

**Análisis de la legalización de la microempresa en  
Popayán**

**Patricia Eugenia Barriga  
CouottSimón Andrés  
Idrobo Zuñiga Laureano  
Pinto Senejo**

Peña Forero, Enrique director

Maestría en Administración con énfasis en  
Finanzas,

2002

## TABLA DE CONTENIDO

	pág
INTRODUCCIÓN	1
1. GENERALIDADES SOBRE LA MICROEMPRESA	6
1.1. DEFINICIÓN DE MICROEMPRESA.	6
1.1.1 Contexto.	6
1.1.1.1. Contexto Económico.	7
1.1.1.2. Contexto Cultural.	10
1.1.1.3 Derecho y sociedad.	13
1.1.1.4 La Ley y la economía informal.	15
1.1.2 Teorización del significado de microempresa.	16
1.1.2.1 Definición de Microempresa por parte del Gobierno Nacional.	17
1.1.2.2 Definición de microempresa en el municipio de Popayán.	18
1.1.2.3 Definición de algunos organismos de fomento de la microempresa.	20
1.1.2.4 Otras Definiciones.	21
1.2 LA MICROEMPRESA EN LAS POLÍTICAS DE GOBIERNO	26
1.2.1 Las Cuatro Estrategias de Desarrollo.	28
1.2.2 Plan Para Cerrar la Brecha.	29

1.2.3 Plan de Integración Nacional.	30
1.2.4 Cambio con Equidad.	31
1.2.5 Plan de Economía Social.	33
1.2.6 La Revolución Pacífica.	35
1.2.7 El Salto Social.	36
1.2.8 Cambio para Construir la Paz.	36
1.2.9 Planes Nacionales para el Desarrollo de las Microempresas (PNDM).	38
1.2.9.1 Plan Nacional Para el Desarrollo de la Microempresa 1984 – 1987.	38
1.2.9.2 Plan Nacional Para el Desarrollo de la Microempresa entre 1988 y 1990.	42
1.2.9.3 El Plan Nacional para la Microempresa 1994 – 1998.	48
1.2.9.4 Plan para el desarrollo de la Microempresa 1999–2001.	49
1.3 PROBLEMÁTICA LEGAL DE LA MICROEMPRESA	56
2 LEGISLACIÓN APLICABLE A LAS MICROEMPRESAS	64
2.1 LA LEGISLACIÓN TRIBUTARIA COLOMBIANA	64
2.1.1 El Impuesto de Renta y Complementarios.	64
2.1.1.1 El contribuyente.	65
2.1.1.2 Contribuyentes con rentas exentas.	66
2.1.1.3 No contribuyente.	70
2.1.1.4 Contribuyentes con régimen tributario especial.	70
2.1.1.5 Renta.	71
2.1.1.5.1 Ingresos Netos.	72

2.1.1.5.2	Costo de producción.	75
2.1.1.5.3	Deducciones.	78
2.1.1.5.4	Rentas líquidas especiales.	80
2.1.1.5.5	Renta exenta.	82
2.1.1.5.6	Renta gravable especial por comparación de patrimonio.	83
2.1.1.6	Tarifas.	84
2.1.1.6.1	Impuesto básico de renta.	84
2.1.1.6.2	Descuentos tributarios.	85
2.1.1.7	Ganancia ocasional.	86
2.1.1.8	Impuesto sobre remesas al exterior.	89
2.1.1.9	Ajustes Integrales por Inflación.	90
2.1.1.10	La declaración de renta y complementarios.	93
2.1.1.10.1	Personas naturales.	93
2.1.1.10.2	Personas jurídicas.	97
2.1.2	Impuesto de Industria y Comercio.	101
2.1.2.1	Impuesto de Industria, Comercio y Servicios, Avisos y Tableros.	101
2.1.2.1.1	Definición del impuesto.	101
2.1.2.1.2	Tarifas.	108
2.1.2.2	Registro y Matrícula de los Contribuyentes.	112
2.1.2.2.1	Definición.	112
2.1.2.2.2	Tarifas.	112
2.1.2.3	Impuesto complementario de avisos y tableros.	114

2.1.3 El Impuesto al Valor Agregado IVA.	115
2.1.4 Comentarios finales.	116
2.2 LA LEGISLACIÓN LABORAL EN COLOMBIA	119
2.2.1 Papel de la microempresa en el País como generadora de empleo.	120
2.2.2 Aspectos normativos.	123
2.2.2.1 Relaciones generales reguladas por el Código Sustantivo del Trabajo.	123
2.2.2.2 Definición de Patrono.	126
2.2.2.3 El contrato de trabajo.	127
2.2.2.3.1 Contrato Verbal.	129
2.2.2.3.2 Contrato Escrito.	129
2.2.2.3.3 Contrato a término fijo.	130
2.2.2.3.4 Contrato a término fijo inferior a un año.	131
2.2.2.3.5 Contrato a término indefinido.	131
2.2.2.3.6 Contrato por el término de una obra o labor determinada.	132
2.2.2.3.7 Contrato de trabajo a contratistas independientes.	133
2.2.2.3.8 Obligaciones del empleador.	133
2.2.2.3.9 Terminación del contrato de trabajo.	136
2.2.2.4 El Salario.	140
2.2.2.5 Jornada de trabajo.	144
2.2.2.5.1 Los descansos.	146
2.2.2.5.1.1 Descanso Dominical y festivo remunerado.	146

2.2.2.5.1.2 Remuneración del trabajo dominical o festivo.	147
2.2.2.5.1.3 Día compensatorio.	148
2.2.2.5.2 Reducción de la jornada.	148
2.2.2.6 Prestaciones sociales exclusivas a cargo del patrono.	149
2.2.2.6.1 Cesantías.	150
2.2.2.6.1.1 Pago parcial del auxilio de cesantías.	151
2.2.2.6.1.2 Salario base para liquidar las cesantías.	152
2.2.2.6.2 Intereses a las cesantías.	152
2.2.2.6.3 Prima de Servicios.	153
2.2.2.6.4 Vacaciones.	155
2.2.2.6.5 Calzado y vestido de labor.	157
2.2.2.6.6 Auxilio de transporte.	157
2.2.2.6.7 Seguridad social y pensional.	157
2.2.2.6.7.1 Sistema General de Pensiones – S.G.P.	158
2.2.2.6.7.1.1 Salario base de cotización.	159
2.2.2.6.7.1.2 Sistema General de Seguridad Social en Salud.	160
2.2.2.6.7.1.3 Afiliación al Sistema de Salud.	163
2.2.2.6.7.1.4 Auxilio monetario por enfermedad no profesional y protección a la maternidad.	165
2.2.2.6.7.2 Sistema General de Riesgos Profesionales.	166
2.2.2.6.7.2.1 Accidente de Trabajo.	168
2.2.2.6.7.2.2 Enfermedad Profesional.	168

2.2.2.6.7.3 Otras obligaciones del empleador.	169
2.2.3 Posible Reforma Laboral.	172
2.3. LEGISLACIÓN COMERCIAL	175
2.3.1 Generalidades de la legislación comercial en Colombia.	175
2.3.1.1 Empresa y establecimiento de comercio.	175
2.3.1.2 Comerciante y acto mercantil.	176
2.3.1.3 El registro mercantil.	178
2.3.1.4 Las sociedades comerciales.	181
2.3.2 Costos para asumir las obligaciones comerciales.	187
2.3.2.1 Registro como comerciante.	187
2.3.2.2 Registro del establecimiento de Comercio.	191
2.4 LEGISLACIÓN DE FUNCIONAMIENTO	194
2.4.1 Generalidades de la legislación de funcionamiento.	194
2.4.1.1 Licencia sanitaria de funcionamiento.	195
2.4.1.1.1 Trámite de la licencia sanitaria.	195
2.4.1.1.2 Trámite de la licencia sanitaria de funcionamiento.	197
2.4.1.2 Certificado de seguridad.	199
2.4.1.3 Secretaría de Hacienda Departamental.	200
2.4.1.4 Organización SAYCO – ACINPRO.	201
2.4.2 Costos.	203
2.4.2.1 Permiso de Uso del Suelo.	203
2.4.2.2 Licencia Sanitaria.	204

2.4.2.3	Certificado de Seguridad.	205
2.4.2.4	Organización SAYCO – ACINPRO.	205
2.5	LEGISLACIÓN AMBIENTAL	206
2.5.1	La licencia ambiental.	206
2.5.2	Legislación sobre emisión de gases y desechos contaminantes.	215
2.5.2.1	Decreto 283 de 1990.	215
2.5.2.2	Resolución 541 de 1994.	215
2.5.2.3	Decreto 948 del 5 de junio de 1995.	215
2.5.2.4	Decreto 605 de 1996.	218
2.5.2.5	Ley 430 de 1998.	218
3	SITUACIÓN DE LA MICROEMPRESA EN POPAYÁN	220
3.1	ENCUESTA A LAS MICROEMPRESAS DE POPAYÁN	220
3.1.1	Determinación del tamaño de la muestra.	221
3.1.2	Selección de la muestra.	225
3.1.3	Diseño de la encuesta.	225
3.2	RESULTADOS DE LA ENCUESTA	225
3.2.1	Actividad económica.	226
3.2.2	Caracterización general.	227
3.2.2.1	Tamaño.	228
3.2.2.1.1	Empleo.	228
3.2.2.1.2	Valor de los activos.	230
3.2.2.1.3	Volumen de ventas.	232

3.2.2.2 Otras características.	234
3.2.3 Régimen tributario.	237
3.2.4 Régimen laboral.	245
3.2.4.1 Clase de contrato de trabajo.	246
3.2.4.2 Duración del contrato de trabajo.	247
3.2.4.3 Manera como se paga el salario.	248
3.2.4.4 Contratación de menores de edad.	249
3.2.4.5 Jornada laboral.	250
3.2.4.6 Parafiscales.	251
3.2.4.7 Prestaciones sociales.	253
3.2.5 Régimen de funcionamiento.	257
3.2.5.1 Normas exigidas por Planeación Municipal.	258
3.2.5.2 Otras normas de funcionamiento.	261
3.2.6 Régimen Comercial.	264
3.2.7 Régimen ambiental.	268
3.3 RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS	271
3.3.1 Descripción de la situación actual.	272
3.3.1.1 Población.	273
3.3.1.2 Economía.	273
3.3.1.3 Edad.	274
3.3.1.4 Estrato Socio - Económico.	275
3.3.1.5 Nivel Educativo.	275

3.3.1.6 Estabilidad o Permanencia.	276
3.3.1.7 Vivienda.	276
3.3.1.8 Creatividad.	276
3.3.1.9 Asistencia administrativa y financiera.	277
3.3.1.10 Carácter familiar y características financieras.	277
3.3.1.11 Niveles de Inversión.	278
3.3.1.12 Tiempo de existencia.	280
3.3.1.13 Ventas mensuales.	280
3.3.1.14 Empleo promedio.	280
3.3.1.15 Número de Microempresas.	281
3.3.1.16 Atraso Tecnológico.	282
3.3.1.17 Falta de conocimientos e información.	282
3.3.1.18 Falta de Capacitación de la Mano de obra.	282
3.3.1.19 Carencia de mecanismos para comercializar productos, bienes y servicios.	283
3.3.2 Situación legal de la microempresa en Popayán.	283
4 DISEÑO DE UN MODELO DE SIMULACIÓN PARA CALCULAR LOS COSTOS DE LA LEGALIZACIÓN.	287
4.1 Descripción del Modelo.	287
4.1.1 Hoja: Costos sin Impuestos.	288
4.1.1.1 Inversiones.	289
4.1.1.2 Costo de mano de obra.	289
4.1.1.3 Costo de la mano de obra de administración.	289

