

INFORMALIDAD EMPRESARIAL EN MICRONEGOCIOS DE COLOMBIA: EVIDENCIA DESDE CÚCUTA Y SU ÁREA METROPOLITANA*

Mario de Jesús Zambrano Miranda**
Sadan Alexander de la Cruz Almanza***
Jesús Alexander Pinillos Villamizar****
Siomara Milena Botia Uribe*****
Isabel Cristina Ramírez Arias*****

Recibido: 22 de noviembre 2024 - Aprobado: 4 de abril 2025

Doi: <https://doi.org/10.22395/seec.v28n65a5054>

RESUMEN

Este artículo analiza los factores asociados a la informalidad empresarial en micronegocios de San José de Cúcuta y su Área Metropolitana durante el periodo 2019-2021. Se utiliza un enfoque cuantitativo a partir de datos de la Encuesta de Micronegocios (Emicron) del DANE y se aplican modelos econométricos probit para evaluar la probabilidad de pertenecer a distintos grados de informalidad. El estudio

-
- * El artículo es producto de un proyecto de investigación titulado "Perfil empresarial de micronegocios informales, Cúcuta y A.M. 2019-2021", desarrollado con la Cámara de Comercio de Cúcuta y el Observatorio Económico. El trabajo se realizó con el apoyo del grupo de investigación Fractal Territorial, de la Escuela Superior de Administración Pública Territorial Norte de Santander-Arauca, el grupo de investigación Competitividad y Sostenibilidad para el Desarrollo de la Universidad Libre y el grupo de investigación en Economía y Estudios Fronterizos.
- ** Candidato a Doctor en Desarrollo Regional y Local de la Universidad Tecnológica de Bolívar. Licenciado en Ciencias Sociales y economista de la Universidad de Pamplona, Pamplona, Colombia, Magíster en Gobierno y Políticas Públicas de la Universidad Externado, Bogotá, Colombia. Docente Investigador de la Escuela Superior de Administración Pública (esap) Territorial Norte de Santander-Arauca, Colombia. Miembro del grupo de investigación Fractal Territorial, Avenida 12E 0N – 08 barrio esquina Quinta Oriental, mario.zambrano@esap.edu.co, <https://orcid.org/0000-0001-9730-581X>.
- *** Magíster en Economía de la Universidad del Norte. Economista de la Universidad del Atlántico. Docente Investigador del programa de Economía de la Universidad de Pamplona. Miembro del grupo de investigación en Economía y Estudios Fronterizos. sadan.de@unipamplona.edu.co, <https://orcid.org/0000-0002-1709-7190>.
- **** Candidato a Doctor en Administración de la Universidad de Medellín, magíster en Tributación y Política Fiscal de la Universidad de Medellín, Contador Público de la Universidad Libre-Seccional Cúcuta. Docente de la Universidad Libre-Seccional Cúcuta. alexander.pinillosv@unilibre.edu.co, <https://orcid.org/0000-0001-8806-7311>.
- ***** Economista de la Universidad de Pamplona, Cúcuta, Colombia. Especialización en Gerencia de Proyectos, Uniminuto, Colombia. Profesional e investigador, Cámara de Comercio de Cúcuta, Cúcuta, Colombia. Dirección: calle 10#4-38 centro, torre b 5 piso. correo electrónico: i_ramirez@cccucuta.org.co, <https://orcid.org/0009-0004-4178-892X>.
- ***** Administración de Empresas de la Universidad Francisco de Paula Santander, Cúcuta, Colombia. especialización en Alta Gerencia de la Universidad Libre, Cúcuta, Colombia. Gerente del Observatorio Económico, Cámara de Comercio de Cúcuta, Cúcuta, Colombia. Dirección: calle 10#4-38 centro, torre b 5 piso. correo electrónico: s_botia@cccucuta.org.co, <https://orcid.org/0000-0001-6026-8824>

considera dimensiones como características sociodemográficas del propietario, tipo de creación del negocio y motivaciones para emprender. Los resultados revelan una alta prevalencia de informalidad, especialmente entre negocios creados por familiares, sin registro mercantil ni contabilidad formal. Ser mujer y tener un local físico reduce la probabilidad de operar informalmente, mientras que emprender por oportunidad o ejercer un oficio aumenta las probabilidades de formalización. El análisis sugiere que la informalidad es un fenómeno estructural influenciado por barreras institucionales, económicas y culturales. Se concluye que las políticas públicas deben enfocarse en reducir la burocracia, facilitar el acceso al crédito y ofrecer educación financiera, además de promover incentivos específicos para mujeres emprendedoras y negocios con potencial de sostenibilidad. Estos hallazgos son relevantes para el diseño de estrategias de formalización en contextos fronterizos con alta informalidad.

PALABRAS CLAVE

Informalidad empresarial, micronegocios, carga impositiva, acceso al crédito, formalización.

CLASIFICACIÓN JEL

O17, H26, L26, D22

CONTENIDO

Introducción; 1. Revisión de literatura, 2. Metodología, 3. Resultados, 4. Conclusiones, Referencias.

INFORMAL ENTREPRENEURSHIP IN MICROBUSINESSES IN COLOMBIA: EVIDENCE TAKEN FROM CUCUTA AND ITS METROPOLITAN AREA

ABSTRACT

This article analyzes the factors associated with business informality in microbusinesses in San José de Cucuta and its Metropolitan Area from 2019-2021. A quantitative approach is used based on data from DANE's Microbusiness Survey (Emicron). Econometric probit models are applied to evaluate the probability of belonging to different degrees of informality. The study considers dimensions such as owners' sociodemographic characteristics, type of business creation, and motivations for entrepreneurship. Results reveal a high prevalence of informality, especially among businesses created by family members, without business registration or formal accounting. Being a woman and having a physical location reduces the likelihood of operating informally, while entrepreneurship by opportunity or exercising a trade increases the likelihood of formalization. This analysis suggests that informality is a structural phenomenon influenced by institutional economic cultural barriers. It concludes that public policies should focus on reducing bureaucracy, facilitating access to credit, and offering financial education, in addition to promoting specific incentives for women entrepreneurs and businesses with potential for sustainability. These findings are relevant for the design of formalization strategies in border contexts with high informality.

KEY WORDS

Business informality, microbusinesses, tax burden, access to credit, formalization.

JEL CLASSIFICATION

O17, H26, L26, D22

CONTENTS

Introduction; 1. Literature review, 2. Methodology, 3. Results, 4. Conclusions, References.

INFORMALIDADE EMPRESARIAL EM MICRONEGÓCIOS NA COLÔMBIA: EVIDÊNCIAS DE CÚCUTA E SUA REGIÃO METROPOLITANA

RESUMO

Este artigo analisa os fatores associados à informalidade empresarial em micronegócios de San José de Cúcuta e sua Região Metropolitana durante o período de 2019 a 2021. Utiliza-se uma abordagem quantitativa com base em dados da Pesquisa de Micronegócios (Emicron) do DANE, aplicando-se modelos econométricos probit para avaliar a probabilidade de pertencimento a diferentes graus de informalidade. O estudo considera dimensões como características sociodemográficas do proprietário, tipo de criação do negócio e motivações para empreender. Os resultados revelam uma alta prevalência de informalidade, especialmente entre os negócios criados por familiares, sem registro mercantil nem contabilidade formal. Ser mulher e ter um local físico reduz a probabilidade de operar informalmente, enquanto empreender por oportunidade ou exercer um ofício aumenta as probabilidades de formalização. A análise sugere que a informalidade é um fenômeno estrutural influenciado por barreiras institucionais, econômicas e culturais. Conclui-se que as políticas públicas devem se concentrar em reduzir a burocracia, facilitar o acesso ao crédito e oferecer educação financeira, além de promover incentivos específicos para mulheres empreendedoras e negócios com potencial de sustentabilidade. Esses achados são relevantes para o desenho de estratégias de formalização em contextos fronteiriços com alta informalidade.

PALAVRAS-CHAVE

Informalidade empresarial, micronegócios, carga tributária, acesso ao crédito, formalização.

CLASSIFICAÇÃO JEL

O17, H26, L26, D22

CONTEÚDO

Introdução; 1. Revisão da literatura; 2. Metodologia; 3. Resultados; 4. Conclusões; Referências.

INTRODUCCIÓN

La informalidad empresarial constituye un fenómeno persistente en las economías latinoamericanas y representa un desafío para el desarrollo productivo, especialmente en contextos urbanos y fronterizos como el de San José de Cúcuta, Colombia. En esta ciudad, los micronegocios desempeñan un papel central como fuente de sustento para una amplia proporción de hogares. Según la Encuesta de Micronegocios (Emicron) del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2024), más del 90 % de estas unidades económicas no cuentan con registro mercantil, y un porcentaje similar carece de sistemas contables formales.

