

La complejidad y la diversidad de la economía informal en Cali



Introducción

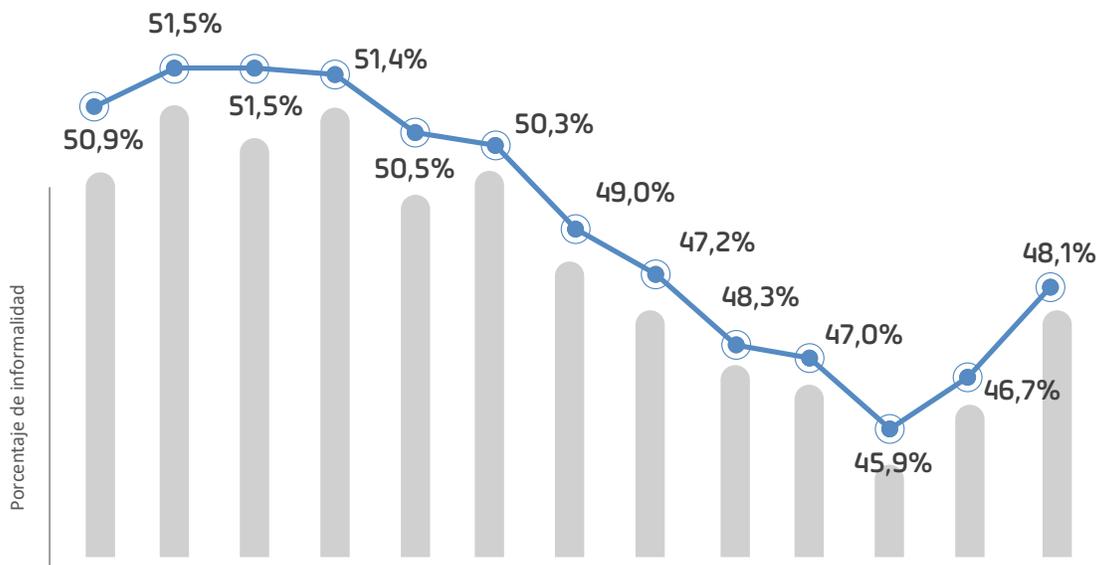


América Latina ha demostrado que el crecimiento económico por sí sólo no se traduce necesariamente en empleos de mejor calidad (OIT, 2015). Si bien la región ha logrado prácticamente triplicar su PIB durante las últimas dos décadas (Banco Mundial, 2019), el 53% de los trabajadores latinoamericanos (140 millones de personas) realiza alguna actividad económica informal (OIT, 2018). Colombia, similar a la tendencia regional, tiene una tasa de informalidad del 50% que, a pesar de los esfuerzos gubernamentales por reducirla, ha variado poco en las últimas décadas (ver Gráfico 1).

140 millones
de personas en
latinoamerica realizan
alguna actividad
económica informal.



Gráfico 1. Tasa de informalidad en Colombia 2008-2020



Fuente: DANE, 2013; DANE, 2021a.

Uno de los principales retos que enfrenta América Latina en el camino hacia la formalización laboral es el déficit en capital humano (CAF, 2016). En Colombia, la población de las principales ciudades del país: Bogotá, Medellín y Cali, las cuales se caracterizan por tener mayores niveles de desarrollo económico en comparación con el resto del territorio, ha cursado máximo hasta secundaria: 62%, 70% y 70%, respectivamente (DANE, 2018). La acumulación de años de escolaridad no es el único reto que enfrenta el país, también la calidad educativa. **El ICESF muestra que, entre 2017 y 2020, el puntaje promedio en las Pruebas Saber 11 se ha reducido progresivamente de 262 a 252 puntos (ICESF, 2020).**

Cali, que será nuestra unidad de análisis en este informe, se caracteriza por tener bajos niveles de capital humano, especialmente, entre la población más pobre. El 36% de los caleños viven en estratos socioeconómicos 1 y 2, y el 53% de la población adulta en estos estratos no supera la educación secundaria (Alcaldía de Cali, 2019; POLIS, 2019). Los bajos niveles educativos se han traducido en el crecimiento de la informalidad laboral en la ciudad. Hoy, recicladores, vendedores en el espacio público y propietarios de negocios pequeños (tiendas, panaderías, peluquerías, etc.), que han tenido poco acceso a educación superior, han encontrado en la informalidad un mecanismo de generación de ingresos para ellos y sus familias. La baja acumulación de capital humano le impide a la población más pobre y con menores niveles educativos la inserción en el mercado laboral formal.

Aunque la informalidad emplea la mitad de la fuerza laboral en Cali (DANE, 2020), el conocimiento sobre este sector económico tanto a nivel conceptual como técnico es escaso. Primero, el debate político, por lo regular, se ha centrado en los vendedores del espacio público o en los pequeños negocios que carecen de Registro Mercantil, pero reducir la economía informal a este tipo de trabajadores o requisitos legales no sólo es trivializar su complejidad y diversidad, sino también su importancia en

el aparato productivo local. Segundo, la información técnica con la cual cuenta el municipio sobre informalidad tiende a ser poca, desactualizada, y agregada, lo que dificulta realizar intervenciones públicas focalizadas. Un reciclador, un vendedor en el espacio público y una panadería de barrio son informales, pero cada uno de ellos tiene un nivel de informalidad distinto y, por ende, requieren una atención diferenciada.

Aunque la informalidad emplea la mitad de la fuerza laboral en Cali (DANE, 2020), el conocimiento sobre este sector económico, tanto a nivel conceptual como técnico, es escaso.



Una agenda pública que promueva la reactivación económica tiene que pasar por el entendimiento del sector económico informal.

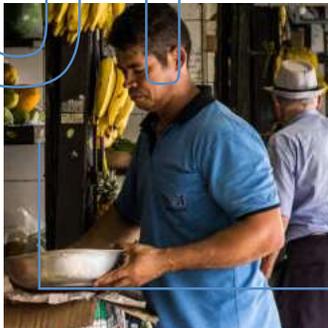
La pandemia, quizá más que ninguna otra época, nos mostró lo costoso que resulta para un país tener elevadas tasas de informalidad. Los trabajadores informales carecen de un sistema de protección social que los apalanque en tiempos de crisis, y no existen datos confiables con los que se pueda identificar a la población, y en consecuencia atenderla a través de programas focalizados. La pandemia mostró la dimensión que puede alcanzar el sector informal y lo poco que sabemos sobre su diversidad y complejidad. **Una agenda pública que promueva la reactivación económica tiene que pasar por el entendimiento del sector económico informal.** Ante esta necesidad, el Observatorio de Políticas Públicas (POLIS) de la Universidad Icesi, la Fundación WWB Colombia y la Cámara de Comercio de Cali (CCC) nos hemos aliado para presentar la información que tenemos disponible sobre la economía informal en Cali. Esperamos con esta información brindar herramientas que contribuyan a fortalecer un lenguaje común sobre lo que significa la economía informal, facilitar la construcción de instrumentos de caracterización de trabajadores informales y, también, proporcionar un insumo para iniciar la discusión sobre las políticas que necesita la ciudad.

El documento se divide en las siguientes secciones:



Secciones

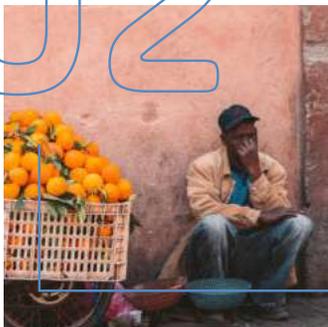
01



Economía informal: un concepto multidimensional

En esta sección, mostramos cómo Colombia ha pasado de comprender la informalidad como un concepto binario (formal o informal) hacia una definición que tiene en cuenta diversos matices (enfoque multidimensional).

02



La importancia de los datos en la comprensión de la informalidad

Los datos son indispensables para tomar decisiones basadas en evidencia. En este apartado, exponemos las investigaciones que hemos realizado sobre recicladores, vendedores en el espacio público y propietarios de negocios pequeños. Esperamos con esta información profundizar sobre las necesidades de intervención y fortalecimiento de los trabajadores informales.

03



Recomendaciones de política pública

En esta sección, a modo de conclusión, resaltamos las principales necesidades de política pública de cada una de las tipologías de trabajadores informales analizadas en la sección anterior.

Economía informal: Un concepto multidimensional



La Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2015) define a la informalidad como aquellas actividades económicas que no están cubiertas, o insuficientemente cubiertas, por acuerdos formales. Aunque la OIT a través de esta definición busca explicar de manera concisa el significado de este concepto, esta institución también afirma que la informalidad comprende fenómenos tan diversos que es difícil simplificarla a una categoría binaria como formal o informal. La evidencia empírica nos ha demostrado que si bien, en términos generales, la informalidad se asocia a baja productividad, vulnerabilidad, no pago de impuestos y no contribución a los sistemas de protección social (OIT, 2003), los trabajadores de este sector no son homogéneos y, por ende, según su actividad económica, su grado de informalidad varía (CCC, 2017; Díaz et al., 2018; DNP, 2019).

En Colombia, a través de los años, la discusión tanto política como técnica se había centrado en analizar la economía informal como una categoría binaria, pero esto se convirtió en un obstáculo para diseñar políticas públicas adecuadas para los trabajadores informales.

En Colombia, a través de los años, la discusión tanto política como técnica se había centrado en analizar la economía informal como una categoría binaria, pero esto se convirtió en un obstáculo para diseñar políticas públicas adecuadas para los trabajadores informales. No obstante, recientemente, la discusión a nivel nacional se ha orientado a comprender la informalidad como un fenómeno multidimensional¹. Una de las investigaciones que aportó a esta discusión fue liderada por el BID LAB y coordinada por la Cámara de Comercio de Cali, en alianza con las cinco Cámaras de Comercio coordinadoras de Colombia. Este estudio evidenció que no todas las microempresas a nivel nacional tienen el mismo grado de formalidad, debido a que, según su contexto, nivel de crecimiento, madurez, mentalidad de quienes las lideran, entre otros, varían sus características, necesidades y fortalezas. La Ilustración 1 muestra los diferentes tipos de microempresa que se identificaron durante este proceso de investigación.



Ilustración 1. Taxonomía de la microempresa en Colombia



Fuente: Cámara de Comercio de Cali, 2017.

El primer segmento de la taxonomía son las Unidades de Subsistencia, negocios de muy baja productividad y de una alta informalidad, los cuales se encuentran liderados por personas que no ven su negocio como parte del plan de vida, sino que es percibido como una fuente momentánea de ingresos. En el segundo segmento, las redes de proveedores independientes se conforman por personas que realizan tareas específicas de una empresa formal, pero están ubicados por fuera de esa estructura organizacional. Este es el caso de los vendedores de Bonice, de Avon, los conductores de Uber, los domiciliarios de Rappi, que son una parte esencial de estos modelos de negocio, pero no son empleados de estas empresas y sus ingresos dependen de la labor diaria que realizan.

Por otro lado, se encuentran los negocios tradicionales, los cuales tienden a ser una expresión de la identidad del dueño, además de ser muy similares a otros negocios dentro de la misma actividad económica. Las actividades que realizan estas empresas se encuentran determinadas por la experticia del dueño en su oficio, en donde la tradición es la norma e impera el statu quo y la ubicación es clave en su posicionamiento y sostenibilidad; por eso, suelen estar en el mismo lugar por muchos años. En el último segmento se encuentran las empresas en crecimiento, las cuales se diferencian por su modelo de negocio, en la mentalidad del fundador y en el equipo de trabajo que las integra. Su mercado y alcance no se encuentra limitado por su ubicación, su líder usa al entorno donde se desarrolla la

empresa para posicionarse de manera distintiva en un segmento de mercado definido y se encuentra en la búsqueda de herramientas que le permitan escalar y crecer.

La anterior clasificación se presenta en el CONPES 3956 de 2019, llamado Política de Formalización Empresarial, cuyo objetivo es ser una hoja de ruta definida por el Gobierno Nacional para aproximarse a la informalidad como un problema multidimensional. Aunque las acciones propuestas en esta política están dirigidas a unidades productivas con altos niveles de informalidad, no incluyen a las unidades productivas de subsistencia (primer grupo de la taxonomía), dado que éstas carecen de una visión empresarial sobre su actividad económica² y, por ende, deben ser intervenidas por una política complementaria de inclusión productiva que

tenga como unidad de intervención el trabajador, pero no el negocio (DNP, 2019).