4.1.1.4	Costos indirectos de fabricación.	290
4.1.1.5	Depreciación.	290
4.1.1.6	Amortización del crédito.	290
4.1.1.7	Costos y gastos fijos y variables.	291
4.1.2	Hoja: Estados Financieros sin Impuestos.	291
4.1.3	Hoja: Costos con Impuestos.	291
4.1.4	Hoja: Estados Financieros con Impuestos.	291
4.1.5	Hoja: Análisis de Sensibilidad.	295
4.2	DETERMINACIÓN Y CALCULO DE LOS ÍNDICES FINANCIEROS	299
4.2.1	Índices de Rentabilidad.	299
4.2.1.1	Utilidad Operativa del Activo.	299
4.2.1.2	Utilidad del Patrimonio.	299
4.2.1.3	Utilidad Operativa.	300
4.2.1.4	Utilidad Neta.	300
4.2.1.5	Utilidad Neta Real.	300
4.2.1.6	Tasa de Interés.	300
4.2.1.7	Utilidad Operativa del Activo Versus Tasa de Interés.	300
4.2.1.8	Utilidad del Patrimonio Versus Tasa de Oportunidad.	300
4.2.1.9	Costo Promedio Ponderado de Capital.	301
4.2.1.10	Costo por el uso de los activos.	301
4.2.1.11	Valor Económico Agregado.	301
4.2.1.12	Apalancamiento Operativo.	302

4.2.1.13 Margen de Contribución.	303
4.2.1.14 Punto de equilibrio.	303
4.2.1.15 Margen de seguridad.	303
4.2.2 Índices de endeudamiento.	303
4.2.2.1 Relación Deuda Capital.	304
4.2.2.2 Cobertura del Activo Fijo.	305
4.2.2.3 Utilidad Operativa del Activo Versus Costo de la Deuda.	305
4.2.2.4 Apalancamiento Financiero.	306
4.2.3 Índices de Liquidez.	306
4.2.3.1 Flujo Libre de Caja.	307
4.2.3.2 Flujo de caja disponible.	307
4.2.3.3 Servicio de la deuda.	308
4.2.3.4 Cobertura de la deuda.	308
4.2.3.5 Capital de Trabajo.	308
4.2.3.6 Razón Circulante.	309
4.3 ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS ÍNDICES FINANCIEROS	309
4.3.1 Estados financieros para el escenario informal.	311
4.3.2 Estados financieros para el escenario formal.	318
4.4 INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	325
4.4.1 Escenario Informal.	325
4.4.1.1 Índices de Rentabilidad.	325
4.4.1.2 Índices de endeudamiento.	328

4.4.1.3 Índices de liquidez.	328
4.4.2 Escenario Formal.	329
4.4.2.1 Índices de Rentabilidad.	329
4.4.2.2 Índices de endeudamiento.	337
4.4.2.3 Índices de Liquidez.	338
4.5 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	340
4.5.1 Tasa de Interés.	340
4.5.2 Ventas.	342
4.5.3 Costo de las materias primas.	343
4.5.4 Estructura de capital.	344
4.5.5 Crecimiento en ventas.	345
4.5.6 Resumen del análisis de sensibilidad.	345
5. ALTERNATIVA DE LEGALIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA EN POPAYÁN	348
6 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	356
6.1 CONCLUSIONES	356
6.2 RECOMENDACIONES	363
6.2.1 Recomendaciones Generales.	363
6.2.2 Consideraciones sobre el régimen tributario.	365
6.2.2.1 Comentarios generales.	365
6.2.2.2 Propuestas y recomendaciones alrededor del régimen tributario.	367
6.2.2.3 Consideraciones puntuales sobre el régimen tributario.	372

6.2.3 Consideraciones sobre el régimen laboral	373
6.2.3.1 Comentarios generales.	373
6.2.3.2 Propuestas y recomendaciones en torno al régimen laboral.	375
6.2.4 Consideraciones sobre el régimen comercial.	376
6.2.4.1 Consideraciones generales.	376
6.2.4.2 Propuestas y recomendaciones alrededor del régimen comercial.	377
6.2.5 Consideraciones sobre el régimen de funcionamiento.	379
6.2.5.1 Consideraciones generales.	379
6.2.5.2. Propuestas y recomendaciones alrededor del régimen de funcionamiento.	380
6.2.6 Consideraciones en torno a la legislación ambiental.	381
6 BIBLIOGRAFÍA	383
8. ANEXOS	390

## LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Actividades económicas generadores del Impuesto de Industria y Comercio en la ciudad de Popayán.	108
Tabla 2. Tarifas de la Matrícula de Industria y Comercio.	114
Tabla 3. Porcentajes de Cotización por Riesgos Profesionales.	167
Tabla 4. Tarifas para registro como comerciante.	188
Tabla 5. Tarifa Registro del Establecimiento de Comercio, misma jurisdicción de la Cámara de comercio.	192
Tabla 6. Tarifa Registro Establecimiento de Comercio, jurisdicción distinta de la de la Cámara de Comercio	193
Tabla 7. Tarifas por el permiso de uso del suelo.	204

## LISTA DE CUADROS

Pág.		
	Cuadro 1. Clase de sociedad.	226
	Cuadro 2. Distribución de frecuencias por actividad económica.	227
	Cuadro 3. Estadísticos de la pregunta: Total empleados.	229
	Cuadro 4. Tabla de contingencias: número de microempresas para número de empleados, por actividad económica.	230
	Cuadro 5. Estadísticos de la variable: activos totales.	231
	Cuadro 6. Estadísticos para la variable: deudas	232
	Cuadro 7. Ventas mensuales.	233
	Cuadro 8. Costos y Gastos	233
	Cuadro 9. Tipo de empresa	234
	Cuadro 10. Propiedad del local.	235
	Cuadro 11. Sistema de producción	235
	Cuadro 12. Destino del crédito.	236
	Cuadro 13. Problemas comunes del negocio.	237
	Cuadro 14. Proporción de microempresas que llevan contabilidad.	238

Cuadro 15. Microempresas que utiliza la contabilidad en la toma de decisiones.	239
Cuadro 16. Proporción de microempresas que lleva registro de compras.	239
Cuadro 17. Proporción de microempresas que lleva registro de ventas.	240
Cuadro 18. Distribución de frecuencias: ¿paga el Impuesto de Renta y Complementarios?	240
Cuadro 19. Distribución de frecuencias: ¿paga impuesto de Industria y comercio y su complementario de avisos y tableros?	241
Cuadro 20. Proporción de microempresas que pagan el Impuesto al Valor Agregado.	242
Cuadro 21. Proporción de microempresas que pagan retención en la fuente.	244
Cuadro 22. Distribución de frecuencias, por clases: número de empleados.	246
Cuadro 23. Clase de contrato de trabajo.	247
Cuadro 24. Duración del contrato de trabajo	248
Cuadro 25. Manera como se paga el salario.	249
Cuadro 26. Contratación de menores de edad.	250
Cuadro 27. Horas laboradas por semana.	250
Cuadro 28. Afiliación al ISS u otra EPS.	251
Cuadro 29. Afiliación al ICBF.	251
Cuadro 30. Afiliación a la caja de compensación familiar.	252
Cuadro 31. Aporte al SENA	252
Cuadro 32. Nivel de pago de parafiscales	253
Cuadro 33. Suministro de vestido y zapatos de labor.	253
Cuadro 34. Pago de la prima de servicios.	254

Cuadro 35. Pago de cesantías.	254
Cuadro 36. Pago intereses sobre las cesantías.	254
Cuadro 37. Licencia de maternidad cuando es necesario.	254
Cuadro 38. Vacaciones remuneradas.	255
Cuadro 39. Pago de auxilio de transporte.	255
Cuadro 40. Seguro colectivo para los trabajadores.	255
Cuadro 41. Resumen del pago de prestaciones sociales.	256
Cuadro 42. Nivel de pago de prestaciones sociales.	256
Cuadro 43. Cumplimiento de las normas de uso del suelo.	258
Cuadro 44. Cumplimiento de las normas referentes a ubicación.	259
Cuadro 45. Cumplimiento de las normas referentes a intensidad auditiva.	259
Cuadro 46. Cumplimiento de las normas referentes a horario.	259
Cuadro 47. Número de empresas y porcentaje que cumplen las normas de funcionamiento vigiladas por la oficina de planeación municipal.	260
Cuadro 48. Nivel de cumplimiento de las normas exigidas por planeación municipal.	260
Cuadro 49. Distribución de frecuencias: ¿tiene concepto favorable de planeación municipal?	261
Cuadro 50. Cumplimiento de las normas referentes a derechos de autor.	261
Cuadro 51. Cumplimiento de las normas referentes a las condiciones sanitarias.	262
Cuadro 52. Cumplimiento de las normas de seguridad industrial.	262

Cuadro 53. Resumen del cumplimiento de las normas relacionadas con derechos de autor, condiciones sanitarias y condiciones de seguridad.	262
Cuadro 54. Nivel de cumplimiento de las normas relacionadas con derechos de autor, condiciones sanitarias y condiciones de seguridad.	263
Cuadro 55. Concepto favorable de bomberos.	263
Cuadro 56. Microempresas que poseen registro mercantil.	265
Cuadro 57. Inscripción de los libros comerciales en el registro mercantil.	266
Cuadro 58. Microempresas que conservan la correspondencia y demás documentos relacionados con el negocio.	266
Cuadro 59. Resumen del cumplimiento de las normas relacionadas con el régimen comercial.	267
Cuadro 60 Nivel de cumplimiento de las normas relacionadas con el régimen comercial.	267
Cuadro 61. ¿Su negocio afecta al medio ambiente?	267
Cuadro 62. ¿Ha realizado estudios sobre efecto ambiental?	269
Cuadro 63. Proporción de microempresas que aplican medidas de control o mitigación de los daños causados al medio ambiente.	269
Cuadro 64. Proporción de microempresas que tienen licencia ambiental.	270
Cuadro 65. Datos de entrada para el análisis comparativo.	310
Cuadro 66. Inversiones iniciales.	310
Cuadro 67. Balance General Pro forma, para el escenario informal.	312
Cuadro 68. Estado de Resultados Pro-Forma, para el escenario informal.	313
Cuadro 69. Estado de Flujo de Efectivo Financiero, para el escenario informal.	314
Cuadro 70. Índices financieros de rentabilidad, para el escenario informal	315

Cuadro 71. Índices de endeudamiento, para el escenario informal.	316
Cuadro 72. Índices de liquidez para el escenario informal.	316
Cuadro 73. Evaluación financiera del proyecto, para el escenario informal.	317
Cuadro 74. Balance General Pro-Forma para el escenario formal	319
Cuadro 75. Estado de Resultados Pro-Forma para el escenario formal	320
Cuadro 76. Flujo de Efectivo Financiero, para el escenario formal	321
Cuadro 77. Índices de rentabilidad para el escenario formal	322
Cuadro 78. Índices de endeudamiento para el escenario formal.	323
Cuadro 79. Índices de liquidez para el escenario formal	323
Cuadro 80. Evaluación del proyecto, en el escenario formal	324
Cuadro 81. Índices de Rentabilidad: escenario informal menos escenario formal	336
Cuadro 82. Índices de liquidez: Escenario informal menos escenario formal	339

## INTRODUCCIÓN

Toda empresa para que exista ante el Estado tiene que estar debidamente legalizada. Los trámites para legalizar una actividad mercantil son iguales para todas las empresas, llámense micro, pequeñas, medianas o grandes; así para su legalización debe pagar contribuciones mensuales a los organismos de seguridad social (Instituto Colombiano de Bienestar Familiar, Instituto de los Seguros Sociales, Caja de Compensación Familiar) y a los de formación profesional (Servicio Nacional de Aprendizaje); elaborar las declaraciones y pagar anual, bimestral o mensualmente los impuestos directos como el de renta y complementarios, el de ventas y la retención en la fuente; y los indirectos como el de industria, comercio y servicios; debe además renovar y pagar anualmente el registro mercantil en la Cámara de Comercio, licencia sanitaria, de seguridad (bomberos), uso del suelo.

Muchas personas e instituciones involucradas en los programas de desarrollo de la microempresa coinciden en que al microempresario le resulta muy difícil asumir las obligaciones que los requisitos de legalización le imponen por cuanto la estructura social, política y económica del país sólo favorece al sector de la gran industria, circunstancia que determina el hecho de que los

microempresarios tengan que surgir y subsistir violando algunas normas legales por no tener el tratamiento adecuado a esta situación. La evasión se genera por necesidad y en algunos casos porque:

- Desconocen las normas.
- Los trámites exigidos son difíciles de cumplir.
- No existe un reconocimiento de su existencia dentro del derecho.
- Al no asumir los costos de legalización se ahorra una suma considerable que les asegura su competitividad y permanencia en el mercado.

