente del TLC con USA, la mayoría de empresas formales en Colombia y sin duda las informales, no están preparadas para desarrollar el mercado de Estados Unidos.”

D21. “La informalidad no se vincula a temas de comercio exterior sino a las políticas comerciales, financieras y tributarias que son las que determinan la informalidad en los sectores productivos.”

A la afirmación 14 los expertos realizaron los siguientes comentarios:

D4. “El cuero sigue siendo un factor determinante de diferenciación del sector en Colombia y en el exterior.”

D5. “Por el contrario, los desarrollos en el tema de materiales, especialmente de textiles, serán determinantes para el comprador.”

D21. “La mayoría de colombianos con capacidad de compra en los estratos dos y tres, se preocupan más por la apariencia de la prenda que por el material (calidad).”

Los comentarios de los expertos muestran también posiciones diferentes al respecto.

A la afirmación 57, el D14 comentó así: “Siempre y cuando las condiciones sean visiblemente favorables para el sector.” Y D4 anotó: “Si quieren exportar sí.”

La afirmación nueve, si bien no se centra en el tema de un TLC sí tiene que ver con comercio exterior. Comentarios de los expertos a dicha afirmación fueron:

D4. “De las puertas de la fábrica hacia afuera todo es mercado. La competencia internacional está en nuestro mercado y aquí hay que recuperar espacio; sin embargo también es posible competir en mercados distintos a los de Venezuela y Ecuador, sin descartarlos por supuesto. También se debe aprovechar el acceso a los mercados de los TLCs negociados.”

D5. “La razón de ser, de gremios como ACICAM es justamente que la premisa anterior no sea una realidad, la industria de calzado debe diversificar mercados y desarrollar mercados desarrollados si desea ser un sector de clase mundial.”

D12. “El mercado norteamericano es más atractivo y con Venezuela ha habido dificultades de pago, solo se exporta con pago anticipado.”

En general estos expertos consideran que deben buscarse más mercados y no solamente países vecinos.

Dos expertos comentaron las afirmaciones relacionadas con crédito, 31 y 52, pero sus respuestas se refieren más a que el microcrédito es algo que se presenta en pequeñas empresas o que no poseen información para dar una opinión (ver anexo 7).

Por lo tanto, el análisis descriptivo de la segunda ronda muestra que hay un consenso, ya sea amplio o medio, en la mayoría de afirmaciones (22 en consenso amplio y 37 en consenso medio), con tan solo cinco afirmaciones en que no se obtiene consenso (comparado con 11 afirmaciones de no consenso en la primera ronda). Mientras en la primera ronda había 15 afirmaciones en dicotomía, en la segunda hay siete. Es de destacar que con excepción de la afirmación 18: “Los impuestos en Colombia son muy altos y este es el factor principal para que los empresarios decidan permanecer en la informalidad”, las demás afirmaciones que presentaron no consenso en la segunda ronda también lo presentaban en la primera.

6.2.3 Comparación de respuestas de grupos de expertos segunda ronda

Con miras a tener mayor comprensión respecto a las diferencias que puede haber entre los cuatro sectores, se realizó un estudio comparativo de respuestas entre los diferentes grupos integrantes del modelo (banca, gremio, Gobierno y academia) en sus respuestas finales de la segunda ronda. Los datos estadísticos al respecto se pueden ver en el anexo digital 2. Para efectos de este estudio, se decidió revisar las diferencias en afirmaciones que se tomaron

como más relevantes, aquellas donde hubiera una situación de incertidumbre o dicotomía, o aquellas que claramente respondían a acciones de un sector específico, para comparar las percepciones de diferentes sectores con respecto a la misma afirmación. Se decidió hacer las comparaciones con base en las medianas, modas, desviaciones típicas y frecuencia de respuestas. Para ver las tablas de frecuencia completas ver anexo digital 2.

Estas comparaciones también permitirán tener mayores evidencias para mostrar el consenso respecto a afirmaciones claves para el estudio. Es importante recalcar que a diferencia del análisis de *Clusters* donde se desarrollaron por bloques temáticos, en esta parte del trabajo se estudian afirmaciones específicas.

La afirmación cinco “El Estado desarrolla una política legislativa adecuada para un correcto desarrollo de la industria de calzado en Bogotá” muestra que los miembros del gremio de calzado tienen una moda de uno, totalmente en desacuerdo, mientras que la banca muestra el 100% de sus respuestas en indiferente. Los académicos y funcionarios de Gobierno tienen como moda dos, es decir en desacuerdo. Cuatro miembros del Gobierno estuvieron en desacuerdo y dos indiferentes. Esto quiere decir que en general en todos los grupos se observa una tendencia a pensar que el Estado no está llevando a cabo una política que permita el desarrollo de la industria de calzado en Bogotá.

La afirmación ocho “La legislación empresarial aplicable al sector (impuestos, constitución) favorece la economía informal, sumergida en Colombia” muestra que en general los académicos estuvieron totalmente de acuerdo (cinco de siete) los representantes de la banca estuvieron divididos en sus respuestas (uno totalmente en desacuerdo, uno indiferente y uno de acuerdo) el gremio en general estuvo de acuerdo con la afirmación, así como los representantes del Gobierno que estuvieron en general de acuerdo (cuatro de acuerdo, uno indiferente y uno en desacuerdo). Esto quiere decir que en general todos los sectores que participaron en el estudio están de acuerdo con esta afirmación.

La afirmación nueve “En el futuro la industria del Calzado se centrará en la producción de productos de calidad para el mercado interior y países vecinos como Venezuela y Perú” que fue una de las afirmaciones que presentó dicotomía muestra que en general los académicos prefirieron la opción de indiferencia (cinco de siete) los miembros de la banca estuvieron de acuerdo (dos de tres) en el Gobierno estuvieron en desacuerdo (cuatro de seis) y el gremio mostró más división en sus respuestas con un representante totalmente en desacuerdo, uno

en desacuerdo y tres de acuerdo. Esto muestra que mientras la academia fue indiferente, la banca estuvo en general de acuerdo, el Gobierno en desacuerdo y el gremio dividido, lo cual explica la dicotomía. En esta afirmación es difícil considerar acuerdo, aún teniendo en cuenta que se consideraba en la zona de consenso medio con base en la desviación típica de 1,091.

La afirmación 13 “El TLC con Estados Unidos obligará a las empresas a abandonar la informalidad” muestra dicotomía incluso entre los miembros de cada uno de los sectores que participaron en el estudio. El sector académico muestra dos miembros en desacuerdo, dos indiferentes y tres de acuerdo; en la banca uno está totalmente en desacuerdo, uno indiferente y uno de acuerdo; en el Gobierno tres en desacuerdo y tres de acuerdo; y en el sector del gremio, un miembro estuvo totalmente en desacuerdo, uno en desacuerdo, uno indiferente y uno de acuerdo. Estos valores muestran que para esta afirmación no hay ningún sector en el cual haya una opinión mayoritaria hacia el acuerdo o el desacuerdo, todos muestran opiniones divididas al respecto.

La afirmación 16 “La percepción de corrupción en las instituciones del Estado es un factor que impide la formalización” muestra opiniones interesantes. Los miembros del gremio, los que se podría pensar más afectados por dichas trabas, muestra un miembro totalmente de acuerdo, dos de acuerdo, uno indiferente y uno en desacuerdo; sin embargo los miembros del Gobierno respondieron cuatro de acuerdo, uno indiferente y uno en desacuerdo. Los académicos estuvieron en general de acuerdo con la afirmación y en la banca las opiniones se dividieron: uno indiferente, uno de acuerdo y uno totalmente en desacuerdo. Es decir en el Gobierno hay una opinión mayoritaria en torno a la percepción de que la corrupción es un factor que impide la formalización y en el gremio de calzado aunque en general también se está de acuerdo con la afirmación, las opiniones no son tan enfáticas como en el Gobierno.

La afirmación 18 “Los impuestos que se pagan en Colombia son muy altos y este es el factor principal para que los empresarios decidan permanecer en la informalidad” muestra que en general los académicos están totalmente de acuerdo con la afirmación (cuatro contestaron totalmente de acuerdo, uno indiferente y uno en desacuerdo); entre los miembros del Gobierno la opinión está dividida (tres de acuerdo, uno en desacuerdo y tres indiferentes) y entre los miembros del gremio, el más afectado por los temas de impuestos, la opinión es bastante enfática a favor de la afirmación con tres miembros totalmente de acuerdo y dos de acuerdo; esto quiere decir que los empresarios y miembros del gremio, quienes se ven afectados directamente, sienten que los altos impuestos son un factor clave para que permanezca en la informalidad.

La afirmación 26, “Un efectivo control al contrabando de calzado aumentará los niveles de formalización del sector en el país”, muestra que los miembros del gremio están de acuerdo con la afirmación (tres de acuerdo, uno indiferente y uno totalmente en desacuerdo), el sector académico es escéptico al respecto (cinco en indiferencia), el sector de la banca se muestra dividido al respecto (uno totalmente en desacuerdo, uno de acuerdo y uno indiferente) y en el Gobierno el acuerdo es casi unánime en opinar que controlar el contrabando es una forma efectiva de luchar contra la informalidad (tres totalmente de acuerdo, dos de acuerdo y uno indiferente). Así se vuelve a observar que en este aspecto, que también afecta directamente al gremio y empresarios, el Gobierno tiene opiniones más enfáticas que el gremio de calzado.

Afirmación 27, “El Estado deberá facilitar el acceso a la tecnología a los empresarios como una forma efectiva de luchar contra la informalidad” muestra casi unanimidad total en los sectores hacia el acuerdo con la afirmación. Tan solo dos académicos, un miembro del gremio y uno del Gobierno son indiferentes al respecto. Ningún experto está en desacuerdo o totalmente en desacuerdo.

Afirmación 28, “El gremio de los empresarios de calzado, debe invertir en publicidad en medios masivos para mejorar la imagen de marca e incrementar la participación en el mercado nacional” muestra que los expertos del gremio no tienen una opinión unánime al respecto, ya que de dicho grupo, dos expertos estuvieron en desacuerdo, uno de acuerdo, uno totalmente de acuerdo y uno indiferente. Los académicos estuvieron de acuerdo o totalmente de acuerdo con la afirmación (seis de siete), los miembros de la banca están: uno totalmente de acuerdo, uno de acuerdo y uno indiferente, y los seis expertos del Gobierno estuvieron de acuerdo con la afirmación. Es claro que con excepción del gremio, que es quien debería tomar estas acciones, todos los demás grupos están de acuerdo con que esto debe ocurrir; los empresarios y miembros del sector del calzado podrían tomar nota de estas apreciaciones.

Los expertos dejaron los siguientes comentarios al respecto en el cuestionario:

- D4. “Creo que es una alternativa, pero no estoy seguro de la relación costo beneficio.”
- D5. “Siendo la publicidad un aspecto importante, la participación en el mercado nacional tiene variables mucho más complejas que son más prioritarias que la publicidad en medios masivos.”
- D12. “Aunque al haber competencia es difícil hacer publicidad gremial.”
- D14. “Siempre y cuando se asocien.”

Los comentarios de los expertos indican que aunque esta situación sería la ideal y reconocen la importancia de la misma, hay factores que impiden su realización por lo menos en el futuro inmediato y mediano, como lo son la competencia, el no haber asociación, el existir otras prioridades y el no tener seguridad de obtener los resultados esperados con respecto a la inversión.

Afirmación 29, “Los estrictos requisitos de la banca formal a los empresarios para obtener créditos son un factor que aumenta la informalidad” muestra opiniones encontradas en el Gobierno (dos de acuerdo y dos en desacuerdo) y acuerdo en general en el sector académico. Los dos grupos a quienes más afecta esta afirmación son la banca en la cual dos expertos estuvieron totalmente de acuerdo y uno indiferente, y el gremio que tuvo respuestas parecidas a la banca, ya que tres estuvieron totalmente de acuerdo, uno de acuerdo y uno indiferente. Esto quiere decir que en general, hay un acuerdo en los diferentes grupos en que los estrictos requisitos de la banca formal son un factor que aumenta la informalidad.

Afirmación 31, “La banca formal favorece el otorgamiento de créditos a la persona natural con mayor facilidad que al empresario de calzado” muestra opiniones divididas en la academia (todas las opciones fueron marcadas y no hay tendencia hacia el acuerdo o el desacuerdo) y en la banca (con un experto en desacuerdo, uno de acuerdo y uno totalmente de acuerdo). Los expertos del Gobierno también muestran posiciones divididas (cuatro en desacuerdo y dos de acuerdo) y el gremio muestra mayor acuerdo en el sentido que ningún experto marcó opciones de desacuerdo, aunque la opción más marcada fue la indiferencia (dos indiferentes, uno de acuerdo y uno en desacuerdo).

Afirmación 32, “Las ayudas financieras por parte de instituciones como el Fondo Emprender a jóvenes con ideas empresariales harán que los niveles de informalidad disminuyan en el futuro”, muestra que hay acuerdo en los sectores de la banca, el Gobierno y el gremio. El sector académico es en general indiferente ante los impactos de dichas ayudas (cuatro indiferentes contra tres de acuerdo). En todo el grupo de expertos las opiniones fueron de acuerdo con la afirmación, hubo solo una opinión de desacuerdo, pero también ocho opiniones de indiferencia (las ya mencionadas de la academia, una del gremio, una de la banca y dos del Gobierno). Respecto a esta afirmación vale la pena mencionar los comentarios de dos expertos en la segunda ronda:

- D4. “Esta es un ejemplo de cómo el Estado puede utilizar los instrumentos de política de apoyo al desarrollo empresarial, condicionando el acceso a los recursos a la formalización progresiva de las empresas.”

- D20. “Siempre y cuando estas ayudas financieras sean cada vez más evidentes.”

Esto quiere decir que los expertos piensan que este tipo de ayudas pueden ser un factor que facilite la formalización, ya que se dan los recursos pero con condiciones de formalidad. Sin embargo, también estos recursos deben ser más evidentes, más visibles y más disponibles a los emprendedores.

Afirmación 34, “El educar a los pequeños empresarios en temas empresariales es una forma efectiva de combatir la informalidad” muestra a los expertos de la banca de acuerdo con la afirmación, igualmente a los del sector Gobierno (cuatro de acuerdo y uno en desacuerdo). La academia está de acuerdo así como el gremio en general (de acuerdo cuatro académicos y uno del gremio y totalmente de acuerdo tres académicos y tres del gremio). Solo hubo dos opiniones de desacuerdo entre el grupo de expertos que fueron, un experto del Gobierno y uno del gremio. Esto quiere decir que la educación gerencial es una medida clave para formalizar, sin embargo no la única, lo que se corrobora con la opinión del experto D12, el único que comentó al respecto lo siguiente: “Combinado con políticas de formalización bien estructuradas.”.

Afirmación 35, “Los empresarios formales de calzado estarán de acuerdo con una política de formalización que otorgue una amnistía a los empresarios informales” muestra que los miembros de la banca tienen opiniones divididas (uno totalmente en desacuerdo, uno de acuerdo y uno indiferente), la academia también divide sus opiniones (uno en desacuerdo, tres indiferentes, uno de acuerdo y dos totalmente de acuerdo). El Gobierno y el gremio son a quienes más afecta esta afirmación y allí las opiniones no son concluyentes; en ambos, la opción más marcada es la indiferencia, con tres expertos en cada sector. En el Gobierno, dos expertos están de acuerdo y uno en desacuerdo y en el gremio, uno está de acuerdo y uno totalmente de acuerdo. Esto quiere decir que en general no hay seguridad respecto a la afirmación.

Afirmación 36, “El uso de nuevas tecnologías de información y comunicación, como el Internet, en el pago de impuestos y su uso como vínculo con la administración pública (Administración Digital) podrá ser utilizado como mecanismo de lucha contra la informalidad” es una afirmación que muestra al grupo de acuerdo, aunque hay algunas opiniones de indiferencia. El sector de la banca muestra dos expertos de acuerdo y uno totalmente de acuerdo y el de la academia muestra tres expertos totalmente de acuerdo, uno de acuerdo y uno en desacuerdo. Los sectores más afectados por esta afirmación, el gremio y el

Gobierno tienen opiniones firmes de acuerdo al respecto; el sector del gremio muestra tres expertos totalmente de acuerdo, uno de acuerdo y uno en desacuerdo; el Gobierno muestra cinco expertos de acuerdo y uno indiferente. Esto quiere decir que los sectores afectados por esta afirmación se muestran de acuerdo con medidas que tengan que ver con pagos de impuestos y administración digital. El experto D4, del gremio comentó “Por supuesto. El empresario informal juega a que no me conozcan y con los avances en las tecnologías informáticas y de comunicaciones ese escenario es cada vez más reducido.”

La afirmación 41, “Reducir los pagos de creación de empresa a cero es una forma efectiva de luchar contra la informalidad”, muestra cuatro expertos del gremio de acuerdo o totalmente de acuerdo y uno en desacuerdo con la afirmación; el Gobierno muestra uno en desacuerdo, dos indiferentes, dos de acuerdo y uno totalmente de acuerdo; la banca muestra uno totalmente en desacuerdo, uno indiferente y uno de acuerdo; finalmente tres académicos están de acuerdo, uno totalmente de acuerdo, uno indiferente, uno en desacuerdo y uno totalmente de acuerdo. En general se observa que el grupo está de acuerdo con la información pero los grupos más afectados por la afirmación son los que tienen una tendencia mayor a estar de acuerdo con eliminar los pagos asociados a la creación de empresa, así se podría reducir la informalidad. El experto D5, del gremio, comentó “Los pagos de la creación de empresas son apenas el primer paso a la formalidad, las implicaciones posteriores son a las que les temen los empresarios para formalizarse, DIAN, mano de obra formal, etc.”, es decir este experto reconoce que formalizar no tiene que ver solo con la creación sino también con la operación de una empresa.

Afirmación 52, “El crédito informal es una forma eficaz de financiar el crecimiento de las pequeñas empresas” muestra posiciones encontradas entre diferentes sectores. Así, los expertos del Gobierno en su mayoría están en desacuerdo con la afirmación (cinco en desacuerdo y uno totalmente de acuerdo) mientras en el gremio las afirmaciones están mayoritariamente a favor (dos de acuerdo, dos totalmente de acuerdo y uno totalmente en desacuerdo). Los expertos de la banca y la academia muestran posiciones divididas; en la banca, un experto está de acuerdo, uno indiferente y uno totalmente en desacuerdo; en la academia, uno totalmente en desacuerdo, tres en desacuerdo, dos de acuerdo y uno totalmente de acuerdo, es decir hay dicotomía en las respuestas del sector académico. Es interesante ver que el gremio es el que está más de acuerdo con la afirmación. Es decir, pueda ser que el crédito informal no sea la mejor forma de financiar, pero el gremio lo puede ver como algo eficaz, puede ser por la facilidad de obtenerlo.

Afirmación 57, “La firma de un TLC con Estados Unidos hará que las empresas de calzado informales pasen a la informalidad” es una afirmación que mostró dicotomía en ambas rondas. En la segunda ronda se observa que salvo el sector Gobierno, que muestra opiniones más cercanas al desacuerdo (cuatro en desacuerdo, uno indiferente y uno de acuerdo), los demás dividen sus respuestas. El sector académico muestra dos expertos de acuerdo, dos en desacuerdo y tres indiferentes; el sector de la banca muestra un experto totalmente en desacuerdo, uno de acuerdo y uno indiferente; finalmente el sector del gremio muestra un experto totalmente en desacuerdo, uno en desacuerdo y tres de acuerdo. Como se observa el número de opiniones entre el acuerdo y el desacuerdo son similares. Esto muestra que esta afirmación en la cual se observa dicotomía en todo el grupo, en todos los sectores, excepto en el del Gobierno.

6.3 Prueba de estabilidad

Hay dos condiciones para finalizar el estudio Delphi que son el consenso y la estabilidad.

De la primera a la segunda ronda 11 expertos no cambiaron sus respuestas. De los expertos que cambiaron sus respuestas, uno cambio cuatro respuestas, dos cambiaron seis respuestas, uno cambio nueve respuestas, uno cambio diez respuestas, dos cambiaron 14 respuestas, uno cambio 15 respuestas, uno cambio 17 y uno cambio 20 respuestas.

En este caso se realizó la prueba de estabilidad utilizando el método de Variación del recorrido intercuartílico relativo de las respuestas de las dos rondas. Este método utiliza tanto la mediana como los cuartiles (Landeta, 1999) y la fórmula para el mismo es:

$$\text{Variación RIR} = (\text{RIR } k - \text{RIR } k-1)$$

Esta fórmula lo que indica es que se revisa la variación de los cuartiles entre la segunda y la primera ronda.

La tabla 6.38 muestra las variaciones de los rangos intercuartílicos relativos de las respuestas a las afirmaciones entre las dos rondas.

Tabla 6.38 Variación de rangos intercuartílicos

P1	P2	P3	P4	P5	P6
-0,375	0	0	0	0	0
P7	P8	P9	P10	P11	P12
-0,0625	0	0	0	-0,0625	0,125
P13	P14	P15	P16	P17	P18
0	0	0	0	0,125	0
P19	P20	P21	P22	P23	P24
0	0	0,125	-0,125	0	-0,25
P25	P26	P27	P28	P29	P30
0	0,8333333	0	0,125	-0,125	0
P31	P32	P33	P34	P35	P36
0	-0,08333333	-0,25	0	-0,33333333	0,25
P37	P38	P39	P40	P41	P42
-0,16666667	0	-0,125	0,125	0,125	0
P43	P44	P45	P46	P47	P48
0	0	0,06666667	-0,06666667	-0,33333333	0,375
P49	P50	P51	P52	P53	P54
0	0	-0,25	0	0,16666667	0,1875
P55	P56	P57	P58	P59	P60
0	0	0	0	0	0

Fuente. Elaboración propia.

El autor considera que se ha alcanzado estabilidad en el estudio. Hay 33 respuestas con una diferencia de cero. La diferencia que el autor decidió poner como suficiente para considerar estabilidad fue de 0,125 o menos. En este caso se cumple la estabilidad para 48 de las 60 afirmaciones, es decir para el 80% de las mismas.

A pesar de que cada experto pudo comparar sus respuestas con las del grupo, más de la mitad de ellos no cambiaron sus respuestas. De los demás expertos, tan solo cinco cambiaron más de 10 respuestas.

El autor decide terminar el estudio en la segunda ronda.

6.4 Análisis de fiabilidad

El test de Alpha-Crombach, que mide la fiabilidad del estudio es de 0,701, valor que da fiabilidad al estudio realizado. Los test de KMO y de Esfericidad de Barlett dan como resultado una matriz definida no positiva, lo que impide realizar dichos estudios.

6.5 Validación de hipótesis

Teniendo todos los análisis estadísticos de las opiniones de los expertos, se procedió a la comprobación de las hipótesis que se plantearon con el estudio.

- H1: El libre comercio es un factor que eleva los niveles de formalidad en el sector de calzado bogotano.

Basado en el presente estudio esta hipótesis no se puede comprobar ni rechazar. En este caso los resultados del estudio apuntan a que el libre comercio no es necesariamente un factor que conlleve a mayores niveles de formalidad o informalidad.

Las dos afirmaciones directamente relacionadas a este tema, la 13 y la 57, en que se pedía las opiniones respecto a si el TLC con Estados Unidos, el principal socio comercial de Colombia haría que las empresas se formalizaran, mostraron dicotomía en las respuestas. En la afirmación 13, “El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos obligará a las empresas a abandonar la informalidad” la mediana fue tres, es decir indiferencia y la moda fue de cuatro (de acuerdo); sin embargo las opciones de desacuerdo y totalmente en desacuerdo juntas tuvieron un total de ocho respuestas, es decir ocho expertos en desacuerdo con que el TLC disminuirá la informalidad, nueve de acuerdo con que si la disminuirá, ningún experto totalmente de acuerdo y el resto de las opiniones en indiferencia. La afirmación 57, “La firma del TLC con Estados Unidos hará que las empresas de calzado informales pasen a la formalidad” (afirmación similar a la anterior, ubicada al final del cuestionario con lo cual se buscaba confirmar la respuesta obtenida en la afirmación 13) obtuvo una mediana de tres, es decir indiferencia y una moda de dos, es decir en desacuerdo; al revisar las frecuencias de las respuestas, nueve expertos estuvieron totalmente en desacuerdo o en desacuerdo con la afirmación, siete de acuerdo, ninguno totalmente de acuerdo y cinco indiferentes, es decir también se presenta una clara dicotomía al respecto que no permite dar una validación a la hipótesis.

Si a esto se suma que la afirmación cuatro, “La implantación de la ronda de Doha y la nueva legislación arancelaria no ayudará al desarrollo del mercado de calzado en Colombia (Bogotá) mostro una mayoría de expertos contestando la opción de indiferencia (12 expertos de 19 que respondieron esta afirmación) se confirma que en este tema no hay una orientación clara hacia el consenso, que la hipótesis no se puede validar y que el tema puede ser estudiado más a fondo en posteriores investigaciones.

El estudio muestra que los expertos son optimistas respecto a las posibilidades de exportación en caso de firmas de TLC, ya que hubo acuerdo respecto a afirmaciones relacionadas directamente con el papel del libre comercio en el aumento de las exportaciones de calzado (afirmación 56), las posibilidades de exportación a mercados vecinos (afirmación 9) o de cómo la apertura económica ayuda a la modernización del sector (afirmaciones 21 y 58). Para exportar legalmente se debe ser formal y se espera que las exportaciones aumenten en caso de mayor apertura comercial (obviamente, esto depende de que el producto ofrecido sea competitivo en el mercado objetivo internacional). Entonces, si bien el libre comercio puede llevar a mayores ventas en el extranjero, no es un factor que lleve a empresas informales, de baja productividad, de supervivencia en muchos casos, a la formalización, pues estas no ven a países extranjeros como su mercado.

Según el estudio, no hay datos concluyentes que lleven a pensar que nuevos tratados de libre comercio puedan llevar a tener menores niveles de informalidad en el país. Las afirmaciones relacionadas con temas de libre comercio mostraron acuerdo de los expertos respecto a que ayuda a las exportaciones y puede motivar una mejora de las empresas preparadas para exportar, pero mostraron dicotomía y falta de acuerdo cuando se trato de opinar sobre el papel del libre comercio en la formalización.

- H2. La banca formal y sus estrictos requisitos son un factor que no contribuye a la formalización.

Esta hipótesis está totalmente comprobada con los resultados de este estudio, incluso en opiniones de los mismos miembros de la banca al respecto. Los requisitos de la banca formal, sus altos costes y los impuestos que se deben pagar a las transacciones financieras son factores que no solo reducen los niveles de bancarización de los colombianos, sino que también llevan a que los niveles de informalidad en el país sean altos.

La afirmación 29, “Los estrictos requisitos de la banca formal a los empresarios para obtener créditos son un factor que aumenta la informalidad” mostro una mediana de cuatro, una moda de cinco (totalmente de acuerdo), nueve expertos totalmente de acuerdo con la afirmación, siete de acuerdo con la misma, dos indiferentes y tres en desacuerdo; de los tres miembros de la banca que participaron en el estudio, dos estuvieron totalmente de acuerdo con esta afirmación y uno en indiferencia. La afirmación 37, “El sector financiero nacional está comprometido en la lucha contra la informalidad” muestra a nueve expertos en desacuerdo o total desacuerdo con la afirmación y tan solo cuatro de acuerdo o totalmente de acuerdo con la misma (de estos cuatro expertos, dos pertenecen a la banca). Los empresarios fueron bastante claros en decir que el acceso al crédito es un beneficio de la formalidad y que una manera efectiva de luchar contra la informalidad es el acceso al crédito y la tecnología (para lo cual se requiere de dinero) es una forma eficaz de luchar contra la informalidad.

Al no tener acceso al crédito, el empresario pierde una razón importante de formalización. Vale la pena notar que, aunque los miembros de la banca consideran que sus estrictos requisitos son un factor que no ayuda a la formalización, si piensan que en general hay un compromiso de la banca formal en la lucha contra la informalidad.

- H3. La corrupción de las instituciones estatales desestimula la formalización.

Las respuestas en general muestran una tendencia hacia la validación de esta hipótesis. Los mismos miembros del Gobierno tienen una opinión de acuerdo al respecto. Todos los grupos de expertos tuvieron una tendencia a calificar este factor como uno que desestimula la formalización de las empresas en Colombia.

La afirmación 16, “La percepción de corrupción en las instituciones del Estado es un factor que impide la formalización” obtuvo una moda de cuatro, una mediana de cuatro, y 13 respuestas de acuerdo o totalmente de acuerdo con la afirmación, tan solo tres en desacuerdo o totalmente en desacuerdo y cinco indiferentes. Al respecto, vale la pena indicar que los expertos mencionaron que esto es cierto por dos razones: la primera, la falta de motivación ante la corrupción que se puede presentar a la hora de pedir licencias o permisos, lo cual es una causa tradicional de la teoría que explica la informalidad, y

la segunda porque al notar los altos niveles de corrupción, los empresarios prefieren no pagar impuestos antes que pagarlos para que otros se apropien de los mismos. Es por esto que se puede afirmar que cada caso de corrupción que se descubre, así como la apreciación general que hay entre el público respecto a la apropiación indebida de recursos públicos por parte de algunos funcionarios, son factores que desmotivan al empresario a formalizarse.

- H4. El uso de nuevas tecnologías para pagos de impuestos es un factor efectivo en la lucha contra la informalidad.

El resultado del estudio muestra que hay una tendencia general a que la facilitación de los pagos de impuestos por medios electrónicos sea una forma efectiva de luchar contra la informalidad. El gremio del calzado, que sería el beneficiado directo muestra una tendencia totalmente mayoritaria a la opinión favorable respecto a este factor como algo clave en la lucha contra la informalidad. La afirmación 36, “El uso de nuevas tecnologías de información y comunicación, como el Internet, y su uso en el pago de impuestos y la relación con la administración pública (Administración Digital) podrá ser utilizado como mecanismo de lucha contra la informalidad” mostró una clara tendencia al acuerdo, con una moda de cuatro, una mediana de cuatro y 15 expertos de acuerdo o totalmente de acuerdo, con tan solo uno en desacuerdo.

Es importante resaltar que en el presente estudio se reconocen estas tecnologías como factor facilitador de pagos y de comunicación y no como un factor controlador de los empresarios (aunque evidentemente lo puede ser). Lo que se buscaba era revisar si el uso de las mismas podía ser un factor clave de formalización, ya que se facilitaría la vida del pequeño empresario, al ahorrarle el tiempo y las filas que representa estar en comunicación con el Estado y la declaración de impuestos. Basado en este estudio se valida la hipótesis y se tiene en cuenta como un factor que puede ayudar en la lucha contra la informalidad.

- H5. La educación gerencial es un factor efectivo en la lucha contra la informalidad.

En este caso el estudio muestra cifras que validan totalmente esta hipótesis. La educación gerencial del empresario es un factor que puede ser efectivo en la lucha contra la informalidad. Los cuatro grupos de expertos estuvieron de acuerdo en este sentido.

La afirmación 34, “El educar a los pequeños empresarios en temas empresariales es una forma efectiva de combatir la informalidad” obtuvo 18 respuestas de acuerdo o totalmente de acuerdo y tan solo dos en desacuerdo o totalmente en desacuerdo. Esta afirmación iba directamente relacionada con la hipótesis. En concordancia con la importancia que los expertos ven en la preparación en gerencia en la formalización y mejora del sector calzado, la afirmación 42, “La preparación gerencial de los emprendedores es factor indispensable para modernizar el sector” obtuvo 19 respuestas de acuerdo o totalmente de acuerdo y dos indiferentes. Es claro que los expertos tienen un fuerte acuerdo en considerar que la preparación gerencial de los empresarios es clave para llevar a cabo procesos de formalización y de mejora de la competitividad del sector calzado.

El análisis estadístico permitió revisar opiniones, contrastarlas y contestar las hipótesis. Con base en los resultados encontrados, el autor decide dar sus conclusiones a continuación, con miras a formular una estrategia que permita la reducción de la informalidad en el sector calzado bogotano en el mediano plazo, además de proponer medidas que puedan ayudar a mejorar la situación del sector, y a sugerir posibles líneas de investigación para el futuro. Estas conclusiones se presentan en el siguiente capítulo.

7. Conclusiones

Las conclusiones del estudio muestran que puede haber un futuro para el sector calzado bogotano, si se toman las medidas adecuadas. Sin embargo, muestra que hay en este momento condiciones fuertes que no permiten que el sector avance y que pueden llevar incluso, si bien, no a la desaparición del mismo, si a una fuerte pérdida de importancia como actor de la economía nacional, si no hay cambios. De la misma manera, la formalización puede ser posible, siempre y cuando se tomen las medidas adecuadas y se tenga en cuenta que esta es trabajo conjunto de diferentes sectores y no solo del Gobierno o de los empresarios; es necesario tomar medidas urgentes para que haya más formalidad en el sector, ya que uno de los factores que pone en riesgo la supervivencia del sector calzado es la informalidad.

Por lo pronto es bastante preocupante el notar que en general el sector de calzado no es atractivo como empleador ni para profesionales, ni para jóvenes. Esta condición es un factor que pone en grave riesgo el futuro del mismo. Un sector en el cual la mano de obra calificada no quiere trabajar, puede verse en peligro en el corto plazo. Se cae entonces en el círculo vicioso de que el sector calzado no genera un producto competitivo porque no atrae personas preparadas, pues no lo ven como atractivo. Así, los empresarios de calzado, para continuar en el mercado, deben mejorar su imagen como empleadores e invertir en la consecución de mano de obra capacitada con conocimientos reglados, que lo pueda volver más competitivo, que pueda mejorar procesos productivos y maximizar los recursos disponibles.

Si esto no ocurre, el sector puede ir viendo mermada su participación en la economía y puede, en general, ser relegado a la producción de productos de bajo valor agregado. Esto no quiere decir, que esta sea la situación de todas las empresas de calzado, pero sí de la generalidad de las mismas. Se recomienda que los empresarios del sector busquen formas de atraer personal calificado, especialmente profesionales de diseño que mejoren la competitividad del sector.

Se debe revisar hacia dónde se debe orientar el sector calzado tanto en cuestiones de características de producto, como de mercados. Según las respuestas de los empresarios, se debe buscar mercados internacionales, pero no solo mercados vecinos. Se observa que la muestra de expertos en general, no cree que el libre comercio lleve a mayores niveles de formalización, pero si piensa que puede llevar a mayores niveles de exportación del sector calzado, lo cual muestra optimismo respecto a las capacidades de éxito del sector formal en mercados internacionales.

Sin embargo para que el sector pueda ser competitivo tanto en el mercado nacional como internacional debe mejorar su competitividad; las respuestas muestran que no hay como tal un factor decisivo en el cual se deba enfocar el sector para poder ser competitivo, sino una suma de factores. La calidad, la marca, el diseño, que son tres atributos de producto, junto a un precio competitivo fueron mencionados como factores a tener en cuenta para poder competir. No hubo ningún factor en el que se notara preponderancia sobre los demás. Esto es indicador de un mercado colombiano más informado, con mayores opciones y con mayor poder de compra el cual, en general busca más que solo un atributo de producto o un precio bajo. Igualmente, el consumidor mundial de calzado también requiere más y mejores características del calzado, no solo un buen diseño, un buen material, una buena calidad o una marca reconocida, sino la suma de todos estos factores; esto se desprende de las respuestas de los expertos.

El calzado chino y el contrabando son factores que el sector ve con preocupación. A esto se agrega un factor más y es que según los expertos el sector de calzado chino está mejorando y cada vez tiene una mayor calidad, lo cual, sumado a un precio competitivo pone al sector de calzado nacional en una posición aún más difícil que la actual y puede ser factor peligroso para la supervivencia de la industria nacional en el futuro. El sector debe tomar conciencia que el calzado chino ya no es solo un calzado barato, sino de una calidad aceptable a un precio menor para el consumidor.

Respecto a la formalización del sector, es importante señalar que definitivamente no hay una causa, un sector, un factor o un momento clave para la formalización. La formalización es un proceso que no puede enfocarse en un solo sector o en un solo momento de la vida de la empresa. La formalización, en este caso específica del sector calzado, conlleva el trabajo de varios sectores de la economía, incluyendo los propios empresarios, quienes deben poner de su parte si quieren ser más competitivos y crear y operar empresas en la formalidad; esto claramente debe ser acompañado del trabajo de otros sectores, de forma que el empresario vea beneficios en la formalidad que lo motiven a ser formal. Sin embargo, la formalización no se puede dejar solo en manos de los empresarios; los sectores académico, gubernamental y bancario deben apoyar un proceso de formalización.

Al iniciar un proceso de formalización se debe dejar claro que es una tarea prácticamente imposible el acabar totalmente con la informalidad. Muy seguramente se seguirá presentando. Lo que se busca es disminuir la

informalidad a niveles que no representen un problema de envergadura a la economía de un país. Para esto, el empresario formal debe obtener beneficios reales de la formalidad, no beneficios de papel ni normas que no se cumplan; los beneficios que solo están escritos, pueden tener un efecto aún peor en un proceso de formalización, ya que pueden hacer ver al empresario que la ley no se cumple y que por lo tanto puede seguir incumpliendo requisitos de la formalidad. Se debe motivar la formalización de manera que aquellos que permanezcan en la informalidad se den cuenta que efectivamente no están recibiendo beneficios reales y por tanto decidan hacer el tránsito hacia la formalidad.

La estrategia aquí presentada no busca ser una cura mágica para la informalidad en el sector; no se afirma que pueda acabar con la misma totalmente, pues siempre se pueden presentar casos de informalidad; tampoco se pretende que sea una estrategia de corto plazo para la solución de un problema que nos concierne a los latinoamericanos; no es una estrategia fácil que pueda ser implementada en unas cuantas semanas, ni tampoco será fácil poner de acuerdo a tantas personas y muy seguramente muchos no estarán al 100% de acuerdo con la misma, lo cual es normal. Sin embargo, es necesario empezar a implementar verdaderas estrategias, si en realidad se quiere superar el estado de subdesarrollo de muchos, por no decir todos los sectores de la economía nacional, incluyendo el del calzado bogotano. La estrategia se plantea en medidas que debe tomar cada uno de los cuatro sectores que se deben involucrar en una estrategia de formalización; es decir la academia, la banca, el Gobierno y el gremio de calzado. Se debe tener en cuenta que las estrategias planteadas principalmente para un sector pueden implicar actividades complementarias por parte de otro sector.

Estrategias de la banca

El factor del acceso al crédito fue visto en las entrevistas como una ventaja de la formalidad. Sin embargo, el presente estudio muestra que los expertos aceptan que las condiciones de acceso al crédito para los empresarios en Colombia son bastante exigentes, lo cual hace que los emprendedores vean limitaciones al conseguir créditos del sector formal, al cual normalmente los pequeños empresarios y nuevos empresarios no pueden acceder. Esto hace que los empresarios pierdan una de las principales ventajas que ven en la formalidad. Si a esto se agrega los excesivos costes financieros en Colombia, se tiene una situación en la cual el empresario no verá absolutamente ninguna ventaja proveniente del sistema financiero, pero sí muchas desventajas en el mismo. Los bancos normalmente exigen al empresario la apertura de una cuenta

corriente, el pago de una chequera, aunque esto no garantiza que el empresario obtendrá crédito. Por lo tanto, el empresario verá el sistema financiero como un coste adicional para su empresa y posiblemente preferirá manejar sus operaciones en efectivo e informalmente.