La Ley 1988 de 2019 es un ejemplo de normativa que brinda lineamientos para intervenir algunos trabajadores catalogados como unidades de subsistencia, dado que se centra en la formulación de la política pública de vendedores informales en el espacio público. Entre las prioridades que establece esta Ley se encuentran las siguientes: i) desarrollar proyectos encaminados a garantizar el mínimo vital de esta población; ii) realizar una caracterización de los vendedores; e iii) impulsar investigaciones que diagnostiquen las principales necesidades de esta población y, también, evalúen los programas implementados.

Ilustración 2. Enfoques para abordar la informalidad



Fuente: elaboración propia.

El CONPES 3956 y la Ley 1988 de 2019 son el primer paso que ha dado el Gobierno Nacional para guiar la discusión pública sobre la informalidad como un fenómeno multidimensional que requiere intervenciones públicas focalizadas. El paso que sigue –ambos documentos lo especifican– es generar información técnica sobre los trabajadores y empresas informales, debido a que los datos que tiene la administración pública actualmente son insuficientes. Teniendo en cuenta que, la discusión sobre la informalidad desde esta perspectiva inició escasamente hace tres años, las administraciones locales apenas empiezan la tarea de seguir los lineamientos nacionales. Las ciudades principales tendrán que realizar el ejercicio de entender la informalidad y, en este proceso, la participación de la academia, el sector privado y el tercer sector será crucial. En la próxima sección, compartiremos la curva de aprendizaje que hemos adquirido en nuestras investigaciones sobre informalidad.

Una gestión pública basada en evidencia tiene mayor probabilidad de generar estrategias con impactos positivos, dado que los datos no sólo nos permiten dimensionar el problema, sino también realizar una asignación eficiente de recursos. En este apartado, POLIS, la Fundación WWB Colombia y la CCC exponemos los principales resultados de nuestras investigaciones con el fin de contribuir a una visión amplia y diversa sobre la economía informal. La Ilustración 2, con base en la taxonomía del CONPES 3956, muestra cuáles son las líneas de investigación de cada de las instituciones involucradas en este reporte.

Se debe generar información técnica sobre los trabajadores informales, debido a que los datos que tiene la administración pública actualmente son insuficientes.



La importancia de los datos en la comprensión de la informalidad



02.

Esta sección se dividirá de la siguiente manera:

2.1 Unidades de subsistencia

Las 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 (obtener el dinero suficiente para comer en el día) prima sobre una visión de largo plazo (lograr que un negocio tenga un crecimiento a través de los años). En general, las unidades de subsistencia comprenden una amplia gama de trabajadores: recuperadores ambientales, vendedores informales en el espacio público y negocios con potencial bajo de crecimiento. En esta sección, explicaremos las características de cada uno y sus principales necesidades.

- 01.** Recuperadores ambientales o recicladores
- 02.** Vendedores informales en el espacio público
- 03.** Negocios con potencial bajo de crecimiento

2.2 Negocios tradicionales

- 04.** Negocios con potencial medio de crecimiento³

Una de las principales 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; las ganancias antes de impuestos ni siquiera alcanzan a cubrir los costos mínimos de formalización dejándolas atrapadas en un círculo vicioso entre formalidad y productividad (Fernández, 2018). Esta trampa se genera, entre otras cosas, porque las empresas informales no tienen acceso al crédito formal (el 85% de las microempresas no acceden a recursos financieros) lo que reduce sus probabilidades de ser más productivas ya que no pueden invertir en mejoras de procesos y capacitación, y esta baja productividad les impide costear su proceso de formalización (Fernández, 2018).

Economía informal

Unidades de Subsistencia

2.1



Recuperadores ambientales



Vendedores informales en el espacio público



Negocios con potencial bajo de crecimiento



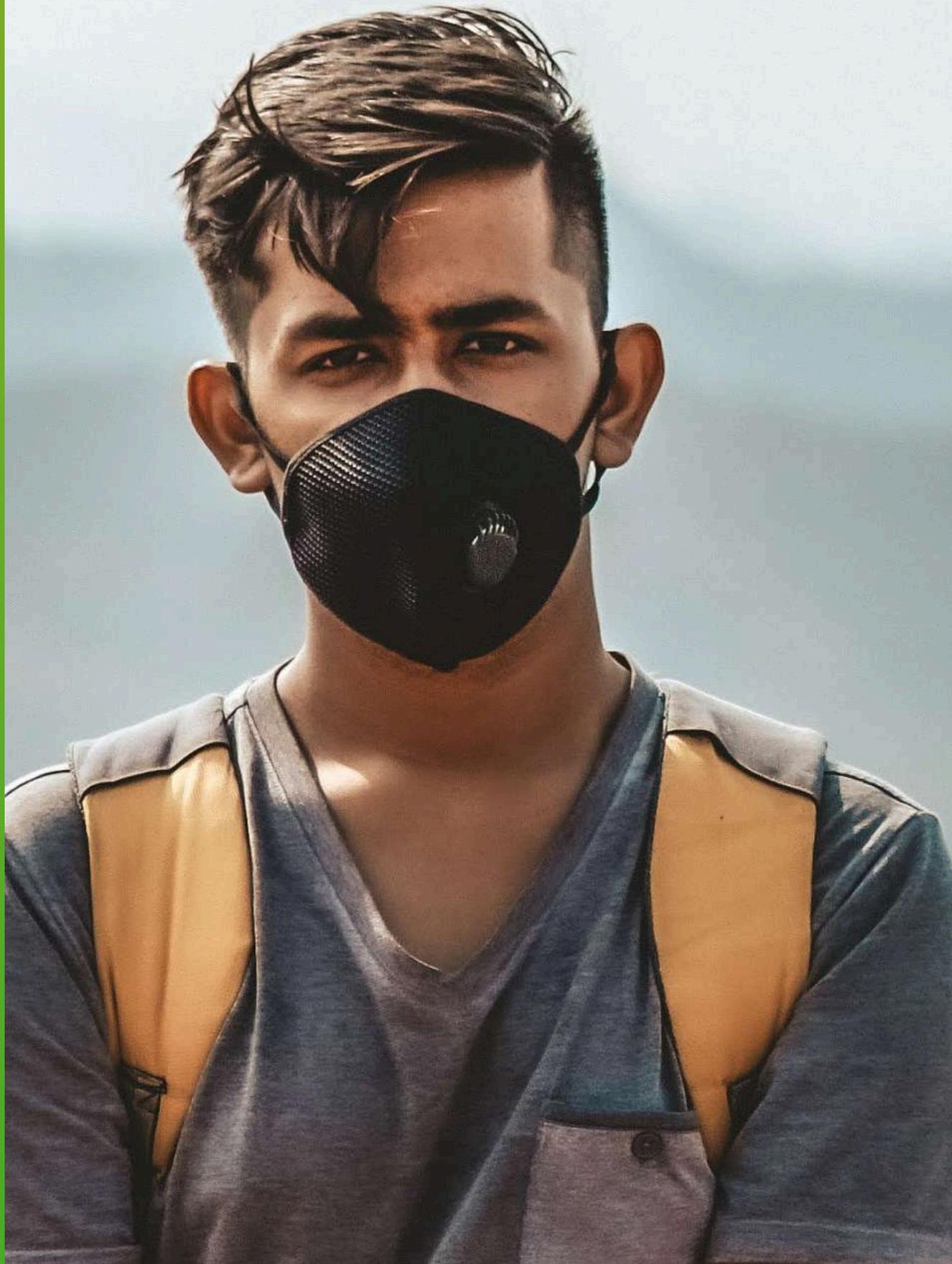
Negocios con potencial medio de crecimiento



Negocios Tradicionales

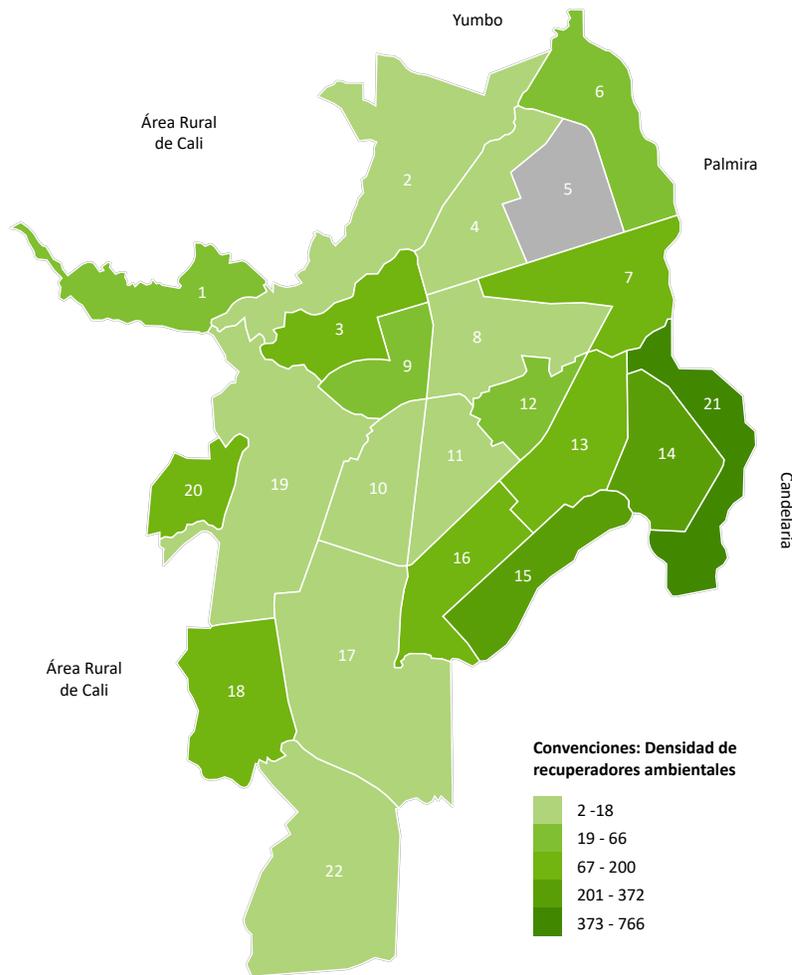
2.2

Recuperadores ambientales



En Cali hay alrededor de 3000 personas que se dedican a la actividad del reciclaje, y 2500 familias dependen económicamente de los ingresos derivados de esta actividad. POLIS, la Secretaría de Desarrollo y Bienestar Social de la Alcaldía de Cali, y el Departamento Administrativo de Planeación del Valle del Cauca realizaron la actualización al censo de recicladores durante los años 2013 y 2015. Este trabajo se tradujo en la publicación de un libro, *Detrás de la Carreta: ¿Cómo viven los recuperadores ambientales de Cali?*⁴, donde se presenta una radiografía de la situación socioeconómica de esta población con el ánimo de contribuir a visibilizar su problemática socioeconómica y, además, ayudar a plantear potenciales soluciones.

Mapa 1. Zonas donde viven los recicladores en Cali



Fuente: elaboración propia con base en el Censo a Recicladores 2015.

Este apartado del informe técnico presenta, a modo de resumen, los principales hallazgos que se consolidan en el libro mencionado con el fin de resaltar las principales recomendaciones política pública para mejorar la calidad de vida de los recicladores en Cali. Los datos se basan en las dos actualizaciones realizadas al censo. En la primera actualización (2013) se recolectaron 1.603 encuestas directas, realizadas entre septiembre y octubre. El trabajo de campo se llevó a cabo en el Polideportivo Mariano Ramos, el Coliseo del Pueblo y el Vivero Municipal. En la segunda actualización (2015) se recolectaron 3.109 encuestas de manera directa. El trabajo de campo se realizó en abril, en los 22 Centros de Atención Local Integrada (C.A.L.I.) y los 15 corregimientos de la ciudad.

A continuación, les contamos cuáles son las principales características y necesidades de los recicladores en Cali:

¿Quiénes son?

