



**UNIVERSIDAD
SERGIO ARBOLEDA**

**Estudio para definir y caracterizar la informalidad en 8 sectores
seleccionados del Programa de Transformación Productiva**



Entregable A1

***SECTOR INDUSTRIA EDITORIAL Y DE LA COMUNICACIÓN
GRÁFICA***

Consultoría elaborada para Bancóldex - PTP

TABLA DE CONTENIDO

PRIMERA PARTE

INTRODUCCIÓN	3
1. ANTECEDENTES Y MARCO REFERENCIAL	7
1.1 ANTECEDENTES.....	7
1.2 ESTUDIOS SOBRE LA INFORMALIDAD EN COLOMBIA	9
1.3 DEFINICIÓN DE INFORMALIDAD	14
1.4 TIPOS DE INFORMALIDAD.....	15
1.5 MARCO NORMATIVO.....	16
1.6 COMENTARIOS A ALGUNAS ACCIONES EN CURSO.....	16
1.7 ENFOQUE METODOLÓGICO	21

SEGUNDA PARTE

1. DESCRIPCIÓN DE LA CADENA DE PRODUCCIÓN DEL SECTOR INDUSTRIA EDITORIAL Y DE LA COMUNICACIÓN GRÁFICA.....	28
2. NICHOS DE INFORMALIDAD EN EL PAÍS POR REGIÓN, DEPARTAMENTO, MUNICIPIO Y BARRIO	29
3. TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE LA INFORMALIDAD POR CADA ESLABÓN DE LA CADENA PRODUCTIVA.....	39
4. TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE LA INFORMALIDAD SEGÚN TAMAÑO DE LAS COMPAÑÍAS INFORMALES	43
5. TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE LA INFORMALIDAD SEGÚN LA VISIBILIDAD DE LAS OPERACIONES COMERCIALES QUE DESARROLLAN.....	46
6. CONDICIONES SOCIOECONÓMICAS DE SOCIOS O DUEÑOS Y EMPLEADOS	48
7. COSTO QUE SIGNIFICA LA ACTIVIDAD DE LOS EMPRESARIOS INFORMALES SOBRE LA ACTIVIDAD DE LOS EMPRESAS FORMALES	55
8. EFECTOS DE LA INFORMALIDAD SOBRE LA COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DEL APARATO PRODUCTIVO COLOMBIANO	57
9. VOLUMEN DE COMERCIALIZACIÓN O VENTAS DE LOS EMPRESARIOS INFORMALES POR CADA SECTOR Y POR PRINCIPALES PRODUCTOS.....	58
10. IDENTIFICACIÓN DE LOS DETERMINANTES Y CAUSAS QUE INCENTIVAN LA INFORMALIDAD DEL SECTOR.....	60
11. MANIFESTACIONES DE LA INFORMALIDAD Y EFECTOS SOBRE EL DESEMPEÑO DEL SECTOR	61
ANEXO NORMATIVIDAD INDUSTRIA EDITORIAL Y DE LA COMUNICACIÓN GRÁFICA	63
BIBLIOGRAFÍA	75
INDICE DE GRÁFICAS, TABLAS E ILUSTRACIONES	76

INTRODUCCIÓN

Bancóldex, como administrador del Programa de Transformación Productiva, dada la trascendencia que tiene la formalización en la productividad y competitividad de las empresas, decidió realizar un estudio prospectivo que permita definir y caracterizar la informalidad en 8 sectores de los 16 sectores que hoy forman parte de este Programa. Los sectores escogidos para el análisis se muestran en un círculo negro.



Gráfico: <http://www.ispeak.gov.co/index.php?sec=35>

Con tal objeto, Bancóldex publicó unos términos de referencia para la selección de un contratista para la realización de este estudio, habiendo sido escogida la Universidad Sergio Arboleda para llevarlo a cabo.

Los objetivos de la investigación son los siguientes:

1. Inventario de empresas informales de cualquiera de los 8 sectores seleccionados y conocer las causas de su informalidad, sus fortalezas, sus debilidades y sus necesidades
2. Identificar características de las diferentes formas de informalidad, según los segmentos en que se encuentren (empresas grandes, medianas y/o pequeñas)

3. Identificar principales determinantes de la informalidad, las razones por las cuales ciertos actores del sector asumen su actividad de manera informal y plantear recomendaciones que contribuyan a superar dichas condiciones
4. Identificar los principales retos que deben superar las empresas para su formalización y aportar los insumos para el diseño de una oferta de servicios por parte del Estado.
5. Hacer un estudio prospectivo (con cifras y estadísticas) del impacto positivo que podría tener la adopción de tales recomendaciones sobre la competitividad del aparato productivo colombiano, sobre la generación de empleo y el incremento de exportaciones, en particular, con relación a los 8 sectores seleccionados.
6. Identificar a través de un benchmark internacional, estrategias de formalización empleadas en por lo menos 3 países, para cada uno de los 8 sectores seleccionados, eligiendo 2 o 3 estrategias por país que puedan ser imitadas en Colombia para promover la formalización.
7. Presentar recomendaciones en materia de política pública para incentivar e incrementar la formalización sobre la base de análisis y justificaciones jurídicas y económicas, este análisis debe incluir una hoja de ruta para la implementación de esta estrategia.

La consultaría tiene un término de nueve meses contado a partir del 13 de octubre de 2012, fecha de legalización del contrato de consultoría y se realiza dentro de tres fases:

Fase 1. Diagnóstico y análisis de informalidad

Este diagnóstico busca recoger la información secundaria que existe sobre la informalidad con base en entrevistas de los gremios de cada sector, estudios existentes y estadísticas disponible. Por lo tanto tiene un enfoque cualitativo, descriptivo y exploratorio. Se hará en dos etapas. La primera para Carne Bovina, Industria Editorial y de la Comunicación Gráfica, Palma Aceites, Grasas Vegetales y Biocombustibles y el sector Moda (Entregables 1A) y la segunda para Software y Tecnologías de la Información, Tercerización de procesos de negocios BPO&O, Turismo de Salud y Turismo de Bienestar y Camaronicultura. (Entregable 1B)

Fase II. Estudio y recomendaciones sectoriales con base en información primaria y secundaria.

Con base en la información secundaria recogida en la Fase I y en la información primaria recogida en esta Fase se presentaran un conjunto de recomendaciones para cada uno de los sectores que incluye un Plan de acción para cada uno de ellos para combatir la informalidad, las medidas que deben adoptarse para implementar las recomendaciones y las herramientas o indicadores para el seguimiento y evaluación de las mismas. Igualmente las acciones

específicas que deben desarrollar las actividades relacionadas con la formalización y la realización de campañas de intervención y trabajo “uno a uno”.

Esta Fase tiene por lo tanto un enfoque cuantitativo y explicativo. El trabajo de campo estará a cargo de la DATEXTO y contará con 321 entrevistas presenciales

Esta Fase contará con dos Entregables: IIA y IIB, con la misma distribución de los sectores que se hizo en la Fase I

Fase III. Documento final

Esta Fase contará con un Resumen ejecutivo unificado, donde se recojan los análisis y las recomendaciones de las Fases I y II, un Benchmark internacional para conocer las experiencias de otros 3 países para cada sector que puedan ser imitadas y un Foro para presentación de resultados.

Este informe corresponde al Entregable A1 que corresponde a los términos de referencia de la consultoría:

1. Descripción de la cadena de producción del sector
2. Nichos de informalidad en el país por región, departamento, municipio y barrio
3. Tipos y características de la informalidad por cada eslabón de la cadena productiva
4. Tipos y características de la informalidad según tamaño de las compañías informales (grandes, medianas, pequeñas y microempresas)
5. Tipos y características de la informalidad según la visibilidad de las operaciones comerciales que desarrollan (abiertas vs. ocultas)
6. Condiciones socioeconómicas de los “empleados” y dueños de las empresas en estado de informalidad, para cada uno de los nichos y tipología de informalidad
7. Sus efectos sobre la competitividad y productividad del aparato productivo colombiano
8. El costo que significa la actividad de los empresarios informales de cada Sector sobre la actividad de los empresas formales en cuanto a:
9. Volumen de comercialización o ventas de los empresarios informales por cada Sector y por principales productos
10. La identificación de los determinantes y causas que incentivan la informalidad de cada Sector
11. Una descripción de las diferentes formas de informalidad, sus manifestaciones y efectos sobre el desempeño de cada Sector

Para una mayor claridad se han elaborado cuatro documentos, uno para sector. Cada uno de ellos consta de dos partes: La Primera Parte se refiere los antecedentes, fundamentos, marco normativo, análisis y definición de la informalidad y es común a todos los sectores La Segunda Parte se refiere a los puntos 1 a 11 de la enumeración anterior, presentado para de forma individual para cada sector.

PRIMERA PARTE

ANTECEDENTES, FUNDAMENTOS, MARCO NORMATIVO, ANÁLISIS Y DEFINICIÓN DE INFORMALIDAD

1. ANTECEDENTES Y MARCO REFERENCIAL

En esta sección se desarrolla una revisión de la literatura relacionada con el tema de la informalidad, con el fin de determinar los antecedentes tanto nacionales como internacionales, definiciones básicas que serán utilizadas en el desarrollo del estudio, marco normativo, enfoque metodológico y una perspectiva del fenómeno de informalidad nacional al momento del estudio.

1.1 ANTECEDENTES

La informalidad constituye una preocupación general en el país, tanto en el sector público como en el privado, porque impide mejorar la productividad y alcanzar mayores niveles de competitividad. Es un fenómeno que ha ganado importancia en la economía, tanto en la generación de empleo como en la producción.

La cuantificación del tamaño de la informalidad en la economía ha sido ampliamente discutida en la literatura económica, sin embargo, todos los estudios resaltan la heterogeneidad de las actividades informales. Dicha estructura permite el desarrollo de la economía informal quien a su vez se presenta como un elemento distorsionante del desarrollo económico de las regiones, al impedir las transformaciones productivas que impulsan las cadenas de producción, pues “las actividades informales son de baja productividad y la concentración de la fuerza de trabajo en el sector menos productivo hace caer la productividad agregada.” (Cimoli, Primi, & Pugno, 2006)

Según estimaciones de (Schneider, 2007), el tamaño del sector informal en los países emergentes se encuentra entre el 23 y 60% como proporción del PIB, mientras que en los desarrollados esta relación es entre 8 y 23%. En Colombia, la literatura reporta que la informalidad laboral oscila entre 60 y 75% (Gaviria, 2004), mientras que, dependiendo de la definición utilizada, la informalidad empresarial alcanza valores entre el 45 y 65% (Hamann & Mejía, 2011). Así mismo, (Schneider, 2005) estima que en la década de los noventa la informalidad en América Latina aumentó en promedio 2,4% del PIB mientras que en Colombia creció 4% del PIB.

El Plan de Desarrollo *Prosperidad para todos* (2010-2014)¹, dentro de las políticas para el fomento de la competitividad y la productividad, señala la importancia de establecer una política que ataque los elementos estructurales que generan la informalidad laboral y empresarial. De esta forma, en cuanto a formalización laboral, el objetivo es promover cambios en la regulación del mercado de trabajo que permitan su adecuada flexibilidad y efectiva regulación. Se debe buscar garantizar al trabajador estabilidad en el mercado de trabajo, en lugar de estabilidad en el empleo, ya que aquel estimula la flexibilidad de las relaciones laborales e impulsa una gran movilidad en el mercado laboral. En relación con la formalización empresarial, el objetivo es promover reformas al sistema tributario, y establecer y consolidar programas encaminados a la formalización empresarial, que promuevan la competitividad y la sostenibilidad de las empresas, la incorporación de

¹ Aprobado por la ley 1450 de 2011

nuevas tecnologías, y la consolidación de una cultura de formalización empresarial y generación de empleo formal.

Las acciones para combatir la informalidad se incluyeron dentro de Política Nacional de Competitividad y Productividad, como parte de las cinco estrategias definidas por la Comisión Nacional de Competitividad: 1) Desarrollo de sectores o *clusters* de clase mundial, 2) Salto en la productividad y el empleo, 3) Formalización empresarial y laboral, 4) Fomento a la ciencia, la tecnología y la innovación, y 5) Estrategias transversales de promoción de la competencia y la inversión.

Igualmente para el desarrollo de la Política de Competitividad y Productividad en el documento Conpes 3527 se establecieron quince planes de acción específicos, dentro de los cuales dos se enfocaron en la formalización empresarial y laboral.

Política Nacional de Competitividad y Productividad Planes de Acción

1. Desarrollo de sectores de clase mundial.	9. Infraestructura de logística y transporte
2. Salto en la productividad y el empleo.	10. Profundización financiera.
3. Competitividad en el sector agropecuario.	11. Simplificación tributaria
4. Formalización empresarial.	12. Tecnologías de la información y las Comunicaciones.
5. Formalización laboral.	13. Cumplimiento de contratos.
6. Ciencia, tecnología e innovación.	14. Sostenibilidad ambiental.
7. Educación y competencias laborales.	15. Fortalecimiento institucional de la competitividad.
8. Infraestructura de minas y energía.	

Fuente: Documento Conpes 3527

Para adelantar el plan de acción que busca el desarrollo de sectores de clase mundial se estableció el Programa de Transformación Productiva que es una alianza público-privada, creada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, para fomentar la productividad y la competitividad de sectores con elevado potencial exportador, por medio de una coordinación más eficiente entre el sector público y privado. Parte importante de estos esfuerzos busca combatir la informalidad en cada uno de los sectores que forman parte del Programa, porque ella frena la expansión de las empresas que actúan dentro de la formalidad, al evadir el pago de impuestos, las cargas parafiscales, los aportes a la seguridad social y, en general, las regulaciones que recaen sobre estos últimos.

Dentro de la POLÍTICA DE DESARROLLO EMPRESARIAL: LA “POLÍTICA INDUSTRIAL” DE COLOMBIA, se propone adelantar una política de formalización, con base en las siguientes consideraciones (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2011):

“La alta informalidad empresarial y laboral repercute en bajos niveles de productividad en Colombia. Se calcula que la productividad laboral es equivalente al 20% de la de Estados Unidos; en parte ese resultado se explica porque el 60% del empleo es informal y apenas tiene una productividad laboral equivalente al 6% de la de un trabajador de ese país.

El gobierno tiene el compromiso de reducir la informalidad, lo que repercutirá en la calidad del empleo y en el ingreso de los trabajadores. Ya se dio un paso fundamental con la Ley de formalización y primer empleo.

En la política de formalización es importante la dimensión regional, que se refleja en la alianza entre el gobierno nacional y las Comisiones Regionales de Competitividad.

De igual forma se plantea una estrategia de comunicación que ilustre sobre las ventajas de la formalización a empresarios y trabajadores.”

Dicho marco, busca que Colombia para el 2014 cuente con una estructura productiva de bienes y servicios competitiva; con al menos 20 sectores que hayan pasado por el Programa de Transformación Productiva; con 300.000 nuevos empleos generados entre el 2010 y el 2014 y la formalización de al menos 70.000 empresas; con una oferta de apoyo financiero y no financiero madura y eficiente para el tejido empresarial; y con un sistema para la competitividad reconocido a nivel regional.²

1.2 ESTUDIOS SOBRE LA INFORMALIDAD EN COLOMBIA

Ahora bien, al analizar el tema de informalidad en Colombia, es oportuno hacer notar la carencia de amplias fuentes de información que permitan realizar una adecuada caracterización de dicho fenómeno. Solamente la Encuesta de Microestablecimientos y la Encuesta 1.2.3 del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) ofrecen fuentes que pueden ser utilizadas para caracterizar la informalidad empresarial. No obstante, debido a que ambas encuestas están dirigidas a establecimientos comerciales micro (i.e. menos de 10 empleados), la literatura reciente sobre el tema se ha enfocado en este grupo de negocios.

También existe la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) mediante la cual se solicita información sobre las condiciones de empleo de las personas (si trabajan, en qué trabajan, cuánto ganan, si tienen seguridad social en salud o si están buscando empleo), además de las características generales de la población como sexo, edad, estado civil y nivel educativo. La GEIH proporciona información a nivel nacional, urbano- rural, regional y departamental.

Los trabajos de (Bourguignon, 1979), (Fields, 1975) y (Uribe Echavarría & Forero, 1984) se acercan a la visión estructuralista. Sus análisis se centran en mostrar evidencia a

² A primero de octubre de 2012 estos sectores aportaron 9,5% del PIB del país, 37% del valor de la producción de la industria y 45,7% de las exportaciones no minero-energéticas. Generaron 13,6% del empleo nacional y aumentaron sus exportaciones 5% anual en el acumulado enero-julio.

favor de la segmentación del mercado laboral colombiano y el carácter anticíclico de la informalidad.

Otros estudios relevantes sobre el fenómeno de la informalidad son los trabajos de (Nuñez, 2002), (Flórez, 2002) y (Ribero, 2003). El trabajo de Nuñez relaciona la informalidad con la evasión de impuestos. A partir de los microdatos de las Encuestas de Hogares para los años 1988 y 1998, el autor encuentra que la probabilidad de ser informal depende positivamente de la evasión de cargas fiscales. Flórez evalúa el enfoque teórico más apropiado para medir la informalidad en Colombia en el período 1984-2000. La autora concluye que la visión teórica más apropiada es la institucionalista y mide el sector informal como los trabajadores que no están afiliados al sistema de seguridad social en salud. Por su parte, Ribero, a partir de dos definiciones del sector informal, una basada en la posición ocupacional y la otra en requisitos institucionales, encuentra que las mayores diferencias entre formales e informales están en los niveles educativos e ingresos

En el año de 2007 se realizaron varios estudios sobre informalidad empezando por el de (Cárdenas M & Mejía M, 2007) cuyas conclusiones indican que la probabilidad de informalidad disminuye con el tamaño de la firma, la antigüedad (años en funcionamiento) y el sector en el que se ubique (por ejemplo, es mayor para los servicios en comparación con el comercio). Las estimaciones muestran que los microestablecimientos informales tienen menores ingresos y activos fijos, aunque sus utilidades no son considerablemente diferentes a las de los establecimientos formales.

Cárdenas y Rozo (2007), realizan otro estudio dirigido a caracterizar las tendencias y dinámicas de la informalidad empresarial y a analizar el impacto de los Centros de Atención Empresarial (CAES) sobre la evolución de la informalidad. Los resultados permiten ver que las empresas informales tienen en promedio menor acceso al crédito y a programas de capacitación, mayores problemas con el servicio técnico y menores utilidades por trabajador que las empresas formales con características similares. Asimismo, se encuentra que la introducción de los CAE incrementó el registro de empresas formales en 5,2%.

Por su parte, (Mejía & Posada, 2007) desarrollan un modelo de equilibrio general que explica la coexistencia de la formalidad y la informalidad en situaciones de equilibrio estable y de un grado óptimo de imposición de las normas.

La investigación de (García Cruz, 2009) analiza los determinantes macroeconómicos de la informalidad laboral en Colombia. Teniendo en cuenta varias definiciones de informalidad, se encuentra que este fenómeno tiene una relación inversa con el nivel de educación de la población ocupada y el grado de desarrollo industrial de las ciudades. También se observa que un sector público muy grande genera un efecto positivo sobre la informalidad, lo cual indica que existen posibles ineficiencias estatales o cargas institucionales que afectan la decisión de formalizarse. Así mismo se evidencia que existe un importante efecto local en la informalidad asociado con la estructura

productiva e integración comercial, que dependen de la ubicación geográfica de las ciudades.

Otro estudio corresponde al de (Santa María & Rozo, 2009), quienes profundizan en los determinantes de la informalidad empresarial en Colombia y aportan nueva evidencia al respecto. El análisis se realiza tanto cuantitativa como cualitativamente. El primero se desarrolla con el *Censo Empresarial de Cali y Yumbo de 2005*, el cual permite estudiar la incidencia y los determinantes de la informalidad en empresas de cualquier tamaño y sin problemas relacionados con la muestra. Los resultados indican que en las microempresas, la informalidad es un fenómeno generalizado, y que en la mayoría de los casos, tiende a desaparecer con el crecimiento de las empresas. Por otro lado, el análisis cualitativo se desarrolla tomando como base sesiones de grupo dirigidas a empresarios formales e informales, lo cual facilita estudiar aspectos que no pueden ser identificados sólo con análisis estadísticos.

Por último (Hamann & Mejía, 2011) presentan un modelo de equilibrio parcial dinámico de emprendedores que escogen establecerse en el sector formal o en el informal. Esta decisión es el resultado de un análisis de los costos y beneficios estáticos y dinámicos asociados a operar en cada uno de los dos sectores que incluyen los costos salariales, las tasas impositivas, los costos de crear y liquidar una empresa formal y la posibilidad de acceder al sistema financiero. El modelo es calibrado para replicar tanto el promedio como una medida de la dispersión del valor agregado relativo del sector formal versus el sector informal en Colombia para el período 2000-2007. Posteriormente, el trabajo investiga el impacto de diversas políticas de formalización sobre el tamaño relativo del sector formal. Las simulaciones encuentran que reducciones en los costos asociados a operar en el sector formal pueden conducir a aumentos considerables en el tamaño relativo del sector formal. El costo de montar una empresa, en especial, tiene efectos grandes sobre el tamaño de la formalidad. Los resultados sugieren, entonces, que el marco legal de regulación del sector formal en Colombia actúa como una barrera importante para la formalización empresarial

RESUMEN DE LOS TRABAJOS REALIZADOS EN COLOMBIA

1. Ante todo es importante destacar que la mayoría de los estudios sobre la informalidad analizan el tema con un enfoque nacional y general, algunos solamente lo hacen con un enfoque regional y ninguno desde el punto de vista de los sectores industriales y agrícolas. Solo han mirado el comercio, los servicios y el sector rural.³ De ahí la importancia de la presente investigación para profundizar en 8 sectores del Programa de Transformación Productiva.

³ El Ministerio de Trabajo está adelantando una encuesta con Propaís para determinar la informalidad en los sectores de transporte de carga, construcción y cadenas agroindustriales. Se extiende a 1200 empresarios no formales en 4 ciudades. Por su parte la DIAN está adelantando una encuesta para determinar la informalidad en el comercio (tenderos). Tiene una cobertura 2.300 en 6 ciudades del país.