Es totalmente entendible, y de pleno conocimiento del autor, que ningún banco prestará dinero a quien no pueda pagarlo. El autor no propone que se preste dinero sin garantía ni a todos los empresarios, pues ya se han visto los resultados cuando la regulación ha sido laxa al respecto (léase recientes crisis de hipotecas subprime o la actual crisis del gobierno heleno), pero sí que se suavicen las condiciones del sistema financiero para los pequeños empresarios y aquellos que decidan formalizar. Igualmente, el estudio muestra que hay un consenso entre los expertos en que una crisis mundial puede llevar a la banca a elevar aún más los requisitos para conceder créditos. Sin embargo, la banca colombiana no tiene los problemas de liquidez y cartera que tienen bancos de otros países del mundo, por lo cual en el presente momento cuenta con un rango de maniobra mayor, obviamente dentro de las características y el tamaño del sector financiero y de la economía colombiana.

Según una conversación informal con una funcionaria de la banca, para que se considere otorgar crédito a un empresario (no aprobarlo, simplemente estudiarlo) se requieren ventas anuales por 300 millones de pesos (aproximadamente 120 mil euros), y balances generales por dos años. Una cifra de ventas de 300 millones de pesos en un año es un sueño para la gran mayoría de pequeños empresarios de calzado de Bogotá, e incluso se puede pensar que no alcanzarían a reunir dicha cifra siquiera en dos años de ventas. Y justamente no pueden tener dicho nivel de ventas, porque no tienen la capacidad de crecer debido al limitado acceso al capital. Como ya se dijo en el estudio, el microcrédito tampoco ha sido una solución eficaz.

Los empresarios cuando necesitan capital y no pueden acceder al crédito formal acuden al crédito informal, en lo cual expertos del Gobierno, banca y academia coinciden que no es una forma eficaz de financiarse, pero el gremio sí estuvo de acuerdo en considerarlo eficaz. La posible razón de esta apreciación es que es de fácil acceso como se indicó en el presente estudio, no necesariamente por el coste del mismo. El hecho que haya personas que decidan prestar en condiciones riesgosas y sigan haciéndolo, muestra que las personas que acuden a este crédito pagan. Esta puede ser una oportunidad que está desaprovechando el sector bancario formal. Así como en el sector calzado, en la banca también existe la banca informal en Colombia. Las entrevistas realizadas y el estudio muestran que los empresarios ven el acceso al crédito y

a la tecnología como el mayor beneficio de la formalidad. Sin embargo, cuando estos créditos son inalcanzables el empresario pierde una poderosa razón para formalizar. Está claro que el microcrédito no sido la solución a la formalización en Colombia, entre otras razones por sus altas tasas.

Por estas razones, se deben proponer medidas que permitan mayor acceso al crédito por parte de los empresarios pequeños y por los informales, con la condición de la formalización. El autor propone que así como el Gobierno decidió subsidiar las tasas de interés a la compra de vivienda nueva en el país durante dos años como una forma de incentivar la construcción, es importante que, en común acuerdo con la banca, aplique políticas menos estrictas para que los empresarios pequeños puedan acceder al crédito y si es posible, la creación de un fondos de capital semilla a tasas preferenciales para pequeñas empresas que se formalicen. Esta labor no es imposible y como se acaba de mencionar, ha sido implementada para otros sectores de la economía, por lo tanto se debe inmediatamente estudiar una medida parecida para ciertos sectores productivos de la economía, y uno de estos puede ser el del sector calzado. El Gobierno podría subsidiar tasas de interés a empresarios del sector, por un par de años. En el caso de la construcción, subsidió la tasa a los deudores de hipotecas por un periodo de siete años, cuando en Colombia los préstamos hipotecarios generalmente se toman a 15 o 20 años. Por lo tanto, pensar en un subsidio de dos años a un empresario no parece una medida tan descabellada. Dos años es un periodo de tiempo más que prudente para que una empresa pueda comenzar a crecer.

La medida anterior, evidentemente debe estar dirigida a empresas formales pequeñas o a empresarios informales que se formalicen. Esto requiere que el empresario presente pruebas de ser una empresa pequeña, un plan de negocios sustentado y avalado por un experto o demostrar que se es un empresario informal y con un plan de negocios igualmente sustentado y avalado por un experto. Dichos planes soportados deben ser tomados como una garantía de menor riesgo que permita suavizar los requisitos de préstamos por parte de la banca formal para la aprobación de un crédito. Posteriormente, la facilidad inicial del pago debe ser cubierta por los subsidios de tasas del Gobierno. Los prestamos evidentemente deben tener un límite a la cantidad y una garantía real que tenga que ver con activos de la empresa, por lo tanto debe haber una vigilancia que garantice que el dinero se invierta en los activos que se presenten enumerados en los planes de negocios presentados. Por lo tanto, no es una política de préstamos a ciegas, sino por el contrario, a empresarios con planes, con soporte técnico y vigilancia de la inversión y si es posible acompañamiento de la operación en su etapa inicial.

Estrategias de la academia

El sector académico es fundamental en un proceso de formalización. Se ha visto que el sector calzado siente que la academia no ha sido un colaborador eficaz del empresario nacional. Esta situación no es nueva y no es una sorpresa encontrarse con dichos resultados. La academia cuenta con los expertos y técnicos que pueden soportar un proceso de formalización. Es claro que el empresario de calzado en general no tiene preparación en temas gerenciales ni técnicos. Durante el estudio se notó que los expertos afirmaron, casi con unanimidad y con los más altos niveles de acuerdo, que una mejor preparación de los empresarios puede redundar en mayores niveles de formalidad y de modernidad para el sector. Esto debe tenerse en cuenta, ya que una mejor preparación traerá mejor gestión, mayor productividad, mayor conocimiento de las normativas y mayor competitividad al sector. Así, el sector académico puede beneficiarse al acercarse al sector productivo nacional acompañando a los empresarios, conociendo sus problemas y ayudándoles a resolverlos.

La academia debe diseñar cursos básicos, realistas, en horarios pensados en el empresario, en dos temas fundamentales: procesos de formalización y competencias gerenciales de pequeña y nueva empresa. Un curso de procesos de formalización debe educar al empresario respecto a lo que se debe tener en cuenta a la hora de crear una empresa en Colombia y el de competencias gerenciales de nueva empresa que debe enfocarse en la realidad de una pequeña empresa colombiana, muy diferente a la realidad de una pequeña empresa de países en otras latitudes, con condiciones económicas y de mercados diferentes; dicho curso debe darle al empresario las competencias básicas para dirigir una empresa que apenas empieza.

La academia en Colombia debe cumplir con una función investigativa; el autor plantea que la academia empresarial y técnica en Colombia debe investigar los problemas empresariales de pequeñas empresas, que son el común de la empresa colombiana y de la empresa informal. Se debe incentivar las prácticas de estudiantes en sectores críticos de la economía nacional, uno de ellos el sector calzado, con beneficios adicionales en forma de facilidades de créditos e ingreso a posgrados para aquellos estudiantes que realicen sus prácticas en dichos sectores. Esto evidentemente requiere primero el estudio que determine cuáles sectores pueden estar en una situación especialmente difícil. Está claro que hay condiciones fuertes de contrabando, competencia, falta de mano de obra calificada, que hacen que el sector calzado nacional se encuentre en una situación crítica en este momento.

El sector en el presente requiere de profesionales que apoyen el tema del diseño de calzado, sobre todo en aspectos técnicos. El estudio mostró que el sector calzado nacional no es atractivo ni para los profesionales ni para los jóvenes cuando se trata de buscar empleo. Las universidades pueden motivar a sus estudiantes de diseño a buscar prácticas en el sector calzado y esto debe generar beneficios a los estudiantes para que estos decidan realizar sus prácticas en el sector. Estos beneficios pueden ser del tipo de preferencia a la hora del ingreso a estudios de posgrado o a la hora de búsqueda de becas en el exterior por medio de organismos del Gobierno, frente a profesionales que hayan realizado sus prácticas en empresas ya sea grandes o de sectores que no estén en situación crítica.

Estrategias del Gobierno

Los empresarios tanto formales como informales y los expertos consultados en el presente estudio ven el acceso a la tecnología como un factor fundamental para la formalización, y Colombia no está aprovechando la coyuntura económica mundial actual. Con un dólar y un euro a bajo precio, el Gobierno colombiano debe inmediatamente, comprar las tecnologías productivas con las que no cuenta el país. El tejido empresarial colombiano es más diverso de lo que es en países con mayores tasas de crecimiento económico como Chile o Perú, aún así, no tiene la capacidad de producir tecnologías productivas de punta. Mientras en el año 2004 se pagaban casi 3000 pesos por un dólar, en 2011 ese valor no llega a 2000 pesos, en el año 2006 se pagaban 3200 pesos por un euro, en el año 2011 ese valor no llega a 2600 pesos. ¿Hasta cuándo durará esta situación? Es difícil saberlo con las condiciones actuales de incertidumbre que se presenta en la economía mundial, pero está claro que no será toda la vida.

En opinión del autor de esta tesis, siguiendo los ciclos de la economía, probablemente en cuatro o cinco años la situación económica mundial se estabilice y monedas como el dólar y el euro se aprecien, y entonces se haya perdido una magnífica oportunidad de conseguir tecnología de punta, que permita elevar los niveles de formalización del sector y de modernización del mismo. Cada día que pasa se pierde una oportunidad de oro para conseguir la tecnología que los empresarios de calzado ven como una oportunidad de lograr mayores niveles de formalidad en las empresas.

El Gobierno debe inmediatamente crear una comisión de académicos expertos en temas de tecnología de producción, de banqueros, de funcionarios del Estado expertos en temas de importaciones y exportaciones, de encargados

comerciales en embajadas en países extranjeros y de representantes de empresarios de calzado, que estudie cuáles son las necesidades tecnológicas que requiere el sector, los lugares donde se puede encontrar dicha tecnología en el corto plazo y su forma de financiamiento para los empresarios. Igualmente, se debe dejar claro qué tecnología productiva se puede fabricar o conseguir en el país y cuál no está disponible y de inmediato reducir a cero los aranceles para la importación de la tecnología que no se puede conseguir en el país, si la situación así lo amerita. Esta medida es clave para un proceso de formalización, pues va directo al problema de la informalidad, que es la baja productividad, así como a una razón precisa que los empresarios dieron para formalizarse.

Esta comisión que se cree debe también encargarse de buscar la maquinaria que se necesita, viajar a los países donde se encuentra disponible, si es necesario, y realizar las compras de la misma. A la vez, hacer todos los trámites para importaciones, los cuales deben ser facilitados por el Gobierno, debido a la urgencia del caso. Colombia está desperdiciando una gran oportunidad de hacerse a tecnología de punta a precios convenientes y de formalizar a un buen número de empresarios de calzado.

Aquí el sector bancario ocupa un papel importante en el sentido de la financiación de la tecnología para los empresarios. Es debido a ello, que representantes del sector bancario deben formar parte de la comisión que se integre, y en concordancia con los demás sectores proponer medidas de facilidades de crédito a los empresarios pequeños o a aquellos que formalicen, si estos deciden asociarse y comprar tecnología.

El estudio deja claro que las nuevas tecnologías pueden jugar un papel fundamental en la lucha contra la informalidad. El poder acceder a la administración digital puede ser una forma de facilitar la formalización. El poder hacer un pago de impuestos sin necesidad de ir a un banco y el ahorro de tiempo que esto implica es una facilidad que el empresario actual puede tener, que no tenía el empresario de hace 15 años.

Sin embargo, la ventaja anterior se pierde si el empresario no tiene acceso a Internet o encuentra que es muy costoso acceder al mismo. Un factor que mueve a muchos empresarios a permanecer en la informalidad se relaciona con los costes de la formalidad, tenemos el ejemplo de cuando un empresario abre una pequeña unidad productiva, de inmediato el predio donde está pasa a ser comercial, y por lo tanto el coste de cada servicio público de la unidad como lo son agua, alcantarillado, recolección de basuras, electricidad, telefonía e Internet se eleva. Esto desmotiva al empresario a informar que abrió una unidad

productiva, por lo cual prefiere permanecer en la informalidad. Por esta razón, el autor plantea que el Gobierno implemente una Ley para que a aquellas pequeñas unidades productivas de calzado que recién empiezan o que se formalicen, no se les cobre comercialmente los servicios públicos durante los primeros 12 meses, sino que paguen una tarifa residencial. Para que esto aplique, se debe cumplir primero que el empresario se ubique en una zona que esté autorizada legalmente para la producción de calzado y segundo que el empresario no utilice más de ciertas unidades de kilovatios o volúmenes de desperdicios por mes, que sean consideradas razonables para una pequeña unidad de negocio. No se trata de que el empresario no crezca, sino simplemente de que no se tome ventaja de la medida. Si el empresario empieza a tener mayor consumo de energía, o genera más desperdicios de lo razonablemente considerado para una empresa pequeña, entonces el empresario podría empezar a pagar la tarifa normal correspondiente.

Es bueno aclarar que esto no va en contra de la empresa prestadora de servicio público, pues normalmente las empresas informales o pequeñas unidades de negocios no informan de su ubicación, ni ubican publicidad para no pagar servicios públicos más caros. Al no tener que pagar un adicional, pero poder ubicar publicidad que los haga más llamativos, el empresario informal no ve elevarse sus costes de producción, y puede motivarse a ser formal. De esta forma, igualmente, el acceso a Internet se puede elevar entre los empresarios y estos podrían utilizarlo para pagos de impuestos y comunicación con el Gobierno.

El Estado requiere impulsar urgentemente una reforma tributaria que facilite los pagos de impuestos y unifique fechas de declaraciones de impuestos y formularios, haciendo más amable el sistema tributario nacional. El estudio muestra una preocupación clara respecto a los altos impuestos en Colombia y de cómo esto contribuye a la informalidad. Si a esto se le suma la alta percepción de corrupción que hay en Colombia, que también fue mencionada como un factor que motiva a permanecer en la informalidad, se tiene una mezcla difícil de derrotar. No se puede dejar de lado que el sistema tributario colombiano con sus diferencias de fechas, dígitos, números, impuestos, porcentajes, entidades, hace que llegue a ser complicado para un empresario pequeño entender exactamente todo el sistema; esto incentiva la informalidad.

En el tema impositivo, hay tantas normas que muchas veces, ni un experto entiende totalmente lo que ocurre. El Gobierno debe unificar las fechas, de tal forma que el pago de impuestos requiera un solo viaje al banco, una sola vez

al mes, a una sola entidad y no como ocurre ahora, que puede tomar más de una visita mensual y a más de una entidad para pagar los impuestos del mes. Se requiere urgentemente la unificación de lugares de atención, de pagos y de formularios. En este sentido, Internet puede ser una herramienta fundamental, pues en un solo lugar se pueden hacer todos los pagos de impuestos.

Los pagos parafiscales y los altos impuestos fueron mencionados como una causa de informalidad. La Ley 1429 de 2010, ya mencionada en el trabajo, intenta afrontar dicho problema mediante la progresividad en los pagos de impuestos a las empresas que se creen a partir de la Ley. Sin embargo, como se mencionó, no tiene en cuenta a los empresarios que quieran formalizar, o a aquellos que se crearon formalmente pero operan en la informalidad. Por lo tanto, el autor propone que se haga una enmienda y se incluya en la misma a las empresas que se formalicen hasta una fecha límite y a aquellas registradas, pero que lleven hasta tres años operando informalmente.

En el aspecto de los pagos parafiscales, pagos de pensiones, cesantías y salud, hay un factor que no se ha tenido en cuenta y es el punto de vista de los trabajadores, principalmente los jóvenes, que generalmente ven su pensión como algo lejano y tienen pocos problemas de salud, lo que los lleva a no prestar importancia a dichos aspectos. Esto genera que vean los pagos a seguridad social como una carga, que los lleve a preferir un empleo informal a uno formal. Un empleador informal puede pagar a un empleado una suma de 600 mil pesos al mes, mientras uno formal recibe de salario mínimo con subsidio de transporte una cantidad menor a dicha suma, aunque a su empleador, debido a pagos de pensión, parafiscales, etc., este trabajador le cuesta más de 800 mil pesos al mes (de los cuales el trabajador recibe menos de 600 mil). Esto pone en desventaja al empleador formal; el trabajador informal, especialmente el joven, simplemente ve como recibe 600 mil pesos, mientras el formal ve como recibe menos de dicha suma. El trabajador informal joven entonces prefiere un trabajo informal y el empleador formal ve cómo se elevan sus costes laborales. Estos impuestos y pagos adicionales motivan la informalidad como lo dice el estudio. Sin embargo, este dinero que ahorra el empresario informal, se transforma en una mano de obra de alta rotación y bajo compromiso con la empresa, y que dadas las bajas barreras de entrada al sector puede volverse competencia en el corto plazo.

Ante esta situación, y dado que el alto coste de parafiscales y de impuestos son constantemente mencionados como un factor clave en la lucha contra la informalidad, el autor propone que se reduzcan en entre uno y tres puntos porcentuales los aportes a salud (dependiendo de la situación económica del

Gobierno) y a la mitad los parafiscales que se deben pagar cada mes por el trabajador formal que reciba hasta dos salarios mínimos de ingreso. El autor propone que toda persona que tenga ingresos por actividades laborales formales o informales, deba obligatoriamente hacer un pago mínimo al Plan Obligatorio de Salud, acorde con su ingreso y que sea progresivo, lo cual ayude a ampliar la base contribuyente al sistema de salud colombiano y a que quienes más ganan paguen un porcentaje mayor, y solamente aquellas personas en condición de indigencia no tengan que pagar al sistema de salud y puedan ser atendidas totalmente gratis en la red de salud nacional. Esto último con el objetivo de cubrir el vacío que genera la reducción del porcentaje a pagar por salud y parafiscales. Esta medida, aunque puede ser polémica apunta a la realidad que la mayoría de trabajadores informales ganan menos de dos salarios mínimos. Por lo tanto, es allí donde está la competencia principalmente para el empleador formal y a que los informales, aunque no aportan a la salud sí utilizan estos servicios. Por esta razón están en ventaja frente a aquellos trabajadores que sí cotizan e igualmente reciben el mismo servicio que aquellos que no lo hacen.

Estrategias para el gremio

Todas las anteriores estrategias evidentemente impactan al sector de calzado y ayudan a la formalización del mismo. Sin embargo del mismo gremio también deben partir medidas que mejoren su competitividad.

Queda claro en el estudio, que una política de amnistía a los informales para que se formalicen puede no contar con el apoyo de los empresarios formales; esto de inmediato descarta la conveniencia de una política de ese tipo, lo cual además puede sentar un precedente de espera de amnistías cada cierto tiempo, lo que puede desmotivar la formalidad.

El sector calzado debe entender que se encuentra en una situación incierta y de fuerte competencia externa tanto en el mercado local como en mercados internacionales a donde tradicionalmente exporta, como Venezuela. En este sentido el trabajo de los gremios debe ser más intenso y más amplio, de forma que abarque más empresarios, para que estos se sientan parte del gremio, que debe ser más incluyente y explicar a los empresarios que una política conjunta y de unión puede revitalizar al sector. Son ya muchos años que el sector no tiene manejo publicidad en medios masivos, si a esto se suma, que las nuevas generaciones en Colombia y en el mundo prefieren el computador al televisor, y que las empresas colombianas no han utilizado Internet eficientemente, ni conocen a su consumidor, ni sus necesidades; se tiene un futuro bastante incierto.

Esto va de acuerdo con los resultados del estudio que muestran que los expertos afirman que el sector debe cambiar, si quiere continuar teniendo importancia como empleador en el futuro e incrementar su participación en el mercado. Si los jóvenes no reciben información de lo que ocurre en el sector, no reciben comunicaciones al respecto, y son los compradores no solo del futuro sino del presente, entonces el sector prácticamente puede ir despidiéndose de su mercado natural. Esto puede llevar a más informalidad, ya que el empresario formal es tan poco conocido por el mercado como lo es el empresario informal. Por lo tanto, para el consumidor de calzado no habrá mayor diferencia entre las cualidades de uno y otro. Los gremios, con los medios disponibles a su alcance, con el prestigio que le da el ser representante de un sector, y con políticas más incluyentes, deben ser el motor que agrupe a los empresarios y trabaje en pos del sector en conjunto y por lo tanto tenga más presencia en medios de comunicación nacionales.

Es interesante observar en el estudio, que los representantes del gremio están divididos con respecto a si se debe hacer publicidad en medios masivos (por Internet puede ser una buena opción) mientras los demás sectores piensan que sí se debería hacer. Esto debe ser tomado en cuenta por el gremio; si bien es cierto expertos del sector consideran que hay otras cosas por hacer, y que la relación coste/beneficio puede no dar los resultados esperados, el hecho que todos los demás grupos opinen que sí se debe invertir en posicionamiento a través de los medios, debe llamar por lo menos a un estudio por parte del gremio.

El gremio igualmente debe mostrar mayores niveles de unidad. En el trabajo se pudo notar claramente la diferencia entre formales e informales, grandes y pequeños, agremiados y no agremiados; finalmente todos tienen problemas comunes en mayor o menor medida: competencia china, falta de tecnología, problemas de consecución de mano de obra y materia prima, necesidad de mejorar diseño, calidad y marca, entre otros. Por lo tanto, es importante que el gremio entienda que se requiere un trabajo conjunto de gremio por mejorar la imagen del sector ante el mercado, por destacar sus ventajas, la calidad del artesano de calzado, la herencia de la profesión. No se trata de desconocer el hecho que hay competencia entre empresas; simplemente se trata de entender que así como la lucha diaria por la captura del cliente será inevitable, hay problemas claros en este instante que afectan al sector, que pueden enfrentarse mejor de una forma conjunta. En este punto el trabajo de las asociaciones es clave y la inversión en trabajo de campo con los empresarios es fundamental.

Vale la pena mencionar que estas estrategias no son fáciles de cumplir; requieren de un esfuerzo conjunto que es difícil de lograr, es cierto, pero que es necesario realizar para mejorar la situación del sector y llevar a mayores niveles de formalización del mismo. El primer paso es entender que se requiere de medidas que pueden no ser del agrado de todos, para poder mejorar la situación estructural de la economía nacional.

Es importante dejar en claro que el presente estudio muestra una estrategia de formalización para el sector calzado, y que esta estrategia puede ser replicada en diferentes sectores de la economía. Por lo tanto sería interesante medir si dicho estudio se puede replicar en sectores diferentes al calzado, por ejemplo en el sector comercio y ventas, donde la tecnología productiva no juega un papel tan importante.

La Ley 1429 de 2010 ha sido el esfuerzo más grande que ha realizado el Gobierno colombiano para la formalización. Esta Ley de reciente aprobación y aplicación tiene unos objetivos ya mencionados en el presente trabajo. Medir los alcances en la economía colombiana de dicha Ley debe ser una futura investigación, sus efectos específicos en la formalización del sector calzado también deben ser investigados; ya que sus objetivos hablan de formalizar 500.000 trabajadores, lo cual apenas llega al 10% de los informales, según datos del mismo Gobierno.

Otro aspecto sujeto de investigación debe ser una caracterización y medición del sector informal de calzado bogotano. Se tiene una idea de lo que es y su tamaño, casi que se podría decir que sus características y tamaño son algo obvio de entender solo caminando por sectores de la ciudad con amplios niveles de empresarios informales. El estudio que se realizó en el presente trabajo fue piloto, pero sería interesante realizar un estudio más a profundidad del mismo, ya que hasta el momento no lo hay.

Para el sector hay implicaciones de la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos y una mayor apertura de Colombia hacia las economías del Pacífico, en términos de exportaciones/importaciones y en el impacto en la informalidad (ya sea porque empresas de calzado informales ven oportunidades en dichos mercados o porque la competencia las hace desaparecer). Es importante estudiar los posibles efectos de la firma de nuevos tratados comerciales en el sector y de cómo este se debe preparar para ser exitoso en nuevas realidades comerciales.

Un problema fuerte que el autor ha notado en Colombia es la falta de preparación de los sectores productivos nacionales (dejando de lado los problemas de infraestructura del país) ante el aumento de la competencia, que pueden originarse por tratados comerciales. La tendencia en Colombia es hacia la apertura de la economía, y por lo tanto se debe trabajar en la investigación de los factores de éxito y las ventajas competitivas del sector calzado en una economía cada vez más abierta al mundo. Igualmente, el autor plantea que se debe investigar más a fondo el tema del papel del libre comercio en la formalización empresarial, ya que no hay opiniones claras respecto a la forma en que la apertura de la economía puede impactar a las empresas informales y llevarlas a la formalización.

Para cerrar, se puede decir que el aumento de la competitividad del sector calzado bogotano y de la industria nacional pasa por un proceso de formalización, de incentivar al empresario a nacer y operar en la formalidad. Los resultados del presente estudio muestran que hay muchos factores que influyen en la informalidad, aparte de posibles factores culturales, los cuales seguramente influyen, aunque no fueron objeto de este estudio (también pueden ser objeto de una futura investigación). Los altos impuestos, el bajo acceso al crédito, la percepción de corrupción del Estado, la falta de preparación gerencial, la baja productividad, el no usar los recursos disponibles de la mejor forma, entre otros, son factores que influyen en la informalidad. No es tarea fácil luchar contra dichos factores, pero es necesario empezar a hacerlo cuanto antes integrando todos los sectores que deben tomar parte en un proceso de formalización.

Solo la acción conjunta del gremio, la academia, la banca y el Gobierno llevará a la reducción significativa de la informalidad del sector calzado en Colombia. Mientras cada actor siga actuando por su cuenta, sin integrarse en políticas conjuntas, seguramente la informalidad no se reducirá en proporciones importantes. La tarea debe empezar cuanto antes, teniendo en cuenta que aunque el camino es difícil, al final los esfuerzos se verán recompensados con una economía más competitiva y con mayores y mejores oportunidades para quienes la integran.

Referencias

Bibliográficas

ACICAM. (2008). Combate al contrabando: puntos para una agenda inter-institucional. Portal del cuero. Disponible en: <http://www.portaldelcuero.com/informa/informa22.asp>

_____. (2007). Encuesta de opinión industrial conjunta. Bogotá D.C.: ACICAM.

ACNUR. (2011). Desplazamiento interno en Colombia. Desplazados en Colombia. Disponible en: <http://www.acnur.org/t3/operaciones/situacion-colombia/desplazamiento-interno-en-colombia/>

Actualicese.com. (2011). Información Contable y tributaria. Resoluciones de la Superintendencia Financiera de Colombia. Recuperado el 10 de diciembre de 2011. Disponible en: <http://actualicese.com/normatividad/etiqueta/interes-bancario-corriente/>

Alaoui Moustain, F. Z. (2004) *Market distortions and the informal economy: the case of Morocco. Other. The Department of Economics, Lancaster University.* Disponible en: <http://eprints.lancs.ac.uk/48734/1/Document.pdf>

Alba Vega, C. & Kruijt, D. (1995). La Utilidad de lo Minúsculo. Ciudad de México: El Colegio de México.

Albu, L.L. (2004). *Estimating the Size of Underground Economy in Romania. The Economic of Transition. Working Papers of Institute for Economic Forecasting.* Disponible en: <ftp://www.ipe.ro/RePEc/WorkingPapers/wpniec070601.pdf>

Albrecht, J., Navarro, L. & Vroman, S. (2006). *The Effects of Labor Market Policies in an Economy with an Informal Sector. Institute for the Study of Labor.* Disponible en: <ftp://repec.iza.org/RePEc/Discussionpaper/dp2141.pdf>

Andrade, L.F. (2007). El Problema de la Economía Informal. *Dinero*. Disponible en: http://www.dinero.com/wf_InfoArticulo.aspx?idArt=31843

Arango Jaramillo, M. (2003). La economía informal una transformación democrática: las Famiempresas y Microempresas una alternativa solidaria. Medellín: La Universidad.

Arango A, Carlos. Misas A, Martha. López E, Enrique. (2006). Economía subterránea en Colombia 1976-2003: una medición a partir de la demanda de efectivo. Ensayos sobre política económica No. 50. Bogotá: Banco de la República

Arquello, L.R. (1983). El sector informal urbano: perspectivas teóricas. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

ASOBANCARÍA (2008). Reporte de bancarización. Disponible en: http://www.asobancaria.com/upload/docs/docPub4327_2.pdf

_____. (2011). Informe trimestral de inclusión financiera. Disponible en: <http://www.asobancaria.com/portal/pls/portal/docs/1/1584047.PDF>

_____. (2011). Inclusión financiera: pilar para el desarrollo social y económico del país. Comunicado. Recuperado el 7 de abril de 2011. Disponible en: <http://www.asobancaria.com/portal/pls/portal/docs/1/992049.PDF>

Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF). (2006 -2007). Mercados Pyme: sector Cueros y Calzado. Bogotá.

_____. (2007). Mercados Pyme: sector Cueros y Calzado. Bogotá:ANIF.

_____. Centro de Estudios Económicos. (2010). Bancarización, sistemas de pago e impuestos transaccionales. Clavijo comenta sobre el 4x1000. Recuperado el 19 de octubre de 2010. Disponible en: <http://anif.co/sites/default/files/uploads/Oct19-10.pdf>

Banco Mundial. (2011). Crecimiento del PIB (%anual). Cifras del PIB en Colombia. Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

Banco Mundial. (2006). *Doing Business* 2006: cómo reformar. Disponible en: <http://espanol.doingbusiness.org/~media/FDPKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB07-FullReport-Spanish.pdf>

Banco de la República de Colombia. (2011). Series estadísticas. Tasas de colocación. Tasas de interés en Colombia. Recuperado el 10 de diciembre de 2011. Disponible en: http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_tas_inter5.htm

Belev, B. (2003). *The Informal Economy in the EU Accession Countries: Size, Scope, Trends, and Challenges to the Process of EU Enlargement*. Center for the Study of Democracy. Disponible en: <http://www.csd.bg/publications/infeconseeaccession/PART01.pdf>

Beneria, L., & Floro, M. S. (2004). *Labor Market Informalization and Social Policy: Distributional Links and the Case of Homebased Workers*. Vassar College Department of Economics. Disponible en: <http://irving.vassar.edu/VCEWP/VCEWP60.pdf>

Bouev, M. (2004). *Diverging Paths: Transition in the Presence of the Informal Sector*. Oxford: William Davidson Institute. Disponible en: <http://www.wdi.umich.edu/files/Publications/WorkingPapers/wp689.pdf>

Bouev, M. (2002). *Official Regulations and the Shadow Economy: A Labour Market Approach*. The William Davidson Institute. Disponible en: <http://www.wdi.umich.edu/files/Publications/WorkingPapers/wp524.pdf>

_____. (2005). *State Regulations, Job Search, and Wage Bargaining: A Study in the Economics of the Informal Sector*. The William Davidson Institute. Disponible en: <http://www.wdi.umich.edu/files/Publications/WorkingPapers/wp764.pdf>

Cámara de Comercio de Bogotá (2005). Caracterización de las cadenas productivas de manufactura y servicios en Bogotá y Cundinamarca. Bogotá D.C.

_____. (2011). Re: Cómo crear empresa en Bogotá. Valores a pagar por registro mercantil. Recuperado 10 de diciembre de 2011. Disponible en: <http://www.ccb.org.co/contenido/contenido.aspx?catID=97&conID=3413>

_____. (10 de diciembre de 2011). Instructivo Ley de Formalización y Primer Empleo. Recuperado 10 de diciembre de 2011. Disponible en: http://www.empresario.com.co/recursos/tut_ley/01.html

_____. (2009). ABC de las SAS. Sociedades por acciones simplificadas. Recuperado en diciembre de 2009. Disponible en: http://www.empresario.com.co/recursos/page_flip/CCB/2010/abc_sas/

_____. (2009). El mercado de trabajo en Bogotá 2006-2008. Informe del mercado de trabajo No. 5.

Camargo, D. (2007). Aspectos de la economía informal en Colombia y otros países. Disponible en: <http://www.eumed.net/libros/2005/dfch-act/A2.htm>

Caracol Noticias. (2011). Colombia lidera la penetración de Internet en Latinoamérica con 467 usuarios por cada mil habitantes. Penetración de Internet en Colombia. Recuperado el 10 de diciembre de 2011. Disponible en: <http://www.caracol.com.co/noticias/tecnologia/colombia-lidera-la-penetracion-de-internet-en-latinoamerica-con-467-usuarios-por-cada-mil-habitantes/20101001/nota/1365988.aspx>

_____. (2010) Instituciones financieras y fondos de pensiones plantean eliminación de aportes parafiscales. Sobre la eliminación de parafiscales y cómo el asistencialismo estimula la informalidad. Recuperado 11 de agosto de 2010. Disponible en: <http://www.caracol.com.co/noticias/economia/instituciones-financieras-y-fondos-de-pensiones-plantean-eliminacion-de-aportes-parafiscales/20100811/nota/1339959.aspx>

Cárdenas, M., & Mejía, C. (2007). Informalidad en Colombia: nueva evidencia. Documentos de trabajo. Banco Interamericano de Desarrollo, (35). 1-43.

Cárdenas, M., & Rozo, S. (2007) La Informalidad empresarial y sus consecuencias: ¿Son los CAE una solución? Banco Mundial. *Working Papers Series*, (38), 45.

Caro, B.L. (1995). La evolución del sector informal en Colombia. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación.

Caro Vargas, S., & Pinto Saavedra, J.A. (2007). Transito informalidad-formalidad: la hora de la inclusión. Bogotá: Fundación Konrad Adenauer.

Castellanos, J.G. (2007). Asociatividad empresarial: perspectivas, valoración del potencial de la empresa. Bogotá: Universidad EAN.

Commander, S., & Tolstopiatenko, A. (1997). *A Model of the Informal Economy in Transition Economies*. The William Davidson Institute. Disponible en: <http://www.wdi.umich.edu/files/Publications/WorkingPapers/wp122.pdf>

Congreso de la República de Colombia (2010). Ley 1429 de 2010

Credencial (2011). Gran encuesta sobre corrupción. Bogotá. Casa Editorial El Tiempo. Recuperado el 8 de septiembre de 2011. Disponible en: <http://www.revistacredencial.com.co/ARCHIVO/ARCHIVO-10327985-0.pdf>

Cruz, Gl., Cuervo, N., & Rodríguez, L.G. (2001). Informalidad organizacional en empresas familiares. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

DANE (2011). Resumen ejecutivo medición del empleo informal trimestre móvil Marzo-Mayo 2011. Disponible en: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/re_ech_informalidad_mar_may2011.pdf

_____. (2011). Boletín de prensa medición del empleo informal trimestre Abril-Junio 2011. Disponible en: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bolet_ech_informalidad_abr_jun2011.pdf

De la Torre y De Miguel, J.M; Trigo Portella, J & Vasquez Arango, C. (2003) Actividades que componen la economía oculta en España y factores determinantes de su ascenso. Disponible en: <http://externos.uma.es/cuadernos/pdfs/pdf270.pdf>

De León, O. (1996). Economía informal y desarrollo: teorías y análisis del caso peruano. Madrid: Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación.

De Paula, Á., & Scheinkman, J.A. (2007). *The Informal Sector. University of Pennsylvania*. Disponible en: http://www.econ.upenn.edu/~aureo/informal_sector_011106.pdf

Desconocen medios de pago Pymes. Portafolio. Recuperado el 10 de diciembre de 2010. Disponible en: <http://www.portafolio.co/archivo/documento/MAM-2642979>

De Soto, H. (1987). El otro sendero: la revolución informal. Bogotá: Oveja Negra.

Dell’Anno, R. (2003). *Estimating the Shadow Economy in Italy: A Structural Equation Approach*. Department of Economics University of Aarhus. Recuperado en mayo de 2003. Disponible en: http://ftp.econ.au.dk/afn/wp/03/wp03_07.pdf

Departamento Nacional de Planeación, DNP (2007). Agenda interna para la competitividad. Documento sectorial cadena cuero, calzado y manufacturas. Bogotá.

Dinero. (2004). La informalidad es una solución mediocre para generar empleo. Entrevista a Hernando de Soto. Dinero, (198), 34-35.

Dinero. (2004). Negocios informales: qué hay detrás. Dinero, (198), 28-32.

Dinero. (Mayo de 2008). Indicadores. Dinero (301) 110.

Dreher, A., & Schneider, F. (2006). *Corruption and the Shadow Economy: An Empirical Analysis*. Department of Economics Johannes Kepler. University of Linz Working Papers. Recuperado en julio de 2010. Disponible en: <http://www.econ.jku.at/papers/2006/wp0603.pdf>

Feige, E. (1986). *A Re-examination of the Underground Economy in the United States*. IMF Staff Papers, 33, (4), 768-781.

_____. (2005). *The Underground Economy and the Currency Enigma*. Macroeconomics. Recuperado en abril de 2005. Disponible en: <http://129.3.20.41/eps/mac/papers/0502/0502004.pdf>

_____. (1990). *Defining and estimating underground and informal economies: the new institutional economic approach*. World Development. Vol. 18, No. 7

_____. (2006). *The Anatomy of the Underground Economy*. Recuperado en agosto de 2010. Disponible en: <http://129.3.20.41/eps/mac/papers/0502/0502011.pdf>

_____. (1979). *How big is the Irregular Economy? Challenge*. Disponible en: <http://129.3.20.41/eps/mac/papers/0404/0404006.pdf>

Flórez, C.E. (2002). *The Function of the Informal Sector in Employment: Evidence from Colombia 1984-2000*. Bogotá: Universidad de los Andes CEDE.

Frey, B., & Schneider, F. (2000). *Informal and Underground Economy*. Disponible en: http://faculty.nps.edu/relooney/3041_MT_2.pdf

Friedman, E., Johnson, S., Kaufmann, D., & Zoido-Lobaton, P. (2000). *Dodging the Grabbing Hand: The Determinant of Unofficial Activity in 69 Countries*. *Journal of Public Economics*, 76, 459–493. Disponible en: <http://www.econ.washington.edu/user/thornj/FriedmanJohnsonDodging.pdf>

Portafolio. (2007). Informalidad empresarial alcanza en 30% en Bogotá. Recuperado el 18 de octubre de 2007. Disponible en: <http://www.portafolio.co/archivo/documento/MAM-2695504>

Gallart, M.A. (2003). Habilidades y competencias para el sector informal en América Latina: una revisión de la literatura sobre programas y metodologías de formación. Boletín Cinterfor. Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional, (155). Disponible en: <http://www.ilo.org/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/boletin/155/pdf/gallart.pdf>

García Cruz, G.A. (2005). El Componente local de la informalidad laboral para las diez principales áreas metropolitanas de Colombia 1988-2000. *Desarrollo y Sociedad*, (55).

García de León Campero, S. (2001). Reflexiones y consideraciones en torno al estudio de la microempresa en México. *Administración y organizaciones*, 29-50.

Gërzhani, K. (Noviembre de 1999). *The Informal Sector in Developed and Less Developed Countries*. *Tinbergen Institute University of Amsterdam*. Disponible en: <http://www.tinbergen.nl/discussionpapers/99083.pdf>

Giles, D. (1998). *Measuring the Hidden Economy: Implications for Econometric Modeling*. *Department of Economics. University of Victoria*. Disponible en: <http://web.uvic.ca/econ/ewp9809.pdf>

Goldsmith, R. (1969). *Financial Structure and Development*. *New Haven: Yale University Press*.

González Vega, C., Prado Guachalla, F., & Miller Sanabria, T. (2002). El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual. Caracas: Corporación Andina de Fomento.

Gordo G, M.A. (2002). El Cumplimiento tributario voluntario en Colombia: notas para la discusión. Naciones Unidas. Disponible en: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/UN/UNPAN006819.pdf>

Grupo AVAL, Acciones y Valores S.A. (2011). Valor del Euro Datos económicos. Recuperado el 8 de diciembre de 2011. Disponible en: <https://www.grupoaval.com/portales/jsp/historicoindicadores.jsp?indi=770>

Hanousek, J. P., & Palda, F. (2004). *Mission Implausible III: Measuring the Informal Sector in a Transition Economy Using Macro Methods. The William Davidson Institute*. Disponible en: <http://www.wdi.umich.edu/files/Publications/WorkingPapers/wp683.pdf>

Harriss-White, B. (2003). La desigualdad en el trabajo en la economía Informal cuestiones esenciales y ejemplos. *Revista Internacional del Trabajo*, 122, (4), 507-518.