Históricamente, Cali ha sido una ciudad que ha recibido víctimas del conflicto armado de la región Pacífico. Valencia et al. (2019) afirman que la informalidad se ha convertido, en diversas ocasiones, en un mecanismo de generación de ingresos para esta población, debido a sus bajos niveles educativos, poca experiencia laboral en trabajos urbanos y la carencia de capital económico. Una de las actividades informales que ha ejercido esta población ha sido el reciclaje. **Los datos muestran que el 30% y el 13% de los recicladores reportaron ser víctimas del conflicto armado y del desplazamiento forzado, respectivamente.**

Un aspecto que, probablemente, está relacionado con la recepción de víctimas del conflicto armado es el autorreconocimiento étnico. Los datos indican que la proporción de afrocolombianos dentro de los recicladores es mayor a la que existe en el resto de la ciudad. **En Cali, el 25% de la población se autoreconoce como afrodescendiente (Alcaldía**

Los datos muestran que el 30% y el 13% de los recicladores reportaron ser víctimas del conflicto armado y del desplazamiento forzado, respectivamente.

de Cali, 2013), mientras que este porcentaje asciende al 41% dentro de los recicladores.

Por último, la distribución por sexo dentro de esta población refleja una diferencia muy pequeña entre la participación de hombres (52%) y mujeres (48%). En relación con la edad, el 0.5% de los recicladores son menores de edad, pero este porcentaje puede ser mayor, debido a que el 22% afirma que salen a trabajar en compañía de sus hijos, quienes en algunos casos son menores de edad. **Un porcentaje no despreciable de mayores de 60 años aún se dedican al oficio del reciclaje (16%), lo que es particularmente relevante, porque esta población no cotiza a pensión (93%) y la mayoría de ellos no recibe el subsidio de Colombia Mayor⁵ (62%).** El 13% tiene entre 18 y 26 años, pero esta población ha alcanzado un bajo nivel de capital humano —sólo el 40% ha completado la secundaria—, por ende, tienen menos posibilidades de acceder a puestos de trabajo mejor remunerados.

¿El reciclaje es una actividad de tiempo completo?

El 66% de los encuestados son recicladores de oficio, es decir, dedican tiempo completo al ejercicio de esta actividad. La población restante realiza principalmente otros trabajos y el reciclaje es una actividad alterna que ejercen cuando están cesantes (recicladores ocasionales).

Por ejemplo, entre los hombres, el trabajo de construcción es considerado como su principal ocupación, pero cuando el término de contrato concluye, el trabajo de reciclaje se convierte en la primera opción. En el caso de las mujeres, el trabajo como empleadas domésticas es el trabajo más recurrente. Las ventas ambulantes tanto para hombres como para mujeres son también una alternativa al oficio del reciclaje.

Si bien tanto los recicladores que se dedican exclusivamente a este oficio (66%) como quienes realizan trabajos adicionales (28%) viven en condiciones de vulnerabilidad, el segundo grupo tiene ingresos, en promedio, 9% más altos, mayores niveles edu-

cativos, un mejor estado de salud y mayor acceso a servicios de salud. Esto podría indicar la necesidad de diferenciar los esfuerzos de política pública entre los recicladores que se dedican exclusivamente a la recuperación ambiental y los que no.

Ingresos y gastos

El ingreso por persona en el hogar hace 6 años era alrededor de **77.805 COP mensuales.**

Un valor inferior a la línea de pobreza monetaria en las cabeceras (239.205 COP) en 2015 (DANE, 2015).

En 2015, los recicladores ganaban en promedio 15.561 COP al día. Si se tiene en cuenta que su hogar se conforma, por lo regular, por 4 personas y que cada miembro trabaja 20 días al mes, **el ingreso por persona en el hogar hace 6 años era alrededor de 77.805 COP mensuales. Un valor inferior a la línea de pobreza monetaria en las cabeceras (239.205 COP) en 2015 (DANE, 2015).** Incluso, si otro miembro del hogar hubiera devengado en promedio lo mismo que él, los ingresos promedio del hogar estarían por debajo de la línea de pobreza extrema o indigencia en cabeceras, equivalente a 102.216 COP en 2015.

Los recicladores son una población prioritaria para subsidios estatales, debido a sus niveles de ingresos. En el censo se les preguntó a los recicladores si algún miembro del hogar recibía ayudas por concepto de Más Familias en Acción o por el programa Colombia Mayor, pero solamente el 36% y el 25% de los de los hogares, con miembros elegibles para estos programas, eran beneficiarios, respectivamente.

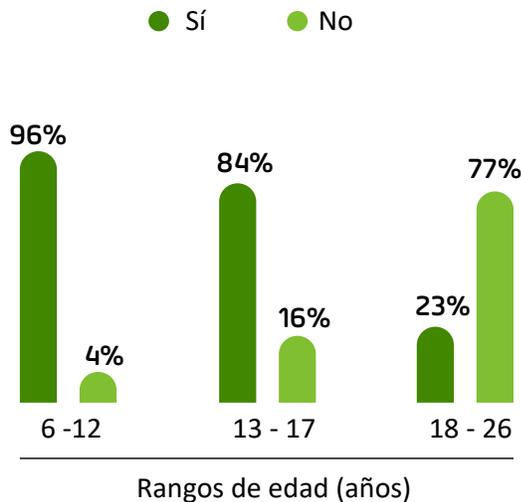
Bajos niveles educativos y trampas de pobreza

Los datos revelan que el nivel de educación de los recicladores es muy bajo comparado con el promedio para Cali y el país. Por ejemplo, la tasa de analfabetismo para los recicladores es del 17%, mientras que en Cali es del 2.6% para la zona urbana (Alcaldía de Santiago de Cali, 2015) y en Colombia es del 5.2% (Ministerio de Educación, 2018). Cabe aclarar que el analfabetismo se concentra especialmente (más no exclusivamente) entre los recicladores adultos mayores. Los jóvenes, a pesar de tener bajos niveles de educación, presentan tasas de analfabetismo menores, 8% para personas entre 18 y 30 años.

El número promedio de años de educación de los recicladores mayores de 25 años es de tan solo 4,8 años, mientras que el promedio nacional era de 8,5 años en 2010 (World Bank, s.f.). Además, la tasa de asistencia escolar disminuye de manera drástica a medida que aumenta la edad, lo que indica una ausencia de oportunidades para el grupo de jóvenes de asistir a la educación técnica o superior (ver Gráfico 2).



Gráfico 2. Tasa de asistencia escolar por rangos de edad



Fuente: Actualización Censo Recicladores 2015

76% de los recicladores que vive en pareja y tiene entre 18 y 26 años, tiene un hijo o más.

Más de la mitad de los adolescentes con hijos no está estudiando, sino que se dedica a actividades como oficios del hogar y a trabajar.

Maternidad y paternidad temprana

La distribución por grupos de edad de acuerdo con el estado civil muestra que casi el 40% de los recicladores entre 18 y 26 años ya vive en pareja, al igual que aquellos entre 13 y 17 años. El problema de esta decisión es que en la mayoría de los casos está asociada a la paternidad temprana. Por ejemplo, **el 76% de los recicladores que vive en pareja y tiene entre 18 y 26 años, tiene un hijo o más**. El número promedio de hijos por reciclador es de 3, cifra mayor que la calculada por Profamilia (2010) para el nivel nacional: 2,1 hijos por mujer. Además, alrededor del 28% de los recicladores tiene 4 hijos o más.

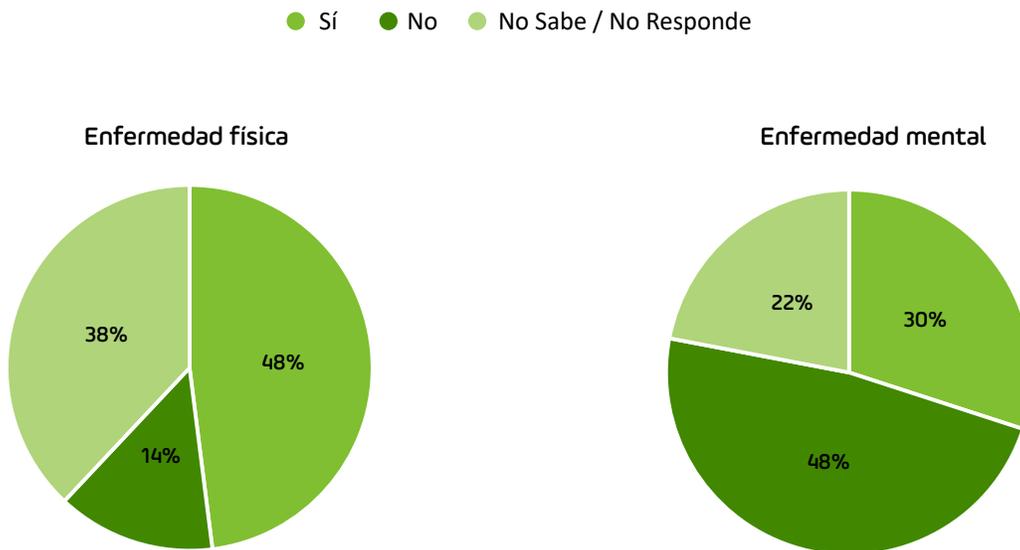
Un aspecto que también incide en la maternidad y paternidad temprana es el bajo acceso al sistema educativo. Por ejemplo, **más de la mitad de los adolescentes con hijos no está estudiando, sino que se dedica a actividades como oficios del hogar y a trabajar. En cambio, más del 80% de los jóvenes sin hijos sí estudia**. Lo anterior evidencia el alto costo de oportunidad que puede experimentar esta población ante un embarazo no planeado.

Riesgos de salud

El 61% de los recicladores tienen acceso al régimen subsidiado de salud. **Aunque esta cifra representa un avance importante comparado con décadas anteriores, aún queda casi una tercera parte de esta población desatendida, lo que resalta un**

foco de intervención en política pública. Además, el 34% reporta tener un estado de salud regular, pero el 29% de quienes afirman esto no cuenta con acceso al servicio de salud. El Gráfico 3 muestra que una proporción considerable de los recicladores ha padecido alguna enfermedad física o mental durante el último mes.

Gráfico 3. Padecimiento de alguna enfermedad durante los últimos 30 días



Fuente: Actualización Censo Recicladores 2015.

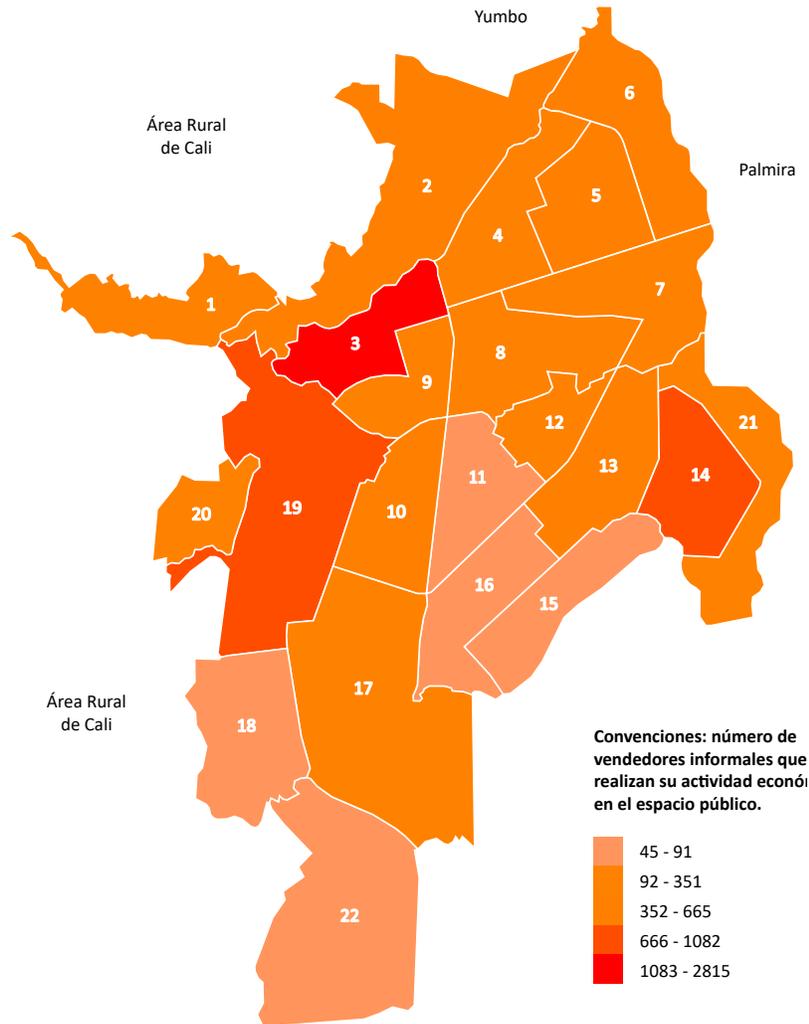
Otro aspecto importante es que el 17% de los encuestados estuvieron hospitalizados por alguna razón en el último año. Además, **el 16% de los recicladores tiene algún tipo de discapacidad**, especialmente motriz o sensorial (ciego, sordo y/o mudo). De estas 458 personas que reportaron sufrir alguna discapacidad, el 34% no está afiliado a un régimen de salud y el 30% son adultos mayores de 60 años.