Todas estas variables determinan que tanto la evasión como la elusión en materia legal por parte del microempresario no sean circunstancias voluntarias o subjetivas, sino consecuencias de circunstancias objetivas. El problema de la legalización de la microempresa conviene mirarlo desde dos facetas: es por una parte un problema subjetivo, de conciencia, el cual probablemente radique en que el microempresario desconoce algunas normas legales existentes, por no tener información suficiente y precisa; de otra parte el problema es también un problema objetivo si se parte de la base de que la estructura social, política y económica del país no está acorde con la realidad del sector microempresarial, dado que sus condiciones sólo favorecen al sector “formal” de la gran industria, circunstancias éstas que determinan el hecho de que los microempresarios tengan que surgir y subsistir evadiendo por necesidad.

El microempresario es consciente de que el permanecer en su condición de “ilegal” propicia la manipulación y chantaje por parte de funcionarios (estatales y privados) inescrupulosos, y ello le acarrea consecuencias negativas de índole psicológica y limitaciones de tipo comercial y crediticio. Como se ve, hay razones de peso para buscar una salida que, sin eliminar “las ventajas competitivas”, coloquen al microempresario en condiciones de acceder a las “bondades de la formalidad”.

El problema de la ilegalidad de la microempresa es, por supuesto, un tema muy delicado, pero es necesario analizarlo si se quiere acercarse efectivamente a la microempresa, incorporarla dentro de alguna política de promoción directa en la cual se comprometa a los distintos organismos gubernamentales, instituciones privadas, voceros de la rama legislativa, representantes de los sectores informales y de las unidades modernas de producción y distribución, a discutir las posibilidades de tratamiento laboral, tributario y comercial de excepción. No se trata de crear entes privilegiados, diferentes, sino procurar que la microempresa se desarrolle y fortalezca en su estructura interna y pueda competir dentro de las reglas de juego vigentes.

Con este trabajo se pretende desarrollar el análisis de la legalización de la microempresa en Popayán, identificando y evaluando los puntos más críticos del problema con el fin de hacer sugerencias sobre aquellos aspectos que son

prioritarios para un posible régimen de excepción. Así mismo, presentar algunas alternativas consagradas en la legislación vigente que favorezcan o en su defecto requieran modificaciones relativas a los límites de excepción, exoneración, o cualquier otra de las condiciones que contempla la Ley. Además proveer al microempresario de nuestra región de una guía que lo ilustre, paso a paso, y le indique los costos de los trámites de legalización exigidos en nuestro medio, ante la imposibilidad de eliminar en el corto plazo las condiciones que impiden que lo normativo encuentre aplicabilidad real para una transición paulatina de la microempresa hacia lo formal.

Para cumplir con los objetivos y estrategias metodológicas planteadas, el trabajo se ha desarrollado en cinco capítulos:

El primero permite conocer el problema de estudio, los aspectos más generales sobre la microempresa en los planes de desarrollo y los intentos de teorización de su significado.

El segundo contiene de manera resumida la legislación concerniente a los aspectos tributario, laboral, comercial, de funcionamiento y ambiental como también los costos que involucra su aplicación. Se trata de una síntesis de los tópicos más importantes de la legalización, con el propósito de facilitar al

microempresario la aplicación de la misma, ya que uno de los factores que dificulta su cumplimiento es precisamente el hecho de ser muy extensa.

El tercero presenta la situación de la microempresa en la ciudad de Popayán, según la información primaria obtenida a través de una encuesta, un sondeo y una serie de entrevistas a personas que laboran en organismos relacionados con la actividad microempresarial.

El cuarto se dedica al análisis de los costos de la legalización y su impacto financiero en las microempresas, a través de los indicadores más importantes de rentabilidad, endeudamiento y liquidez, utilizando una simulación en hoja electrónica.

En el quinto se presentan las conclusiones y la formulación de propuestas o alternativas sobre el debate de la problemática de la legalización de la microempresa.

## 1. GENERALIDADES SOBRE LA MICROEMPRESA

### 1.1. DEFINICIÓN DE MICROEMPRESA.

**1.1.1 Contexto.** Examinando el complejo entorno donde opera el sector informal, se puede distinguir tres grandes tipos de actividades económicas, o meramente pecuniarias, en orden a su grado de sujeción a la normatividad vigente:

- Todas las reconocidas formalmente como legales y legítimas (cuya legitimidad se deriva de supeditarse a la normatividad vigente).
- Las reconocidas como ilegales, ilegítimas, o definitivamente delictuosas, cuya naturaleza obedece a la práctica sistemática o incidental de actividades socialmente punibles, y cuya forma de existencia viola las leyes existentes.
- La economía informal, con intersecciones tanto en la economía formal como con las actividades ilegales, actividades cuya finalidad es la sobrevivencia, mayoritariamente, y no el dolo; en consecuencia, actividades delictuosas o ilícitas no forman parte de esta categoría.

Debido a que con tal dispersión metodológica resulta virtualmente imposible hacer coincidir los distintos objetos de estudio, sus características, sus relaciones, el marco legal que lo regula y las posibilidades de establecer políticas adecuadas a la población objetivo, parece conveniente intentar una definición analítica del objeto de estudio.

**1.1.1.1. Contexto Económico.** El fenómeno de la informalidad se inscribe en el contexto económico de las sociedades capitalistas, cuya estructura agraria acusa un desarrollo dual consistente en un sector comercial tecnológicamente avanzado y formalmente organizado y un sector campesino predominantemente pobre y atrasado, con altísimos índices de violencia rural y urbana, y con formas de ejercicio del poder tradicionalmente concertadas, aunque en constante evolución.

La economía identifica dentro del conjunto de mercados, el mercado de trabajo con características propias, pero estrechamente ligadas a las del conjunto económico de la producción de bienes y servicios. En particular, el mercado de trabajo acusa, además del necesario reflejo de los ciclos económicos, la común característica del desfase entre oferta y demanda, propia de los demás bienes producidos, cuya manifestación concreta es el desempleo y el subempleo.

Resulta pertinente destacar la necesidad consiguiente de generar respuestas al problema que representa esa subutilización de recursos, ya no desde el punto de vista de los equilibrios macroeconómicos, sino de la misma estabilidad social, pues aunque cesantes, los trabajadores marginados del proceso de producción siguen consumiendo para subsistir en las condiciones históricamente aceptadas. Aún en aquellos países en donde los trabajadores alcanzan mayores niveles salariales, la solución al desempleo no ha quedado a la opción individual. Ha sido necesario generar políticas de seguridad social para garantizar que la población desempleada pueda subsistir en las condiciones mínimas aceptadas socialmente como decorosas. El proceso se inició en la Alemania de Bismark y se multiplicó sucesivamente en otros Estados capitalistas, promovido unas veces por los partidos políticos y otras por presiones sindicales.

El proceso descrito aquí se acentúa aún más por las siguientes razones:

- El sistema de seguridad social no alcanza en Colombia una cobertura significativa de la población trabajadora, y los servicios de asistencia social son sumamente deficientes e insuficientes; no incluyen, por ejemplo, el seguro de desempleo o la asistencia alimenticia básica siquiera a infantes y ancianos.

- El proceso de apertura económica ha enfrentado la industria nacional con la producción mundial, ocasionando la quiebra de muchas empresas no competitivas y la reducción de los niveles de operación de otras.
- La Ley 50 de 1990 desencadenó un proceso generalizado de reestructuración en las plantas de personal, permitiendo los despidos masivos y la sustitución de mano de obra a menor precio. En consecuencia, se ha generado un aumento del desempleo que no es captado por las metodologías estadísticas oficiales debido a que los trabajadores desplazados mayores de 40 años, aunque cesantes, no buscan ya empleo por saber que el mercado los discrimina por su edad.

Ante este panorama, el primer recurso al que acude la mano de obra desplazada es a la economía informal. Parte de esta informalidad creciente está siendo incorporada por algunos sectores de la gran industria y el gran comercio formalmente organizados, los cuales viven hoy en día un proceso de satelización. Pero no puede verse en este fenómeno la redención de la economía informal, no sólo porque su magnitud no alcanza a absorber todo el desempleo, sino porque estructuralmente no desencadena factores de acumulación creciente en esos satélites. Por el contrario, los mantiene como una especie de proletariado de segunda clase, ausente de las prerrogativas que tienen los trabajadores regulares de planta.

Como puede observarse, una conceptualización adecuada de las actividades económicas informales en Popayán, rebasa definitivamente el criterio que interpreta las actividades informales, microempresariales o independientes, simplemente como un estadio de transición hacia la constitución formal de las empresas.

**1.1.1.2. Contexto Cultural.** El diverso origen en la procedencia de los trabajadores informales de Popayán y, por otra parte, los efectos propios de su tipo de vida en el ámbito urbano, en la ciudadanía que padece los efectos de la informalidad tanto en el paisaje, en el disfrute del espacio público, como en su relación con actividades con menor o ninguna garantía de calidad, etc., origina un contexto cultural complejo y, en ocasiones, conflictivo.

De otra parte, la vida marginal crea una cultura marginal: en los casos donde el ejercicio de la actividad informal implica la contravención de normas policiales y, por lo tanto, la represión, se generan situaciones análogas entre el trabajo informal y las actividades delictivas. Al compartir ambos la situación de perseguidos, emerge una contracultura, de la exclusión y contravención, con un orden de valores de algunos puntos opuestos y en algunos coincidentes con la cultura y la ética ciudadana. Un mundo aparte, regulado por normas distintas, tanto en las relaciones comerciales como en las interpersonales. En el lado

opuesto, la identificación de la infracción con el delito, genera un rechazo de parte de la comunidad urbana.

Sin embargo, no todos los informales comparten dicha contracultura. Existen también trabajadores informales para los cuales prevalece, entre sus valores, un deseo de integración y un anhelo de aceptación social. ¿De qué dependen las características culturales de los distintos grupos de trabajadores informales?. Puede arriesgarse la tesis de que existe alguna correspondencia entre el grado de formalidad y la actitud de los sujetos frente al conjunto social. En la medida en que predominen los usos y costumbres de la economía formal, así no se cumpla con la normatividad vigente, y en la medida en que el individuo establece con su actividad una relación afectiva que constituye, no solamente su medio ocasional de vida sino un desafío vital de superación, de progreso (material, tecnológico y organizacional), es muy probable que se genere una cultura más próxima a la cultura de la convivencia. Ello implica una identificación con los valores sociales, entre los cuales se cuenta la legitimidad y, por ende, el respeto a la normatividad y a la autoridad que la sustenta. Por el contrario, allí en donde no existe un compromiso del individuo con su quehacer económico, de donde éste representa tan sólo una forma ocasional de ingreso, que bien podría ser un disfraz, cuando el hombre simplemente se siente enfrentado a la sobrevivencia personal, es menos probable que adopte los valores colectivos.

Es preciso considerar las distintas circunstancias contempladas aquí en su dimensión histórica, esto es, funcionando en un tiempo y espacio cambiantes. Esas circunstancias pueden ser acumulativas o progresivas, o desintegradoras o regresivas. Los procesos productivos o comerciales más vinculados con la economía formal y que utilizan con mayor frecuencia las formas convencionalmente aceptadas de negociación y de contratación pueden, en un escenario de relativa prosperidad, consolidarse y evolucionar hacia la economía formal, y derivar de ella considerables ventajas. Los procesos y actividades de mayor informalidad y de menor permanencia se auto-reproducen a través del tiempo, generan actitudes culturales desintegradoras y son menos propicias al progreso de sus actores. Además no están en trance de transformación, ni de crecimiento económico y entre sus valores no está desearlo. Para ellos, tanto por restricciones culturales como económicas, no existe una dinámica propia que haga posible su evolución endógena.

Del análisis anterior resulta, de una parte, que no todos los trabajadores informales quieren integrarse a la formalidad económica, y que no todos pueden hacerlo. Las actividades de la economía informal son, pues, cualitativamente diversas. De sus características específicas depende su grado de complementariedad con la economía formal. Ellas no son necesariamente complementarias ni semejantes.