En el Área Metropolitana de Cúcuta, la proximidad con Venezuela ha influido en la evolución del sector informal, particularmente a partir del incremento de flujos migratorios y el cierre fronterizo. A ello se sumaron los efectos económicos derivados de la pandemia por la Covid-19, cuyos efectos comenzaron a manifestarse a partir de marzo de 2020. Durante 2020 y 2021, muchos micronegocios enfrentaron restricciones de movilidad, caída en la demanda y dificultades de operación, factores que acentuaron las barreras estructurales ya existentes para acceder a mecanismos de formalización, financiamiento y asistencia empresarial (Pinillos *et al.*, 2024).

Este estudio tiene como objetivo identificar los factores asociados a la informalidad empresarial en los micronegocios del área metropolitana de Cúcuta, Colombia, entre 2019 y 2021, mediante el uso de datos de la encuesta Emicron y la aplicación de un modelo econométrico tipo probit. El análisis se centra en diversas dimensiones que influyen en la formalización, incluyendo características sociodemográficas del propietario (sexo, edad, experiencia), aspectos organizacionales (tipo de propietario, número de empleados) y motivacionales (razones para emprender, forma de creación del negocio).

A partir de este enfoque, se busca aportar evidencia empírica útil para el diseño de políticas públicas orientadas a promover la formalización empresarial en contextos periféricos y de alta informalidad.

1. INFORMALIDAD EMPRESARIAL: UNA REVISIÓN DE LA LITERATURA

La informalidad empresarial ha sido estudiada en contextos globales, regionales y locales, debido a su impacto sobre la productividad, la sostenibilidad del empleo y la capacidad del Estado para generar políticas redistributivas. Esta revisión de literatura se estructura en función de las principales dimensiones analizadas posteriormente en el modelo econométrico del presente estudio: i) factores sociodemográficos del emprendedor, ii) características organizacionales del micronegocio, y iii) motivaciones

y barreras para la formalización. Este enfoque permite conectar los antecedentes empíricos con las variables incluidas en el análisis cuantitativo, facilitando una discusión coherente entre la evidencia previa y los hallazgos del estudio de caso en Cúcuta.

Diversos estudios han demostrado que las características sociodemográficas del emprendedor, como la edad, el sexo, el nivel educativo y la composición del hogar, son factores decisivos para operar informalmente. En cuanto a la edad, se ha evidenciado que tanto los jóvenes entre 15 y 19 años como los adultos mayores de 60 presentan mayores tasas de informalidad (Esparza *et al.*, 2021; Tenorio y Terres, 2022). De manera consistente, se ha identificado que los emprendedores más jóvenes tienen mayor participación en el sector informal, mientras que la experiencia acumulada en edades más avanzadas podría facilitar la transición hacia la formalización, según Williams y Horodnic (2016). En relación con el sexo, varios estudios encuentran una alta participación femenina en la informalidad, especialmente entre mujeres cabeza de hogar con baja escolaridad y responsabilidades familiares (Banda y Tobías, 2022; Tekle, 2020). No obstante, otros hallazgos matizan esta afirmación al mostrar que las mujeres presentan incluso una menor probabilidad de operar informalmente frente a los hombres, lo que sugiere diferencias contextuales (Williams y Horodnic, 2016). El nivel educativo, por su parte, se muestra como una variable determinante: a menor escolaridad, mayor propensión a la informalidad, no solo por menor acceso a oportunidades formales, sino también por exclusión de servicios financieros (Kede y Zogning, 2022). Finalmente, factores como el tamaño del hogar, la tenencia de servicios básicos o un título de propiedad también inciden: un entorno doméstico precario eleva el riesgo de informalidad, mientras que condiciones de estabilidad residencial pueden favorecer la formalización (Tenorio y Terres, 2022).

Desde las características organizacionales del micronegocio —como su estructura operativa, acceso a tecnología, gestión financiera, inserción en el mercado y nivel de formalización— como también el tamaño, la Comisión Europea (2020) ha demostrado que estas inciden directamente en el desempeño, la productividad y la sostenibilidad de la unidad económica. Ydrovo (2010), Ovalle y Ovalle (2016) destacan que las firmas informales absorben recursos que podrían ser utilizados de manera más eficiente por empresas formales, generando efectos distorsionadores que reducen la productividad agregada y afectan negativamente la competitividad de la economía. En el caso boliviano, Wilde y Rodríguez (2024) identifican que las empresas formales enfrentan una presión estructural adicional: los consumidores priorizan precios bajos y prefieren adquirir bienes sin factura o de contrabando. Esta preferencia limita los márgenes de ganancia de las empresas formales, dificultando la inversión en tecnología, formación de capital humano y expansión productiva.

Pedroni *et al.* (2022) analizan el caso argentino y advierten que las empresas informales enfrentan dificultades significativas en la gestión de sus finanzas, lo cual genera una estructura de costos ineficiente al tener que duplicar esfuerzos administrativos sin acceder a herramientas formales de financiación, ahorro o inversión. Por su parte, Fernández y Segura (2023) argumentan que las empresas tienden a mantenerse informales cuando los costos para acceder y permanecer en la formalidad son superiores a los beneficios percibidos. Además, el entorno institucional adverso desincentiva la sostenibilidad del tejido empresarial formal.

Desde la perspectiva de las motivaciones y barreras para la formalización, la decisión de formalizar un micronegocio está determinada por múltiples factores que trascienden las explicaciones económicas tradicionales. La literatura reciente ha abordado esta dimensión desde enfoques estructurales, institucionales, culturales y perceptuales, que permiten comprender por qué muchos emprendimientos optan por mantenerse en la informalidad, aun cuando podrían acceder a los beneficios de la formalización. En primer lugar, Hino *et al.* (2024) argumentan que muchas microempresas han demostrado una resiliencia significativa frente a crisis como la pandemia de la Covid-19, gracias a estructuras informales que les otorgan mayor adaptabilidad, aunque están condicionadas por el tamaño reducido y la ausencia de prácticas contables sólidas, lo que restringe su crecimiento de largo plazo. Por otro lado, Granda y García (2023) destacan que la informalidad actúa de forma contracíclica, ofreciendo refugio económico cuando la economía formal se contrae. En este contexto, las políticas fiscales influyen en la decisión de formalizar: los impuestos directos, como el impuesto corporativo, tienden a aumentar la informalidad, mientras que los impuestos indirectos, como el IVA, podrían disminuirla.

La relación entre pobreza e informalidad también es relevante. Según Bolarinwa y Simatele (2023), en países de bajos ingresos existe una relación bidireccional: la pobreza alimenta la informalidad y esta, a su vez, perpetúa la pobreza. En contraste, en países de ingresos medios, la informalidad suele operar como una estrategia de subsistencia más que como una trampa estructural. Desde una perspectiva institucional, Polese (2023) plantea que la informalidad puede entenderse como una forma alternativa de gobernanza, en la que los ciudadanos desarrollan prácticas de intercambio y cooperación fuera de las estructuras estatales formales. De forma similar, De la Peña (1996) sostiene que la informalidad no es consecuencia de ignorancia empresarial, sino del desencanto con instituciones corruptas o ineficientes.

Otros estudios subrayan barreras más concretas: altos costos de la legalidad (Choy y Montes, 2011), desconocimiento de los trámites (Montoya y Saganome, 2019), exclusión del sistema financiero (Cárdenas y Rozo, 2009), exceso de burocracia y

cambios en la regulación que dificultan el cumplimiento (Albornoz *et al.*, 2010). Además, en el caso de Bolivia, Wilde y Rodríguez (2024) destacan la competencia desleal, los altos costos de producción y la evasión fiscal como incentivos a permanecer en la informalidad. Factores estructurales como la inestabilidad política, la desigualdad y la corrupción también han sido señalados como obstáculos significativos (Gómez Ortiz y Durán, 2023), al igual que la falta de políticas públicas efectivas y el uso predominante de efectivo en transacciones (Tapia y Baca, 2022; Lévano, 2021). Autores como Martens y Carvalho (2017), proponen una agenda de formalización basada en incentivos, automatización de procesos fiscales, reducción de trámites y financiamiento accesible para las micro y pequeñas empresas. Finalmente, Pedroni (2020) y Pedroni *et al.* (2019, 2022) enfatizan que la informalidad está fuertemente condicionada por factores institucionales como la corrupción, la calidad del sistema legal y las deficiencias en la fiscalización, más que por la presión impositiva en sí misma.

Tabla 1. Síntesis conceptual.