2. Los resultados encontrados muestran que el peso de las actividades informales en la economía colombiana es grande y no ha variado mucho en los últimos 15 años. A partir de varias definiciones, tanto del lado de la productividad como de la evasión de las normas, se ha observado que dichas actividades generan cerca del 60% de los empleos en Colombia, aunque los porcentajes varían según los estudios. Por su parte la informalidad empresarial asciende al 45% como mínimo.
3. La informalidad ha estado muy vinculada al crecimiento de la economía. Entre 1988 y 1994 tuvo un crecimiento promedio cercano al 5%. A partir de 1996 la economía se desacelera: entre 1998 y 2000 el crecimiento es casi nulo, presentándose la recesión más fuerte del siglo XX. A partir del 2000 se observa una recuperación que se hace más fuerte después del 2002, con tasas de crecimiento de 5% entre 2004-2005, 7% en el 2006. Respecto a la informalidad se nota el marcado carácter anticíclico: en el período de auge (1992-1994) se generan los niveles más bajos de informalidad: 54% (DANE), 38% (OIT) y 58%; mientras que en el período de crisis (1998-2000) la informalidad crece: 61%, 46% y 75%, respectivamente. En el 2012, a pesar de la mayor dinámica económica, es claro que los niveles de informalidad en Colombia son altos como se comentó en el punto anterior.
4. La informalidad es un problema central debido no sólo a su impacto sobre el bienestar de la población (acceso a la seguridad social y empleo de calidad) sino también a que se constituye como una importante barrera al crecimiento y la eficiencia, con la consecuente implicación sobre la productividad y el crecimiento económico.
5. Las empresas informales no pueden hacer uso de bienes públicos como la justicia, la protección de derechos de propiedad y los programas gubernamentales de capacitación.
6. La informalidad tiene un impacto negativo sobre la generación de empleo y la calidad del mismo debido a que operan en una escala inferior a la óptima.
7. Existe un importante efecto local en la informalidad asociado con la estructura productiva e integración comercial, que dependen de la ubicación geográfica de las ciudades. Al ordenar las ciudades por nivel de informalidad, se distinguen tres grupos: el primero está conformado por las ciudades con menores niveles de informalidad, estas son: Medellín, Bogotá y Manizales; le siguen en un nivel intermedio Cali, Pereira, Bucaramanga y Barranquilla; y por último, se encuentran Pasto, Villavicencio y Cúcuta, con altos índices de informalidad. En los dos primeros grupos están las ciudades con mayor desarrollo urbano, industrial e integradas comercialmente, mientras que en el último grupo están las ciudades con una menor dinámica y poca integración. Se empieza a distinguir que la informalidad presenta un importante componente local, en otras palabras, que las diferencias en los niveles de informalidad entre ciudades están asociadas

a factores propios de cada una de ellas y que de manera muy especial están asociadas a las diferentes dinámicas industriales.

8. La informalidad empresarial no sólo afecta las empresas que desarrollan sus actividades en este sector, sino que también afecta la productividad de las empresas formales que son pequeñas y jóvenes.
9. La informalidad empresarial está estrechamente relacionada con la informalidad laboral, ya que si una empresa no registra sus actividades e ingresos ante las autoridades, es muy probable que sus contratos laborales no se rijan por la legislación laboral. De acuerdo con la evidencia internacional, la informalidad laboral guarda cierta relación con el tamaño de la empresa.
10. Teniendo en cuenta los diferentes estudios sobre informalidad desde el punto de vista micro se encuentra que a) este fenómeno tiene una relación inversa con el nivel de educación de la población ocupada, el grado de desarrollo industrial de las ciudades y el tamaño de la firma. b) Los mayores niveles de informalidad están en las micro, pequeñas y medianas empresas. c) los microestablecimientos informales tienen menores ingresos y activos fijos, aunque sus utilidades no son considerablemente diferentes a las de los establecimientos formales. d) La informalidad depende del sector, hay mayor informalidad en los servicios que en el comercio. d) Las empresas informales tienen en promedio menor acceso al crédito y a programas de capacitación, mayores problemas con el servicio técnico y menores utilidades por trabajador que las empresas formales con características similares. e) Las empresas informales tienen menos posibilidades de acceder a nuevas tecnologías. f) Un sector público muy grande genera un efecto positivo sobre la informalidad, lo cual indica que existen posibles ineficiencias estatales o cargas institucionales que afectan la decisión de formalizarse

RECOMENDACIONES

1. Las acciones efectivas para reducir la informalidad deben modificar su estructura costo-beneficio, aumentando sus costos y reduciendo los beneficios. Esto implica, aumentar el conocimiento de los beneficios de la formalidad y hacer más efectiva la vigilancia y control a las empresas/actividades informales.
2. Es fundamental identificar si la informalidad en Colombia es un fenómeno causado por razones de salida o exclusión o cual es la mezcla de las dos características.
3. También es fundamental crear conciencia de que existen costos a la formalidad en Colombia que podrían reducirse. Estos costos incluyen el exceso, diseño poco técnico y complicación de los tributos en Colombia, incluyendo los impuestos a la nómina.

4. Teniendo en cuenta que el análisis empírico se encontró que los Centros de Atención Empresarial (AE) han sido efectivos en la generación de nuevos negocios, debe ampliarse este programa a todas las ciudades. Así mismo, en las ciudades en las cuales este programa ya ha sido implementado las acciones deben dirigirse a simplificar los pasos subsiguientes ya que el registro mercantil es sólo la puerta de entrada a la formalidad

1.3 DEFINICIÓN DE INFORMALIDAD

Ante todo hay que tener en cuenta que la informalidad es un concepto que ha estado sujeto a diferentes interpretaciones y alcances. A nivel teórico se desatacan dos enfoques que han intentado definir y analizar los determinantes de la misma, estos son: el *enfoque estructuralista* y el *enfoque institucionalista*. Como lo destaca (García Cruz, 2009), en cuanto a la definición, los trabajos empíricos que siguen el enfoque estructuralista asocian la informalidad con el tamaño de la planta y la posición ocupacional, intentando tener en cuenta factores de productividad, de dotación de capital humano y marginalidad laboral.⁴ El enfoque institucionalista asocia la informalidad con las actividades laborales que evaden las normas y en esta línea los trabajos empíricos utilizan como medida las empresas que no pagan impuestos y la no contribución al sistema de seguridad social.⁵

En cuanto a los *determinantes* de la informalidad estos varían según el enfoque que se siga. Desde el punto de vista estructuralista el sector informal surge como consecuencia de la poca capacidad del sector moderno para absorber mano de obra, con lo cual los individuos antes de quedarse desempleados prefieren ubicarse en la informalidad. En este sentido, la informalidad viene determinada por factores asociados a la estructura de la economía, la cual limita al sector moderno para generar puestos de trabajo. Entre las variables más comunes para caracterizar este enfoque se tienen: el nivel de desempleo, la estructura sectorial, el nivel de capital físico y humano, el grado de desarrollo tecnológico, entre otros. Por su parte, el enfoque institucionalista relaciona la informalidad con factores de carácter institucional. Entre estos factores se encuentran la existencia de barreras legales para la formación y funcionamiento de las empresas (como son los impuestos, costos laborales, regulaciones ambientales, pago diferencial de servicios públicos, entre otros) y la ineficiencia del Estado para proveer sus servicios. Las variables más utilizadas son: medidas de recaudo fiscal, medidas de restricciones del mercado laboral, el grado de calidad de las instituciones gubernamentales y medidas de inspección del empleo.

⁴ Los trabajos pioneros de la corriente estructuralista fueron realizados por Lewis (1954), OIT (1972) y Hart (1970 y 1973), los cuales con evidencias para África diseminaron la hipótesis de que la informalidad es un sector residual o escape al desempleo, cuyas actividades ofrecen ingresos sólo para la sobrevivencia. En esta misma pauta aparecen los trabajos de Singer (1980), Tokman (1982) y PREALC (1981 y 1985), que adicionaron otras características a la definición de informalidad, como son los bajos niveles de productividad y la poca capacidad de acumulación de capital (físico y humano).

⁵ La corriente institucionalista es impulsada por los estudios de Hirschman (1970), De Soto (1987 y 2000) y Portes (1995), y surgen como respuesta a las críticas hechas a la primera corriente, por la simplicidad en las definiciones y la omisión de variables importantes.

Dentro del enfoque institucional la informalidad en muchas ocasiones se considera sinónimo de economía subterránea u oculta, economía no oficial, economía paralela o negra y economía en la sombra, entre otros, que en varios casos obedecen a conceptos relacionados con delitos como robo, contrabando y narcotráfico. En (Schneider, 2005) se presenta una clasificación de informalidad de acuerdo con el tipo de transacción involucrada: si es monetaria o no y si es lícita o no. Como muestra el Cuadro 1 y lo comentan (Cárdenas S & Mejía M, 2007) esta clasificación diferencia además, dentro de la categoría de las transacciones lícitas, si la actividad representa evasión o elusión de impuestos.

Cuadro 1 Clasificación de la economía informal

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

Fuente: (Schneider, 2005) y (Cárdenas S & Mejía M, 2007)

La anterior clasificación permite distinguir el concepto de informalidad del de ilegalidad. En tal sentido, “las actividades informales difieren de las ilegales porque conciernen productos o servicios legales desarrollados de forma ilegal.” (Cimoli, Primi, & Pugno, 2006), por lo cual, el presente estudio de informalidad solo se centrará en intersección de actividades lícitas con transacciones monetarias y no el tema de actividades ilícitas, que aunque pueden estar relacionadas con la informalidad, van más allá de los términos de referencia y de las definiciones sobre informalidad que se han acordado para este consultoría.

1.4 TIPOS DE INFORMALIDAD

De acuerdo con lo anterior, para efectos de este estudio, la informalidad se clasifica en laboral, empresarial y productiva.

Informalidad laboral:

- a) No cumplir con obligación de aportes a la seguridad social y
- b) No cumplir regulación de salario mínimo

Informalidad Empresarial:

- a) No estar inscrito en el registro mercantil
- b) No tener RUT

- c) No facturar conforme a la ley
- d) No contar con permisos obligatorios de funcionamiento según la actividad que desempeña.

Informalidad frente al consumidor y la competencia (producción)

- a) Realizar prácticas violatorias del régimen de propiedad intelectual, particularmente en materia de marcas, derecho de autor y patentes
- b) No cumplir con los estándares obligatorios de calidad de producto contenidos en medidas sanitarias y reglamentos técnicos.

Como lo han anotado varios especialistas, entre ellos Santiago Levy, Vicepresidente del Banco Interamericano de Desarrollo, en una intervención que hizo en la presentación del Informe Nacional de Competitividad 2012 – 2013, en Colombia no es fácil medir estas formas de informalidad ya que faltan datos y las estadísticas del DANE son muy incompletas. De todas maneras ellas permiten hacer algunas mediciones parciales y en el caso del presente trabajo fueron fundamentales para las mediciones sectoriales que se realizaron.

1.5 MARCO NORMATIVO

Las principales normas y documentos sobre la informalidad son los siguientes:

1. Política de Competitividad y Productividad. Documento Conpes 3527
2. Programa de Transformación Productiva. Documento Conpes 3678
3. Plan Nacional de Desarrollo 2010 2014. Ley 1450 de 2011
4. Política de desarrollo empresarial: la “política industrial” de Colombia. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. 31 de marzo de 2011
5. Ley 1258 de 2008 de Sociedades por Acciones Simplificadas SAS
6. Ley de Formalización y Generación de Empleo (Ley 1429 de 2010)
7. Política de fomento al emprendimiento. (Ley 1014 de 2006)
8. Acto Legislativo 05 de 2011. Ley 1530 de 2012 por el cual se regula la organización y funcionamiento del sistema general de regalías
9. Planes de Negocios de los 8 sectores escogidos
10. Estudios y presentaciones de la Gerencia de Formalización del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
11. Ley 1380 de 2010 sobre Insolvencia para persona natural no comerciante.
12. Proyecto de Reforma Tributaria No. 166/2012 C
13. Resolución 2272 de 1012 del Ministerio de Trabajo sobre Acuerdos Formalización
14. Convenio de Cooperación del Ministerio de Comercio, Industria y Comercio con Confecamaras para fomentar la formalización empresarial. (Brigadas para la Formalización y Talleres de Capacitación)

Al final de la Segunda Parte de este informe se incluye un anexo sobre la normatividad transversal y sectorial.

1.6 COMENTARIOS A ALGUNAS ACCIONES EN CURSO.

La meta del gobierno durante este cuatrienio buscan: a) Formalizar al menos 500.000 empleos que hoy son informales. b) Formalizar al menos 250.000 empresas (adicionales a las que se formalizan en ausencia de Política de Formalización). Para tal efecto ha emprendido algunas acciones. Aquí hacemos referencias a tres de las más importantes.

A) Implementación y reglamentación de la Ley de Formalización y Generación de Empleo (Ley 1429 de 2010).

Los beneficios y beneficiados por la ley se pueden determinar de la siguiente manera.

La Ley beneficia en general a todos los empresarios y trabajadores colombianos, pero ofrece beneficios puntuales a:

Trabajadores	Empresas
<ul style="list-style-type: none"> - Menores de 28 años. - Mujeres mayores de 40 años. - Personas en desplazamiento. - Personas en proceso de reintegración. - Personas en condición de discapacidad. - Empleados que devenguen entre 1 y 1,5 SMMLV. - Personas cabezas de familia de los niveles 1 y 2 del SISBÉN. 	<ul style="list-style-type: none"> - -Nuevas pequeñas empresas que inicien su actividad de manera formal. - Pequeñas empresas que venían operando informalmente y decidan formalizarse. <p>(La Ley definió “pequeña empresa” como aquella con no más de 50 trabajadores y activos totales que no superen los 5.000 SMMLV).</p>

Beneficios:

Las nuevas empresas que empiecen a operar formalmente y aquellas que venían operando informalmente y se formalicen, obtendrán beneficios sobre el pago de impuesto de renta, matrícula mercantil y aportes parafiscales, en tal forma que el pago de estas tres obligaciones se puede hacer de manera progresiva, es decir, en un porcentaje de la tarifa que va creciendo en el tiempo hasta alcanzar la tarifa plena.

Las contribuciones parafiscales de los nuevos empleos para los siguientes grupos de población serán 100% descontables del impuesto de renta, siempre que (1) no haya sustitución de trabajadores, (2) aumente el número de empleados y (3) aumente el valor de la nómina:

- Menores de 28 años.
- Mujeres mayores de 40 años.
- Personas en situación de desplazamiento.
- Personas en proceso de reintegración.
- Personas en condición de discapacidad.

- Empleados que devenguen entre 1 y 1,5 SMMLV

Otros beneficios:

Amnistía para renovaciones de matrícula mercantil cuyo plazo se venció antes de 2008 (renovación sin costo alguno).

- Simplificación de trámites laborales (Ej.: eliminación de trámite para aprobar reglamento de trabajo, compensación en dinero de vacaciones).
- Simplificación de trámites comerciales (Ej.: utilización de medios electrónicos, eliminación del requisito de presentación personal para varios trámites ante las Cámaras de Comercio y la SIC, reducción de trámites para cierre voluntario de empresas).
- Los trabajadores que pertenecen al SISBÉN y celebren un contrato laboral, conservan los beneficios del Sistema por un año y el cupo por dos.
- Los apoyos económicos entregados por el estado, como “capital semilla para el emprendimiento” y como “capital para el fortalecimiento de la empresa”, no se consideran ingresos constitutivos de renta.

B) Política de Desarrollo Empresarial: la “política industrial” de Colombia.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo está desarrollando una Política de Desarrollo Empresarial,⁶ que constituye una visión moderna de lo que tradicionalmente se conoce como “política industrial”

- La política industrial de Colombia tiene dos ejes: Transversal y sectorial.
- Las políticas transversales son de aplicación general y benefician todas las actividades de la economía.
- Las políticas sectoriales están dirigidas a algún sector en particular.
- La política de formalización es uno de los componentes transversales de esta estrategia.
- La Política de Desarrollo Empresarial en materia de informalidad consta de tres elementos:
 - Instrumentos y programas.
 - Estrategia regional y sectorial,
 - Estrategia de Divulgación.

Los instrumentos y programas son tres: a) Ley 1429, que ya se comentó, b) Brigadas Empresariales, c) Rutas empresariales y d) Centros de desarrollo empresarial.

⁶ Política de desarrollo empresarial: la “política industrial” de Colombia. Sergio Díaz-Granados Ginda, Ministro. Carlos de Hart Pinto. Viceministro de Desarrollo Empresarial. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. 31 de marzo de 2011

La estrategia regional, se refleja en la alianza entre el gobierno nacional y las Comisiones Regionales de Competitividad.

La estrategia sectorial está ligada a los Programas de Transformación Productiva.

La Gerencia de Formalización del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha producido varios informes sobre los avances de estos programas, en donde destaca las características de la ley, campañas de divulgación y brigadas de formalización.⁷ Con relación a las dos últimas ha destacado los siguientes avances:

Campaña de divulgación.

- Programas Presidencia de la República (foros Colombia Joven y programa de TV Urna de Cristal).
- Iniciativas de las Cámaras de Comercio.
- Convenio DNP – Confecámaras por \$500 millones.
- Convenio MPS – RTV por \$600 millones.
- 15 foros en el territorio nacional ofrecidos por el MCIT.

Oferta de servicios

- Brigadas para la formalización
- Censos empresariales georeferenciados (comercio)
- Programas de formación empresarial con Cámaras de Comercio y el SENA, Programas de formación a la medida con el SENA,
- Acceso a líneas de crédito de Bancóldex, Acceso a recursos de Fomipyme y Fondo Emprender y Ruedas de Servicios para la Formalización.)
- Acciones de formalización realizadas por Propaís.
- Plan Padrino

C) Ley de reforma tributaria.

Esta ley, que fue aprobada por el Congreso en Sesiones Extraordinarias a finales del 2012, considera que hay dos fenómenos que se pueden relacionar estrechamente con la informalidad laboral en Colombia: (i) una carga excesiva de costos no salariales que encarecen la incorporación de mano de obra en el sector formal y (ii) una reducida competitividad en ciertos sectores de la economía, los cuales limitan la expansión del aparato productivo formal, y la consecuente vinculación de trabajadores. En estas circunstancias se estima que el país requiere un sistema tributario que atienda ambos frentes y la estrategia que se ha diseñado se enfoca en dos sentidos: reducción de los costos no salariales y corrección de fallas en el sistema impositivo que no contribuyen a la competitividad de costos de las firmas.

Con relación a lo primero - reducción de los costos no salariales - se tiene en cuenta que los desarrollos teóricos, así como la evidencia empírica asocian la informalidad a una

⁷ Estrategia para la Formalización. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Foro de Formalización Empresarial y Laboral. Medellín. Octubre 26 de 2011.

regulación excesivamente costosa –manifestada en elevados costos laborales diferentes al salario–, lo cual es respaldado por la evidencia encontrada en el mercado laboral colombiano en varios estudios. Este incremento de los costos salariales ha generado segmentación en el mercado laboral entre formales e informales especialmente desde el año 1993, con la entrada en vigencia de la ley 100.⁸

En lo que se refiere a la formalidad empresarial, los costos de operar en el sector formal actúan como una barrera para la entrada de las empresas al sector formal, ya que ellos implican mayores costos laborales - ya que en el sector formal las empresas deben pagar el salario mínimo así como los aportes al sistema de seguridad social-; el costo del pago de impuestos sobre las utilidades de la empresa; y los costos fijos de montar la empresa y liquidarla.

Respecto a lo segundo - Ineficiente carga tributaria en las empresas - la formalidad total de una empresa requiere no sólo pagar las prestaciones sociales a sus empleados, sino también obtener el registro mercantil, llevar contabilidad y pagar impuestos. Por esto, junto con la modificación de los costos no salariales, que conducen a la formalización laboral, se adoptan medidas para disminuir el costo de declarar y pagar impuestos para que más empresas empiecen a cumplir con estos deberes, especialmente simplificando la multiplicidad de tarifas del IVA, teniendo en cuenta que en general el sistema actual del IVA eleva los costos de cumplimiento de los responsables del impuesto, y los asociados a la administración y control por parte de la DIAN.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, el Gobierno Nacional, con el fin de incentivar la creación de empleo y combatir las consecuencias negativas que representa tener altos niveles de informalidad, propuso disminuir los gravámenes sobre la nómina, aliviando sustancialmente la carga de los aportes parafiscales y las cotizaciones al sistema de seguridad social en salud en cabeza de las personas jurídicas contribuyentes del impuesto sobre la renta, actores fundamentales para cumplir los objetivos mencionados. Así, se eliminó los aportes al Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar – ICBF, y cotizaciones al Sistema de Seguridad Social en Salud, correspondientes a los trabajadores cuyos salarios no superen diez salarios mínimos legales mensuales vigentes.

Como requisito esencial para lograr la eliminación mencionada se considera fundamental sustituir las fuentes de la financiación que representaban para las entidades mencionadas y para el Sistema de Seguridad Social en Salud, los aportes y cotizaciones que se eliminan en ley. Con tal objeto se crea un nuevo impuesto (impuesto sobre la renta para la equidad - CREE) el cual se calculará tomando en consideración, ya no las nóminas de las empresas, sino las utilidades obtenidas en un período gravable, lo cual contribuye a que el sistema tributario sea más eficaz y equitativo, respetando los principios constitucionales de progresividad, justicia y legalidad. El CREE tendrá como

⁸ El concepto de segmentación se refiere a que la falta de oferta del mercado asalariado formal impulsa los individuos a desplazarse al sector de cuenta propia de forma involuntaria, con escasa probabilidad de crecimiento y formalización futura.

destinación específica, la atención de los gastos del ICBF y SENA, garantizar los programas a su cargo y financiar parcialmente el Sistema de Seguridad Social en Salud.

El Gobierno Nacional reconoce la importancia de que no se altere la prestación de los servicios por parte de las entidades mencionadas, ni el adecuado funcionamiento del sistema de salud, razón por la cual, en caso de que los recursos obtenidos a través del recaudo del CREE no sean suficientes para dicho fin, se comprometa a que la financiación se hará con cargo al Presupuesto General de la Nación.

La reforma beneficia, en particular, a las empresas que son altamente generadoras de empleo, así como a aquellas en las que el grueso de su nómina devenga menos de 10 salarios mínimos. Para las organizaciones intensivas en capital, el alivio será menor, aunque de ninguna manera irrelevante. El gobierno calcula que con esta reforma se pueden generar un millón de nuevos empleos anualmente.