**1.1.1.3 Derecho y sociedad.** La sociedad tiene en el derecho la sanción de sus costumbres, consensualmente establecidas o impuestas por un poder hegemónico o meramente imperante. La ley es una manifestación de las formas sociales de relación vigentes de los individuos entre sí, de los individuos con el Estado y de los diferentes aparatos o instituciones estatales entre sí. Como expresión de los poderes consagrados, la ley constituye el espejo ideal que tiene la sociedad para mirarse a sí misma. La Ley está compuesta por un sustrato filosófico ideal, por una hermenéutica o metodología de raciocinio y construcción, que es esencialmente la lógica deductiva y el racionalismo; y por una base real constituida por los sujetos a quienes se aplica y por las condiciones en las que rige.

Característicos de la sociedad colombiana actual son sus constantes cambios, tanto en las costumbres como en la estructura de poder económico y político. El desarrollo de la sociedad requiere, entonces, el correspondiente desarrollo del derecho, dado que las formas adquiridas en las relaciones entre los ciudadanos, se modifican desbordando la legitimidad vigente, o en la medida en que hallan en esa legitimidad un obstáculo para establecer nuevas formas de desarrollo social.

El derecho, pues, no corresponde a la idealidad que invoca ni a los principios sobre los cuales dice apoyarse: es un “compromiso” de la acción de poderes y contrapoderes. Si esas leyes alcanzan el consenso social es porque representan

la tendencia de los acontecimientos o de la costumbre. Pero esa correspondencia no está siempre presente en toda sociedad. En algunas, como la nuestra, es tan frecuente el divorcio entre la ley y la costumbre social, que el país se auto-reconoce como un “país de leyes”, pero siempre se afirma, a renglón seguido, que éstas nunca se aplican plenamente.

La razón de este divorcio puede hallarse, probablemente, en el escaso desarrollo de la democracia económica, política y legal, realidad que ha determinado la ausencia del consenso social que reconozca como legítima la existencia y aspiraciones de otros grupos sociales, pues el Derecho debe ser la sanción o rúbrica consensual del compromiso de convivencia de grupos distintos, dentro de un marco de libertad y de respeto, de derechos y de obligaciones.

Esta carencia de consenso y participación puede originar el extrañamiento en los ciudadanos frente a la ley. Para los unos, porque la identifican como una fatalidad inexorable, sobre la cual no han tenido poder determinante alguno, para otros, porque ella es considerada un medio de ejecución de fines particulares o grupales, en contravía muchas veces con el sector mayoritario. El prurito de la Ley, por encima de todo, es apenas un buen deseo, así como la neutralidad de la Ley. Las intervenciones del Estado para avalar las quiebras y

desfalcos del sistema financiero evidencian su parcialidad, igualmente que la desprotección e indiferencia de los sectores desfavorecidos.

A menos que se trabaje fuertemente en el diálogo y el consenso social, la Ley seguirá reflejando una tensa confluencia de intereses de sectores desigualmente dotados en cuanto a recursos, acceso al conocimiento, a la información y a las instancias donde se genera la nueva normatividad.

Existe en nuestro país consenso en cuanto a la necesidad del reconocimiento de la existencia del Estado de Derecho, cuyas normas enmarcan y regulan el quehacer de los ciudadanos. Pero la legitimidad del Estado de derecho reside en las garantías reales que brinde a todo ciudadano para existir y desarrollarse dignamente. Para nuestro caso concreto, los diferentes estratos sociales que ejercen formas económicamente no reconocidas como legales, deberían poder encontrar la opción de desarrollarse legítimamente dentro de unas reglas de juego socialmente aceptadas que incorporen sus esfuerzos de sobrevivencia. En caso de que esas formas sean decididamente incompatibles con el interés general, el Estado debería abrir, entonces, opciones alternativas de sobrevivencia para aquellos que las ejercen.

**1.1.1.4 La Ley y la economía informal.** Se entiende por economía informal, aquella actividad que no cumple con los mandatos que consagra el derecho comercial, laboral, fiscal y de administración local, es obvio que no existe una

legislación para la informalidad. Además, dada la variedad de actividades y circunstancias presentes en la economía informal urbana existen diferentes grados de informalidad según se deje de cumplir mayor cantidad de normas.

Por lo tanto, nuestro objeto de estudio lo constituye toda la normatividad que en los campos administrativo, tributario, laboral, comercial, funcionamiento y ambiental, deban cumplir las empresas para su constitución y funcionamiento legal, la aplicabilidad de la misma y las formas como se aplica o deja de aplicarse en la realidad. Para ello se solicitará el punto de vista de los diferentes agentes comprometidos, o sea, las instituciones oficiales, los actores sociales y los propios sujetos involucrados.

**1.1.2 Teorización del significado de microempresa.** El análisis de la informalidad urbana tiene una carencia fundamental: la definición unificada de su objetivo de conocimiento. Esa carencia, observable en la imprecisión que se encuentra en la amplia gama de definiciones adoptadas por los analistas, determina para las entidades y sectores sociales interesados en la conceptualización del problema y en formular alternativas de solución, un obstáculo para el logro de sus propósitos. Ello explica, en parte, la dificultad de establecer políticas comprensivas y globales que abarque los sectores sobre los que quiere actuar.

Las definiciones utilizan adjetivaciones imprecisas: explotaciones pequeñas, escaso capital, pequeña escala, tecnología tradicional, mano de obra poco calificada, organización difusa; son algunas de las descripciones cualitativas corrientes. Estas nociones, si bien permiten un fácil consenso, no constituyen categorías rigurosas conceptuales y, además, resultan muy poco operativas cuando se trata de concretar disposiciones legales o normativas, que deben ser precisas tanto en su cobertura (a quien se incluye o se excluye) como en sus condiciones de aplicabilidad (cuándo, dónde, bajo qué condiciones, etc.).

Definir la microempresa de una forma clara y precisa no es fácil, es una aventura en la cual todos los investigadores tendrán siempre “tela de donde cortar”. Por razones operativas y como una forma de entender su significado se utilizan criterios estadísticos tales como el número de trabajadores. El valor de los activos, el volumen de las ventas. Al respecto existen las siguientes definiciones:

**1.1.2.1 Definición de Microempresa por parte del Gobierno Nacional.** El gobierno nacional del Presidente Andrés Pastrana el 10 de julio expidió la Ley 590 de 2000, por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresa y en su Artículo 2º numeral 3. Define microempresa:

“Para todos los efectos se entiende por microempresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a los siguientes parámetros:

- a. Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores.
- b. Activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales vigentes.

Parágrafo 1º. Para la clasificación de aquellas microempresas que presenten combinaciones de parámetros de planta de personal y activos totales diferentes a los indicados, el factor determinante para dicho efecto, será el de activos totales.”

#### **1.1.2.2 Definición de microempresa en el municipio de Popayán.** El Acuerdo No.

15 del 8 de septiembre de 1986: Artículo 1º. Define la microempresa así:

“Las unidades económicas estables que realicen operaciones comerciales productivas o de servicios sin que medie división social de trabajo, definidas como microempresa, siempre y cuando cumplan con los siguientes requisitos:

- Que genere de 1 a 6 empleos permanentes y continuos.
- Que tenga ingresos brutos menores a treinta salarios mínimos mensuales y activos no mayores a ciento cincuenta salarios mínimos.”

No obstante, y a juicio de los voceros del gremio microempresarial del Cauca, el anterior acuerdo no tuvo la trascendencia en cuanto al beneficio económico, ni la difusión publicitaria que se esperaba, por cuanto en la definición se establecieron cruces de rasgos cualitativos y cuantitativos sin precisión ajenos a la propuesta inicial, los cuales se atribuyen a intereses particulares e interinstitucionales como son los requisitos y documentos que deben tener para adquirir en nuestro medio la categoría de microempresa.

Se reconoce y rescata la iniciativa de plantearse en el municipio una definición legal de lo que debe entenderse como microempresa, con un nuevo punto de vista a ser objeto de análisis en relación con la región geográfica dadas las diferencias tecnológicas, económicas y organizacionales en nuestro país.

Posteriormente en el año 1990 se retomó el tema y se promulgó el Acuerdo No 15 del 1 de octubre de 1990: Mediante el cual se estimula la inversión y la generación de fuentes de trabajo en el municipio de Popayán, se crea el bono de empleo, se establecen exenciones del impuesto de industria y comercio y predial y se concede el descuento por pronto pago. En su Artículo 1º, da nuevos parámetros:

“Las nuevas microempresas que desarrollen actividades industriales, comerciales o de servicios y que inicien operaciones en el municipio de Popayán dentro de los cuatro años siguientes a la fecha de publicación del acuerdo tendrán derecho a la exoneración del cincuenta por ciento del total del impuesto de Industria y Comercio por el término de cinco años, si además cumplen con las siguientes condiciones:

- Que se creen de uno a diez empleos permanentes y continuos.
- Que los ingresos brutos mensuales obtenidos no sean superiores al valor equivalente a veinte salarios mínimos mensuales.
- Que el monto de los activos de las nuevas empresas no sobrepase el valor equivalente a ciento cincuenta salarios mínimos mensuales.
- Que la empresa no sea producto de liquidación, transformación, fusión, expansión o división de una ya existente, o cuando se limite al cambio de razón social o mutación de las personas jurídicas o naturales que hayan operado antes.
- Que la actividad de la empresa no deteriore el medio ambiente por contaminación del aire, de las aguas y demás recursos renovables naturales.”

El Artículo 2º. Establece que para obtener la exoneración de que trata el artículo 1º, el contribuyente deberá presentar el reconocimiento por parte de las entidades promotoras de esta actividad a saber Corpocauca, Sena o Cámara de Comercio.

Finalmente en el Artículo 31, deroga en todas sus partes el acuerdo No 15 del 31 de diciembre de 1986 y las demás disposiciones que le sean contrarias.

**1.1.2.3 Definición de algunos organismos de fomento de la microempresa.** Para el ejercicio de su objeto aceptan los siguientes topes máximos para catalogar una microempresa:

El Banco Interamericano de Desarrollo (B.I.D) para sus líneas de crédito (línea 99) define como microempresas a aquellas unidades económicas dedicadas a la manufactura, a la agroindustria y/o minería y servicios que estén constituidas como personas naturales o jurídicas, y que cumplan con los siguientes requisitos:

- Que no tengan más de diez (10) empleados permanentes.
- Que sus activos no superen los US \$6.000.
- Que el capital de trabajo no sea mayor de US \$7.500 mensuales.
- Que sus ventas no superen los US \$5.000 mensuales.

La Asociación Colombiana de pequeños industriales (ACOPI) define como microempresas a aquellas que tengan entre cinco y veinticuatro trabajadores; el Instituto de Fomento Industrial (IFI) las que tengan hasta quince (15) trabajadores; el Departamento Nacional de Estadísticas (DANE) las que tengan entre diez (10) y cuarenta y nueve (49) trabajadores.

**1.1.2.4. Otras Definiciones.** Ernesto Parra Escobar. El autor en mención propuso la siguiente definición en el encuentro de Investigadores sobre microempresas, Cali 14,15,16 de Octubre de 1984: “Microempresa, es aquella unidad de producción de bienes o servicios en que todavía el trabajo no se presenta en forma separada del capital, en que la herramienta conserva importancia, aún cuando se utilice al lado de la máquina, y en la que la división del trabajo no llega a un grado de desarrollo, sino que todavía hay actividades del proceso de producción que se encuentran en un trabajador o viceversa, diversos trabajadores ejecutan más de una actividad del proceso productivo”; definición que ratifica, sintetiza y complementa en su libro “Microempresa y Desarrollo” de la siguiente forma: “Microempresa es aquella unidad permanente de producción de bienes o servicios en la que no hay separación de trabajo y capital y una parte importante de las actividades del proceso de producción son realizados con herramientas por operarios en que su mayoría ejecutan más de una de ellas”. (Parra, 1984)

De ésta definición se pueden hacer las siguientes inferencias:

“Microempresa, es aquella unidad permanente de producción de bienes o servicios”, por su carácter de empresa y de unidad permanente de producción combina dos factores importantes capital y trabajo, lo cual la hace parte integral de la dinámica económica y no un fenómeno residual o aislado. Por lo demás, conviene anotar que la microempresa puede dedicarse no sólo a la producción de bienes (agropecuarias, manufactureras, etc.), sino también a la prestación de servicios (comercio, transporte, etc.), condiciones que ratifican su naturaleza “empresarial”, separada de la microempresa del trabajo puramente ocasional, de tareas periódicas que sirven para redondear un ingreso o en otros términos de unidades económicas cerradas de subsistencia, las cuales quedan en ésta definición excluidas del conjunto microempresarial.