Autores	Características sociodemográficas
Esparza <i>et al.</i> (2021), Kede y Zogning (2022), Banda y Tobías (2022), Tekle (2020), Tenorio y Terres (2022), Williams y Horodnic (2016).	La edad joven y avanzada se asocian con mayor probabilidad de operar informalmente; las mujeres, especialmente jefas de hogar, tienen alta participación en el sector informal, aunque algunos estudios muestran menor propensión en comparación con hombres; el bajo nivel educativo limita el acceso a empleo formal, financiamiento y redes institucionales; hogares grandes y condiciones precarias de vivienda elevan el riesgo de informalidad; el acceso restringido al crédito formal afecta más a mujeres y personas con baja escolaridad; la informalidad responde tanto a condiciones estructurales como a estrategias adaptativas frente a la exclusión.
Autores	Características organizacionales
Ydrovo (2010); Ovalle y Ovalle (2016); Fernández (2020); Wilde y Rodríguez (2024); Pedroni (2022); Fernández y Segura (2023).	Las firmas informales absorben recursos de manera ineficiente, afectando la productividad agregada; la informalidad reduce el desarrollo tecnológico y competitivo; las firmas informales generan menores ganancias y eficiencia; los consumidores priorizan el bajo precio, lo que presiona a las firmas formales y limita su inversión; las empresas informales enfrentan altos costos administrativos por su exclusión financiera; los altos costos de la formalidad, en entornos de baja productividad, llevan a las empresas a mantenerse informales.

Autores	Motivaciones o barreras identificadas
<p>Hino <i>et al.</i> (2024), Granda y García (2023), Bolarinwa y Simatele (2023), Polese (2023), Choy y Montes (2011), De La Peña (2015), Tapia y Baca (2022), Cárdenas y Rozo (2009), Montoya y Saganome (2019), Alborno <i>et al.</i> (2010), Wilde y Rodríguez (2024), Gómez Ortiz y Durán (2023), Martens y Carvalho (2017), Lévano (2021), Figueroa (2020), Dufner y Velásquez (2020), Pedroni (2020); Pedroni <i>et al.</i> (2019, 2022).</p>	<p>La resiliencia de las microempresas se basa en estructuras informales; la informalidad opera como refugio en contextos de crisis; la pobreza refuerza la informalidad; la informalidad actúa como forma de gobernanza; los costos legales y la fiscalización desincentivan la formalización; la desconfianza en las instituciones fomenta la informalidad; la baja cultura tributaria y la opacidad del Estado alimentan el incumplimiento; el limitado acceso a crédito y formación excluye del sistema formal; el desconocimiento de trámites es una barrera central; la inestabilidad normativa genera incertidumbre; la competencia desleal y la evasión promueven la informalidad; factores estructurales como la desigualdad y la corrupción limitan la formalización; la burocracia y la falta de digitalización dificultan el cumplimiento; el escaso apoyo estatal y financiero debilita la transición a la formalidad; la implementación ineficaz de políticas públicas bloquea el acceso; la precariedad laboral empuja hacia la informalidad; se requieren incentivos, apoyo técnico y menos trámites; la informalidad responde más a problemas institucionales que la presión tributaria.</p>

Fuente: elaboración propia (2025).

Un aspecto relevante, como señala Pedroni (2020), es que la informalidad empresarial debe comprenderse desde una perspectiva integral que articule tanto factores estructurales —como el tamaño, la edad, la experiencia, el género y el acceso al financiamiento— como factores contextuales, tales como la corrupción, la burocracia, la calidad institucional, el sistema impositivo y la percepción del riesgo. Se reconoce que este fenómeno es difícil de cuantificar debido a su carácter “invisible”, lo cual demanda estrategias basadas en capacidades académicas e investigativas que permitan generar insumos pertinentes para el diseño de políticas públicas (Ortiz *et al.*, 2021). Sin embargo, muchas veces los enfoques técnicos y los datos disponibles no logran capturar adecuadamente las particularidades y la magnitud del fenómeno en los contextos regionales. En este sentido, uno de los principales desafíos recae en la formulación de políticas públicas. La experiencia de los países miembros de la OCDE sugiere que una combinación de incentivos adecuados, simplificación administrativa y fortalecimiento institucional puede mejorar sustancialmente los resultados de las estrategias de formalización (Perry *et al.*, 2007). Estas medidas impactan directamente en la percepción de los beneficios asociados a la formalización, destacando su contribución al crecimiento económico sostenible y a la equidad social (Pérez, 2018).

2. METODOLOGÍA

La investigación se desarrolla bajo un enfoque cuantitativo al hacer uso de datos numéricos, y al emplear técnicas estadísticas y modelos econométricos basados en la elección de los agentes económicos, para explicar los factores asociados con la informalidad empresarial en la ciudad de Cúcuta. Además, corresponde a un tipo de investigación explicativa y predictiva. Con base en la literatura, principalmente en los aportes realizados por Pedroni *et al.* (2022), planteamos el siguiente modelo conceptual.

$$IE = f(FE, FI, FS, FEnt) \quad [1]$$

Donde IE corresponde a la decisión de operar en el sector informal por parte del propietario del negocio, FE son factores económicos como los ingresos, el acceso a crédito o el tamaño de la empresa o emprendimiento, FI corresponde a factores de tipo institucional (burocracia, confianza en el Estado, percepción de corrupción, por citar algunos ejemplos), FS son factores sociales relacionados principalmente a las características de los propietarios y FEnt factores del entorno de operación de cada negocio donde elementos como la ubicación geográfica y el sector económico donde realizan su actividad productiva pueden ser determinantes en la decisión de informalidad empresarial.

2.1. Modelo econométrico

Se aplicaron modelos de elección discreta para determinar los factores relacionados con la informalidad empresarial en la ciudad de Cúcuta y A.M. La variable dependiente se define a partir de la categoría en la que se encuentra el micronegocio de acuerdo con la tabla 2, y en todo caso informalidad empresarial (Y_i) es una variable de forma binaria definida como:

$Y_i = 1$ El micronegocio cumple con la categoría.

$Y_i = 0$ El micronegocio no cumple con la categoría.

Se aplicó un modelo probit estándar para cada una de las categorías identificadas de manera independiente, expresado así:

$$Y_i = \begin{cases} 1 & \text{si } Y_i^* = aW_i + u_i \\ 0 & \text{si } Y_i^* < 0 \end{cases} \quad [2]$$

Y_i representa la variable dependiente para cada modelo planteado por categoría de informalidad analizada, u_i es el término del error del cual se supone una distribución

normal. αW_i son los coeficientes (α) y las variables independientes aplicadas al modelo: el sexo del propietario, la edad del propietario, número de trabajadores en el micronegocio, la experiencia del propietario a partir de los meses de funcionamiento del negocio, la forma de creación o constitución del micronegocio y la motivación del emprendedor. La estimación de los parámetros se realiza a través del método de máxima verosimilitud.

En concordancia a la estrategia empírica utilizada, al no poder seguir a los propietarios de micronegocios a través del tiempo, analizamos cada una de las categorías construidas como una etapa o estadio independiente del anterior y, en este sentido, entendemos la decisión del dueño de micronegocio en un momento específico y no de manera ordenada, pues al no contar con suficiente información, parte de las limitaciones de nuestro estudio se relaciona con no poder identificar *transiciones* hacia los diferentes estados, lo cual puede ser interesante; sin embargo, nuestros resultados sugieren conclusiones interesantes para contextos como la ciudad de Cúcuta. Para disminuir potenciales sesgos relacionados con lo anterior, los modelos se aplican para tres (3) períodos diferentes buscando evidenciar si existen cambios significativos entre cada contexto, o si por el contrario la tendencia respecto a la dirección de los efectos y el peso de los coeficientes no varía.

3.2. Datos y estrategia empírica

En la investigación se usó la Encuesta de Micronegocios (Emicron) publicada por el dane. De acuerdo con la institución, los micronegocios se definen como unidades económicas con hasta 9 trabajadores incluyendo a los trabajadores autónomos. La Emicron permite identificar aspectos relevantes de los negocios a una escala de microempresas como: características sociodemográficas asociadas al propietario, características del negocio o establecimiento y factores relacionados con la formalización empresarial.

Debido al objetivo central de la investigación, los datos son aplicados para el caso de Cúcuta y su A.M., de acuerdo con la muestra recolectada por la Emicron. Lo anterior para el periodo 2019-2021. Es importante mencionar, de acuerdo con la estructura de la muestra, que la Emicron no permite seguir a los micronegocios en el tiempo y, por lo tanto, para el análisis se parte del hecho de que la informalidad empresarial es un fenómeno estructural en la ciudad; es así que los cambios en el corto plazo no parecen ser relevantes, pero eso se discute con mayor profundidad en secciones siguientes. En este sentido, la estrategia permite ampliar el tamaño de la muestra, y mejorar las estimaciones propuestas.