Henao, M.L., Rojas, N., & Parra, A.Y. (1999). El mercado laboral urbano y la informalidad en Colombia: evolución reciente. *Planeación y desarrollo*.30, (2), 7-38.

Hernández Sampieri, R., Fernández-Collado, C., & Baptista Lucio, C. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.

Herrera, J., Roubaud, F. & Suárez Rivera, Á. (2004) El sector informal en Colombia y demás países de la Comunidad Andina. Bogotá: Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE.

Jusidman, C. (1993). El Sector informal en México. Cuadernos del trabajo. Ciudad de México: Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

KPMG. (2011). Guía laboral 2011. Pagos de salario mínimo en Colombia. Recuperado el 10 de diciembre de 2011. Disponible en: <http://www.kpmg.com/CO/es/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Guía%20Laboral%20KPMG%202011.pdf>

La bancarización en Colombia llegó al 62%. (2011). Dinero. Recuperado el 11 de mayo de 2011. Disponible en: <http://www.dinero.com/actualidad/economia/articulo/la-bancarizacion-colombia-llego-62/119116>

La informalidad laboral bajo a 56,7 por ciento. (2007). Portafolio. Recuperado el 19 de octubre de 2007. Disponible en: http://www.snc.gov.co/pagina_nueva/noticias/octubre/oct_19_07k.html

Landeta, J. (1999). *El Método Delphi: una técnica de previsión para la incertidumbre*. Barcelona: Ariel.

Ley 1258 de 2008. Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada. Congreso de la República de Colombia. Recuperado el 5 de diciembre de 2008. Disponible en: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2008/ley_1258_2008.html

Linstone, Harold A., & Turoff, Murray (2002). *The Delphi Method. Techniques and Applications*. Linstone, Harold A., & Turoff, Murray. (Eds.). Disponible en: <http://is.njit.edu/pubs/delphibook/>

Lippert, O., & Walker, M. (Eds.). (1997). *The Underground Economy: Global Evidence of its Size and Impact*. Vancouver: The Frazier Institute.

Loayza, N. (Agosto de 1994). *Labor Regulations and the Informal Economy. The World Bank Policy Research Department*. Disponible en: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1994/08/01/000009265_3970716141523/Rendered/PDF/multi_page.pdf

_____. (2007). *The Causes and Consequences of Informality in Peru. Working Papers Series*. Banco Central de Reserva del Perú. Disponible en: http://www.bcrp.gob.pe/bcr/dmdocuments/Publicaciones/Wpapers/DT2007_018.pdf

_____. (1996). *The Economics of the Informal Sector: a Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America*. Disponible en: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1997/02/01/00009265_3970619111006/Rendered/PDF/multi0page.pdf

López Castaño, H. (Octubre de 2010). Mercado laboral, informalidad e implicaciones de las propuestas del Gobierno. Banco de la República. Medellín. Recuperado del sitio de internet de la Cámara de Comercio de Bogotá http://camara.ccb.org.co/documentos/7379_2010_10_bco_republica_hugo_lopez.pdf

López, Luis Guillermo., et al. (2007). *Asociatividad empresarial. Perspectivas, valoración del potencial de la empresa*. Bogotá D.C.: EAN.

Maldonado, C. & Hurtado, M. (1997). El Sector informal en Bogotá: una perspectiva interdisciplinaria. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.

Malla, F. G. & Zabala, I. (1978). La predicción del futuro en la empresa (III): El Método Delphi. Estudios empresariales, (29), 13-24.

Martín-Barbero, J. (mayo-junio de 2003). Proyectos de modernidad en América Latina. Meta política, (29), 35- 51.

Marulanda, B. & Paredes, M. (Febrero de 2006). Acceso a Servicios Financieros en Colombia y Políticas para Promoverlo a través de Instituciones Formales. Disponible en: http://www.minhacienda.gov.co/portal/page/portal/MinHacienda/haciendapublica/normativa/regulacionfinanciera/estudiosreformafinanciera/6_ACCESO+A+SERVICIOS+FINANCIEROS+-+DIAGNOSTICO+FINAL+DEF.pdf

Maza, A. (1992). Causas de mortandad de la microempresa. México: Instituto de Propositiones Estratégicas.

Mejía, Daniel., & Posada, Carlos Esteban. (2007). Informalidad: teoría e implicaciones de política. Bogotá: Banco de la República. Disponible en: http://www.banrep.gov.co/documentos/conferencias/medellin/2007/informalidad_Posada.pdf

Millan, N., & Renza, J.H. (1996). La informalidad: un concepto por construir. Revista de la Universidad del Tolima Humanidades y Ciencias Sociales, (11), 69-87.

Mizhari, R. (1987). La economía del sector informal: la dinámica de las pequeñas unidades y su viabilidad. Montevideo: Banco Interamericano de Desarrollo.

Modelos asociativos para combatir la informalidad. (2007). Portafolio. Recuperado el 4 de octubre de 2007. Disponible en: http://www.portafolio.com.co/port_secc_online/porta_econ_online/2007-10-04/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-3660917.html

Molina, C.I., Olmos, G., Palacios J. J., & Ortiz Rojas, W. (2007). Análisis de cadenas productivas, mercados y oportunidades de negocio. Observatorio económico de las Pymes en Colombia. Bogotá: EAN.

Noticias breves de economía. (2008). *El Tiempo*. Recuperado el 14 de abril de 2008. Disponible en: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-4097613>

Núñez M., J.A. (2002). Empleo informal y evasión fiscal en Colombia. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación.

Ochoa, D., & Ordoñez, A. (2004) Informalidad en Colombia: causas, efectos y características de la economía del rebusque. *Estudios gerenciales*, (90), 105-116.

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Bogotá. (2005). ICEX. El sector Calzado en Colombia. Recuperado en marzo de 2005. Disponible en: <http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/viewDocument/0,,00.bin?doc=577567>

Organización Mundial del Trabajo. (1990). Ventas informales: relaciones con el sector moderno. Santiago de Chile: Organización Mundial del Trabajo.

Orsatti, A., & Calle, R. (2004). La situación de los trabajadores de la economía informal en el Cono Sur y el Área Andina. Lima: Oficina de Actividades Para los Trabajadores.

Ortega Mohedano, F. (2008). El método Delphi, prospectiva en Ciencias Sociales a través del análisis de un caso práctico. *Revista EAN*, (64), 31-54.

_____. (2006). El Sector audiovisual en Castilla y León: la televisión, análisis y prospectiva. Tesis doctoral. Universidad de Salamanca, España.

Ortiz, C. H., & Uribe, J. I. (2004). Industrialización. Informalidad y comercio internacional. Documentos de trabajo – CIDSE. Recuperado en septiembre de 2004. Disponible en: <http://socioeconomia.univalle.edu.co/cidse/documentos/download/pdf/Doc75.pdf>

_____. (2004). Características de la informalidad urbana en las diez principales áreas metropolitanas de Colombia 1988-2000. Documentos de trabajo - CIDSE. Recuperado en septiembre de 2004. Disponible en: <http://socioeconomia.univalle.edu.co/cidse/documentos/download/pdf/Doc.80.pdf>

Pacheco, Á. (2004). La producción no industrializada en la economía colombiana. Bogotá: Carvajal.

Palomino Marcos, E. (1993). Los beneficios de dejar la informalidad. Gerencia. (202), 28-30.

Patiño Castro, O. A. (2010). El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresariado. Una aplicación para las microempresas informales de Bogotá D.C. (Tesis doctoral). Universidad Antonio de Nebrija, Madrid.

Pollack, M., & Jusidman, C. (1997). El sector informal urbano desde la perspectiva de género: el caso de México. Santiago de Chile: CEPAL Unidad Mujer y Desarrollo.

Portafolio. (2007). Pymes desconocen medios de pago.3.

_____. (2007). Informalidad empresarial alcanza en 30% en Bogotá. Portafolio, 11.

_____. (2007). Modelos asociativos para combatir la informalidad. Portafolio. Disponible en: http://www.portafolio.com.co/port_secc_online/porta_econ_online/2007-10-04/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-3660917.html

_____. (2007 octubre 19). La informalidad laboral bajo a 56,7 por ciento. Portafolio, 9. Disponible en: http://www.snc.gov.co/pagina_nueva/noticias/octubre/oct_19_07k.html

_____. (2011) Gobierno presentó su carta para la formalización de empleo; ley permitiría formalizar empresas informales. Recuperado el 11 de febrero de 2011. Disponible en: <http://www.portafolio.co/economia/gobierno-presento-su-carta-la-formalizacion-empleo>

Prado Domínguez, J. (abril- junio de 2004). Una estimación de la economía informal en España, según un enfoque monetario 1964-2001. El trimestre económico, LXXI, (282), 417-452.

Puyana Silva, D. (2005). Breve reseña de actividades para las pymes. Escuela de Negocios y ciencias empresariales. Bogotá: Universidad Sergio Arboleda.

Ramírez Guerrero, J. (2003). Capacitación laboral para el sector informal en Colombia. Ginebra: Oficina Internacional de Trabajo.

Rodríguez, A.G. (2003). La realidad de la PYME colombiana. Desafío para el desarrollo. Fundes: Colombia. Disponible en: <http://www.fundes.org/uploaded/content/publicacione/1241969270.pdf>

Rosales, R. (1997). La asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las Pymes. Revista Sela, (51). Disponible en: http://www.sela.org/public_html/aa2k/es/cap/N51/rcap517.htm

Rosales, L. (2007). Reseña sobre la economía informal y su organización en América Latina. Equipo Federal de Trabajo, (28). Recuperado de http://www.newsmatic.e-pol.com.ar/index.php?pub_id=99&sid=1044&aid=22681&eid=28&NombreSeccion=Economia&Accion=VerArticulo

Rosenbluth, G. (1994). Informalidad y pobreza en América Latina. Revista de la CEPAL, (52), 157-177.

Santamaría, M. (2011). Gobierno presentó su carta para la formalización de empleo; ley permitiría formalizar empresas informales. Portafolio. Recuperado el 17 de febrero de 2011. Disponible en: <http://www.portafolio.co/economia/gobierno-presento-su-carta-la-formalizacion-empleo>

Sarmiento, E. (2010). Ley de Formalización y primer empleo. El Espectador. Recuperado el 4 de septiembre de 2010. Disponible en: <http://www.elespectador.com/columna-222573-ley-de-formalizacion-y-primer-empleo>

Schneider, F. & Enste, D. (2002). Ocultándose en las sombras: el crecimiento de la economía subterránea. Washington: Fondo Monetario Internacional.

_____. (2000). *Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences*. *Journal of Economic Literature*, XXXVIII, 77-114. Disponible en: <http://www.uni-koeln.de/wiso-fak/eeckhoff/mitarb/schatten/enste.pdf>

Semana (2007). Préstamos al 300%. Recuperado en junio de 2007. Disponible en: http://www.semana.com/wf_InfoArticulo.aspx?IdArt=106842

Sistema Nacional de Competitividad (2007). FMI insiste en desmonte del 4 por Mil. Disponible en: http://www.snc.gov.co/pagina_nueva/noticias/noviembre/nov_13_07o.html

Suarez Rivera, A. (2004). El sector informal en Colombia y demás países de la comunidad Andina. Bogotá: Departamento Administrativo Nacional de Estadística.

Superintendencia Financiera de Colombia (2011). Resolución 1684 de 2011
_____. (2010). Resolución 1920 de 2010

Thomas, J.J. (1995). *Surviving in the City: The Urban Informal Sector in Latin America*. Padstow: Pluto Press.

Tokman, V.E. (2003). De la informalidad a la modernidad. Centro Interamericano para el desarrollo del conocimiento en la formación profesional. Boletín (155). Disponible en: <http://www.ilo.org/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/boletin/155/pdf/tokman.pdf>

Tokman, V.E. (1995). El sector informal en América Latina: dos décadas de análisis. México D.F.: Consejo Nacional Para la Cultura y las Artes.

Transparencia Internacional (2007). Índice de Percepción de la Corrupción. Disponible en: <http://www.transparencia.org.es/INDICE%20DE%20PERCEPCI%C3%93N%202007/INDICE%20PERCEPCI%C3%93N%202007.htm>

_____. (2010). *Corruption Perceptions Index 2010*. Transparency International.

Tristán Castro, C. (1987). La economía informal y nuestra identidad cultural. Bogotá: Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario.

Tueros, M. (2006). Salidas a la economía informal: posibilidades en la regulación del trabajo autónomo y las relaciones laborales de la microempresa. Disponible en: http://www.iadb.org/sds/foromic/ixforo/material/es_tueros_s.pdf

Universidad Nacional de Colombia (2002). Panorama laboral colombiano. Observatorio de Coyuntura Socio Económica, Boletín (11), 1-24.

Uribe, J.I., & Ortiz, C.H. (2004). Una propuesta de conceptualización y medición del sector informal. Cali: Departamento de Economía. Universidad del Valle.

Viana, J. (2008). Colombia ocupa el lugar 71 en competitividad turística, entre 130 Países. El Tiempo. Recuperado el 20 de marzo de 2008. Disponible en: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-4020340>

Vicens, J. (1985). Técnicas de predicción subjetiva: métodos alternativos de predicción. Madrid.

World Bank (2010). *Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs*. *World Bank*. Disponible en: <http://www.doingbusiness.org/~media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB11-FullReport.pdf>

Zevallos V., E. (2003). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. *Revista de la CEPAL*. (79), 53-70.



Anexos

Anexo 1

Transcripción de la entrevista a Pablo Narváez

El señor Pablo Narváez es director ejecutivo de la Cámara del Cuero de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia ANDI.

Fecha de la entrevista: 26 de julio del 2007.

Lugar de la entrevista: oficinas de la ANDI.

Hora de la entrevista: 11:15 a.m.

Duración de la entrevista: 27 minutos.

Carlos S.: Me encuentro con el Dr. Pablo Narváez, quien muy amablemente accedió a otorgarme una entrevista, es el director ejecutivo de la parte de cueros de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia y nos encontramos en este momento en la ANDI. Muy buenos días Doctor, muchas gracias nuevamente muy amable por concederme esta entrevista. Quiero preguntarle antes que nada, así a nivel general ¿cómo está el sector del cuero en este momento? digámoslo así en parte a nivel macro, la competencia de china, ¿qué tendencias se están dando? más o menos todo esto.

Sr. Narváez: Bueno pues, realmente toda esta cadena ha tenido un cambio fundamental en los últimos diez años, diría yo, desde luego primero empezó la apertura económica en los años 90, en ese momento los tres grandes eslabones de la cadena como es Marroquinería, calzado y cueros, de esas tres cadenas había dos que eran bastante exportadoras como era el caso de calzado y marroquinería, mientras que el cuero era uno de los eslabones que abastecía a las otras dos cadenas para el mercado interno y para exportar. Una vez que se inició la apertura económica las cosas cambiaron radicalmente. Las exportaciones tanto de calzado como de marroquinería, estamos hablando en el año 92 de cifras aproximadas de 100 billones de dólares cada una más o menos. Estamos hablando de 200 millones de dólares se vinieron al piso, empezaron a caer paulatinamente, a caer sus importaciones que en esa década empezaron con la apertura a ser por ahí de 1.500.000 de dólares empezaron a subir, mientras las exportaciones empezaron a caer las importaciones

empezaron a subir, el mercado interno desde luego empezó a perderse y esto también motivó a que el eslabón que es el que suministra la materia prima como es la curtiembre tuviera que reorganizar sus cosas y volcarse a buscar las exportaciones, es bueno aclarar que dentro de la cadena digamos el de mayor tecnología el de mayor inversión son las curtiembres, porque pues eso es un proceso técnico, químico de inversiones altas en maquinaria y hace por ejemplo que el promedio del proceso de una piel para llevarlo hasta el cuero terminado en un mes requiera unos capitales de trabajo bastante grandes para poder subsidiar no solamente la compra de materia prima, el proceso y después posteriormente su venta para que la cadena de calzado y marroquinería la procese y cancele esa materia prima que normalmente se está cancelando a bastante tiempo acá en Colombia.

Entonces volviendo al cuento, el cuero al ver que la demanda interna empezaba a caer, tuvo que salir a exportar su materia prima, hasta el punto que hoy en día el que más exporta el ganadero es precisamente el cuero, mientras que marroquinería y calzado pues se han visto en una curva que ya te mandaré graficas para que mires muy acentuada con la problemática que cada año el crecimiento de las importaciones tanto de calzado como de marroquinería se están incrementando en el orden del 20 por ciento anual, o sea en este momento las importaciones del año pasado si mal no recuerdo fueron en calzado de 170 millones de dólares, mientras que en el año 92 estábamos hablando de millón y medio de dólares, se presentan varios problemas desde luego, mucho es el caso la importaciones de manufactura, hemos detectado también un posible lavado de activos porque mucha de esa mercancía tanto de marroquinería como de calzado se está importando vía Panamá, y hemos detectado que esas importaciones que llegan de Panamá vienen a unos precios incluso inferiores, a los que se conseguirían en la misma China lo cual nos hace concluir es que se está presentando un lavado de activos por ese lado.

En este momento cuál es la situación, es una situación complicada precisamente por una pérdida de el mercado interno por una competencia desleal de los productos importados básicamente de Asia en cuanto a calzado y marroquinería y en cuanto a cuero hemos sufrido otro fenómeno dado que la materia prima no se trata, no se consume en el país por la pérdida del mercado interno y de exportación de estos dos eslabones de la cadena, los curtidores han tenido que salir a exportar su cuero como lo han venido haciendo pero esto ya esto se volvió un combo elite a nivel internacional en el sentido que lo que demandan los países que procesan la materia prima básicamente Asia e Italia lo que requieren es un producto semi procesado que es aquel, el cual

una vez sale la piel del ganado mediante un proceso muy sencillo se quita ese pelo y con las sustancias que le dan se evita su putrefacción y entonces ese es un genérico para hacer cualquier tipo de producto en el sector del cuero, entonces es muy demandado hasta el punto que más del 50 por ciento de las exportaciones e incluso de la disponibilidad de nuestra materia prima se exporta en ese tipo de cueros.

Mucho de los problemas que hemos tenido en la cadena han sido indudablemente gran informalidad, esa es una tarea que dentro de esta cama es prioritario combatir de todas las formas, se presenta de todas las formas también y en todos los aspectos, tenemos problemas de informalidad en la parte fiscal, tenemos problemas de informalidad en la parte ambiental, digamos que hay la parte legal de pronto de constitución de empresa y ese tipo de cosas, la informalidad se presenta desde el inicio de la cadena, cuando el ganadero entrega su ganado a un comercializador de ganado y ese ganado es llevado a una planta de beneficio de animales o un frigorífico en ese momento se pierde toda oportunidad de la cadena porque el ganadero muchas veces por evadir la cuestión fiscal normalmente el comercializador está cambiando personas que aparecen registradas ante el frigorífico con el animal, puede ser el conductor del camión que llevo los animales y lo mismo sucede con la comercialización de la piel eso es un problema en todas partes del mundo la comercialización de la piel fresca para las curtiembres, en todas partes donde vayan y miren siempre hay un problema y aquí no es la excepción, entonces aquí que sucede, sencillamente un mercado nacional supremamente complicado de informalidad hay unos comerciantes de ganado que llegan con ese ganado adquirido a ganaderos pagan un beneficio del animal en las plantas de beneficio y de allí salen nuestros productos, uno de nuestros productos más importantes es la piel, esa piel es muy demandada entonces también es un comercio muy informal, porque no solamente estamos hablando de frigorífico en grandes ciudades sino que estamos hablando de pequeños mataderos en varios sitios del país donde es peor la informalidad, entonces hay como se sacrifican pocos animales se acopia lo de varios días se sala esa piel para que no se pudra y eso se manda al interior del país donde están las orbes productivas, ahí empieza la informalidad porque el comercio de esta piel demanda en muchos casos primero, no es el producido por el industrial que debería ser lo lógico que tuviera una intermediación no existe y es una intermediación que tiene unas características y unas connotaciones complicadas.

El hecho por ejemplo de los anticipos en el curtiembre para que yo pueda acceder en mi materia prima, si yo quiero entrar a comprar muy bien señor, pero

si yo sacrifico diez animales digamos que usted me tiene que adelantar 20 o 30 millones por el compromiso de las curtiembres, en esa forma el industrial ha ido saliendo del acceso directo del mercado porque definitivamente no puede asumir unos costos financieros de esa magnitud, se presenta ese fenómeno, se presenta el fenómeno que los formales los empresarios formales no pueden acceder a la materia prima por cuestiones de informalidad, es decir yo quiero comprarle pero no le vendo porque es que si le vendo resulta que usted me tiene que reportar y le tengo que hacer una factura y si le hago la factura quedo reportado ante la entidad de impuestos que es la DIAN entonces se presenta ese problema, hemos analizado al interior de la cámara y de la cadena que desde ahí se genera el problema entonces muchas veces el curtidor tiene que acceder a una persona informal para poder acceder a su materia prima después hace su proceso en su curtiembre y entra a vender los productos. Como hay muchas unidades productivas también desde la base de otras curtiembres informales que compran la materia prima informal la procesan informalmente sin cuestiones ambientales, sin cuestiones laborales, sin cuestiones de ese tipo entonces entran también a la otra fase que es la venta que también la tienen que hacer informal porque llegan a la parte de los eslabones de calzado y marroquinería que igualmente son informales, muchos de los cuales son pequeños productores, pequeños pymes o unidades productivas que son familiares, entonces sencillamente no pueden acceder.

Se ha creado también incluso un problema en ese paso entre el curtidor y el productor de calzado y marroquinería porque muchos de ellos por ser tan pequeños han tenido que dirigirse a las peleterías, que las peleterías son las que le venden la materia prima para el extranjero, esas peleterías han convertido su negocio en un tipo de préstamo de dinero ¿cómo lo hacen? sencillamente yo voy a comprar en la peletería entonces yo como productor o manufacturero entrego unos cheques que me ha entregado el comercializador del zapato posfechados, entonces el peletero le dice ah bueno yo le recibo su cheque le entrego su producto pero como el cheque es posfechado entonces yo le cobro unos intereses mientras lo puedo cobrar así es como opera esto en los pequeños, en los otros hay otra versión de eso pero entonces se nota la informalidad en todo.

Tenemos problemas con la parte ambiental, hemos luchado muchísimo porque haya formalidad en la parte ambiental porque aquí en cada región hay una corporación autónoma regional del medio ambiente, por ser autónoma puede ser más exigente que las normas que manda la ley nacional y así en unas regiones son más exigentes y en otras son más laxas con la problemática

que en muchas regiones no han hecho ni siquiera cumplir la ley ambiental nacional, entonces esto ha obligado y ha generado una competencia entre varios de los mismos empresarios los que tienen sus plantas procesadoras de curtiembres y las que no las tienen, entonces hemos creado una mesa de trabajo con el Gobierno para ver cómo hacemos para que todos el mundo juegue el mismo juego y este dentro de las mismas reglas del juego y con la DIAN pues desde luego hemos habilitado una vía para que se hagan campañas de formalización y ellos están muy colaboradores en este sentido de hecho han visitado frigoríficos han visitado regiones, están implementando un programa de formalización en esta cadena empezando en los frigoríficos, en esencia en esa es la problemática que tenemos actualmente.

Carlos S.: Otra pregunta mira, aparte de la compra de materias primas ¿de qué otra forma ves tú que el empresario informal está afectando al empresario formal establecido?

Sr. Narváez: bueno ser formal en este país digamos nosotros que es rentable, porque el hecho de que solamente por concepto de IVA estamos hablando de un 16 por ciento eso ya le da una ventaja competitiva al que es informal, si a esto le sumamos el hecho de la parte ambiental, donde la persona sencillamente hace su proceso pero no tiene los costos ambientales, el costo ambiental en la parte de cuero y cuando vamos al primer eslabón de la cadena que es la curtiembre es catalogada como de alto impacto ambiental para poder solucionar su problema fiscal, necesita necesariamente una planta procesadora de aguas residuales que es muy costosa y el que la tiene además de la inversión y su costo de capital que tiene que tener hay invertido el mantenimiento de la planta también es muy costoso, entonces esa parte también le da una ventaja competitiva al informal, más cuando el consumidor pues no tiene muy en cuenta la calidad sino el precio y el otro aspecto que lo hace competitivo son las normas laborales y lo que llamamos aquí los parafiscales, normalmente una empresa de estas informales no tiene contratos de trabajo fijos con sus empleados sino que trabajan a staff o tienen contratos a término fijo o no pagan la seguridad social, entonces son todas esas cosas las que hacen que hagan más competitivo un mercado en el cual pocas empresas están viendo la calidad del producto o están viendo otro tipo de productores, esto ha hecho que la parte formal se sienta amenazada y desplazada por la parte informal y es lo que está sucediendo en la actualidad.

El otro problema que se presenta con la informalidad desde luego es que ante el Gobierno muchas veces por cuestiones de informalidad no quedan registradas

las operaciones de producción, entonces uno va a ver cifras del Estado con relación a estos sectores y no coinciden en el sentido por ejemplo que muchas veces las exportaciones del sector son superiores a la producción que registran, entonces muchas veces el sector no refleja la realidad de lo que representa y muchas veces en las negociaciones que se están dando ahora lo del libre comercio y las negociaciones de alto impacto muchas veces un sector que puede verse reflejado, puede verse negociado, entregado por otros sectores que si son más formales y que si muestran unas cifras de producción y empleo superiores a las de un sector de estos. Pero la mayor amenaza en este momento para esta cadena es la informalidad.

Carlos S.: ¿Tú crees que desde hace 15 años más o menos 92 a ahorita al 2007 dentro del sector ha aumentado la formalidad o crees que se mantiene en niveles parecidos?

Sr. Narváez: yo creo que, yo me atrevería a decir que ha aumentado. Si vemos la formalidad como un todo ¿por qué?, porque las leyes ambientales de este país son de hace 20 años, 20 años después pocas son las empresas que podemos decir que cumplen la normatividad ambiental, entonces digamos que hace 15 años la ley había salido hacia cinco era como medio aceptable que no operara, pero 20 años después de la ley la gran mayoría de las empresas siguen estando en ese aspecto informal, también el hecho que haya cambiado la estructura del negocio a ayudado a que sea informal porque, porque últimamente como los países asiáticos y el mismo Europa que tenían una gran producción de cuero en el mundo son jugadores importantes como el caso italiano que hablábamos por el diseño que ha sido el que tradicionalmente ha llevado la pauta, esos países producen muchísima cantidad de manufactura pero no tienen la materia prima disponible para hacerlo, entonces vienen a estos países donde existe materia prima.

El caso de Colombia, por ejemplo que se encuentra entre los 11 países que tienen un hato ganadero más importante estamos por encima del mostrar, cerca de Rusia que eso denota la importancia que ha adquirido la materia prima, es una materia prima adicionalmente que es inelástica entonces en la medida que hay mayor demanda uno no puede matar más animales, para ofrecer esta demanda porque los animales se matan por la carne y no por la piel, eso ha obligado a que esos países que no tienen la materia prima, pero que son grandes jugadores en el mundo demanden la materia prima de todas partes y han venido a Colombia, descubrieron a Colombia que es un país que tiene una materia prima que no es la mejor del mundo pero es una materia

prima disponible como han venido a otros países a raíz del problema de las vacas locas en el año 2000 de la aftosa en el mundo de todo eso empezó a llegar aquí cantidad de comercializadoras de Asia y de Europa buscando materia prima en todo el mundo encontraron a Colombia se la llevan en wet blue porque sencillamente al llevársela en wet blue se evitan los costos ambientales que tienen en su país entonces que ha pasado, en Colombia se han creado unos exportadores de wet blue muy diferenciados, unos formales que cumplen toda la normatividad ambiental y unos pequeñitos informales que hacen de a poquito acopian en un ciclo y cuando acopian en un ciclo hacen su exportación entonces si se ha generado una mayor informalidad en la cadena con el tiempo mientras la autoridad del medio ambiente, mientras la autoridad no haga cumplir las normas pues va a seguir sucediendo que va a ser una materia prima demandada en el mundo que vienen a buscarla en wet blue que van a buscarla a los pequeñitos que son los más informales para hacer un acopia de materia prima a exportar.

Carlos S.: otra pregunta, tú me hablabas del TLC justamente, si se llegara a firmar desde que estamos en este problema, ¿tu cómo crees que afectaría al sector y tú crees que tendría un impacto que de pronto los informales se formalizarán?

Sr. Narváez: sí, pensamos que sí, por varias razones, primero nosotros esperamos que llegue inversión entonces eso puede dinamizar toda la cadena, segundo tenemos toda la infraestructura, o sea hay capacidad instalada suficiente, tenemos la materia prima, pero dentro de las cosas que se negociaron en el TLC por ejemplo está muy claro el cumplir las normas laborales, no hacer nuevas normas pero si cumplirlas, la parte ambiental no firmamos que tenemos que revisar toda la normatividad ambiental no, que se cumplan todas las normas ambientales, ni siquiera quedó establecido que cumplan las normas regionales que a veces son más estrictas que las nacionales, no, que se cumplan las normas ambientales y así sucesivamente y entonces llegado el TLC es indudable que nosotros pensamos que tiene que haber un aumento de la formalidad.

Carlos S.: si yo te dijera que me caracterizaras la empresa típica de cueros, de calzado en Colombia a nivel de tamaño, todo, ¿tu cómo la caracterizarías?

Sr. Narváez: una típica o sea un promedio.

Carlos S.: sí.

Sr. Narváez: bueno aquí tendríamos que hablar de los tres eslabones aparte. Si hablamos de curtiembre la empresa típica primero: hablemos de que los curtidores tienen primer eslabón como son los de mayor inversión por el proceso es más complicadito y todo, es el menor número de establecimientos, se estima que en Colombia estamos hablando tal vez en un estudio en una ocasión se hablaba que de 700 unidades productivas de las cuales la verdad es que, yo podría decir que el 20 empresas en el país elaboran el 80% de la producción, o sea que el resto son unas cositas que no valen ni la mitad y no se puede, dentro esas 20 empresas que producen el 80% y que exportan el 95% hay unas que son grande que son dos o tres hay unas que son medianas que son cinco, y el resto son las pequeñas medianas podemos hablar de unas diez microempresas, de manera que ahí está repartido todo, y el gran resto para llegar a las 700 son muy pequeñas son muy pequeñas.

Carlos S.: son microempresas.

Sr. Narváez: o empresas familiares. Cuando va por la parte del calzado que en la mayoría sucede, ahí es donde se pierde de formalidad porque las empresas que uno son grandes y que tienen otro perfil; si hablamos de calzado no son más de cuatro o cinco empresas el resto son muy pequeñas, en barrios muchas veces de desplazados, de invasión, como aquí, no conozco, pero sé que en caso Bogotá, por ejemplo, es el caso del barrio en el sur de Bogotá que es de desplazados San Felipe Gutiérrez pero ya la factura la están ofreciendo en Simón Bolívar es que se llama?

Carlos S.: Ciudad Bolívar.

Sr. Narváez: en este barrio está contemplado la gran cantidad de calzado, pero no solo solamente ahí, o sea si uno va a Bucaramanga, Bucaramanga es un centro importante de calzado cubre un mercado muy importante para el pueblo como para mucho en el sector de la economía, en este momento, en este momento la demanda de Venezuela es lo que no ha permitido que entre en colapsos de otros la cadena del sector, igual sucede hoy en día que es una de las cosas que por lo menos uno reconoce que tiene un prestigio a nivel sino mundial seria latino, si uno habla de que cualquier país que lo visita le hablan de la buena calidad de la marroquinería de los bolsos, bolsos colombianos, de las chaquetas de todo esto, pero en este momento también hemos visto que la cuestión de la marroquinería son un 15% anual, y el mismo objeto, y cuando las fabricas que realmente que son realmente son grandes son cuatro o cinco o seis empresas, el resto son diseminadas, hay informales, muy pequeñas,

rudimentarios, se habla por ejemplo que el sector de calzado o marroquinería no tiene la competitividad suficiente para afrontar lo que se está viviendo en China de manera que para nosotros no es bueno.

Carlos S.: listo, creo que esto era todo de una vez pues muchas gracias por la entrevista y por la oportunidad y bueno espero que sigamos en contacto.

Sr. Narváez: no con mucho gusto, muy interesante el trabajo que estas pensando hacer, para nosotros es de suma importancia, porque puede ser en este momento la salvación, o pues para este sector, lo hemos hablado con las personas de Colombia, con todos los gremios y todos hemos estado de acuerdo que una de las primeras cosas que tenemos que hacer para competir en los mercados, es una gran oportunidad.

Anexo 2

Preguntas formuladas en la entrevista piloto

- ¿En qué año se fundó esta compañía?
- ¿Usted es profesional en algo del cuero? ¿Qué nivel educativo tiene?
- ¿Qué lo motivó a crear la empresa?
- ¿Cómo recuerda el ambiente económico para los negocios en la época en la cual usted empezó el negocio?
- ¿En aquella época el poder adquisitivo de la gente era mejor?
- ¿Cuándo creo la empresa era formal o informal? ¿Por qué?
- ¿Usted en ese momento sabía que la empresa era formal/informal?
- ¿Tenía idea de ese concepto de informalidad?
- ¿Qué lo ha motivado a seguir en la formalidad / informalidad?
- ¿Le trajo alguna ventaja o desventaja el ser formal? ¿En qué términos de provisiones, ventas o prestamos?
- ¿Si usted quiere crear la empresa hoy en día, lo haría formal o informal y por qué?
- ¿Usted recuerda alguna crisis que haya tenido que sortear en los últimos años, digámoslo así, la del 98 o alguna otra?
- Un tema importante para el sector es la competencia china, ¿cómo lo está afectando esa competencia?
- Aparte de China, ¿cree usted que hay algún otro reto para empresa y para el sector de calzado? Si es así, ¿usted cómo lo enfrentaría?
- ¿Usted cree que el hecho de formar agremiación de fabricantes de zapato ayudaría al sector?
- ¿Cómo ve su empresa en cinco años? ¿Cómo ve el sector? ¿Cree que en el sector va a haber más informalidad?

- ¿Usted cree que la tecnología es un paso fundamental?
- ¿Usted piensa que el acceso de la tecnología para los informales ayudaría a formalizar?
- ¿El hecho de que se creara una agremiación para los informales ayudaría a que se formalizaran?

Anexo 3

Transcripción de las respuestas entrevista piloto

Para la transcripción de las respuestas a las preguntas de la entrevista piloto que amablemente respondieron 15 empresarios de calzado de la ciudad de Bogotá, se han omitido sus nombres y los nombres de sus empresas. Se denominarán con la letra E seguida por números consecutivos del uno al 15. El número uno corresponde al primer empresario entrevistado y así sucesivamente hasta el número 15 quien fue el último entrevistado. El entrevistador, Carlos Salcedo Pérez, en la transcripción se identifica por la letra C. Las entrevistas se realizaron entre los meses de octubre del 2007 y marzo del 2008. La muestra contó con la participación de trece empresarios y dos empresarias, identificadas con los códigos E6 y E15.

Empresario E1

C: ¿En qué año se fundó esta compañía?

E1: se fundó en 1.987.

C: ¿Usted es profesional en algo del cuero?

E1: no, no esto es de o sea esto es de familia, es tradición de familia mi papá también trabajaba este arte.

C: y a usted, ¿qué lo motivó crear la empresa?

E1: pues yo trabajaba en una empresa que es una de las reconocidas aquí en Colombia de zapatos y lo hice porque vi que no, de empleado no iba a tener un mejor futuro para mi familia, siempre debe estar como en un margen porque no hay posibilidades de ascenso, en ese sector es muy difícil ascender entonces eso me hizo pues estudiar un poco y pues montar mi negocio.

C: ¿En ese momento ya tenía familia o era soltero?

E1: no, era soltero.

C: ¿Cómo recuerda usted el entorno económico en esos días de 1.987, o sea el ambiente con los negocios era mejor?

E1: era mejor claro, era mejor que ahora no había tanta competencia desleal digámoslo así la industria nacional tenía abarcado en ese momento yo creo que un 90%, el mercado era nacional, en este momento yo creo que estamos en un 30% porque estamos inundados de producto chino que es de muy bajo precio y pues en este momento la situación del poder adquisitivo de la gente la lleva a comprar ciertos productos de bajo precio sin importar de pronto que la calidad sea tan buena.

C: ¿en aquella época de pronto el poder adquisitivo era mejor?

E1: sí yo pienso que sí.

C: ¿Usted cuando creo la empresa lo hizo de manera formal o informal?

E1: O sea nosotros siempre hemos tenido por la parte digamos legal pues al día o sea no se creó una empresa clandestina ni nada sino era muy legal y tal vez los costos de esa formalidad los paga uno con el tiempo ¿no?

C: sí, también es cierto y usted en ese momento sabía que la empresa era formal.

E1: Si, claro.

C: ¿Tenía la idea del concepto formalidad? y, ¿qué es lo que lo ha motivado a permanecer entonces en la formalidad?

E1: pues yo pienso que de esto es de constancia esto no es de que usted va a traer un capital o va a tener su empresa en un año o en dos años toda empresa se toma su tiempo y yo pienso que este negocio si tu lo proyectaras a 10 años bien desde el principio bien fundamentado es un negocio bien interesante.

C: ¿Le trajo una dificultad o ventaja al ser formal digamos en la parte de provisiones, ventas, prestamos financieros?

E1: pues si tiene sus ventajas, tiene su ventaja lo que pasa es que el sector financiero realmente le presta dinero al que tiene dinero pero si usted no tiene dinero no le prestan así usted esté bien en su parte legal todo pero si usted no demuestra que tiene solidez nunca consigue unos prestamos, nosotros en alguna oportunidad que la empresa estuvo muy bien en la parte sólida financiera, se logro tener buenos prestamos y cosas como esas para mejorar en tecnología pero por decir algo en este momento que la situación no ha estado así como muy buena llegar a demostrar que uno tiene una

solidez económica no lo hemos podido hacer y por eso no hemos podido digamos implementar ahorita tecnología ni nada porque en ningún banco le presta a uno, ¿sí? Entonces esta parte.

C: ¿Entonces usted cree que de pronto ser formal o informal al sector financiero en realidad no le interesa?

E1: a veces no les interesa o yo digo o no sé si es que no hemos tenido también la parte de tener asesorada o al menos buena asesoría en esa parte para poder demostrarle a los bancos que si que era de pronto ese respaldo digamos que si vale la pena por decir algo ser formal, ya todo al día y tener beneficios para eso de pronto nosotros queramos herramientas también.

C: ah, ok si yo le preguntara, supongamos que usted quisiera crear la empresa hoy, hoy en día, ¿usted la crearía formal o informal y por qué?

E1: no, formal porque aparte de esto ser un negocio uno también colabora con la parte social entonces hay mucha gente que necesita estar con sus cosas legales y salud y su subsidios por esa parte creo que es más lo ordenado hacerlo, es que esto aparte de ser un negocio uno también creo que cumple con una parte social.

C: otra pregunta, ¿usted recuerda alguna crisis que haya tenido que sortear de pronto en los últimos años, de pronto la del 98?

E1: si claro hace como unos seis años, o sea este negocio ha venido digamos de baja hace más o menos unos seis o siete años de ahí para atrás veníamos digamos en una bonanza pero los últimos siete años han sido terribles o sea día tras día está más, más complicado el negocio.

C: y de repente ya lo miramos y tiene que ver con lo que está hablando ahorita y un factor importante ahorita es la competencia china.

E1: sí, claro.

C: ¿A usted cómo lo está afectando personalmente esta competencia?