“No hay separación de trabajo y capital”, en nuestro concepto es la característica crucial de la microempresa, que refleja sin duda alguna su naturaleza.

Aún cuando la microempresa, está dentro del orden capitalista no es en sí misma capitalista por cuanto el dueño de los medios de producción aporta además su propia fuerza de trabajo. El microempresario en cierto sentido es un obrero, un trabajador, un gerente, un vendedor, un cobrador, un contador, es decir; trabaja

en todas las áreas funcionales de la microempresa y además, es casi imposible distinguir los pagos al trabajador dueño por concepto de salarios de aquellos percibidos a título de utilidad o rendimiento sobre su capital.

“Una parte importante de las actividades del proceso de producción son realizadas con herramientas por operarios que en su mayoría ejecutan más de una de ellas”, es otra de las características cruciales de la microempresa derivada del fenómeno típico de las economías subdesarrolladas. “Economías de Pobreza”, lo cual implica por la misma carencia de capital, de instalaciones y de equipos adecuados, que haya un uso intensivo de la mano de obra al punto de querer en ocasiones reemplazar con ella bienes de capital insustituibles. El empleo de herramientas manuales mantiene predominio, no descartando que la microempresa no utilice las máquinas por cuanto es éste un concepto de enfoque, de énfasis (al decir una parte de las actividades). La pequeña empresa se diferencia de ella porque allí prácticamente todas las actividades se realizan con máquinas.

Lo anterior evidencia entre los estudiosos del tema, la gran dificultad, más aún, la imposibilidad de definir desde el punto de vista cualitativo los rasgos esenciales de lo que es una microempresa, lo cual se sustenta en los trabajos realizados por los profesores A. Berry y A. Pinell, “Small scale Enterprise in

Colombia”, 1979; Hernando Gómez, Ricardo Villaveces: “La Pequeña y Mediana Industria en el desarrollo Colombiano”. Bogotá, 1979, pag:32.

La dificultad surge en buena parte del mismo nombre de microempresa, el cual tiene connotaciones cuantitativas: micro, es decir, muy pequeño, es una definición que lleva fácilmente a una confusión: la de tratar de distinguir la microempresa de otros tipos de unidades económicas, con los mismos parámetros con que se distingue a la pequeña, de la mediana y de la gran empresa. Efectivamente, éstas se diferencian entre sí por parámetros cuantitativos como: el número de empleados y el valor de los activos Señalados en la ley 590/2000- Mypimes, rasgos que no definen la esencia de la microempresa. Por ello la única vía para aproximarse a una definición que reúna las características cuantitativas y cualitativas de lo que debe definir a una microempresa, es salir de esa confusión “cuantitativa”, porque lo que distingue a la microempresa de la pequeña y mediana empresa, no es ser “más” pequeña, como lo define la ley, o producir “menos”, sino el “ser diferente” y el producir de otra manera o forma, lo que la caracteriza son las manifestaciones en su naturaleza de trabajo, organización del trabajo e instrumentos de trabajo.

Como complemento a la definición de microempresa dada por el profesor Ernesto Parra, presentamos otros puntos de vista que hacen que la misma sea en su conjunto más general, por cuanto en su definición no incluye a aquellas

que se dedican al comercio y en cuanto a la afirmación “de que no hay separación de trabajo y capital” es un punto de vista cuestionable ya que consideramos que en ellas, existe división del trabajo y capital así sea en forma incipiente, en consecuencia proponemos caracterizar la definición de la siguiente forma:

“Microempresa, es aquella unidad permanente dedicada a la producción, al comercio y/o a la prestación de servicios, en la que existe una incipiente separación de trabajo y capital y utiliza tecnologías intensivas en mano de obra dentro de su actividad económica”.

No obstante nuestra propuesta de definición de Microempresa, no se puede desconocer que la Ley 590 de julio 10 de 2000, es La Ley Marco que actualmente rige para las micro, medianas y pequeñas empresas, su contenido general es obligatorio, razón por la cual su definición prima sobre aquéllas que se han anotado, por cuanto éstas han sido expedidas y/o formuladas por académicos, organismos no legislativos, entidades financieras, que han pretendido teorizar, regular aspectos tributarios, económicos y de financiación, que pueden mantenerse siempre y cuando no contradigan el espíritu o la esencia de la definición de microempresa según esta ley, que se adecúa a nuestro objeto de estudio y pese a que su caracterización es más cuantitativa que cualitativa,

por razones de orden práctico y legal, la adoptamos como base teórica para el desarrollo de esta investigación:

“Para todos los efectos se entiende por microempresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a los siguientes parámetros:

Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores.

Activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales vigentes.

Parágrafo 1º. Para la clasificación de aquellas microempresas que presenten combinaciones de parámetros de planta de personal y activos totales diferentes a los indicados, el factor determinante para dicho efecto, será el de activos totales.”

## 1.2. LA MICROEMPRESA EN LAS POLÍTICAS DE GOBIERNO

Tal vez la primera iniciativa concreta del gobierno colombiano sobre la discusión sistemática de políticas hacia el sector puede enmarcarse como un fenómeno de los años setenta. Tanto los trabajos de Lauchin Currie, de los cuales sobresale “Operación Colombia”, en el año 1961, como el de la misión de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) “hacia el Pleno Empleo”, pueden señalarse como antecedentes conceptuales de esta nueva preocupación gubernamental. Estos tenían como objetivo fundamental de política económica y social el de lograr el “pleno empleo” como centro de la problemática nacional; de aquí que los subsiguientes planes de desarrollo enmarcasen el tema de la Economía Informal

como una perspectiva de modelo de desarrollo que tiene implícita entre otros, el componente de generar empleo.

El trabajo del profesor Currie: “Operación Colombia” señala con bastante claridad sus apreciaciones sobre los problemas de la economía colombiana. Para él el problema es de poca demanda y sólo aplicando la demanda efectiva de la economía podrían movilizarse los recursos para lograr un crecimiento sostenido en el producto y en forma eventual en el empleo; se inclinaba además, en promover la movilización de trabajo desde el campo a la ciudad. Esta concepción en lugar de apoyar la microempresa como instrumento de desarrollo, sugería estimular el crecimiento urbano con actividades de trabajo intensivo, razón por la cual se eligió como líder la actividad de la construcción de vivienda.

El estudio de la Misión de la OIT (Organización Internacional del Trabajo) “Hacia el Pleno Empleo” analiza aspectos de funcionamiento de la economía colombiana, especialmente el comportamiento de los mercados, estudia el proceso de crecimiento a nivel sectorial, las expectativas de cada sector y por el lado de la oferta la evolución demográfica del país, con este estudio se vaticinan altas tasas de desempleo y se recomienda un proceso de desarrollo que utilice técnicas más intensivas en trabajo, es decir, técnicas en las cuales la relación capital- trabajo tienda a ser menor que la observada actualmente en la gran industria.

En la década de los setentas, ya se analizan los problemas relacionados con la calidad de empleo, más que el del desempleo, en 1974, se inician los estudios de la economía informal, entre los que se destaca el realizado por OFICEL que identifica una serie de actividades consideradas informales, dice al respecto que la “economía informal incluye una amplia gama de empresas de pequeña escala de tipo manufacturero, de construcción, de ventas ambulantes y de servicio”.

Los anteriores estudios hacen que se empiece a tener en cuenta la economía informal en los diferentes planes de desarrollo nacional, entre los que se destacan: “Las Cuatro Estrategias de Desarrollo 1972-1974”; “Para Cerrar la Brecha 1975-1978”; “Plan de Integración Nacional 1979-1982”; “Cambio con Equidad 1983-1986”; “Plan de Economía Social 1987-1990”; “La Revolución Pacífica 1990-1994”; “El Salto Social 1994 -1998”; “ Cambio para Construir la Paz 1998-2002”.

**1.2.1. Las Cuatro Estrategias de Desarrollo.** 1972-1974, del gobierno del Presidente Misael Pastrana Borrero. La economía informal comienza a considerarse por su potencial en la generación de empleo, aunque no se trató integralmente y tomando como base el estudio el Profesor Lauchín Currie “Operación Colombia”, señaló como sector prioritario a la construcción, en razón de que este sector demanda mano de obra calificada y no calificada, notándose claramente el propósito de combatir el desempleo.

**1.2.2 Plan Para Cerrar la Brecha.** 1975-1978, del gobierno del Presidente Alfonso López Michelsen, aparece como tema específico la necesidad de ayudar a la economía informal, se propuso lograr un crecimiento de la economía que haga posible la creación masiva de empleo productivo y, por lo tanto, beneficie de manera especial al 50% más pobre de la sociedad colombiana.

Este énfasis sobre empleo y la distribución del ingreso lleva al plan a ocuparse con bastante más claridad en actividades con baja productividad, como son el sector tradicional rural (economía campesina); plantea un aumento substancial en la producción agrícola y una producción industrial de alimentos, procesados a menores u iguales costos a los productos del mercado internacional con características nutritivas similares; Subsidios a la pequeña y mediana industria, que genere nuevos empleos y a las que usen mano de obra intensivamente en regiones deprimidas; descentralización industrial promoviendo el desarrollo industrial en las regiones más pobres, que tengan recursos naturales y mano de obra más barata; en los programas dirigidos al sector rural se destacan el Desarrollo Rural Integrado (DRI) dentro del cual se busca apoyo de crédito, investigación y difusión tecnológica, mercadeo e inversiones en infraestructura física y social para el minifundio; en política industrial se expresa la necesidad de generar más empleo y se da papel importante a la pequeña y mediana industria por ser relativamente intensivas en mano de obra. En política social se destaca el “Plan nacional de Alimentación y Nutrición”(PAN), los programas de

salud y saneamiento ambiental, y el programa de integración de servicios y participación comunitaria en zonas marginales urbanas, el cual va dirigido al llamado sector informal. En la práctica sólo el DRI fue puesto en marcha en escala significativa.

**1.2.3 Plan de Integración Nacional.** 1979–1982, Gobierno del Presidente Julio César Turbay Ayala. Se trata del más explícito pronunciamiento del gobierno en concebir las políticas estatales hacia el sector informal como un conjunto de estrategias orientadas a combatir las distintas dimensiones del problema: niveles insuficientes de consumo, condiciones insatisfactorias de trabajo e índices precarios de la producción microempresarial. Además, sintetiza su política de trabajo y seguridad social en el siguiente texto que vale la pena citar:

“... El dinamismo del sector moderno en la economía en materia de generación de empleo, junto a las altas tasas de crecimiento del PIB, ha contribuido en forma importante al aumento del empleo durante los años setenta. Sin embargo, el llamado “sector informal”, lejos de disminuir su participación en el mercado laboral, viene creciendo en términos de empleo, a una tasa similar al resto de la economía...”(Plan de integración nacional, año:1979 )

Posteriormente asevera que el 40% de los empleos urbanos tienen características asimilables al sector informal urbano. Se considera conveniente diseñar una política dirigida a fomentar y apoyar las actividades económicas del sector informal y a elevar la productividad de los trabajadores a él vinculados. Plantea además el desarrollo de mecanismos de intermediación financiera que

tengan en cuenta las necesidades particulares del sector informal que permitan un mayor acceso a las líneas de crédito de fomento en condiciones “blandas”; impulsar el mejoramiento de la calidad empresarial en tales empresas y lograr su mayor integración al mercado, adoptando las siguientes medidas: extendiendo los servicios que presta el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) en materia de ayuda técnica y capacitación empresarial al sector informal y obligando a esta entidad a asignar una proporción creciente de sus gastos a este propósito; adopción de medidas legales que le permitan mayor capacidad de negociación y acceso al crédito; y en cuanto a su política social para el sector, buscar en forma gradual, la cobertura de entidades que presten servicios sociales.

Así mismo trata tangencialmente las posibilidades del sector, refiriéndolo como un “sector informal” de nuestra economía estableciendo, además, una diferencia entre dicho sector materia de política social y la pequeña y mediana industria materia de política económica, logrando con ello una mayor productividad y mayor eficiencia económica del sector denominado informal y un alivio a la pobreza o, si se quiere, un mayor bienestar hacia los denominados sectores informales.