Por último, la actividad del reciclaje requiere del uso de medidas de bioseguridad (guantes, tapabocas) con el fin de reducir el riesgo de adquirir alguna enfermedad. Sin embargo, los datos exponen que un poco más de la mitad de los recicladores usan guantes. Los tapabocas y los gorros son usados solamente por la tercera parte de los recicladores. **De hecho, casi la tercera parte de los recicladores no utiliza ningún elemento de protección.**

Vendedores informales en el espacio público



Mapa 2. Zonas donde trabajan los vendedores informales en el espacio público de Cali



Fuente: elaboración propia con base en datos de la Alcaldía de Cali de 2019.

En 2019, la Alcaldía de Cali, en un ejercicio de georreferenciación, estimó que en la ciudad habían alrededor de 10.000 vendedores informales en el espacio público (ver mapa 2). Si bien en todo el territorio están presentes este tipo de trabajadores, hay zonas de la ciudad donde tienden a concentrarse: el centro, las galerías o plazas de mercado, el transporte público (SITM-MIO) y corredores comerciales donde coexisten el comercio formal e informal. Las dos zonas con mayor aglomeración de vendedores informales son el Centro con más de 5,000 (varía en función de la época del año) y la galería Santa Elena con aproximadamente 500. Cabe resaltar que entre 2016 y 2019, la cantidad de vendedores informales en la galería Santa Elena se incrementó en un 116%⁶.

POLIS se ha dedicado a estudiar este tipo de trabajadores desde el 2014. En total, hemos realizado siete investigaciones a vendedores informales ubicados en distintas zonas de la ciudad, principalmente: el Centro, la galería Santa Elena y el SITM-MIO. Si bien hay otros sitios donde se concentran las ventas ambulantes, estos son los puntos de mayor relevancia para la intervención pública. Las encuestas se han enfocado en caracterizaciones socioeconómicas, pero también hemos hecho estudios sobre bancarización, debido a la estrecha relación que existe entre las ventas informales y la exclusión al sistema financiero regulado.

A continuación, se presenta cuáles son las principales características y necesidades de los vendedores informales en el espacio público de Cali:

¿Quiénes son?

En Cali, los vendedores informales en el espacio público son una población que cada vez se acerca más a la vejez. **Dentro de una década, la edad promedio de los vendedores, en las zonas de la ciudad que hemos investigado, superará la edad de pensión o estará próxima a ella.** Este es un dato alarmante, debido a que menos del 10% de los vendedores encuestados cotizan a un fondo de pensiones.

Tabla 1. Perfil socioeconómico

Características	Centro 2014	Santa Elena 2016	MIO 2017
Mujeres (%)	47	51	43
Edad promedio	42	53	43
Minoría étnica (%)	36	46	31
Estado civil: matrimonio/unión libre (%)	53	53	48
Tiene hijos (%)	77	88	83
Promedio de hijos	3	3	2
Vivienda propia (%)	30	33	19
Discapacidad (%)*	7	8	38
Víctima del conflicto (%)	14	21	-
Cotiza a pensión (%)	8	4	6

*El porcentaje de vendedores que reportaron tener alguna discapacidad es mayor en el MIO, en comparación con las otras zonas, debido a que se preguntó no sólo por discapacidad, sino también enfermedad.

Fuente: POLIS con base en las encuestas del Centro (2014), Santa Elena (2016), SITM MIO (2017).

Otro aspecto relevante es que, aproximadamente, **el 17% de los vendedores han sido víctimas del conflicto armado**. Aunque este porcentaje es menor al de los recicladores, el dato también sugiere que la economía informal se ha convertido en un mecanismo de generación de ingresos para esta población.

Por último, la Tabla 2 muestra que las características socioeconómicas de los vendedores varían según la zona donde se encuentren ubicados. Por ejemplo, los vendedores de Santa Helena son una población más vulnerable en comparación con los vendedores del Centro o del MIO, dado que su población está más próxima a la vejez, hay una mayor proporción de víctimas del conflicto armado y de personas que se autorreconocen como afrodescendientes o indígenas. **Si bien los vendedores informales en el espacio público comparten ciertas características en común, estos datos resaltan la necesidad de crear programas focalizados según donde se encuentren ubicados, debido a que su nivel de vulnerabilidad varía entre zonas.**

Actividad económica

Más de la mitad de los vendedores encuestados en todas las zonas llevan más de cinco años en su actividad económica. **Teniendo en cuenta los años en que fueron realizadas las encuestas, actualmente, la mayoría de los vendedores llevan como mínimo una década en las ventas informales.** Una de las intenciones de este apartado es mostrar que el discurso que ha existido por parte del sector público sobre la necesidad de formalizar esta población no necesariamente es el enfoque apropiado, debido a que la permanencia en las ventas informales durante un tiempo prolongado dificulta cada vez más su transición a la formalidad, más aún cuando es una población que se aproxima a la vejez y tiene baja acumulación de capital humano. Además, en el caso del Centro y Santa Elena, las ganancias mensuales percibidas por los vendedores eran mayores a las de un salario mínimo.



Tabla 2. Características de la actividad económica

Características	Centro 2014	Santa Elena 2016	MIO 2017
Ganancias mensuales	1.009.896	1.300.404	674.077
Lleva más de 5 años como VI (%)	69	87	57
Horas diarias de trabajo	11	10	8
Días de trabajo por semana	7	6	-
Negocio proporciona todos los recursos para vivir (%)	66	63	46

Fuente: POLIS con base en las encuestas del Centro (2014), Santa Elena (2016) y SITM-MIO (2017).

Acceso a servicios financieros

La economía informal está relacionada con la exclusión financiera, debido a que este tipo de trabajadores tienen mayores barreras de acceso para ingresar al sistema financiero regulado. En Cali, una de las principales problemáticas que enfrentan los vendedores informales en el espacio público son los préstamos *gota a gota*. Según los estudios que hemos realizado, **el 50% de los vendedores informales ha adquirido alguna vez una deuda con este tipo de prestamistas (POLIS, 2018)**. Los *gota a gota* también pueden ser un obstáculo para la capitalización de ganancias de los vendedores, ya que el 57% afirma que tiene dificultades para pagar sus deudas y, el 81% señala que la razón principal para endeudarse es para invertir en el negocio, lo que puede indicar falencias en liquidez e inconvenientes para invertir en bienes durables (vivienda).



Tabla 3. Característica del último préstamo que solicitaron

	Prestamista	Centro 2014	Santa Elena 2016	MIO 2017
Tasa de interés mensual promedio (%)	Familia	0	-	2
	Amigo	10	10	0
	Banco	4	2	3
	Institución de microfinanzas	3	2	2
	Gota a gota	20	20	23
Porcentaje de personas con deuda (%)	Familia	5	0	6
	Amigo	4	4	8
	Banco	30	13	28
	Institución de microfinanzas	25	22	9
	Gota a gota	44	61	47
Tiempo promedio para pagar el crédito (Meses)	/	14	10	4

Fuente: POLIS con base en las encuestas de Centro y Santa Elena (2016) y SITM-MIO (2017).

Asociatividad y participación política

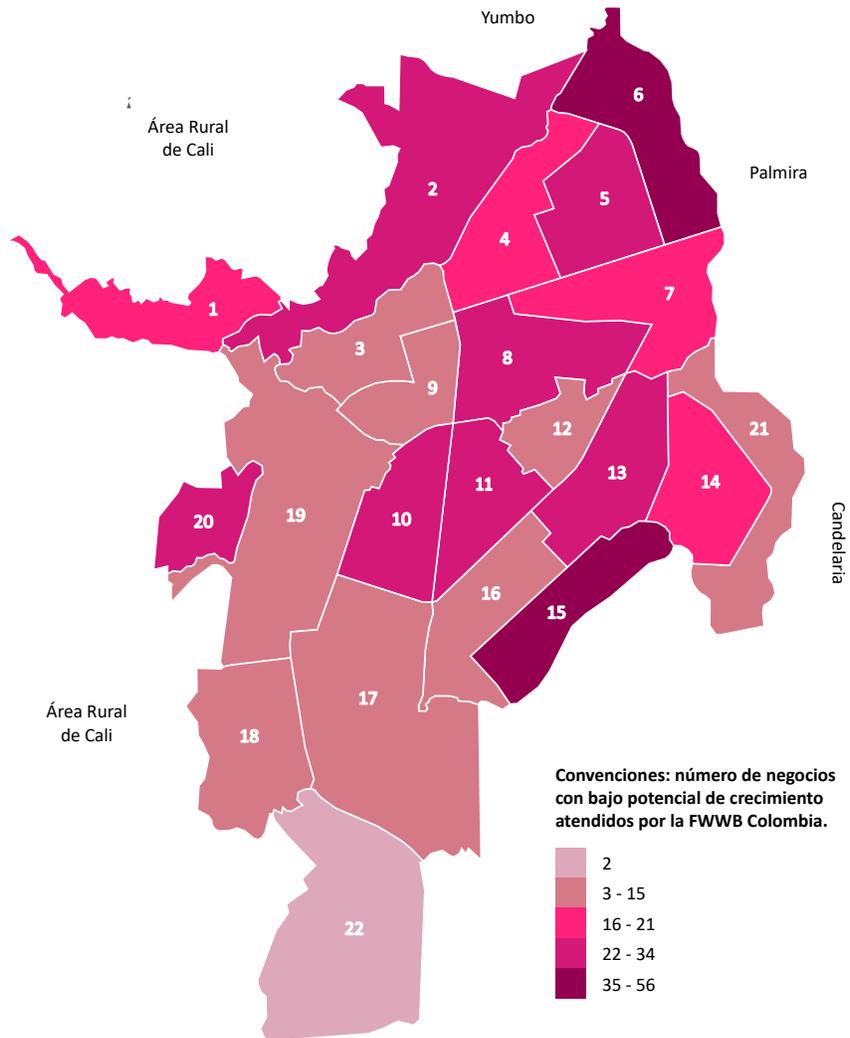
Una de las principales dificultades que tiene el gobierno al momento de socializar políticas públicas que estén relacionadas con los vendedores informales es el bajo nivel de asociatividad que existe entre esta población. Los datos muestran que alrededor del **10% de los vendedores pertenecen a alguna asociación**, y quienes no pertenecen

afirman que no conocen asociaciones de este tipo o no les gusta. Para el sector público, esta es una problemática que dificulta la negociación entre las partes, dado que no existen actores específicos capaces de representar los intereses colectivos de los vendedores.

Negocios con potencial bajo de crecimiento



Mapa 3. Zonas donde se encuentran los negocios con bajo potencial de crecimiento



Fuente: FWWB Colombia 2019.

En la economía informal, las unidades de subsistencia comprenden diversos tipos de trabajadores. Anteriormente, hablamos sobre los recicladores y los vendedores del espacio público, pero dentro de este grupo también existen negocios con bajos niveles de ingresos por ventas que carecen de potencial de crecimiento. Para este tipo de negocios, las ofertas de capacitación y formación tienden a ser limitadas, debido a que, por lo regular, se considera que no aportan a la economía. La Fundación WWB Colombia, como una organización autónoma e independiente, comprende la importancia que tienen este tipo de actividades económicas para las economías de los hogares⁷ y, por esta razón, ha decidido apoyar a estas unidades productivas que, si bien no funcionan en el espacio público, sí se caracterizan por desarrollarse en espacios con altos niveles de vulnerabilidad socioeconómica.

