



Los 7 pecados de las microempresas colombianas:

Más allá del debate de costos y beneficios de la formalización empresarial

Comprender las razones que llevan a los empresarios a transitar hacia la formalidad o permanecer en la informalidad, es un proceso tan complejo como enriquecedor para quienes se dan a la tarea de apoyarlos.

A través del desarrollo de un programa piloto, y de las discusiones intersectoriales y de política social y económica en Colombia, se ha demostrado que la informalidad no es un estado binario de cumplimiento o incumplimiento, sino un proceso gradual de cumplimiento de las normas que aplican a cada negocio. (DNP, CONPES 3956 de 2019).

Esta premisa es la base de los procesos que reconocen que las barreras e incentivos que tienen los empresarios para formalizarse no son iguales para todos, sino que se corresponden con el territorio, el sector económico al que pertenecen y la mentalidad de los empresarios.

Teniendo en cuenta la diversidad de trayectorias, la Cámara de Comercio de Cali, desarrolló una investigación con una muestra de 1.300 empresarios participantes de los programas de la Unidad de Fortalecimiento empresarial para conocer mejor sus características y algunas causas que pueden explicar por qué algunos de ellos permanecen en la informalidad.

Palabras clave: formalidad, microempresas, crecimiento.

Durante las dos últimas décadas, el gobierno ha trabajado en la generación de incentivos para que las empresas se formalicen. De acuerdo con el Doing Business, desde el 2008 el país ha aprobado más de 28 reformas que hacen más fácil a los empresarios crear y mantener sus empresas en la formalidad. Es más, a principios de 2019 el gobierno definió los lineamientos de política para la formalización empresarial, que se contemplan en el CONPES 3956. Así como este, todos los mecanismos creados buscan mejorar la relación costo-beneficio para que los empresarios vean en la formalidad una opción de crecimiento.

A pesar de los esfuerzos, la informalidad empresarial sigue siendo extremadamente alta. Uno de los trámites que aplica la formalización, el que quizá sea el primero para entrar en operación formal, es el Registro Mercantil. La encuesta de Micronegocios publicada por el DANE en Marzo del 2020, afirma que, de 204.101 micronegocios encuestados el 86% no están registrados en la Cámara de Comercio y 63% no tienen RUT. De este modo, con tan sólo uno de los requisitos para la operación formal, cabe preguntarse ¿cuáles son las causas de esta informalidad? ¿Es preciso continuar enfocándose únicamente en crear nuevas normas que reduzcan los costos y aumenten los beneficios de la formalidad? O ¿se debe entender mejor las condiciones del tejido empresarial para identificar por qué la informalidad sigue siendo la opción por defecto de los empresarios?

La Cámara de Comercio de Cali, como parte de su apuesta por el fortalecimiento del tejido empresarial, realizó durante 2 años observaciones a una muestra de 1.300 empresarios para entender a profundidad la realidad de los empresarios y conocer sus motivaciones para permanecer en la informalidad. Una de las lecciones aprendidas fue que la principal barrera para la formalización de las empresas está relacionada con las condiciones o la madurez de las empresas, aquello que no deja ver que los empresarios perciban un beneficio de la formalidad, incluso si ellos decidieran realizar su Registro Mercantil o sacar un RUT. Por ejemplo, ¿qué acceso a financiamiento va a tener un empresario que realiza su Registro si no tiene libros contables? O ¿qué interés va a tener un empresario en acceder a fondos de iNNpulsa si no cuenta con una estrategia y una visión de futuro de la empresa? Esto hace que exista una diferencia muy grande entre los beneficios de juro y de facto que reciben los empresarios de la formalidad, y, por ende, conllevan a que la formalidad empresarial no sea una opción para ellos.

El 92.5% de los empresarios analizados en el estudio cometen por lo menos 1 de las 7 principales fallas que dificultan el crecimiento de sus negocios. Estas fallas, que se han denominado pecados, comprenden desde prácticas empresariales no adecuadas que afectan la rentabilidad de sus negocios hasta asuntos de mentalidad empresarial, que llevan a ver al negocio como una opción de subsistencia y no como una oportunidad de generación de riqueza.

El análisis de los resultados obtenidos permitió identificar y tipificar aquellas fallas que desplazan el horizonte de formalidad empresarial, algunos pasos más lejos, configurándose así como los 7 pecados de las microempresas:

1. Tener un negocio únicamente para autoempleo:

El 38% de los empresarios crearon una empresa únicamente para tener una fuente de ingresos personales, sin prospectiva de crecimiento y consolidación como generadores de empleo. Estas empresas llevan más de tres años en el mercado y no han generado un empleo adicional a del propietario. Al tener un carácter más personal que empresarial, probablemente la formalidad para ellas sólo venga de la mano del requerimiento de alguno de sus clientes. Por ello, es necesario que el primer paso sea iniciar un proceso de formación y definición de su perfil vocacional, de manera que puedan reconocer si su camino es el emprendimiento o la empleabilidad. Las empresas que comparten esta realidad cometen en promedio 5 de las 7 fallas.