La tabla 2 muestra las variables utilizadas para la estimación de la ecuación (2), conformada por los elementos involucrados en la Emicron:

Tabla 2. Variables seleccionadas para la estimación del modelo econométrico.

Variable	Descripción
Sexo	Sexo al nacer del propietario (1 = hombre, 2 = Mujer)
Edad	Edad del propietario
Experiencia	Tiempo de funcionamiento de la actividad económica o el negocio
Tipo propietario	Tipo de micronegocio en relación con el estatus (1 = trabajador por cuenta propia, 2 = patrón o empleador)
Contabilidad	Tipos de registros contables utilizados (1 = balance general, 2 = informes financieros, 3 = libro de registro diario, 4 = otro tipo de cuenta, 5 = no lleva registro)
Crea	¿Con quién creó o constituyó el micronegocio? (1 = Usted solo, 2 = Usted y un familiar, 3 = Usted y otras personas, 4 = Otras personas, 5 = Un familiar, 6 = Otro)
Motivación	¿Cuál fue el motivo principal por el que usted inició este negocio o actividad económica? (1 = No tiene otra alternativa de ingresos, 2 = Lo identificó como una oportunidad de negocio en el mercado, 3 = Por tradición familiar o lo heredó, 4 = Para complementar el ingreso familiar o mejorar el ingreso, 5 = Para ejercer su oficio, carrera o profesión)

Fuente: elaboración propia (2025).

Por otro lado, parte de la estrategia empírica consistió en la definición de las categorías o estadios para las estimaciones de cada modelo. En este sentido, la variable dependiente se construye en función del estadio en la que se encuentra el micronegocio, tomando en primer lugar la pregunta: ¿el negocio o actividad se encuentra registrado en alguna Cámara de Comercio? para el caso de la informalidad empresarial definida por registro mercantil, la cual suele definirse como requisito de existencia o entrada a la formalización; y en segundo lugar, la pregunta: ¿cuál es el principal registro que utiliza para llevar sus cuentas? La tabla 2 muestra la identificación de cada estadio de informalidad, partiendo de un estado de completa informalidad hasta micronegocios completamente formales, donde el empresario además de estar registrado ante la Cámara de Comercio de Cúcuta tiene registros contables de su actividad económica¹. En relación con los resultados y la clasificación propuesta, estos se abordan desde un enfoque de corte transversal debido a los datos utilizados. Por lo tanto, se entiende los grados como etapas independientes en las que se encuentra el propietario al momento de responder la encuesta.

¹ En el caso del registro contable se excluyen de la categoría las respuestas relacionadas con registros no contables como libretas, cuadernos, hojas de cálculos y cajas registradoras.

Tabla 3. Estadios de informalidad empresarial.

Estadios de informalidad	Registro mercantil	Registro contable
Totalmente informal	No	No
Informal tipo I*	Sí	No
Informal tipo II**	No	Sí
Totalmente formal	Sí	Sí

Fuente: elaboración propia a partir de la Emicron (2025). *Micronegocio informal desde la perspectiva contable, **Micronegocio informal desde la perspectiva mercantil.

4. RESULTADOS

4.1. Informalidad empresarial en el contexto de San José de Cúcuta

La ciudad de San José de Cúcuta es la capital del departamento de Norte de Santander y se encuentra en la zona nororiental de Colombia, dentro de la Cordillera Oriental, en la zona fronteriza con Venezuela. De acuerdo con las proyecciones poblacionales del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), en 2024 la población alcanzó un total de 812.000 habitantes aproximadamente.

Cúcuta se caracteriza por una informalidad empresarial alta. Muy a pesar de esto, muchos de los estudios adelantados en la ciudad no realizan más allá de un análisis descriptivo. El primer trabajo en abordar la problemática a nivel local fue realizado por la Cámara de Comercio en el año 2013, que caracterizó la informalidad empresarial como actividades económicas que incumplen la ley comercial, laboral y tributaria, buscando identificar las potenciales consecuencias en la productividad y la competitividad. Los resultados mostraron que todas las empresas encuestadas carecen de registro mercantil y se clasificaron como informales; una amplia proporción utilizaba métodos contables empíricos (96,00 %) o llevaba registros en cuadernos personales (49,60 %), un 54,00 % utilizaba el inmueble como vivienda y negocio, el 60,00 % de los empresarios accedieron a créditos, pero el 40,00 % restante consideraba inaccesible ese tipo de financiamientos, esto explicado según los encuestados por trámites complicados o falta de información,. Por otro lado, solo el 12,70 % de las empresas tenía un computador con acceso a Internet, un 73,00 % no había participado en eventos de formación, y cerca del 43,00 % mostró un interés particular por la capacitación técnica; sin embargo, esto contrasta con el desconocimiento de la oferta disponible en la ciudad (Cámara de Comercio, 2013).

Estudios más recientes han permitido identificar otros elementos asociados con la informalidad en Cúcuta, por ejemplo, a nivel sectorial, Carrillo y Gómez (2019)

estudiaron el sector calzado en Cúcuta, uno de los más importantes a nivel local, identificando la falta de tecnologías de innovación y apoyo institucional como barreras para la competitividad. En este mismo sentido, Aguilar y Aguilar (2018) describieron prácticas mercantiles en la industria del calzado de San José de Cúcuta, destacando la informalidad como un freno para el acceso a beneficios estatales y financieros. Además, evidenció que estas empresas informales enfrentan dificultades para acceder a financiamiento y crecer, lo que limita su contribución al desarrollo económico. Dávila *et al.* (2018) relacionaron la competitividad del sector calzado con la tasa de cambio y la capacidad de crecimiento sostenible, mientras que Barranco *et al.* (2017) analizaron la realidad socioeconómica del sector empresarial calzado tras el cierre de la frontera con Venezuela.

En general, según los estudios para el caso de Cúcuta, las empresas informales tienen menores niveles de productividad debido a la falta de acceso a tecnología, formación y redes empresariales formales; en este sentido, la informalidad genera barreras para que estas empresas crezcan, accedan a nuevos mercados o se formalicen, y esto se debe, según Becerra *et al.* (2021) a los altos costos de la formalización, tanto financieros como administrativos, el desconocimiento sobre los beneficios de la formalidad y la baja escolaridad y formación empresarial. Estas empresas operan con rendimientos decrecientes a escala, limitando su capacidad de crecer y competir en mercados más amplios.

Otros estudios se han centrado en el análisis de las capacidades emprendedoras de las personas pertenecientes a la base de la pirámide en la ciudad de Cúcuta. Albornoz *et al.* (2021) muestran que los emprendedores en la base de la pirámide tienden a iniciar negocios por necesidad y no por oportunidad. Factores como persistencia, organización y visión destacan entre las capacidades emprendedoras. La mayoría de los emprendedores en este grupo no cuentan con las habilidades necesarias para transformar sus negocios en emprendimientos sostenibles, y las iniciativas son vistas como medios de subsistencia con poca proyección de crecimiento económico. En este mismo estudio, el 77,60 % de los encuestados son mujeres, lo que sugiere la necesidad de enfoques específicos de género para fomentar habilidades empresariales.

Por último, el trabajo de García y Díaz (2024) centró su investigación en el comercio informal y su financiación, el fenómeno del *gota a gota* representa el 52,00 % de la forma de financiación de los préstamos, y esto debido a su facilidad y rapidez, a pesar de las altas tasas de interés; aunque el 61,00 % prefería acceder a créditos bancarios, las barreras incluyen requisitos como garantías y trámites complejos, el 81,00 % considera que su negocio es rentable, pero los márgenes son limitados.

Dado lo anterior, se profundiza en el análisis de la informalidad empresarial en una ciudad como Cúcuta, cuyas características propias de zona de frontera la convierten en un caso particular de estudio. Para ello, se emplean métodos cuantitativos que permiten comprender la complejidad del fenómeno, apoyados en el enfoque teórico de Pedroni *et al.* (2022), quienes entienden la informalidad empresarial como un fenómeno multidimensional que involucra factores económicos, aspectos sociodemográficos, psicológicos e institucionales desde una perspectiva microeconómica.

4.2. Estadística descriptiva

En el caso de Cúcuta y A.M. se observó un total de 97.937 micronegocios en 2019, cifra que presentó una caída cercana al 13,40 % en el periodo siguiente, y una leve recuperación en 2021: aproximadamente, 9,00 %. Indiferente de la anualidad, existe una mayor representación de los hombres con una participación superior al 53,00 %; no obstante, el incremento de la proporción de propietarias es mayor en el periodo 2020-2021 (cerca del 3,00 %).