Cali es una ciudad que se ha organizado históricamente alrededor de dinámicas de vulnerabilidad socioespacial (Urrea, 2011). Por ejemplo, el Mapa 3 evidencia que las mayores concentraciones de negocios con bajo potencial de crecimiento se encuentran en las comunas 2, 6 y 15 principalmente, y, en menor medida, en las comunas 22, 18, 17, 16, entre otros. En este sentido, **las mayores concentraciones de este tipo de negocios se encuentran en los sectores de ladera y oriente, zonas que se han caracterizado por tener elevadas proporciones de necesidades básicas insatisfechas (NBI), tasas de escolaridad bajas y dinámicas migratorias causadas por el conflicto armado.**

A continuación, les mostramos, con información recolectada por la Fundación WWB Colombia en 2019 en el marco del programa de capacitación integral: *Yarú*, cuáles son las principales características de este tipo de unidades productivas y cuáles son las principales dificultades y retos que enfrenta esta población.

¿Quiénes son?

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.

Según el Observatorio Laboral de la Universidad del Rosario (2018), existe una brecha de ocupación para las personas mayores de 40 años, debido a que éstas se enfrentan a mayores barreras para ubicarse en el mercado laboral formal. Esta situación se complejiza a medida que la población envejece y, por ello, deben recurrir a la informalidad como mecanismo de generación de ingresos. Por ejemplo, el mismo centro de estudio identificó que la tasa de informalidad de la población entre 51 y 60 años es del 71%, mientras que para las personas entre 25 y 35 años es del 35%.

El nivel educativo alcanzado también se ha convertido en un reto para este tipo de emprendedores, debido a que el 73% ha estudiado máximo hasta la secundaria. La literatura afirma que existe una relación positiva entre el capital humano (habilidades adquiridas durante los procesos educativos y la experiencia) y el éxito de un negocio (Honig, 2001; Colombo y Grilli, 2005; Alemany, L., Álvarez, C., Planellas, M y Urbano, D., 2011). Esto indica que **las personas con mayores grados de escolaridad tienen capacidades y habilidades más altas, a nivel personal y gerencial, para aportar al éxito de un negocio, en comparación con quienes tienen menores niveles educativos alcanzados.**

84% de los negocios son liderados por mujeres.

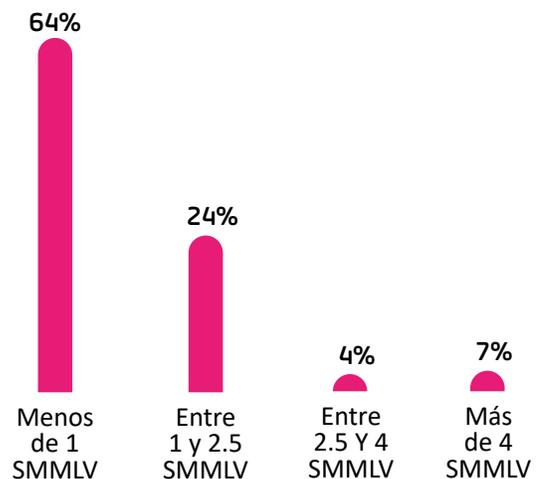
Este grupo poblacional, por lo regular, busca conseguir un balance entre el trabajo y el entorno familiar, pero el mercado laboral no necesariamente facilita esta opción. Por esta razón, las mujeres han encontrado a través del emprendimiento una alternativa para lograr flexibilidad y, además, una opción para facilitar el acceso a recursos financieros (Reza et al., 2013; Pineda, 2014; Heller, 2010).

Por otra parte, los negocios funcionan principalmente en la vivienda (60%), pero no existe un espacio específico para el funcionamiento de la actividad productiva. Eso trae como consecuencia que los emprendedores no tengan claridad sobre sus estructuras de costos, ya que no existe una diferenciación entre los gastos de la vivienda y los del negocio.

Los negocios y su actividad económica

El 95% de los negocios tienen una antigüedad mayor a los 10 años.

Gráfico 4. Tamaño de los negocios de subsistencia según nivel de ventas



Fuente: Fundación WWB Colombia, 2019.

Si bien han logrado superar el Valle de la Muerte⁸, su baja productividad ha conllevado a que no mejoren sus niveles de crecimiento y, por ende, se estanquen en un punto durante un tiempo prolongado. Esto lo podemos observar en su nivel de ventas. La mayoría de estas unidades productivas se ubican en un rango de ventas menor a un 1 SMMLV (ver Gráfico 4), con un promedio de ingresos mensuales para 2019⁹ de \$1.210.114 COP.

Teniendo en cuenta que estas unidades productivas se crean ante la falta de recursos económicos suficientes para el sostenimiento de las personas y sus hogares, las dinámicas de funcionamiento de este tipo de unidades productivas difieren significativamente de las de un negocio que se crea por una oportunidad de mercado. A continuación, exponemos una serie de problemáticas que enfrentan estos negocios y sus líderes:

Adicionalmente, **la mayoría de los negocios se ubican en los sectores económicos de industria y servicios (51% y 26%, respectivamente)**. Cabe resaltar que este último sector presenta el mayor grado de informalidad a nivel nacional (DANE, 2019).



1. Vulnerabilidad socioeconómica

Al ser negocios 100% unipersonales, creados como respuesta ante una necesidad de falta de ingresos, es importante destacar la vulnerabilidad de quienes los lideran. **Para los negocios liderados por hombres, los ingresos del negocio representan la principal fuente de sostenimiento del hogar (51%), mientras que para las mujeres son ingresos complementarios (47%).** Por lo tanto, cualquier variación o afectación de dichos recursos económicos, no solo afecta a quien lo lidera, sino también a su núcleo familiar (conformado, en promedio, de 2 a 4 personas).

Otro aspecto importante es que el 34% realiza actividades de cuidado permanente, es decir, el líder no puede dedicar el 100% de su tiempo al negocio. A largo plazo, esto afecta los desempeños financieros de la unidad productiva.

En Colombia, el 75% de la población no accede a pensión por vejez, y dos de cada tres colombianos no cotizan porque no tienen empleos estables (Fasecolda, 2019). Los negocios con potencial bajo de crecimiento tienen una tendencia similar a los indicadores nacionales: **el 86% no cotiza a pensión y el 44% hace parte del SISBEN**, lo que indica que este tipo de negocios no incluyen dentro de su estructura de costos el pago de seguridad social de los dueños. En general, los líderes de estas unidades productivas tienen pocas garantías para su vejez: el 38% afirma que el negocio será su principal fuente de sostenimiento cuando sean adultos mayores y sólo el 22% considera que podrá vivir de una renta fija de una inversión. Esto refleja un problema a largo plazo, dado que estas personas, cuando en unos años no tengan la capacidad física de continuar con el negocio o de acceder al mercado laboral, no contarán con mecanismos para sostenerse financieramente y, por ello, deberán recurrir a los subsidios gubernamentales o al apoyo de familiares.

2. Baja capacidad de generación de empleo

El 93% de estos pequeños negocios no generan empleo para otras personas, porque consideran que no es necesario tener empleados para el desarrollo de su actividad económica (89%).

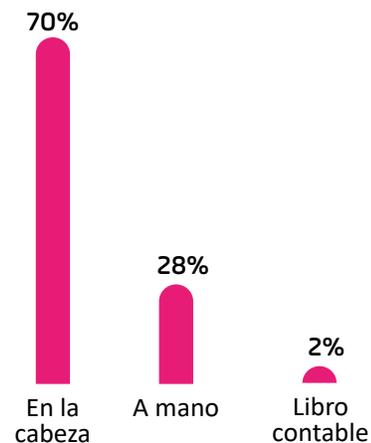
La principal motivación de estas personas para emprender es cubrir sus necesidades básicas (88%), mientras que sólo el 1% considera la generación de empleo como una motivación para generar un negocio.

3. Ausencia de habilidades empresariales

Los bajos niveles educativos de esta población y la ausencia de experiencia como emprendedores **(73% expresa no haber desarrollado una actividad económica diferente a la que desarrolla actualmente)** ha conllevado a que los líderes de estas unidades productivas carezcan de las habilidades empresariales necesarias para conducir un negocio. Por ejemplo, el 100% de los líderes de estos negocios no cuentan con conocimientos sobre los costos de operación de su actividad, debido a que no han accedido a programas de formación en temas empresariales y de emprendimiento.

Uno de los mayores retos que enfrentan los pequeños emprendedores es la falta de registros de información. Según el DANE (2020), el 69% de los micronegocios¹⁰ no llevan registro de sus cuentas, y sólo el 4,2% cuenta con un método formal de registro como lo es el balance general o el estado de pérdidas y ganancias. Las unidades de subsistencia atendidas por FWWB Colombia muestran una tendencia similar, dado que el 70% utiliza “la cabeza” como principal medio para llevar las cuentas de su negocio. Además, **el 91% no se reconoce un salario como emprendedor**, sino que toma dinero en la medida que lo necesita (76%).

Gráfico 5. Mecanismos de registro de las principales cuentas del negocio



Fuente: Fundación WWB Colombia, 2019.

4. Limitado acceso al sistema financiero formal

Las limitaciones de acceso al crédito y el uso de mecanismos informales de financiación como los ahorros personales tienen como consecuencia que este tipo de negocios cuentan con menores recursos económicos para iniciar y se deban ubicar en actividades económicas menos intensivas en capital (sector servicios). De acuerdo con Confecámaras y ANIF (2018), el 65% de las Pyme que obtuvieron la aprobación de un crédito durante el 2018

lo invirtieron para cubrir necesidades de capital de trabajo, lo que evidencia que el sector microempresarial colombiano tiene mayor preocupación en financiar actividades diarias en lugar de tener vocación de innovación y expansión. En el caso de las unidades de subsistencia, el 59% ha solicitado algún tipo de crédito con el objetivo principalmente de invertir en capital de trabajo (54%) y pagar deudas (20%).

Las barreras de acceso a servicios financieros formales también son un obstáculo para estos negocios. Saavedra y Camarena (2015) afirman que entre más pequeño sea un negocio, hay mayores barreras de acceso para acceder a la banca formal, debido a que no cuentan con activos suficientes que actúen como colaterales para la solicitud de un crédito.

Tabla 4. Acceso a productos financieros

Productos de crédito	%
Tarjeta de crédito en bancos	16%
Tarjeta de crédito en almacenes de cadena	15%
Crédito en bancos	30%
Crédito de vivienda	6%
Microcrédito	12%

Fuente: Fundación WWB Colombia, 2019.

La Tabla 4 muestra que solo el 30% cuenta con algún tipo de crédito en bancos y **solo el 12% tiene un microcrédito**. Este último producto financiero ha sido desarrollado para atender las necesidades de estos pequeños negocios, convirtiéndose en el mecanismo de inclusión financiera para personas con recursos limitados a la actividad productiva. Sin embargo, varios estudios han identificado que la población con mayores índices de pobreza no se

ha visto directamente beneficiada por los programas de microcrédito, debido a barreras culturales y educativas (Estrada, Hernández, 2019). Por otro lado, se destaca que tanto las barreras geográficas como la escasa educación financiera dificultan la configuración de una cultura financiera en escenarios regionales y locales, teniendo como consecuencia resultados heterogéneos en diferentes puntos del país (Estrada, Hernández, 2019).

La cultura de ahorro también es un ejemplo del poco acceso que tiene esta población a la banca formal. Sólo el 31% afirma ahorrar para emergencias y el principal mecanismo de ahorro es la alcancía:

Tabla 5. Estrategias de ahorro implementadas por la población

Productos de ahorro	%
Cuentas de ahorros	42%
Cuenta corriente	6%
CDT	4%
Ahorro en cooperativa	6%
Alcancía	46%

Fuente: Fundación WWB Colombia, 2019.

5. Altos niveles de informalidad

Este tipo de negocios no tienen intención de alcanzar un mayor grado de formalidad, porque al realizar el análisis de costos y gastos, no encuentran beneficio alguno en llevar a cabo dicho proceso (CONPES 3956). Estos negocios solo se enfocan en cumplir con los requisitos de formalidad de entrada: Registro Mercantil y Registro Único Tributario (RUT), debido a que estos documentos facilitan su participación en diversos cursos y programas ofrecidos para el fortalecimiento empresarial. Las siguientes cifras indican el porcentaje de negocios atendidos por la FWWB Colombia que cuentan con este tipo de registros:



12% afirma contar con **Registro Mercantil**, lo que es similar a la tendencia nacional (12% de los micronegocios tiene este tipo de registro (DANE, 2020)).

61% cuenta con **Registro Único Tributario (RUT)**, lo que es 37 puntos porcentuales superior a lo reportado a nivel nacional (DANE, 2020). Sin embargo, el 16% no tiene actualizado el RUT con la actividad económica actual.

