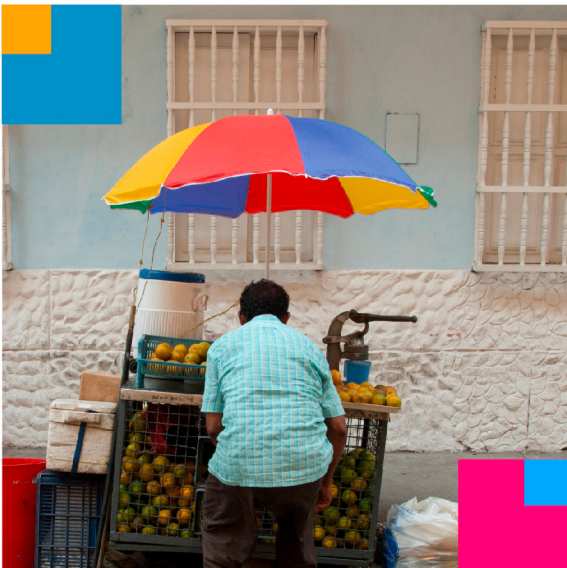




La complejidad y la diversidad de la economía informal en Cali

El Observatorio de Políticas Públicas (POLIS) de la Universidad Icesi, la Fundación WWB Colombia y la Cámara de Comercio de Cali, nos aliamos para presentar los resultados de **7.728 encuestas que nos permiten caracterizar la economía informal en Cali**, como un insumo para diseñar iniciativas que permitan mejorar los niveles de formalidad empresarial en la ciudad. En esta investigación se analizarán dos tipos de unidades productivas: **unidades de subsistencia y negocios tradicionales**.



Unidades de subsistencia

Se caracterizan por percibir ingresos que varían de manera diaria. Esto conlleva a que, primero, no tengan ingresos constantes y, segundo, no haya posibilidad de crecimiento de su actividad productiva, ya que el corto plazo prima sobre una visión de largo plazo.

1. Recuperadores ambientales.



30% son víctimas del conflicto armado.



El ingreso por persona en el hogar equivale aproximadamente a **\$77.805 COP** mensuales.



39% no tiene acceso al régimen subsidiado de salud.



77% de los recicladores entre 18 y 26 años no están estudiando.

2. Vendedores informales en el espacio público



La edad promedio de los vendedores informales supera los **50 años**.



60% considera que su negocio le aporta los recursos suficientes para vivir.



50% ha adquirido alguna vez una deuda con un gota a gota.



70% lleva más de una década como vendedor en el espacio público.

3. Negocios con potencial bajo de crecimiento.

 Se identifica mayor participación de mujeres con un **84%** en este tipo de negocios, dada la flexibilidad para llevar a cabo tanto actividades productivas como de cuidado del hogar.

 Las personas que lideran estos negocios son, en su mayoría, población mayor de **50 años (46%)** y el emprendimiento que tienen es, por lo regular, su única opción de generación de ingresos.

 El **95%** de los negocios tienen una antigüedad mayor a los 10 años, con concentración en los sectores económicos de industria y servicios (51% y 26% respectivamente).

 El **64%** de estos negocios tienen ventas mensuales inferiores a 1 SMMLV.

 La formalización de sus negocios no es una opción viable para ellos, dado los altos costos que implican, es por ello que sólo el **12%** afirma contar con Registro Mercantil y el **61%** con Registro Único Tributario (RUT).



Negocios tradicionales

Una de las características de los negocios tradicionales son los bajos niveles de productividad, que podría explicar, a su vez, los bajos niveles de formalidad. Para estas empresas, los costos de ser formal superan los beneficios de la formalidad.

1. Negocios con potencial medio de crecimiento

 **38%** de los dueños de estos negocios han estudiado hasta bachillerato y el **30%** han alcanzado una educación técnica.

 Tienen ventas mensuales entre **1 y 2.5 SMMLV**, y generan entre **1 y 5 empleos**, aunque en su gran mayoría informales. Sus empleados tienen bajos niveles de formación.

 Son negocios con bajos niveles de digitalización: el **67%** no cuenta con canales digitales para vender su producto/servicio en el mercado y el **82%** afirma que el efectivo es su único medio de pago disponible.

 Solo el **36%** cuenta con estrategias de venta y/o de mercadeo a través de las redes sociales más usadas: Instagram, Facebook y WhatsApp.

Si esta información le parece útil y además quisiera saber:

- ¿Qué significa *ser* informal en Colombia?
- ¿Cuál es comportamiento de la informalidad empresarial en la ciudad de Cali y los retos que enfrentan distintas unidades productivas para su formalización?

Lo invitamos a leer el informe completo haciendo clic aquí