1.7 ENFOQUE METODOLÓGICO

La consultoría que permitirá caracterizar la informalidad empresarial, laboral y de producto de los 8 sectores seleccionados del Programa de Transformación Productiva se está llevando a cabo en 3 fases, las cuales se describen a continuación:

Fase I

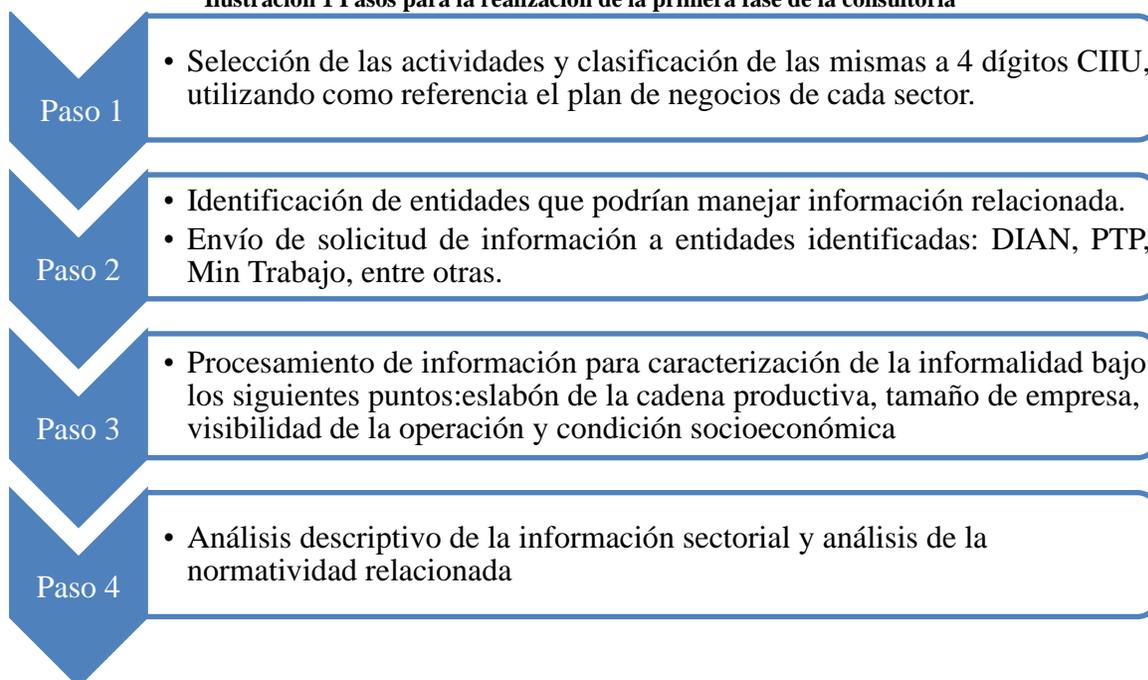
La Primera Fase de la consultoría, concebida bajo un enfoque descriptivo y exploratorio⁹ más no inferencial, busca caracterizar el fenómeno de informalidad a partir de la información secundaria disponible a través de distintas entidades, tanto oficiales como sectoriales, que cuentan con algún nivel de información estadístico relacionado con el objeto de investigación.

En este sentido, el análisis aquí presentado, derivado de los datos recolectados, describe la situación de informalidad al 2011 en cada uno de los sectores, sin que esto sea generalizable como comportamiento general de la población, para lo cual se requeriría la realización de un estudio a mayor profundidad que incluya un censo sectorial.

Para cumplir con los objetivos del estudio, el levantamiento y procesamiento de la información secundaria fue llevada a cabo¹⁰ a través de 4 diferentes pasos, los cuales se describe en la siguiente ilustración:

⁹ Esto implica que el objeto de estudio ha sido poco estudiado y sobre el cual se cuenta con nula o escasa información. En este punto es importante recordar que no existen ningún estudio de tal tipo a nivel nacional y las estadísticas con las cuales se cuentan no permiten responder a un objeto de investigación mayor al aquí planteado.

Ilustración 1 Pasos para la realización de la primera fase de la consultoría



Luego de obtener y validar las actividades que se consideran en cada sector¹¹ se procedió a realizar la solicitud de la información a las entidades que se presume manejan datos relacionados. En este sentido, se solicitó información al INVIMA, ICA, DIAN, DANE, Fedepalma, Fedegán, PTP, Federación Colombiana de Municipios, Secretarías de Salud, entre otras.

Como resultado de este primer paso se obtiene información sectorial de Fedepalma y Fedegán para los sectores de carne bovina y de aceites, palma, grasas vegetales y biocombustibles, información que se integró en los documentos en la medida que se articulaba con el análisis principal.

Otra fuente de información importante obtenida corresponde a la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) del DANE, de la cual se obtiene importante información transversal para caracterizar de forma general el problema de informalidad en los diferentes sectores analizados.

Con respecto a la GEIH, si bien fue diseñada con el objetivo principal de servir como instrumento para la caracterización del mercado laboral, es posible obtener de sus diferentes módulos preguntas que permiten caracterizar la informalidad. En este sentido, se puede verificar la existencia de una ficha metodológica publicada por el DANE en el

¹¹ Para ello se trabajó la codificación CIU versión 3, la cual maneja el DANE para sus reportes hasta el año 2011.

2009, de donde es posible conjeturar que la aproximación a la informalidad en Colombia, como dato oficial, es obtenida a partir de la GEIH¹².

Dado el carácter transversal que tiene la GEIH para el estudio, se estructuró el procesamiento en función de dicha encuesta, a partir de la cual se realizan las comparaciones y cruces posibles, aunque se advierte nuevamente la ausencia de información estadística. Sin embargo, la información adicional que se obtiene a través de otros estudios y entrevistas con gremios fue integrada al informe en la medida que los datos lo permitieron.

La GEIH se estructura en diferentes módulos en los cuales son identificables los trabajadores y empresa informales. En este sentido, el módulo “ocupados” brinda información del trabajador, el cual puede ser relacionado con el módulo “características” que contiene información de la persona y su familia.

Por su parte, la identificación de empresarios informales se realiza a partir del módulo de “ocupados”, a través de la variable que indaga el rol desempeñado en la empresa, es decir, dueño, propietario, patrón o empleador.

En cuanto a la identificación de los informales dentro de la GEIH se aplicaron los siguientes filtros¹³:

- a. Afiliación a salud en régimen contributivo
- b. Afiliación a pensiones
- c. Afiliación a ARP
- d. Afiliación a cajas de compensación
- e. Contar con registro mercantil o Rut

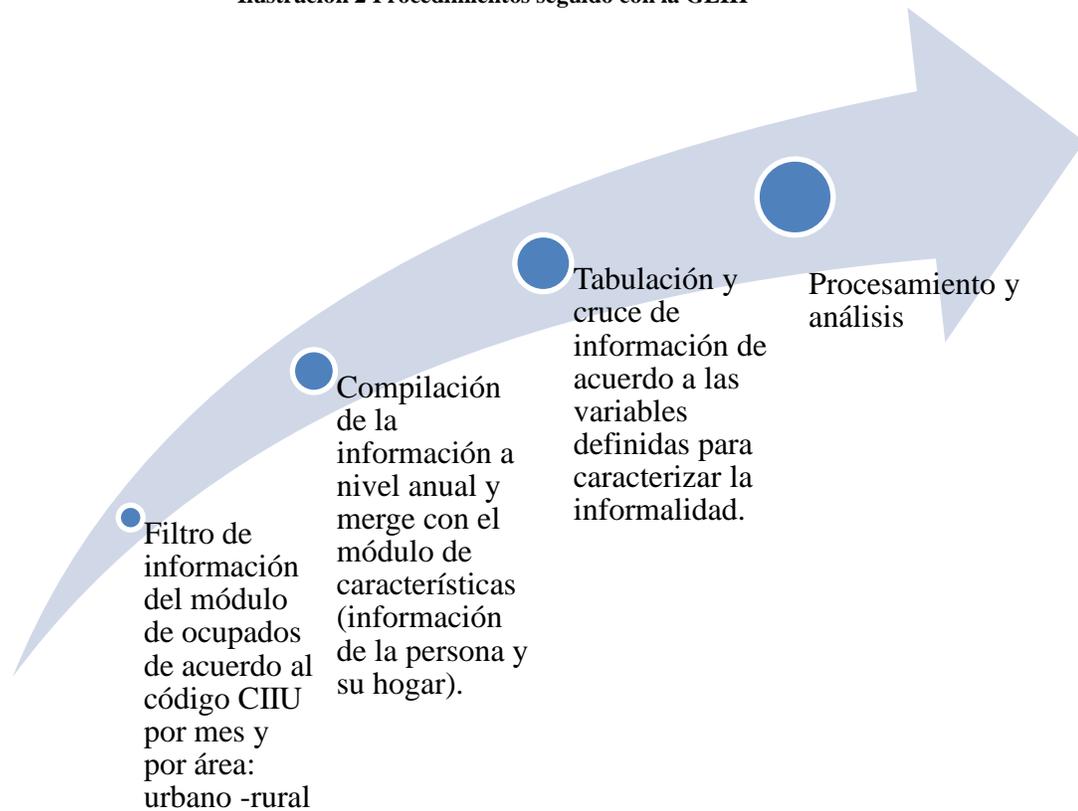
Siendo el último elemento una variable que solo se indaga en caso de estar clasificado como dueños, propietario, empleador o patrón dentro del negocio o actividad que desempeña.

El procedimiento general para el procesamiento de la GEIH se describe en la siguiente ilustración:

¹² La ficha metodológica puede ser consultada en la siguiente dirección: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/metodologia_informalidad.pdf

¹³ Son los únicos criterios aplicables dada la estructura de la encuesta.

Ilustración 2 Procedimientos seguidos con la GEIH



Es válido aclarar que la GEIH brinda suficiente información sobre el mercado laboral de los diferentes sectores, donde se hace visible el fenómeno de informalidad, pero no es lo suficientemente estructurada para caracterizar de forma específica cada uno de los problemas del sector. La GEIH no es una herramienta potente para realizar un estudio de caracterización sectorial pero si es lo suficientemente rica en información para derivar de ella algunas conclusiones generales que pueden servir de guía en la búsqueda de información más detalladas y especializada.

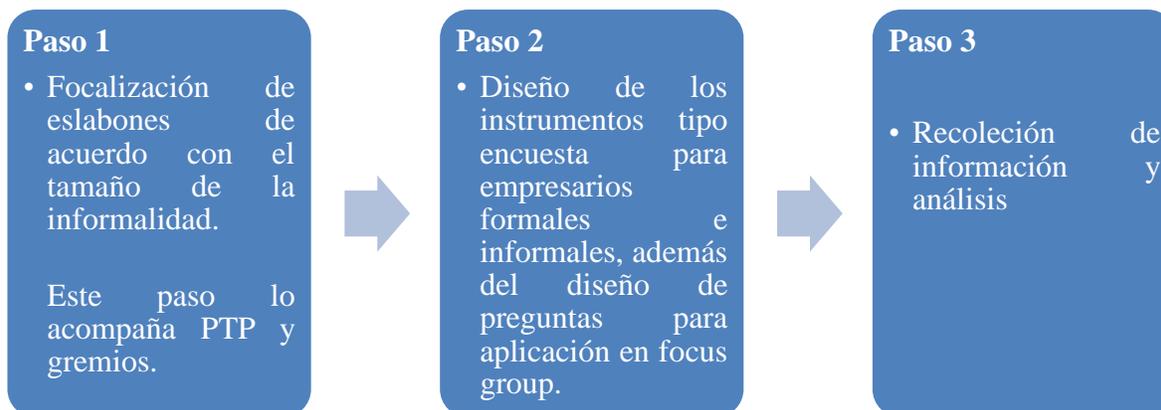
En consecuencia con lo anterior, dado que en esta primera parte de este documento se deriva una gran cantidad de información de la GEIH, se le recuerda al lector considerar las limitaciones de la GEIH y a su vez reconocer la gran ausencia de información que el país tiene con respecto al tema, además de considerar que esta primera fase consiste en la caracterización a partir de fuentes secundarias y no a partir de la recolección primaria.

Fase II

La segunda fase del estudio se realizará en colaboración con Datexco. E esta fase, para obtener información primaria que vislumbre los problemas específicos de cada sector, se aplicará tres instrumentos de caracterización en los sectores seleccionados a partir de un estudio de caso, considerando la focalización en aquellos eslabones que se identifique un alto grado de informalidad.

El proceso en esta segunda fase se describe en la siguiente ilustración:

Ilustración 3 Pasos para la realización de la primera fase de la consultoría



Como se describe en la gráfica anterior, luego de definir la focalización en el eslabón que muestre mayor proporción de informalidad, se diseña un instrumento tipo encuesta estructurado para caracterizar la informalidad en un estudio de caso para 25 empresas informales y 10 formales por cada sector, además de un cuestionario con preguntas a profundidad que se aplicará a gremios y grandes participantes de cada eslabón priorizado.

Una vez recolectada la información primaria se procederá al análisis considerando dos bloques, el primero relaciona el componente transversal (27 preguntas), es decir temas relacionados a todos los sectores, mientras que en el segundo bloque analiza las características propias de cada sector (8 preguntas).

El grupo objetivo de estas encuestas comprende empresas formales e informales de los 8 sectores y a líderes y autoridades de los sectores de interés. Las técnicas de recolección de la información se basarán en entrevistas presenciales a las empresas formales e informales, entrevistas a profundidad a líderes y autoridades y observación. El tamaño y distribución de la muestra comprenderá 321 entrevistas presenciales, donde 200 se hará con empresas informales y 80 en formales.

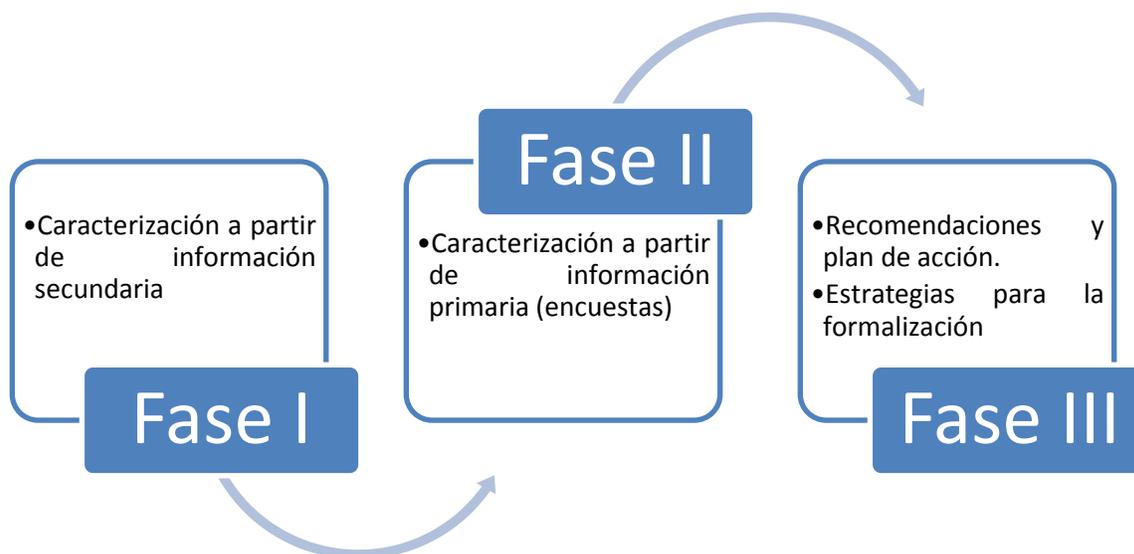
El tipo de estudio utilizado corresponde a un diseño maestral no probabilístico del tipo estudio de caso¹⁴. Por consiguiente, la caracterización resultado de esta segunda fase, permitirá identificar las principales características y problemáticas de las empresas encuestadas más no del total del sector.

Fase III

El estudio culminará con la fase III en la cual, con base en los resultados de la información secundaria y primaria, se desarrollará un Plan de Acción para cada uno de los sectores que contendrá las medidas políticas y jurídicas para incentivar la formalización, las herramientas e indicadores que permitirán el seguimiento y evaluación de las mismas, la evaluación de las políticas existentes y un estudio prospectivo del impacto positivo que tengan la adopción de tales recomendaciones. El plan de acción contará con la descripción de las problemáticas identificadas, medidas de política, medidas jurídicas, responsables, tiempos y recursos, medidas de evaluación y seguimiento y un análisis del posible impacto.

En esta fase III se incluye un resumen ejecutivo para integrar y unificar los diagnósticos y estrategias propuestas para los ocho sectores en la Fase II.

También, a través de un benchmark internacional, se identificarán las estrategias de formalización empleadas en por lo menos 3 países, para cada uno de los sectores seleccionados, eligiendo 2 o 3 estrategias por país que puedan ser imitadas en Colombia.



¹⁴ El tipo de estudio se selecciona dada la falta de información para el diseño de un marco muestral, pues dado que el fenómeno no es fácilmente identificable, no es posible realizar un muestreo probabilístico. Sin embargo, se tendrá en cuenta durante la aplicación de los instrumentos la aleatoriedad en la selección.

Foto: <http://spanish.metalock.de>



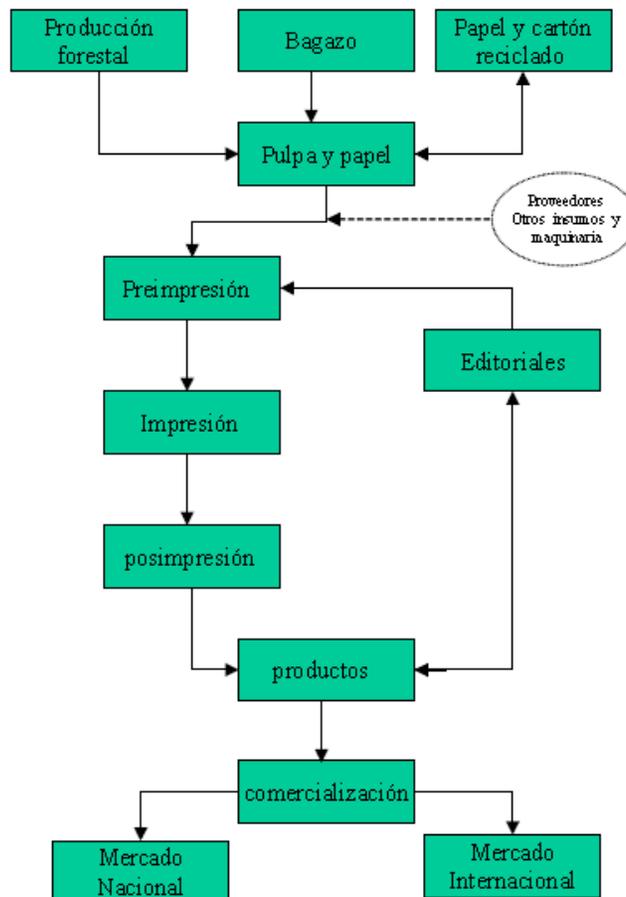
1. DESCRIPCIÓN DE LA CADENA DE PRODUCCIÓN DEL SECTOR INDUSTRIA EDITORIAL Y DE LA COMUNICACIÓN GRÁFICA.

El sector de la industria editorial y de la comunicación gráfica relaciona cuatro eslabones principales. El primero hace referencia a la producción de pulpa, en donde el proceso incluye la producción forestal (silvicultura), la producción de bagazo y la recolección del papel o cartón reciclado. Estas materias primas, generadas en la primera parte del proceso, se vinculan con el segundo eslabón relacionado con la producción de papel y cartón.

En tercer lugar se encuentran todas las actividades relacionadas con la comunicación gráfica, entre las que se incluye todo el tema de edición, impresión y publicidad. Finalmente, en el cuarto eslabón se ubican las actividades relacionadas con la comercialización de los productos generados a lo largo de la cadena de producción, transformación y comercialización del sector.

La siguiente ilustración resume la cadena de valor del sector de la industria editorial y de la comunicación gráfica.

Ilustración 4 Cadena de producción, transformación y comercialización



Fuente: Centro de Investigaciones para el Desarrollo - CID (2002). Cadena productiva de papel y artes gráficas

De acuerdo a la información relacionada con la actividad formal reportada por la Encuesta Anual Manufacturera del Dane para el año 2011 en todos los eslabones de la cadena productiva estaban ocupadas alrededor de 50.000 personas, de las cuales en el segundo eslabón de la cadena, que corresponde a fabricación de papel y cartón se concentra el 35 % del empleo total. El tercer eslabón de la cadena ocupa al 33% de la mano de obra, de los cuales el 49% corresponde a la edición e impresión de periódicos y revistas y publicaciones periódicas, mientras el 19% corresponde a la edición e impresión de libros, folletos y otras publicaciones. El restante 30% corresponde a la edición de material grabado, otros trabajos de edición, arte diseño y composición, fotomecánica y análogos, encuadernación y acabados y recubrimientos. En cuanto a las actividades de impresión, éstas ocupaban al 32% de la fuerza laboral formal de la cadena.

Bajo los supuestos de que hay una empresa informal por cada formal en las micro y pequeñas empresas⁹, que estas son unipersonales y que en su mayoría se dedican a las actividades de edición e impresión, es posible aseverar que el número de empleos informales podría alcanzar 15.705. Suponiendo que la informalidad se concentra exclusivamente en la edición e impresión de libros y otras publicaciones, el número de empleos informales sería de 3.240. Sin embargo, teniendo en cuenta los estimativos de Andigraf¹⁰, la mitad de las 9.402 compañías registradas en el 2010 son informales, y suponiendo que estas corresponden a empresas unipersonales, el nivel de informalidad podría alcanzar los 4.700 empleos. No obstante, Andigraf estima que cada empresa informal podría tener entre 2 y 3 empleados, con lo cual los escenarios de informalidad laboral estarían entre 9,400 y 14,100 personas. En este sentido, el primer estimativo (15.705 empleos informales) se acerca más al rango máximo que se puede obtener con la información del gremio. Cabe destacar que estos cálculos responden a una interpretación lógica de la información disponible, la cual no ha sido validada estadísticamente y no constituye un dato oficial.

2. NICHOS DE INFORMALIDAD EN EL PAÍS POR REGIÓN, DEPARTAMENTO, MUNICIPIO Y BARRIO

Toda actividad tiende a generar concentración en distintos espacios geográficos debido a la naturaleza de la actividad misma, por ende, es de esperarse que la informalidad esté correlacionada con la concentración de la actividad, lo cual nos permite analizar los nichos de informalidad a partir de la oferta de trabajo.