E1: a ver nosotros hace cinco años esta empresa producía más o menos 5.000 pares mensuales más o menos 60.000 pares al año en este momento solo hacemos 1.800 al mes o sea más o menos 18 o 20.000 pares al año no alcanzamos a hacer más pero no porque no podamos sino porque no hay los pedidos porque la mayoría de los clientes van a China y traen la mayoría de los zapatos y no nos dan la posibilidad de hacerlo a nosotros además porque hay hasta de mucho más barato allá hay más tecnología entonces traen más ideas traen más modas mientras que acá estamos más atrasados

en eso y mientras no podamos tener tecnología y cierta información que lo digamos a estar más sólido pues va a ser muy difícil competir contra un país como China.

C: aparte de esto de China, ¿usted cree que en este momento hay otro reto para la empresa y para el sector del calzado? ¿Algún otro problema y como lo enfrentaría usted?

E1: pues yo creo que el reto más grande es poder avanzar en tecnología, al mientras no se avance en tecnología es muy difícil porque Brasil por lo menos es otro que nos bombardea también hartito con zapatos porque ellos tienen mucha más tecnología entonces sumando una hora más barata los productos son mejores y contra eso no podemos competir.

C: otra pregunta, ¿usted cree de pronto que formar una agremiación de fabricantes de zapatos ayudaría de repente el sector?

E1: claro esto funcionaria siempre y cuando esa agremiación sea muy transparente en todo lo que haga aquí agremiaciones hay una agremiación creo que se llama Acicam pero eso es una rosca y si tú no estás en la rosca pues no sirve, entonces puede que le sirva a los señores de la junta directiva de hecho en alguna oportunidad también lo hacían cuando hubo ese Plan Vallejo y esas cosas de alivio a los empresarios, muchos empresarios del calzado de esa época estuvieron agremiados en alguna institución pero pues los únicos que adquirirían los préstamos y todos los beneficios eran ellos o sea o eran las empresas de ellos del resto al otro grupo de digamos de empresas nunca les toco un prestamos porque digamos nunca había pues las palancas pues lo que siempre ha pasado en nuestro país.

C: y eran básicamente empresas grandes.

E1: sí claro eran esas empresas grandes.

C: bueno y finalmente ya lo último, ¿usted como vería su empresa de aquí a cinco años como ve el sector digamos su empresa de aquí a cinco años y usted cree que en este sector va a ver más informalidad que formalidad que hace cinco años? ¿Y por qué?

E1: pues yo creo que nuestro sector tiende a ser más informal, va a tener más informal definitivamente todos los costos que le da a uno la formalidad no los podemos aguantar o sea en base a todo digamos a todo el grupo de empresa tienen que haber más grupos informales porque no podemos seguir soportando no tener trabajo, la inestabilidad en el mercado dentro del año hay una curvas que ascienden y bajan entonces mientras no haya

una estabilidad pues nunca va a tener esa formalidad pienso yo que va a tener que seguir siendo informal pues yo creo que las empresas día a día las más grandes tienen que ir, van a seguir desapareciendo de hecho han desaparecido ya varias y no es una solución que sea rápida porque es que China por lo menos o Brasil entran bombardeando no solo este país sino todos y eso va a obligar que menos industria decaiga.

C: ¿Y usted cree que la tecnología es digamos un paso fundamental?

E1: sí claro

C: incluso para el informal también

E1: claro porque hay mejor manera de competir

C: ¿Usted piensa que de pronto el acceso a la tecnología para los informales ayudaría a que ellos se formalizaran?

E1: de pronto si claro.

C: ¿Y de repente que se creara una agremiación de informales ayudaría la formalidad usted que cree?

E1: yo pienso que si lo que pasa es que en este país es cada vez muy en este sector muy, aparte de que es muy pobre está en muy mal concepto, mal concepto de negocio entonces mientras más le den apoyo pues ya es difícil que salga no es como digamos en España o en Italia que ser un artesano de zapatos es un puesto importante dentro de digamos la sociedad, no acá es al contrario el zapatero se ve como el casi como un... antes era como un ladrón hoy en día ha subido un poquito pero sigue siendo un renglón muy bajado entre en sociedad.

C: muchas gracias, muy amable y pues mucha suerte con todos sus negocios.

Empresario E2

C: ¿Usted me podría decir en qué año esta compañía fue fundada?

E2: hace 12 años.

C: ¿En 1995, 1994?

E2: no estamos hablando del 2007.... o sea en el 94 sí señor.

C: ¿Usted es profesional del cuero?

E2: pues o sea esto fue aprendido, no es estudiado, es aprendido, aquí es con práctica.

C: ¿Lo aprendió de alguien? ¿De su papá? O sea, ¿esto es cuestión familiar?

E2: esto es tradición familiar.

C: ¿Y usted tiene alguna profesión aparte del cuero?

E2: no señor.

C: ¿Es bachiller?

E2: no señor.

C: la primaria.

E2: sí... tengo hasta tercero de bachillerato.

C: ¿Y que los motivó a ustedes a crear esta empresa?

E2: pues como le comento esto ya es de tradición, o sea desde mi papá, desde anterior, desde ahí todos hemos sido zapateros, hemos fabricado calzado.

C: mire, ¿cuando usted creó esta empresa, usted como recuerda el ambiente para los negocios en esa época? ¿Era favorable?

E2: claro, era muy diferente a ahorita no... era mucho menos competitivo, se veía más... había más trabajo más que todo, había mucho más trabajo y las ventas era en proporción, en gran escala, ahorita ya son muy reducidas.

C: ¿Son menores?

E2: claro, por la competencia.

C: ¿Y en aquella época usted cree que el poder adquisitivo de la gente era mejor que el de hoy en día? ¿O igual? o sea, ¿la gente tenía más dinero para comprar en esa época?

E2: claro, era más adquisitivo.

Carlos: ¿Cuándo empezó esta empresa era formal o informal?

E2: informal, pequeña empresa.

C: sí pero me refiero o sea, ¿era registrada o ustedes simplemente?

E2: ah no si, era sin registrar pero con el tiempo la fuimos ya metiendo en cámara de comercio.

C: ah buenísimo, porque pues justamente esa es la clase de empresas que yo estoy buscando, porque quiero averiguar justamente es... bueno ¿y usted por qué la creo informal? ¿Por qué de repente en ese momento no pensó en la formalización? ¿Por qué es informal?

E2: pues porque de todas maneras cuando uno... va uno trabajando, uno va mirando que pues los almacenes van pidiendo cierta documentación entonces uno tiene que lo que es IVA, todo, entonces uno tiene que estar con todos los papeles legalmente.

C: ¿O sea fue básicamente como sus clientes lo que le hicieron que usted se volviera formal?

E2: y como por crear una marca también, como por darse uno a conocer.

C: y cuando creo la empresa, ¿usted sabía que la empresa era informal, o sea, usted tenía el concepto de la informalidad, o usted simplemente empezó sin saber?

E2: no lógico, uno va empezando desde un principio pues primero el que si quiere uno fundamentar una marca y pues el pensamiento sí fue ese, desde un principio, uno salió pues por legalizar algo y que lo diera a conocer, desde el principio fue así.

C: pero, ¿usted desde un comienzo dice que la creo informal? ¿O sea que no estaba registrada?

E2: sí, no la tenía registrada pero no fue mucho.

C: si, pero digámoslo así, ¿usted en ese momento tenía la conciencia de que era informal? ¿Usted sabía el concepto de informalidad y todo esto?

E2: sí, claro.

C: y a usted, ¿qué es lo que lo ha motivado ahora a seguir como una persona formal?

E2: pues porque de todas maneras ya uno ha dado a conocer una marca y la gente pues el producto como uno lo hace bien de buena calidad, la gente viene y ya lo busca, ya uno se da a conocer en ese sentido.

C: y en término de provisiones, ventas o de repente de préstamos del sector financiero, ¿a usted en realidad si lo ha beneficiado ser formal, o usted cree que no hay diferencia entre formal e informal?

E2: claro, si porque en un banco lo primero que le piden es que usted tenga su cámara de comercio, para un préstamo o para cualquier... para uno sacar un préstamo claro, tiene que tener uno su NIT, todo como lo tengo ahorita, a mi si me ha servido por eso, si me ha servido por los bancos también que le colaboran a uno, y pues para poder a uno que le colaboren también tiene que estar bien fundamentado aquí.

C: Supongamos que usted quisiera crear la empresa hoy, ya no hace doce años sino hoy, si, ¿usted lo haría formalmente o informalmente? ¿Y por qué? O sea con las condiciones actuales.

E2: pues así como estoy trabajando ahorita claro, lo haría desde un principio.

C: ¿Y por qué lo haría formalmente?

E2: pues porque me he beneficiado en cosas.

C: ¿Se ha beneficiado? ¿Su experiencia lo dice?

E2: sí.

C: ¿Usted recuerda alguna crisis así que haya tenido que sortear en los últimos años, por ejemplo la del 98? ¿O una crisis actual o algo?

E2: sí claro.

C: ¿Qué crisis han sido?

E2: pues más que todo es la vez pasada que entro tanto tenis importado, esto nos afectó mucho, claro porque esa gente uno con ellos no puede competir uno en precio, y todavía nos sigue afectando lo del ese tenis chino que entra... eso nos afecta mucho porque no podemos tener competencia con ellos.

C: ¿Y por qué cree que no?

E2: pues porque ellos tienen mucha tecnología, o sea esa es una de las... o sea si ellos tienen algo como más avanzado que nosotros. Y los precios, los precios si son muy uich, mucho por debajo de nosotros.

C: ¿Y la calidad?

E2: ah no, en calidad si nosotros vamos por encima de ellos.

C: ¿Y usted por qué cree que de repente el mercado entonces busca eso? digamos ¿usted cree que de repente el sector de calzado no ha hecho un esfuerzo por demostrar su valor agregado para que la gente estuviera dispuesta a pagar un precio que nosotros los colombianos estemos...?

E2: porque de todas maneras yo creo que esa gente viene también apoyada por el gobierno, aquí no hay apoyo de eso, aquí todo mundo tiene es que coger por su cuenta, que si usted va a sacar un producto, usted tiene que darle el valor usted y usted como tiene que pagar mucho empleado... no hay como en otros países que yo creo que deben de subsidiarlos o alguna manera debe de haber de apoyo del gobierno, aquí si no hay eso, para uno poder competir con ellos tiene que haber un apoyo del gobierno y nosotros no lo tenemos.

C: ¿Y las cámaras? ¿Cámaras de cuero, cámaras de.... no les colaboran?

E2: no, aquí no hay colaboración de eso en nada, aquí no hay ninguna colaboración de eso, aquí es difícil, por eso es difícil uno competir con esa gente, porque esa gente ellos la tecnología viene desde que el gobierno los apoya hasta que dan el producto a conocer en el mundo y con unos precios muy favorables. Entonces es muy difícil uno competir porque uno es un pequeño industrial.

C: y aparte de esa competencia china, ¿usted cree que hay algún otro reto ahorita?

E2: no, no ahorita el único complicate es el zapato importado ese chino, de resto no porque uno... de todas maneras la gente también se ha concientizado de que el zapato de aquí es mucho mejor que el chino, esa ha sido una de las.... como le digo, como algo fuerte de nosotros que damos a conocer que la calidad de nosotros es muy diferente a la de ellos, nosotros podemos garantizar algo ellos no lo pueden garantizar por que sale muy malo.

C: ¿Usted cree que el hecho de formar de repente una agremiación de fabricantes de zapatos o de calzado ayudaría al sector?

E2: sí claro, desde que haya unión tiene que haber favorabilidad, claro.

C: de aquí a cinco años, usted ¿cómo ve esta empresa? ¿Y cómo ve al sector? ¿Usted cree que su empresa de aquí a cinco años de acuerdo a la capacidad productiva que tiene cree que habrá crecido o cree que estará igual?

E2: bueno yo creo que vamos en crecimiento no, que cuando empezamos teníamos de pronto un obrero ya ahorita podemos tener unos seis, siete empleados, entonces vamos en crecimiento no, muy lento pero vamos creciendo. Pues la idea es seguir no, laborando, porque de todas maneras este es el único medio de trabajo que tenemos nosotros, tenemos que seguir luchando sobre ese medio, hasta el final.

C: ¿Y usted cree que en cinco años va a haber más producción informal, que la que hay hoy en día?

E2: claro, porque todo el mundo por lo de los bancos que le digo que como el único apoyo que hay es usted sacar un préstamo y poder trabajar con eso, yo creo que si claro.

C: ¿Va a haber más formales?

E2: claro, la gente que se constituya desde un principio y diga voy con todo como es para poder tener los apoyos de un banco que les preste, claro yo creo que sí.

C: a nivel de los informales, ¿usted cree que el acceso a tecnología sería una cosa que los ayudaría a ellos a formalizar? O sea que se les llegue a decir, mire a todo el que se formalice se le va a dar cierto crédito blando, de repente se les va a ayudar con tecnología, ¿usted cree que eso les ayudaría?

E2: la maquinaria y todo, claro. Claro ese si sería un paso importante.

C: ¿Cómo lo afectan a usted los informales?

E2: de pronto porque ellos la mano de obra la hacen ellos, no pagan empleados, puede ser esa una de la manera en que ellos no cubren de pronto su trabajo, y entonces ellos pueden dar más barato, puede afectar en algo eso a una persona que ya esté bien con su empresa tratándola de sacar adelante que esté pagando por todo, entonces claro los presupuestos van a ser muy diferentes de unos a otros, entonces van a tener que dar más caro unos que otros, ese es el otro problema que tienen aquí todo el gremio de lo del calzado porque aquí no hay unión, lo que hablábamos ahorita, que no hay unión para poder uno decir bueno establezcamos un precio en el que todos ganemos no. No porque aquí la deslealtad aquí dice “uy si usted lo vende a 32 yo lo voy a vender a 28, entonces porque yo no pago esto y que yo no pago esto y entonces que se ahorra esto”, entonces siempre va a haber una guerra boba entre los mismos productores, en vez de lo que se habla, una unión sería muy buena para todo el mundo, que saliera adelante y todos vamos a estar bien, eso sí es una competencia desleal.

C: bueno esa era básicamente la entrevista, muchas gracias.

Empresario E3

C: ¿En qué año fundaron ustedes esta compañía?

E3: En el 2.000.

C: ok, ¿usted es profesional del cuero?

E3: Sí señor.

C: ¿Sí? ¿Cómo aprendió usted la cuestión del cuero, usted aprendía por familia o usted lo aprendió por su cuenta?

E3: por mi cuenta.

C: aparte de de ser profesional del cuero, ¿usted qué nivel educativo tiene?

E3: tercero de bachiller.

C: ¿Qué lo motivó a usted crear esta empresa?

E3: me motivó la independencia, mi trabajo es independiente.

C: ¿En el 2.000 usted cómo recuerda el ambiente económico para los negocios? ¿Era bueno o era más bien época como de crisis o cómo era?

E3: era bueno.

C: ¿Usted cree que en aquella época la gente tenía dinero para adquirir más en esa época?

E3: sí.

C: cuando usted creo la empresa era informal, ¿cierto?

E3: sí.

C: ¿Y por qué la creo informal?

E3: pues porque no daba pa' más el capital.

C: ok, y en ese momento, ¿usted sabía que era informal o usted simplemente la creo sin ponerle concepto de formalidad?

E3: yo sí sabía.

C: ¿Y qué lo motivaba a usted a seguir la informalidad o por qué usted no ha formalizado?

E3: por tantos gastos que requieren.

C: muchos costos.

E3: sí.

C: ok, ¿usted le ve alguna ventaja a ser informal o alguna desventaja?

E3: no, desventajas sí porque no se pueden adquirir créditos lo molestan mucho.

C: ok, usted cree que al sector financiero bueno seguramente entonces si le interesa eso, supongamos que usted no tuviera la empresa y la quisiera crear hoy, ¿lo haría informal o formalmente?

E3: formal.

C: formal. ¿Y por qué lo haría?

E3: pues para tener más accesos a créditos a otros negocios.

C: ¿Usted no recuerda alguna crisis que haya tenido que sortear últimamente crisis económica?

E3: no.

C: ¿No? ¿Por qué?

E3: no crisis no.

C: ¿A usted lo afecta la competencia china?

E3: sí claro, por los precios afecta.

C: ¿Y cómo lo está enfrentando?

E3: tratando de sacar algún producto más económico.

C: ¿Y si lo han podido lograr y la gente ha respondido a este producto?

E3: sí claro.

C: ¿Cuando de repente se formara una agremiación de calzado eso a usted lo motivaría de pronto a volverse formal?

E3: sí claro.

C: ¿Cómo cree que lo ayudaría?

E3: Pues para poder hacer mejor en ventas no se en otro mercado.

C: ok, ¿cómo ve su empresa de aquí a 5 años?

E3: pues la idea es tratar siempre de progresar.

C: ¿Usted la ve mejor? ¿Y usted cree que de aquí a 5 años va a haber más empresas informales que hoy en día?

E3: pues no sé de pronto siga igual.

C: si a usted por ejemplo se le ayudara a acceder a tecnologías para su negocio, ¿usted consideraría ser formal?

E3: claro, sí.

C: Si yo le dijera ahorita, que lo motivaría a usted, que si yo le puedo dar algo para que usted sea formal, ¿usted qué me pediría?

E3: pues maquinarias para producir mejor el zapato.

C: entonces, el uso de tecnología definitivamente. ¿Usted cree que las agremiaciones de calzado sirven de algo?

E3: si sirven.

C: ah ok, eso era básicamente, muchas gracias.

Empresario 4

C: me gustaría pues que me respondiera, ¿en qué año fundó usted la compañía?

E4: yo ya llevo como cinco años con la bodega esto ha estado en varios sitios he estado en Villavicencio y aquí en Bogotá como en dos barrios.

C: ¿Usted es profesional del cuero? ¿Usted estudio esto acá o usted es profesional en alguna otra cosa?

E4: pues los primeros trabajos fueron en esto.

C: ¿Con su familia o con amigos?

E4: pues con la familia y amigos.

C: ah, es tradición familiar entonces.

E4: sí también.

C: ¿Y cuáles fueron las motivaciones para crear la empresa?

E4: pues la independencia económica.

C: hace cinco años, ¿usted cómo recuerda el ambiente económico con el negocio? ¿Era mejor que ahora o era peor?

E4: pues siempre es lo mismo porque mantiene una estabilidad hace pa' los gastos necesarios y de ahí no pasa.

C: ¿Usted cree que el poder adquisitivo de la gente era mejor? ¿Qué compraban más zapatos hace cinco años?

E4: pues hasta ahora hago poquitico pues no es así mayor crecimiento.

C: vea, ¿cuando usted creó esta empresa era formal o informal? ¿Usted si sabe, conoce los términos de formalidad e informalidad?

E4: era informal.

C: ¿Y hoy en día todavía es informal?

E4: informal.

C: ¿Y usted tenía idea o sea sabía el concepto de informalidad? ¿O simplemente la creó sin saber que era informal?

E4: no pues yo la creé sabiendo que era informal.

C: ¿Qué lo ha motivado seguir informal y no formalizarse?

E4: pues no me ha motivado nada no, no he pensado nunca en eso.

C: ¿Le crea alguna ventaja ser informal o una desventaja o usted no sabe?

E4: no ninguna ventaja eso es lo mismo.

C: o sea para usted es exactamente lo mismo. ¿Piensa de repente que si usted fuera formal el sector financiero le daría algún crédito o le daría algo el hecho de ser formal? ¿O usted cree que de repente el sector financiero no le importa que uno sea formal o informal?

E4: no pero no porque sí.

C: o sea como persona natural es más complicado. Y supongamos que usted no tuviera la empresa que la quisiera hacer hoy día, ¿lo haría otra vez informalmente o pensaría hacerla formalmente y por qué?

E4: no yo no sé, es que uno sin plata.

C: ¿Otra vez lo haría informalmente?

E4: sí porque sin plata uno pierde.

C: en este momento, ¿cómo lo afecta a usted la competencia china?

E4: si claro alcanza a afectar, sí porque la gente ahora prefiere comprar zapato desechable por el precio, por lo económico, porque la gente no mira calidad sino precio.

C: mire aparte de esos zapatos...

E4: pues la mayoría no toda la gente.

C: pero el cliente en general está más...

E4: sí, eso afecta.

C: y aparte de eso, ¿algún otro problema que ustedes tienen en el sector? ¿Algo que usted diga no solo es la competencia, falta de crédito, sino algo más que usted crea que esté afectando la producción del calzado?

E4: eh, pues yo siempre como he estado así pues no miro la diferencia así en esta misma estabilidad.

C: digámoslo así, ¿usted cree que si se hace una agremiación de gente que fabrica calzado esto ayudaría el sector o usted piensa que en realidad las agremiaciones no?

E4: no sé si pudiera ayudar.

C: ¿Y ayudaría a la formalización de empresa?

E4: si, depende las propuestas.

C: si a usted se le ayudara digamos a conseguir tecnología, ¿usted pensaría la posibilidad de ser formal?

E4: claro.

C: ok, creo que eso es todo. Muchas gracias.

Empresario E5

C: me gustaría saber, ¿en qué año creaste la empresa?

E5: pues esta empresa se creó hace aproximadamente como 30 años una empresa de mi papá y de mi mamá.

C: ¿Aquí ustedes son profesionales del cuero o quien la creo de repente era profesional del cuero?

E5: no.

C: ¿Qué los motivó a crear la empresa?

E5: pues ellos trabajaban en esto y pues tuvieron de pronto la visión de no ser empleado sino de crear empresa.

C: no sé si recuerda esto, pero, ¿en aquella época el poder adquisitivo de la gente era peor, el ambiente de los negocios era mejor que hoy en día?

E5: pues el negocio era, o sea si estamos hablando del calzado era mejor sí porque era prácticamente de contado y los pagos eran muy buenos, ahorita quizá el poder adquisitivo era mejor pero el negocio está muy delicado en lo que es acerca del cuero.

C: ¿Usted sabe si esa empresa era formal o informal?

E5: informal.

C: ¿Y ellos en ese momento sabían que era informal? ¿Tenían idea del concepto de informalidad?

E5: sí, yo creo que sí.

C: ¿Qué los motivó a formalizarse?

E5: de pronto como las ganas de querer adquirir cosas, un modo viviendo mejor no someterse a un horario, crecer.

C: ¿Qué ventajas o desventajas les crea usted al ser formales?

E5: ahoritica en la actualidad ser formales trae muchos beneficios por ejemplo tú puedes exportar, se pueden importar también materias primas y se pueden adquirir buenos descuentos, hay buenas alianzas con los bancos, créditos.

C: si ustedes quisieran crear la empresa hoy en día, ¿ustedes lo harían formalmente o de repente lo harían informal también?

E5: informal.

C: ¿Informal empezarían? ¿Por qué?

E5: por lo mismo que te digo de las negociaciones que se hace que no todo el mundo quiere comprar formalmente, hay muchos almacenes que todavía no están formalizados como los que no son cadena entonces a ellos no les interesa comprar, no se ha creado como esa conciencia de que sea todo legal o todo formal.

C: ¿Tú recuerdas alguna crisis que hayan tenido que sortear en los últimos años? ¿La del 98?

E5: en este momento estamos en una crisis, hace que, aproximadamente unos siete – seis años también tuvimos una crisis bastante delicada.

C: ¿Y por qué crees que se causaron esas crisis? ¿Cuestiones económicas, cuestiones de cultura o...?

E5: pues de todo un poco, más que todo la desinformación y la falta como de conocimiento de pronto porque exportamos mal se robaron la plata entonces creo eso hueco bastante grande y ahorita la crisis es a nivel general pues tratamos de sostenernos porque las ventas están, hay buenas ventas pero la cartera se está demorando más.

C: ¿Y China les está incomodando? ¿Los está afectando mucho la competencia china?

E5: pues en algo lo que pasa es que la línea que nosotros tenemos todavía no ha entrado ellos o sea los chinos aquí llegaron deportivos y todos son sintéticos, nosotros trabajamos lo que es solo piel, cuero y manejamos más bien un calzado como clásico y de moda entonces todavía no nos ha aporreado mucho, pero si se disminuye mucho la venta porque ahorita si tú ves la juventud todos andan en tenis los médicos de ahora andan en tenis no era como anteriormente que andaban con sus buenos zapatos, zapatos de cuero.

C: ¿Cree que de repente tomar una agremiación de fabricantes de zapatos ayudaría al sector en el sentido de formalizarse?

E5: pues esa agremiación ya está formada.

C: que es aquí la de Corinca.

E5: pues hay dos está la de Corinca y está la de ahorita se llama Asonyucal está la más grande que es Acicam pero sin embargo, ellos lo hacen como una asociación pero es como un grupo muy cerrado, no todos los fabricantes están recibiendo los beneficios que ofrecen ellos y fuera de eso pues también como que los zapateros, los fabricantes de ahora no tienen nada de conciencia de lo que es un gremio, cada uno busca su independencia, su beneficio propio, pero no se miran así como que si me alió con tal persona puedo conseguir mucho mas o algo así, no se ha creado esa conciencia pues muy poca la gente que anda más sintonía en asociarse y crear alianzas o un beneficio futuro.

C: ¿Cómo ve usted el sector de aquí a unos cinco años? ¿Lo ve mejor, lo ve igual?

E5: nosotros hasta el año pasado teníamos muchas expectativas pues porque Venezuela estábamos exportando muy bien Ecuador, Perú, Chile pues es una buena plaza que no se ha explotado pero pues ahorita no, este año ya se puso el panorama más brusco, Chávez como se reboto, entonces el hombre dejó todos los créditos allá, sin embargo pues ahí se han hecho negociaciones y ahoritica lo que se ve la salida la salida, es la manera de exportar, ya como otro mercado porque el mercado en si interno está muy competido la competencia es muy liberada entonces hay que buscar como nuevos mercados, lógicamente que no abandonar el interno sino tener digamos de dos partes de dónde coger.

C: diversificar el portafolio, ¿y usted piensa que digámoslo así que si a los informales se les ofreciera tecnología ellos de repente se formalizarían?

E5: es difícil, porque aquí cualquier persona pone una fábrica de calzado, pero lo hacen es como digamos, por adquirir ingresos inmediatos, pero nunca piensan en empresa como tal sino simplemente como sobrevivir, adquirir un sueldo más un sueldo que se está ganando cualquier empleado ahoritica la gente ya no quiere un horario ni someterse a las reglas de otro sino que quieren ser independiente.

C: bueno muy amable, gracias.

Empresario E6

C: me gustaría saber, ¿en qué año se fundó esta compañía?

E6: esta compañía la fundamos en el año 1985.

C: ¿Usted la fundó?

E6: mi esposo, sí.

C: ¿Alguno de ustedes dos es profesional de algo del cuero?

E6: no, solo mi esposo era vendedor únicamente, no ninguno que sepamos hacer alguna operación o esto, no.

C: ¿Y tienen alguna formación profesional en algo?

E6: sí, mi esposo es universitario y yo hice algunos semestres de universidad pero no termine la carrera.

C: en el año 85, ¿qué los motivó a crear esta empresa?

E6: pues la necesidad de tener un negocio estable, entonces por eso fundamos la empresa no, ya con la experiencia que él tenía de ventas de calzado.

C: ¿Y usted como recuerda el ambiente económico para los negocios en esa época del 85, era mejor, peor, parecido?

E6: lo que pasa es que hace unos años me parece que la competencia era... era menor creo, había más demanda en cuanto al comercio, podía ser el comercio más pequeño pero no había cadenas grandes pero mucho almacén pequeño, entonces ellos no importaban el zapato ni nada sino todo era producto nacional.

C: entonces era mejor, digámoslo así.

E6: Pues si uno podía trabajar con pocas referencias mucho tiempo, un año, dos años, porque ahora uno va a cambiar cada tres meses, entonces antiguamente no, uno hacia una línea un año dos años y no tenía que estar cambiando tanto, pero pues también siempre ha sido difícil, porque son épocas que uno no trabajaba ni enero ni febrero por ejemplo, ahora pues trata uno de trabajar algo en diciembre, algo que haya trabajado ya en enero no.

C: ¿Y usted recuerda si de repente el poder adquisitivo de la gente en aquella época era mejor?

E6: pues... que le puedo decir yo, uno hacia el zapato, era muy barato y sí, en los almacenes por ejemplo se vendían mucho los zapatos de colores que es lo que uno nota, ahora la venta es de café y negro y pare de contar, esa era la venta en forma, en esa época no, había que el zapato tabaco, azul, rojo, negro, no se enfocaba tanto a la venta en estos dos colores, pero ahora si el 80% de su producción es negro y café.

C: cuando ustedes crearon la empresa, ¿era formal o informal al momento de crearse?

E6: nosotros la creamos al principio un poco informal, y poco a poco nos fuimos formalizando.

C: ¿Y por qué razón la crearon informal? y ¿qué los motivó a formalizarse?

E6: no pues el mismo mercado, el mismo interés de uno que fuera algo estable, empezamos a ir a registrarlo en la Cámara de Comercio, y este sector del calzado siempre se ha distinguido por la informalidad en los empresarios, con respecto a la forma de contratación con los empleados, en la gran mayoría que no les pagan seguro, ni una propia pensión ni nada de eso, entonces nosotros empezamos a ver qué deberíamos para tener estabilidad con los empleados, porque eso hacía que ellos en cualquier momento se iban y no tenía un empleado uno que estuviera con uno mucho tiempo, entonces nosotros empezamos a afiliarlos al seguro social, a todos sus parafiscales.

C: ¿Eso los motivó entonces?

E6: ajá.

C: ¿Y ser formal le trajo alguna ventaja o le ha traído alguna desventaja?

E6: pues no muchas, no digo yo que para uno se le eleva el costo del producto, entonces eso lo hace a uno ser más caro que la competencia en algunos aspectos.

C: y al nivel del sector financiero, ¿se ve beneficiada usted por algo? ¿Cómo usted cree que de repente no?

E6: no pues nosotros al principio nunca pensamos que la empresa fuera a tener tantos años, si no que dijimos “esto es un negocio mientras que conseguimos una casa un carro y ya después nos dedicamos a otra cosa más fácil”, o sea no tuvimos una ilusión empresarial desde que empezamos, más bien lo vimos como un negocio no como una empresa, ya después

con el paso de los años, pues ver que uno tiene presencia en el mercado, entonces trata uno de formalizar un poco más , y decirle le voy a tener proyección, voy a estar en el mercado más tiempo.

C: y si hoy la quisiera crear, supongamos hoy mismo, ¿usted pensaría en crearla formalmente o informalmente?

E6: no, yo diría que formalmente siempre, no estoy de acuerdo de trabajar en la informalidad.

C: ¿Alguna crisis que hayan pasado en estos últimos años? ¿De pronto la del 98 o alguna otra?

E6: crisis... que le digo yo. En la demanda, si ha habido algunos años que la demanda ha bajado, no sé, entonces uno dice será que estoy mal en diseños, estoy mal en alguna cosa, pero en general cada día es más difícil mantener a sus clientes fieles, ellos quieren muy bonito, muy buena calidad, pero muy barato, y siempre lo están comparando a uno con el producto chino, con el producto importado.

C: si justamente de eso quería hablar, ¿cómo los ha afectado la competencia china?, ¿ha sido duro?

E6: sí porque es que nosotros por ejemplo atendíamos cadenas como Bata, que nosotros nuestro producto al por mayor se lo vendíamos por decir algo a 70.000 pesos, en este momento ellos tienen un producto parecido al de nosotros así sea en sintético pero por fuera usted lo ve parecido y lo venden al por mayor a 70.000 pesos, entonces todos esos clientes han dejado de comprarnos, porque rota más un producto que valga 70.000 pesos que uno que valga 150,000 pesos en el almacén.

C: y aparte de la competencia china, ¿qué otro problema digámoslo tienen en este momento en el sector?

E6: nosotros sufrimos por los insumos, los cueros principalmente.

C: ¿Están en manos de formales, no?

E6: o sea unas en manos de informales, los formales son pocos, entonces tenemos problemas, la calidad, la medida porque aquí son dos o tres empresas las únicas en Bogotá que miden lo que es, en su gran mayoría le dicen aquí trae doscientos centímetros y le están dando un 10% o un 8% en la medida o sea no es esa cantidad es menos, entonces le cobran a uno más, esa es una de las cosas que debería haber una normatividad estricta

en eso, eso es lo que más nos afecta, los insumos son escasos, a veces no hay desarrollo suficiente de nuevos productos ni nada, no, el sector se ve trancado bastante.

C: mira, ¿crees tú que de repente se forma una agremiación...?

E6: la agremiación existe, existe Acicam.

C: no, digámoslo así una nueva, porque digámoslo así un problema para el formal hoy en día es el informal, entonces digámoslo así con miras a la formalización de los informales, ¿tu pensarías que de repente si se llega a formar una asociación específicamente para eso, tú crees que eso tendría algún futuro?, ¿o desde tu punto de vista...?

E6: pues no sé, de hecho se han hecho ya varios intentos, aquí estuvo Corinca y trato de eso, de agrupar sobre todo a los más pequeños y a formalizarse, pero a la gente no, cuando ya le toca usted estar fiscalizado por el estado, ya pagar sus impuestos y todo, no les gusta, o que tenga que pagarles los aportes a los trabajadores.

C: y la última pregunta ya. Y si de repente lo miramos desde un punto de vista de tecnología, digamos facilitarles el acceso a tecnología a los informales, ¿crees que eso podría ser una solución?

E6: nosotros si sufrimos por falta de tecnología aquí en el país, entonces yo creo que de pronto pues eso puede animar a la gente a que se formalizarse.

C: alta tecnología.

E6: sí, alta tecnología, que entre todos pudiéramos hacer un muy buen producto, que hayan alianzas, el problema es que aquí los proveedores van por un lado, nosotros los fabricantes y los comerciantes que son los que más deberían, por otro lado es completamente diferente.

C: bueno pues muy amable.

Empresario E7

C: ¿En qué año se fundó la compañía?

E7: yo estoy trabajando desde el 82.

C: o sea 26 años. ¿Usted es profesional del calzado? ¿Usted estudió algo relacionado con esto?

E7: no, yo lo aprendí y aparte de eso en el SENA.

C: y aparte de eso, ¿es profesional en algo más?

E7: no profesión no tengo ninguna.

C: ¿A usted qué lo motivó a hacer esta empresa?

E7: pues la historia de empleado me canse, me canse de ser empleado y llegó el momento.

C: ¿Empleado del calzado?

E7: sí, ahí empecé.

C: y usted en ese año del 82, ¿cómo recuerda el ambiente con los negocios era mejor o peor?

E7: era mejor.

C: ¿La gente tenía más dinero para gastar en esa época?

E7: pues de pronto era económicamente mejor y los costos eran también más baratos es que hoy el costo, producir un zapato...

C: ¿Cuando usted creó esta empresa, esta empresa era formal o informal? es decir, ¿esta empresa estaba registrada ante cámara de comercio desde un comienzo?

E7: esta empresa está registrada desde el 83-84.

C: ah, pero el primer año tal vez no.

E7: no, el primer año no.

C: ¿No? ¿Y en ese momento usted sabía lo que era formalidad y lo que era informalidad o de repente usted no tenía claro el concepto?

E7: no había esa preocupación.

C: ¿No había preocupación por eso?

E7: inicio simplemente fue un trabajo que no se inició en grande sino muy pequeño, así como era.

C: bueno y a usted ¿qué lo motivó a formalizar la empresa? O sea, ¿cuál fue de repente esa característica que usted dijo voy a formalizar, la voy a registrar?

E7: si me pongo a decirle yo no quiero culpar a nadie ni a los sobornos, pero en esa época fue porque empezaron a venir de la alcaldía o de bueno el responsable de eso a pedir por ejemplo licencia de funcionamiento todos esos papeles en regla pero en ese momento no los tenía porque la capacidad del taller no estaba entonces al que venía había que aportarle dinero para que no le sellaran a uno, estoy hablando del 82, 83 y ese señor mandaba otro y mandaba a otro y a mí me cogieron de marrano que tenían que venir dos veces a la semana a darle plata un día al uno y un día al otro eso me obligo a sacar los papeles.

C: digámoslo así que eso usted lo que hizo... o sea, de ahí en adelante, ¿qué lo motivó a que usted siguiera formal?

E7: pues en algunos momentos me ha servido ante cámara y comercio, créditos, en algún momento tuve créditos, que fue necesario sacar esos papeles, yo en estos momentos no utilizo los créditos eso es carísimo.

C: ¿De repente le trae alguna desventaja ser formal, se dice que le trae ventaja? Pero el crédito es una desventaja...

E7: en este momento no estoy de acuerdo con los créditos.

C: no, si claro, pero digámoslo así la competencia que es informal si lo afecta.

E7: sí claro, ahorita el medio del calzado trae mucho contrabando y viene zapato taiwanés que es demasiado barato, fino zapato que vale 20.000 y aquí ni siquiera la mano de obra de un zapato para dama o para niño logra a llegar a este valor, entonces ahora que esperan con material un zapato fino aquí esta, tiene un coste muy caro mientras que consiguen zapatos en sintético pues afuera de Colombia en 30 y 25.000 pesos , aquí hay un zapato aquí adelante en Galerías tienen un almacén donde venden un zapato de 10.000 y ese zapato de 10.000 pesos no es el costo ni siquiera del forro de un zapato de estos, pueda que esto sea por el contrabando o de pronto por un lavado no da para pensar otra cosa, un par de zapatos de 10.000 pesos eso vale un par de medias realmente, pero el gobierno en ese aspecto si no le ponen cuidado a eso y en eso se han dañado entonces ahorita el ramo del calzado está para trabajarlo con materiales buenos tendrá que trabajar con solo sintético como lo traen de Taiwán, va uno a San Andresito y consigue zapatillas a 15.000 pesos quien puede construir un par de zapatillas de ese precio nadie...nadie eso no representa ni siquiera la mano de obra.

C: si está bastante duro, ¿si usted quisiera crear la empresa hoy lo haría formal o sea lo haría papeles al día o de repente lo haría informalmente otra vez?

E7: ¿Si yo empezara hoy? Tendría que empezar a probar, porque no solamente en el momento en que uno se crea una empresa el Gobierno viene a calificarle los impuestos y a cobrarle una visión de una empresa no alcanza ni para la comida siquiera, yo cuando inicie con esto no ganaba ni para comer, ni para los servicios, ni para el arriendo, los ahorros que yo tenía en esa época a veces para comer, entonces mucho menos va a tener uno para pagar impuestos, mas con los impuestos aquí son demasiado caros por cualquier establecimiento que uno tenga, el gobierno nunca baja los impuestos desde que usted se declare en quiebra normal, pero nunca apoyan el empresario para el pequeño fabricante trabajador no lo hay. El gobierno solo mira cuando hay evasión de impuestos, pero quién es el que no le evade impuestos en esta situación, hasta el mismo gobierno nuestro, yo le aseguro a usted que el señor presidente no paga impuestos que debe pagar al país y si ellos evaden impuestos porque no los evade un pobre que no tiene con qué pagarlo, si a duras penas uno trabaja para conseguir lo de la comida, no está quitando ni haciendo lo que hacen los congresistas ganando dinero, mirando a ver de dónde sacan no pagan impuestos, son los grandes evasores de impuestos pero ellos no miran eso sino el problema... simplemente esa es una forma de ganar arriendo si yo tengo 1000 pesos digo que tengo 50 eso es una lógica.

C: ¿Usted recuerda alguna crisis que haya tenido muy dura?

E7: sí señor, aquí en el taller hemos tenido aparte de esto es un pequeño taller de familia y de la familia es de mi suegra entonces.... la crisis la he tenido y lo económico por ejemplo le cuento algo que me paso este diciembre que le dieron por romper la zona, llevan dos meses aquí rompieron el pedazo de calle quitaron la 24 hasta que no hubo paso, y aparte de la fuera del almacén se liberaron y se meten ahí ese es un problema esto es un servicio, ¿quién le responde a uno eso? No va a pagar, el gobierno no va a pagar, nadie, dice les estamos perjudicando, no, tiraron eso ahí en la puerta ni permiso siguieron ahí desde antes del 15 y este pedazo que quitaron de la 24 a la 23 duraron casi 2 meses construyendo la vía, para que lo hicieran que eran tres días rompieron y no que el lunes entregaban desde el 24 hasta el lunes pasado, siguieron rompiendo como lo ve usted, no hay la posibilidad que un cliente venga a parquear su carro ahí y con barro a la vista menos van a venir.