Tabla 4. Estadísticas descriptivas.

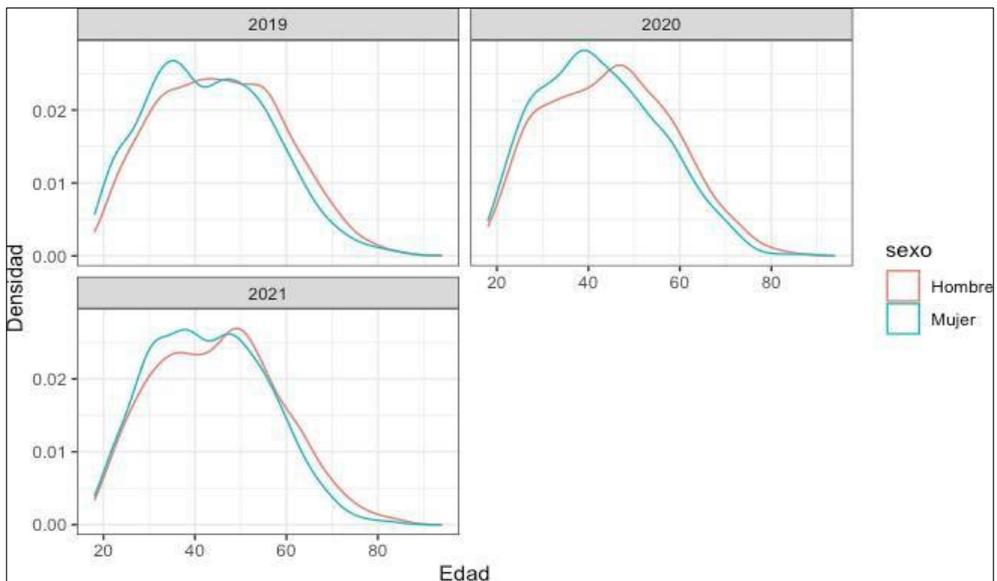
Variable	2019	2020	2021
Total de los micronegocios	97.937	84.857	92.520
Sexo propietario			
Hombre	54.825	47.816	49.707
Mujer	43.112	37.041	42.813
Tipo de propietario			
Patrón	11.695	5.430	6.909
Cuenta propia	86.242	79.427	85.610
Contabilidad			
Balance general	1.806	2.001	2.051
Informes financieros	120	173	315
Libro de registro diario	1.458	4.076	8.717
Otro tipo de cuentas	32.572	33.028	32.163
No lleva registro	61.981	45.579	49.273
¿Con quién creó el micronegocio?			
Un familiar	1.144	1.559	433
Usted solo	70.564	65.741	71.440
Usted y otras personas	7.106	4.777	5.465

Variable	2019	2020	2021
Usted y otro familiar	17.221	13.525	14.659
Otras personas	1.902	255	523
Edad (promedio)	43	42	42
Experiencia (promedio)	77.8	78.1	73.5

Fuente: elaboración propia (2025).

Con relación a la edad de los propietarios de micronegocios, en general se observa una mayor densidad entre el rango etario de 30 a 50 años para los periodos de análisis en conjunto. Se destaca el papel de la mujer con mayor participación a tempranas edades para el año 2019; no obstante, la medida cambia en favor de los hombres a partir de edades más altas, y esto, posiblemente asociado a que las mujeres alrededor de los 30 años mantienen el cuidado del hogar o la crianza de los(as) hijos(as) (véase la figura 1).

Figura 1. Densidad de las edades de propietarios de micronegocios en Cúcuta y A.M. por sexo, 2019-2021.



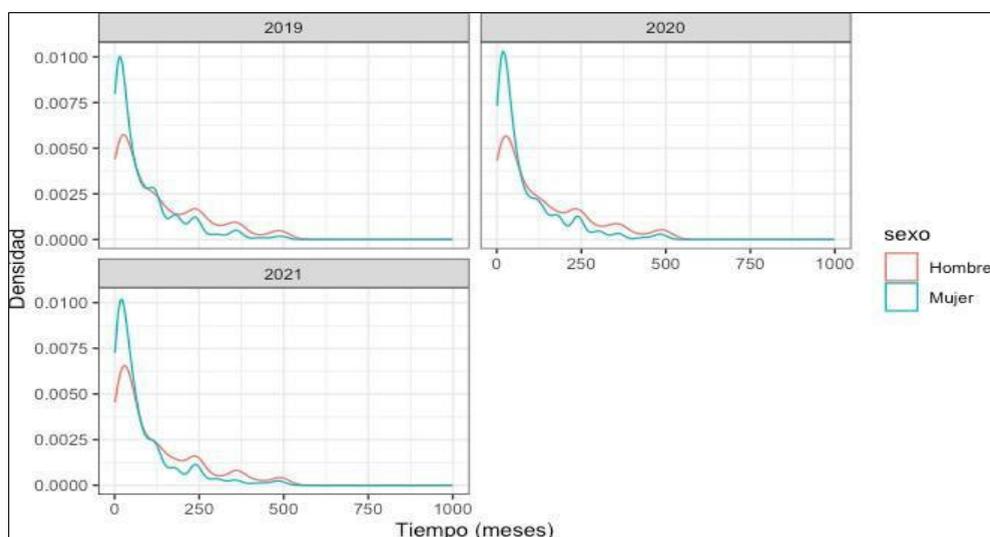
Fuente: elaboración propia a partir de la Emicron (2025).

Por otro lado, respecto al tiempo de creación en el momento de diligenciar la encuesta, este en general es relativamente corto, pues el promedio en todos los periodos se encuentra entre 1 y 2 años de constitución. En todo caso, las mujeres

cuentan con una mayor representación en la formación de negocios de corto plazo; sin embargo, también se caracterizan por una caída pronunciada en la medida que aumenta el tiempo. Los propietarios (hombres), por su parte, cuentan con una densidad relativamente más holgada, si bien la proporción es menor en periodos pequeños, pues se evidencia una mayor participación en micronegocios más antiguos.

Una de las evidencias importantes respecto al tiempo de creación de las empresas en el territorio (véase la figura 2), trata del momento 250 meses, en el que se evidencia, de manera relativa, una mayor velocidad en la inclinación de las curvas a partir de dicho periodo. Este periodo es aproximado a 20 años, a partir de este momento la cantidad de empresas disminuye significativamente. Potencialmente es posible deducir un tiempo de supervivencia de los micronegocios en la ciudad: luego de dicha cantidad de años, las empresas pueden tender a desaparecer a partir de lo mencionado anteriormente.

Figura 2. Densidad del tiempo de creación de micronegocios en Cúcuta y A.M. por sexo, 2019-2021.



Fuente: elaboración propia a partir de la Emicron (2025)

Los resultados del modelo se presentan en la tabla 5. Con relación a las características del emprendedor, como el sexo y la edad, estas son significativas en cada estadio. En el caso del grado 1, el hecho de ser mujer reduce la probabilidad de realizar actividades en el sector informal de la economía, y esto mismo ocurre con un efecto marginal relativamente más pequeño en el caso del grado 2. Sobre la edad, si bien se observan potenciales efectos positivos sobre la formalización empresarial,

sus efectos marginales son relativamente nulos, y lo mismo ocurre en el caso de la experiencia del emprendedor y en el tipo de micronegocio denominado *patrón*, en contraste con la cuenta propia (también llamado emprendimiento unipersonal) en todas las etapas.

Respecto a los resultados relacionados con la creación del emprendimiento, en el caso de emprendimientos familiares existe una mayor probabilidad de ser informal en el contexto de la ciudad de Cúcuta y su A.M., e indistinto del grado de informalidad analizado, los micronegocios tienen una relación inversa a la formalidad empresarial. Esto puede relacionarse con un arraigo cultural frente a realizar actividades económicas en el sector informal. En contraste, si el negocio es creado únicamente por una persona, o en su defecto en compañía de otro, se observa un mejor comportamiento en relación con el cumplimiento de requisitos de formalización. Por otro lado, respecto a la motivación para la creación del emprendimiento, si el motivo de emprender se relaciona con la poca experiencia de los emprendedores y el hecho de ver el negocio como una oportunidad, pues esto reduce la probabilidad de ser informal en un 18 % y 20 %, respectivamente. En los estadios de mayor formalización, los emprendedores cuya motivación se relaciona con ejercer su oficio, cuentan con mayores probabilidades, esto con una probabilidad cercana al 24 %.

Tabla 5. Resultados efectos marginales por grado de informalidad empresarial.