En este sentido, y considerando el módulo de ocupados de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) 2011¹⁵, que cuenta con un total de 3.585 registros para los diferentes eslabones de la cadena de producción, transformación y comercialización del sector de la

¹⁵ El análisis utiliza como insumo la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) del DANE para el periodo 2011 y resume los datos para 24 departamentos tanto a nivel de sus principales cabeceras como de su área rural.

industria editorial y de la comunicación gráfica, la distribución de ocupados en las diferentes actividades conexas se muestra en la siguiente tabla¹⁶:

Tabla 1 Registros GEIH 2011 por departamento

Departamento	Frecuencia	Porcentaje	Departamento	Frecuencia	Porcentaje
Antioquia	314	8,8%	Huila	164	4,6%
Atlántico	197	5,5%	La Guajira	104	2,9%
Bogotá, D.C.	390	10,9%	Magdalena	110	3,1%
Bolívar	80	2,2%	Meta	157	4,4%
Boyacá	124	3,5%	Nariño	128	3,6%
Caldas	145	4,0%	Norte de Santander	112	3,1%
Caquetá	95	2,6%	Quindío	144	4,0%
Cauca	106	3,0%	Risaralda	151	4,2%
Cesar	114	3,2%	Santander	179	5,0%
Chocó	71	2,0%	Sucre	103	2,9%
Cundinamarca	40	1,1%	Tolima	148	4,1%
Córdoba	104	2,9%	Valle del Cauca	305	8,5%

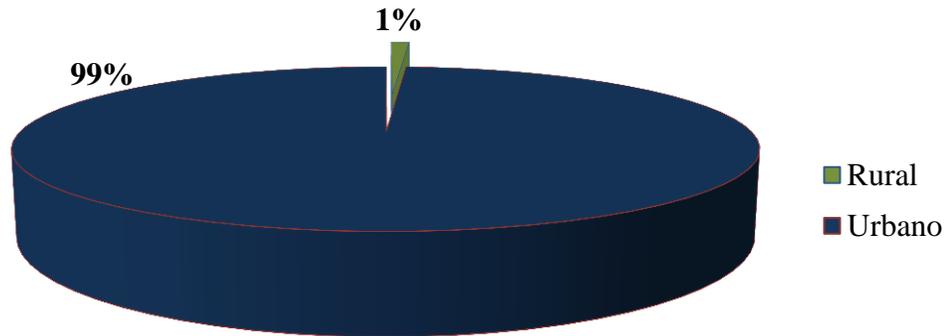
Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

La anterior tabla muestra una alta participación y quizá alto desarrollo de las actividades del sector de la industria editorial y de la comunicación gráfica en Antioquia, Atlántico, Bogotá D.C, Santander y Valle del Cauca, de donde se obtiene el mayor número de registros o personas ocupadas en los diferentes eslabones que se definen en el numeral 1 de esta segunda parte.

Sin embargo, aunque es de esperarse que el diseño muestral sea proporcionado, los datos que aquí se muestran solo reflejan la situación para el año 2011 y representan el panorama desde el punto de la GEIH cuyo propósito no es medir la informalidad sino los indicadores de mercado laboral, pero que incluye variables relevantes de donde se extrae información para el objeto de estudio de este documento.

¹⁶ Indica el número de personas cuya actividad está incluida en uno de los siete códigos CIU definidos para el sector. En tal sentido, los resultados siguiente están elaborados únicamente para las clasificaciones 2101,2102,2211, 2231,2232,2233,2234,2239,2240 ,2220,5137,5244 y 7430

Gráfica 1 Registros GEIH 2011 por sector (urbano/rural)



Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

En lo que respecta a la concentración de la actividad del sector de la industria editorial y de la comunicación gráfica, del total de registros con que cuenta la GEIH 2011 para el sector, el 99% se encuentra en las principales cabeceras de los 24 departamentos incluidos en el análisis y listados en la

Tabla 1, mientras el restante 1% corresponde a personas que habitan en el área rural. La alta proporción de los datos en el sector urbano evidencian una clara concentración de las actividades de producción, transformación y comercialización de la industria editorial y de la comunicación gráfica en el sector urbano, hecho coincide con las características que implica el desarrollo de dichas actividades. Adicionalmente, del ejercicio anterior, es derivable la conclusión de que el del sector de la industria editorial y de la comunicación gráfica tiende a generar clúster para el aprovechamiento tanto de las ventajas comparativas como competitivas que tiene una región, lo cual favorece la concentración de negocios alrededor de ciudades o departamentos que tienen un notable desarrollo en todos los aspectos involucrados en la cadena de producción, transformación y comercialización.

Ahora bien, con el fin de clasificar y ubicar geográficamente¹⁷ a las empresas y personas informales se utilizan los siguientes criterios, aplicados sobre la GEIH:

- a. Empresas: No estar registrado ante alguna autoridad o entidad, como cámaras de comercio, alcaldías, RUT y registro mercantil¹⁸.
- b. Personas: No tener afiliación a ninguno de los 4 subsistemas de protección social, es decir, salud, pensiones, ARP y cajas de compensación familiar.

A partir de esto de la aplicación de dichos criterios y considerando los diferentes cruces que pueden ser realizados entre los dos criterios anteriores, se definen los subgrupos:

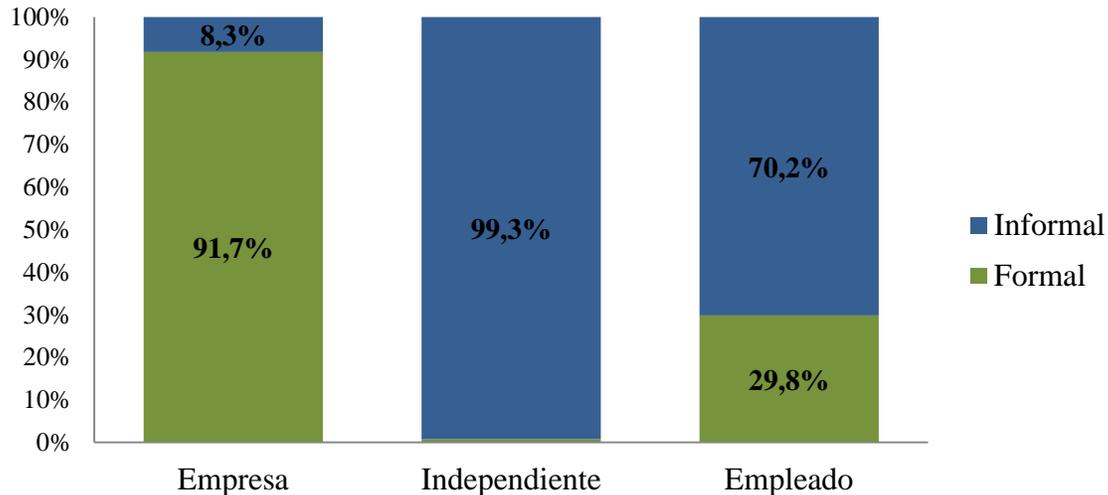
¹⁷ El máximo nivel de desagregación utilizado a partir de la GEIH serán los departamentos.

¹⁸ La pregunta formulada en la GEIH plantea una conjunción de disyunción “o”, en la cual no es posible identificar en cual entidad se encuentra registrada. Para efectos del presente estudio, se supone que la respuesta “Sí” indica que cumple con todos los registros necesarios para el desarrollo de la actividad.

- a. Empresa formal: Aquella que tienen todos los registros ante las entidades requeridas.
- b. Empresa informal: Empresa que no ha registrado su actividad ante las autoridades o entidades necesarias
- c. Empleado formal: Persona que se clasifica como empleado y a su vez afirma recibir o estar afiliado a todos los subsistemas de seguridad social antes mencionados.
- d. Empleado informal: Persona que se clasifica como empleado y a su vez afirma no estar afiliado al menos uno de los subsistemas de seguridad social. Se considera en este grupo a las personas que laboran en una empresa o negocio de otro y no recibe remuneración.
- e. Independiente formal: Aquel que trabaja por cuenta propia y tienen registrada su actividad ante las entidades requeridas, además está afiliado a todos los subsistemas de la seguridad social.

Independiente informal: Persona que trabaja por cuenta propia y no tienen registrada su actividad o no cotizan a alguno de los subsistemas de la protección social. Se considera en este grupo a las personas que realizan un trabajo familiar sin remuneración

Gráfica 2 Informalidad por grupo



Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

De la gráfica anterior se obtienen los siguientes resultados:

- a. La informalidad empresarial en la industria gráfica y editorial, entendida como la falta de registro ante la entidad o autoridad requerida, se ubica en una proporción del 8,3%. Esta cifra difiere de forma significativa con las cifras presentadas por el estudio de la firma McKinsey (2009), el cual reporta un nivel de informalidad en las micro y pequeñas empresas cercano al 50%. Este tipo de empresas representa el

97.5% del total de establecimientos del sector, sumando alrededor de 9.000 establecimientos¹⁹. La discrepancia en cifras se debe a la no diferenciación de la informalidad empresarial e informalidad laboral, pues tal como se muestra en la gráfica 2, la mayor fuente de informalidad viene del trabajador independiente, que a su vez contrata uno o varios empleados con quienes tampoco cumple las normas laborales establecidas.

- b. Es claro que las personas que trabajan de forma independiente en el sector representan el mayor foco de informalidad. Sin embargo, al considerar la variable afiliación al sistema de pensiones²⁰, el nivel de informalidad en el grupo de personas que trabajan por cuenta propia baja al 84.3%. Por otro lado, al revisar la variable afiliación a salud, se observa que el 23.6% de esta población está afiliada al régimen subsidiado, mientras que el 57.3% pertenece al régimen contributivo, y el 13.9% no se encuentra afiliada a ningún sistema de protección en salud. Por lo tanto, el nivel de informalidad cambia de acuerdo al criterio que se utilice para definir dicha condición a partir del vínculo de la persona con el sistema general de seguridad social. Aunque los criterios utilizados afectan el nivel de informalidad, este no es menor en ningún caso al 50%.
- c. Por su parte, el 70.2% de los trabajadores se clasifican como empleados en empresas informales, pues según respuesta de los mismos asalariados, sus empresas no pagan al menos uno de los subsistemas de la seguridad social. Sin embargo se advierte sobre el posible sesgo involuntario que se pueda generar, pues es posible que los empleados desconozcan que están afiliados a las cajas de compensación y/o ARP, aunque no podría afirmarse lo mismo en el sistema de pensiones. Al revisar la variable afiliación a salud, el 60.1% de los clasificados como empleados en empresas informales afirman estar afiliados al régimen contributivo, lo cual indica un nivel de informalidad menor si se considera la variable afiliación a salud como variable filtro.

La GEIH 2011 cuenta con una base de 226 negocios relacionados con las diferentes actividades del sector de la industria editorial y de la comunicación gráfica, de las cuales 22 son formales y 244 informales..

¹⁹ Reporte de prensa del periódico el País. Disponible en internet: <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/urge-formalizar-empresas-sector-grafico-presidenta-andigraf>. Fecha de consulta: 26 de diciembre de 2012.

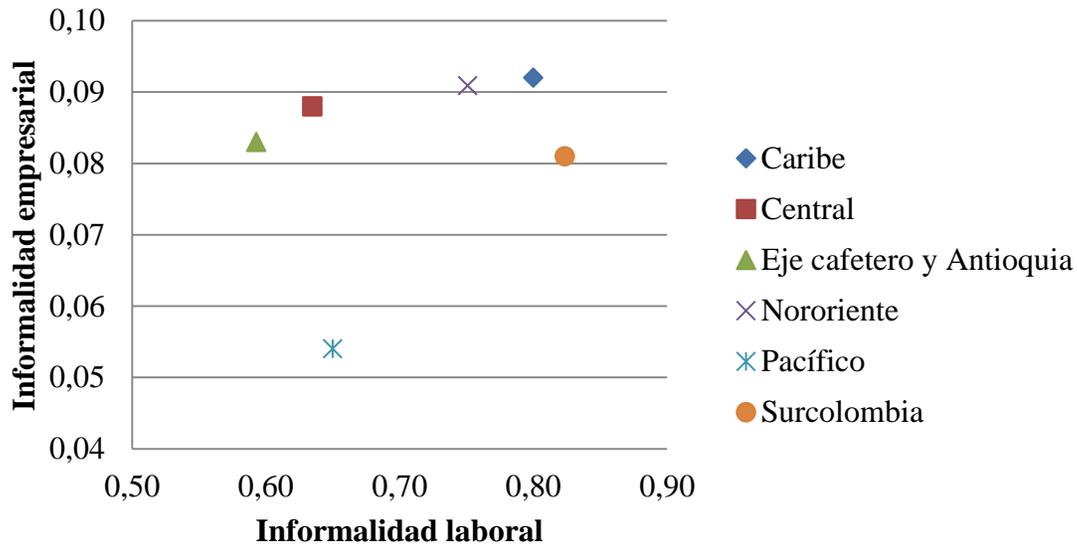
²⁰ Esta variable, a diferencia de este estudio, es el único criterio utilizado por el DNP para definir si una persona se encuentra en estado de informalidad, que a su vez se utiliza en el cálculo del Método Integrado de Pobreza

Ahora bien, con el fin de analizar los diferentes nichos de informalidad a nivel regional, se realizó una clasificación por regiones así:

- **Región Caribe:**
 - La Guajira
 - Magdalena
 - Atlántico
 - Bolívar
 - Cesar
 - Sucre
- **Pacífico**
 - Cauca
 - Chocó
 - Nariño
 - Valle del Cauca
- **Nororiente**
 - Santander
 - Norte de Santander
 - Boyacá
- **Central**
 - Tolima
 - Cundinamarca
 - Bogotá D.C
- **Eje cafetero y Antioquia**
 - Caldas
 - Quindío
 - Risaralda
 - Antioquia
- **Surcolombia**
 - Huila
 - Meta
 - Caquetá

Al revisar el comportamiento de la informalidad empresarial y laboral en las diferentes regiones previamente señaladas, se observa que las regiones del eje cafetero y Antioquia y central, presentan altas tasas de informalidad empresarial pero no de informalidad laboral. Por su parte, las regiones nororiente, surcolombia, y caribe se presentan altos valores de informalidad laboral, a la vez que se tienen altos niveles de informalidad empresarial.

Gráfica 3 Informalidad laboral vs informalidad empresarial por regiones²¹

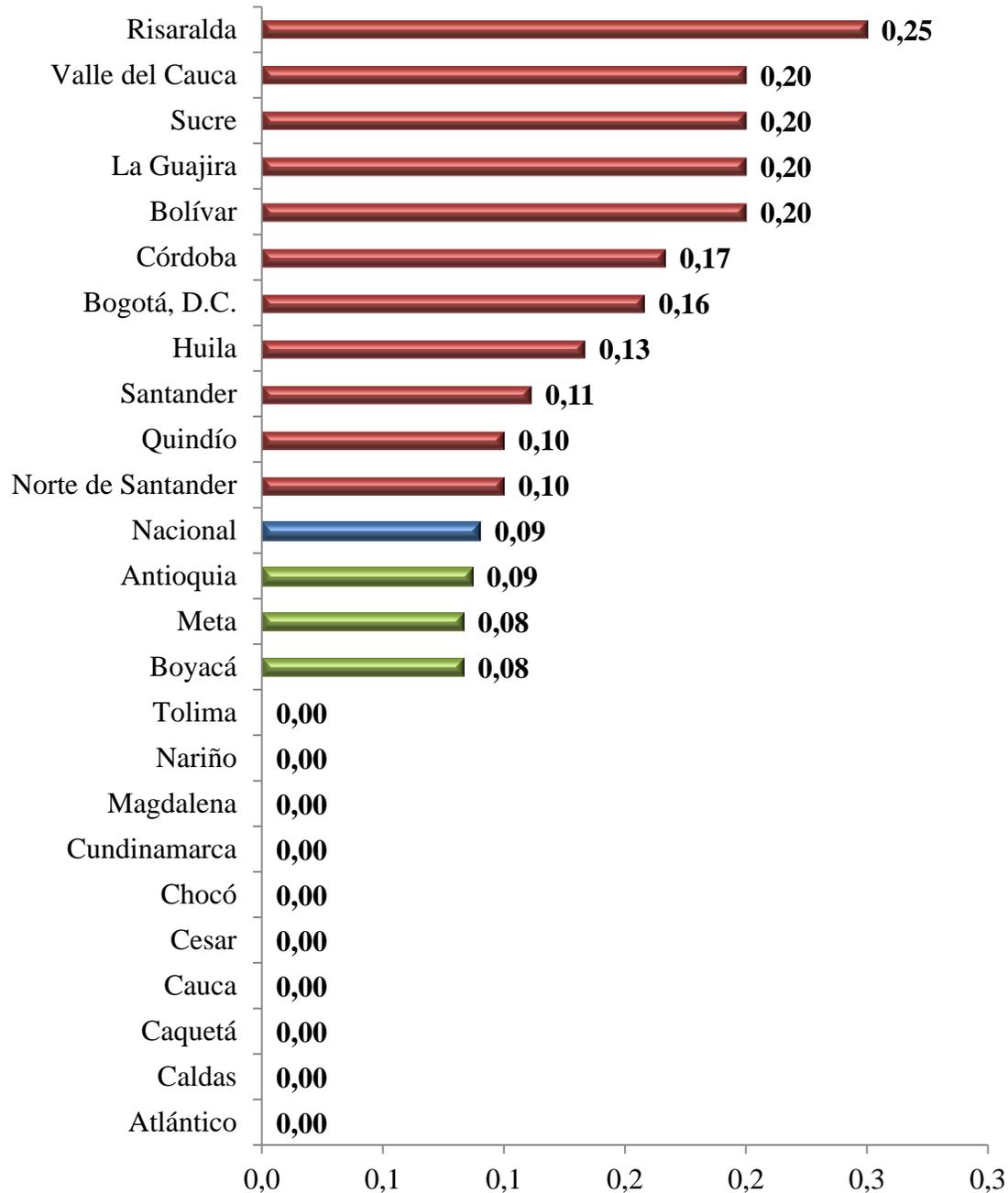


Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

De acuerdo a la gráfica número tres la informalidad empresarial no tendría una correlación positiva alta con la informalidad laboral. Excepto por el caso de la región pacífica, la informalidad empresarial se mantiene entre el 8% y 9%, independiente del nivel de informalidad laboral. En el caso de la región pacífica, la baja informalidad empresarial está determinada por el bajo nivel del indicador en los departamentos de Nariño y Chocó, así como por el bajo nivel relativo de informalidad laboral en el Valle del Cauca. Aunque una línea de tendencia que uniera los puntos de la gráfica mostrará una pendiente positiva, no se puede concluir que la informalidad empresarial y la laboral estén correlacionadas.

²¹ Para la clasificación de los departamentos en regiones, se tomó como guía el cuadro sobre procesos y dinámicas regionales incluido en las bases del Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014 “Prosperidad para todos”

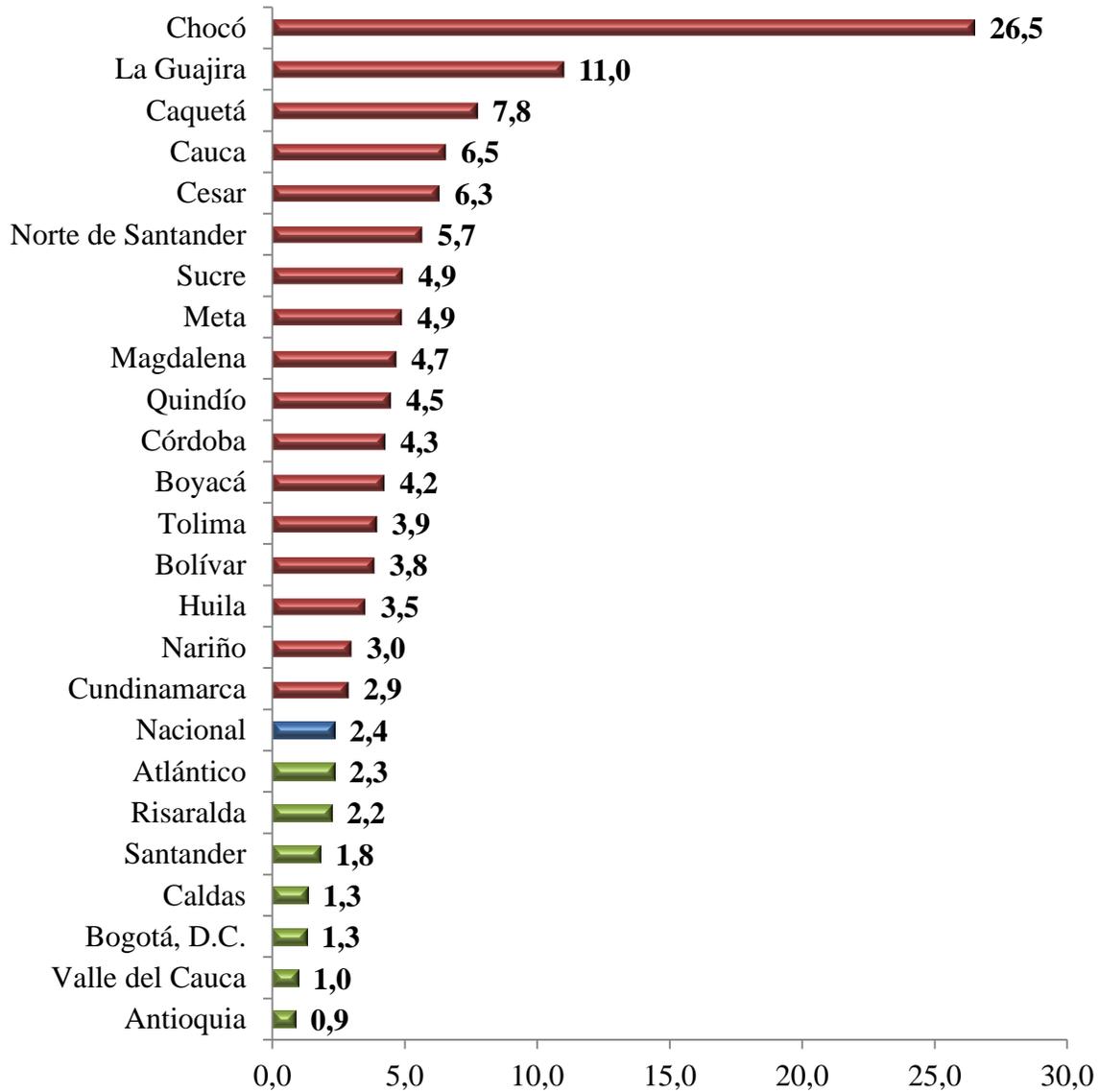
Gráfica 4 Nichos de informalidad empresarial por departamento



Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

El gráfico 4 muestra que a nivel departamental la mayor razón de empresas informales, como proporción de empresas formales, la tiene Risaralda, donde se reportan 0.25 empresas informales por cada empresa formal, mientras que Valle del Cauca, Sucre, La Guajira y Bolívar muestran una proporción de 0.2. Por su parte, los departamento Tolima, Nariño, Magdalena, Cundinamarca, Chocó, Cesar, Cuca, Caquetá, Caldas y Atlántico asocian una proporción de informalidad empresarial de 0%.

Gráfica 5 Nichos de informalidad laboral por departamento



Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

En cuanto a la informalidad laboral, el departamento del Chocó tiene la mayor proporción de empleos informales con respecto al total de empleos formales, situación que contrasta con la informalidad empresarial donde reporta una tasa del 0%. En Chocó, la GEIH 2011 encuentra que por cada empleado formal hay 26.5 informales. Una cifra que más que duplica al segundo departamento con mayor proporción de informalidad laboral y que corresponde a La Guajira con una proporción de 1 a 11. En este caso, el departamento de Antioquia tiene la proporción de informalidad laboral más baja, donde por cada empleo formal que se genera en el sector 0.9 empleos informal.