**1.2.4 Cambio con Equidad.** 1983 – 1986, Gobierno del Presidente Belisario Betancourt. Aparece por primera vez en la historia de los planes nacionales de desarrollo el apoyo a la microempresa, como política social de gobierno. Alude

expresamente a la microempresa en el sentido de que viene siendo examinada como resultado del trabajo realizado por entidades sin ánimo de lucro. El plan dice:

“... el incremento de la remuneración de las familias vinculadas al sector informal dependerá fundamentalmente de la capacitación empresarial y laboral de los microempresarios y de la definición de un contexto que favorezca una mayor integración de los sectores formal e informal. Para apoyar la capacitación empresarial, el gobierno diseñará un plan de fomento de pequeñas empresas, que será ejecutado por el SENA con la participación de entidades privadas. En igual sentido, se impulsará el Plan Nacional de Desarrollo Cooperativo. Por su contribución al empleo y a la generación de ingresos de los sectores más populares de la población, se fortalecerán las pequeñas unidades empresariales...”. (Cambio con equidad, año:1983).

Dentro del contexto de forzada austeridad fiscal que vive el país, se plasman algunas iniciativas novedosas en defensa de la microempresa, se coordinan esfuerzos de corporaciones privadas con el de entidades de gobierno, es así, como el Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES), urgido en apariencia por el recrudecimiento del desempleo, aprueba en marzo de 1974 el “Plan Nacional Para el Desarrollo de la Microempresa (PNDM)” el cual, en materia operativa, prevé las siguientes acciones principales: cursos de formación inicial abierta y a distancia para cubrir un amplio número de pequeñas empresas, cursos de capacitación en áreas de gerencia para grupos auto-seleccionados de empresarios a cargo del SENA y de las fundaciones privadas;

apoyo para elaborar solicitudes de crédito que serán administrados por la Corporación Financiera Popular (CFP) y la Caja Social de Ahorros.

**1.2.5 Plan de Economía Social.** 1987–1990, del Presidente Virgilio Barco. Los siguientes apartes recogen las principales directrices de la voluntad presidencial en cuanto al apoyo microempresarial se refiere.

El Plan de Economía Social tiene una doble perspectiva. Una estrategia de desarrollo social y una estrategia de crecimiento económico sustentado sobre la base que el crecimiento económico cumple una clara función social y, a su vez, el desarrollo social es un factor fundamental de crecimiento.

La primera estrategia, de desarrollo social, se apoya en los Planes de Erradicación de la Pobreza absoluta (PEPA), el Plan Nacional de Rehabilitación (PNR) y el Plan de Desarrollo Integral Campesino (PDIC).

El PEPA busca afrontar los factores sociales, económicos y políticos determinantes de la pobreza. Sus acciones más importantes se orientan en general a elevar los ingresos y la productividad de los desfavorecidos, fortaleciendo organizaciones autónomas tales como los miembros de microempresarios, las juntas de acción comunal, los comités comunitarios, etc.

El PNR busca adelantar acciones para erradicar la pobreza e impulsar el crecimiento económico regional. Tal es el caso de regiones como el Putumayo, Huila, Urabá, Arauca, Cauca, Caquetá, Güaviare, y parte del Magdalena Medio, donde la desintegración de su economía local y la débil presencia institucional han conducido a un deterioro de las condiciones económicas y sociales y al debilitamiento de las relaciones del Estado con la comunidad.

El PDIC, busca erradicar la pobreza campesina mejorándole sus condiciones de producción y comercialización.

La segunda estrategia, está orientada a aumentar el crecimiento de la economía estimulando la inversión privada y las exportaciones, acompañado de medidas de orden fiscal, agrario, urbano, crediticio y de comercio exterior. Para el logro de este objetivo el gobierno ha seleccionado cuatro sectores prioritarios en donde concentrará sus esfuerzos macroeconómicos, son ellos: el agropecuario, el industrial, el de la construcción y el energético.

Para el gobierno, la microempresa constituye un componente decisivo en la generación de empleo así como en la producción de cierto tipo de bienes . Es por ello que amplió la cobertura del PNDM 1988–1990, creando instrumentos más precisos de programación, evaluación, comercialización y asistencia técnica; pero no hay una clara y definida atención por parte del Estado que permita al

sector microempresarial desarrollarse, ya que el gobierno restringe su acción al ámbito de la asistencia social, pues supone el sector incorporado en los grupos más pobres de la población; limitando con ello el concepto mismo de economía social al de gasto social efectuado por el Estado. El crecimiento económico, por su parte, se sustenta fundamentalmente en los sectores modernos de la economía. Un concepto mucho más amplio de economía social conduce a pensar en un tipo de desarrollo en el que el bienestar y el consumo de los trabajadores y de la mayoría de la población que de ellos depende, hace parte integral y positiva del circuito económico y su expansión. Tal conceptualización no aparece en el Plan de Desarrollo y mucho menos define éste una estrategia tendiente a lograr este tipo de desarrollo.

**1.2.6 La Revolución Pacífica.** Del Presidente Cesar Gaviria Trujillo 1990–1994, otorgó prioridad al desarrollo tecnológico y al mercadeo de bienes y servicios para el sector microempresarial y se consiguieron nuevos recursos para crédito por valor de US \$20 millones.

En 1993, se reestructuró la política crediticia, orientando los recursos del Banco interamericano de desarrollo (BID), hacia las microempresas más pobres, se separaron las actividades de capacitación y de crédito y se fortaleció el Fondo Nacional de Garantías.

**1.2.7 El Salto Social.** 1994–1998, del Presidente Ernesto Samper, vinculó al PNDM 105 entidades ejecutoras con las cuales se atendieron 97 municipios en 25 departamentos del país.

A pesar del esfuerzo que desde 1984 ha desarrollado el PNDM para implantar una política de apoyo para pequeñas unidades económicas, y el importante avance logrado en este tiempo, persisten la baja cobertura de los servicios, los limitados recursos para financiar los programas por lo cual se hace necesario consolidar una estrategia más integral de atención que incluya no sólo programas de financiación, sino también programas de capacitación a los microempresarios y sus trabajadores y un programa que facilite la legalización de estas unidades productivas en materia laboral, comercial, tributaria, ambiental y de funcionamiento.

**1.2.8 Cambio para Construir la Paz.** Del Presidente Andrés Pastrana 1999–2002, en el cual se señalan los lineamientos que orientarán la política económica y social del país. Como este plan está en plena vigencia, no se trata aquí de presentar una evaluación de sus alcances y realizaciones, queremos mostrar las principales directrices en materia de apoyo a las microempresas.

El Plan de gobierno está fundamentado en recuperar la imagen internacional del país, deteriorada por las denuncias de filtración de dineros del narcotráfico, hacer frente a la crisis económica y lograr la paz.

En desarrollo de su política de diplomacia por la paz, Andrés Pastrana Arango ha logrado mejorar las relaciones con Estados Unidos, país que comprometió US\$1.600 millones para el desarrollo del Plan Colombia, estrategia encaminada a combatir el flagelo del narcotráfico, principal generador de violencia en el país.

Así mismo se ejecutarán recursos para recuperar las zonas marginadas del país, que están en manos de los grupos insurgentes, este plan ha originado diversas corrientes a favor y en contra del mismo. Igualmente pretende sanear las finanzas locales, afectadas por el excesivo gasto público y la corrupción. Para lograr la reactivación económica, el gobierno Pastrana rebajó los impuestos a las empresas que generen nuevos puestos de trabajo, diseñó una política de lucha contra el contrabando y la evasión, impulsó la ley de vivienda y ofreció apoyo a los empresarios generando programas para la microempresa, lo que materializó a través de la expedición de la ley 590 de 2000 Mipymes, con el fin de lograr la promoción y el desarrollo de este tipo de empresas, buscando solucionar en parte la situación económica actual, generar empleo y lograr productividad de pequeños capitales.

## 1.2.9 Planes Nacionales para el Desarrollo de las Microempresas (PNDM).

**1.2.9.1 Plan Nacional Para el Desarrollo de la Microempresa 1984 – 1987.** Por iniciativa del gobierno del Presidente Belisario Betancourt, en marzo de 1984 el CONPES aprobó por primera vez un Plan Nacional de Desarrollo de la Microempresa. Su orientación fue definida en torno a tres estrategias: capacitación administrativa, asesoría y crédito. Su ejecución se ha realizado bajo un esquema de concertación entre organismos gubernamentales y entidades privadas dedicadas al apoyo de la microempresa o a la intermediación financiera, con la coordinación del DNP.

En la búsqueda de información sobre resultados de este programa específico de apoyo a la microempresa, fue sorprendente encontrar que, aunque siendo éste un programa gubernamental que lleva ya bastante tiempo en funcionamiento, no existen evaluaciones, y si las hay, ellas apenas son fragmentarias. De esta suerte y pese a nuestro esfuerzo no fue posible describir los numerosos programas en términos siquiera de indicadores básicos como podría ser el número de beneficiarios, el valor de los créditos otorgados o el volumen de empleo en las empresas cubiertas, en lo que al Departamento del Cauca se refiere, lo cual se atribuye al temor tanto de las corporaciones privadas como gubernamentales del medio, de ser cuestionadas por su labor cuando ésta no haya sido efectiva. A nivel nacional, según estadísticas del DNP, a finales de

1987 habían sido capacitados 27.000 microempresarios por entidades no gubernamentales y 15.000 por el SENA; asesoradas 33.000 microempresas y otorgados 8.000 créditos por valor de 1.500 millones de pesos. A juicio de esta entidad se concluye además que, aunque los resultados son significativos, son reducidos frente a las necesidades de las microempresas y a sus potencialidades a favor del desarrollo, las acciones adelantadas se han quedado cortas para superar algunos problemas, entre los que se destacan los relacionados con la remuneración del trabajo, la seguridad social, el ordenamiento legal, la comercialización masiva de bienes y servicios, el mejoramiento tecnológico, el encadenamiento con establecimientos de mayor escala y la articulación a los planes sectoriales de desarrollo. Es además necesario incorporar al plan otras entidades gubernamentales y no gubernamentales dedicadas al mismo objetivo, que cuenten con metodologías adecuadas a las especificidades regionales, poblacionales y productivas. Se requiere, también, dar cabida a la organización gremial de los microempresarios, que constituyen una base fundamental para el avance concertado de los programas.

Al respecto, vale la pena resaltar las observaciones del profesor Hugo López G., investigador de la Universidad de Antioquia, en el encuentro de investigadores sobre la microempresa organizado por la Universidad San Buenaventura en la ciudad de Cali, quien sostiene que: "... desde la creación en los años sesenta de

la Corporación Financiera Popular (CFP) y de las fundaciones privadas, hasta los actuales programas de desarrollo de la microempresa, el sector microempresarial representa una estrategia de supervivencia familiar... un complemento de los ingresos que algunos miembros de la familia reciben..”(Hugo López, 1987)

Afirma también que en Colombia se ha creído siempre que los principales problemas de la microempresa son la falta de crédito y de asistencia técnica. De ahí el énfasis en la formación empresarial y en organización del crédito.

Al respecto el PNDM, sólo habla de “impartir formación para la participación social” y de “entrar en conversaciones” para la adquisición de un crédito. Del problema de la comercialización no se encuentra una sola letra en el plan; plantea además la necesidad de reconocer una sola o varias políticas para el sector informal teniendo en cuenta las diferencias profundas que existen entre las diversas actividades que la componen; un carácter heterogéneo del sector informal exige políticas diferenciales; una política igual y “totalitarista” para elementos desiguales, enfrentará seguramente el riesgo del fracaso; a pesar de ello se siguen manteniendo programas en los que se piensa en una política para el sector.

Las actividades particulares difieren no sólo por la rama económica, sino por el tipo de relaciones que se mantienen con el resto de la economía en general. Los siguientes ejemplos demuestran que la política económica dirigida al sector informal no puede ser una sola y que es posible hacer disyunción de casos.