Variable	Efecto marginal grado (1)	Efecto marginal grado (2)	Efecto marginal grado (3)	Efecto marginal grado (4)
Crea				
Otras personas	-0,091***(0,002)	-0,005***(0,000)	0,109***(0,003)	0,103***(0,002)
Un familiar	0,080***(0,003)	-0,005***(0,000)	-0,108***(0,003)	-0,068***(0,003)
Usted y familiares	0,038***(0,001)	0,000(0,000)	-0,042***(0,001)	-0,040***(0,001)
Usted y otras personas	-0,013***(0,001)	-0,005***(0,000)	0,040***(0,001)	0,023***(0,001)
Motivo				
Ejercer oficio	-0,252***(0,001)	0,001***(0,000)	0,143***(0,001)	0,245***(0,001)
Mejorar ingresos	-0,087***(0,001)	0,004***(0,000)	0,041***(0,002)	0,075***(0,001)
Oportunidad	-0,203***(0,001)	0,000(0,000)	0,164***(0,001)	0,202***(0,001)
Sin experiencia	-0,189***(0,004)	-0,004***(0,000)	0,269***(0,003)	0,206***(0,004)
Tradicón familiar	-0,109***(0,001)	-0,004***(0,000)	0,104***(0,001)	0,094***(0,001)
Edad	-0,001***(0,000)	0,000***(0,000)	0,000***(0,000)	0,001***(0,000)
No. de trabajadores	-0,073***(0,001)	-0,001***(0,000)	-0,017***(0,000)	0,059***(0,000)
Experiencia (meses)	0,000**(0,000)	0,000(0,000)	0,000***(0,000)	0,000***(0,000)

Variable	Efecto marginal grado (1)	Efecto marginal grado (2)	Efecto marginal grado (3)	Efecto marginal grado (4)
Sexo (Mujer)	-0,011***(0,001)	-0,005***(0,000)	0,019***(0,001)	0,015***(0,001)
Tipo (Empleador)	0,010***(0,001)	0,001***(0,000)	0,086***(0,001)	0,001(0,001)
aic	2345879,9	108489,1	2673286,5	2401780,2
bic	2346013,3	108622,5	2673419,9	2401913,6
rmse	0,43	0,07	0,47	0,44

Fuente: elaboración propia a partir de la Emicron (2025).

En los grados de mayor formalización, es importante observar los cambios en las relaciones de cada variable y el hecho de ser informal. Como se evidenció anteriormente, el hecho de ser propietaria favorece la formalización en los estadios de mayor formalidad empresarial en un 2 % de probabilidades, es decir, la edad sigue siendo significativa, pero con un efecto casi nulo. El hecho de ser un empleador (tener ocupado por lo menos 1 persona en el micronegocio) mejora la probabilidad de formalización desde la perspectiva de registro mercantil en un 8 %.

Con relación a la composición del emprendimiento, en términos de su creación, el hecho de realizar el mismo con personas diferentes a familiares, favorece la dinámica de formalización, así como emprendimientos donde otras personas y familiares son quienes crean dichos micronegocios; en el segundo caso aumenta la probabilidad en un 14,00 %. Por otro lado, con relación a los motivos, nuevamente si el emprendedor en Cúcuta identifica el emprendimiento como una oportunidad, mejoran las condiciones de formalización desde la perspectiva del registro mercantil en un 10,00 % y, en el caso de ejercer su oficio, en un 8,00 %.

El anexo I presenta los resultados del análisis por periodos. En general para los momentos antes de la pandemia y durante la misma, los coeficientes no tienen cambios relevantes en relación con la dirección del efecto sobre la informalidad empresarial. Sin embargo, en el caso de los emprendimientos clasificados como "patrones", en 2020 presentan una menor disposición alrededor de la formalización empresarial, y esto puede asociarse a los costos asociados con los procesos de constituir un negocio formal y al contexto de medidas de restricciones donde potencialmente muchas personas pudieron acudir a los emprendimientos como una forma de generar ingresos. De igual manera, el papel de la mujer como propietaria del micronegocio en relación con los periodos muestra una tendencia positiva frente a la formalización empresarial.

4. CONCLUSIONES

El estudio evidencia que la informalidad empresarial en San José de Cúcuta está influenciada por una combinación de factores económicos, sociales y estructurales. La informalidad es un fenómeno complejo en esta región. Durante el periodo 2019-2021, se observa que los micronegocios en Cúcuta son predominantemente propiedad de hombres, aunque la participación de mujeres propietarias muestra una leve recuperación pospandemia. La distribución por edad sugiere una mayor densidad de propietarios en el rango de 30 a 50 años, con variaciones en la participación por género a lo largo de los años. Además, la mayoría de los micronegocios son creados por los propietarios solos o con familiares, destacando la importancia del entorno familiar en la génesis de estos negocios. La mayoría de los micronegocios llevan algún tipo de registro contable informal, como el uso de libretas o Excel. Estos datos reflejan una alta informalidad en términos de cumplimiento regulatorio y prácticas contables. De ahí la importancia de ahondar en estudios sobre los impuestos, el acceso al crédito y la educación financiera.

Los resultados del modelo probit evidencian que en la informalidad variables como el sexo, la edad del propietario, el número de empleados y el lugar de operación del negocio son significativas. En particular, se encontró que ser mujer disminuye la probabilidad de operar un negocio informal en un 4,00 %, y que tener un local físico reduce esta probabilidad en un 13,00 % para los grados más altos de informalidad. La creación del negocio con familiares aumenta la probabilidad de informalidad, mientras que hacerlo con personas no familiares disminuye esta probabilidad. Las motivaciones para emprender también son determinantes clave: aquellos que ven el emprendimiento como una oportunidad o una manera de ejercer su oficio tienen menores probabilidades de operar informalmente.

Los hallazgos sugieren que las políticas públicas deben abordar múltiples dimensiones para ser efectivas en la formalización de los micronegocios. Primero, es crucial simplificar los procedimientos administrativos y reducir la carga impositiva, lo cual puede incentivar a más empresas a registrarse formalmente. Además, mejorar el acceso al crédito y proporcionar educación financiera pueden empoderar a los emprendedores, facilitando su transición hacia la formalidad. La creación de programas de apoyo específicos para mujeres emprendedoras podría ser particularmente efectiva, dada su menor probabilidad de operar informalmente. Asimismo, fomentar la creación de negocios en locales físicos y ofrecer incentivos para la formalización pueden ser estrategias efectivas. Finalmente, es importante reconocer que la formalización no solo trae beneficios económicos, como una mayor recaudación de impuestos y una competencia más justa, sino también beneficios

sociales, al reducir la pobreza y la desigualdad y mejorar la seguridad económica de los emprendedores y sus empleados. Por lo tanto, es necesaria una estrategia integral y sostenida, que considere tanto los aspectos económicos como sociales de la informalidad.

REFERENCIAS

- Aguilar Barreto, A., & Aguilar Barreto, C. (2018). Algunas costumbres mercantiles en la industria del calzado del municipio de San José de Cúcuta (Colombia). *Revista de Derecho Privado*, 36, 319–331. <https://doi.org/10.18601/01234366.n36.12>
- Alborboz, V., Oleas, S., & Ricaurte, M. (2010). La informalidad en el Ecuador. *Cordes*, (19). http://www.claritoesta.com/vicente/articulos/19_Informalidad.pdf
- Albornoz-Arias, N., Contreras-Velásquez, J. C., Espinosa-Castro, J. F., & Sotelo Barrios, M. E. (2021). Capacidades emprendedoras en población de la base de la pirámide en Cúcuta, Colombia. *Contaduría y Administración*, 66(1), 1–20. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422021000100003
- Banda Peña, P. L., & Tobías Cogollo, J. A. (2022). *Identificación de factores asociados a la informalidad en una población de comerciantes en Montería*. [Tesis de maestría, Universidad Pontificia Bolivariana]. Repositorio Institucional UPB. <https://repositorio.upb.edu.co/handle/20.500.11912/10234>
- Barranco Sarmiento, L., Sarmiento, R., & Marulanda Ascanio, A. (2017). Realidad socioeconómica del sector empresarial calzado de la ciudad de Cúcuta. *Convicciones*, 5(9), 26–31. <https://www.fesc.edu.co/Revistas/OJS/index.php/convicciones/article/view/263>
- Becerra Carrillo, A., Julio Moreno, C., Melo Hidalgo, Á., Vega Monroy, Y., Rojas Araque, E., & Avila Quiñones, C. (2021). Medición de la productividad de las microempresas de la ciudad de Cúcuta – Norte de Santander. *Conocimiento Global*, 6(1), 404–428. <https://doi.org/10.70165/cglobal.v6i1.478>
- Bolarinwa, S. T., & Simatele, M. (2023). Informality and poverty in Africa: Which comes first? *Sustainable Development*, 31(3), 1581–1592. <https://doi.org/10.1002/sd.2468>
- Cámara de Comercio de Cúcuta & Universidad de Santander - UDES. (2013). Estudio sobre la informalidad empresarial en el municipio de Cúcuta y su área de influencia. Cámara de Comercio de Cúcuta.
- Cárdenas S., M., & Roza V., S. (2009). Informalidad empresarial en Colombia: problemas y soluciones. *Desarrollo y Sociedad*, (63), 211–243. <https://www.redalyc.org/pdf/1691/169113809006.pdf>
- Carrillo Sánchez, M., & Gómez Llenez, P. (2019). *Análisis, caracterización y enfoque a un modelo estratégico de competitividad del sector calzado en el área metropolitana de Cúcuta*. [Tesis de pregrado, Universidad Francisco de Paula Santander]. Catálogo Biblioteca UFPS. <https://catalogobiblioteca.ufps.edu.co/cgi-bin/koha/opac-retrieve-file.pl?id=78226fefc67c0916da41c5c0883ee304>
- Choy Zevallos, E. E., & Montes Farro, E. A. (2011). La informalidad en los sectores económicos y la evasión tributaria en el Perú. *Quipukamayoc*, 18(35), 11–15. <https://doi.org/10.15381/quipu.v18i35.6805>