C: bueno esta pregunta tal vez usted ya me la contestó y es, ¿cómo le afecta a usted la competencia china? O sea, aparte de la competencia china, ¿qué otro reto tiene en este momento el productor de calzado, algún otro problema así que usted vea que esto es importante?

E7: si en la situación del calzado hay problemas como baja calidad en los materiales, tal vez el costo del consumo son muy costosos entonces, han tenido que bajar de calidad o producir en materiales malos que no duren pero el precio es costoso entonces eso es un problema porque de pronto el cliente va a comprar los zapatos no va a decir este no es un buen material y el tener esos materiales así es. ¿Por qué? Porque los costos no representan a la venta comercial entonces si no representan como van a meterle materiales de primera calidad, regular para ver si se logra hacer algo o tratar de competir con los de afuera, que son miles y millones de pares de zapatos que entran aquí a Colombia que son de contrabando.

C: ¿O sea en materiales el contrabando es el problema que se refiere?

E7: y los mejores materiales, como lo es el cuero, lo sacan de Colombia para el curtido, para eso, quedan ahí en ese aspecto.

C: pues tenemos buena materia prima pero debido a eso.

E7: no, yo creo que en el mundo la mejor materia prima que hay en el calzado es ahora de aquí, pero no se aprovecha por los costos la gente no puede, un par de zapatos sea bueno lo que se llama aquí de marca ya es de 100.000 pesos para arriba y todo el mundo no tiene para darse el lujo para comprarlos ahorita el pobre no puede ponerse zapatos de 100.000, entonces a eso se debe el contrabando. ¿Por qué? ¿Por qué progresa el contrabando? Porque de dónde saca 100.000 o hasta 800.000 mil por unos zapatos no es posible tener para uno de 20 aquí que no le duran ni 15 días. Pero de 20 si aguanta.

C: ¿Usted cree que montar una agremiación de fabricantes de repente ayudaría al sector? ¿Ayudaría a formalizarlo sobre todo?

E7: ah claro, me parece que eso serviría si lo hicieran un conjunto una relación solo organizaciones que los respaldara el gobierno, un incentivo, o créditos fáciles, que no tenga tantos problemas, hay un problema es que dicen crédito fáciles y le dicen a usted vea eso es lo más barato eso es no más sino traigan la cedula y ahora mismo eso es fácil, yo tengo amigos de que han presentado que tienen como y es una cantidad de trámites, le dice a uno tiene los intereses más baratos si mete usted plata no le dan un 5% al año o el 2%, y vienen y le dicen no es que a usted el interés es el 3%, pero vaya usted a ver y le están sacando hasta el 5%, lo que es la tarjeta de crédito, uno trabaja con tarjeta de crédito el 7%, el 7,5% más el IVA, por el hecho de que se lo envió el almacén, pero uno no tiene derecho a subirle

ese precio que se le paga el banco mientras que usted si le tiene que pagar al banco, porque si usted tiene plata le paga al banco y por aparte el banco le pide la cara de paciente le están cobrando como del treinta y pico por ciento; van a ver un extracto llega un extracto como uno de mi casa por un crédito de ciento y pico pago ciento cuarenta y cinco más el almacén pagó más el IVA entonces ya es como el 10% entonces sería eso por un crédito de un par de zapatos de 100.000 pesos 140.000 mil pero al almacén le valen 100 eso es lo que favorece el gobierno y los bancos también.

C: ¿Usted cómo ve la empresa y el sector del calzado en unos 5 años? ¿Lo ve mejor más formal, más informal?

E7: ¿En el progreso? Progresarán las empresas grandes y los talleres nunca se acabarán, siempre existirán los talleres, pero no habrá un progreso en la mediana empresa, los monopolios si porque ellos si tienen los bancos a favor los créditos a su favor y bueno hasta la mafia, el pequeño productor tiene un gran defecto.

C: ¿Usted de repente cree que habrá más empresarios informales? ¿O sea empresarios que no registren?

E7: ah eso es a diario, usted va a la zona del calzado concretamente de diez fábricas o de diez talleres existen dos o tres que están bien y eso no los hay, es así en la zona del calzado, usted va a la casa y usted consigue tres-cuatro talleres y de esos cuatro talleres usted no consigue ninguno con papeles al día, yo lo único que sé es que uno tiene una puerta abierta a la casa pero en este gran medio no lo hay.

C: y ya la última pregunta, ¿usted cree que si de repente se le facilita el acceso a la tecnología de producción al empresario informal al empresario pequeño de repente le ayudaría a que formalizara?

E7: si hay apoyo sí, claro, yo tuviera apoyo aquí de que haya la asesoría y de que haya el factor económico sería bueno que haya asesoría del Estado porque eso de que vaya 5.000.000 y trabaje ¿en qué? Pa' decir que tengo plata si porque decir que voy a producir 5.000.000 de zapatos pero para venderlos a quién si aquí en el medio mío hago arreglos y hago sobre medidas y todo para vender directo pero las ventas de vez en cuando ventas que hay de tipo y ya mandan a hacer sus zapatos al gusto.

C: bueno muchas gracias.

Empresario E8

C: ¿Cuándo se fundó la empresa?

E8: la fundamos en julio del año 2000, es una empresa unipersonal en la que participamos mi esposa y yo únicamente.

C: ¿Usted es profesional del calzado o profesional de algo más?

E8: no señor, en ninguna actividad, he desarrollado esta actividad durante 15 años pero no con estudios superiores en nada que tenga que ver ni con diseño, ni con moda, ni con tendencias, sino me inicie en calzado como empleado de una empresa que fabricaba zapato para hombre y luego inicie mi actividad en el 2000 como independiente pero nunca he cursado un estudio que tenga que ver con calzado.

C: ¿Qué lo motivó a crear la empresa?

E8: en el momento en que se inicia la empresa la intención de hacer mi propio negocio, de iniciarme como independiente y pues también la razón fue que se terminó la empresa donde yo trabajaba, fue en los años 90 que fue nuestra economía como complicada la cosa porque empezó a desmontarse todo lo de los carteles, empezó a atacar mucho esta economía falsa que teníamos y entonces a raíz de eso mucha empresa entre la que menciono en la que yo trabajaba se cerraron porque no resistieron esa situación que se presentó en esos años, entonces a raíz de eso empiezo la actividad como independiente y ya llevo pues ya 18 años en eso.

C: ¿Usted cree que en esta época era mejor el ambiente de negocios y el poder adquisitivo de la gente o está mejor en este momento?

E8: yo creo que hubieron unos años que fue mejor pero también por economía falsa, por influencia de unos capitales que no son los normales en nuestro medio, entonces han habido mejores épocas bajo esas circunstancias, en condiciones normales yo creo que depende es mucho de cómo maneje uno el producto, la empresa, y los resultados son dependiendo de eso, definitivamente de eso de lo que uno se preocupe por el producto y el negocio.

C: ¿Cuando creo la empresa era formal o informal?

E8: formal.

C: ¿En ese momento usted sabía que era formal?

E8: sí.

C: ¿Y qué lo motivó a crearla formal y a seguir en la formalidad? ¿Qué es lo que lo motiva a eso?

E8: hermano porque de otra forma no hay empresa, lo otro es algo, algo que no es cierto, puede estar, puede no estar mañana y pues siempre quisimos hacerlo desde el punto de vista formal.

C: ¿Qué ventajas o dificultades le ha traído esto de ser formal?

E8: no ser formal, muchas hombre, porque tiene la puerta de la banca, la puerta de los créditos con los proveedores, la participación en estos eventos, el no ser formal no hay forma de participar, ni de obtener los vínculos con la banca ni con las empresas que lo proveen a uno y manejan créditos.

C: ¿O sea que usted si empezara la empresa hoy, nuevamente lo haría formalmente?

E8: nuevamente lo haría formalmente.

C: ¿Usted recuerda alguna crisis que haya tenido que sortear últimamente, la del 98 por ejemplo?

E8: no, no estaba todavía... yo hablaba de los 90, estoy equivocado, en el 90 yo me inicié como empleado de la fábrica que cerró en el 99 exactamente, en esa participé como empleado, en esa crisis que hubo en el 98.

C: ¿Y ya como empresario alguna crisis?

E8: no, gracias a Dios no ha habido.

C: ¿Cómo lo ha afectado a usted la competencia de China?

E8: pues hombre mire, directamente no porque la línea que nosotros manejamos que son botas para dama y zapatillas para dama en cuero no es el producto que está entrando de esa parte del mundo pero, necesariamente eso nos está afectando, porque la gente que adquiere esos productos, sean tenis, sean zapatos sintéticos, de todas maneras están haciendo una inversión de su poder adquisitivo en esos artículos, sin que sea mi misma línea de todas maneras desmejora la posibilidad de venta que uno tiene frente a ese público, es decir una persona que tenga \$ 50.000 para comprar zapatos y ve unos tenis bonitos y son baratos y son los chinos, los compra, deja de pronto de comprar una bota en cuero porque es más costosa y no lo puede hacer en el momento, entonces desde ese punto de vista yo veo que si necesariamente se desmejora la opción de venta.

C: y aparte de la competencia china, ¿Cree usted que hay otro problema así serio que afecta al sector calzado ahorita?

E8: siempre lo ha habido hermano y es que no somos un gremio unido, un gremio donde exista una... como le digo yo a eso... se maneja cada quien hace lo mejor que puede para favorecerse, si hay que dar menos precio para ganarse un cliente de otro lo hacen, eso hace que mucha gente no surja sino que se mantenga ahí como lo del diario, pero eso pasa todos los días y sigue pasando, no hay como unas reglas de juego, como un norte de crecer y hacer empresa sino si usted le vende a 40.000 pesos yo le voy a vender a 38.000 pesos, para ganarme ese cliente yo y así lo van haciendo, después a 36.000 pesos y después a 35.000 pesos, entonces ese tipo de competencia en realidad digámoslo así es la que hace que no se pueda estar a satisfacción con la competencia.

C: ¿Usted cree que de repente de aquí a unos años en el sector va a haber más formalidad o más informalidad?

E8: más formalidad.

C: ¿Por qué razón?

E8: porque hombre, pues definitivamente es la vía que hay que tomar para tener empresa y por otro lado porque las entidades que regulan la industria, el comercio en nuestro país están cada día vigilando más esa parte y haciéndola cumplir.

C: ¿Cree usted que de pronto crear una agremiación de gente que venda cuero informal y darle las herramientas para que formalice ayudaría a que los informales salgan a la formalidad o usted cree que les quita un margen?

E8: yo creo que eso sería bueno y les sería a ellos de utilidad y que a todos nos serviría mucho, por lo que le decía antes la gente que está en la informalidad pues tienen el menor valor por el impuesto y puede vender más barato, de todas maneras el IVA no es para el comerciante ni para el fabricante, lo paga el consumidor y es para el Estado, pero quien no cobra ese IVA como proveedor a un almacén, pues si tiene que estar dando un 16% más económico el zapato, entonces eso hace que por ejemplo lo que le decía ahora, que hay personas que venden más barato, por ese tipos de cosas, por la informalidad, ellos no ven los parafiscales de su nómina simplemente pagan una plata como un salario y no hay seguro no hay seguridad social de riesgos, de caja de compensación, que eso los hace poder vender a mejores precios de forma ilegal porque pues no es que

vendan a mejores precios, es que no pagan sus impuestos correspondientes entonces pues disminuyen sus... mejoran su posibilidad de precio.

C: ¿Cree usted que si de pronto a los informales se les ofrece la capacidad de acceso a tecnología, formalizarían?

E8: es complicado pero yo creo que sí, deberían hacerlo y que es posible que les fuera mejor.

C: y ya finalmente, ¿cómo usted ve al sector de aquí a cinco años?

E8: uhm eso si está bien complicado, es complicado porque pues el tema TLC y el tema de las importaciones chinas, no sé qué vaya a pasar, es muy complicado, puede irse volviendo un poco más difícil la industria nacional a nivel de producción de calzado, yo pienso que puede estar complicado dependiendo como llegue a afectar positiva o negativamente el hecho de la firma del TLC y de las importaciones que hoy tenemos de China.

C: ah ok, eso era todo, muchas gracias muy amable.

Empresario E9

C: quisiera preguntarle, ¿en qué año se fundó esta compañía?

E9: En 1981 y constituida en el año 91, en el 89 se creó y en el 91 se constituyó.

C: ¿Usted es profesional del cuero?

E9: si señor yo más o menos en el área del cuero como empleado y como independiente más o menos 25 años.

C: ¿Y qué lo motivó a crear la empresa?

E9: Que simplemente sobre las bases que ya tenía para crear un producto me interese en aprender todo el proceso tanto de calzado como bolsos y carteras para dama.

C: ¿Y usted cómo recuerda el ambiente económico para los negocios en esa época, la gente tenía más dinero para comprar? ¿Cómo era? ¿Es mejor ahora?

E9: no, pues en esa época había más liquidez, había más oportunidad de poder, digamos adquirir o de comprar ciertos productos, no sé porque se veía que era más capacidad de compra y eso hacia mejor el ambiente inclusive para crear empresa y para tener oportunidad de salir rápido.

C: cuando usted creó la empresa, ¿era formal o informal la empresa? ¿Por qué?

E9: era obvio pues porque empezando no era tan formal, era más que todo informal y en esa época se empezó sin nada fue prácticamente con las uñas y pues no se podía decir que ya estaba establecida formalmente, a partir del año 91.

C: ¿Y por qué la creo informal? ¿Eran costos, eran impuestos?

E9: no, resulta que éramos muy novatos en esa cuestión, en la parte financiera. Después seguí avanzando en ese aspecto y se constituyó.

C: y en ese momento, ¿usted sabía que la empresa era informal o usted de repente la creo sin saber que eso existía formalidad, informalidad?

E9: la creé precisamente en la parte no con... es decir no con toda la duda del mundo porque aquí en este país es muy difícil a veces crear empresa pero uno con la intención de hacerlo pues obviamente en un par de años saber de que continúa adelante y dándole una cara al negocio en ese aspecto.

C: ¿A usted qué lo motivó a formalizarse, a registrar la empresa?

E9: a registrar la empresa... tal vez la oportunidad que se creó en ese momento sobre todo en el año 91, que empezó a verse la habilidad de los procesos de producción, pues que iban aumentando los procesos de producción y eso me motivó pues a constituir la a darle formalidad como se dice.

C: Si usted compara eso de cuando era informal o formal, ¿le ha traído ventajas o desventajas ser formal?

E9: Pues hay ventajas pero también se crean ciertos dilemas con el aspecto de los impuestos pues porque, es muy difícil respirar por la carga presupuestal entonces pues eso me ha traído ventajas en la relación comercial en abrir espacios para venderle a grandes cadenas de almacenes o grandes empresas para poderme bandear en ese aspecto.

C: ok, ¿si usted quisiera formar la empresa hoy lo haría formalmente o informalmente y por qué?

E9: si llegara a crearla hoy lo haría... eh hoy en día, como está la crisis no sé yo lo pensaría, sí porque no hay oportunidades, el Estado nos tiene abandonados totalmente y no hay quien nos apoyen no hay una entidad así bien, bien constituida, esta Acicam, pero Acicam trabaja prácticamente con las personas que tienen producciones grandes, que tienen una gran empresa, líneas de producción gigantes y a los pequeños pues nos abandonan totalmente por eso digo que yo lo pensaría.

C: ¿Usted recuerda alguna crisis que haya tenido que sortear?

E9: si lo que es el año 98 con la apertura económica y fuera de eso lo que creo ese señor Gaviria entonces pues eso nos perjudico muchísimo, tanto que yo tenía 18 empleados y a partir del año 97-98 me toco bajar a la mitad, si hoy en día en la actualidad no tengo sino 3 o 4 empleados.

C: ok, fue duro entonces, ¿y a usted la competencia china lo está afectando?

E9: obviamente que sí, todo lo que se trate de importar con productos de no solamente de China, yo pienso que no solo eso, Brasil y el mismo Chile lo mismo, México e Indonesia o sea, pues son cosas que a nosotros nos ha afectado muchísimo.

C: ¿Y particularmente cómo lo afecta a usted?

E9: en la línea de producción y sobre todo lo que está sucediendo con Venezuela, ¿y qué ha pasado? Que toda la gente que está en la frontera pues tiene oportunidad de venderles a los países y hoy en día en la actualidad pues no ha sido posible conseguirlo con el interior y prácticamente invaden el comercio y buscan ahí sus egresos y así no, todos quedan perjudicados.

C: y aparte de China, ¿usted ve algún otro reto para su empresa y para su sector?

E9: como están hoy en día las cosas es imposible es decir para ese reto si, ponerse uno metas hoy en día es muy difícil porque en realidad el comercial por ejemplo, las cosas están muy graves, tú llevas un producto de pronto lo entregas vas a cobrar y no le van a pagar de una, tienes por ahí 60 días u 80 días y te dicen “no espérate otras semanitas más” y se convierte prácticamente en 120 días, entonces, ¿cómo uno hace para financiarse? Si los bancos hoy en día si porque tú quieras o si estas reportado por una crisis que fue lo que yo tuve o un impase que fui víctima de un robo o un atraco aquí entonces a mí se ve abandono totalmente, los bancos me abandonaron totalmente yo hace tres años que estoy prácticamente sin el apoyo de banco ni en alguna entidad del Gobierno ni nada, simplemente porque me encuentro reportado porque unos ese ,ese, ese fracaso o ser víctima de ese robo pues me trajo consecuencias muy graves pues eso tiene a desaparecer hoy en día que a continuar con lo que se ha construido.

C: ¿Usted cree que de repente el hecho de probar alguna agremiación de fabricantes, que de hecho lo hay una por ejemplo ayudaría al sector, ayudaría a que los informales se formalizaran?

E9: claro que sí.

C: ¿Sí?

E9: eso ayudaría muchísimo, pues que tengamos una buena representación por algo literalmente buscar un verdadero líder que nos represente, que busque alternativas para este tipo de pequeños fabricantes, porque estamos abandonados, porque no tenemos a quien acudir y si acudimos nos piden una cantidad de papeles que pues no hacen que nosotros desistamos de ese proceso, porque, muy complicado.

C: ¿Y si de repente a los informales se les diera acceso a la tecnología usted cree que ellos se formalizarían?

E9: claro que sí, es importante la tecnología eso indudable en un momento es un avance más para cualquier empresa obviamente los topes de producción se elevarían, eso le convendría a cualquier empresa, naturalmente que sí.

C: y finalmente, ¿cómo vería usted la empresa y el sector de aquí a 5 años?

E9: pues honestamente todas las cosas cada año que transcurre es más complicado la situación actual, si el estado y si el presidente como nos prometió en la feria de exposición en Corferias se supone que para arreglar la situación y aumentar los niveles de presupuestos para este tipo de personas pues podríamos tener una esperanza, pero mientras que las cosas prosigan así como vienen es muy difícil es decir si los aranceles se elevan de pronto las cosas pueden equilibrarse pero y si se establecen buenas relaciones otra vez con los países con que estamos en frontera y todo esto , podríamos avanzar un poco, no en un porcentaje bastante alto, pero si podemos volver a respirar un poquito.

C: ah ok, muchas gracias.

Empresario E10

C: ¿En qué año usted fundó esta compañía?

E10: en el año 82.

C: ¿Usted es profesional en algo del cuero?

E10: sí señor, soy modelista.

C: ¿Modelista de cuero?

E10: modelista de calzado.

C: ¿Qué lo motivó a crear esta empresa?

E10: en cierta manera la necesidad de independizarme y no ser empleado.

C: ¿Trabajaba antes?

E10: eh no, yo compre este negocio como calzado, como remontadora, luego hice cursos en el SENA, como era de calzado y conocimiento de cuero y toda esa cosa, y le di la vuelta de remontadora a calzado, aunque también tengo el servicio de remontadora todavía , la fabricación de calzado, sobre medidas en especial.

C: ah ok, personalizado digámoslo así. ¿Cómo recuerda usted el ambiente de negocios en esa época del 82? El poder adquisitivo de la gente, ¿se podía comprar más calzado?

E10: claro que sí.

C: cuando usted creó esta empresa, la compró, ¿era formal o informal la empresa?, o sea me refiero, ¿estaba registrada o usted empezó así...?

E10: no yo la empecé y la organice.

C: ¿Desde un comienzo?

E10: no, fue al tiempo no, al tiempo, dos años, tres años la inscribí en cámara y comercio, industria y comercio, todas esas cosas.

C: o sea empezó informalmente. ¿Y en ese momento usted la empresa era informal, usted tenía concepto de eso, o usted simplemente no sabía de pronto que tocaba registrarse?

E10: no, no sabía, pero fue creando la necesidad por aquello de tener los papeles legales, no, y no tener problemas con el Estado.

C: ¿Qué lo motivó a formalizarse? ¿Simplemente no tener problemas con el Estado?

E10: eso, y de pronto aspirar a un crédito.

C: ¿Y qué lo ha motivado a seguir formal y de repente no haber terminado y ser...?

E10: no pues acceder a los créditos, a no tener problemas con el gobierno, con el Estado, y pues eso me ha dado la pauta para seguir en lo formal, y crecer no, para crecer también obviamente.

C: ¿Y de repente le crea alguna desventaja ser informal?

E10: no, yo pienso que no.

C: después de su experiencia, digámoslo así, si usted pensara en comprar la empresa hoy día o crearla, ¿lo haría formalmente o informalmente?

E10: no, formal.

C: ¿Y por qué? ¿Por qué querría hacer lo mismo?

E10: si por lo mismo, no hay como hacerlo bien, tener papeles correctos, todo estar legal.

C: ¿Usted recuerda alguna crisis que haya tenido que sortear en los últimos años?

E10: claro, claro hace siete años y la supere hace cuatro años, tres años.

C: ¿Y qué crisis fue? ¿Fue económica, del sector en si o fue a nivel de su empresa?

E10: no a nivel mío.

C: en este momento un tema pues difícil en el sector es la competencia china, ¿a usted personalmente lo afecta?

E10: es posible que me afecte, aún no me ha afectado, pero si pienso que me puede llegar a afectar.

C: ¿Cómo creería que lo afectaría?

E10: por los precios, demasiado barato, va a llegar, pues ya está llegando zapato demasiada barato, y yo no voy a poder competir con ellos, ¿por qué?, porque a pesar de que ellos están fabricando ya cuero, y uno aquí también fabrica cuero, pero ellos van a traer el zapato muy barato porque pues eh, el sistema de trabajo es mucho más económico para ellos, la distribución para ellos es mucho más adelantada que la nuestra, y pues uno acá como persona, como negocio pequeño, como microempresario no va a poderles competir, porque aquí uno tiene que pagar mano de obra mucho más costosa, impuestos de pronto más costosos que haya y materia prima más costosa.

C: y aparte de China, ¿hay algún otro problema que usted mire aquí en el sector?

E10: si claro, Brasil, también Brasil es otro, ellos son grandes en calzado, son otra industria del calzado y también a bajos costos.

C: ¿Entonces son dos?

E10: si porque Brasil, ellos producen maquinarias de pronto ellos producen... están muy industrializados en cuestión de calzado, bastante, nosotros no, nos falta mucho, nosotros nos falta quien nos de asesoría, de pronto, en el caso de aquí nos falta asesoría, no encuentro quien le de asesoría, uno va al SENA y nunca lo... pues si uno hace unos cursitos pero no los satisfactorios.

C: ¿Y qué tipo de asesoría busca usted?

E10: pues a ver, a nivel de organizar un calzado de serie, de traer serie,... en materiales, cueros, que lo asesoren en mano de obra, todo eso, todo eso sería total, que le digan a uno “bueno ¿usted que sabe hacer?”: “yo sé hacer esto, esto y esto” y que ellos me terminen de asesorar.

C: ¿El Gobierno no está ayudando mucho en eso?

E10: en esa parte no, o sea nos falta una entidad, una entidad como el SENA pero que se comprometa más.

C: ¿Usted cree que de repente el hecho formar una agremiación de fabricantes de zapatos ayudaría al sector?

E10: si, claro.

C: ¿Y ayudaría de repente a que los informales se pasaran a la formalidad?

E10: pues ahí es difícil, porque todo el mundo está en nuestra cultura, en nuestra cultura de pagar impuestos, en nuestra cultura a la gente le tiene miedo a pagar impuestos, no hacen caso, hay mucha gente que no acepta, prefieren la informalidad.

C: ¿Y si de repente a la gente se ayudara a acceder a tecnología?

E10: ah claro, ahí es un compromiso por que el Gobierno no va a prestar, si no pasan a la parte formal, el Gobierno no les va a prestar plata ni les va a dar asesoría, es una buena opción para ellos.

C: ¿Usted cómo ve su empresa de aquí a cinco años y el sector de aquí a cinco años?

E10: a ver, pues a mí como yo soy optimista, yo espero que me vaya bien, yo pienso y estoy pues... el resto hay que hacerlo normal, de muestras, muestras para sacar nuevos modelos de zapatos, y toda esa cosa, y yo aspiro a que me siga yendo bien, esa es la esperanza.

C: ¿Y el sector?

E10: el sector a mi pues, yo tengo clientela de hace 25 años, 26 años pues confió en ella, y buscar nuevas alternativas, buscar precios más baraticos, mejor calidad, bueno todas esas cosas.

C: ¿Y usted cree que en cinco años habrá más informalidad o más formalidad?

E10: no yo pienso que debe haber más formalidad, de todas maneras la gente, el Gobierno está apretando cada día más, mas, pues yo creo que eso debe ir pasando más a la formalidad.

C: bueno, muy amable.

Empresario E11

C: ¿Usted en qué año fundó o compró esta compañía?

E11: yo empecé a fabricar zapatos desde el año pasado.

C: ah ya hace un año. ¿Desde el año pasado?

E11: sí, desde el año pasado.

C: ¿Usted es profesional en algo del cuero? ¿O sea usted estudió o aprendió el trabajo del cuero cómo?

E11: aprendí en los talleres.

C: ¿Y usted qué nivel educativo tiene?

E11: yo estudié hasta quinto de primaria.

C: ¿Qué lo motivó a fabricar calzado?

E11: llegué de la finca y pues aquí me metí con los cueros, y pues yo empecé fue con bolsos, pero ahora desde el año pasado me metí con los zapatos.

C: ¿Usted cree que del año pasado a este año, el ambiente de este negocio ha mejorado o ha empeorado?

E11: notoriamente no, creo que más bien empeore en lugar de mejorar.

C: ¿Empeora? ¿Usted cree en esa época era mejor el poder adquisitivo que la gente? ¿Podía comprar más?

E11: la verdad es que está tan, tan complicado que es que uno no sabe la verdad donde está.

C: ah. Mire cuando usted creo la empresa usted como tal no de repente, de calzado sino en general, ¿usted la creo formalmente o informalmente, o sea usted la registró...?

E11: no, yo empecé así informal y pues ahora si ya hace como 8 años, ya la tengo registrada.

C: ¿Y usted en ese momento sabía que era informal, o usted no lo sabía? ¿Por qué decidió volverse formal?

E11: pues porque de todas maneras eso hace falta para los créditos, para los bancos le piden a uno eso y pues es que uno ya se registra pues porque ya creció un poquito pero es que el problema es cuando uno empieza cuando uno va poquitico y lo va a registrar por ahí.

C: ¿Y a usted en realidad le aceptan créditos con bancos y todo?

E11: sí, claro yo trabajo con bancos y todo.

C: Si, ah ok, ¿y le ha traído algunas desventajas ser informal o formal perdón...?

E11: pues no, hasta ahora todo no normal.

C: pero está bien. ¿Si usted quisiera crear la empresa hoy, lo haría formal o informalmente o sea desde un comienzo?

E11: pues si es una empresa real pues debe ser formal es que una cosa es un taller donde usted empieza con poquitico que es casi nada a una empresa donde usted tiene otra capacidad. Esa es la diferencia de lo empieza un trabajo cuando empieza muy pobre cuando ya empieza a crecer.

C: ok listo, ¿usted recuerda alguna crisis fea que haya tenido que afrontar en los últimos años, de repente la del 98...?

E11: pues, para mí nunca han habido realmente crisis porque yo siempre he estado ahí, como que yo no me salgo de mis parámetros yo voy siempre caminando a la medida que voy creciendo, entonces yo nunca me creo ni llego a... por ejemplo aquí ha habido varios que meterse a un carro yo no lo necesito yo no me meto en problemas, cada vez que hago un préstamo o un crédito procuro realmente saber cómo lo voy hacer pero no tengo tarjetas de crédito no tengo... o sea cosas que para mi forma de pensar no son beneficiosos para uno, no es beneficio.

C: Ok, ¿qué tan importante es la competencia china? ¿A usted directamente le afecta la competencia china?

E11: a todo el mundo.

C: ¿Y cómo lo está afectando?

E11: pues por ejemplo, yo hace cuatro, cinco años, todos los finales de año hacíamos morrales para estudiantes y eso, yo fabricaba mil, mil quinientos, mil morrales, dos mil, hace cuatro, cinco años no fabrico uno, porque no se vende, porque aquí no sirve uno no se puede competir con ellos.

C: ¿Y a nivel de calzado?

E11: a nivel de calzado yo empecé el año pasado no más y pues, la verdad no es mi fuerte y la verdad yo empecé por un amigo que supuestamente era bueno y no ha sido lo que es y ahí estoy y si puedo continuar continuo y si no, no continuo.

C: ¿Usted cómo ve este sector de aquí a cinco años mejor, peor, igual?

E11: pero, ¿Cuál? ¿En qué?

C: el sector del cuero.

E11: eso sigue siendo más o menos lo mismo, claro que cada día la gente llora más que sea más difícil.

C: ok, mire y para formalizarse porque el sector hay mucho informal, para formalizarse, ¿usted qué cree que le haría falta, tecnología, créditos, crecimientos, asociaciones? ¿Qué cree usted?

E11: yo pienso que pa' uno trabajar construir algo se necesita educación, aprender a vivir y a manejar lo que tiene porque es que la mayoría de los que trabajan con eso es que usted los ve con tremendos carros con tremendos cosas y no tienen sino solo problemas y ya nadie les aprueba créditos porque no saben vivir con lo que tienen que vivir, que ese es el problema con crédito, entonces mientras que eso no suceda pues no... yo no le puedo dar un crédito a usted sabiendo que usted es tramposo, así de fácil y usted se vuelve tramposo en lo que se mete en cosas que no debe, lo que le decía anteriormente hay gente que le pasen les dicen una tarjeta, si tiene tres, tres tarjetas tiene y van y sacan una cantidad de créditos, cuando el problema de usted sacar las cosas a crédito eso es fácil el problema es pagarla, eso es lo que mucha gente no ha entendido pagar y ganar y vivir con lo que realmente debe vivir ... pues esa es mi forma de pensar no sé qué me vaya a decir.

C: bueno muy amable.

Empresario E12

C: ¿Qué año se fundó o se compró esta compañía?

E12: Esta se fundó hace doce años.

C: ¿Tú eres profesional en algo del cuero?

E12: del cuero claro, todo esto se maneja con el cuero.

C: pero, ¿tú eres profesional? ¿O sea tú aprendiste la zapatería?

E12: la zapatería, sí claro.

C: ¿Dónde lo aprendiste?

E12: acá mismo en el Restrepo.

C: ¿Qué lo motivó a crear usted esta empresa?

E12: esta empresa lo que lo motiva a uno es el trabajito que no falta, claro esto se mueve mucho, todo el mundo necesita zapatos.

C: ah ok, o sea lo motiva la utilidad básicamente. ¿Y cómo recuerda el ambiente económico para negocios hace doce años, cuando empezó la empresa?

E12: pues, muy bueno.

C: ¿Mejor que ahora?

E12: si, claro ahorita está mejorcito, porque ya hay mucho comercio, entonces se mueve más el calzado.

C: o sea, ¿hoy día está mejor?

E12: si claro.

C: cuando ustedes crearon la empresa, ¿era formal o informal? ¿Estaba registrada ante la Cámara de Comercio y todo?

E12: no, anteriormente no, pero ahora si ya tocaba registrar todo.

C: ¿Y por qué decidieron registrarla? ¿Por qué decidieron ser formales?

E12: porque la ley lo requiere, comenzó a requerir todos los papeles.

C: No fue de repente por créditos. Básicamente vino la DIAN acá y empezó a requerir y usted decidió.

E12: sí claro eso fue así.

C: ¿Qué ventajas le ha traído ser formal con respecto a antes que era informal?
¿Si le ha traído ventajas?

E12: sí claro, ventajas si trae.

C: ¿Cómo cuáles?

E12: muchas cosas depende de tantas cosas que trae esa vaina.

C: si, ah ok. ¿Si usted quisiera crear la empresa hoy en día lo haría formalmente o informalmente?

E12: formalmente.

C: ¿Por qué formal?

E12: porque me gustaría, si claro eso es muy bueno.

C: ah, ok. ¿Usted recuerda alguna crisis que haya tenido que sortear? Una crisis dura aquí del negocio.

E12: sí claro.

C: ¿Cuándo fue?

E12: esa crisis fue hace cinco años, esto era una fábrica grande sino que por un error de un empleado se derrumbó mucho esta fábrica.

C: ¿Se puede saber qué fue?

E12: por un bordado, es que esto es muy delicado, esto hay que saber trabajar el cuero, el que no sepa trabajar el cuero se va en quiebras, pero el resto si no, si, esta fábrica tuvo una crisis grande, grande, esto era muy grande antes.

C: Por un empleado.

E12: sí, que robó el producido.

C: dígame una cosa, ¿A usted le está afectando la competencia china?

E12: sí bastante, muchísimo, porque esa gente regala mucho el zapato, todo eso, claro todo lo traen, muy, muy barato entonces se rebajan mucho los precios de esto, claro prácticamente esa gente regalan el zapato la gente ahora solo compra taiwanés y chino.

C: ah, ok por el precio. Y aparte de China, ¿qué otra cosa cree usted que le está afectando al sector de calzado?

E12: ¿El sector?

C: sí. ¿Usted qué cree? ¿Qué otro problema hay aparte?

E12: no, la gente que a veces lleva el zapato muy barato acá también en Colombia.

C: ¿Si?

E12: sí claro, hay mucha gente que fabrica muy barato el cuero y entonces que lo joden es a uno porque ya tiene el precio fijo y vienen los clientes entonces uno va a los almacenes a vender el zapato y resulta que va otra gente y lo dejan más barato, eso le afecta a uno mucho, a uno y a los obreros, los obreros después no le trabajan a uno.

C: ah, mire, ¿usted cree que de repente hablando ya de formalizar el sector, que una asociación de informales o que se les de acceso a tecnología a los informales, que se les diera a la agremiación que se les diera crédito ayudaría? ¿Usted cree que ayudaría a que los informales ahorita se formalizaran? ¿O que es un problema del sector?

E12: de pronto si, un poquito.

C: ¿Tiene una explicación?

E12: sí claro.

C: ¿Por qué cree usted que esto ayudaría?

E12: es que hay mucha gente que trabaja mucho.

C: y de aquí a cinco años, ¿usted cómo ve el sector mejor o...?

E12: no, no esto no porque es que ya están dejando esto muy barato todo, y ya es mucha gente que está fabricando y más que todo están mandando mucho zapato chino y taiwaneses.

C: bueno muchas gracias, eso era todo.

Empresario E13

C: ¿En qué año fundaron ustedes esta compañía?

E13: esto lleva funcionando más o menos cinco años.

C: yo veo que usted es como profesional en algo del cuero.

E13: no, eso se aprende con el tiempo, se va aprendiendo a medida que va pasando el tiempo.

C: ¿Y qué los motivó a crear esta empresa?

E13: la facilidad que le da a uno eso, como independiente le da muchas facilidades porque la vida como empleado es muy difícil en cambio ya como independiente es buscar la forma de desarrollarse y que ese gremio del calzado es fácil de entrar a conocerlo, a producir.

C: ¿Usted cómo recuerda el ambiente económico hace cinco años, era mejor que ahora? ¿La gente podía comprar más eh o...?

E13: no, la situación de las fábricas del calzado ha cambiado bastante por la competencia del zapato importado, las calidades que manejan ahorita y de igual manera impuestos y todo eso que han subido mucho.

C: ¿Cuando usted creó la empresa era formal o informal?

E13: informal.

C: ¿Y por qué la creo informal?

E13: o sea lo que pasa es que como o sea son microempresas, más que todo se comienza como en familia, más que todo se desarrolla en la misma casa, de igual manera, después ya se empieza a llevar una especie de contabilidad, a medida que la empresa va avanzando.

C: ¿Usted sabía que en ese momento que la empresa era más informal o usted no tenía idea?

E13: lo que pasa es que apenas uno se va empapando de las cosas la misma competencia le va haciendo que uno se meta dentro de los estándares que maneja.

C: ¿Y qué lo motivó a formalizar? Bueno, ¿Por qué usted dijo “voy a formalizar ahora sí”?

E13: porque así uno puede buscar más mercados, como decir ya en los grandes almacenes ya la piden lo que es registro y todo eso para legales entonces eso colabora mucho.

C: ah ok. Si usted quisiera crear la empresa hoy, digamos que hoy empezó, ¿lo haría formalmente o informalmente?

E13: pues ahora sí, porque ahora si se trabajaría con muchos más empleados, se buscaría la forma de competir de una vez directamente con las grandes.

C: mire, ¿Usted recuerda alguna crisis que haya tenido que sortear hace algunos años?

E13: para arrancar sí, siempre es durito.

C: ¿Sí? ¿Y cómo la sortearon? O, ¿cómo fue ese momento?

E13: pues se busca o sea clientes que le puedan surtir a uno que le ayuden a sobrevivir esas situaciones.

C: mire, ¿A usted, específicamente lo está afectando la competencia china o no lo está afectando?

E13: si claro, si claro porque primero uno tiene que competir con calidad que el zapato colombiano de por si maneja buenas calidades y lo otro es buscar una forma de competir entre eso.

C: y aparte de la competencia china, ¿qué otra cosa es digámoslo así un problema en el sector del calzado ahorita?

E13: no, pues más que todo el mercado chino le afecta mucho lo económico y la mano de obra que está disminuyendo bastante.

C: ¿Usted cómo ve la empresa y el sector de aquí a cinco años? ¿Lo ve mejor, peor? ¿Qué cree usted?

E13: eso si es difícil.

C: ¿Sí? Mire para formalizar, ¿usted qué cree que haga falta? De repente si a los informales se les ayuda con tecnología, si de repente se crea agremiación de informales, ¿Qué cree usted que hace falta para que los informales se formalicen?

E13: pues lo que haría falta subsidio, más que todo subsidio o sea que la banca o algo le ayude a crear y a o sea darle más facilidad a la persona para que pueda competir de igual manera el estado comprometiéndose a visitar lo que es el zapato chino a mermar la demanda de tanta mercancía ilegal.

C: o sea, ¿usted cree que de repente si hay más competencia china más informal se va a volver?

E13: sí claro y más crisis puede haber en el mercado del calzado.

C: usted es muy amable.

Empresario E 14

C: ¿En qué año fundó usted esta compañía?

E14: hace cinco años.

C: ¿Usted es profesional del cuero en algo? ¿O aprendió el oficio en el trabajo?

E14: yo lo aprendí en el ramo del trabajo.

C: ¿Qué lo motivó a usted a crear esta empresa?

E14: pues la necesidad de ver un futuro.

C: hace cinco años, ¿Cómo recuerda el ambiente de negocios? ¿Era mejor o peor? ¿La gente tenía más plata para comprar o menos?

E14: pues tenía más plata para comprar.

C: ¿Cuando usted creó esta empresa era formal o informal?

E14: siempre ha sido formal, siempre la he tenido en la Cámara de Comercio y eso.