La problemática del artesano metalmecánico, productor de auto-partes y dependiente de los grandes ensambladores extranjeros difícilmente puede ser tratado fuera del mercado de una política automotriz global. El artesano del mueble, por su parte, enfrenta a una estructura productiva en la que las medianas empresas y las grandes factorías se dividen el terreno de acuerdo a líneas y estilos: muebles de estilo rústico, muebles sector hogar, muebles de oficina de producción de escala; todo ello en el contexto controlado por el comercio que es un oligopolio. Los problemas de los establecimientos informales (escasez de materia prima, sobre inventario de madera, problemas de diseño, etc.), sólo pueden ser resueltos en un marco de una política sectorial. Los vendedores de víveres callejeros y manufacturas que abastecen una buena parte del sector popular a bajos precios, sólo podrán encontrar reconocimiento a su labor distributiva dentro de una política global urbanística y comercial, mediante la ubicación en centros minoristas bien dotados.

Lo anterior lleva a cuestionar el sentido que puede tener una política aislada de crédito y asistencia técnica, propuesta en el plan en mención. También el hecho

de que esa política sea responsabilidad de un solo organismo estatal SENA o de entidades privadas aisladas y no de una organización interinstitucional tipo DRI que comprometa, para cada sector, a los diferentes entes del Estado, a los sindicatos, organismos gremiales informales, a las medianas y grandes unidades modernas de producción y distribución y a las universidades tanto públicas como privadas.

Por lo demás, otra de las críticas que se le hicieron al Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa es su marcado “cortoplacismo”, lo cual es la subestimación del papel que las pequeñas unidades pueden jugar en el jalonamiento del desarrollo, y no solo como una acción de urgencia para salir de apuros.

#### **1.2.9.2 Plan Nacional Para el Desarrollo de la Microempresa entre 1988 y 1990.**

Responde a la directriz del Plan de Economía Social del gobierno del Presidente Virgilio Barco, el cual buscó afianzar los logros obtenidos con los programas de apoyo y superar las limitaciones encontradas en los mismos. En los términos formulados en el DNP, en su Documento 2.366 – UDS7 al CONPES para su aprobación, mostramos en forma sintetizada lo pertinente a sus objetivos, estrategias, acciones complementarias, resultados esperados, financiación, administración y coordinación del plan.

Los objetivos del plan son:

- Desarrollar tecnológicamente la microempresa para desarrollar la productividad del trabajo.
- Lograr una mejor y más adecuada remuneración de los factores productivos aplicados a la microempresa especialmente del trabajo.
- Contribuir al fortalecimiento de la autonomía tecnológica de la industria nacional.
- Propiciar el establecimiento de nuevos canales de comercialización de insumos y de productos.
- Facilitar el acceso de los trabajadores de la microempresa y de sus familias a los servicios de salud y seguridad social.
- Apoyar los procesos de organización gremial de los microempresarios, como mecanismos de participación ciudadana y desarrollo democrático

Para lograr los objetivos mencionados propuso estrategias, que involucran la intervención concertada de entidades públicas y organismos no gubernamentales:

- Comercialización: Establecer comercializadoras de insumos para la microempresa de productos elaborados en diez (10) capitales territoriales. Ya se encuentran comercializadoras en Cali, Medellín y Bogotá.
- Desarrollo Tecnológico: Proporcionar información y asesoría en el área tecnológica, fomentar la producción de bienes de capital e impulsar la investigación especializada. El Sena tendrá a su cargo la coordinación de esas actividades.
- Organización Gremial: Apoyar mediante acciones educativas para la participación, los procesos organizativos de los microempresarios con el fin de crear canales de concertación. Bajo esta perspectiva, el SENA diseñó un programa de formación y ha constituido la Confederación Nacional de Microempresarios (CONAMIC), con cerca de 200 organizaciones afiliadas en varias ciudades del país.

La ejecución del plan tenía prevista la participación concertada de organismos no gubernamentales, entidades públicas y de organismos de cooperación técnica

internacional. Las entidades públicas vinculadas al plan, tenían claramente definidas sus funciones:

- DNP-CONPES: Responsables de canalizar la cooperación técnica internacional.
- Ministerio de Desarrollo económico: Responsable de coordinar los estudios y gestiones propias de la estrategia de ordenamiento legal durante el periodo 1988 – 1990.
- Ministerio de Comunicaciones: Responsable de la divulgación en medios masivos.
- Departamento Nacional de Cooperativas: Ejecutar los programas de microempresas asociativas.
- SENA: Coordinar la ejecución de las actividades propias de las estrategias de desarrollo tecnológico y organización gremial; co-ejecutar las acciones de asesoría empresarial y elaborar los mensajes de divulgación.

- Artesanías de Colombia. Ejecutar los programas de microempresas artesanales y participar en las actividades propias de la estrategia de comercialización.
- Corporación Financiera Popular: Coordinar la ejecución de las actividades propias de la estrategia de crédito y actuar como organismo de intermediación financiera.
- Banco de la República: Tramitar todos los desembolsos del fondo especial de crédito ante el BID y distribuirlos entre los intermediarios financieros.

También se previó la participación de: FONADE; COLCIENCIAS: financiamiento y evaluación de investigaciones; Universidades Públicas: realización de investigaciones; DRI: microempresas rurales; PROEXPO: asesoría sobre líneas de exportación y promoción de las mismas; Fondo Nacional de Garantías (FNG): otorgamiento de garantías en condiciones adecuadas a las características de la microempresa; La Previsora S.A.: seguros de insolvencia al crédito otorgado a las microempresas.

Administración y Coordinación del Plan. Las instancias responsables de la administración y coordinación del Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa fueron:

- Coordinación General. Se hizo a través del CONPES de acuerdo con la política nacional de desarrollo y directrices trazadas por el gobierno nacional.
- Consejo Nacional de la Microempresa. Es el ente de la programación de las acciones de apoyo y principal concertador entre los distintos grupos de organismos vinculados al Plan, conformado por tres representantes de las federaciones no gubernamentales que operen con recursos BID; dos representantes de entidades que operen con créditos diferentes; dos representantes de las entidades de intermediación financiera; dos representantes de la Confederación de Microempresarios; un representante de las fuentes externas de financiamiento.
- Consejo Evaluador. Su función, fue planear la marcha del programa de apoyo y crédito, garantizando su adecuada ejecución el cual será coordinado por el DNP.
- Comités de Apoyo. Organismos asociados a los consejos del plan, con la función de diseñar mecanismos, estrategias y evaluar sus resultados, tales como: comité de metodologías, de finanzas, de investigaciones, de comercialización y regionales.

Con esta propuesta se avanzó sin lugar a dudas, al concebir que los programas de acción con microempresas deben tener un seguimiento y ser orientados según sus resultados. Cada vez se esclarece más la naturaleza de las relaciones micro-empresariales, se aprende mejor a intercambiar con ellas, se busca más la eficacia económica de la acción sobre el estudio y análisis de las posibilidades reales que tienen las microempresas de cumplir con las normas legales en materia laboral, comercial, tributaria y de funcionamiento, las cuales en la nueva propuesta del plan de desarrollo microempresarial, se recogen en sus objetivos y concretamente en su estrategia de ordenamiento legal con la cual se plantea la búsqueda de alternativas o mecanismos que permitan que lo normativo encuentre condiciones de aplicabilidad real a través de tratamientos diferenciales a ese sector o mediante propuestas de reformas legales con miras a que la población ocupada en las microempresas puedan disfrutar de su derecho a la seguridad social y que el microempresario cree las condiciones necesarias para la transición paulatina de la microempresa hacia lo formal, a partir del logro de una racionalidad en la gestión administrativa y que, junto con mayores posibilidades de acceso al crédito, logre mayores niveles de mercado, producción y rentabilidad en su empresa.

**1.2.9.3 El Plan Nacional para la Microempresa 1994 – 1998.** buscó fomentar la generación de empleo y aumentar la productividad de estas unidades económicas, de tal manera que se lograra una mayor competitividad de éstas.

Para esto era necesario lograr procesos eficientes de integración subsectorial, desarrollar esquemas de subcontratación y fomentar la desagregación tecnológica, de forma tal que pequeñas unidades de producción puedan tener acceso a componentes parciales y especializados de la producción. Como fruto de lo anterior, se mejorarían los ingresos y el nivel de vida de la población vinculada a este sector empresarial.

Para ello se pusieron en marcha tres estrategias: un sistema de financiamiento para el sector (FINURBANO), un programa de servicios tecnológicos y un nuevo ordenamiento institucional.

El Plan Nacional para la Microempresa contó con recursos presupuestales y contrapartidas por \$301.047 millones para el período 1995-1998. El Presupuesto General de la Nación aportó \$221.845 millones, de los cuales se destinaron \$66.670 millones a la capitalización del Instituto de Fomento Industrial (IFI), \$120.305 millones al Programa de Servicios Tecnológicos y \$34.870 millones a capitalizar al Fondo Nacional de Garantías como apalancamiento a los recursos de crédito. Los otros \$79.202 millones provendrían de contrapartidas locales y de cooperación técnica internacional.

**1.2.9.4 Plan para el desarrollo de la Microempresa 1999-2001.** El Presidente Andrés Pastrana no ha estructurado un plan como tal para el desarrollo de las

microempresas, pero ha sustentado su apoyo y contribución a este importante sector a través de la expedición de la ley 590 de 2000, asignándole al DNP, en coordinación con el Ministerio de desarrollo Económico, el estudio de políticas y programas de promoción de micro, pequeñas y medianas empresas que se incluirán en el curso de la elaboración del proyecto del Plan Nacional de Desarrollo. A continuación se resumen los principales aportes contenidos en la ley:

- Objeto: Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación del empleo, desarrollo regional, integración de sectores económicos, aprovechamiento productivo de pequeños capitales, considerando la capacidad empresarial de los colombianos.
- Definición: Se entiende por micro, pequeña y mediana empresa (Mipymes) toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural y jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a unos parámetros: que la ley contempla en el mismo artículo.
- Consejo Superior de Microempresa: Define la conformación con miembros de alto nivel, (entre ellos, cuatro Ministros, Director de Planeación,

Representantes de Microempresarios, Representantes de Universidades) dando la posibilidad de que los municipios y departamentos en donde haya un plan integral para la microempresa, tengan un representante. Entre las funciones, una importante es promover que los departamentos y municipios concerten planes integrales de apoyo a las microempresas.

- Registro único de Proponentes: Con el propósito de disminuir los trámites ante el Estado, el registro mercantil y el registro único de proponentes se integrarán en el registro único empresarial, a cargo de las cámaras de comercio. Le asigna a la Superintendencia de Industria y Comercio la función de organización y funcionamiento del registro único.
- Promoción: los Departamentos y Municipios promoverán coordinadamente la organización de ferias locales y nacionales, la conformación de centros de exhibición e información permanentes, y otras actividades similares para dinamizar mercados en beneficio de las Mipymes.
- Políticas y programas de comercio exterior: El consejo de comercio exterior estudiará y recomendará al gobierno nacional, la adopción de políticas y programas de comercio exterior y de promoción de exportaciones dirigidos, entre otras, hacia las Microempresas.

- Se crea el Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo para las micro, pequeñas y medianas empresas, adscrito a Ministerio de Desarrollo (Mindesarrollo), cuyo objeto es financiar proyectos, programas y actividades para el desarrollo de las Mipymes y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción. Este fondo manejará una subcuenta Para las microempresas cuya fuente serán recursos provenientes del Presupuesto Nacional, aportes o créditos de organismos multilaterales, o de donaciones, herencias o legados. De los recursos del presupuesto nacional durante los 10 años siguientes a la expedición de la ley, se asignará una suma equivalente a veinte mil millones de pesos(\$20.000.000.000), en ningún caso podrá ser objeto de recortes.
- Se crea el fondo de Inversiones de Capital de Riesgo de las Mipymes, Emprender, como una cuenta adscrita al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, cuyo objeto es apoyar a productores asentados en áreas campesinas, estimulando la creación y fortalecimiento de las Mipymes rurales.

Serán beneficiarios de los recursos destinados a la capitalización del fondo nacional de regalías, prevista en el artículo 51 de la ley 550 de 1999, todas las Mipymes, sin que para ello sea necesario que se acojan a lo establecido en la ley. Como aspecto fundamental se menciona la implementación del Sistema de

Micro-crédito, sistema de financiamiento a microempresas, dentro del cual el monto máximo de préstamo es de veinticinco salarios mínimos mensuales vigentes sin que el saldo para un solo deudor sobrepase esta cuantía. Los municipios y departamentos podrán establecer regímenes especiales sobre impuestos, tasas y contribuciones, con el fin de estimular la creación y subsistencia de las Mipymes. El gobierno nacional reglamentará la incorporación de estímulos e incentivos para que el sistema financiero coloque recursos importantes de crédito en apoyo a las Mipymes; así mismo estimulará la capitalización de Mipymes, propiciando la democratización accionaria. Los fondos de pensiones podrán adquirir títulos de emisión colectiva por grupos de Mipymes, que obtengan respaldo de emisores inscritos y registrados.