- Comisión Europea. (2020). Guía del usuario sobre la definición del concepto de pyme. <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/42921/attachments/1/translations/es/renditions/native>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2024) Encuesta de Micronegocios – 2021 [Conjunto de datos]. Microdatos DANE. <https://microdatos.dane.gov.co/index.php/catalog/742>
- Dávila-López, F. Y., Sierra-Cáceres, W. A., & Riaño-Solano, M. (2018). Crecimiento sostenible y factores de competitividad del sector calzado en Cúcuta. *Respuestas*, 23(S1), 50–58. <https://doi.org/10.22463/0122820X.1502>
- De la Peña, G. (1996). Corrupción e informalidad. *Espiral*, 3(7), 109–127. <https://www.redalyc.org/pdf/138/13830706.pdf>
- Dufner, G., & Velásquez-, I. (2020). Economía informal e informalidad en una sociedad multiétnica. Konrad Adenauer Stiftung. <https://www.kas.de/documents/288373/288422/Econom%C3%ADa+informal+e+informalidad+web.pdf>
- Esparza-Rodríguez, S. A., Martínez-Arroyo, J., & Sánchez-Vargas, A. (2021). Perfiles socioeconómicos y estructurales del sector informal en la pandemia de la Covid-19. *Nova Scientia*, 13(Número Especial Covid-19), 1–37. <https://doi.org/10.21640/ns.v13ie.2593>
- Fernández, C. (2020). Informalidad empresarial en Colombia. *Coyuntura Económica: Investigación Económica y Social*, 50(2), 133–168. <http://hdl.handle.net/11445/4055>
- Fernández, C., & Segura, H. (2023). El panorama de la informalidad laboral y empresarial durante y después de la pandemia. *Coyuntura Económica: Investigación Económica y Social*. <http://hdl.handle.net/11445/4540>
- Figueroa, M. (2020). *Renaciendo de la crisis: Visibilizando las oportunidades de la economía informal*. pnud Bolivia Blog. <https://www.undp.org/es/bolivia/blog/renaciendo-de-la-crisis-visibilizando-las-oportunidades-de-la-econom%C3%ADa-informal>
- García Norato, O. M., & Diaz Valencia, G. A. (2024). Comercio informal y financiación informal en Colombia: Casos Cúcuta, Villavicencio, localidad de Chapinero y sector Las Aguas en Bogotá. *Ciencias Administrativas, Económicas y Contables*, 21. Universidad de Cundinamarca. <https://repositorioctei.ucundinamarca.edu.co/administrativas/21/>
- Gómez Ortiz, E. J., & Duran, J. J. (2023). Sostenibilidad empresarial en Colombia. *Gestión y Desarrollo Libre*, 8(16), 55–71.
- Granda-Carvajal, C., & García-Callejas, D. (2023). Informality, tax policy and the business cycle: Exploring the links. *International Tax and Public Finance*, 30(1), 114–166. https://ideas.repec.org/a/kap/itaxpf/v30y2023i1d10.1007_s10797-021-09717-7.html
- Hino, H., Hamaguchi, N., Piot, C., & Yin, J. (2024a). Informality and dynamism of microbusinesses in Africa: Possible causalities (RIEB Discussion Paper, No. DP2024-13). Research Institute for Economics and Business Administration, Kobe University. <https://www.rieb.kobe-u.ac.jp/academic/ra/dp/English/DP2024-13.pdf>
- Kede Ndouna, F., & Zogning, F. (2022). Financial inclusion and gender income inequalities in informal entrepreneurship: The case of Cameroon. *The Journal of Entrepreneurial Finance*, 24(3), 33–47. <https://doi.org/10.57229/2373-1761.1443>

- Lévano Ochoa, A. Y. (2021). El nivel de informalidad empresarial y el liderazgo de los emprendedores en Lima. [Tesis de maestría, Escuela de Postgrado Neumann]. Repositorio Institucional Neumann. <https://hdl.handle.net/20.500.12892/279>
- Martens, M., & Carvalho, M. M. (2017). Key factors of sustainability in project management context: A survey exploring the project managers' perspective. *International Journal of Project Management*, 35(6), 1084–1102. <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2016.04.004>
- Montoya-Sánchez, D., & Saganome-Gutiérrez, N. E. (2019). Barreras para la formalización Empresarial. [Tesis de pregrado, Universidad del Bosque]. Repositorio Institucional Universidad del Bosque. <https://repositorio.unbosque.edu.co/server/api/core/bitstreams/c6402156-3461-4d10-8113-4ff95725b216/content>
- Ortiz Zamora, A. F., Medina Rojas, I. D., Rodríguez Lesmes, P. A., & Gutiérrez, L. H. (2021). *La economía de las tiendas de barrio en Colombia*. Datacrédito Experian; Fenalco; INNPULSA Colombia. Universidad EAFIT. https://simehbucket.s3.amazonaws.com/miscfiles/la-economia-en-las-tiendas-de-barrio-web_tzf4ngnx.pdf
- Ovalle, M. O., & Ovalle, M. J. (2020). Políticas públicas y aspectos jurídicos para la sostenibilidad del emprendimiento naciente: Discontinuidad empresarial e informalidad. *RICSH Revista de Investigación en Ciencias Sociales y Humanidades*, 7(14), 41–52. <https://www.ricsh.org.mx/index.php/RICSH/article/view/318>
- Pedroni, F., Briozzo, A., & Pesce, G. (2019). *¿Por qué no declarar todo? Determinantes de la subfacturación empresarial en la Argentina* [Ponencia]. LIV Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política (AAEP), Bahía Blanca, Argentina. <http://repositoriodigital.uns.edu.ar/handle/123456789/5172>
- Pedroni, F. (2020). *¿Por qué no declarar todo? Determinantes de la subdeclaración de ingresos en economías latinoamericanas: Un estudio a nivel empresa* [Tesis doctoral, Universidad Nacional del Sur]. Repositorio Institucional Digital UNS. <http://repositoriodigital.uns.edu.ar/handle/123456789/4994>
- Pedroni, F. V., Pesce, G., & Briozzo, A. (2022). Why do firms operate informally? Insights from a systematic literature review. *Innovar*, 32(83), 121–138. <https://doi.org/10.15446/innovar.v32n83.99451>
- Pérez, C. (2018). Definiciones y repercusiones de la informalidad. CIEN. <https://cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2018/07/Definiciones-y-Repercusiones-de-la-Informalidad-DT-2018-01.pdf>
- Perry, G., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber, P., Mason, A., & Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informalidad: Escape y exclusión*. Banco Mundial.
- Pinillos, J., Morales, M & Sebastián J. (2024) Incidencia de la pandemia de Covid-19 sobre el recaudo del impuesto de industria y comercio en Cúcuta (Norte de Santander) durante el periodo 2019-2021. *Administración & Desarrollo*, 54(2), e910. <https://doi.org/10.22431/25005227.910>
- Polese, A. (2023). What is informality? (Mapping) “the art of bypassing the state” in Eurasian spaces—and beyond. *Eurasian Geography and Economics*, 64(3), 322–364. <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/15387216.2021.1992791>