En lo que concierne a los independientes informales, el 12.2% se localizan en el departamento de Antioquia, seguido del departamento del Tolima con un total de 8.1% de

informales con respecto al total nacional, mientras que Boyacá tiene una tasa similar del 8.1%. La Guajira, Cundinamarca y Sucre, con tasas de 0.8%, 1.5% y 1.5% respectivamente, son los departamentos con menor concentración de independientes informales.

Las diferencias en los niveles de informalidad empresarial y laboral de las regiones del país, si bien se pueden explicar en parte por las diferencias en el desarrollo industrial de cada una de éstas, también es necesario analizarlas desde las características propias de cada región y sus centros urbanos, sobre todo en lo concerniente con su localización geográfica, las formas de producción y la composición sectorial.

3. TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE LA INFORMALIDAD POR CADA ESLABÓN DE LA CADENA PRODUCTIVA

Para el análisis de la informalidad de la industria editorial y de la comunicación gráfica, se identifican los siguientes sectores con sus respectivas actividades²²:

Ilustración 5 Eslabones de la cadena de producción, transformación y comercialización del sector industria editorial y de la comunicación gráfica

SECTOR SECUNDARIO:

- Fabricación de pastas celulósicas; papel y cartón (CIIU 2101)
- Fabricación de papel y cartón ondulado, fabricación de envases, empaques y de embalajes de papel y cartón (CIIU 2102)
- Edición de libros, folletos, partituras y otras publicaciones (CIIU 2211)
- Actividades de impresión (CIIU 2220)
- Arte, diseño y composición (CIIU 2231)
- Fotomecánica y análogos (CIIU 2232)
- Encuadernación (CIIU 2233)
- Acabado o recubrimiento (CIIU 2234)
- Otros servicios conexos relacionados con la impresión (CIIU 2239)
- Reproducción de materiales grabados (CIIU 2240)

SECTOR TERCIARIO:

- Comercio al por mayor de papel y cartón; productos de papel y cartón (CIIU 5137)
- Comercio al por menor de libros, periódicos, materiales y artículos de papelería y escritorio, en establecimientos especializados (CIIU 5244)
- Publicidad (CIIU 7430)

Fuente: Elaboración de los autores a partir de los cruces entre CIIU²³ y GEIH

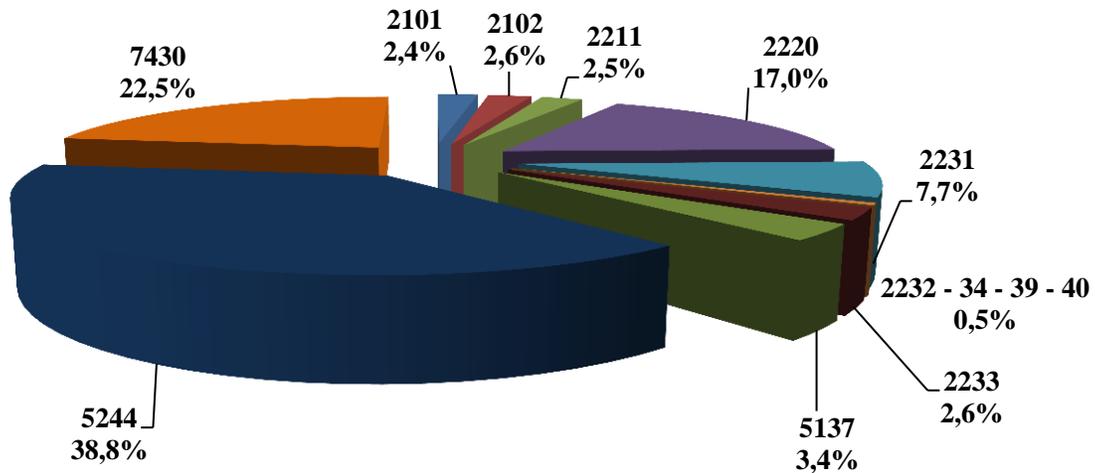
La distribución de los registros, diferenciando los datos por eslabones de la cadena del sector, indica una mayor concentración de personas en la actividad relacionada con el comercio al por menor de libros, periódicos, materiales y artículos de papelería y escritorio, en establecimientos especializados (CIIU **5244**) con un 38.8% de participación. A su vez, la publicidad (CIIU **7430**) tiene un peso relativo del 22.5% dentro del total de registros

²² En la sección 1 de esta segunda parte se puede encontrar la descripción de cada uno de los eslabones del sector editorial y de la comunicación gráfica.

²³ A partir de enero de 2012 se trabaja la revisión 4, pero dado que el estudio toma los datos más recientes publicados por el DANE, es decir GEIH 2011, la clasificación que aquí se trabaja corresponde a la actualización 3.

analizados. Las actividades de impresión (CIU 2220) representa un 17.0% de los datos, mientras que el restante 21.7% agrupa las actividades de fabricación de pastas celulósicas; papel y cartón (CIU 2101), fabricación de papel y cartón ondulado, fabricación de envases, empaques y de embalajes de papel y cartón (CIU 2102), edición de libros, folletos, partituras y otras publicaciones (CIU 2211), arte, diseño y composición (CIU 2231), fotomecánica y análogos (CIU 2232), encuadernación (CIU 2233), acabado o recubrimiento (CIU 2234), otros servicios conexos relacionados con la impresión (CIU 2239), reproducción de materiales grabados (CIU 2240) y comercio al por mayor de papel y cartón; productos de papel y cartón (CIU 5137).

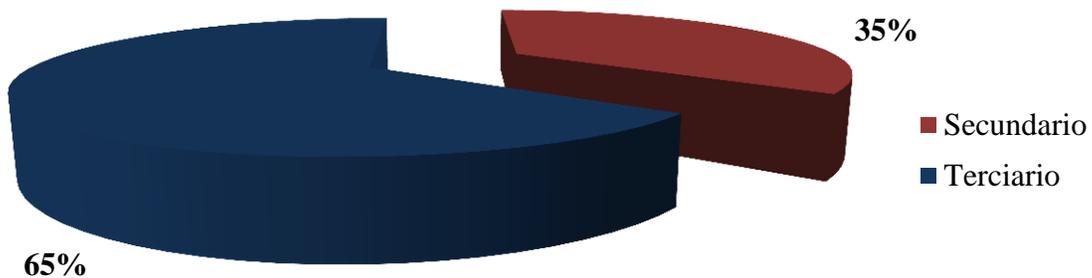
Gráfica 6 Registros GEIH 2011 por actividad CIU a 4 dígitos



Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

Por consiguiente, a partir de los datos que brinda la encuesta se observa que la mayor parte de la actividad, en términos de personas vinculadas al sector, se concentra en el comercio al por menor de libros, periódicos, materiales y artículos de papelería y escritorio, en establecimientos especializados y en la publicidad, actividades que ocupan al 61.3% de los informales del sector.

Gráfica 7 Registros GEIH 2011 por sector de la actividad económica



Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

La mayor parte de la actividad informal se concentra en el sector terciario (65%), sobre todo todas en las actividades relacionadas con la comercialización, tanto al por mayor como al por menor, de los productos generados en el sector, al igual que las actividades de publicidad. Por su parte, el 35% de la actividad informal se desarrolla en el sector secundario, donde se incluye específicamente las actividades relacionadas con la fabricación de papel, cartón y productos de papel y cartón y las actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones.

Tabla 2 Informalidad empresarial por sector de la actividad económica

	Informal	Formal	Razón
Secundario	12	98	0.12
Terciario	10	146	0.07

Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

En el sector secundario del sector de la industria editorial y la comunicación gráfica se encuentra una relación de 0.12 empresas en estado de informalidad empresarial por cada empresa formal. El sector terciario asocia una tasa menor, donde de las 146 empresas que incluye la encuesta, 10 son informales, es decir una relación 1:0.07

Tabla 3 Informalidad laboral por sector de la actividad económica

	Informal	Formal	Razón
Secundario	638	413	1.5
Terciario	1316	418	3.1

Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

Continuando con la informalidad laboral (Tabla 3), a diferencia de la informalidad empresarial, se encuentra un foco considerable en el sector terciario, donde por cada empleo formal se está generando 3.1 puestos informales. En cuanto al sector secundario, la relación es de 1.5, es decir por cada empleo formal se genera 1.5 informales.

En lo que respecta al grupo de independientes informales, el 80.4% de la informalidad está concentrada en el sector terciario, mientras que el sector secundario tiene una participación de 19.6%.

Tabla 4 Informalidad empresarial y laboral por eslabón de la industria editorial y de la comunicación gráfica

CIU	Empresarial	Laboral
2101	0%*	16.7%
2102	33.3%*	38.6%
2211	N.A	33.7%
2220	6.8%	66.3%
2231	14.3%	73.4%
2232	N.A	100%*
2233	11.1%	90.0%
2234	N.A	100%*
2239	N.A	100%*
2240	33.3%*	75.0%
5137	16.7%	43.9%
5244	3.7%	79.6%
7430	8.7%	75.5%
PROMEDIO	14.2%	68.7%

Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

** Máximo 3 registros. N.A: N hay datos disponibles*

En la tabla 4 se observa que la informalidad empresarial se concentra en mayor porción en las actividades de fabricación de papel y cartón ondulado, fabricación de envases, empaques y de embalajes de papel y cartón, donde la proporción de informalidad es del 33.3% y la reproducción de materiales grabados con una proporción del 33.3% de empresas informales. Aunque los niveles de informalidad en estas actividades resultan particularmente altos, teniendo en cuenta las barreras a la entrada que suponen las actividades de transformación a gran escala, se debe tener en cuenta que la información suministrada por la GEIH si bien es representativa no está enfocada en capturar información directa sobre los establecimientos informales. Además en los casos particulares de las actividades referenciadas, el número de las observaciones disponibles no supera los tres registros. Por su parte, la fabricación de pastas celulósicas; papel y cartón, al igual que el comercio al por menor de libros, periódicos, materiales y artículos de papelería y escritorio, en establecimientos especializados presentan las tasas de informalidad empresarial más bajas, con 0 y 3.7% respectivamente. Los requerimientos de capital y la escala de operación que se requiere en el proceso de producción de pasta de celulosa limitan la entrada empresas informales.

La otra cara de la informalidad, la laboral, reporta tasas muy altas en todas las actividades, excepto en los eslabones de 2101 que relacionan el comercio al por menor de libros, periódicos, materiales y artículos de papelería y escritorio, en establecimientos especializados, además del 2211 que tiene que ver con la - Edición de libros, folletos, partituras y otras publicaciones, cuyas tasas de informalidad laboral están en 16.7 y 33.7% respectivamente.

4. TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE LA INFORMALIDAD SEGÚN TAMAÑO DE LAS COMPAÑÍAS INFORMALES

Los datos con que cuenta la GEIH permiten diferenciar las empresas por tamaño, considerando el criterio de número de personal ocupado. En tal sentido, la Tabla 5 muestra un consolidado de los datos, diferenciando por el tamaño de la planta de personal ocupado.

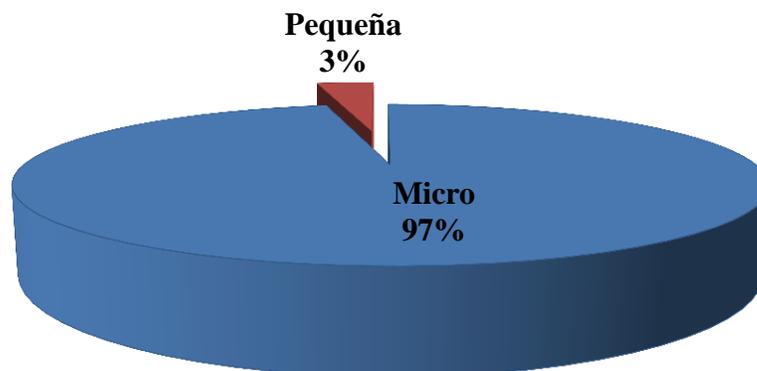
Tabla 5 Número de trabajadores²⁴

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
2- 3	163	61.3%
4 - 5	65	24.5%
6 -10	29	10.9%
11 - 19	3	1.1%
20 - 30	3	1.1%
31 - 50	3	1.1%
51 - 100	0	0%
> 101	0	0%
TOTAL	266	100%

Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

De acuerdo a la Tabla 5, la microempresa con el 96.6% de peso relativo corresponde al tamaño común del sector de la industria editorial y la comunicación gráfica, es decir empresas con una planta de trabajadores menor a 10, cifra que muestra una tendencia muy similar al contexto empresarial nacional, donde según el censo del 2005, el 96.02 de unidades económicas corresponden a microempresas. Por su parte, el restante 3% corresponde a pequeñas empresas (entre 11 y 50 trabajadores). No se registran empresas medianas o grandes.

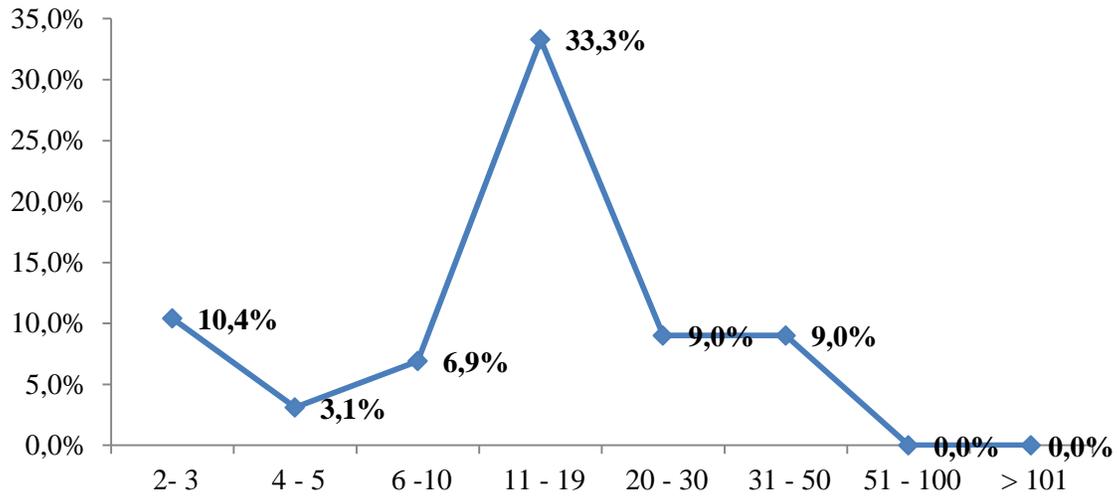
Gráfica 8 Tamaño de la empresa por número de trabajadores



Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

²⁴ Considerando únicamente la respuesta de las personas clasificadas como dueños. Como no es posible diferenciar si la empresa tiene uno o más dueños o socios, se supone que cada encuestado corresponde a una empresa.

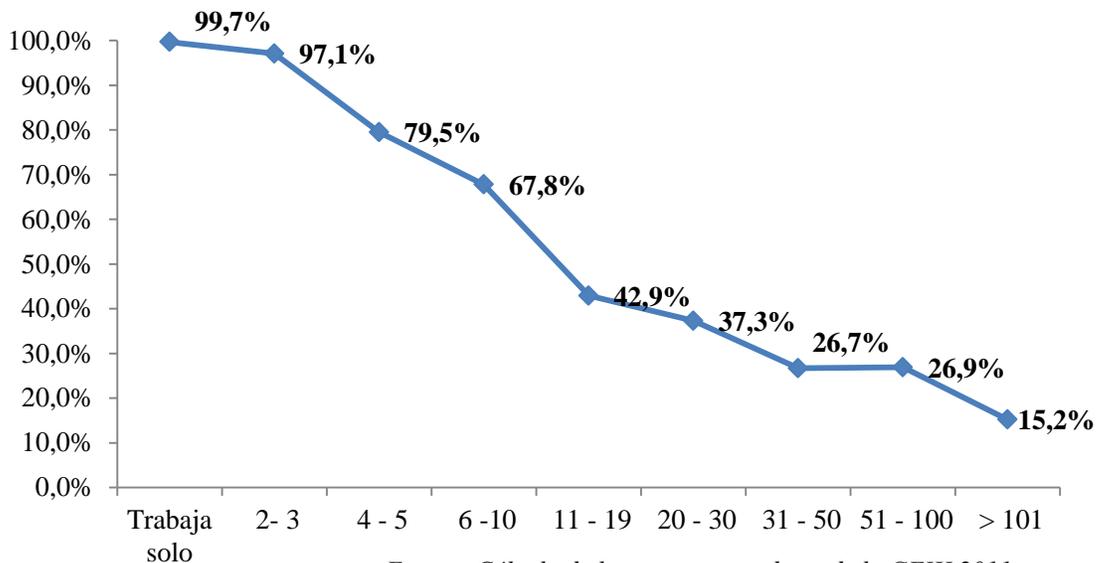
Gráfica 9 Proporción de informalidad empresarial Vs número de empleados



Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

Para el sector de la industria editorial y la comunicación gráfica, no se evidencia una relación perfecta entre la proporción de informalidad empresarial y el tamaño de planta de personal²¹, sin embargo, se observa que entre 11 y 19 empleados se presenta un dato atípico a la industria, que posiblemente esté dentro del margen de error de la encuesta y no sea un hecho estilizado en todo el sector.

Gráfica 10 Proporción de informalidad laboral Vs número de empleados



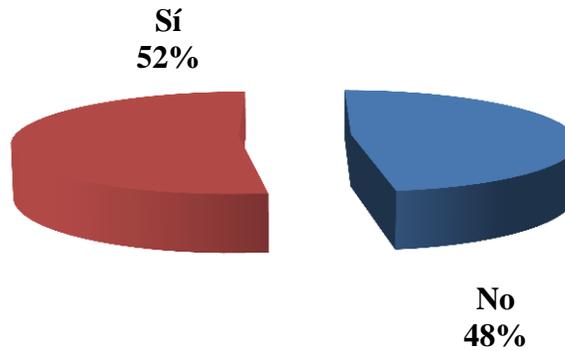
Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

En contraste con la gráfica 9, la gráfica 10 deja ver la existencia de una relación entre informalidad laboral y el número de empleados en la unidad económica. Se resalta la disminución constante que tiene la proporción de informalidad laboral a medida que aumenta el número de trabajadores. Sin embargo, la anterior grafica refleja un hecho grave

de fondo, pues al considerar la concentración de trabajadores en estas actividades, se tiene un 67.4% personas ocupadas en empresas que no superan los 10 empleados y cuya informalidad se encuentra entre 33.3% y 3.1%.

Otro aspecto importante a considerar tiene que ver con el control o registro de los hechos contables que permitan al empresario conocer su negocio y evaluar la toma de decisiones. En este sentido, de los 266 establecimientos vinculados al sector de la industria editorial y la comunicación gráfica y que son identificados a partir de la información de la GEIH, solo el 52% lleva contabilidad, mientras que el 48% no realiza anualmente el ejercicio contable, entendido como balance general y estado de pérdidas y ganancias, o libro de registro diario de operaciones

Gráfica 11 ¿Lleva contabilidad?



Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

5. TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE LA INFORMALIDAD SEGÚN LA VISIBILIDAD DE LAS OPERACIONES COMERCIALES QUE DESARROLLAN

La informalidad empresarial se subdivide en dos grupos, dependiendo el lugar en el que se realiza la actividad. Los establecimientos o negocios visibles son definidos como “aquellos que muestran características de fácil identificación como los que funcionan con puerta abierta, placas identificadoras, horario de atención al público, dotación, infraestructura” (Herrera, Roubaud y Rivera, 2004).

Tabla 6 ¿En qué lugar realizar el trabajo?

¿Dónde realiza el trabajo?	Frecuencia	Porcentaje
De puerta en puerta	304	8,5%
En la vivienda	674	18,8%
En otras viviendas	38	1,1%
En un vehículo	42	1,2%
En kiosco – caseta	13	0,4%
Local fijo, oficina, fábrica, etc.	2351	65,6%
Otro	9	0,3%
Sitio al descubierto en la calle	154	4,3%
TOTAL	3585	100%

Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

El 65.6% de la fuerza laboral del sector de la industria editorial y la comunicación gráfica realiza su actividad en locales fijos, oficinas, fábricas, por su parte, 18.8% de los encuestados afirma realizar la actividad en su vivienda, mientras que otro 8.5% la lleva a cabo de puerta en puerta. Otro 1.1% trabaja en otras viviendas, 1.2% en un vehículo, 0.4% en un kiosco - caseta y 0.3% en otros lugares. De la Tabla 6 llama la atención el 4.3% que realiza la actividad en la calle (venta ambulante) quienes probablemente de entrada, puedan ser catalogados como informales.

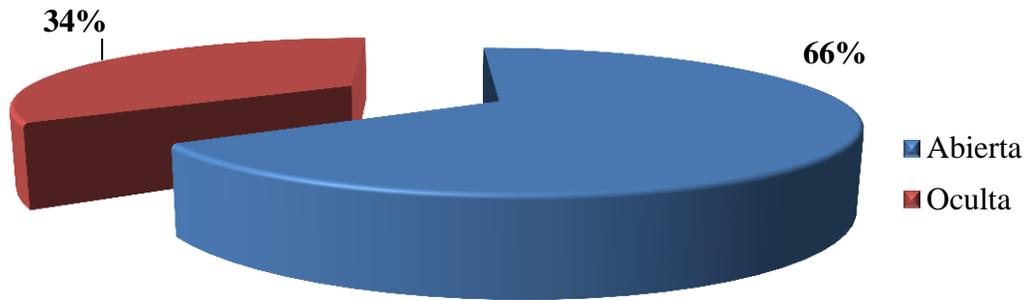
Ahora bien, tal como ya se definió antes, la informalidad abierta incluye aquellas empresas o trabajadores (según corresponde a informalidad empresarial o laboral) que ejercen su actividad en un local fijo, oficina, fábrica, kiosco, caseta, etc. y no cumple con los criterios para ser clasificado como formal, lo que es igual a no tener registrado su negocio y no ser aportante a todos los subsistemas de seguridad social.

Por su parte, se considera una operación oculta²⁵ a aquella actividad que no tienen un punto o ubicación fija, que sea visible o fácilmente percibida por las autoridades o el público en general, tal es el caso de las ventas puerta a puerta, en el campo o área rural, mar o río, en la

²⁵ Se recuerda al lector que se excluye de este análisis las actividades ilícitas. Para mayor información remitirse a la sección 1

vivienda²⁶, en otras viviendas, en un vehículo, en una obra en construcción, en un sitio descubierto en la calle (venta ambulante) y otros que no clasifiquen en la categoría anterior. Es posible suponer que las actividades ambulantes están ligadas a la comercialización de productos editoriales, pues aquellas vinculadas a la impresión, por ejemplo, requieren un espacio mínimo para operar.