Negocios con potencial medio de crecimiento

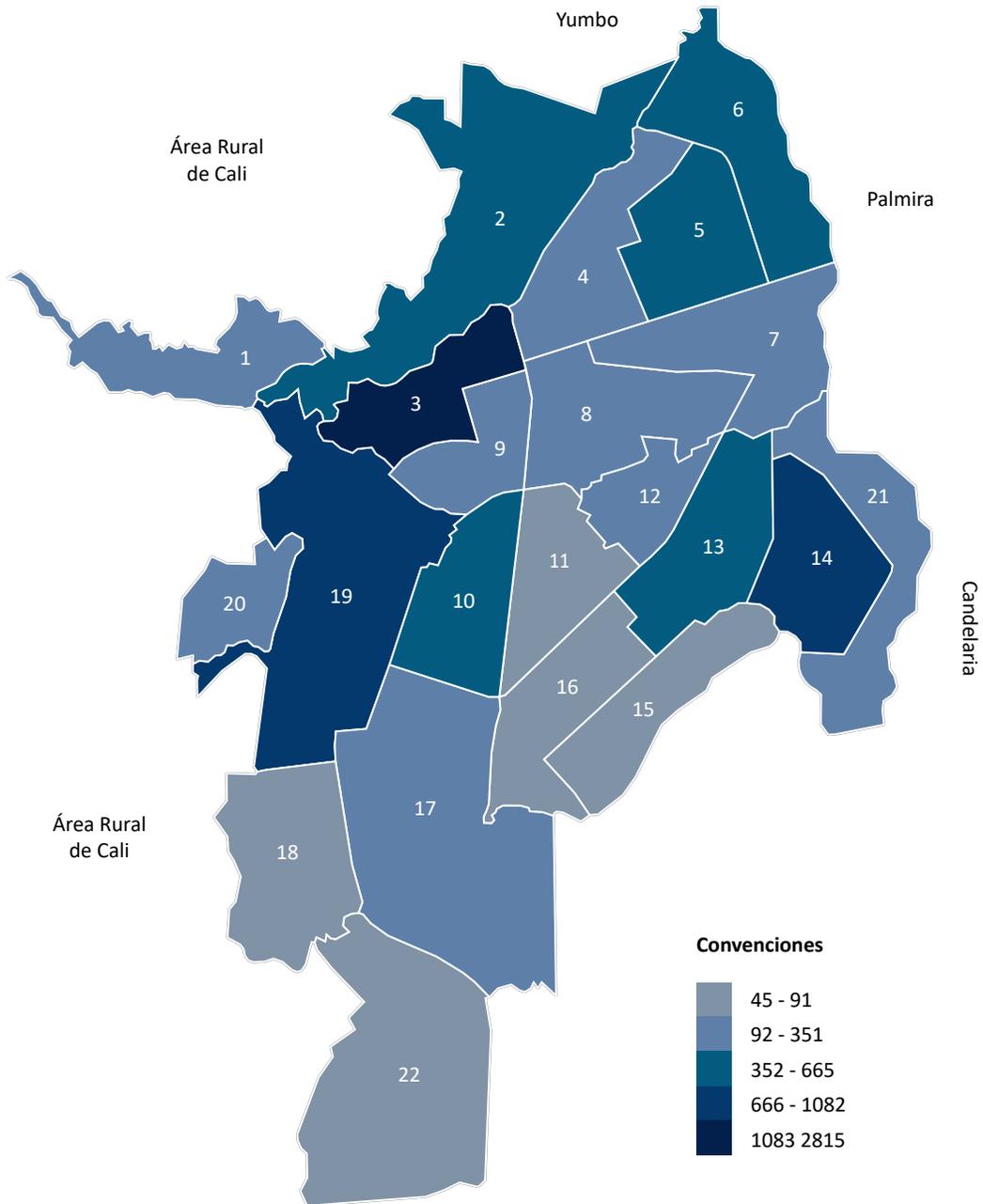


Según el CONPES 3956, existen distintos tipos de empresas con altos grados de informalidad, pero que no pueden ser catalogadas como unidades de subsistencia. Los negocios tradicionales hacen parte de este tipo de empresas y se caracterizan por lo siguiente:

- 
- Son negocios estables que no han evolucionado a lo largo del tiempo.
 - Tienen un modelo de negocio similar a otros dentro de la misma actividad económica, lo que implica que el diferencial de cada negocio dentro de la misma actividad sea casi nulo.
 - A pesar de no ofrecer bienes o servicios diferenciados, tienen una relación íntima con el cliente.
 - La experiencia del dueño en un oficio es fundamental para el funcionamiento del negocio.
 - Se localizan generalmente en espacios abiertos al público, siendo el local y la ubicación factores claves en su posicionamiento.
 - Se ubican en sectores con pocas barreras de entrada (principalmente, servicios y comercio).
 - Su crecimiento se limita al territorio donde se ubica la empresa.

En Cali, aproximadamente, el 70% de las microempresas en la ciudad son negocios tradicionales (CCC, 2020). Este tipo de unidades productivas están distribuidas de manera heterogénea alrededor de la ciudad. El Mapa 4 evidencia que la mayor concentración se encuentra en la comuna 3 (zona centro), seguido de las comunas 14 y 19. **En promedio, este tipo de microempresas tiene ventas mensuales entre 1 y 2.5 SMMLV, y generan entre 1 y 5 empleos, aunque en su gran mayoría son empleos informales, y sus empleados tienen bajos niveles de formación.**

Mapa 4. Zonas donde se encuentran los negocios con potencial medio de crecimiento



Fuente: Cámara de Comercio de Cali. Cálculos propios.

Los propietarios de estos negocios enfrentan distintos retos para mejorar su productividad y, por ende, su nivel de formalidad. Para estas empresas, los costos de ser formal superan los beneficios de la formalidad. Fernández (2018) afirma que las ganancias antes de impuestos de estos negocios ni siquiera alcanzan a cubrir los costos mínimos de formalización y, por ello, quedan atrapadas en un círculo vicioso entre formalidad y productividad. Además, el autor enfatiza en que el bajo acceso de las empresas informales al crédito formal (el 85% de las microempresas no acceden a recursos financieros formales) también reduce su probabilidad de incrementar su productividad a través de la mejora de procesos y capacitación.

A continuación, se presentan las principales características de estos negocios y los principales retos y barreras que enfrentan en su camino hacia la formalización:

¿Quiénes las lideran?

Hay un mayor porcentaje de mujeres que lideran pequeños negocios que grandes empresas.

Según el *Global Monitor Entrepreneurship (GEM)*, en Colombia, la propensión de las mujeres para actuar empresarialmente es menor a la de los hombres (GEM, 2020). Para el contexto local, investigaciones realizadas por la Cámara de Comercio de Cali evidencian que **a medida que aumenta el tamaño empresarial, el porcentaje de mujeres que lideran las empresas disminuye, es decir, hay un mayor porcentaje de mujeres que lideran pequeños negocios que grandes empresas**¹¹. Esto también se observa en la proporción de mujeres que lideran negocios tradicionales (67%)¹².

En este sentido, la división sexual del trabajo es una de las principales variables que explican esta tendencia, debido a que la mujer, por lo regular, tiene una mayor carga en actividades relacionadas con el cuidado del hogar y, por ende, prefiere actividades económicas que le permitan tener flexibilidad de tiempo para poder alternar las tareas de su empresa con las tareas del hogar y las actividades de cuidado de sus familias. Este comportamiento también influye en el nivel de aversión al riesgo que asumen las mujeres en las empresas. Por ejemplo, la mayoría prefiere estar en un mercado estable con menor riesgo (negocios tradicionales), que aspirar a mayores ingresos, pero con mayor propensión al riesgo (Kargwell, 2012).

Por otro lado, la mayoría de los dueños de estos negocios han estudiado máximo hasta el bachillerato (38%) o han alcanzado una educación técnica (30%). **Los líderes de estas unidades productivas suelen formarse en actividades que les permitan mejorar el saber hacer en su actividad económica, debido a que la experticia del dueño en la actividad es clave.**

Por último, en promedio, la edad de los líderes se concentra principalmente entre los 31 y 50 años (66%), seguido por empresarios/as entre 18 y 30 años (23,4%).

Características de las empresas:

1. Nivel de digitalización

En Colombia, las microempresas tienen bajos niveles de digitalización. Según el Observatorio de Economía Digital, sólo el 12% de las empresas colombianas cuentan con una estrategia digital y el 23% piensa implementarla en un futuro. Los negocios tradicionales también reflejan una tendencia similar. 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. Además, sólo el 36% cuenta con estrategias de venta y/o de mercadeo a través de las redes sociales más usadas: Instagram, Facebook y WhatsApp.

2. Financiamiento

Sólo el 43% de los dueños de estos negocios han adquirido deuda para financiar la empresa, y la fuente principal de este financiamiento son los bancos (52%), los amigos y la familia (27%). El otro 21% ha adquirido deuda con gota a gota, un fondo o una cooperativa. Este panorama refleja que un gran porcentaje de estas microempresas (48%) no cumplen con el perfil requerido por la banca tradicional para acceder a financiamiento formal, lo que conlleva a que recurran a fuentes de confianza como sus familiares y amigos, o a fuentes de financiamiento menos restrictivas. Este es el reflejo del contexto nacional, según datos del Banco de la República en el país sólo 12.1% de la población afirma solicitar crédito a instituciones financieras formales, mientras que la principal fuente de financiamiento de los colombianos es la informal. Además en Colombia, las PYMES sólo reciben el 14% de los préstamos comerciales, los cuales principalmente se conceden a la gran empresa.

Tabla 6. Fuentes de financiamiento de los negocios tradicionales

Fuente de financiamiento	% de empresa
Banco	52%
Familiar o amigo	27%
Cooperativa o fondo	6%
Gota a gota	2%
Otro	14%

Fuente: Cámara de Comercio de Cali. Cálculos propios.

3. Ahorro

Si se incluyen las entidades informales, esta cifra asciende al 33% (Banco de la República, 2014). Aunque los bajos niveles de ingresos pueden explicar esta tendencia, la escasa planificación financiera también ha incidido en los bajos niveles de ahorro. En promedio, el 55% de los colombianos planean a corto plazo (Banco de la República, 2014). Los propietarios de negocios tradicionales tienen una tendencia similar a la nacional: **el 76% no ahorra, ya que argumenta no contar con la capacidad para hacerlo o con la educación financiera necesaria.** Quienes sí ahorran afirman hacerlo principalmente a través de la alcancía (36%) o cuentas de ahorro (23%).



En Colombia, el 24% de la población ahorra en entidades financieras formales.

Tabla 7. Mecanismos de ahorro de los dueños del negocio de barrio

Mecanismo de ahorro	% de empresa
Alcancía	36%
Cuenta de ahorro	23%
Cadenas de ahorro	12%
Inversión en bienes	4%

Fuente: Cámara de Comercio de Cali. Cálculos propios.

4. Rol Social

Los dueños de negocios tradicionales desempeñan un rol fundamental como agentes de cambio en los territorios donde se localizan, ya que contribuyen a equilibrar las oportunidades para ellos, sus familias, sus trabajadores y su comunidad, que nacen y crecen en contextos con baja probabilidad de lograr movilidad social¹³. **Estos empresarios contribuyen a la transformación de sus entornos al generar oportunidades de crecimiento alineadas con las posibilidades, necesidades y dinámicas propias de su contexto social.** Por ejemplo, algunos de ellos cumplen con la función social de proteger y evitar que los jóvenes queden atrapados en los universos paralelos de la droga y la delincuencia, mientras que otros representan una oportunidad para la independencia económica, reducción de la pobreza y la cualificación formal de personas en condición de vulnerabilidad.



5. Motivaciones para permanecer en la informalidad

Para entender cuáles son las motivaciones que conllevan a que este tipo de negocios permanezcan en la informalidad, la Cámara de Comercio de Cali ha identificado que la principal barrera para la formalización está relacionada con la madurez empresarial. Por ejemplo, si un empresario no tiene libros contables, ¿qué acceso a financiamiento puede tener? O, si un empresario no cuenta con una estrategia y una visión de futuro para su empresa, ¿qué interés va a tener acceder a fondos de iNNpulsa¹⁴? A continuación, enunciamos las 7 barreras o limitantes del crecimiento relacionadas con la madurez de las empresas:

Disposición a cerrar la empresa indefinidamente por un trabajo que le genere ingresos menores o iguales a \$1.000.000.