- Tapia, C., & Baca, K. (2022). La informalidad y la evasión tributaria en las MYPEs del distrito de Santo Tomas, Cutervo, Cajamarca–2021. *Sapientia: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 3(9), 16–31. https://www.researchgate.net/publication/366827015_La_informalidad_y_la_evasion_tributaria_en_las_MYPEs_del_distrito_de_Santo_Tomas_Cutervo_Cajamarca_-_2021
- Tekle, W. (2020). *Determinants of informal enterprises performance in Ethiopian Orthodox Tewahido Church: The case of Arada sub city*. [Tesis de maestría, St. Mary's, University]. St. Mary's University Institutional Repository. <http://www.repository.smuc.edu.et/handle/123456789/5593>
- Tenorio Ayala, K. J., & Terres Laurente, C. A. (2022). Determinantes de la informalidad en el sector microempresarial en el Perú (periodo 2014-2019). [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga]. Repositorio Institucional UNSCH. <https://repositorio.unsch.edu.pe/items/e128b36e-487a-4d03-b35f-7e0bd6da7349>
- Wilde Rivera, C. & Rodríguez López, J. R. (2024). Impactos de la informalidad empresarial en la creación y sostenibilidad de las MiPyMES en Bolivia. *Revista Inquietud Empresarial*, 24(1), Article e16511. <https://doi.org/10.19053/01211048.16511>
- Williams, C. & Horodnic, I. (2016). Beyond the marginalization thesis: Evaluating participation in informal sector entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 28(2–3), 234–254. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2016.076635>
- Ydrovo Echeverry, C. (2010). *Business informality in Colombia: An obstacle for creative destruction* (Documento CEDE No. 2010-17). SSRN. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1636863>

ANEXOS

	2019				2020				2021					
	Probit													
	Grado (1)	Grado (2)	Grado (3)	Grado (4)	Grado (1)	Grado (2)	Grado (3)	Grado (4)	Grado (1)	Grado (2)	Grado (3)	Grado (4)	Grado (1)	
(Intercept)	0,366***(0,007)	-1,964***(0,043)	-0,354***(0,007)	-0,369***(0,007)	-0,365***(0,009)	-2,557***(0,024)	0,641***(0,008)	0,444***(0,008)	-0,123***(0,007)	-12,087(63,851)	0,226***(0,007)	0,177***(0,007)	0,226***(0,007)	0,177***(0,007)
Sexo (Mujer)	-0,196***(0,003)	-4,493(48,066)	0,181***(0,003)	0,221***(0,003)	-0,028***(0,004)	-4,437(13,147)	0,100***(0,004)	0,075***(0,004)	0,110***(0,003)	4,527(40,036)	-0,078***(0,003)	-0,149***(0,003)	-0,078***(0,003)	-0,149***(0,003)
Edad	-0,007***(0,000)	-0,015***(0,001)	0,007***(0,000)	0,007***(0,000)	-0,003***(0,000)	0,012***(0,000)	-0,002***(0,000)	0,001***(0,000)	0,000+*(0,000)	0,025***(0,001)	-0,003***(0,000)	0,001***(0,000)	-0,003***(0,000)	0,001***(0,000)
No. Trabajadores	-0,254***(0,002)	-4,088(27,678)	0,006***(0,002)	0,255***(0,002)	-0,523***(0,006)	-0,059***(0,007)	0,001(0,002)	0,208***(0,004)	-0,153***(0,004)	2,020(61,034)	-0,185***(0,002)	0,076***(0,003)	-0,185***(0,002)	0,076***(0,003)
Experiencia (meses)	0,000***(0,000)	-0,001***(0,000)	0,000***(0,000)	0,000***(0,000)	-0,001***(0,000)	0,000***(0,000)	0,000***(0,000)	0,000***(0,000)	0,000***(0,000)	-0,005***(0,000)	-0,001***(0,000)	0,000***(0,000)	-0,001***(0,000)	0,000***(0,000)
Tipo (Patrón)	-0,026***(0,005)	4,331(27,678)	0,283***(0,005)	-0,007(0,005)	0,488***(0,010)	0,127***(0,019)	-0,065***(0,006)	-0,101***(0,008)	-0,210***(0,006)	-5,469(99,721)	0,540***(0,005)	0,276***(0,006)	0,540***(0,005)	0,276***(0,006)
Crea														
Usted y familiares	0,146***(0,003)	0,388***(0,021)	-0,188***(0,003)	-0,126***(0,003)	0,083***(0,005)	-0,253***(0,012)	-0,179***(0,004)	-0,091***(0,004)	0,167***(0,004)	4,334(49,740)	-0,063***(0,003)	-0,216***(0,003)	-0,063***(0,003)	-0,216***(0,003)
Usted y otras personas	0,025***(0,006)	-3,919(84,170)	0,013*(0,005)	0,011*(0,006)	0,146***(0,007)	-4,372(27,182)	-0,073***(0,007)	-0,080***(0,007)	-0,231***(0,006)	-0,050(117,454)	0,340***(0,006)	0,216***(0,006)	0,340***(0,006)	0,216***(0,006)
Otras personas	-0,140***(0,012)	-4,494(176,424)	0,004(0,011)	0,173***(0,012)	-4,356(3,751)	-3,931(78,644)	0,909***(0,028)	4,349(3,497)	-4,449(8,264)	8,670(533,507)	4,673(9,427)	4,389(8,814)	4,673(9,427)	4,389(8,814)
Un familiar	0,165***(0,010)	-4,054(216,874)	-0,131***(0,010)	-0,147***(0,010)	1,179***(0,021)	-4,080(90,739)	-0,553***(0,020)	-0,843***(0,020)	-4,444(7,004)	-7,038(566,742)	-0,524***(0,021)	4,577(6,048)	-0,524***(0,021)	4,577(6,048)
Motivo														
Oportunidad	-0,598***(0,004)	-4,413(54,107)	0,504***(0,004)	0,567***(0,004)	-0,589***(0,005)	0,146***(0,012)	0,287***(0,004)	0,537***(0,004)	-0,686***(0,004)	-4,533(49,143)	0,579***(0,003)	0,709***(0,004)	0,579***(0,003)	0,709***(0,004)
Tradicón familiar	-0,046***(0,006)	-4,589(109,501)	0,013*(0,006)	0,055***(0,006)	-0,867***(0,012)	-4,184(40,945)	0,980***(0,012)	0,875***(0,012)	-0,574***(0,008)	-2,889(110,426)	0,578***(0,007)	0,347***(0,007)	0,578***(0,007)	0,347***(0,007)
Mejorar ingresos	-0,164***(0,006)	-4,189(121,291)	0,148***(0,006)	0,162***(0,006)	-0,369***(0,009)	0,636***(0,022)	0,044***(0,008)	0,160***(0,008)	-0,287***(0,008)	-4,202(188,221)	0,083***(0,008)	0,297***(0,008)	0,083***(0,008)	0,297***(0,008)
Ejercer oficio	-0,661***(0,007)	0,638***(0,021)	0,379***(0,006)	0,615***(0,007)	-0,450***(0,010)	-4,194(31,993)	0,041***(0,009)	0,483***(0,010)	-1,137***(0,007)	-4,049(97,229)	0,581***(0,005)	1,047***(0,006)	0,581***(0,005)	1,047***(0,006)
Sin experiencia	-0,309***(0,033)	-3,886(605,124)	0,552***(0,032)	0,307***(0,033)	1,035***(0,026)	-3,998(98,947)	-0,236***(0,023)	-0,608***(0,024)	-5,024(4,718)	-3,172(51,844)	5,122(4,130)	5,078(4,332)	5,122(4,130)	5,078(4,332)
Num.Obs.	21815	21815	21815	21815	14766	14766	14766	14766	17217	17217	17217	17217	17217	17217
AIC	916600,5	19736,1	1001418,8	929505,6	505142,4	55480,3	632159,0	537566,8	834989,9	8564,3	967175,4	855167,3	967175,4	855167,3
BIC	916720,3	19856,0	1001538,6	929625,5	505256,4	55594,3	632273,0	537680,8	835106,2	8680,6	967291,7	855283,6	967291,7	855283,6
Log.Lik.	-458285,246	-9853,056	-500694,396	-464737,812	-252556,177	-27725,170	-316064,489	-268768,385	-417479,931	-4267,161	-483572,713	-427568,635	-483572,713	-427568,635
F	5554,825	157,814	3288,376	5192,936	2429,413	155,092	961,994	2032,284	6883,751	53,737	3902,997	6528,787	3902,997	6528,787
RMSE	0,45	0,05	0,47	0,45	0,39	0,10	0,44	0,40	0,42	0,04	0,46	0,43	0,46	0,43