C: ¿Y por qué decidió crearla formal y no informal?

E14: porque tiene que ser uno legal.

C: ¿Y qué lo ha motivado a seguir en la formalidad?

E14: pues porque de pronto le abre a uno comercio, le abre préstamos.

C: ¿Le abre créditos?

E14: sí, créditos le abre a uno.

C: ¿Y le trae alguna desventaja de repente la formalidad con respecto a los informales?

E14: no yo veo que pues la ventaja es de que de pronto para un crédito usted se lleva la cámara y comercio y lleva su NIT y tiene más...

C: ¿Y una desventaja de repente con respecto a la industria del cuero informal?

E14: no, no me abre ninguna desventaja.

C: si usted quisiera crear la empresa hoy en día con las condiciones actuales, ¿Usted cree que lo haría formalmente o informalmente?

E14: pues yo creo que formal, uno tiene que estar así.

C: usted ve que en estos últimos cinco años, de repente, ¿recuerda alguna crisis dura que haya tenido que pasar?

E14: este año.

C: ¿Y por qué? ¿Qué es lo que está pasando? ¿No hay ventas?

E14: sí, no hay ventas, la gente está muy quieta, quien sabe si será por la cuestión que hubo hace poco entre los países o eso, pero esto está...

C: ¿Está difícil?

E14: en este momento la gente hasta ahora está empezando a llegar a trabajar, y o sea, yo aquí manejo aquí tres, cuatro obreros pero ahorita la semana pasada me toco decirles que tocaba parar esta semana porque.... y empezar a ver qué pasa ahorita en abril.

C: mire, ¿a usted cómo le está afectando la competencia china?

E14: sí ha afectado, hartos, sí porque en si ese calzado es muy barato, pero en si también hay cuestiones de que la gente misma se está dando a entender de que compren ese calzado y ya no lo vuelven a comprar otra vez, entonces uno por lo menos aquí mismo uno, o sea, uno ve que los almacenes todos tienen y yo trate de meter y eso no me da el margen que uno necesita.

C: ah ok. ¿Y usted cree que aparte de la competencia china hay algún otro reto para el sector de calzado? ¿U otra cosa que a usted lo esté afectando de pronto?

E14: no, no por lo menos aquí uno tiene con que combatirse con todas las fábricas y poner un nivel de precios de ellos y uno estar al tanto con ellos.

C: ¿Usted cómo ve el sector de aquí a cinco años? ¿Más informal, más formal, mejor, peor?

E14: yo creo que... pues hay que esperar porque al paso que va, pues, siempre uno aquí tiene que luchar y combatir es contra este zapato coreano,

ir peleando contra ellos y toca esperar el tiempo uno pues, uno no lo puede medir por que llega cualquier momento pues uno tiene que de pronto dejar de fabricar o se tiene que poner es a comprar ya calzado o algo... si toca es... uno no ve el futuro o sea, pues uno pues, ve que de pronto si uno quisiera que le fuera bien y todo para estar en el margen pero uno... esto de la zapatería, el calzado, esto tiene sus bajas y sus alturas.

C: mire, ¿usted qué cree que ayudaría a que los informales se formalizaran? Si se les da de repente acaso la tecnología, si de repente se crea una agremiación, asociaciones, se les da créditos. ¿Cuál cree? ¿Qué es lo que se necesita para que ellos formalizaran?

E14: pues yo creo que sí, deberían de conformar como una... o sea amparar mucho al fabricante de calzado mano, porque hoy en día todo tiene mucho impuesto, tiene mucha... todos los materiales del calzado tiene mucho impuesto mucha vaina, entonces uno si debería pues de que pues se organizaran, o sea organizar los zapateros a ver que se podría hacer.

Carlos: bueno usted es muy amable, muchas gracias.

Empresario E15

C: mire, ¿en qué año fundó usted la compañía?

E15: esto tiene... desde el 78.

C: hace 30 años.

E15: sí señor.

C: mire, ¿Usted es profesional en algo del cuero? ¿Cómo aprendió el oficio del cuero?

E15: aprendí el oficio del cuero trabajando en él como ayudante, como ayudanta, si como ayudanta de la profesión... primero con bolsos, bolsos de exportación, yo era ayudante de bolso de exportación, luego ya me entre a la zapatería.

C: ¿Y qué la motivó a fundar su empresa?

E15: me motivó pues digamos el independizarse uno para no estar uno viviendo como empleado y al mismo tiempo dar empleo si, poder dar empleo, ayudarle a los demás.

C: cuando usted empezó este negocio hace treinta años, ¿Usted cree que la gente tenía más plata para comprar? ¿Era mejor el ambiente económico?

E15: era mejor el ambiente económico sí señor, había más plata, había más movimiento.

C: ¿Cuando usted creó la empresa era formal o informalmente? ¿Usted lo hizo registrada ante cámara y todo o usted en un comienzo no...?

E15: no en un comienzo no, tres meses se toma uno para formalizarse.

C: ¿Y por qué empezó así informal? ¿Por qué no registro?

E15: pues es que todo negocio uno tiene tres meses para ensayar si sirve y si no pues no se registra, si ya uno ve que sirve pues uno lo registra, ahí si pues me dio resultados.

C: entonces lo que usted la motivó a registrar fue básicamente que vio que el negocio...?

E15: sí, que el negocio servía.

C: si usted quisiera crear la empresa hoy día también lo haría informalmente entonces, o sea mientras...

E15: mientras ya lo que tiene, mientras uno mira, es más si uno quiere ampliarse ensaya un local primero que todo, mira a ver cómo le va, si ve uno que es rentable, y si no para.

C: ¿Usted recuerda alguna crisis que haya tenido que sortear en los últimos años?

E15: esta.

C: y el calzado chino, ¿cómo la está afectando?

E15: el calzado chino nos está afectando en todo, en toda la producción a Colombia, toda la producción, nosotros estamos graves porque todo el mundo compra chino así sepa que no le dura sino tres días un par de zapatos, pero nos afecta, nos está afectando, así dure tres días un par de zapatos la gente compra por que es regaladísimo porque es un zapato que viene a un precio mejor dicho súper barato.

C: ¿Y qué debería hacer el gobierno, algo para esa cuestión? ¿De pronto alguna medida que se podría tomar? ¿O es más la gente de pronto?

E15: que no dejen entrar zapato, que no dejen entrar zapato chino.

C: y aparte de la competencia china, ¿qué más la está afectando?

E15: la competencia taiwanesa.

C: mire, ¿de aquí a cinco años usted cómo ve el sector? ¿Mejor, peor...?

E15: peor, al paso que vamos esto va a terminar con los fabricantes, los pequeños fabricantes vamos a terminar con la fabricación, vamos a terminar otra vez en las fincas.

C: mire finalmente la última pregunta para los informales, de repente la gente que no ha registrado, que no tiene nada de esto, ¿usted qué cree que los motivaría a que ellos se registren?, ¿De repente el acceso a tecnología, el acceso a crédito, afiliaciones? ¿Qué cree que motivaría a estas personas a registrar?

E15: que hubieran créditos, que hubieran créditos para poder trabajar, eso sería lo único que motivaría ahorita el calzado, créditos con facilidades de obtenerlo y facilidades de pagarlo.

C: bueno muy amable.

Anexo 4

Transcripción de la entrevista a Victor Bogoya

Don Víctor Bogoya lideró un intento de formalización de empresarios del calzado del sector del Restrepo en Bogotá a comienzos del siglo XXI. El nombre de la organización que agrupó a estos empresarios informales es la tienda escolar Corinca. Se le conoce más por su nombre de Corinca. Antes de iniciar la entrevista se le mostró al entrevistado las preguntas que se iban a realizar. El entrevistado las leyó y entonces empezamos a grabar la entrevista y él dio sus respuestas a las preguntas que se le mostraron.

Fecha de la entrevista: 15 de febrero del 2008.

Lugar de la entrevista: cafetería del barrio Restrepo.

Hora de la entrevista: 2:30 p.m.

Duración de la entrevista: 23 minutos.

Carlos: buenas tardes, hoy es 15 de febrero del 2008, me encuentro con don Víctor Manuel Bogoya de la Tienda Escolar Corinca, quien amablemente me concede esta entrevista, entonces pues muy formal, buenas tardes.

Víctor: buenas tardes.

Carlos: me gustaría preguntarle acerca de las...

Víctor: bueno a ver, la idea más que, pues que la de contar pequeñas partes, es poder actuar e interactuar con los instrumentos públicos o privados en grupo, una persona de manera individual pues no es escuchada, no tiene capacidad de negociación, por ejemplo aplicar las economías de casa, siempre insistíamos en el punto de merquemientos juntos, si alguien compra de cada casa una libra de papa, eso se resume que en una cuadra pueden comprar un bultico de papa y eso les da poder de negociación para que compren una mejor papa y por supuesto a un menor precio, entonces esa era la idea de comprar la gente; inicialmente Corinca nace como un gremio que se siente marginado entre los gremios grandes del cuero porque estaba en marroquinería y yo

estaba en calzado, el sector del cuero era visto muy del contrario, y pues aquí hay unos peleteros que son los que compran y venden insumos y crearon un periódico que se llama El Peletero y se dieron a la tarea de unirse, por el año 98 el alcalde de la época pues los organizaba y había mucha motivación, las primeras reuniones eran trescientos, cuatrocientos, el alcalde le daba whisky, eso había pachanga y todo, el día que firmaron el acta de constitución con dificultad lograron reunir a seis o siete que eran los que tenían que firmar, eh, yo tengo una experiencia desde el año 96 en las agremiaciones, primero en ACOPI luego en CORVITAL, fui miembro de junta, presidente de junta, desempeñe eventualmente algunos cargos administrativos cuando los presidentes ejecutivos no estaban o estaban de vacaciones y siempre he creído que este sector como muchos en esta economía es de ricos y pequeños, que estos sectores se fortalecen en la medida que un competente crezca y no que el grandote se vuelva más grande, la persona que hacía cien mil pares de zapatos diarios y la fábrica que hacía cien mil pares era importante para el sector pero era mucho más importante que quinientos que hacían diarios para mejorar su capacidad de producción y de administración y pudiera crecer, yo veía y lo sigo sosteniendo que el crecimiento de un sector se da en la medida que hayan muchas empresas fuertes y organizadas y no cuatro o cinco muy poderosas y un universo de desorganizadas y con bajos niveles de productividad y competitividad.

Para mediados del año 2000 me proponen y pues al verlo me sonaba interesante porque era pasar la carreta y las discusiones en junta directiva a la acción y es así como aguantamos con una mano adelante y otra atrás en junio del año 2000 y empezamos a reunir la gente a hacer las misiones al exterior, a decirles que aquí había involucrar conocimiento, valores agregados, que no sabíamos hacer zapatos, que había que aprender de los que saben y estuvimos allá en España, en China, en Chile, en México y así empezó el gremio empezó a coger fuerza y de repente pues a mí me ayuda que yo soy zapatero entonces no soy un burócrata que constituye desde un escritorio la información sin conocer las vivencias del día a día, entonces huelo el pegante y sé lo que es las dificultades por las que apenan los compañeros porque soy cuerpo doliente, entonces el gremio comenzó a crecer, a nivel de gobierno pues yo participaba en muchas cosas anteriormente desde mi puesto como empresario fui miembro de juntas directivas y dijéramos que tenía claro que la labor de los gremios no solamente era el gremialismo contestatario y pedigüeño y el de la crítica per se sino que había también que hacer propuestas frente a la crisis y a los problemas.

Corinca empezó a plantear en Consejo Superior de Industria, Consejo Superior

de Microempresas, en el Consejo Superior de PYMES, en el consejo superior de PUBLIPYME que es un ente que da recursos para los pequeños, propuestas, no solo criticábamos sino que también planteábamos alguna solución, eso nos significó pues un buen reconocimiento a partir del año 2001 y tuvimos un aliado muy importante en el entonces ministro de salud y doctor Eduardo Pizano Narváez que se enfatizó mucho en nuestro trabajo, ahí nace la Tienda Escolar como un ejercicio primario de lo que es nuestra actividad, la estandarización de procesos, una alta sensibilidad social y que toda esa amalgama de variantes se ven reflejadas en un producto de muy bajo coste y que le llega directamente a los padres de familia dando garantía y empezando a formalizar de alguna manera por lo menos cierta parte de la producción, eso funciono muy bien y pues durante tres años nos hacían cola desde las cuatro de la mañana en todas las partes en donde abríamos tiendas escolares, por ahí en algún lugar tengo fotos y videos, y al Gobierno le gustaba mucho nuestro trabajo porque no éramos los gremios burócratas que vivían criticando y criticando y pidiendo y pidiendo, pidiendo incentivos, pidiendo exenciones tributarias, el gremialismo pedigüeño y contestatario, nosotros siempre fuimos ajenos a esa práctica gremial y muy por el contrario planteábamos acciones muy concretas y muy definidas, eso le gusto al gobierno y nos tuvieron muy en cuenta, de hecho fuimos interlocutores del sector por encima de los gremios grandes, así que nace la idea de juntar la gente y de unirnos para ser un elemento, un grupo de presión importante pero siempre pensando en el empresario, pues que el empresario de manera particular el micro y el pequeño que es empírico, que tiene un bajo nivel de escolaridad, que dejo en su pasado un obrero aventajado, en la época dorada de la zapatería en los sesentas y los setentas que los obreros ganaban en pesos de hoy un millón, un millón y medio de pesos semanales, que había que rogarles, eso era toda una tragedia, eh, esa gente son muchos hoy empresarios que tienen una serie de cosas en su cabeza que yo se las quiero cambiar, entonces empezamos a hacer las cosas y como yo soy zapatero entonces pues me ponía por delante del cuento, “vamos a hacer este zapato y si ustedes no lo hacen lo hago yo”, y había que imponer un poquito las cosas, así fue como arrancamos, los contactos pues ya le estoy comentando, inicialmente pues había cierta resistencia al sector pero tal vez uno de los momentos críticos fue cuando empezamos a mirar las estructuras de costes, ellos decían mentiras, pero como yo soy zapatero no me pueden decir mentiras, entonces llego un momento... nosotros empezamos vendiendo zapatos, tenis a \$ 10.000 al público y el colegial en cuero a \$ 14.000 con seis meses de garantía, y cumpliendo todos los requisitos tributarios, incluso ahorita le estoy debiendo a la DIAN un poco de plata, cuando ellos se resistieron, entonces yo dije “voy a traer mil pares y voy a ensayar”, y les voy a demostrar

que se puede, y en efecto los hicimos para finalizar el año 2000, perdón a mediados del año 2001 y los vendimos en la Junta de Acción Comunal de aquí del barrio de una manera muy dura, muy improvisada, casi que nos quitan, se dieron cuenta que la cosa funcionaba y en la siguiente temporada hicimos doscientos mil pares con cerca de cien fabricantes y entonces ya tuvimos la necesidad de los cuadernos, de todo ese montón de cosas, pues llegamos a manejar cerca de mil referencias ya de la canasta escolar y tener cerca de trescientas tiendas en igual número de municipios, hay sitios tan apartados como Bahía Solano, como San José del Guaviare, Puerto Rondón, en fin, y especialmente nos dirigíamos a sectores o municipios muy deprimidos, muy pobres donde los zapatos son muy costosos y en donde muchas veces los niños nunca habían sido calzados sino iban descalzos a sus escuelas, y llegamos a crear una corriente de opinión importante, hubo muchos medios nacionales e internacionales que nos cubrieron, vinculábamos a niños reinsertados de la guerra, hace cinco años vinculamos a cincuenta desplazados, algunos de ellos todavía trabajan con nosotros, y le metimos ahí la carreta social al cuento de que tratamos de colaborar, eh, los primeros programas pusieron la resistencia a los empresarios a trabajar entre comillas por poquita plata, pero nosotros les demostramos que estaban haciendo el mejor negocio de la vida, como era el cuento, nosotros comprábamos, primero hacíamos un préstamo de fomento con el apoyo del ministerio, el apoyo nunca el aval, ni el subsidio ni nada que se le parezca, acudíamos a la líneas de fomento que tiene establecido el gobierno para poder ser grupo empresarial, el problema es que los empresarios como son informales no tienen una información contable y financiera importante, luego los bancos no les pueden soltar la plata y es obvio y entendible, entonces nosotros como agremiación lo hicimos y yo personalmente avalaba los créditos, entonces el primer crédito fue de trescientos millones de pesos al DTF del mes de julio, eso fue en el año 2001 cuando las tasas de aquí estaban por encima del 25%, eso fue una plata al 4%, con eso compramos materiales de contado y la fuente primaria de las fábricas, adquiríamos capacidad de negociación y hacíamos el mercado para la gente y empezábamos a distribuir las cantidades con base en la capacidad de cada empresario, había uno que podían hacer doscientos pares para la temporada, había otros que cinco mil, en fin, y así fuimos entregando la producción, luego empezamos a tener problemas porque los empresarios nos trampeaban, ellos se juntaban... otra cosa que nosotros hicimos es que valía lo mismo un par 26 que un par 42, entonces por obvias razones los números grandes consumen más cuero, mas suela, mas pegantes, mas materiales de plantilla, mas forro y como no se les entregaba a ese nivel de desmenuce sino los paquetes de cuero, los metros de plantilla, los metros de forro, entonces

buscaban al proveedor y le cambiaban las suelas grandes que valían por decir algo cien pesos y las cambiaban por pequeñas, entonces el empresario que tenía que hacernos 100 pares grandes no nos hacía 100 grandes sino 300 pares de pequeñas con el consecuente problema para...., entonces el negocio creció tanto que se nos salió de las manos nosotros ya para el año 2003 estábamos vendiendo cinco mil millones de pesos y teniendo setenta tiendas de manera simultánea regadas en doce, catorce departamentos, eso como ustedes lo entenderán requiera de una logística y una infraestructura que nosotros la estábamos haciendo con Pizano Hierro, y pues teníamos que tener distribución, entonces se nos presentaron las dificultades, aquí las colas de gente eran desde las tres o cuatro de la mañana, había la gente que pagaba los zapatos y los dejaban dos o tres días, se nos creó un caos aquí y los pocos mecanismos de control que tuvimos se hicieron agua y empezaron a llegar los camiones de zapatos, no revisábamos, no controlábamos y los empresarios, algunos, no todos, actuaron de mala fe, entonces esas dijéramos que son..., como se solucionaron los problemas, los problemas se solucionaron pues haciéndole frente de manera personal rematando después zapatos pequeños, incluso todavía tenemos 20.000 pares de zapatos talla 22, 23 y 24, en cada temporada vendemos 100 pares entonces hay tenemos como para doscientos años zapatos para los chinos; nosotros recibimos mucho apoyo institucional no de dinero, a nosotros nadie nos regaló plata, hay una falsa creencia que cuando, este aviso que tiene la tienda ahora es diferente al que había anteriormente, anteriormente era Tienda Escolar con el apoyo del Ministerio de Desarrollo, la Cámara de Comercio, la Alcaldía Local, nos apoyaba mucha gente, de hecho cuando hacíamos los congresos internacionales hemos sido el único gremio que durante tres años trajo los expertos más reconocidos a nivel mundial los traíamos acá, pero lo hacíamos con la intención de meterle conocimientos porque creemos que el conocimiento es la llave del tercer milenio, que hay que tener conocimiento para poder enfrentar los retos y la competencia que es especialmente, de esa manera recibimos muchas cosas porque Proexport nos dio una plata, abrimos una comercializadora en Dallas, y cuando vino Lucho Garzón aquí a la oficina hace casi cuatro años, tenemos una exposición ahí, algunas fotos, y demostramos que no era complicado exportar, que habían tabús, unas cosas mentales, que se podía hacer, nosotros abrimos una tienda en Dallas, mandamos los zapatos en cajas de cartón recicladas que compramos en la plaza del Restrepo, zunchadas por nosotros y nos fuimos con dos compañeros y montamos el almacén con palitos y con pegante y con cosas y pues nos pusimos a vender, y la apertura nuestra en Dallas el 16 de mayo ya hace cuatro años, el año 2004 fue cubierta por Univisión en directo, un sábado en horario triple A y nos dieron tres minutos de costa a

costa allá en Estados Unidos, y acá han hecho muchos programas de nuestro cuento, de inversión, cuando hace tres años le montamos un taller de camisetas a veinte niños de los bandos reinsertados de la guerra, eso generó mucha simpatía y nos dieron prensa todos los días, todos los días, esa es la ayuda que nos han dado, esos son los apoyos institucionales, y yo si debo reconocer siempre lo hago al doctor Eduardo Pizano que creyó en nuestro trabajo y lo apoyo de manera decidida, lo que demuestra que la fusión entre lo público y lo privado es posible y además es muy necesaria para una sociedad como la nuestra tan desequilibrada y tan injusta, la razón por la cual ellos se formalizaron en buena medida fue a la brava porque o jugaban a eso o no jugaban, o sea la posición impajaritable era de “esta producción la hace legal porque si todo lo compramos y todo no lo vende pues... piratee y haga lo que quiera por allá, pero acá nos vamos a portar juiciosos”, no sé si lo hicieran con mucho amor y con mucho convencimiento sino más bien como siempre lo hemos dicho los empresarios “piensan con el estómago entre el bolsillo”, entonces pues el negocio les resultaba rentable, recibían los materiales y a la semana o dos semanas se les pagaba en efectivo lo que ellos producían y pues obtenían una utilidad líquida y neta en una época que para la mayoría de ellos era una época fría porque no era temporada alta, entonces esa fue como dijéramos la razón por la cual ellos se formalizaron, simple y llanamente porque les generaba negocio, ya una vez que la asociación crece y empieza a tener mucho vuelo tanto nacional como internacional, cuando hacíamos misiones al exterior allá en Madrid en la embajada nos recibió la señora Noemí, y eso le gusta mucho a los zapateros, tomarse una foto con Noemí Sanín, tomarse una foto en la embajada de Beijing con el embajador eso los entusiasma porque son personas en el fondo muy ingenuas, son personas muy inocentes y esto les parecía una vaina del otro mundo, me parece cuando recuerdo a mis hijos mayores viendo las películas de Superman y cuando Superman empezaba a volar esos muchachos se iban enloqueciendo, entonces así les pasa a estos poquitos y cuando esto empezó a crecer y se empezó a mover tanto dinero pues por supuesto afloraron algunas conductas de los asociados de mala fe y mal intencionadas, eso se formó un apetito voraz por el dinero, se empezó a minar el proyecto como tal, había un comité de compras y empezaron a darse las comisiones, empezaron a darse los cambios de los materiales en perjuicio de la calidad, empezaron a darse muchas cosas, yo en últimas era el que tenía que afrontarlas y enfrentar, y eso empezó a cuestionarme de manera personal que no tenía sentido cuando uno tenía ese tipo de asociados y cuando los buenos normalmente como en toda sociedad no participan, no hablan, no se expresan, o sea hacen más bulla diez malos que un millón de buenos que normalmente no se pronuncian como tenemos hoy en nuestra querida patria

con el tema de la guerrilla y los secuestros, entonces vinieron los intereses, los apetitos, los chanchullos y eso tuvimos que controlarlo de manera radical, ¿cómo se controló?, se controló simplemente cortando con los ánimos y expulsando a las personas que lograron filtrar, eso generó mucha resistencia en el momento, mucho problema, mucho roce por que se crearon los grupitos y al cosa, y optamos hace dos años por disolver como tal la agremiación Corinca, ahorita está la oficina con un poco de cajas, un poco de papeles y un poco de cuentas por pagar que estoy pagando, y la tienda escolar pues hicimos lo mismo pero esa la controló yo porque pues ahí hay unos compromisos económicos muy fuertes que hay que sacarlos adelante.

Yo creo que la experiencia puede ser repetible no..., en el Ministerio de Comercio me tenían echando carreta, siempre había el interés de replicar el ejercicio, y decían repliquémoslo, entonces el papel carbón como funciona, ahí unos elementos, de pronto Juan Carlos Ramírez como consultor de una editorial argentina sacó un libro y hablaba y trataba de entender como la cosa no es fácil de replicar, él hablaba que había que tener un gran liderazgo, alguien que se echara el muerto a las espaldas y que no en todas las partes, no en todos los sectores se podía encontrar alguien que asumiera ese rol, aquí de alguna manera se hizo, y pues yo sí creo que la experiencia en lo personal fue muy positiva y aquí en el Restrepo y a nivel de ministerio y a nivel de país hicimos unas cosas que yo personalmente creo que no se habían hecho, o sea las misiones que hicimos al exterior con la importancia que se le dio a los empresarios siendo recibidos por el presidente de las cámaras italianas del mundo, recibidos en el despacho que es un despacho que no lo tiene el Presidente de la República, la misión que hicimos a China en un número cercano a sesenta empresarios hace tres años, entonces esa experiencia no se vuelven a repetir, el ejercicio de la tienda escolar haciendo cola durante tres o cuatro semanas desde las cinco de la mañana en todos los sitios del país donde estábamos por dos, tres años consecutivos, no creo que se vuelva a ver y no creo que haya un loco que se vuelva a meter en una vaca loca de tener 60 tiendas de manera simultánea en sitios tan complejos como Bahía Solano, como San Andrés, nosotros la mercancía para Bahía Solano la mandábamos por tierra a Buenaventura, y en Buenaventura venía un buque de la Armada a recoger lo que salía una vez por semana, mandar la mercancía fue un asunto particular, y devolverla creo que fue muy complicado por que como a los seis meses nos llegó la devolución, humedecida llena de hongos, muchos alcaldes nos robaron, unos ponían a la amigueta a manejar el negocio, eso nos generó muchas, muchas pérdidas que hoy en día estamos pagando, y ¿qué cambiaría la experiencia?, pues cambiaría por que sin lugar a dudas todos tendrían que

cazar desde el principio, el problema es que cuando no hay cuerpo doliente pues la cosa no funciona, habría que meterle más esfuerzo comercial y económico y no tanto social y decirle a los empresarios ¿ustedes quieren?, entonces como todos ponen, todos pagan y hacer un simple y elemental unión comercial pero pues los costes por supuesto se elevarían y esto permitiría de pronto que tuviese más éxito.

Carlos: Muchas gracias muy amable.

Anexo 5

Modelo cuestionario Delphi primera ronda

El siguiente es un modelo del cuestionario Delphi enviado a los expertos en la primera ronda. Por motivos de tamaño del papel se han ajustado sus márgenes, espacios y tamaño de letra. Todo lo demás permanece igual.

Encuesta a (Delphi I): previsión y prospectiva para el sector Calzado en Bogotá en el horizonte 2015

Parte I, datos de identificación de expertos:

1. Nombre del experto/a: _____
2. Dirección profesional: _____
3. Teléfono 1: _____
Celular: _____
4. Fax: _____
5. E-mail: _____
6. Asociación o asociaciones a la(s) que pertenece:

7. Sector profesional al que pertenece, (marque con una (X)):
Sector calzado (), Universidad /Académico, () Otros () indique,

Parte II, previsión y prospectiva:

Este cuestionario apoya el estudio realizado como tesis doctoral en ciencias empresariales, que busca mejorar la competitividad del sector calzado. Sus opiniones son muy valiosas para el buen desarrollo del estudio. Agradezco su participación y objetividad.

8. Expresé el grado de acuerdo o desacuerdo con las siguientes afirmaciones (marque con una X):

	Totalmente de acuerdo 1	En desacuerdo 2	Indiferente 3	De acuerdo 4	Totalmente desacuerdo 5
P1. El futuro del sector Calzado ante el incremento de la competencia exterior (China, Brasil) en Colombia (Bogotá) reside en la mejora continua de la calidad.	()	()	()	()	()
P2. La formación continua de los trabajadores en el sector calzado es un factor clave para su desarrollo.	()	()	()	()	()
P3. Los gobiernos locales, regionales y del Estado deberían promover la formalización en Colombia.	()	()	()	()	()
P4. La implantación de la Ronda de Doha y nueva legislación arancelaria no ayudará al desarrollo del mercado de calzado en Colombia (Bogotá).	()	()	()	()	()
P5. El Estado desarrolla una política legislativa adecuada para un correcto desarrollo de la industria del calzado en Bogotá.	()	()	()	()	()
P6. El desarrollo de la industria del calzado en Colombia (Bogotá) necesita de una mayor inversión, profesionalización y búsqueda de nuevos mercados cercanos en los que poder comercializar productos.	()	()	()	()	()
P7. La legislación nacional sobre impuestos de empresas y sociedades cuenta con lagunas notables y carece de una normativa que regule adecuadamente el desarrollo de la industria del calzado.	()	()	()	()	()

“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

P8. La legislación empresarial aplicable al sector (impuestos, constitución) favorece la economía informal, sumergida en Colombia.	()	()	()	()	()
P9. En el futuro la industria del calzado se centrará en la producción de productos de calidad para el mercado interior y países vecinos, como Venezuela, y Perú.	()	()	()	()	()
P10. En el futuro la industria del calzado pasará por un proceso de fusiones entre empresas y mayor tecnificación de la industria para mejorar la calidad y la productividad de las unidades de negocio.	()	()	()	()	()
P11. El consumidor de calzado en Colombia tendrá cada vez más en cuenta la calidad del calzado al momento de la compra del mismo.	()	()	()	()	()
P12. El consumidor colombiano de calzado preferirá precio a la hora de comprar calzado.	()	()	()	()	()
P13. Un probable Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos obligará a las empresas a abandonar la informalidad.	()	()	()	()	()
P14. En el futuro, el material con el que se fabrique el calzado no será un factor determinante para el comprador de calzado.	()	()	()	()	()
P15. El empresario colombiano deberá enfocarse en el diseño como factor clave para competir en el mercado de calzado tanto nacional como internacional.	()	()	()	()	()
P16. La percepción de corrupción en las instituciones del Estado es un factor que impide la formalización.	()	()	()	()	()
P17. El futuro del empresario colombiano de calzado está en mercados internacionales.	()	()	()	()	()
P18. Los impuestos en Colombia son muy altos y este es el factor principal para que los empresarios decidan permanecer en la informalidad.	()	()	()	()	()

“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

P.19. La comercialización del sector calzado en el futuro se hará principalmente a través de grandes superficies y grandes tiendas especializadas.	()	()	()	()	()
P.20. El empresario colombiano de calzado debería enfocarse en atender el mercado de ingresos altos, donde la calidad es el factor primordial a la hora de la compra.	()	()	()	()	()
P.21. La apertura de la economía mejorará la competitividad del sector.	()	()	()	()	()
P.22. El consumidor joven de calzado se enfocará más en la marca del calzado como factor primordial al momento de la compra.	()	()	()	()	()
P.23. El empresario colombiano deberá enfocarse en la creación de marca más que en ofrecer calzado de bajo precio.	()	()	()	()	()
P.24. La modernización y formalización del sector calzado obligatoriamente traerá consigo la desaparición de las empresas más pequeñas.	()	()	()	()	()
P.25. En los próximos cinco años el calzado nacional aumentará su cuota de mercado-participación en el mercado colombiano.	()	()	()	()	()
P.26. Un efectivo control al contrabando de calzado aumentará los niveles de formalización del sector en el país.	()	()	()	()	()
P.27. El Estado deberá facilitar el acceso a la tecnología a los empresarios como una forma efectiva de luchar contra la informalidad.	()	()	()	()	()
P.28. El gremio de los empresarios de calzado, debe invertir en publicidad en medios masivos para mejorar la imagen de marca nacional e incrementar la participación en el mercado nacional.	()	()	()	()	()
P.29. Los estrictos requisitos de la banca formal a los empresarios para obtener créditos son un factor que aumenta la informalidad.	()	()	()	()	()

“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

P.30. Debido a la crisis económica mundial, la banca formal elevará los requisitos para préstamos lo cual aumentará la informalidad.	()	()	()	()	()
P.31. La banca formal favorece el otorgamiento de créditos a la persona natural con mayor facilidad que al empresario del sector calzado.	()	()	()	()	()
P.32. Las ayudas financieras por parte de instituciones como el Fondo Emprender a jóvenes con ideas empresariales harán que los niveles de informalidad disminuyan en el futuro.	()	()	()	()	()
P.33. En el futuro será más fácil el acceso al crédito para los empresarios.	()	()	()	()	()
P.34. El educar a los pequeños empresarios en temas empresariales es una forma efectiva de combatir la informalidad.	()	()	()	()	()
P.35. Los empresarios formales de calzado estarán de acuerdo con una política de formalización que otorgue una amnistía a los empresarios informales.	()	()	()	()	()
P.36. El uso de nuevas tecnologías de Información y Comunicación, como Internet, y su uso como forma de pago de impuestos y relación con la administración pública (Administración Digital) podrá ser utilizado como mecanismo de lucha contra la informalidad.	()	()	()	()	()
P.37. El sector financiero nacional está comprometido en la lucha contra la informalidad.	()	()	()	()	()
P.38. El futuro exitoso del sector de calzado nacional pasa por un efectivo control del contrabando.	()	()	()	()	()
P. 39. En Colombia crear empresa formalmente es más fácil hoy que hace cinco años.	()	()	()	()	()
P. 40. En Colombia crear empresa formalmente será más fácil dentro de diez años.	()	()	()	()	()

“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

P. 41. Reducir los pagos de creación de empresa a cero es una forma efectiva de luchar contra la informalidad.	()	()	()	()	()
P. 42. La preparación gerencial de los emprendedores es factor indispensable para modernizar el sector.	()	()	()	()	()
P. 43. El sector calzado es atractivo para los jóvenes a la hora de buscar trabajo.	()	()	()	()	()
P. 44. El sector calzado es atractivo para los profesionales a la hora de buscar trabajo.	()	()	()	()	()
P. 45. Los salarios pagados en el sector calzado son competitivos a nivel nacional.	()	()	()	()	()
P. 46. Los salarios pagados en el sector calzado son competitivos a nivel internacional.	()	()	()	()	()
P. 47. El futuro del sector calzado está en la comercialización más que en la manufactura.	()	()	()	()	()
P. 48. Las empresas del sector calzado han utilizado Internet efectivamente para atraer clientes.	()	()	()	()	()
P. 49. Internet es una herramienta que debe ser utilizada por los empresarios de calzado como una forma efectiva de llegar al cliente.	()	()	()	()	()
P. 50. El empresario colombiano de calzado confía en el sector académico.	()	()	()	()	()
P. 51. Las universidades nacionales han colaborado efectivamente con el empresario nacional.	()	()	()	()	()
P. 52. El crédito informal es una forma eficaz de financiar el crecimiento de las pequeñas empresas.	()	()	()	()	()
P. 53. El empresario nacional utilizará más el crédito informal en el futuro.	()	()	()	()	()
P. 54. Si las cosas no cambian en el sector, su importancia como empleador en la economía nacional decrecerá en un futuro cercano.	()	()	()	()	()

“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

P. 55. Si las cosas no cambian en el sector, el número de empresas de calzado disminuirá en el futuro.	()	()	()	()	()
P. 56. De ser aprobado el TLC con Estados Unidos, las exportaciones de calzado a dicho país aumentarán	()	()	()	()	()
P. 57. La firma de un TLC con Estados Unidos hará que las empresas de calzado informales pasen a la formalidad	()	()	()	()	()
P. 58. La firma de un TLC con Estados Unidos obligará a las empresas nacionales de calzado a modernizarse para poder competir	()	()	()	()	()
P. 59. El empresario nacional de calzado conoce efectivamente a su cliente y las necesidades de este.	()	()	()	()	()
P. 60. Los empresarios nacionales de calzado cuentan con suficiente información por parte de entidades de apoyo, que les permiten tomar mejores decisiones para sus empresas.	()	()	()	()	()

Muchas gracias por su valiosa colaboración. No olvide remitir el cuestionario de vuelta a cualquiera de las siguientes direcciones electrónicas: casalcedo@ean.edu.co o carlossalc@yahoo.com

Anexo 6

Modelo cuestionario Delphi segunda ronda

El siguiente es un modelo del cuestionario Delphi enviado a los expertos en la segunda ronda. Por motivos de tamaño del papel se han ajustado sus márgenes, espacios y tamaño de letra. Todo lo demás permanece igual.

Encuesta a (Delphi II): previsión y prospectiva para el sector calzado en Bogotá en el horizonte 2015

Segunda tanda

Parte I, datos de identificación de expertos:

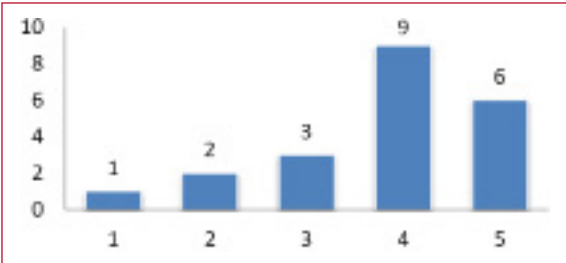
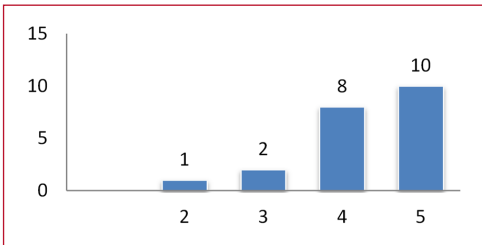
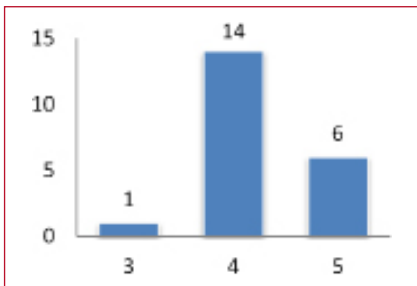
Estimado Experto/a, el motivo de este segundo cuestionario es agradecerle su participación y solicitarle complemente y/o modifique su evaluación de los ítems analizados. Le presentamos la respuesta que usted nos indicó en la primera fase de la investigación y le rogamos indique en esta segunda y última fase, teniendo en cuenta los datos facilitados del grupo si cambia su opinión, y en caso que estime relevante le solicitamos argumente las motivaciones/razones/reflexiones que le llevan a la respuesta que finalmente indica.