El 3% de los empresarios caracterizados dejaría su empresa por ingresos menores o iguales a \$1.000.000. Ver a la empresa sólo como una fuente de ingresos y no como una decisión de vida, repercute en la sostenibilidad y supervivencia que puede tener en el largo plazo.

Luego de cinco años en el mercado no haber generado ningún empleo adicional al del dueño

Esta barrera implica que el dueño se encarga de todo y no cuenta con tiempo para planear nuevas estrategias para el crecimiento de su negocio, lo que genera bajos niveles de crecimiento y de productividad. El 32% de los negocios tradicionales de la ciudad tienen esta limitante.

Ver todos los problemas fuera de la empresa

El 40% de los dueños de los negocios caracterizados tiene la percepción de que todos los problemas de la empresa se derivan de variables exógenas. Esta forma de relacionarse con los retos limita al dueño en la creación de estrategias e implementación de mejoras en las variables endógenas sobre las que sí tiene el control.

Crear la empresa sin identificar una oportunidad en el mercado

El 47% de las empresas en la ciudad se crean de manera reactiva, es decir, no se hace un análisis del mercado para identificar oportunidades, sino que son creadas por una necesidad de ingresos o porque el dueño quería manejar su tiempo. Esto es una limitante, ya que la empresa no conoce el mercado al que se enfrenta, lo que podría impactar en su valor agregado y en su diferencial y, al final, esto afecta sus ingresos.



No conocer la información financiera de la empresa

El 65% de los dueños de las empresas no conoce los conceptos financieros básicos: qué es un costo, qué es un gasto y cuál es la diferencia entre ambos. Esto limita el crecimiento, dado que carecen de herramientas claves para la construcción de estrategias que permitan enfrentar las crisis y, además, planear metas a corto, mediano o largo plazo.

Llevar las cuentas de la empresa en mecanismos poco confiables

El 66% de los negocios llevan las cuentas en un cuaderno o no conocen la información básica de los ingresos, gastos y costos del negocio. No registrar cada uno de los movimientos financieros de la empresa ocasiona que no conozcan su estado real, lo que limita la capacidad de decisiones que puedan tomar los dueños y la sostenibilidad financiera de la empresa.

Visión a corto plazo del negocio

El 80% de las empresas tiene visión de corto plazo, ya que no planean metas o sólo las definen con un período máximo de tres meses. No planear, o hacerlo sólo para el corto plazo, conlleva a que el empresario se concentre en tareas inmediatas (operativas), y olvide crear estrategias con una proyección a futuro que le permitan definir retos y superarlos.

Recomendaciones de política pública



La economía informal es un sector diverso, complejo, y en crecimiento como resultado de la contracción económica experimentada en la pandemia. Si no se tienen en cuenta las dinámicas de la informalidad, es miope pensar en políticas de desarrollo económico para Cali. Este sector es el que provee empleo a la mitad de la población en la ciudad, y el que tiene la flexibilidad y el dinamismo para proveer empleo a una población con baja acumulación de capital humano.

Aunque la informalidad, usualmente, se ha atribuido a causas como la escasa generación de empleos formales, la carencia de políticas para promover la acumulación de capital humano dentro de la población, y los marcos regulatorios inflexibles que generan incentivos para evitar la formalización, el desconocimiento sobre este sector también ha incidido en la elaboración de políticas con poco alcance. Por ejemplo, actualmente, las políticas centradas en la informalidad están sobre-focalizadas en sectores donde se encuentran los más vulnerables, que es el mismo grupo que cubren las políticas de reducción de pobreza. Un paso hacia adelante, para contribuir a la toma de decisiones basadas en evidencia, es conocer la información disponible sobre la economía informal en la ciudad.

En esta sección, señalamos cuáles podrían ser las áreas de intervención de política pública para cada uno de los grupos de trabajadores informales analizados en este reporte:





Recuperadores ambientales

Los recicladores son los trabajadores informales con mayor grado de vulnerabilidad dentro de los grupos que hemos analizado. Los datos que hemos expuesto sobre esta población nos resaltan tres áreas prioritarias de intervención en política pública:

01.

Crear un programa integral de salud para los recicladores que tenga dos ejes. Primero, incrementar su cobertura en el régimen subsidiado de salud, debido a que el 36% no están afiliados. Segundo, brindar elementos de protección para el ejercicio del reciclaje (gorros, guantes y tapabocas) para evitar que adquieran enfermedades en el ejercicio de su actividad económica (alrededor del 30% de los recicladores no utiliza ningún elemento de protección).

02.

La maternidad y paternidad temprana son un problema que contribuye a perpetuar las trampas de pobreza de los recicladores. Para abordar esta problemática, recomendamos facilitar el acceso a la educación superior entre los recicladores más jóvenes, dado que esto es un mejor mecanismo para postergar la decisión de tener hijos. Igualmente, también es importante facilitar el acceso a métodos de planificación familiar.

03.

Mejorar la focalización de subsidios gubernamentales como *Más Familias en Acción* o *Colombia Mayor*. Los recicladores perciben ingresos inferiores a la línea de pobreza, pero sólo el 30% son beneficiarios de este tipo de transferencias.



Vendedores en el espacio público

El primer paso que debe tener en cuenta la administración local para intervenir a los vendedores en el espacio público es que esta población, a pesar de tener su propio negocio, carece de una visión empresarial para lograr un crecimiento de sus ventas en el largo plazo. Por esta razón, la intervención en política pública para esta población debe tener un enfoque social, pero no empresarial. Estas son las tres áreas de intervención que recomendamos seguir:

01.

La administración local debe tener en cuenta la edad de los vendedores para realizar intervenciones. A los más jóvenes se les pueden ofrecer programas para fortalecer su capital humano, debido a que tienen más probabilidades de ingresar al mercado laboral formal. Sin embargo, a quienes tienen más edad, que son la mayoría, se les deben ofrecer otro tipo de programas: acceso a subsidios gubernamentales, facilidad para cotizar a pensión a través de los BEPS, acceso a vivienda, entre otros.

02.

Facilitar el acceso al sistema financiero regulado es una de las principales necesidades de esta población, dado que el *gota a gota* se ha convertido en su principal fuente de financiación. Hoy, la administración municipal tiene la Política Pública de Desarrollo Económico de 2019 para diseñar una estrategia de inclusión financiera.

03.

Uno de los mayores retos que tiene el gobierno local con los vendedores es fortalecer la confianza de esta población hacia las instituciones públicas. Para lograr esto, recomendamos que el sector público realice lo siguiente: i) habilite espacios de interlocución recurrentes con los vendedores, dado que la construcción de confianza necesita diálogo; ii) socialice previamente con ellos cualquier intervención relacionada con las ventas en el espacio público; iii) promueva la asociatividad a través de los líderes actuales de los vendedores, debido a que, al momento de negociar con ellos, no hay figuras que representen sus intereses colectivos.



Negocios con potencial bajo de crecimiento

Si bien este tipo de negocios no cuentan con el potencial para convertirse en negocios tradicionales en el corto plazo, es necesario brindarles un acompañamiento tanto a nivel empresarial como personal, debido a su importancia en la economía de los hogares en condición de vulnerabilidad y, además, por la dificultad que enfrentan los dueños para incorporarse al mercado laboral formal. Estas son las tres áreas de intervención que recomendamos seguir:

01.

Aunque se ha promovido la inclusión financiera para población que históricamente ha estado excluida de la banca formal, es necesario continuar fortaleciendo el acceso a herramientas crediticias para que los propietarios de estos negocios fortalezcan sus unidades productivas. En línea con Estrada-Hernández (2019), recomendamos lo siguiente: reducir los requisitos para adquirir un préstamo, flexibilizar los calendarios de pago y subsidiar las tasas de interés.

02.

La ausencia de ingresos suficientes de esta población dificulta su cotización a salud y a pensión. Por ello, recomendamos socializar herramientas como los BEPS o la aplicación de la *ley del piso de protección social*, que le permite a las personas que cuenten con ingresos inferiores a 1 SMMLV cotizar pensión y contar con un ahorro que podrán utilizar en la vejez.

03.

La ausencia de una cultura de registro de información sobre las principales cuentas del negocio dificulta la toma de decisiones informadas para mejorar el desempeño financiero. Recomendamos, a las instituciones que acompañan a este tipo de negocios, desarrollar herramientas y estrategias que les permitan a los emprendedores, por una parte, entender el significado y la importancia del registro de dicha información y, por otro lado, el uso que se le debe dar para lograr el sostenimiento de sus unidades productivas.



Negocios con potencial medio de crecimiento

Los negocios tradicionales, a diferencia de las unidades de subsistencia, se pueden abordar desde una lógica empresarial para mejorar su productividad y, por ende, reducir su nivel de informalidad. En este sentido, estas son las áreas de intervención que recomendamos seguir:

01.

Diseñar iniciativas de la mano del gobierno nacional para la creación de líneas de créditos a los que puedan acceder negocios de estas características, minimizando el nivel de riesgo para las entidades financieras y aumentando la posibilidad para que estas empresas accedan a préstamos de capital para inversión.

02.

Transferir información relevante acerca de las características del tejido empresarial del país a las entidades Fintech, que les permita diseñar una oferta de servicios coherente con las fortalezas y debilidades de las empresas, así como sus necesidades y retos.

03.

Realizar investigaciones enfocadas en identificar cuál es la metodología de fortalecimiento que genera un mayor impacto en el crecimiento de estos negocios: capacitaciones, inversión, consultoría u otras.



04.

Tener en cuenta que al diseñar iniciativas enfocadas en incrementar los niveles de formalidad de las empresas, es necesario partir de la formalidad de procesos, fortaleciendo las prácticas empresariales de los negocios y sus procesos internos.

05.

Seguir trabajando para simplificar las obligaciones que tiene una empresa para funcionar en Colombia, teniendo en cuenta la heterogeneidad de las características de este tejido empresarial.

Notas al final

1. El concepto multidimensional hace referencia a que la economía informal está compuesta por una gran variedad de trabajadores, cada uno de ellos con características y necesidades distintas.

2. Sus ventas están sujetas a una alta variabilidad en el día a día, no tienen un puesto fijo, no hay un crecimiento de su negocio, no generan empleo y dependen, en varias ocasiones, de la “colaboración” de sus clientes.

3. Cabe aclarar que los propietarios de negocios con potencial de crecimiento bajo y medio se clasifican con base en la metodología de las 7 pecados capitales de la microempresa desarrollada por la Cámara de Comercio de Cali. En este sentido, la Cámara como parte de su apuesta por el fortalecimiento del tejido empresarial durante dos años realizó observaciones a una muestra de 1300 empresarios para entender a profundidad su realidad y conocer las motivaciones para permanecer en la informalidad, identificando una serie de características consideradas como limitantes del crecimiento de la microempresa. Para más información, consulte: https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2020/09/Los_7_pecados_de_la_Microempresa_vp.pdf

4. Para más información, consulte: Estrada, D., Martínez, L., Zuluaga, B. (2017). Detrás de la carreta: ¿Cómo viven los recuperadores ambientales de Cali? Universidad Icesi. Recuperado de: <https://www.icesi.edu.co/editorial/detras-de-la-carreta/>

5. El Programa de Protección Social al Adulto Mayor, “Colombia Mayor”, tiene como objetivo aumentar la protección a los adultos mayores que se encuentran desamparados, que no cuentan con una pensión, o viven en la indigencia o en la extrema pobreza, a través de la entrega de un subsidio económico mensual.

6. En 2016, Polis contabilizó 212 vendedores en la Galería Santa Elena. En 2019, la Alcaldía contabilizó 458 en esta zona.

7. Con información de la Fundación WWB Colombia se ha identificado que los ingresos del negocio son relevantes en la economía del hogar (81%) al ser estos el principal sustento económico (36%) o complementario a los gastos personales y del hogar (45%).

8. Este término hace referencia al período que comprende desde que un negocio recibe su financiación inicial hasta que logra obtener ingresos por sí mismo.

9. El promedio se realizó con información recolectada por la Fundación WWB Colombia en el marco del programa de capacitación Yarú.