Gráfica 12 Actividades según visibilidad de sus operaciones

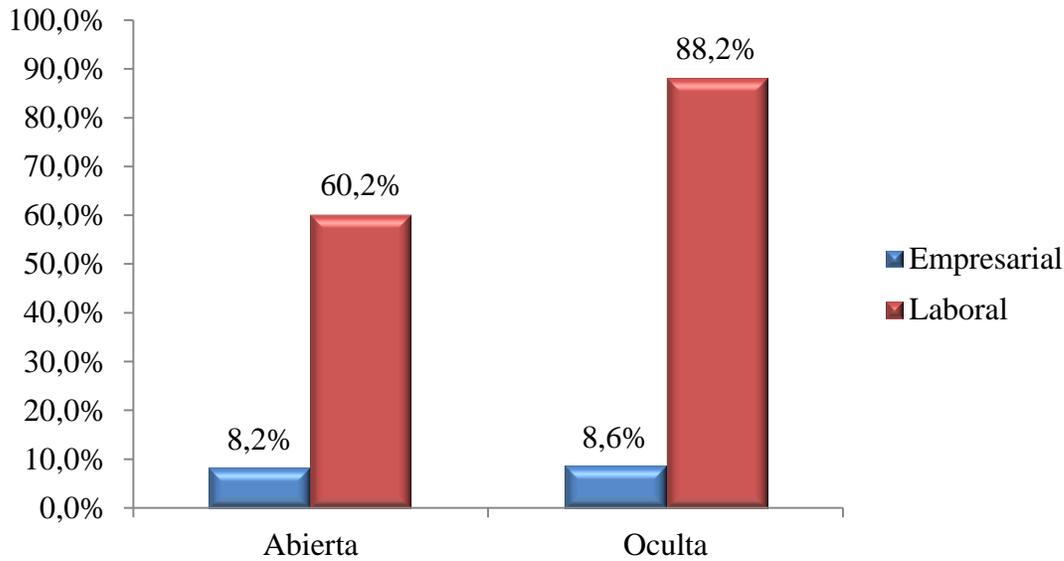


Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

Al realizar la clasificación antes mencionada, se encuentra una proporción de 66% de actividades que podrían ser clasificadas como abiertas, pues la visibilidad de sus operaciones o lo móvil de su ubicación permite hacer un seguimiento continuo del negocio. Esta cifra incluye tanto los negocios reportados por “dueños” como las actividades realizadas por cuenta propia y los empleados en empresas sean formales o informales

²⁶ Se supone que no tiene un letrero o publicidad que lo identifique como negocio, por lo cual se considera oculto

Gráfica 13 Informalidad Vs visibilidad de las operaciones



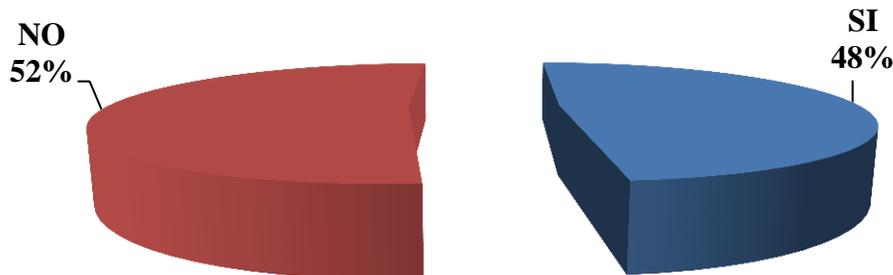
Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

En cuanto a la visibilidad de las operaciones, se encuentra una mayor propensión a la informalidad, en sus dos modalidades (empresarial y laboral) en las empresas cuya actividad es clasificada como oculta, es decir, que no se desarrolla en un punto fijo de fácil identificación.

6. CONDICIONES SOCIOECONÓMICAS DE SOCIOS O DUEÑOS Y EMPLEADOS

A continuación se presenta un panorama general de las condiciones socioeconómicas de los “socios” o dueños y empleados el sector de la industria editorial y la comunicación gráfica a partir de la cual se ilustra la situación de los agentes que participan en este mercado.

Gráfica 14 ¿Para realizar el trabajo, tiene algún tipo de contrato?



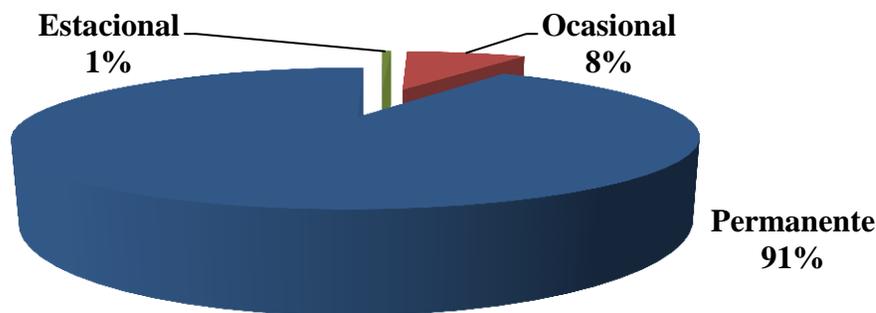
Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

En lo que respecta al tipo de contratación en el sector, el gráfico 14 muestra que el 48% de las personas que laboran en los diferentes eslabones de la cadena de transformación y comercialización del sector de la industria editorial y la comunicación gráfica tienen un contrato para la realización del trabajo, mientras que un 52% no cuenta con dicho instrumento en ninguna de sus modalidades.

A su vez, quienes tienen una relación contractual a través de un contrato escrito o verbal, devengan en promedio un total de \$753.436 antes de descuentos. Del total de personas con contrato, el 58.2% tiene derecho a cesantías, 54.3% a vacaciones pagas y un 24.1% a prima de navidad.

En cuanto a la distribución de salarios, en 7 departamentos de los 23 analizados el salario promedio es superior al promedio nacional. Bogotá D.C con \$1.144.446 corresponde a la ciudad con el mayor salario, mientras que el salario más bajo se encuentra en Nariño cuyo valor asciende a \$ 545.760.

Gráfica 15 ¿El trabajo realizado es: ?



Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

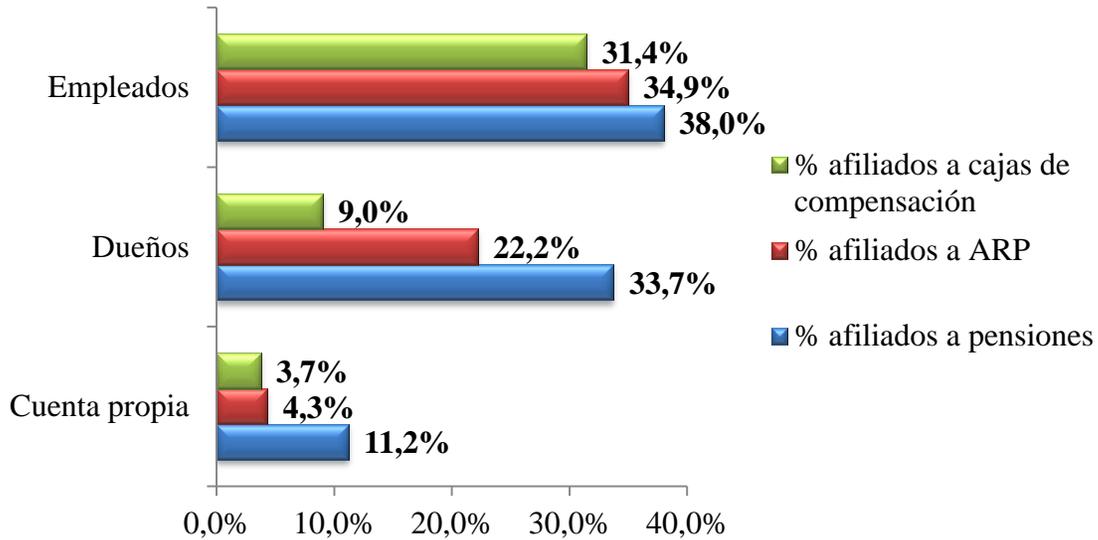
La estacionalidad o la temporalidad es otro factor fundamental en el análisis del informalidad, pues en la medida que los puestos de trabajo no son permanentes, el empresario puede tener incentivos a infringir el tema de seguridad social. En tal sentido, para el 2011, los datos de la GEIH reportan 91% de trabajadores del sector con puestos de trabajo permanente, mientras que un 8% es contratado de manera ocasional y un 1% de forma estacional.

Con fines de análisis, la población laboral se dividió en tres grupos, el grupo de empleados, el grupo de dueños o patrones y el grupo de personas que trabajan por cuenta propia. Las personas clasificadas en el último grupo corresponden a personas que afirman tener su propio negocio pero a la vez dicen trabajar por cuenta propia, mientras que los dueños cumplen la condición de tener un negocio y a su vez dicen ser dueños o patrones.

En lo que tiene que ver con el sistema de protección social, especialmente el aseguramiento, se observa una mayor cobertura para el segmento de población clasificada como empleados. Es aquí donde se evidencia que las personas que trabajan por cuenta propia tienen un

desarrollo desfavorable en cuanto a la cultura del aseguramiento dentro del contexto de la protección social.

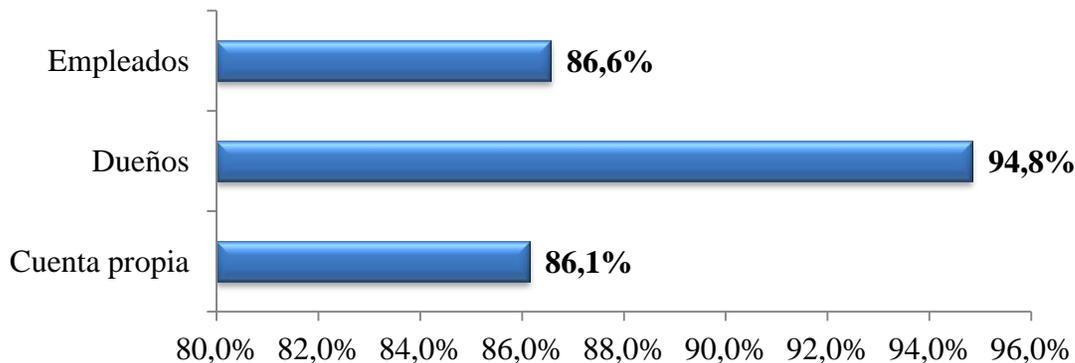
Gráfica 16 Afiliaciones seguridad social sin salud



Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

Un panorama diferente se observa en cuanto al sistema de seguridad social en salud, donde la afiliación es mayor. Los resultados de la GEIH 2011 muestran un 13.2% de población que se encuentra fuera del sistema de salud. Sin embargo, frente a los demás elementos del aseguramiento, la salud muestra mayor población cubierta. En tal sentido, en cuanto a los empleados, el 86.6% se encuentra afiliado al sistema de salud, donde el 71.7% se encuentra en el régimen contributivo (EPS), el 26.6% en el régimen subsidiado, y el restante 1.7% hace parte de un régimen especial.

Gráfica 17 Porcentaje de población afiliada al sistema de salud



Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

En el grupo de personas clasificadas como dueños y que están afiliados a alguna entidad de seguridad social en salud (94.8%), el 87.6% pertenece al régimen contributivo, el 10% al régimen subsidiado, mientras que el otro 2.4% tiene un régimen especial.

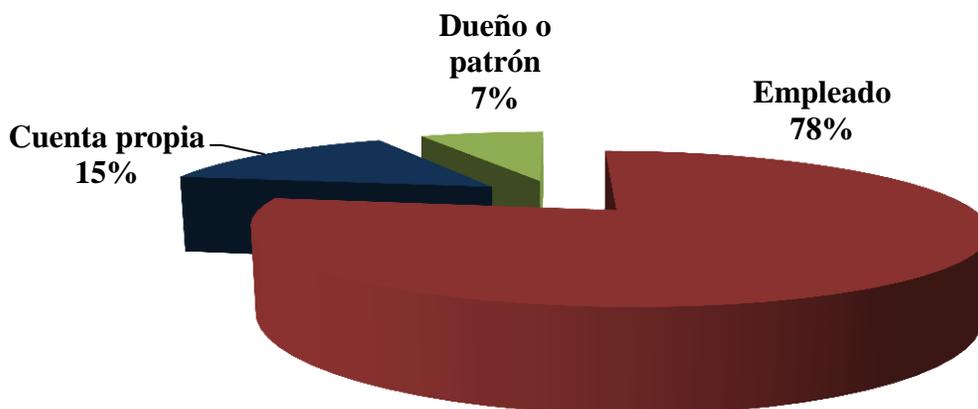
De total de personas que trabajan por cuenta propia, 13.9% no están afiliados al sistema de seguridad social en salud, 57.3% pertenecen al régimen contributivo, 23.6% en el régimen subsidiado y el 5.2% es parte de un régimen especial.

Con el fin de identificar que segmento de la población corresponden a dueños o empleados, tal como antes se mencionó, la base de respuestas fue dividida en tres grupos así:

- a. Empleados: Aquellos que informan no tener un negocio y a su vez no se clasifican como dueños o patronos
- b. Dueños: Aquellos que informan tener un negocio y a su vez se clasifican como dueños o patronos
- c. Cuenta propia: Todo encuestado que informa tener un negocio y su vez no se clasifica como dueño o patrono.

Considerando los 3.585 registros que la GEIH 2011 tiene sobre el sector de artes gráficas, el 77.7% corresponden personas que trabajan o laboran para alguna empresa, negocio, industria, oficina, firma o finca, con un ingreso laboral promedio de \$720.770 Sin embargo, se advierte que de este 77.7% de población correspondiente a 2.785 encuestados, 940 (37.8% del total de empleados) no devengan un salario, es decir, son empelados empresas o negocios sin sueldo o trabajadores familiares sin una asignación monetaria.

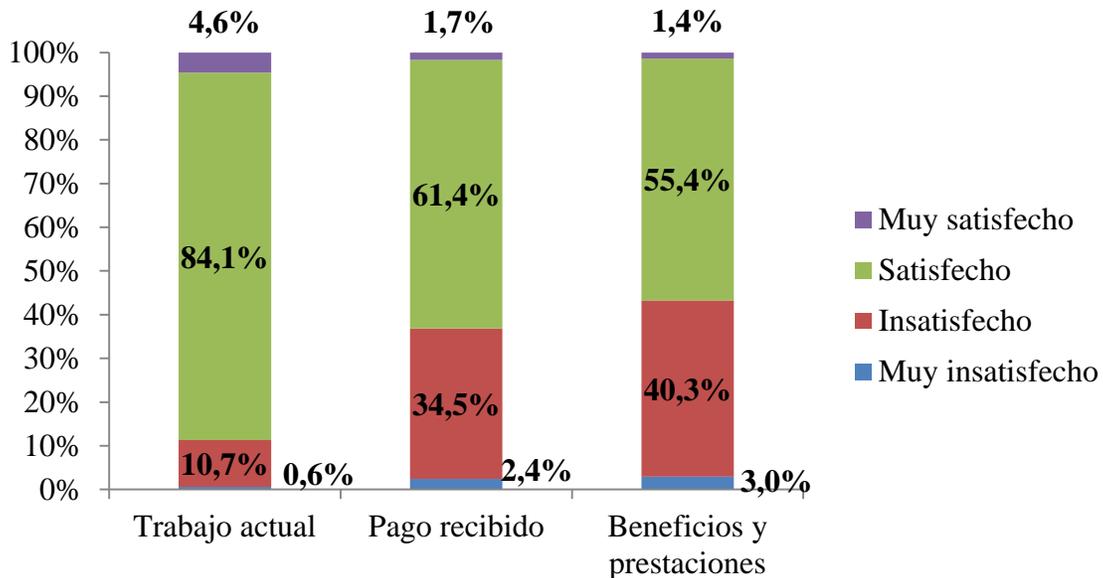
Gráfica 18 ¿En el trabajo usted es...?



Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

Los trabajadores por cuenta propia corresponden al 14.9% del total de registros, con un ingreso laboral promedio mensual de \$784.214. El restante 7.4% corresponde a dueños, empleadores o patronos, cuyo ingreso laboral promedio asciende a un total de \$1.794.710 mensuales. Cifra que triplica los ingresos de empleados o trabajadores por cuenta propia.

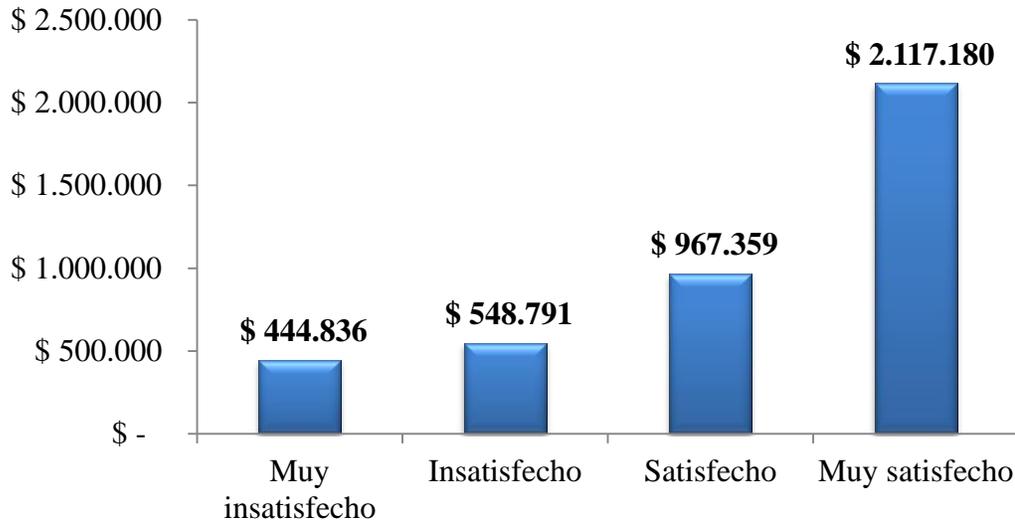
Gráfica 19 Nivel satisfacción del con respecto al trabajo, salario y prestaciones



Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

La información recopilada en la gráfica 19, muestra que la mayor proporción de personas que se encuentran insatisfechas con su trabajo, lo está por motivos relacionados con los beneficios o prestaciones derivadas que se derivan del ejercicio de la actividad. Mientras que frente al trabajo desempeñado, el 88.7% de los encuestados afirman estar satisfechos o muy satisfechos con el puesto de trabajo actual. Por su parte, el 36.9% se encuentra muy insatisfecho o insatisfecho con el pago recibido, mientras que el restante 63.1% afirma lo contrario

Gráfica 20 Ingreso laboral promedio Vs satisfacción en salario recibido

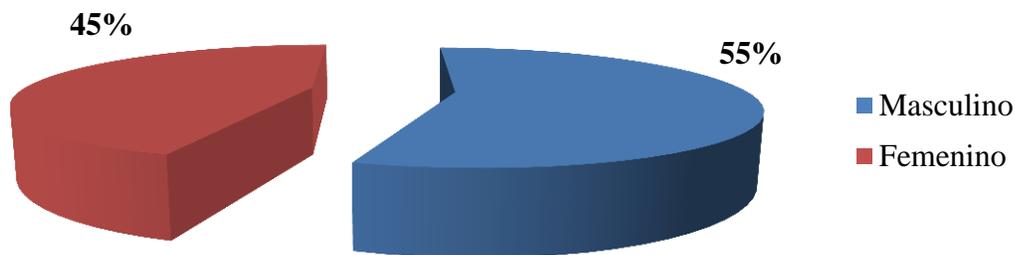


Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

Consecuente con lo anterior, la Gráfica 20 muestra una relación positiva entre satisfacción laboral e ingreso, donde las personas que no se sienten a gustos con el pago recibido tienen ingresos laborales inferiores al salario mínimo, mientras que el otro grupo de personas satisfechas con el salario, sus ingresos laborales son notablemente superiores al salario mínimo legal vigente al año 2011.

En cuanto a la asociación o afiliación a algún gremio o sindicato de sector, el 0.86% de las personas clasificados como empleados están afiliados a una organización gremial o sindicato. Del total de personas afiliadas a algún gremio o sindicato, el 74.2% (23) corresponden a empleados, 16.1% (5) a dueños, mientras que el restante 9.7% (3) son trabajadores por cuenta propia.

Gráfica 21 Distribución por género



Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

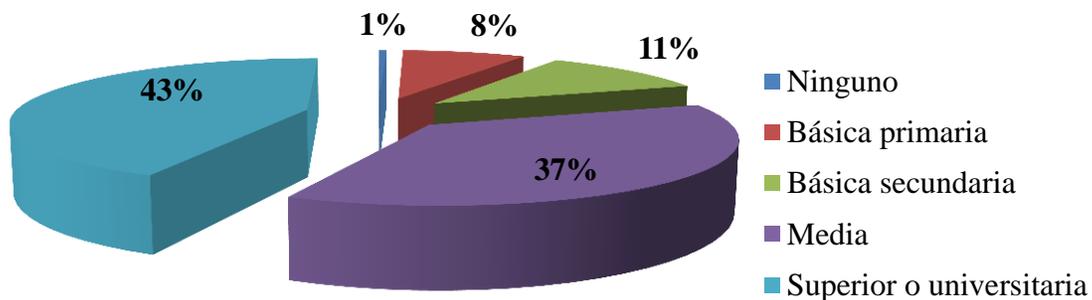
En relación al género de la persona encuestada, el 45% corresponde a mujeres, mientras que el grupo de hombres tiene una participación del 55%, (No podemos afirmar esto) . Sin embargo, al diferenciar el género por la condición dueño, la participación de las mujeres no está correlacionada con la participación en toda la actividad, pues el género femenino ocupad el 29.3% de esta categoría, mientras que los hombre representan el restante 70.7%.

El cruce entre el género e ingreso laboral refleja una gran diferencia de ingresos laborales entre los dos grupos. En efecto mientras un hombre tiene un ingreso laboral promedio de\$951.030 mensuales, la mujer solo alcanza los \$680.340 mensuales.

Las mujeres vinculadas al sector tienen una edad promedio de 36 años frente a los 37 años de edad promedio de los hombres. De 1.447 personas que responden ser jefes de hogar, el 26.4% corresponde a mujeres, que a su vez corresponde al 23.8% del total de mujeres registradas en la encuesta.

En cuanto a las condiciones de educación, el 0.3% de las mujeres no saben escribir y leer, cifra ligeramente inferior a la de los hombres, donde el 0.5% se encuentra en la misma condición.