1. Nombre del experto/a: _____
2. Dirección profesional: _____
3. Teléfono 1: _____
4. E-mail: _____

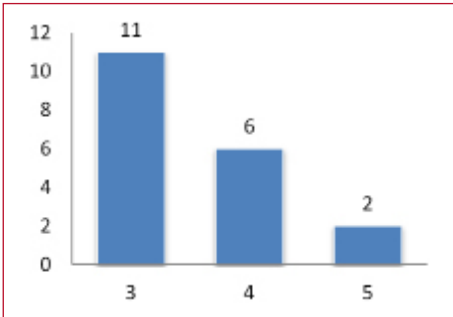
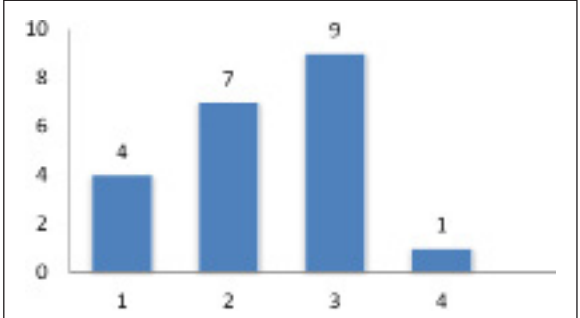
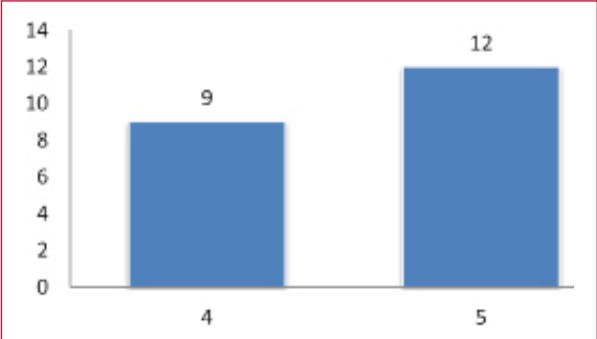
Parte II, previsión y prospectiva:

5. Exprese el grado de acuerdo o desacuerdo con las siguientes afirmaciones (marque con una X):

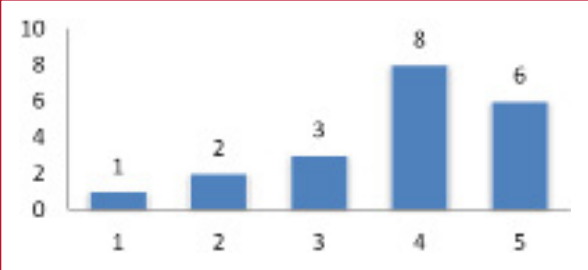
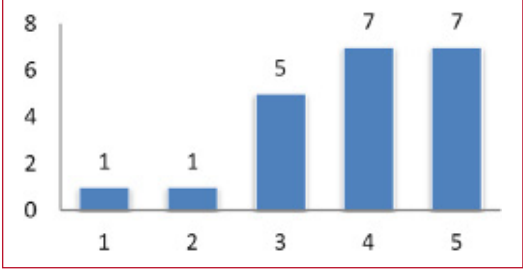
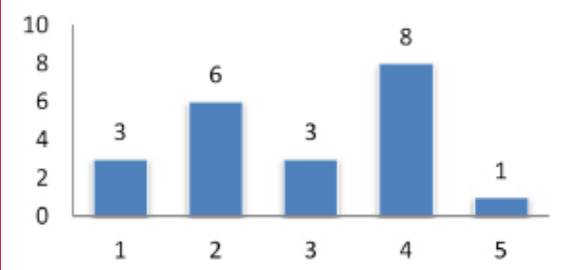
“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

	Totalmente de acuerdo 1	En desacuerdo 2	Indiferente 3	De acuerdo 4	Totalmente desacuerdo 5												
P1. El futuro del sector calzado en Colombia (Bogotá) ante el incremento de la competencia exterior (China, Brasil) reside en la mejora continua de la calidad.	1ª Tanda () 2ª Tanda ()	() ()	() ()	() ()	() ()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: 	Media del grupo: 3,80  <table><thead><tr><th>Level of Agreement</th><th>Number of Responses</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>1</td></tr><tr><td>2</td><td>2</td></tr><tr><td>3</td><td>3</td></tr><tr><td>4</td><td>9</td></tr><tr><td>5</td><td>6</td></tr></tbody></table>					Level of Agreement	Number of Responses	1	1	2	2	3	3	4	9	5	6
Level of Agreement	Number of Responses																
1	1																
2	2																
3	3																
4	9																
5	6																
P2. La formación continua de los trabajadores en el sector calzado es un factor clave para su desarrollo.	1ª Tanda () 2ª Tanda ()	() ()	() ()	() ()	() ()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: 	Media del grupo: 4.28  <table><thead><tr><th>Level of Agreement</th><th>Number of Responses</th></tr></thead><tbody><tr><td>2</td><td>1</td></tr><tr><td>3</td><td>2</td></tr><tr><td>4</td><td>8</td></tr><tr><td>5</td><td>10</td></tr></tbody></table>					Level of Agreement	Number of Responses	2	1	3	2	4	8	5	10		
Level of Agreement	Number of Responses																
2	1																
3	2																
4	8																
5	10																
P3. Los gobiernos locales, regionales y el Estado deberían promover la formalización en Colombia.	1ª Tanda () 2ª Tanda ()	() ()	() ()	() ()	() ()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: 	Media del grupo: 4.23  <table><thead><tr><th>Level of Agreement</th><th>Number of Responses</th></tr></thead><tbody><tr><td>3</td><td>1</td></tr><tr><td>4</td><td>14</td></tr><tr><td>5</td><td>6</td></tr></tbody></table>					Level of Agreement	Number of Responses	3	1	4	14	5	6				
Level of Agreement	Number of Responses																
3	1																
4	14																
5	6																
P4. La implantación de la ronda de Doha y nueva legislación arancelaria no ayudará al desarrollo del mercado de Calzado en Colombia (Bogotá).	1ª Tanda () 2ª Tanda ()	() ()	() ()	() ()	() ()												

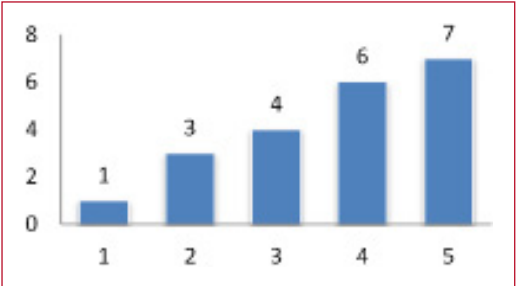
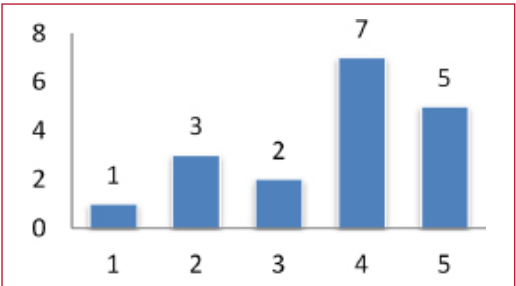
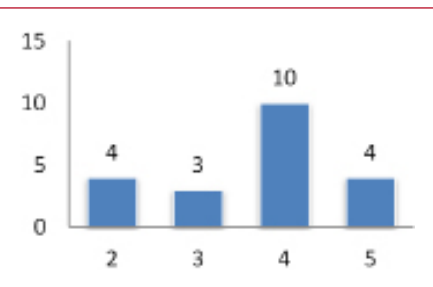
“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<p>Media del grupo: 3.52</p>  <table border="1"> <caption>Data for Item 5 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Category</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3</td> <td>11</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table>					Category	Frequency	3	11	4	6	5	2		
Category	Frequency														
3	11														
4	6														
5	2														
<p>P5. El Estado desarrolla una política legislativa adecuada para un correcto desarrollo de la industria del calzado en Bogotá.</p>	<p>1ª Tanda ()</p> <p>2ª Tanda ()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>										
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<p>Media del grupo: 2.33</p>  <table border="1"> <caption>Data for Item 5 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Category</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table>					Category	Frequency	1	4	2	7	3	9	4	1
Category	Frequency														
1	4														
2	7														
3	9														
4	1														
<p>P6. El desarrollo de la industria Calzado en Colombia (Bogotá) necesita de una mayor inversión, profesionalización y búsqueda de nuevos mercados cercanos en los que poder comercializar productos.</p>	<p>1ª Tanda ()</p> <p>2ª Tanda ()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>										
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<p>Media del grupo: 4.57</p>  <table border="1"> <caption>Data for Item 6 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Category</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>4</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>12</td> </tr> </tbody> </table>					Category	Frequency	4	9	5	12				
Category	Frequency														
4	9														
5	12														

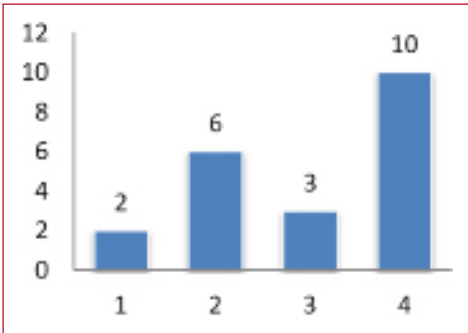
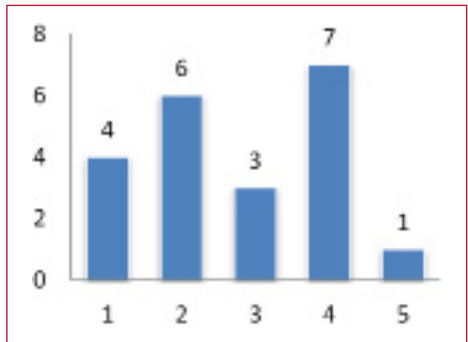
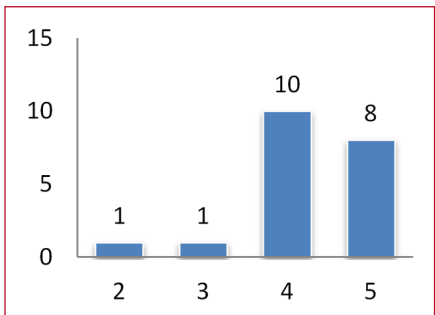
“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

<p>P7. La legislación nacional sobre impuestos de empresas y sociedades cuenta con lagunas notables y carece de una normativa que regule adecuadamente el desarrollo de la industria del calzado.</p>	<p>1ª Tanda ()</p> <p>2ª Tanda ()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>												
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>Media del grupo: 3.80</p>  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P7</caption> <thead> <tr> <th>Calificación</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>6</td> </tr> </tbody> </table>					Calificación	Frecuencia	1	1	2	2	3	3	4	8	5	6
Calificación	Frecuencia																
1	1																
2	2																
3	3																
4	8																
5	6																
<p>P8. La legislación empresarial aplicable al sector (impuestos, constitución) favorecen la economía informal, sumergida en Colombia.</p>	<p>1ª Tanda ()</p> <p>2ª Tanda ()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>												
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>Media del grupo: 3.85</p>  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P8</caption> <thead> <tr> <th>Calificación</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>7</td> </tr> </tbody> </table>					Calificación	Frecuencia	1	1	2	1	3	5	4	7	5	7
Calificación	Frecuencia																
1	1																
2	1																
3	5																
4	7																
5	7																
<p>P9. En el futuro la industria del calzado se centrará en la producción de productos de calidad para el mercado interior y países vecinos, como Venezuela, y Perú.</p>	<p>1ª Tanda ()</p> <p>2ª Tanda ()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>												
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>Media del grupo: 2.90</p>  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P9</caption> <thead> <tr> <th>Calificación</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table>					Calificación	Frecuencia	1	3	2	6	3	3	4	8	5	1
Calificación	Frecuencia																
1	3																
2	6																
3	3																
4	8																
5	1																


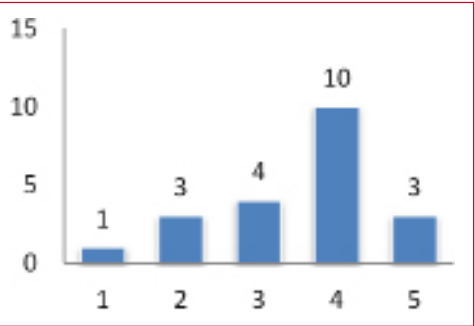
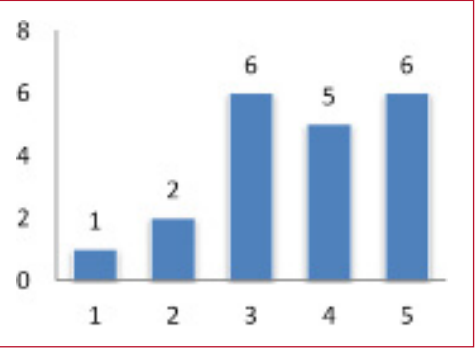
“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

<p>P10. En el futuro la industria del calzado pasará por un proceso de fusiones entre empresas y mayor tecnificación de la industria para mejorar la calidad y la productividad de las unidades de negocio.</p>	<p>1ª Tanda ()</p> <p>2ª Tanda ()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>												
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>Media del grupo: 3.71</p>  <table border="1"> <caption>Data for P10 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Rating</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>7</td> </tr> </tbody> </table>					Rating	Frequency	1	1	2	3	3	4	4	6	5	7
Rating	Frequency																
1	1																
2	3																
3	4																
4	6																
5	7																
<p>P11. El consumidor de calzado en Colombia tendrá cada vez más en cuenta la calidad del calzado al momento de la compra del mismo.</p>	<p>1ª Tanda ()</p> <p>2ª Tanda ()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>												
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>Media del grupo: 3.66</p>  <table border="1"> <caption>Data for P11 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Rating</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table>					Rating	Frequency	1	1	2	3	3	2	4	7	5	5
Rating	Frequency																
1	1																
2	3																
3	2																
4	7																
5	5																
<p>P12. El consumidor colombiano de calzado preferirá precio a la hora de comprar calzado.</p>	<p>1ª Tanda ()</p> <p>2ª Tanda ()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>												
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>Media del grupo: 3.66</p>  <table border="1"> <caption>Data for P12 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Rating</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>4</td> </tr> </tbody> </table>					Rating	Frequency	2	4	3	3	4	10	5	4		
Rating	Frequency																
2	4																
3	3																
4	10																
5	4																

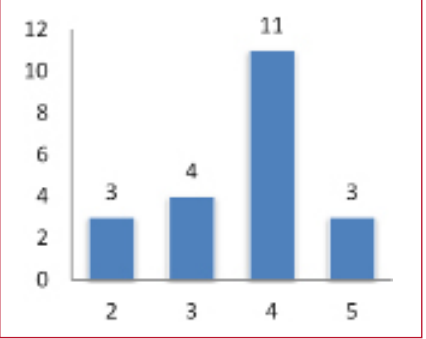
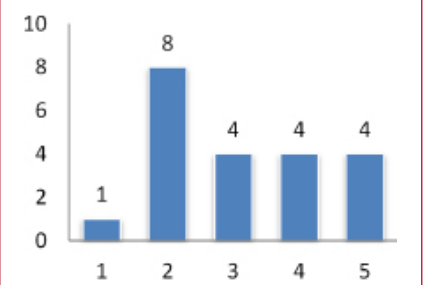
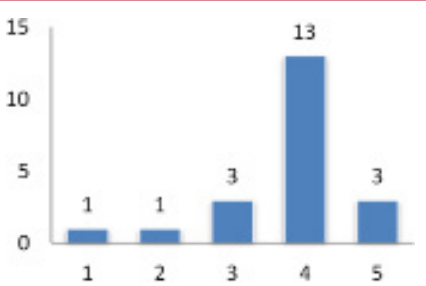
“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

P.13. Un probable Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos obligará a las empresas a abandonar la informalidad.	1ª Tanda ()	()	()	()	()
	2ª Tanda ()	()	()	()	()
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:	Media del grupo: 3.00				
					
P.14. En el futuro, el material con el que se fabrique el calzado no será un factor determinante para el comprador de calzado.	1ª Tanda ()	()	()	()	()
	2ª Tanda ()	()	()	()	()
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:	Media del grupo: 2.76				
					
P.15. El empresario colombiano deberá enfocarse en el diseño como factor clave para competir en el mercado de calzado tanto nacional como internacional.	1ª Tanda ()	()	()	()	()
	2ª Tanda ()	()	()	()	()
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:	Media del grupo: 4.25				
					

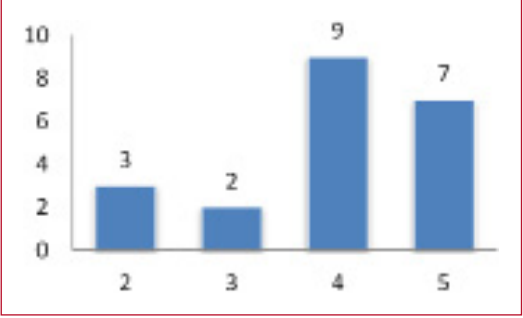
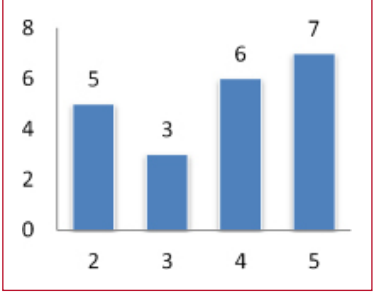
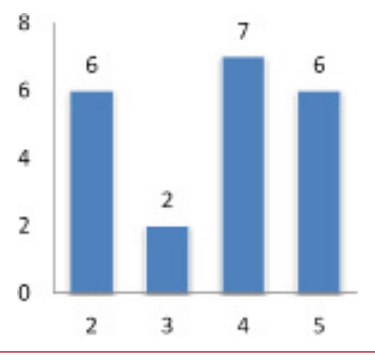
“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

P.16. La percepción de corrupción en las instituciones del Estado es un factor que impide la formalización.	1ª Tanda ()	()	()	()	()												
	2ª Tanda ()	()	()	()	()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 3.61  <table border="1"> <caption>Datos para P.16</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>4</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	1	1	2	2	3	5	4	9	5	4
Valoración	Frecuencia																
1	1																
2	2																
3	5																
4	9																
5	4																
P.17. El futuro del empresario colombiano de calzado está en mercados internacionales.	1ª Tanda ()	()	()	()	()												
	2ª Tanda ()	()	()	()	()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 3.52  <table border="1"> <caption>Datos para P.17</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>3</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	1	1	2	3	3	4	4	10	5	3
Valoración	Frecuencia																
1	1																
2	3																
3	4																
4	10																
5	3																
P.18. Los impuestos en Colombia son muy altos y este es el factor principal para que los empresarios decidan permanecer en la informalidad.	1ª Tanda ()	()	()	()	()												
	2ª Tanda ()	()	()	()	()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 3.65  <table border="1"> <caption>Datos para P.18</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>6</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	1	1	2	2	3	6	4	5	5	6
Valoración	Frecuencia																
1	1																
2	2																
3	6																
4	5																
5	6																

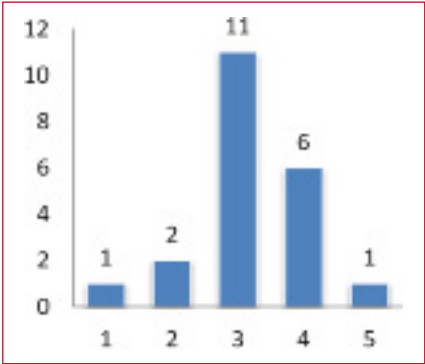
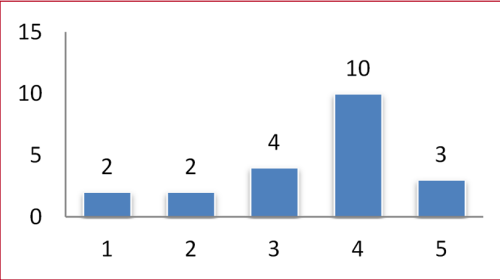
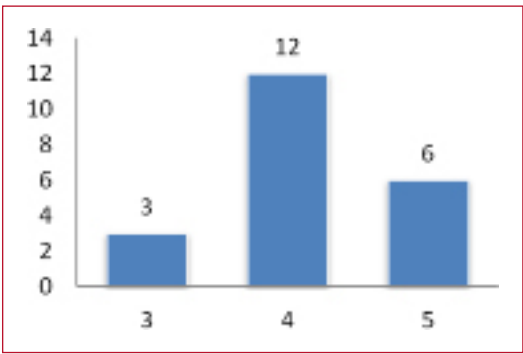
“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

P.19. La comercialización del sector calzado en el futuro se hará principalmente a través de grandes superficies y grandes tiendas especializadas.	1ª Tanda () 2ª Tanda ()	() ()	() ()	() ()	() ()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 3.66  <table border="1"> <caption>Data for P.19 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Rating</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>11</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>3</td> </tr> </tbody> </table>					Rating	Frequency	2	3	3	4	4	11	5	3		
Rating	Frequency																
2	3																
3	4																
4	11																
5	3																
P.20. El empresario colombiano de calzado debería enfocarse en atender el mercado de ingresos altos, donde la calidad es el factor primordial a la hora de la compra.	1ª Tanda () 2ª Tanda ()	() ()	() ()	() ()	() ()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 3.09  <table border="1"> <caption>Data for P.20 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Rating</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>4</td> </tr> </tbody> </table>					Rating	Frequency	1	1	2	8	3	4	4	4	5	4
Rating	Frequency																
1	1																
2	8																
3	4																
4	4																
5	4																
P.21. La apertura de la economía mejorará la competitividad del sector.	1ª Tanda () 2ª Tanda ()	() ()	() ()	() ()	() ()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 3.76  <table border="1"> <caption>Data for P.21 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Rating</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>13</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>3</td> </tr> </tbody> </table>					Rating	Frequency	1	1	2	1	3	3	4	13	5	3
Rating	Frequency																
1	1																
2	1																
3	3																
4	13																
5	3																

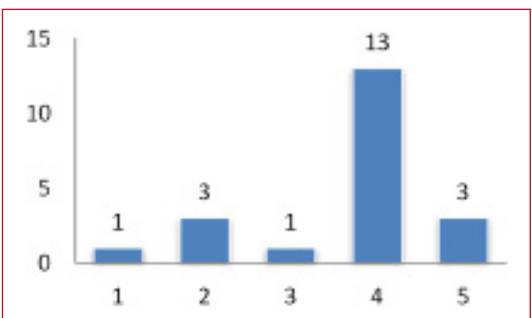
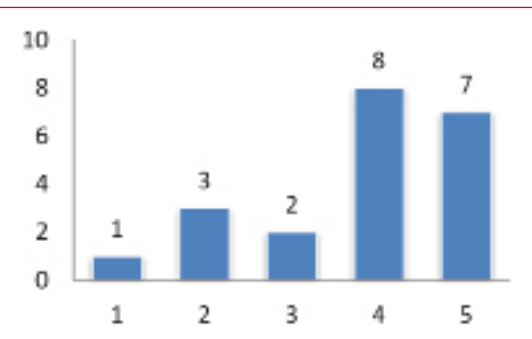
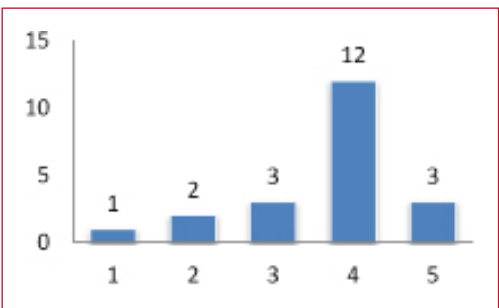
“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

<p>P.22. El consumidor joven de calzado se enfocará más en la marca del calzado como factor primordial al momento de la compra.</p>	<p>1ª Tanda ()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>										
<p>2ª Tanda ()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>										
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<p>Media del grupo: 3.95</p>  <table border="1"> <caption>Data for P.22 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Value</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>7</td> </tr> </tbody> </table>					Value	Frequency	2	3	3	2	4	9	5	7
Value	Frequency														
2	3														
3	2														
4	9														
5	7														
<p>P.23. El empresario colombiano deberá enfocarse en la creación de marca más que en ofrecer calzado de bajo precio.</p>	<p>1ª Tanda ()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>										
<p>2ª Tanda ()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>										
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<p>Media del grupo: 3.71</p>  <table border="1"> <caption>Data for P.23 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Value</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>7</td> </tr> </tbody> </table>					Value	Frequency	2	5	3	3	4	6	5	7
Value	Frequency														
2	5														
3	3														
4	6														
5	7														
<p>P.24. La modernización y formalización del sector calzado obligatoriamente traerá consigo la desaparición de las empresas más pequeñas.</p>	<p>1ª Tanda ()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>										
<p>2ª Tanda ()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>										
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<p>Media del grupo: 3.61</p>  <table border="1"> <caption>Data for P.24 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Value</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>6</td> </tr> </tbody> </table>					Value	Frequency	2	6	3	2	4	7	5	6
Value	Frequency														
2	6														
3	2														
4	7														
5	6														

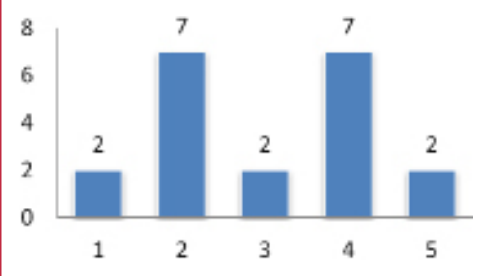
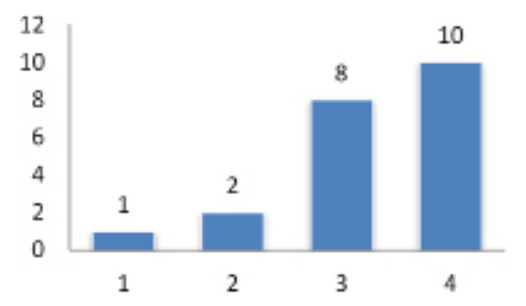
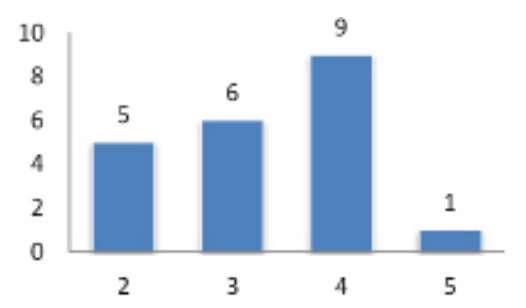
“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

P.25. En los próximos cinco años el calzado nacional aumentará su cuota de mercado-participación en el mercado colombiano.	1ª Tanda ()	()	()	()	()												
	2ª Tanda ()	()	()	()	()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 3.19  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P.25</caption> <thead> <tr> <th>Calificación</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>11</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table>					Calificación	Frecuencia	1	1	2	2	3	11	4	6	5	1
Calificación	Frecuencia																
1	1																
2	2																
3	11																
4	6																
5	1																
P.26. Un efectivo control al contrabando de calzado aumentará los niveles de formalización del sector en el país.	1ª Tanda ()	()	()	()	()												
	2ª Tanda ()	()	()	()	()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 3.47  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P.26</caption> <thead> <tr> <th>Calificación</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>3</td> </tr> </tbody> </table>					Calificación	Frecuencia	1	2	2	2	3	4	4	10	5	3
Calificación	Frecuencia																
1	2																
2	2																
3	4																
4	10																
5	3																
P.27. El estado deberá facilitar el acceso a la tecnología a los empresarios como una forma efectiva de luchar contra la informalidad.	1ª Tanda ()	()	()	()	()												
	2ª Tanda ()	()	()	()	()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 4.14  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P.27</caption> <thead> <tr> <th>Calificación</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>6</td> </tr> </tbody> </table>					Calificación	Frecuencia	3	3	4	12	5	6				
Calificación	Frecuencia																
3	3																
4	12																
5	6																

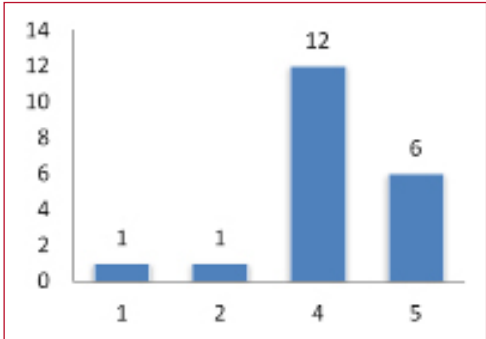
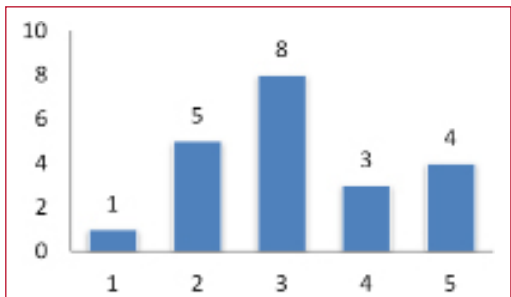
“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

<p>P.28. El gremio de los empresarios de calzado, debe invertir en publicidad en medios masivos para mejorar la imagen de marca nacional e incrementar la participación en el mercado nacional.</p>	<p>1ª Tanda ()</p> <p>2ª Tanda ()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>												
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>Media del grupo: 3.66</p>  <table border="1"> <caption>Distribution of responses for P.28</caption> <thead> <tr> <th>Rating</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>13</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>3</td> </tr> </tbody> </table>					Rating	Frequency	1	1	2	3	3	1	4	13	5	3
Rating	Frequency																
1	1																
2	3																
3	1																
4	13																
5	3																
<p>P.29. Los estrictos requisitos de la banca formal a los empresarios para obtener créditos son un factor que aumenta la informalidad.</p>	<p>1ª Tanda ()</p> <p>2ª Tanda ()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>												
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>Media del grupo: 3.80</p>  <table border="1"> <caption>Distribution of responses for P.29</caption> <thead> <tr> <th>Rating</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>7</td> </tr> </tbody> </table>					Rating	Frequency	1	1	2	3	3	2	4	8	5	7
Rating	Frequency																
1	1																
2	3																
3	2																
4	8																
5	7																
<p>P.30. Debido a la crisis económica mundial, la banca formal elevará los requisitos para préstamos lo cual aumentará la informalidad.</p>	<p>1ª Tanda ()</p> <p>2ª Tanda ()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>	<p>()</p> <p>()</p>												
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>Media del grupo: 3.66</p>  <table border="1"> <caption>Distribution of responses for P.30</caption> <thead> <tr> <th>Rating</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>3</td> </tr> </tbody> </table>					Rating	Frequency	1	1	2	2	3	3	4	12	5	3
Rating	Frequency																
1	1																
2	2																
3	3																
4	12																
5	3																

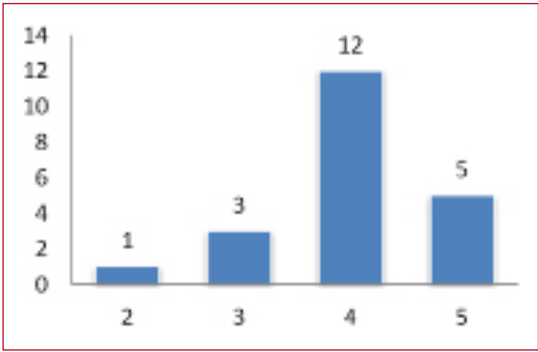
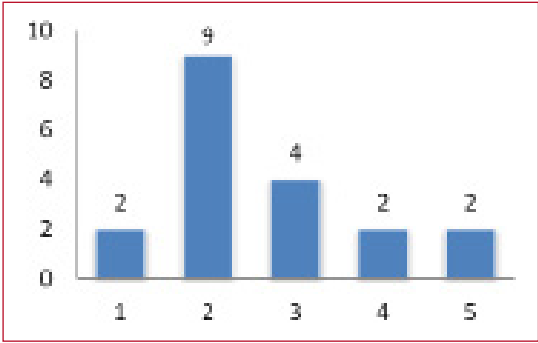
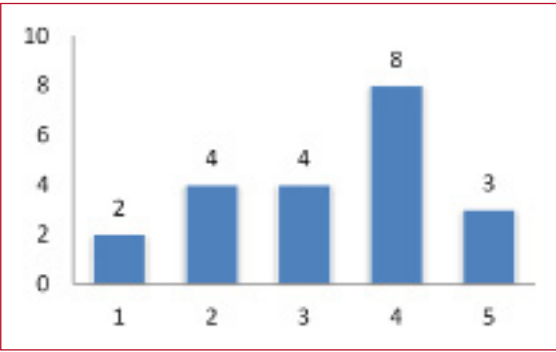
“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

P.31. La banca formal favorece el otorgamiento de créditos a la persona natural con mayor facilidad que al empresario del sector calzado.	1ª Tanda () 2ª Tanda ()	() ()	() ()	() ()	() ()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 3.00  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P.31</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	1	2	2	7	3	2	4	7	5	2
Valoración	Frecuencia																
1	2																
2	7																
3	2																
4	7																
5	2																
P.32. Las ayudas financieras por parte de instituciones como el Fondo Emprender a jóvenes con ideas empresariales harán que los niveles de informalidad disminuyan en el futuro.	1ª Tanda () 2ª Tanda ()	() ()	() ()	() ()	() ()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 3.28  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P.32</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>10</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	1	1	2	2	3	8	4	10		
Valoración	Frecuencia																
1	1																
2	2																
3	8																
4	10																
P.33. En el futuro será más fácil el acceso al crédito para los empresarios.	1ª Tanda () 2ª Tanda ()	() ()	() ()	() ()	() ()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 3.28  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P.33</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	2	5	3	6	4	9	5	1		
Valoración	Frecuencia																
2	5																
3	6																
4	9																
5	1																

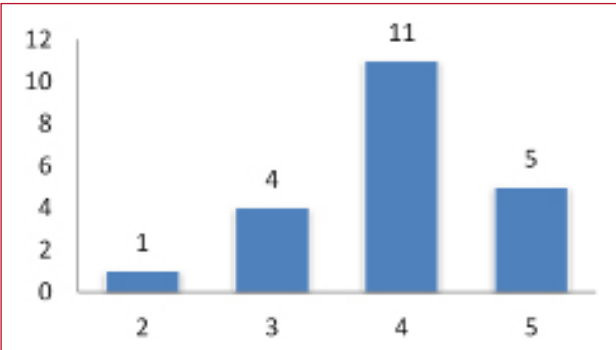
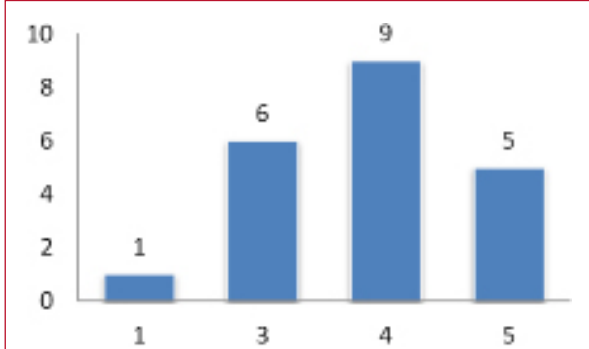
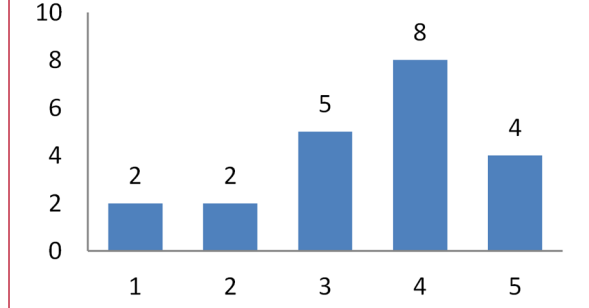
“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

P.34. El educar a los pequeños empresarios en temas empresariales es una forma efectiva de combatir la informalidad.	1ª Tanda ()	()	()	()	()												
	2ª Tanda ()	()	()	()	()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 4.05  <table border="1"> <caption>Distribution of responses for P.34</caption> <thead> <tr> <th>Rating</th> <th>Number of Responses</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>6</td> </tr> </tbody> </table>					Rating	Number of Responses	1	1	2	1	4	12	5	6		
Rating	Number of Responses																
1	1																
2	1																
4	12																
5	6																
P.35. Los empresarios formales de calzado estarán de acuerdo con una política de formalización que otorgue una amnistía a los empresarios informales.	1ª Tanda ()	()	()	()	()												
	2ª Tanda ()	()	()	()	()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 3.19  <table border="1"> <caption>Distribution of responses for P.35</caption> <thead> <tr> <th>Rating</th> <th>Number of Responses</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>4</td> </tr> </tbody> </table>					Rating	Number of Responses	1	1	2	5	3	8	4	3	5	4
Rating	Number of Responses																
1	1																
2	5																
3	8																
4	3																
5	4																
P.36. El uso de nuevas tecnologías de Información y Comunicación, como Internet, y su uso como forma de pago de impuestos y relación con la administración pública (Administración Digital) podrá ser utilizado como mecanismo de lucha contra la informalidad.	1ª Tanda ()	()	()	()	()												
	2ª Tanda ()	()	()	()	()												

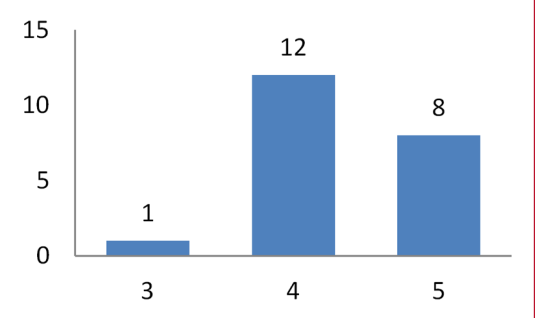
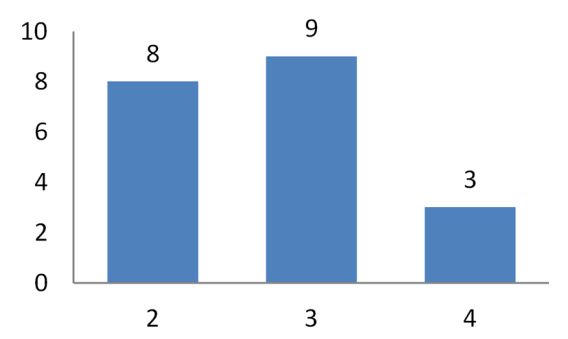
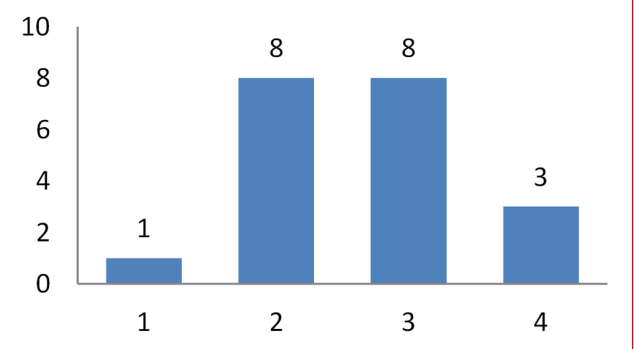
“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <div></div>	<p>Media del grupo: 4.00</p> <div><table><tr><th>Rating</th><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><th>Frequency</th><td>1</td><td>3</td><td>12</td><td>5</td></tr></table></div>					Rating	2	3	4	5	Frequency	1	3	12	5		
Rating	2	3	4	5													
Frequency	1	3	12	5													
<p>P.37. El sector financiero nacional está comprometido en la lucha contra la informalidad.</p>	1ª Tanda ()	()	()	()	()												
	2ª Tanda ()	()	()	()	()												
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <div></div>	<p>Media del grupo: 2.63</p> <div><table><tr><th>Rating</th><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><th>Frequency</th><td>2</td><td>9</td><td>4</td><td>2</td><td>2</td></tr></table></div>					Rating	1	2	3	4	5	Frequency	2	9	4	2	2
Rating	1	2	3	4	5												
Frequency	2	9	4	2	2												
<p>P.38. El futuro exitoso del sector de calzado nacional pasa por un efectivo control del contrabando.</p>	1ª Tanda ()	()	()	()	()												
	2ª Tanda ()	()	()	()	()												
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <div></div>	<p>Media del grupo: 3.28</p> <div><table><tr><th>Rating</th><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><th>Frequency</th><td>2</td><td>4</td><td>4</td><td>8</td><td>3</td></tr></table></div>					Rating	1	2	3	4	5	Frequency	2	4	4	8	3
Rating	1	2	3	4	5												
Frequency	2	4	4	8	3												
<p>P. 39. En Colombia crear empresa formalmente es más fácil hoy que hace 5 años.</p>	1ª Tanda ()	()	()	()	()												
	2ª Tanda ()	()	()	()	()												