10. Un micronegocio es una unidad económica con máximo 9 personas ocupadas que desarrolla una actividad productiva de bienes o servicios, con el objetivo de obtener un ingreso, actuando en calidad de propietario o arrendatario de los medios de producción (DANE, 2021b). Siendo este un grupo heterogéneo de negocios en el que se encuentran inmersos las unidades productivas de subsistencia

11. Para más información, lo invitamos a leer el informe: Mujer y empresa. Contexto, cifras y recomendaciones, en el siguiente enlace: https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2021/04/Documento_Mujer_Empresaria.pdf

12. Para más información, lo invitamos a leer el informe: Negocios tradicionales y de subsistencia: aproximaciones a una realidad local, en el siguiente enlace: <https://www.ccc.org.co/file/2021/04/01-Informe.pdf>

13. Según Martínez, Ramírez y Duarte (2020), la movilidad social hace referencia al cambio positivo de posición que tiene un individuo o grupo familiar en la estructura socioeconómica de una sociedad y, por ello, se relaciona con una mejora en la calidad de vida.

14. iNNpulsa es la agencia de emprendimiento e innovación del Gobierno Nacional, que, junto al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, acompaña la aceleración de emprendimientos de alto potencial y a los procesos innovadores y de financiación que permiten escalar a las empresas del país para generar más desarrollo económico, equidad y oportunidades para todos los colombianos. Para más información, consulte: <https://innpul-sacolombia.com>

Recicladores



Grupo objetivo:
Recicladores o recuperadores ambientales que realizan su actividad productiva en Cali.
Tamaño de la muestra:
1603 y 3109 encuestas directas realizadas en 2013 y 2015, respectivamente.
Técnica de recolección:
Encuestas realizadas de forma presencial.
Margen de error:
Censo a recicladores.
Institución que recolectó la información:
Observatorio de Políticas Públicas (POLIS) de la Universidad Icesi, la Secretaría de Desarrollo y Bienestar Social de la Alcaldía de Cali, y el Departamento Administrativo de Planeación del Valle del Cauca.

Vendedores informales



Grupo objetivo:
Vendedores informales que realizan su actividad económica en el espacio público de Cali.
Tamaño de la muestra:
527 vendedores ubicados en el Centro (2014). 112 vendedores ubicados en la Galería Santa Elena (2016). 589 vendedores ubicados en el SITM-MIO (2017).
Técnica de recolección:
Encuestas realizadas de forma presencial.
Margen de error:
95% de confianza y 4% de margen de error (Centro 2014). 95% de confianza y 6% de margen de error (Santa Elena 2016). 95% de confianza y 6% de margen de error (SITM-MIO 2017).
Institución que recolectó la información:
Observatorio de Políticas Públicas (POLIS) de la Universidad Icesi.

Población emprendedora



Grupo objetivo:
Población emprendedora en condiciones de vulnerabilidad socioeconómica de Cali.
Tamaño de la muestra:
488 negocios que fueron acompañados en el marco de Yarú: camino integral de emprendedores en el año 2019.
Técnica de recolección:
Encuestas realizadas de forma presencial en los negocios por asesores empresariales.
Margen de error:
95% de confianza y 5% de margen de error.
Institución que recolectó la información:
Fundación WWB Colombia.

Población de empresarios



Grupo objetivo:
Población de empresarios que lideran en negocios tradicionales en la ciudad de Cali.
Tamaño de la muestra:
1300 negocios que fueron acompañados en el programa Prospera liderado por la Cámara de Comercio de Cali en el año 2019.
Técnica de recolección:
Encuestas realizadas de forma presencial en los negocios por asesores empresariales.
Margen de error:
95% de confianza y 5% de margen de error.
Institución que recolectó la información:
Cámara de Comercio de Cali.

Referencias

Alcaldía de Cali (2013). Cali, segunda ciudad con mayor población afrodescendiente en el país. Recuperado de: https://www.cali.gov.co/bienestar/publicaciones/51642/cali_segunda_ciudad_con_mayor_poblacion_afrodescendiente_en_el_pas/

Alcaldía de Cali (2015). Gobierno Nacional declara a Cali como Territorio Libre de Analfabetismo. Recuperado de: https://www.cali.gov.co/educacion/publicaciones/110843/gobierno_nacional_declara_a_cali_como_territorio_libre_de_analfabetismo/

Alcaldía de Cali (2019). Cali en cifras 2020. Recuperado de: <https://www.cali.gov.co/documentos/1705/documentos-de-cali-en-cifras/>

Alemany, L., Álvarez, C., Planellas, M y Urbano, D. (2011). Libro blanco de la cultura emprendedora en España. Fundación Príncipe de Girona. ESADE. Barcelona. Recuperado de http://itemsweb.esade.es/wi/research/eei/Investigacion/LBIEE_DocumentoFinal%2027-07-2011_%20Rev%20Oct11.pdf

Banco de la República (2014). Inclusión financiera en Colombia. https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sem_357.pdf

Banco Mundial (2019). Datos de libre acceso del Banco Mundial. Recuperado de: <https://datos.bancomundial.org/region/america-latina-y-el-caribe>

CAF (2016). Mejorar el capital humano es clave para combatir la informalidad en América Latina. Recuperado de: <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2016/11/mejorar-el-capital-humano-es-clave-para-combatir-la-informalidad-en-america-latina/>

Cámara de Comercio de Cali (2017). Impacto y Aprendizajes del Proyecto de Formalización Empresarial para la Competitividad Regional en Colombia. Recuperado de: <https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2017/09/IMPACTO-Y-APRENDIZAJES-DEL-PROYECTO-DE-FORMALIZACION%20C-81N-EMPRESARIAL-PARA-LA-COMPETITIVIDAD-REGIONAL-EN-COLOMBIA.pdf>

Cámara de Comercio de Cali (2020). Estudio negocios de barrio en Cali.

Colombo, M. y Grilli, L. (2005). Founder's human capital and the growth of new technology-based firms: A competence-based view. Research Policy, 34, 795-816.

Confecámaras&ANIF.(2018).FinanciamientoMipyme en Colombia. Consultado en: <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/24227/Financiamienro%20Mi-Pyme%20en%20Colombia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

DANE (2013). Medición del empleo informal y seguridad social: trimestre móvil diciembre 2012 - febrero 2013. Recuperado de: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/re_ech_informalidad_nov_ene2013.pdf

DANE (2015) Pobreza Monetaria. Resultados Año Móvil Julio2014-Junio 2015. Recuperado de http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/pobreza/pres_pobreza_mon_jul14_jun15.pdf

DANE (2018). Resultados Censo Nacional de Población y Vivienda 2018. Recuperado de: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/censo-nacional-de-poblacion-y-vivienda-2018>

DANE (2019). Boletín Técnico Encuesta de micronegocios -Emicron 2019. Recuperado de: <https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/micro/bol-micronegocios-2019.pdf>

DANE (2020). Boletín Técnico Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH). Recuperado de: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_jun_20.pdf

DANE (2021a). Medición de empleo informal y seguridad social: trimestre móvil diciembre 2020 - febrero 2021. Recuperado de: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticaspor-tema/industria/178-english/sociales/cultura/2924-seguridad-social>

DANE (2021b). Boletín Técnico Encuesta de Micronegocios – Emicron 2020. Recuperado de: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/micronegocios/micronegocios-historicos>

Departamento Nacional de Planeación (DNP) (2019, 8 de enero). Política de Formalización Empresarial (Documento CONPES 3956). Bogotá D.C., Colombia: DNP.

Díaz, J. J., Chacaltana, J., Rigolini, J., & Ruiz, C. (2018). Pathways to Formalization: Going Beyond the Formality Dichotomy. Washington: Grupo Banco Mundial.

Estrada, D. Hernandez A. (2019). Situación actual e impacto del microcrédito en Colombia. Banco de la República. Recuperado de: https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/9723/LBR_2019-07.pdf?sequence=8

Fasecolda, (2019). Seminario sistema pensional. Comunicado de prensa. Recuperado de: <https://fasecolda.com/cms/wp-content/uploads/2019/09/seminario-sistema-pensional.pdf7>

Fernández, C (2018). Informalidad empresarial en Colombia. Working paper No. 76, 2018-1.

Global Entrepreneurship Monitor Colombia. 2020. Dinámica de la actividad empresarial en Colombia. <https://gemcolombia.org/>

Heller, L. (2010). Mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe: realidades, obstáculos y desafíos. (Serie Mujer y Desarrollo). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Honig, B. (2001). Human capital and structural upheaval: A study of manufacturing firms in the West Bank. Journal of Business Venturing, 16(6), 575-594

ICFES (2020). Informe Nacional de resultados del examen Saber 11° 2020 Volumen 1. Recuperado de: <https://www.icfes.gov.co/documents/20143/2211695/Informe+nacional+de+resultados+Saber+11+2020.pdf>

Kargwell, S. (2012) A comparative study on gender and entrepreneurship development: still a male's world within UAE cultural context. En: International Journal of Business and Social Science.

Ley 1988 de 2019. Por la cual se establecen los lineamientos para la formulación, implementación y evaluación de una política pública de los vendedores informales y se dictan otras disposiciones. 2 de agosto de 2019. D.O. No. 51033.

Ministerio de Educación (2018). Con el encuentro Aprendizajes a lo largo de la vida, experiencias de alfabetización en Colombia, el Ministerio de Educación se une al Día Internacional de la Alfabetización proclamado por Unesco. Recuperado de: https://www.mineducacion.gov.co/1759/w3-article-406830.html?_noredirect=1

Observatorio laboral de la Universidad del Rosario (2018). Informe 6: perfil actual de la informalidad laboral en Colombia estructura y retos. Recuperado de <https://www.urosario.edu.co/Periodico-NovaEtVetera/Documentos/Reporte-LaboUR-Informalidad-Mayo-2018-PERFIL-ACTUA.pdf>

OIT (2003). Directrices sobre una definición estadística de empleo informal, adoptadas por la Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (noviembre – diciembre de 2003). Recuperado de: <https://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/download/guidelines/defempl.pdf>

OIT (2015). Recomendación sobre la transición de la economía informal a la economía formal. Recuperado de: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_379098.pdf

OIT (2018). OIT: Cerca de 140 millones de trabajadores en la informalidad en América Latina y el Caribe. Recuperado de: https://www.ilo.org/americas/salade-prensa/WCMS_645596/lang-es/index.htm

Pineda, J, A. (2014). Emprendimiento y género: el caso de la industria de la belleza en Bogotá. Sociedad y economía, 60, 239-270.

POLIS (2018). La economía informal en Cali: entre la complejidad y la diversidad. Recuperado de: <https://www.icesi.edu.co/polis/images/publicaciones/datos-en-breve/pdfs/datos-en-breve-3---economia-informal.pdf>

POLIS (2019). Panel CaliBRANDO 2014-2019 [Base de datos]. Recuperado de: <https://icesiedu.sharepoint.com/>

Profamilia. (2010) Capítulo 5: Fecundidad. En Encuesta de Demografía y Salud de 2010. Recuperado de http://www.profamilia.org.co/encuestas/Profamilia/Profamilia/index.php?option=com_content&view=article&id=67&Itemid=54

Urrea F. (2011). Transformaciones sociodemográficas y grupos socioespaciales en Cali a lo largo del siglo XX y comienzos del siglo XXI. Recuperado de: http://www.urosario.edu.co/urosario_files/b4/b4eff1cc-4195-4089-b3bcdd0290d67fb8.pdf

Pineda, J, A. (2014). Emprendimiento y género: el caso de la industria de la belleza en Bogotá. Sociedad y economía, 60, 239-270.

Reza, Z, M, Faghih, N, Ghotbi, S, Rajaie, S. (2013). The effect of necessity and opportunity driven entrepreneurship on business growth. International Research Journal of applied and basic sciences, 100-108.

Saavedra, M, L., Camarena, M, E. (2015). Retos para el emprendimiento femenino en América Latina. Criterio Libre, 13, 130-152.

Valencia Agudelo, G. D., Montoya Polanco, J. D., & Loaiza Mejía, D. (2019). Desplazamiento forzado y mercado laboral en las principales ciudades de Colombia.

World Bank (s.f.). e World Bank EdStats All Indicator Query. Recuperado de: <https://goo.gl/hbDxto>

Todas las fotografías de este documentos fueron tomadas de:
<https://www.flickr.com/photos/fundacionwwbcolombia/>
<https://www.pexels.com/es-es/>
<https://unsplash.com/>