Gráfica 22 Máximo nivel de educación alcanzado



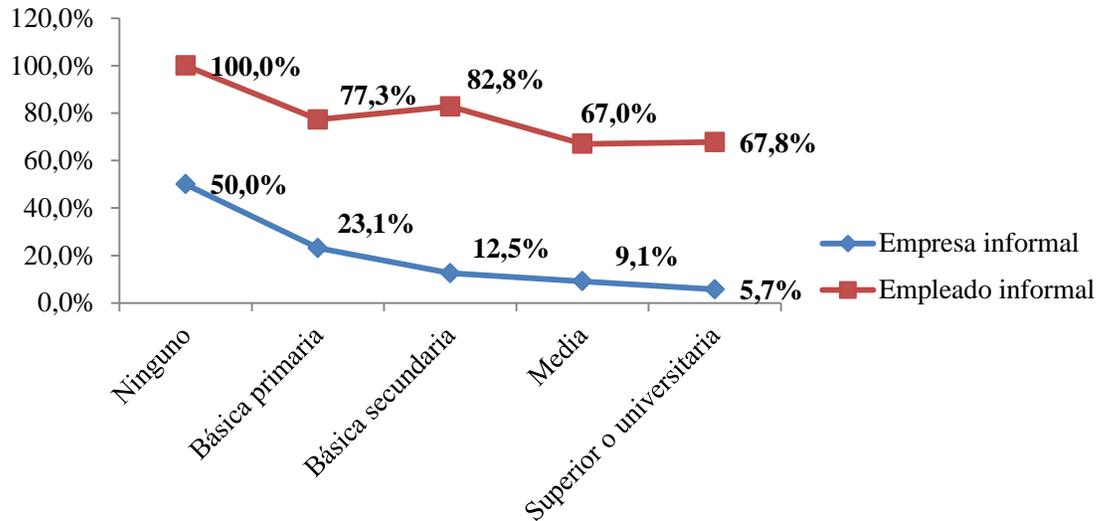
Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

En cuanto a la cualificación del personal ocupado en el sector, el 43% ha alcanzado como máximo el nivel superior o universitario. Un 37% ha logrado el nivel de educación media (décimo a grado 13?), 11% la básica secundaria (sexto a noveno grado), 8% la educación básica primaria y el 1% no ha accedido al sistema de educación en ninguno de sus niveles.

Al preguntar si se encuentra asistiendo a algún establecimiento educativo, solo el 11.9% (427 personas) responde de forma afirmativa, donde el 16.2% se encuentra en edad escolar, es decir entre los 10 y 16 años²⁷.

²⁷ Se considera que una persona se encuentra en edad escolar cuando su edad se ubica entre los 5 y 16 años, incluidos los extremos

Gráfica 23 Relación entre nivel de educación e informalidad



Fuente: Cálculo de los autores con datos de la GEIH 2011

En cuanto a la relación entre educación e informalidad, se encuentra una tendencia a disminuir a medida que el grado de educación de la persona aumenta. La tendencia es más clara en el caso de la informalidad empresarial, lo que induce a pensar que la educación juega un papel importante en la adopción de la cultura de pago de las obligaciones impositivas y de registro. En el caso de la informalidad laboral, si bien la tendencia también es negativa, su disminución es menos pronunciada, lo que implica que persiste un serio problema frente al pago de contribuciones a la seguridad social.

7. COSTO QUE SIGNIFICA LA ACTIVIDAD DE LOS EMPRESARIOS INFORMALES SOBRE LA ACTIVIDAD DE LOS EMPRESAS FORMALES

En un mercado competitivo, la relación entre oferta y demanda establece tanto los criterios de calidad del bien o servicio como el precio del mismo. Sin embargo, al considerar una situación de competencia imperfecta con información incompleta, y además que el producto del sector formal puede ser emulado por el sector informal y puesto en el mismo mercado, se presentará un problema de selección adversa para el consumidor, quien no tendrá la capacidad para diferenciar a priori las condiciones detrás del bien o servicio, o lo que es más grave aún, el consumidor conociendo dicha situación promueve su distribución y venta, al considerarlo como un sustituto, que como es de esperarse tiene un menor precio.

En consecuencia, la existencia del sector informal impacta de forma significativa en el precio de mercado, pues en caso de existir una igualdad de precio, el empresario no tiene incentivos de exponerse a la sanción del mercado por encontrarse en situación de informalidad.

Ahora bien, aceptando que existe una diferencia de precios y que la estructura empresarial de una firma en situación de informalidad es diferente a una en situación de formalidad, implica un efecto sobre la estructura de costos e ingresos. Si aceptamos que el mercado analizado se cumple de forma parcial o completa la ley de demanda, el precio inferior del segmento informal implica una disminución del volumen de ventas del segmento formal, traducido en una disminución de ingresos.

En relación a los costos de la actividad en cada uno de los segmento, formal e informal, se encuentra una desigualdad en favor del segundo, cuando “el no cumplimiento con la regulación y la evasión de impuestos da a las empresas informales, o parcialmente informales, importantes ventajas en costos que compensan su baja productividad y escala” (Aguilera & Velázquez, 2005). Este hecho conlleva una disminución de la utilidad marginal de la venta de los productos del sector formal en comparación con el informal, acentuando así una diferencia de estructura de costos y productividad.

Como antes se mencionó, el consumidor se ve enfrentado a un problema de selección adversa que puede ser analizados desde dos puntos de vista. El primero en relación a la sanción que el mercado pueda dar a los productos que no cumplen con los criterios de calidad o mínimos de comercialización, que con mayor probabilidad son originados en la actividad informal, implicando una disminución de las ventas o del volumen de comercialización de este sector. El otro punto de vista corresponde a la situación en la cual la calidad deja de ser importante para el cliente y por consiguiente el precio se convierte en la variable determinante al momento de decidir el consumo, obligando a la empresa formal, por condiciones de competencia, a disminuir los estándares en respuesta a las condiciones del entorno, siendo así sancionado con una pérdida de reputación en el segmento de mercado que ha conservado.

Como se observa en el primer caso, el costo reputacional lo asume el sector informal vía disminución de clientes, mientras que en el segundo caso el costo sobre la imagen y reputación lo asume la empresa formal lo que conlleva a una pérdida de clientes o demanda, siendo más grave en el segundo caso que en el primero. En adición, es de esperarse que ante un aumento de la posibilidad de exportar, el nivel de informalidad sea inferior, pues llevar a cabo una exportación implica ser competitivos y cumplir con las reglamentaciones en materia de comercio internacional lo cual disminuye significativamente el interés en ser informal. No es de esperarse que la informalidad en el sector, donde las empresas formales focalicen un mercado externo, influya de forma significativa en la posibilidad de exportar del segmento formal. Por el contrario, si la demanda se ha enfocado al mercado interno, las condiciones de la informalidad probablemente han modificado la estructura competitiva del sector imposibilitando la posibilidad que tenga el sector para exportar.

Finalmente, como se ha señalado en la Parte 1, Antecedentes, en Colombia hay una deficiencia o falencia muy grande en la producción de estadísticas para el sector informal, lo cual impide validar simplemente a través de fuentes secundarias las premisas antes planteadas. Ejemplo de ello es la Gran Encuesta Integrada de Hogares -GEIH- del DANE, la cual contiene estadísticas limitadas o no estructuradas para el sector informal, que no

permiten hacer un análisis del fenómeno con mayor profundidad. Por lo cual se dejan como hipótesis a validar en la etapa de estudio de campo.

8. EFECTOS DE LA INFORMALIDAD SOBRE LA COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DEL APARATO PRODUCTIVO COLOMBIANO

Los altos niveles de informalidad laboral y empresarial en Colombia, unidos a la baja inversión en educación, infraestructura y desarrollo institucional, han supuesto en Colombia un retroceso en materia de competitividad respecto a los países vecinos. Esta es una de las principales conclusiones que se desprenden del Informe Nacional de Competitividad 2012-2013 presentado recientemente por el Consejo Privado de Competitividad (CPC).

Colombia se encuentra estancada en los índices internacionales que miden la competitividad, entre ellos los del Foro Económico Mundial, en el que este país mantiene, desde hace cinco años, el puesto 69 de 144, o el del Institute for Management Development (IMD), que lo sitúa en el lugar 52 de 59.

La baja productividad no es universal: se concentra en algunas empresas. Las empresas menos productivas tienden a ser las más pequeñas, y se observa una relación estrecha entre tamaño y productividad. Las pequeñas empresas (en particular las que tienen menos de 10 empleados) constituyen el grueso de la economía en América Latina, y Colombia no es la excepción. Pero el problema va más allá del gran número de empresas muy pequeñas con baja productividad. Gran parte de la población activa de la región trabaja por cuenta propia, a menudo vendiendo sus productos en las calles de las ciudades, en actividades no registradas en los censos económicos. Si se considera a estos trabajadores como empresas unipersonales, porque de hecho lo son, el fenómeno de la pulverización de la actividad económica en millones de empresas minúsculas con baja productividad es aún más significativo

Otro panorama de informalidad se ve reflejado en la percepción de los empresarios formales que no ven con buenos ojos la operación empresarial de aquellos que por necesidad en algunos casos emprenden proyectos sin cumplir la totalidad de las normas exigidas y que como requisitos deberían cumplir.

En términos del aparato productivo los efectos de la informalidad cada vez son más relevantes. La gran mayoría de empresas informales han surgido como resultado de lo que conocemos como economía de rebusque o emprendimientos de subsistencia, que no cumplen con características empresariales formales, ya que lo único que buscan como objetivo es llevar sustento diario para sus grupos familiares. Este emprendimiento por sobrevivencia dispara los negocios que poco valor agregado le generan a las ofertas de valor de dichas empresas, quienes se dejan llevar por la inercia que generan actividades comerciales o productivas que otros ya vienen realizando, es decir, la informalidad no genera ofertas de valor agregado, y lo que logra es aumentar la oferta y la saturación en algunos mercados que deben recurrir a la disminución de costos y gastos para competir y poder obtener ventas. Obviamente la mejor manera de disminuir estos costos y gastos para

estos empresarios es no cumplir con ciertos requisitos legales que los hacen caer indefinidamente en la informalidad.

El país sufre las consecuencias de este fenómeno en la medida en que la capacidad de innovación y desarrollo de nuevas categorías básicamente se quedan reducidos a pocos intentos. Adicionalmente la lucha por las ventas genera distorsión en los precios y acostumbra al mercado a incentivar la cultura del regateo y el precio más barato. Esta situación trae como consecuencia la pérdida de calidad en los procesos productivos y comerciales, así como la disminución de la calidad de vida de los empleados de este tipo de empresas que ven como sus condiciones salariales y de seguridad se ven vulneradas así como su nivel de estabilidad, que no les permite mantener plazas de trabajo por tiempos largos.

Un país en el que se ven este tipo de situaciones, disminuye sus posibilidades de elevar tanto su productividad como su competitividad sobre todo en una economía como la colombiana totalmente internacionalizada, en donde por efectos de los tratados de libre comercio, de la apertura y de la integración económica, permite la entrada cada día más de empresas y productos de fabricación internacional con elementos claramente diferenciados y con mayores niveles de preferencia en los consumidores finales de este sector.

Obviamente la situación en la que quedan este tipo de empresas informales no permite que puedan tener la posibilidad de optimizar sus procesos en términos de investigación y desarrollo de productos, comercialización, búsqueda de nuevos mercados, crecimiento en cobertura, negociaciones con empresas de mayor envergadura. Esto sin contar las posibilidades que pierden de capacitación y formación que les permita orientar su modelo mental hacia la formalidad. En Medellín se viene realizando un estudio por parte de la organización Pro región, en donde lo que se busca es identificar los elementos culturales que afectan y obstaculizan los procesos de formalización en los diferentes tipos de empresarios y sectores.

9. VOLUMEN DE COMERCIALIZACIÓN O VENTAS DE LOS EMPRESARIOS INFORMALES POR CADA SECTOR Y POR PRINCIPALES PRODUCTOS.

De acuerdo a la información de la Encuesta Anual Manufacturera, en el año 2011 las ventas formales vinculadas a la producción de papel y cartón y productos relacionados fueron del orden de 5.6 billones de pesos. Por su parte, las ventas de las actividades vinculadas a la edición, impresión y reproducción de grabaciones alcanzaron en el mismo año la suma de 4.2 billones de pesos.

Teniendo en cuenta la escala necesaria para operar plantas de fabricación de papel y cartón, los requerimientos de capital físico y humano, y la visibilidad tanto física como tributaria que tienen las empresas en este eslabón de la cadena, es factible suponer que hay pocas empresas informales en las actividades de producción señaladas. Por su parte, las actividades informales operan en una escala subóptima buscando reducir el riesgo de detección por parte de las autoridades de control (Andrews et al., 2011), es lógico suponer

que este tipo de actividades se llevan a cabo en pequeños establecimientos, que como se mostraba en la sección 4 representan alrededor del 97% del total de establecimientos del sector.

El fenómeno de la informalidad es especialmente pronunciado en las actividades de impresión (CIUU 2220), las cuales están vinculadas al eslabón secundario de la cadena productiva y se pueden desarrollar en espacios reducidos y con poco personal. En esta actividad, alrededor del 97.5% de los establecimientos corresponden a micro y pequeñas empresas, de las cuales cerca de la mitad son informales. De acuerdo a los estimativos de Andigraf se podría hablar de 4.500 pequeños establecimientos informales. En este sentido, el volumen de ventas de las actividades de impresión desarrolladas en condiciones de informalidad, es un buen estimativo del volumen de ventas informales totales. Los estimativos llevados a cabo por el Plan de Negocio de la Industria Gráfica para el programa de transformación productiva de Bancóldex y el Ministerio de Comercio Exterior, muestran que la ventas informales de las actividades de impresión alcanzarían los USD 180 millones en el año 2007 (Min. Comercio 2009).

De acuerdo a la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) del DANE, las actividades de impresión representaron en el año 2011 el 46.2% de las ventas totales de las actividades formales de edición, impresión y de reproducción de grabaciones. Manteniendo constante el nivel de ventas informales de las actividades de impresión, y suponiendo "por "Suponiendo el mismo peso para las ventas informales de las actividades de impresión, y que hay" una relación uno a uno entre los establecimientos formales e informales, el volumen de ventas informales total de la industria editorial y de la comunicación gráfica podría alcanzar la cifra de USD 389 millones para el año 2011²⁸. Siguiendo el mismo razonamiento, y de acuerdo al peso de cada una de las actividades productivas vinculadas a la edición e impresión, los volúmenes de ventas informales para cada una de ellas serían:

Tabla 7 Volumen de ventas informales estimadas para las actividades de edición e impresión. 2011

NOMBRE ACTIVIDAD	CIUU	VOLUMEN VENTAS USD 2011
Edición de libros, folletos, y otras publicaciones	2.211	41.667.068
Edición de periódicos, revistas y otras publicaciones periódicas	2.212	125.502.739
Edición de Materiales Grabados	2.213	4.708.993
Otros trabajos de edición	2.219	24.014.381
Arte, diseño y composición	2.231	6.864.554
Fotomecánica y análogos	2.232	4.432.418
Encuadernación	2.233	315.943
Acabado o recubrimiento	2.234	2.236.036

Fuente: cálculos de los autores con base en la EAM del DANE para el año 2011 y las estimaciones de ventas informales en las actividades de impresión del Mackensy.

²⁸ Como se mencionó en la sección dos de este documento, estas cifras corresponden a interpretaciones de la información disponible y solo se pueden tomar como estimativos que no tienen validez oficial.

10. IDENTIFICACIÓN DE LOS DETERMINANTES Y CAUSAS QUE INCENTIVAN LA INFORMALIDAD DEL SECTOR

Principales determinantes de la informalidad empresarial:

- a) La competencia externa regional. Países como Perú tienen subsidios para las exportaciones de la industria gráfica, lo cual favorece el precio de sus productos y los hace más competitivos frente a los precios de la industria nacional. Además de tener arancel cero para la importación de materia prima, el gobierno del vecino país devuelve los derechos arancelarios pagados por la importación de materias primas, o insumos, o productos intermedios (Portafolio, Septiembre 3 de 2012).
- b) La estructura del mercado. La pronunciada fragmentación de la industria, en la cual la gran mayoría de empresas no alcanzan niveles óptimos de operación, lo cual dificulta los encadenamientos industriales, pues la capacidad para innovar o llevar a cabo procesos de actualización tecnológica es muy limitada. Por lo tanto, la forma de competir y seguir en el mercado es evitar los costos que conlleva la formalización.
- c) Las diferencias en la estructura arancelaria con Países que como Perú, tienen arancel cero para la importación de materias primas, mientras que en Colombia existe aranceles para los productos del papel. Esto genera desventajas en competitividad que han conllevado a desplazar producción nacional por importaciones de bienes finales desde Perú.

Principales determinantes de la informalidad laboral:

- a) Cultura y situación socio económica del empleado y patrono.
- b) Falta de confianza en el funcionamiento de los servicios sociales del Estado. A parte de las contribuciones a salud, los individuos no creen necesario asumir los costos de la seguridad social integral (pensiones, riesgos profesionales), pues no creen en el buen funcionamiento de las instituciones vinculadas a la oferta social del estado.

Principales determinantes de la informalidad productiva:

- a) La débil estructura jurídica para imponer las sanciones por la violación de los derechos de autor. Tanto las multas como las sanciones penales no son lo suficientemente fuertes para lograr incentivar a las empresas a no llevar a cabo actividades fraudulentas con los productos y sus marca.
- b) El bajo nivel de ingreso de la población. Los niveles de pobreza actuales todavía son elevados e impiden que una importante masa crítica de población entre en los circuitos mercantiles formales que conllevan mayores precios pero generan externalidades positivas vía mayores recursos tributarios y el respeto de los derechos del consumidor, por ejemplo.

11. MANIFESTACIONES DE LA INFORMALIDAD Y EFECTOS SOBRE EL DESEMPEÑO DEL SECTOR

Las principales manifestaciones de la informalidad empresarial, laboral y de producción en el sector industria gráfica, editorial y de la comunicación gráfica:

- a) La informalidad empresarial y laboral del sector tiene una relación directa sobre la baja productividad y competitividad del sector frente a otros países. La informalidad impacta al sector en el acceso al mercado de capitales formales o al sistema financiero, en el acceso a mercados internacionales, en la creación de empleos formales productivos con seguridad social y en el acceso a programas públicos de capacitación y/o entrenamiento para dueños y empleados del sector. Por ejemplo la productividad laboral de las actividades de impresión en el país es muy baja en comparación con países en vías de desarrollo, que son competidores directos en el mercado internacional. Sin embargo, se debe aclarar que la relación informalidad – baja productividad no necesariamente es de causalidad, pues el nivel de desarrollo económico, que viene mediado por la productividad de los factores, afecta la calidad de las instituciones, las cuales a su vez contribuyen a determinar el grado de informalidad del sistema económico (Andrews, D et. Al 2011)
- b) La informalidad de producción permite que ingresen al mercado productos de muy bajo costo y baja calidad. La informalidad genera un mercado de bienes de mala calidad que generalmente llega a consumidores de bajo poder adquisitivo que encuentran en estos productos una solución económica.
- c) La informalidad laboral genera un alto costo de oportunidad para el sector, pues los altos niveles de informalidad entre los pequeños establecimientos supone que a un nivel de gasto público encaminado a mejorar las condiciones económicas del sector, por ejemplo, el estado requiere aumentar ejercer un férreo control sobre los tributos pagados por las empresas y empleados formales, y ante cualquier error por parte de éstos aplicar duras sanciones, reforzando la relativa atracción del sector informal. Los elevados niveles de informalidad conllevan a una menor probabilidad de detección, pues el estado no tiene los recursos suficientes para monitorear y auditar las actividades del sector.

Suponiendo el escenario más optimista, bajo el cual el número de informales vinculados a las actividades del sector fuera de 9.400 personas (Ver sección 1), y asumiendo que el valor agregado potencial que podría generar cada una de estas trabajadores informales fuera igual al valor agregado generado por empleado formal remunerado en el año 2011 que reporta la EAM, el valor agregado que deja de entrar al circuito formal del sector ascendería a 788.700 millones de pesos del año 2011. Esta cifra equivale al 32% del valor agregado total generado por las actividades formales de impresión y edición en el año 2011. Los efectos sobre el desempeño del sector por no tener acceso por lo menos a una parte de ese valor agregado potencial pueden manifestarse en los bajos niveles de inversión en capital humano que caracterizan las actividades formales del sector (Ministerio de

Comercio, 2009). Es decir, la informalidad tendría un efecto negativo sobre los incentivos del sector formal para invertir en la formación de su capital humano. En efecto, los resultado de innovación que resulten de una mayor inversión en la formación de los trabajadores pueden ser apropiados por empresas que no asumen los requisitos económicos y jurídicos que implica la formalidad y que compiten en el mercado vía precios (Andrews, D. et al., 2011)

ANEXO NORMATIVIDAD INDUSTRIA EDITORIAL Y DE LA COMUNICACIÓN GRÁFICA²⁹ ESLABÓN: PRODUCCIÓN

NORMA	OBJETO	APLICACIÓN	VIGILANCIA
<p>Decreto 1299 de 2008</p>	<p>Por el cual se reglamenta el departamento de gestión ambiental de las empresas a nivel industrial y se dictan otras disposiciones.</p>	<p>Éste decreto reglamenta el Departamento de Gestión Ambiental de las empresas a nivel industrial, de conformidad con el artículo 8° de la Ley 1124 de 2007. El presente es de suma importancia ya que ANDIGRAF, Asociación Colombiana de la Industria gráfica, lo considera necesario para poder comprometerse con el medio ambiente.</p> <p>Para todos los efectos de aplicación e interpretación del presente decreto, se tendrán en cuenta las siguientes definiciones, además de las establecidas en el artículo 2° de la Ley 905 de 2004:</p> <p>1. Departamento de Gestión Ambiental: Entiéndase por Departamento de Gestión Ambiental, el área especializada, dentro de la estructura organizacional de las empresas a nivel industrial responsable de garantizar el cumplimiento de lo establecido en el artículo 4° del presente decreto.</p> <p>2. Nivel Industrial: Entiéndase por nivel industrial las actividades económicas establecidas en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas - CIU, adoptado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE mediante la Resolución 56 de 1998 y modificada por la Resolución 300 de 2005 y aquellas que la modifiquen o sustituyan.</p>	<p>Remite a la norma 1310 de 2209, Secretaria Distrital de Ambiente</p>

²⁹ Únicamente se ha identificado una norma ambiental, ya que el resto es normatividad sobre el sector es voluntaria.

ANEXO NORMATIVIDAD SECTOR INDUSTRIA EDITORIAL Y DE LA COMUNICACIÓN GRÁFICA

La normatividad relacionada a continuación se considera obligatoria para cualquier empresario organizado y por lo tanto su incumplimiento parcial o total es considerado para efectos de este estudio como una evidencia de informalidad, no obstante se estaría frente a una ilegalidad desde el punto de vista formal.