2. Pensar que todos los problemas están fuera de la empresa:

La mayoría de los programas de apoyo empresarial asumen que, si se les ofrece buenos servicios, los empresarios van a estar dispuestos a tomarlos y a aprovecharlos. Sin embargo, identificamos que el 21% de nuestros empresarios consideran que todos los problemas de su empresa se deben a factores externos como el desempeño de la economía, la falta de oportunidades, o la situación de seguridad, entre otros. Aunque es claro que dichos factores externos influyen en el

desempeño y crecimiento de los negocios, estos empresarios sitúan las necesidades de cambio por fuera de su negocio y son menos tendientes a la autocrítica. Los empresarios que se identifican con esta categoría cometen en promedio 4 fallas de las que se presentan aquí.

3. Tomar decisiones pensando únicamente en el corto plazo:

Tomar decisiones para efecto inmediato o en el muy corto plazo es una constante en el 61% de los empresarios. Las decisiones de inversión, de implementar nuevos procesos o generar productos, pasan por el tamiz de los beneficios a corto plazo. Este atributo se convierte en una dificultad para los empresarios al momento de estudiar las oportunidades para el crecimiento de sus negocios.

4. No llevar cuentas:

Una de las situaciones de mayor recurrencia, en relación con las prácticas empresariales, es no registrar las cuentas. Esto se evidencia en el 15% de los empresarios. No llevar cuentas restringe al empresario de un insumo necesario para tomar decisiones sobre el futuro de su empresa. Conocer sus ingresos y gastos le permiten al empresario optimizar el uso de sus recursos, diseñar estrategias para mejorar su desempeño y posicionarse en el mercado.

5. Desconocer los costos y gastos de la empresa:

Lo que si es cierto, es que no contribuye en mucho llevar las cuentas de la empresa, si no se usan de forma correcta y se toman decisiones basadas en ellas. Llevar las cuentas de la empresa no es suficiente. Tomar decisiones que permitan regular los costos y disminuir los gastos es fundamental para darle sostenibilidad a la actividad económica de la empresa y apostar por continuar o cerrar. En el 41% de los casos, los empresarios no conocen cuánto cuesta operar el negocio y las utilidades que deja; estar informado de ello le permitirá establecer rentabilidad y tomar la decisión de aprovechar oportunidades laborales o invertir en expandir su negocio que promete potencial de crecimiento.

6. No responder a una oportunidad de negocio:

La alta mortalidad de empresas en el país se debe en gran medida a empresas que se crean sin responder a una oportunidad de negocio. El 46% de los empresarios estudiados decidieron empezar su empresa de forma circunstancial, bien sea por tener flexibilidad de tiempo, porque necesitaban una fuente de ingreso, o porque querían ser sus propios jefes. Aunque algunos de estos empresarios logran sobrevivir, son pocos los que pueden convertir esos negocios en pequeñas o medianas empresas generadoras de empleo. Adicionalmente, son

30% más propensos a cometer errores en sus prácticas empresariales, lo que, a su vez, afecta sus probabilidades de crecimiento.

7. Ser empresario no está en su ADN:

Finalmente, identificamos un grupo de empresarios que pueden tener buenas prácticas empresariales, tener una empresa que responde a una necesidad del mercado, pero que no quieren ser empresarios. Este 19% de empresarios no les gusta tomar riesgos, quieren tener un sueldo y ganar experiencia en el mercado laboral. Este grupo dejaría su empresa si recibieran una oferta para ser empleados. Aunque no sea un ‘pecado’ por cuanto es una decisión personal, es cierto que no todas las personas deben convertirse en empresarios, pues algunos lo que realmente buscan es emplearse. Motivar a que ello suceda sería contraproducente para la economía, como lo muestra el capítulo de Productividad y Emprendimiento del Informe Nacional de Competitividad de 2019, en el que enfatiza que incentivar a más personas a emprender puede derivar en una “consecuencia no intencionada” de crear empresas informales e improductivas (CPC, 2019: 434). Por esto es importante que los programas de apoyo empresarial logren segmentar bien las necesidades e intereses de quienes lideran las empresas, de modo que se logre un oportuno direccionamiento a programas de inserción laboral.

Estos 7 pecados alejan a las empresas del crecimiento y la formalización. Mientras esto siga ocurriendo, y 9 de cada 10 microempresas cometan al menos uno de estos, va a ser muy difícil que la informalidad cambie por la creación de una nueva norma o beneficio.



Cámara de
Comercio de
Cali

•

110
años



www.ccc.org.co