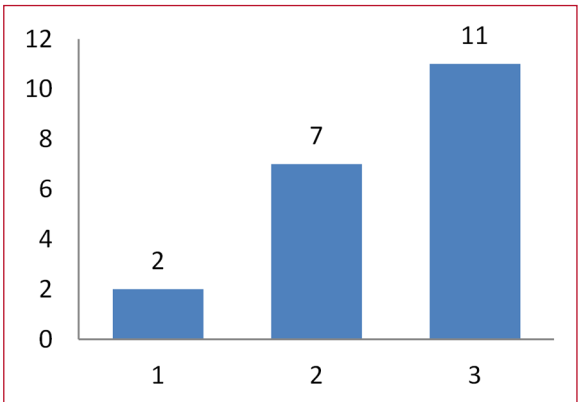
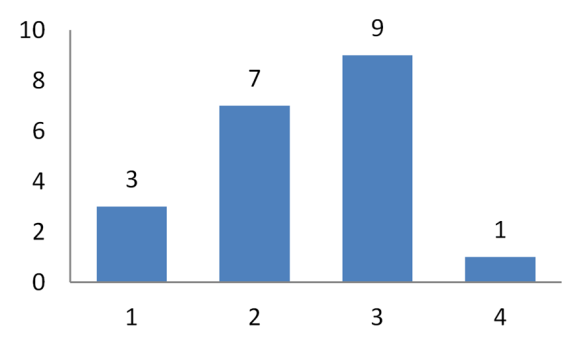
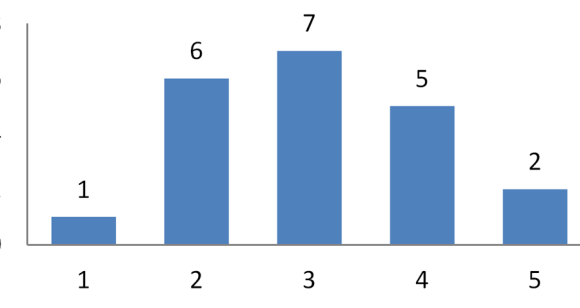
“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<p>Media del grupo: 3.95</p>  <table border="1"> <caption>Data for P. 40 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Rating</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>11</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table>					Rating	Frequency	2	1	3	4	4	11	5	5		
Rating	Frequency																
2	1																
3	4																
4	11																
5	5																
<p>P. 40. En Colombia crear empresa formalmente será más fácil dentro de 10 años.</p>	<p>1ª Tanda ()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>												
	<p>2ª Tanda ()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>												
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<p>Media del grupo: 3.80</p>  <table border="1"> <caption>Data for P. 41 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Rating</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table>					Rating	Frequency	1	1	3	6	4	9	5	5		
Rating	Frequency																
1	1																
3	6																
4	9																
5	5																
<p>P. 41. Reducir los pagos de creación de empresa a 0 es una forma efectiva de luchar contra la informalidad.</p>	<p>1ª Tanda ()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>												
	<p>2ª Tanda ()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>	<p>()</p>												
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<p>Media del grupo: 3.47</p>  <table border="1"> <caption>Data for P. 42 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Rating</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>4</td> </tr> </tbody> </table>					Rating	Frequency	1	2	2	2	3	5	4	8	5	4
Rating	Frequency																
1	2																
2	2																
3	5																
4	8																
5	4																

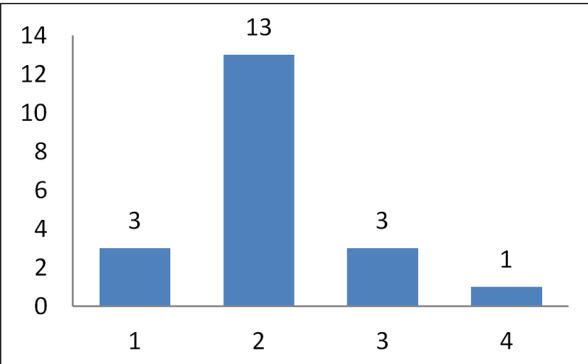
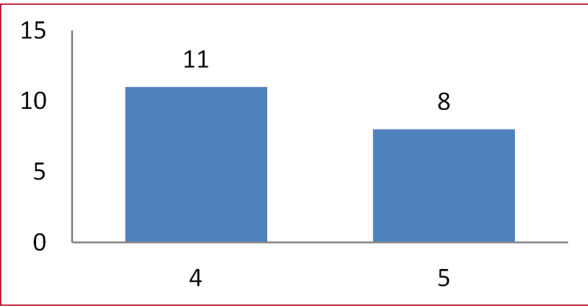
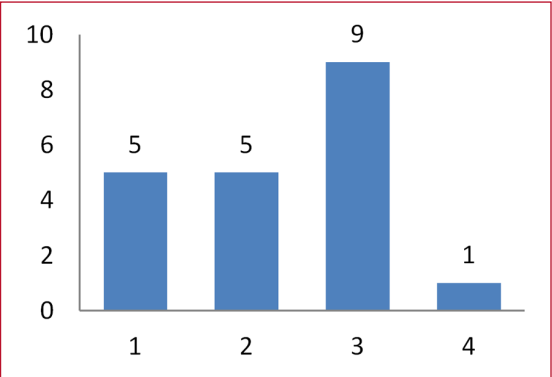
“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

P. 42. La preparación gerencial de los emprendedores es factor indispensable para modernizar el sector.	1ª Tanda ()	()	()	()	()										
	2ª Tanda ()	()	()	()	()										
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 4.33  <table border="1"> <caption>Data for P. 42 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Value</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>8</td> </tr> </tbody> </table>					Value	Frequency	3	1	4	12	5	8		
Value	Frequency														
3	1														
4	12														
5	8														
P. 43. El sector calzado es atractivo para los jóvenes a la hora de buscar trabajo.	1ª Tanda ()	()	()	()	()										
	2ª Tanda ()	()	()	()	()										
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 2.75  <table border="1"> <caption>Data for P. 43 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Value</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>3</td> </tr> </tbody> </table>					Value	Frequency	2	8	3	9	4	3		
Value	Frequency														
2	8														
3	9														
4	3														
P. 44. El sector calzado es atractivo para los profesionales a la hora de buscar trabajo.	1ª Tanda ()	()	()	()	()										
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	2ª Tanda ()	()	()	()	()										
	Media del grupo: 2.65  <table border="1"> <caption>Data for P. 44 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Value</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>3</td> </tr> </tbody> </table>					Value	Frequency	1	1	2	8	3	8	4	3
Value	Frequency														
1	1														
2	8														
3	8														
4	3														

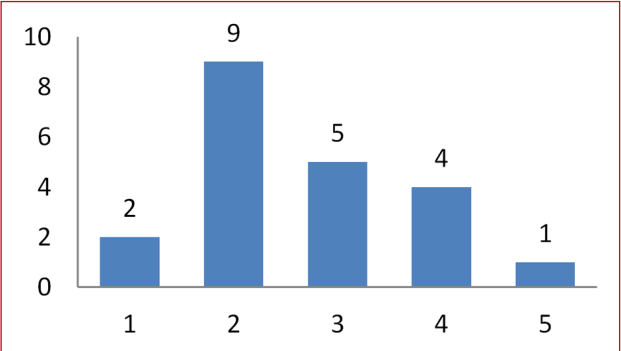
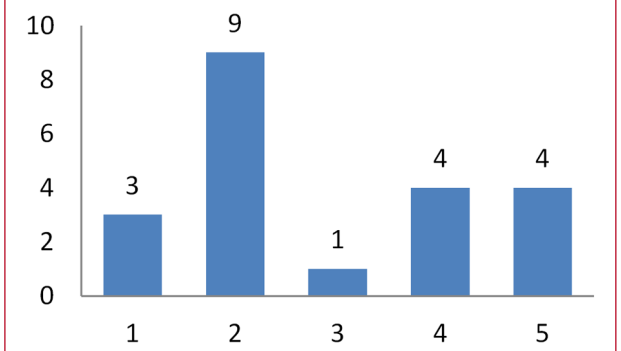
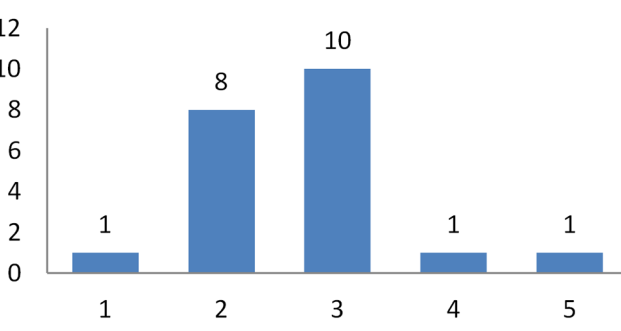
“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

P. 45. Los salarios pagados en el sector calzado son competitivos a nivel nacional.	1ª Tanda ()	()	()	()	()												
	2ª Tanda ()	()	()	()	()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 2.45  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P. 45</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>11</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	1	2	2	7	3	11				
Valoración	Frecuencia																
1	2																
2	7																
3	11																
P. 46. Los salarios pagados en el sector calzado son competitivos a nivel internacional.	1ª Tanda ()	()	()	()	()												
	2ª Tanda ()	()	()	()	()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 2.40  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P. 46</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	1	3	2	7	3	9	4	1		
Valoración	Frecuencia																
1	3																
2	7																
3	9																
4	1																
P. 47. El futuro del sector calzado está en la comercialización más que en la manufactura.	1ª Tanda ()	()	()	()	()												
	2ª Tanda ()	()	()	()	()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 3.04  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P. 47</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	1	1	2	6	3	7	4	5	5	2
Valoración	Frecuencia																
1	1																
2	6																
3	7																
4	5																
5	2																

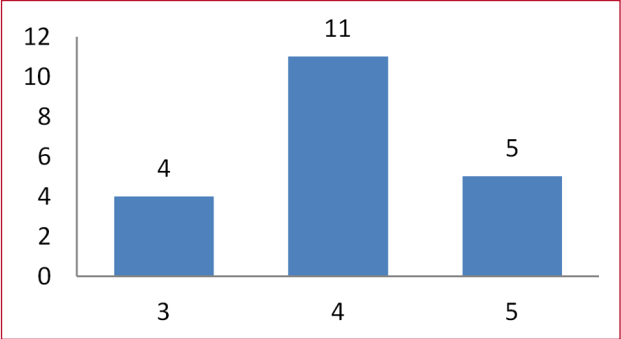
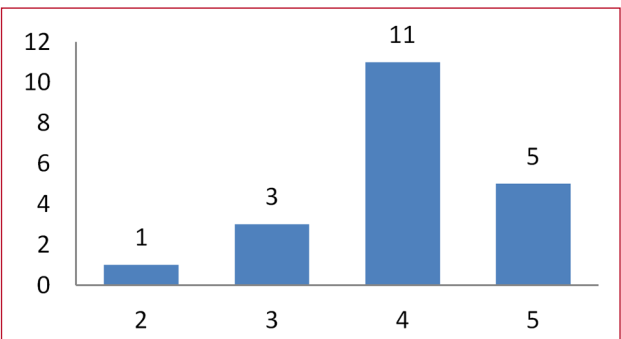
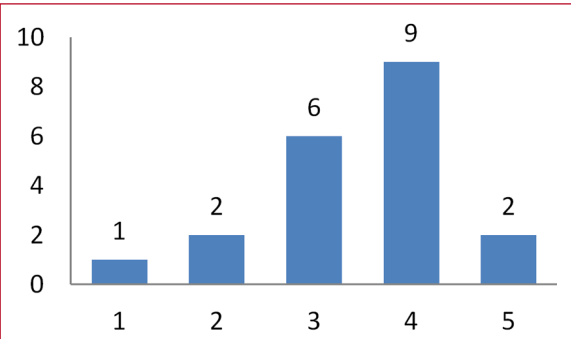
“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

P. 48. Las empresas del sector calzado han utilizado Internet efectivamente para atraer clientes.	1ª Tanda ()	()	()	()	()										
	2ª Tanda ()	()	()	()	()										
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 2.10  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P. 48</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>13</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	1	3	2	13	3	3	4	1
Valoración	Frecuencia														
1	3														
2	13														
3	3														
4	1														
P. 49. Internet es una herramienta que debe ser utilizada por los empresarios de calzado como una forma efectiva de llegar al cliente.	1ª Tanda ()	()	()	()	()										
	2ª Tanda ()	()	()	()	()										
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 4.42  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P. 49</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>4</td> <td>11</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>8</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	4	11	5	8				
Valoración	Frecuencia														
4	11														
5	8														
P. 50. El empresario colombiano de calzado confía en el sector académico.	1ª Tanda ()	()	()	()	()										
	2ª Tanda ()	()	()	()	()										
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 2.30  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P. 50</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	1	5	2	5	3	9	4	1
Valoración	Frecuencia														
1	5														
2	5														
3	9														
4	1														

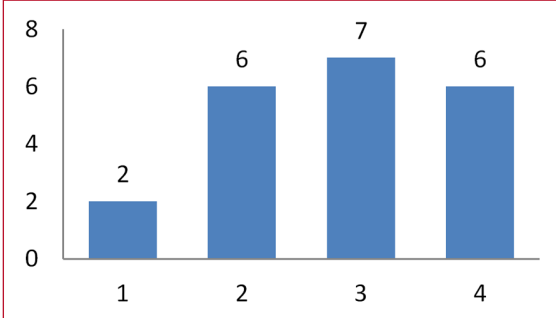
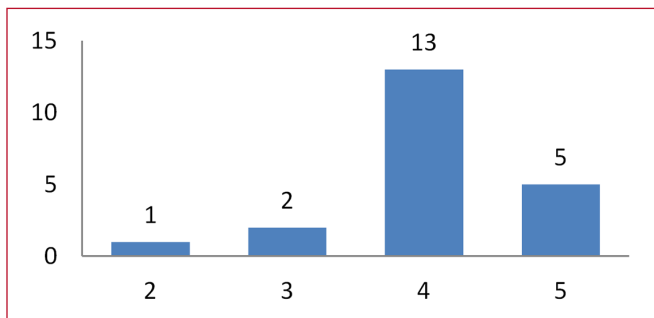
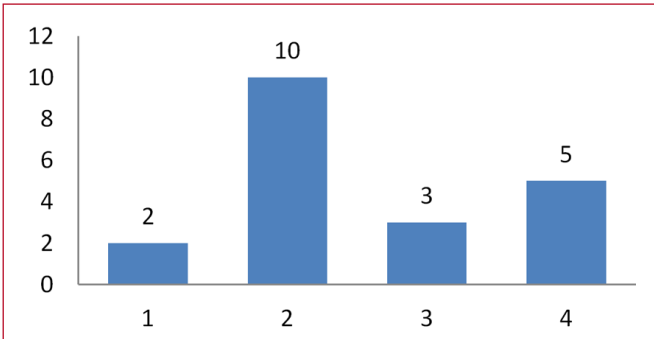
“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

P. 51. Las universidades nacionales han colaborado efectivamente con el empresario nacional.	1ª Tanda () 2ª Tanda ()	() ()	() ()	() ()	() ()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 2.66  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P. 51</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	1	2	2	9	3	5	4	4	5	1
Valoración	Frecuencia																
1	2																
2	9																
3	5																
4	4																
5	1																
P. 52. El crédito informal es una forma eficaz de financiar el crecimiento de las pequeñas empresas.	1ª Tanda () 2ª Tanda ()	() ()	() ()	() ()	() ()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 2.85  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P. 52</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>4</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	1	3	2	9	3	1	4	4	5	4
Valoración	Frecuencia																
1	3																
2	9																
3	1																
4	4																
5	4																
P. 53. El empresario nacional utilizará más el crédito informal en el futuro.	1ª Tanda () 2ª Tanda ()	() ()	() ()	() ()	() ()												
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 2.66  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P. 53</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	1	1	2	8	3	10	4	1	5	1
Valoración	Frecuencia																
1	1																
2	8																
3	10																
4	1																
5	1																

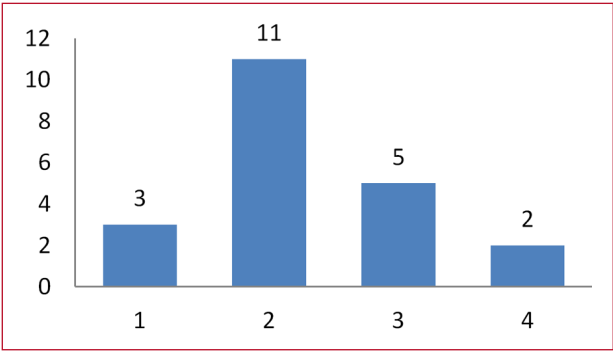
“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

<p>P. 54. Si las cosas no cambian en el sector, su importancia como empleador en la economía nacional decrecerá en un futuro cercano.</p>	1ª Tanda ()	()	()	()	()												
	2ª Tanda ()	()	()	()	()												
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<p>Media del grupo: 4.05</p>  <table border="1"> <caption>Data for P. 54 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>11</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	3	4	4	11	5	5				
Valoración	Frecuencia																
3	4																
4	11																
5	5																
<p>P. 55. Si las cosas no cambian en el sector, el número de empresas de calzado disminuirá en el futuro.</p>	1ª Tanda ()	()	()	()	()												
	2ª Tanda ()	()	()	()	()												
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<p>Media del grupo: 4.00</p>  <table border="1"> <caption>Data for P. 55 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>11</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	2	1	3	3	4	11	5	5		
Valoración	Frecuencia																
2	1																
3	3																
4	11																
5	5																
<p>P. 56. De ser aprobado el TLC con Estados Unidos, las exportaciones de calzado a dicho país aumentarán.</p>	1ª Tanda ()	()	()	()	()												
<p>Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem:</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<p>Media del grupo: 3.45</p>  <table border="1"> <caption>Data for P. 56 Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	1	1	2	2	3	6	4	9	5	2
Valoración	Frecuencia																
1	1																
2	2																
3	6																
4	9																
5	2																

“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

P. 57. La firma de un TLC con Estados Unidos hará que las empresas de calzado informales pasen a la formalidad.	1ª Tanda ()	()	()	()	()										
	2ª Tanda ()	()	()	()	()										
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 2.80  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P. 57</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>6</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	1	2	2	6	3	7	4	6
Valoración	Frecuencia														
1	2														
2	6														
3	7														
4	6														
P. 58. La firma de un TLC con Estados Unidos obligará a las empresas nacionales de calzado a modernizarse para poder competir.	1ª Tanda ()	()	()	()	()										
	2ª Tanda ()	()	()	()	()										
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 4.04  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P. 58</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>13</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	2	1	3	2	4	13	5	5
Valoración	Frecuencia														
2	1														
3	2														
4	13														
5	5														
P. 59. El empresario nacional de calzado conoce efectivamente a su cliente y las necesidades de este.	1ª Tanda ()	()	()	()	()										
	2ª Tanda ()	()	()	()	()										
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 2.55  <table border="1"> <caption>Frecuencia de respuestas para P. 59</caption> <thead> <tr> <th>Valoración</th> <th>Frecuencia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table>					Valoración	Frecuencia	1	2	2	10	3	3	4	5
Valoración	Frecuencia														
1	2														
2	10														
3	3														
4	5														

“Propuesta de formalización del sector calzado en Bogotá: análisis y prospectiva”
Sr. Carlos Salcedo Pérez

P. 60. Los empresarios nacionales de calzado cuentan con suficiente información por parte de entidades de apoyo, que les permiten tomar mejores decisiones para sus empresas.	1ª Tanda () 2ª Tanda ()	() ()	() ()	() ()	() ()										
Comentario personal en relación con esta pregunta, razonamientos por los que cambia o mantiene su valoración de este ítem: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Media del grupo: 2.28  <table border="1"> <caption>Data for Bar Chart</caption> <thead> <tr> <th>Rating</th> <th>Frequency</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>11</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table>					Rating	Frequency	1	3	2	11	3	5	4	2
Rating	Frequency														
1	3														
2	11														
3	5														
4	2														
Espacio para otros comentarios relacionados con la investigación por parte del experto: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>															

P.D: “Gracias por su colaboración, no olvide remitirnos el cuestionario a la dirección abajo indicada, en el sobre adjunto o a través del correo electrónico, carlossalc@yahoo.com y/o casalcedo@ean.edu.co”

Anexo 7

Comentarios de los expertos en la segunda ronda

El presente anexo incluye los comentarios escritos, realizados por los expertos en la segunda ronda de aplicación del cuestionario Delphi. Los expertos están identificados por la letra **D** más un número, y las afirmaciones por la letra **P** más el número de la afirmación en el cuestionario.

D4

P1. La industria colombiana no puede competir en los segmentos de calzado de bajo costo, por lo tanto tiene que realizar los ajustes necesarios en su gestión gerencial y de producción para incrementar los atributos de calidad, diseño y confort en el producto y posicionar así la marca Colombia en calzado como sinónimo de calidad, buen gusto y confort.

P2. La industria del calzado avanza de manera progresiva hacia la automatización de los procesos y el uso de nuevos materiales; por lo tanto se requiere no sólo de una formación continua en los saberes sino también que sepan de varios oficios dentro del proceso de fabricación.

P3. Desde luego. La competencia desleal de la informalidad es tan nociva y peligrosa como el contrabando para la estabilidad y el futuro del sector industrial. De hecho el Gobierno Nacional acaba de expedir una Ley de formalización empresarial que apunta a reducir drásticamente la informalidad a través de incentivos, pero también, en una segunda etapa, mediante un mejor control.

P4. La ronda de DOHA busca la eliminación progresiva de los aranceles tanto para los países desarrollados como los que se encuentran en vías de desarrollo, lo que implica que el arancel ya no es una herramienta de defensa de los mercados. En este sentido es necesario que la OMC revise la legislación para la aplicación de medidas de salvaguardia y antidumping, por cuanto su diseño actual es muy complejo, difícil de cumplir por parte de sectores atomizados y, además, toda la carga de la prueba recae sobre la industria del país que está siendo afectado y no sobre quien está incurriendo en la práctica desleal. Esto es crítico frente a países que tienen estrategias comerciales depredadoras

como China. De igual forma la OMC debe entrar a revisar el tema de los Saldos de producción o colección de temporada, vendidos a precios muy bajos y que compiten en ciertos mercados de manera desleal.

P5. El Gobierno Distrital ha planteado en su política de desarrollo, la conformación del cluster de la moda en Bogotá, en donde se encuentra inmerso el sector de calzado y manufacturas de cuero. Creemos que es un camino acertado para impulsar el desarrollo de la región. A nivel Nacional el Gobierno está revisando el programa de Transformación Productiva para los sectores de clase mundial, entre los cuales se espera incluir al sector calzado y manufacturas de cuero. Las decisiones que se tomen y los compromisos que se adquieran por parte del Gobierno y del sector privado serán decisivas para el futuro del sector.

P6. Por supuesto. Los niveles de inversión en tecnología de las empresas del sector, por ejemplo, son bajos comparados con el promedio de la industria manufacturera. También hay que trabajar en el desarrollo de mercados como Canadá, EFTA, países seleccionados de la Unión Europea y Perú y Chile en Suramérica.

P7. El Estado tiene que actuar como un facilitador para que el sector empresarial pueda desarrollar sus negocios; por lo tanto debe asegurarse que las reglas sean claras, transparentes y estables.

P8. Es uno de los factores. Los parafiscales y el impuesto de renta, aunque éste último se puede reducir progresivamente, contribuyen a la informalidad. El exceso de trámites también contribuye. El Gobierno debería limitar el acceso a ciertos programas del estado exclusivamente para empresas formalizadas.

P9. De las puertas de la fábrica hacia afuera todo es mercado. La competencia internacional está en nuestro mercado y aquí hay que recuperar espacio; pero también es posible competir en mercados distintos a los De Venezuela y Ecuador, sin descartarlos por supuesto. También se debe aprovechar el acceso a los mercados de los TLCs negociados.

P10. Es posible que ese proceso se dé. Lo que sí es claro es que es necesario mejorar el nivel de tecnificación, la calidad y la productividad en las unidades de negocio. Por otra parte, el nivel mediano de las empresas permite ciertas flexibilidades para manejar nichos de mercado con respuestas rápidas a las necesidades de los clientes.

P11. Calidad, diseño y confort como atributos del producto.

P12. Es una variable que se tiene en cuenta, pero el consumidor estará dispuesto a pagar un poco más si encuentra los atributos mencionados en la pregunta anterior.

P13. SI. Quien quiera exportar tendrá que ajustarse a las exigencias de orden laboral, ambiental, sustancias peligrosas, trazabilidad en la producción, etiquetado etc. Creo que todo ello contribuye a la formalización empresarial.

P14. Por el contrario, los desarrollos en el tema de materiales, especialmente de textiles, serán determinantes para el comprador.

P15. El diseño es una de las claves del éxito empresarial.

P17. El futuro está en mantener una presencia importante en el mercado nacional como una base fundamental para la estabilidad para el negocio y desde luego, incursionar en el mercado internacional.

P18. Es así, el Gobierno tiene margen para reducirlo más y plantear alguna alternativa para los parafiscales.

P19. Estos son canales tradicionales que permanecerán pero hay que empezar a incursionar en el comercio electrónico y las ventas personalizadas.

P20. Creo que tiene principalmente segmentos medios y altos, pero no descartar del todo los segmentos de calzado popular.

P21. Diría que la apertura económica que se inició en los años noventa forzó la competitividad de las empresas del sector, sin que ello quiera decir que ya se hizo todo; por el contrario, hay que seguir trabajando en el mejoramiento de la competitividad.

P23. El desarrollo de marcas es definitivo para la industria colombiana. Creo que este es un tema que ha sido descuidado por la generalidad de los empresarios, aunque hay algunos que han trabajado bien y tienen marcas reconocidas en el país y en la región.

P24. Esa afirmación atribuye a la pequeña empresa la baja tecnología y la informalidad y no necesariamente es así. Hay empresas pequeñas que son formales, tienen tecnología estándar y atienden nichos de mercado medios y altos.

P25. Está ocurriendo algo interesante y es que el mercado colombiano de calzado se está expandiendo; el consumo per-cápita se acerca a 2.4 pares año o que implica un mercado de más de 100 millones de pares. El reto está en cómo la industria recupera un poco más del 50% de la torta.

P26. Creo que sí porque manda una señal clara al mercado que hay una autoridad que esta vigilante.

P27. No veo clara la relación entre intensidad tecnológica e informalidad.

P28. Creo que es una alternativa, pero no estoy seguro de la relación costo beneficio.

P29. Esta situación conduce al empresario micros y pequeños a las manos del agiotista y el gota a gota.

P30. No creo que esto ocurra para el crédito para capital de trabajo o de inversión. Es necesario un mayor control al crédito de consumo.

P31. Por el tema de los requisitos para unos y otros.

P32. Esta es un ejemplo de cómo el estado puede utilizar los instrumentos de política de apoyo al desarrollo empresarial, condicionando el acceso a los recursos a la formalización progresiva de las empresas.

P35. La competencia desleal de la informalidad es tan grave como la del contrabando. La ley de Formalización empresarial y primer empleo apunta en esa dirección.

P36. Por supuesto. El empresario informal juega a que no me conozcan y con los avances en las tecnologías informáticas y de comunicaciones ese escenario es cada vez más reducido.

P37. No lo sé.

P38. La entrada masiva de producto importado de bajo precio, sin llenar los requisitos y sin pagar los impuestos correspondientes, constituye un atentado contra el futuro de la industria de calzado.

P39. Hoy hay menos requisitos y más fáciles de tramitar. El peligro está en que la rapidez es enemiga del registro y verificación de la información.

P40. Espero que sea más fácil aún.

P43. Los ciclos de producción impiden la estabilidad laboral.

P44. Esta implícita la necesidad de dignificar el trabajo en el sector.

P45. Aunque es claro que en la cadena de valor, el mayor margen se lo lleva el comerciante que atiende al consumidor final.

P48. Es muy incipiente.

P50. El empresario no se da el espacio para volver de vez en cuando a las aulas.

P51. Creo que en los temas de diseño.

P52. Creo que es una práctica que ocurre entre los pequeños y micros.

P53. La formalización empresarial conducirá a un mayor acceso al sistema financiero y a los programas del gobierno.

P56. Aunque la aprobación por sí sola no da el acceso al mercado. Hay que trabajar muy fuerte para lograr lo que se ha llamado el acceso efectivo que debe ir acompañado de un trabajo profundo de conocimiento del mismo.

P57. Si quieren exportar sí.

P58. Hay que seguir trabajando en mejoramiento de la productividad, la competitividad, diseño, moda y entregas a tiempo.

P60. Creo que el problema está en que no utilizan de la mejor manera las tecnologías de la información y la comunicación.

D5

P1. De acuerdo, sin embargo, agregaría que es necesario el diseño, la marca y la diferenciación de producto para que la oferta de valor sea integral.

P2. Es factor clave en todos niveles de la organización gerencia estratégica, media y operativa.

P4. Es necesario mirar la reducción arancelaria en Colombia a la luz de que las empresas se pueden volver más competitivas importando materias primas y componentes para contrarrestar la revaluación.

P6. Hoy más que nunca son necesarias estas iniciativas y agregaría mercados cercanos y Lejanos.

P9. La razón de ser de gremios como Acicam es justamente que la premisa anterior no sea una realidad, la industria de calzado debe diversificar mercados y desarrollar mercados desarrollados si desea ser un sector de clase mundial.

P11. La calidad viene asociada necesariamente con un precio diferenciado, la mayoría de los colombianos que son clase media y baja no cuentan con recursos económicos para comprar calzado de calidad y el precio es el factor principal de compra.

P12. Agregaría la palabra comprador de calzado promedio.

P13. Independientemente del TLC con USA que aun no se ha firmado la mayoría de empresas formales en Colombia y sin duda las informales, no están preparadas para desarrollar el mercado de Estados Unidos.

P14. El cuero sigue siendo un factor determinante de diferenciación del sector en Colombia y en el exterior.

P17. De acuerdo el equilibrio que logren las empresas entre mercado nacional y exportaciones tendrán argumentos para competir en el largo plazo.

P18. Colombia es uno de los países con más impuestos cargados a la formalización de empleados, en sectores productivos con el de calzado y marroquinería el ciclo productivo no es constante y resulta costoso en términos generales formalizar la mano de obra.

P19. Está surgiendo un canal adicional que cada vez cobra más importancia, las tiendas de ropa (ZARA, Arturo Calle), que están incluyendo calzado y marroquinería como complemento de su portafolio.

P20. En mercados internacionales es la única opción que tenemos, mercados medios, medios altos y altos.

P25. Ha logrado sostener su cuota de mercado y en algunos casos aumentarla de manera importante.

P26. No es una variable directamente proporcional pero da las bases para que más empresas se formalicen.

P28. Siendo la publicidad un aspecto importante, la participación en el mercado nacional tiene variables mucho más complejas que son más prioritarias que la publicidad en medios masivos.

P31. No tengo argumentos para afirmar o desmentir la anterior afirmación.

P35. Es posible.

P37. Faltan aun políticas privadas más concretas de parte del sector financiero.

P41. Los pagos de la creación de empresas son apenas el primer paso a la formalidad, las implicaciones posteriores son a las que les temen los empresarios para formalizarse, DIAN, mano de obra formal, etc.

P46. Depende contra que se le compare, en términos de mano de obra de operarios estamos mejor pagos los operarios colombianos que algunos países asiáticos, de Europa del este y de África.

P51. Algunas universidades han logrado acercar la academia a la realidad del sector en Colombia.

P53. Cada vez existen más posibilidades financieras para que las empresas que deseen se formalicen.

P56. No es una condición sine quanon para la formalidad.

D6

P8. La principal causa es la baja productividad.

D7

P1. Calidad entendida como la mejora de todos los procesos internos de las empresas y la profesionalización de la gerencia.

P3. Formalización significa facilitar los procesos para lo mismo y que no sea oneroso para los informales tornarse formales.

P5. Se han generado políticas públicas que mejoran la facilidad para desarrollar este y otros sectores, como los sectores de talla mundial.

P12. No podría en este momento generalizar puesto que el consumidor educado e informado toma cada vez más importancia en el consumo total.

P30. El desarrollo del microcrédito mejora esta situación.

P33. La política pública está mejorando.

Comentario general: es importante definir con claridad el concepto de calidad, puesto que en el calzado un segmento definirá como calidad el calzado barato pero que dure, otros calidad lo asocian con el diseño y el precio alto, así que creo que se debe clarificar el concepto.

D8

P1. Los productos de China cada vez tienen mejor calidad.

P7. Existe legislación sobre

- Creación de empresas.
- Inscripción Cámara de Comercio.
- Registro de patentes y nombres.
- Legislación laboral.
- Legislación tributaria.
- El Código de Comercio regula la totalidad de la actividad empresarial.

P11. La calidad hoy es el estándar: es un requisito. Ojo: China ya es buena calidad. La gente buscará más los beneficios del producto: que más me das que otros no me dan.

- P12.** El tema ya no es precio es beneficios: valor agregado, diferenciación.
- P14.** El material es parte de los beneficios.
- P15.** Diseño es parte de los beneficios.
- P16.** No veo correlación entre informalidad y corrupción o entre no formalidad y corrupción.
- P17.** Hay mejores sectores para internacionalizar.
- P22.** La marca también es un beneficio.
- P29.** La banca formal tiene requisitos de ley y de cobertura de riesgo que un informal no puede cumplir y por ello se mantiene en la informalidad pagando altísimos intereses.

D11

- P1.** Considero que el factor más importante para la competencia es el precio. Y no la calidad.

D12

- P1.** Colombia no puede competir ni en alta tecnología ni en commodities, debe agregar valor en términos de calidad, etc., en gama media.
- P4.** Puede ser condición necesaria más no suficiente.
- P5.** Todavía no hay políticas sectoriales claras; el sector no fue seleccionado entre los sectores a promover por el Gobierno.
- P9.** El mercado norteamericano es más atractivo y con Venezuela ha habido dificultades de pago, solo se exporta con pago anticipado.
- P24.** Depende también de lo que haga el gobierno. Formalizar no es perseguir sino facilitar la formalización con políticas de estado.
- P28.** Aunque al haber competencia es difícil hacer publicidad gremial.
- P34.** Combinado con políticas de formalización bien estructuradas.
- P38.** Si el sector no es competitivo no importa cuánto se luche contra el contrabando.
- P52.** No es eficaz pero es muy común.
- P54.** El sector debería modernizarse y aumentar la relación capital/trabajo.

Comentarios generales: el futuro del sector calzado colombiano no puede ser un de commodity ni de alta tecnología. Su futuro está en agregación de valor a los productos, productos de alta calidad, posicionamiento de marca y aumento de la relación capital/trabajo.

D14

P3. Siempre y cuando incentiven de manera real la formalización empresarial: pe: reducción de impuestos por creación de puestos de trabajo; exención de aranceles por incremento de ventas o control de costos y gastos; reducción de gastos de matricula mercantil por total de activos y ventas.

P16. El empresario no paga impuestos porque los políticos se los roban.

P25. Siempre y cuando se asocien.

P26. El contrabando siempre va a existir y es independiente a la formalización o informalización.

P28. Siempre y cuando se asocien.

P37. No es claro ni contundente su trabajo en contra de la informalidad.

P39. La DIAN es uno de los organismos que no ayuda a la formalidad.

P43. Porque las empresas son mipymes.

P44. Porque las empresas son mipymes.

P46. Si es frente a la India y China sí.

P47. En Colombia sí. Los empresarios están prefiriendo realizar la manufactura en China o India e importar a Colombia.

P52. El empresario MiPE, prefiere este crédito porque no le pide requisitos, solo recomendaciones.

P56. Siempre y cuando las condiciones sean visiblemente favorables para el sector.

P57. Siempre y cuando las condiciones sean visiblemente favorables para el sector.

P59. Lo conoce de manera informal.

D20

- P1.** Se deben buscar nuevos productos con valor agregado de calidad.
- P4.** La vía para el desarrollo del subsector del calzado no es la desgravación arancelaria, es la diferenciación y apuesta por la calidad de los productos.
- P5.** Faltaría considerar el tema del financiamiento al pequeño y mediano empresario.
- P7.** Falta un tratamiento que diferencie al pequeño del grande.
- P21.** Mejora la competitividad del sector a costo de reducirlo a las empresas más eficientes.
- P27.** A la tecnología y a la financiación.
- P32.** Siempre y cuando estas ayudas financieras sean cada vez más evidentes.
- P56.** Siempre y cuando se desarrollen productos nuevos que estén perfilados para ese mercado.

D21

- P13.** La informalidad no se vincula a temas de comercio exterior sino a las políticas comerciales, financieras y tributarias que son las que determinan la informalidad en los sectores productivos.
- P14.** La mayoría de colombianos con capacidad de compra en los estratos dos y tres se preocupan más por la apariencia de la prenda que por el material (calidad).
- P15.** Las tendencias vienen más de modelos foráneos que de diseños propios – la dinámica consiste en copiar muy rápidamente lo que esté en boga.
- P20.** La gran capacidad de consumo está en los estratos bajos – que además pagan de contado.
- P21.** Lo que implica que hay muchos sacrificados que se quedarán el camino.
- P24.** Sobrevivirán empresas pequeñas de diseño, calidad de exportación con producto sofisticado.
- P27.** Pero a su vez se requiere del fortalecimiento del sector para ganar capacidad de negociación frente al Estado.
- P39.** Crear la empresa formalmente es cada vez más fácil, pero la sostenibilidad es cada vez más compleja.

P44. Tal vez no por ser un mercado que se identifica con la informalidad.

P51. Se han realizado estudios de múltiples sectores – la pregunta es el impacto y capacidad transformadora de los mismos.

Anexo 8

Descripción de los expertos

El presente anexo describe los expertos que participaron en el estudio, enfatizando en aquellos aspectos que los caracterizan en temas de formalización, políticas, banca y empresariado. No pretende hacer una descripción detallada de la trayectoria de cada uno de ellos. Se protege la privacidad de las opiniones de los participantes y solo se identifican de la misma forma que en el texto, es decir con la letra D seguida de un número.

Cabe decir que siete expertos pertenecen a la academia, seis al Gobierno, cinco al gremio de calzado y tres al sector bancario formal. De los participantes, cinco son mujeres y 16 hombres. Aunque algunos de ellos a lo largo de sus carreras pueden haber pertenecido a diferentes sectores, o pueden pertenecer a más de un sector al momento del estudio, se asociaron al sector al que pertenecían cuando participaron en el mismo, o al que dedicaban la mayor parte de su tiempo en dicho momento.

D1. Academia. Politólogo, Doctor en Ciencias Políticas. Decano de diferentes facultades de Ciencias Políticas en Colombia.

D2. Gobierno. Psicólogo. Ha sido funcionario público en entidad gubernamental de impuestos en Colombia en la defensoría del contribuyente.

D3. Banca. Gerente de banca intermedia, empresarial, en entidad bancaria de un grupo financiero colombiano.

D4. Gremio. Ha dirigido estudios de sector y negociaciones de agremiación de productores de calzado.

D5. Gremio. Ha sido encargado de mercadeo de agremiación de productores de calzado.

D6. Academia. Economista. Ha sido rector de una universidad en Colombia. Investigador en temas económicos.

D7. Academia. Administrador de empresas. Experto en temas de emprendimiento. Docente de pregrado y posgrado.

- D8.** Banca. Vicepresidente de banco en Colombia. También es docente universitario.
- D9.** Gobierno. Economista investigador del Banco Central de Colombia en zona del país con alta concentración de productores de calzado.
- D10.** Gobierno. Economista funcionario experto en temas de finanzas públicas del Banco Central de Colombia.
- D11.** Gobierno. Economista. Trabaja en el Banco Central de Colombia, oficina principal, en temas de estudios económicos regionales.
- D12.** Academia. Economista. Ha sido funcionario del Departamento de Planeación de Colombia y vicerrector de investigaciones de una universidad en Colombia.
- D13.** Gobierno. Economista. Ha sido directora de estudios económicos regionales de una seccional de Banco Central de Colombia.
- D14.** Academia. Docente investigador experto en gerencia de pequeña y mediana empresa.
- D15.** Banca. Subgerente de oficina de banco formal ubicada en zona con alta concentración de productores de calzado formales e informales de Bogotá.
- D16.** Gremio. Empresario formal de manufactura de calzado con más de 20 años continuos en el mercado. Fábrica para marcas reconocidas de Colombia.
- D17.** Gremio. Ha sido presidente de entidad privada de competitividad en Colombia y actualmente director de entidad nacional del Gobierno colombiano.
- D18.** Gremio. Encargada de programas de formalización en entidad de empresarios en Bogotá.
- D19.** Gobierno. Ex alcalde de zona de alta concentración de empresarios informales y funcionario de gobernación de departamento.
- D20.** Academia. Economista experto en el sector calzado del cual ha realizado estudios de investigación.
- D21.** Academia. Filósofo, ha trabajado en asociaciones de empresarios y decano de facultad de una universidad en Colombia.