NORMATIVIDAD PARA INFORMALIDAD EMPRESARIAL: GENERAL

NORMA	OBJETO	APLICACIÓN	VIGILANCIA
Decreto Anti trámites 0019 DEL 10 DE ENERO DE 2012	Cámara de Comercio	Ya no es obligatoria la Inscripción de los libros contables.	<u>Artículo 41.</u> Departamento Administrativo de la Función Pública
Código de Comercio Artículo 175.	Cámara de Comercio	Se seguirán registrando en la Cámara de comercio los siguientes libros: Los libros de registro de socios o accionistas, y los de actas de asamblea y juntas de socios.	Superintendencia de Sociedades, en circular del 08 de marzo de 2012

NORMATIVIDAD PARA INFORMALIDAD EMPRESARIAL: REGISTRO MERCANTIL

NORMA	OBJETO	APLICACIÓN	VIGILANCIA
Código de Comercio capítulo II Artículo 19	CÁMARA DE COMERCIO: Registro Mercantil – Certificado de Cámara de comercio	Inscripción ante la Cámara de Comercio de la ciudad donde inicia actividades, en la cual se registra la minuta de escritura pública a efectos de tener la matrícula mercantil.	Cámara de Comercio, y Super Intendencia de Sociedades.

NORMATIVIDAD PARA INFORMALIDAD EMPRESARIAL: IMPUESTOS

NORMA	OBJETO	APLICACIÓN	VIGILANCIA
Estatuto tributario artículo 555-2	1. Inscribir el RUT (Registro Único Tributario). 2. Obtención del NIT (Número de Identificación Tributaria).	Inscripción ante la Administración de Impuestos Nacionales y Distritales, que acredite el Número de Identificación Tributaria (N.I.T.) y que lo convierte en persona sujeta de obligaciones fiscales	DIAN
RESOLUCION NUMERO 3878 (28 Junio de 1996)	DIAN: Autorización de numeración de facturas	Autorización de la DIAN para imprimir la facturación respectiva de la empresa. Facturación, con los datos comerciales, NIT, condiciones de pago, valores e impuestos de la sociedad creada. Registro en la página de Internet de la DIAN www.dian.gov.co del Registro Único Tributario (RUT) para efectos de hacer cruces de cuentas con el Sistema Muisca implementado en la Administración de Impuestos.	<u>Artículo 8, literal H.</u> DIAN
Artículo 95 Constitución Política Artículo 32°. Ley 14 de 1983	Secretaría de Hacienda de la respectiva Alcaldía	Registro de Industria y comercio	Ministerio de Hacienda.

ANEXO NORMATIVIDAD SECTOR INDUSTRIA EDITORIAL Y DE LA COMUNICACIÓN GRÁFICA

La normatividad relacionada a continuación se considera obligatoria para cualquier empresario organizado o por trabajadores independientes y por lo tanto su incumplimiento parcial o total es considerado para efectos de este estudio como una evidencia de informalidad, no obstante se estaría frente a una ilegalidad desde el punto de vista formal

NORMATIVIDAD PARA INFORMALIDAD LABORAL: SALARIO MÍNIMO

NORMA	OBJETO	APLICACIÓN	VIGILANCIA
Código Sustantivo del Trabajo (CST) Art 145	Definición del salario mínimo	Salario mínimo es el que todo trabajador tiene derecho a percibir para subvenir a sus necesidades normales y a las de su familia, en el orden material, moral y cultural	Ministerio del Trabajo
Código Sustantivo del Trabajo (CST) Art 147	Fijación del salario mínimo	Numeral 2: Conformación de la Comisión Numeral 3: Para quienes laboren jornadas inferiores a las máximas legales y devenguen el salario mínimo legal o convencional, éste regirá en proporción al número de horas efectivamente trabajadas.	Ministerio del Trabajo
Código Sustantivo del Trabajo (CST) Art 176	Salario variable	Cuando no se trate de salario fijo como en los casos de remuneración por tarea, a destajo, o por unidad de obra, el salario computable, para los efectos de la remuneración del descanso dominical, es el promedio de lo devengado por el trabajador en la semana inmediatamente anterior, tomando en cuenta solamente los días trabajados	Ministerio del Trabajo

ENTREGABLE A1 SECTOR INDUSTRIA EDITORIAL Y DE LA COMUNICACIÓN GRÁFICA

NORMA	OBJETO	APLICACIÓN	VIGILANCIA
Ley 1233 de 2008 Cooperativas de Trabajo Asociado	Contribuciones a la seguridad social de las Cooperativas de Trabajo Asociado (CTA)	Aportes especiales a SENA, ICBF y Cajas de Compensación. Art 3. Salario nunca inferior a salario mínimo. Art 6. Son responsables de afiliación a Salud y pensiones Art 7 Prohibición para actuar como intermediación laboral. Si se demuestra habrá solidaridad con contratante.	<u>Artículo 4.</u> Superintendencia de la Economía Solidaria
Ley 1429 de 2010 Formalización del Empleo	Cooperativas de Trabajo Asociado (CTA)	Art 63. Actividades misionales permanentes no pueden ser contratadas a través de CTA. Intermediación laboral. No pueden afectar derechos. Reglamentado por Decreto 2025 de 2011	Ministerio de la Protección Social a través de las Direcciones Territoriales
Ley 50 de 1990 art 71	Empresas de Servicios Temporales	Art 71 definición. Sólo para colaboración temporal. Fallo del Consejo de Estado 4096 de 2006	Ministerio del Trabajo
Decreto 4369 de 2006	Empresas de Servicios Temporales	Reglamenta su actividad	Ministerio de la Protección Social.

NORMATIVIDAD PARA INFORMALIDAD LABORAL: APORTES A SEGURIDAD SOCIAL: SALUD, PENSIONES, RIESGOS PROFESIONALES

NORMA	OBJETO	APLICACIÓN	VIGILANCIA
Código Sustantivo del Trabajo (CST) Art 193	Obligación de pagar prestaciones sociales	1. Todo los {empleadores} están obligados a pagar las prestaciones establecidas en este Título, salvo las excepciones que en este mismo se consagran.	Ministerio del Trabajo
Código Sustantivo del Trabajo (CST) Art 197	Trabajadores con jornada incompleta	Los trabajadores tienen derecho a las prestaciones y garantías que les correspondan, cualquiera que sea la duración de la jornada	Ministerio del Trabajo
Código Sustantivo del Trabajo (CST) Art 198	Accidente de Trabajo	Como el artículo 198 del CST se derogó, queda vigente la definición de la Decisión 584 de 2004 en el instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo de la Comunidad Andina de Naciones - CAN	Ministerio del Trabajo
Código Sustantivo del Trabajo (CST) Art 200	Enfermedad profesional	Definiciones	Ministerio del Trabajo
Ley 1438 de 2011. Reforma el Sistema General de Seguridad Social en Salud	Observatorio Nacional de Salud	Art 8. Creación del observatorio como dependencia del Instituto Nacional de Salud. Art 9. Funciones del observatorio de Salud. 9.1: Resultados serán divulgados semestralmente.	Instituto Nacional de Salud
Ley 1438 de 2011. Reforma el Sistema General de Seguridad Social en Salud	Aseguramiento de cobertura	Art 30. Aseguramiento en territorios con población dispersa geográficamente. Gobierno Nacional las definirá y determinará mecanismos para mejorar acceso.	Entidades Promotoras de Salud

NORMA	OBJETO	APLICACIÓN	VIGILANCIA
Ley 1438 de 2011. Reforma el Sistema General de Seguridad Social en Salud	Universalización Aseguramiento	del Art 32 determina la forma como operará la Universalización y la forma para afiliar personas que no puedan asumir el pago.	Ministerio de la Protección Social
Ley 1438 de 2011. Reforma el Sistema General de Seguridad Social en Salud	Simplificación trámites en salud	de Art 138. Anti trámites en Salud. El gobierno Nacional deberá adoptar un Sistema Único de Trámites en Salud	Ministerio de Protección Social
Decreto 1295 de 1994	Crea el Sistema de Riesgos Profesionales	de Art. 3. Campo de aplicación. El Sistema General de Riesgos Profesionales, con las excepciones previstas en el artículo 279 de la Ley 100 de 1993, se aplica a todas las empresas que funcionen en el territorio nacional, y a los trabajadores, contratistas, subcontratistas, de los sectores público, oficial, semioficial, en todos sus órdenes, y del sector privado en general.	Artículo 57, Ministerio de Trabajo a través de su Dirección Técnica de Riesgos Profesionales,
Ley 100 de 1993 Art 153	Obligación a afiliar al Sistema de Seguridad Social: Pensión, Salud y Riesgos Profesionales entre otros	Num 2. Obligatoriedad. La afiliación al Sistema General de Seguridad Social en Salud es obligatoria para todos los habitantes en Colombia. En consecuencia, corresponde a todo empleador la afiliación de sus trabajadores a este Sistema y del Estado facilitar la afiliación a quienes carezcan de vínculo con algún empleador o de capacidad de pago	Artículo 155, Los Ministerios de Salud y Trabajo, Consejo Nacional de Seguridad Social en Salud, Superintendencia Nacional en Salud, Los Organismos de administración y financiación, Las Entidades Promotoras de Salud, Las Direcciones Seccionales, Distritales y Locales de salud y demás entidades de salud.

NORMATIVIDAD PARA INFORMALIDAD LABORAL: PARAFISCALES: PAGOS A SENA, INSTITUTO DE BIENESTAR FAMILIAR Y CAJAS DE COMPENSACIÓN³⁰

NORMA	OBJETO	APLICACIÓN	VIGILANCIA
Ley 27 de 1974	Aportes al Instituto Colombiano de Bienestar Familiar ICBF	Ley 89 de 1988 incrementa aportes del 3% sobre la nómina de todo empleador	<u>Ley 27 de 1974, Artículo 8.</u> Ministerios de Trabajo, Seguridad Social y de Salud en coordinación con el Instituto Colombiano de Bienestar Familia
Ley 119 de 1994	Aportes a SENA	Art 30: Aportes del 2% sobre la nómina de todo empleador	<u>Artículo 7.</u> Consejo Directivo Nacional.
Ley 21 de 1982	Aportes a las Cajas de Subsidio Familiar	Art 11: Aportes del 4% sobre la nómina de todo empleador	Ministerio de Trabajo
Decreto Ley 19 de 2012 Art 139	Afiliación a las Cajas de Compensación Familiar	Las Cajas de Compensación Familiar tienen la obligación de afiliar a todo empleador, trabajador independiente y pensionado, quienes deben hacer entrega de los siguientes documentos: (...)	Ministerio de Salud y Protección Social

³⁰ Esta relación no incluye lo definido en la Reforma Tributaria que será analizado para el entregable final

LEY 1607 DE 2012 (26 DIC) REFORMA TRIBUTARIA

Aspectos relevantes para los sectores de estudio en función de formalización laboral y/o empresarial – vigilará DIAN y falta reglamentación por parte del gobierno

OBJETO	APLICACIÓN
Art 1: Declaración Voluntaria del Impuesto sobre la Renta	Los no obligados a declarar renta pueden voluntariamente presentar declaración de renta. Su impuesto de renta será solo la retención efectuada.
Art 3: Dedución de contribuciones a fondos de pensiones de jubilación e invalidez y fondos de cesantías	<p>Para efectos del impuesto sobre la renta y complementarios, son deducibles las contribuciones que efectúen las entidades patrocinadoras o empleadoras.</p> <p>El monto obligatorio de los aportes que haga el trabajador, el empleador o el partícipe independiente, al fondo de pensiones de jubilación o invalidez, no hará parte de la base para aplicar la retención en la fuente por salarios y será considerado como una renta exenta en el año de su percepción.</p> <p>Igual para los aportes voluntarios que haga el trabajador, el empleador, o los aportes del partícipe independiente pero hasta monto determinado.</p> <p>Aportes voluntarios a Fondos de pensiones pierden beneficios de retefuente si se retiran antes de 10 años.</p> <p>Los aportes a título de cesantía, realizados por los partícipes independientes, serán deducibles de la renta hasta la suma de dos mil quinientas (2.500) UVT</p>
Art 5: Modifíquese el Parágrafo 1o del artículo 135 de la Ley 100 de 1993 - Aportes a pensiones obligatorios y voluntarios	Aportes no harán parte de la base para aplicar la retención en la fuente por salarios y serán considerados como una renta exenta. Los aportes a cargo del empleador serán deducibles de su renta,
Art 6: Modifíquese el numeral 10 del artículo 206 del Estatuto Tributario	Renta exenta por pagos laborales. 25% de estos hasta un monto determinado

ENTREGABLE A1 SECTOR INDUSTRIA EDITORIAL Y DE LA COMUNICACIÓN GRÁFICA

OBJETO	APLICACIÓN
<p>Art 10 y 11: Adiciones al Título V del Libro I del Estatuto Tributario</p>	<p>Clasificación de personas naturales. Sistemas de determinación del impuesto sobre la renta y complementarios para personas naturales empleados.</p> <p>Impuesto mínimo alternativo nacional -IMAN- para personas naturales empleados. Impuesto Mínimo Alternativo Simple -IMAS- de empleados.</p> <p>Sistemas de determinación del impuesto sobre la renta y complementarios para personas naturales' trabajadores por cuenta propia.</p> <p>Impuesto mínimo alternativo simplificado "IMAS" para trabajadores por cuenta propia.</p>
<p>Art 12 Certificado de iniciación de relaciones laborales o legales y/o prestación de servicios</p>	<p>Toda persona jurídica o entidad empleadora o contratante de servicios personales, deberá expedir un certificado de iniciación o terminación de cada una de las relaciones laborales o legales y reglamentarias, y/o de prestación de servicios que se inicien o terminen en el respectivo periodo gravable.</p> <p>El certificado expedido en la fecha de iniciación o terminación de que trata el inciso anterior, deberá entregarse al empleado o prestador de los servicios, y una copia del mismo deberá remitirse a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.</p> <p>El Gobierno Nacional establecerá el contenido del certificado y determinará los medios, lugares y las fechas en las que el certificado debe remitirse</p>
<p>Art 14 Retención en la fuente para empleados</p>	<p>Nuevas tarifas porcentuales</p>
<p>Art 18: Modifíquese en el artículo 594-1 del Estatuto Tributario</p>	<p>Trabajadores independientes no obligados a declarar</p>
<p>Art 20 y siguientes: Impuesto sobre la renta para la equidad· CREE</p>	<p>Aporte con el que contribuyen las sociedades y personas jurídicas y asimiladas contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y complementarios, en beneficio de los trabajadores, la generación de empleo, y la inversión social</p>

OBJETO	APLICACIÓN
Art 25: Exoneración de aportes.	A partir del momento en que el Gobierno Nacional implemente el sistema de retenciones en la fuente para el recaudo del impuesto sobre la renta para la equidad -CREE y en todo caso antes del 1° de julio de 2013. Estarán exoneradas del pago de los aportes parafiscales a favor del Servicio Nacional del Aprendizaje -SENA Y de Instituto Colombiano de Bienestar Familiar -ICBF. Aplican para trabajadores que devenguen, individualmente considerados, hasta diez (10) salarios mínimos mensuales legales vigentes. Igual para personas naturales empleadoras pero deben emplear menos de dos trabajadores.
Art 34: Adiciónese un párrafo al artículo 108 del Estatuto Tributario	Elimina requisitos para salario inferiores a 10 (SMLMV)
Art 35: Adiciónese un párrafo al artículo 114 del Estatuto Tributario	Elimina requisitos para salario inferiores a 10 (SMLMV)
Art 38: Bienes que no causan el impuesto de IVA en venta e importaciones	No aplica para ganado bovino en pie. Listado de todos los bienes exentos.
Art 54: Bienes que se encuentran exentos del impuesto de IVA con derecho de compensación y devolución	Listado de bienes: Animales de la especie bovina incluidos excepto los de lidia Otros bienes pendientes de verificar
Art 71: Creación del impuesto al consumo	Entre otros aplica para importadores que serán consumidores finales del producto importado
Art 84: relación	Varios
Art 167: Impuesto nacional a la gasolina y al ACPM	Sustituye impuesto para estos productos

OBJETO	APLICACIÓN
Art 171: Biocombustibles exentos de IVA	El alcohol carburante con destino a la mezcla con gasolina para los vehículos automotores y el biocombustible de origen vegetal o animal de producción nacional con destino a la mezcla con ACPM para uso en motores diésel, no están sujetos al Impuesto Nacional a la Gasolina y al ACPM y conservan la calidad de exentos del impuesto sobre las ventas de acuerdo con lo establecido en el artículo 477 del Estatuto Tributario
Art 178: Competencia para la determinación y el cobro de las contribuciones parafiscales de la protección social	La UGPP será la entidad competente para adelantar las acciones de determinación y cobro de las Contribuciones Parafiscales de la Protección Social
Art 184: Impuestos Verdes.	Dentro del término de seis (6) meses contados a partir de la vigencia de la presente ley, el Gobierno nacional elaborará un estudio sobre la efectividad de impuestos, tasas, contribuciones y demás gravámenes existentes para la preservación y protección del ambiente

BIBLIOGRAFÍA

- Andrews, D., A. Caldera Sánchez and Å. Johansson(2011), "Towards a Better Understanding of the Informal Economy", OECD Economics Department Working Papers, No. 873, OECD Publishing.
- Bourguignon, F. (1979). Pobreza y dualismo en el sector urbano de la economía en desarrollo: El caso de Colombia. *Desarrollo y Sociedad, Universidad de los Andes*(No 1).
- Cárdenas S, M., & Mejía M, C. (2007). Informalidad en Colombia: Nueva evidencia. *Working Papers Series -Documentos de trabajo*, 1-43.
- Cimoli, M., Primi, A., & Pugno, M. (2006). Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural. *Revista de la Cepal*, 89-107.
- Fields, G. (1975). Rural–Urban Migration, Urban Unemployment and Underemployment, and Job Search Activity in LDC's. *Journal of Development Economics*(2), 165-187.
- Flórez, C. (2002). The Function of the Urban Informal Sector in Employment. *Documento CEDE 2002-2004. Universidad de los Andes*.
- García Cruz, G. A. (2009). Evolución de la informalidad laboral en Colombia: determinantes macro y efectos locales. *Departamento Nacional de Planeación. Archivos de Economía. Documento 360*.
- Gaviria, A. (2004). *Consecuencias de la informalidad laboral*. CEDE. Facultad de Economía. Universidad de los Andes.
- Hamann, F., & Mejía, L. (2011). Formalización de la informalidad empresarial en Colombia. *Banco de la República. Borradores de Economía No. 676*.
- Herrera, J., Roubaud, F. y Rivera, A. (2004). El sector informal en Colombia y demás países de la Comunidad Andina. En la web en: http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/contdc_14.pdf
- Industria gráfica de Perú afecta a la Colombiana. Portafolio, 12 de septiembre de 2012.
- Mejía, D., & Posada, C. E. (2007). Informalidad: Teoría e Implicaciones de Política. *Borradores de economía No 455. Banco de la República*.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (Mayo de 2009). Desarrollando Sectores de Clase Mundial. Plan de Negocio de la Industria de la Comunicación Gráfica. Informe presentado por la firma McKinsey & Company como resultado del estudio sobre el Plan de Negocio de los sectores escogidos por el PTP.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (Marzo de 2011). Políticas de desarrollo empresarial: la "política industrial" de Colombia.
- Núñez, J. (2002). Empleo Informal y Evasión Fiscal en Colombia. *Archivos de Economía, DNP, Documento No 210*.
- Ribero, R. (2003). Gender dimensions of non-formal employment in Colombia. *Documento CEDE 2003-2004. Universidad de los Andes*.
- Santa María, M., & Rozo, S. (2009). Análisis cualitativo y cuantitativo de la informalidad empresarial en Colombia. *Desarrollo y Sociedad 66.*, 269-296.
- Schneider, F. (2005). Shadow Economies Around the World: What do we Really Know? *European Journal of Political Economy*, 21(3), 598-642.
- Schneider, F. (2007). Shadow Economies and Corruption All Over the World: New Estimates for 145 Countries. *Economics*(2007-9), 1-47.
- Uribe Echavarría, F., & Forero, E. (1984). El Sector Informal en las Ciudades Intermedias. *CIDER. UNIANDES*.

INDICE DE GRÁFICAS, TABLAS E ILUSTRACIONES

Gráfica 1 Registros GEIH 2011 por sector (urbano/rural)	31
Gráfica 2 Informalidad por grupo.....	32
Gráfica 3 Informalidad laboral vs informalidad empresarial por regiones	35
Gráfica 4 Nichos de informalidad empresarial por departamento.....	36
Gráfica 5 Nichos de informalidad laboral por departamento	37
Gráfica 6 Registros GEIH 2011 por actividad CIU a 4 dígitos.....	40
Gráfica 7 Registros GEIH 2011 por sector de la actividad económica	40
Gráfica 8 Tamaño de la empresa por número de trabajadores	43
Gráfica 9 Proporción de informalidad empresarial Vs número de empleados.....	44
Gráfica 10 Proporción de informalidad laboral Vs número de empleados	44
Gráfica 11 ¿Lleva contabilidad?.....	45
Gráfica 12 Actividades según visibilidad de sus operaciones	47
Gráfica 13 Informalidad Vs visibilidad de las operaciones.....	48
Gráfica 14 ¿Para realizar el trabajo, tiene algún tipo de contrato?.....	48
Gráfica 15 ¿El trabajo realizado es: ?.....	49
Gráfica 16 Afiliaciones seguridad social sin salud.....	50
Gráfica 17 Porcentaje de población afiliada al sistema de salud.....	50
Gráfica 18 ¿En el trabajo usted es...?	51
Gráfica 19 Nivel satisfacción del con respecto al trabajo, salario y prestaciones	52
Gráfica 20 Ingreso laboral promedio Vs satisfacción en salario recibido	53
Gráfica 21 Distribución por género	53
Gráfica 22 Máximo nivel de educación alcanzado.....	54
Gráfica 23 Relación entre nivel de educación e informalidad.....	55
Tabla 1 Registros GEIH 2011 por departamento	30
Tabla 2 Informalidad empresarial por sector de la actividad económica	41
Tabla 3 Informalidad laboral por sector de la actividad económica.....	41
Tabla 4 Informalidad empresarial y laboral por eslabón de la industria editorial y de la comunicación gráfica.....	42
Tabla 5 Número de trabajadores.....	43
Tabla 6 ¿En qué lugar realizar el trabajo?	46
Tabla 7 Volumen de ventas informales estimadas para las actividades de edición e impresión. 2011	59
Ilustración 1 Pasos para la realización de la primera fase de la consultoría.....	22
Ilustración 2 Procedimientos seguido con la GEIH.....	24
Ilustración 3 Pasos para la realización de la primera fase de la consultoría.....	25
Ilustración 4 Cadena de producción, transformación y comercialización	28
Ilustración 5 Eslabones de la cadena de producción, transformación y comercialización del sector industria editorial y de la comunicación gráfica	39