El gobierno Nacional promoverá la asociatividad de las Mipymes con el fin de consolidar el ingreso al mercado de capitales. Así mismo propiciará el establecimiento de líneas de crédito para la capitalización empresarial, como instrumento para mejorar la relación entre capital social y el pasivo externo de las compañías pertenecientes a Mipymes.

El Ministerio de Desarrollo estimulará y articulará los sistemas de información, como instrumentos de apoyo a las Mipymes.

El sistema Nacional Ambiental, SINA, promoverá a partir de la vigencia de esta ley, el desarrollo de programas, proyectos y actividades orientados a facilitar el acceso de las Mipymes a producción más limpia, transferencia de tecnologías ambientales más sanas y al conocimiento de normas ambientales.

El gobierno apoyará el establecimiento de parques industriales, tecnológicos, centros de investigación, centros de desarrollo tecnológico y bancos de maquinaria, para el fomento de las Mipymes.

El Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el exterior, (ICETEX) destinará recursos y programas para facilitar la formación y el desarrollo del capital humano vinculado a las Mipymes.

Otro de los aportes fundamentales de esta ley es la reducción de los aportes parafiscales destinados al Sena, el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y las Cajas de compensación como estímulo a la creación y subsistencia de Mipymes que se constituyan e instalen a partir de la promulgación de la presente ley.

Contempla que el gobierno nacional, formulará políticas para fomentar la creación de empresas gestionadas por jóvenes emprendedores, profesionales, técnicos y tecnólogos, quienes podrán acceder al crédito a través del Instituto

de Fomento Industrial y el Fondo Nacional de Garantías, en condiciones especiales.

En síntesis, la sucesión histórica de planes de desarrollo nacional y de planes de desarrollo de la microempresa deja ver cómo la problemática compleja del sector microempresarial se ha perfilado como un tema cada vez más válido y cada vez más urgente de acción estatal. Esta especie de “conciencia nacional” se ha ido introduciendo lentamente a través de planes y programas, pero el tema de la legalización no ha sido tenido en cuenta.

Los estudios relacionados con el tema de la legalización del sector informal son escasos y los esfuerzos investigativos en este sentido han sido producto de iniciativas privadas de organismos tales como la Fundación Carvajal, La Corporación de Microempresas de Antioquia, La Fundación Compartir de Bogotá, la Fundación Sarmiento Palau de Tuluá, la Fundación Para el Desarrollo de Santander (FUNDESAN), Fundación SHELL Para el Desarrollo de la Microempresa en Bogotá, Fundación Para el Desarrollo de la Microempresa (FUNDAMIC) en el Valle del Cauca, Fundación Para la Educación Superior (FES), entre otros.

Sociológicamente hablando, los hechos anteceden al derecho. La microempresa es un hecho social que surge como producto de las condiciones particulares del

desarrollo de nuestro país, la cual a medida que crece y se expande trasciende su realidad inmediata para convertirse en un fenómeno social generalizado, que demanda la atención de investigadores con el propósito de explicar su naturaleza y función dentro de la estructura económica y social.

Producto de ese proceso, y de la evidencia empírica de su magnitud, hoy se presenta una necesidad inaplazable de encontrar para el sector informal un espacio dentro del orden jurídico que normalice su actividad de acuerdo con sus posibilidades reales. No tiene sentido que las disposiciones legales que norman las actividades económicas en nuestro país, sean de difícil cumplimiento para un gremio que se ha constituido en uno de los mayores generadores de empleo en la ciudad. Se dice que la ilegalidad le es propia a la microempresa por su carácter informal. Creemos que es ilegal, porque no existe un reconocimiento dentro de la legislación general de su existencia.

### **1.3. PROBLEMÁTICA LEGAL DE LA MICROEMPRESA**

La microempresa es un hecho social que surge como producto de las condiciones particulares del desarrollo de nuestro país, y en la medida que ésta ha trascendido se ha convertido en fenómeno estrictamente económico y social que ha comenzado a demandar la atención del Estado, de académicos y de investigadores para tratar de explicar en forma global su naturaleza socio-

económica. Producto de ese proceso y de la evidencia empírica se ha concluido que dentro de la legislación vigente no existe un marco legal adecuado que normalice las actividades de acuerdo a las posibilidades reales y de empleo del país, dato tomado de la Encuesta de las Unidades económicas informales, desarrollada por el Departamento Nacional de Estadística, (DANE), en julio 1995, con asesoría técnica de la OIT. De acuerdo con la legislación nacional toda empresa para que exista ante el Estado debe estar debidamente legalizada, debe legalizarse toda persona natural o jurídica (constituida en sociedad), que se dedique profesionalmente a una actividad mercantil. Entendiéndose por actividad mercantil la mayoría de las operaciones de compra o venta y demás, la fabricación, la transformación, la circulación de bienes y la prestación de servicios. El proceso de legalización varía de acuerdo al sector económico al que pertenece la empresa y al tipo de producto que elabora, por ello es conveniente brindarle los elementos necesarios para que sea el microempresario quien tome la decisión sobre la conveniencia o no de llevar a cabo éste proceso en su empresa. Conviene anotar que, a excepción del pago del subsidio familiar el cual se causa desde la fecha de inscripción, todas las obligaciones legales se encuentran en una íntima relación de tal manera que el incumplimiento de una de ellas incide en las otras, tienen además el carácter retroactivo para las empresas que en determinado momento decidan cumplirlas, por lo cual legalizar su empresa supone para el microempresario cumplir con

todos los pagos que no ha hecho en el pasado. Toda empresa para legalizarse debe cumplir los siguientes requisitos:

- En el ámbito laboral. Se deben pagar contribuciones o aportes mensuales a organismos de seguridad y de formación profesional como son: entidades prestadoras del servicio de salud; fondos de pensiones y cesantías, el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar ICBF; Cajas de Compensación Familiar; el Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA.
- En el ámbito tributario. Se deben pagar y declarar en forma anual, mensual, bimestral los siguientes impuestos: de renta y complementarios; de industria y comercio; a las ventas (IVA) y retención en la fuente.
- En el ámbito comercial. El registro mercantil y el registro único de proponentes se integraron en el Registro Único Empresarial, a cargo de las cámaras de comercio.
- En el ámbito de funcionamiento. Deben renovar anualmente el permiso de funcionamiento del negocio ante las autoridades civiles y de policía como son: la licencia o registro de fabricación, patente de funcionamiento, la licencia sanitaria, el certificado de seguridad, etc.

- En el ámbito ambiental: Realizar los estudios que sean necesarios, para garantizar un adecuado entorno ecológico – productivo, para lo cual debe obtener los permisos y orientación de la Corporación Regional del Cauca.

Muchas personas involucradas en los programas de desarrollo de la microempresa en forma unánime coinciden en que al microempresario le resulta muy difícil asumir las obligaciones que los requisitos de legalización le imponen, prefiriendo permanecer en la clandestinidad a pesar de las desventajas innegables que le reporta esta condición. Entre ellas vale la pena mencionar: La imposibilidad o desprotección jurídica para exigir jurídicamente el pago de las deudas o emprender acciones de casi todo orden, en lo que a su actividad comercial se refiere; cierre de oportunidades de clientela, hecho que limita su participación en licitaciones ante entidades oficiales y grandes empresas, ofrecer sus productos ampliamente; los sobre-costos que tienen que pagar para mantener esa condición (multas, sobornos); la desprotección en que se encuentra él, su familia y sus empleados (cualquier eventualidad puede arrasar incluso con la empresa). Se dice además, que “la ilegalidad” le es propia a la microempresa por su mismo carácter “informal” pero que ello existe porque no hay un reconocimiento dentro del derecho de su existencia y características particulares. Como se ve, hay razones de peso para buscar una salida que, sin eliminar “las ventajas competitivas” coloque al microempresario en condiciones de acceder a las bondades de la formalidad”.

La magnitud del problema de ilegalidad de las microempresas resulta difícil de precisar en términos cuantitativos, aún más cuando el universo microempresarial no se conoce con exactitud, sino a través de estimaciones basadas en la escasa información estadística disponible. Al analizar los aspectos legales de la microempresa vale la pena resaltar los resultados encontrados por la encuesta realizada por la DESAP presentada en el primer foro de programas en 1982, organizada por la Universidad de San Buenaventura de Cali.

Microempresas no registradas en la Cámara de Comercio: 55.5%.

Microempresas que no pagan impuesto de Industria y Comercio: 64.5%.

Microempresas que no cotizan al Sena, Instituto Colombiano de Bienestar (ICBF), Cajas de Compensación Familiar: 99,0%

Microempresas que no afilian a sus empleados al Instituto de Seguros Sociales (ISS): 90.1%.

A este respecto Ernesto Parra Escobar(Parra, 1984: 96), señala también que debido a su informalidad la microempresa elude costos difícilmente evitables para otras empresas en lo que se refiere a prestaciones sociales.

El microempresario, de hecho, no elude totalmente esta responsabilidad, ya que al finalizar el año reconoce “una bonificación” dentro de lo que llaman la “liquidación” a manera de cesantías y prima de servicios.

Aporte a la Seguridad Social. Es raro el microempresario, continúa Parra, que tiene sus trabajadores afiliados al Seguro Social o a alguna Caja de Compensación Familiar, y que cumpla con sus aportes para con el ICBF y el SENA.

Impuestos. Un apreciable número de microempresas, según el autor, no paga impuestos de industria y comercio y la mayoría no presenta declaración de renta y complementarios.

Como se ha mencionado, han sido muchos los estudios que han abordado diferentes aspectos de la microempresa, pero la naturaleza de su problemática legal está a la orden del día en el país. Con miras a la búsqueda de soluciones de ordenamiento legal como lo señalaba la propuesta de “Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa 1988 – 1990”, “proponer las reformas legales pertinentes y fomentar el establecimiento de las modalidades más adecuadas de remuneración, primas y prestaciones sociales de diversa índole, subsidio familiar, atención en salud, impuestos a la actividad empresarial y licencias de funcionamiento”, no se ha logrado nada a cabalidad y sigue vigente el reto para que tanto el gobierno nacional como el municipal ayuden de verdad a los microempresarios.

Es evidente que el actual Gobierno a través de la expedición de La ley 590 de 2000 (Mipymes), recoge aspectos fundamentales del plan 88-90 en donde contempla importantes estímulos para la creación de nuevas microempresas como son: posibilidad de reducir costos de la carga prestacional en sus primeros tres años; acceder a líneas de crédito en condiciones especiales, a través del Instituto de Fomento Industrial y del Fondo Nacional de Garantías; beneficiarse de los recursos destinados a la capitalización del Fondo Nacional de Garantías; formulación de políticas para fomentar en la juventud la creación de empresas; la creación de fondos para apoyo técnico y para la aprobación de créditos. Así mismo da la posibilidad a los municipios para que establezcan regímenes especiales sobre impuestos, tasas y contribuciones.

Contempla un aspecto fundamental: el registro único de Mipymes, con el propósito de reducir los trámites ante el Estado: el registro mercantil y el registro único de proponentes se integrarán en el Registro Único Empresarial, a cargo de las cámaras de comercio, dando incluso la posibilidad de acudir a otros medios que agilicen la gestión de inscripción como es el uso de Internet.

Es importante anotar, que vemos con preocupación que pese a las grandes contribuciones de la Ley 590, hoy casi a un año de haberla expedido, por lo menos en Popayán y en el Cauca, ni el gobierno municipal, ni departamental la han difundido, tampoco han promovido en sus consejos y asambleas

respectivamente, exenciones especiales que promuevan la creación de nuevas Mipymes, haciendo que con esta indiferencia los microempresarios pierdan una excelente oportunidad. De otra parte en algunos aspectos, la Ley no incluyó dentro de los beneficios a las microempresas existentes limitándoles su posibilidad de crecimiento, incluso la en nuestra opinión, ley contribuye en la disminución del nivel de competitividad de las existentes, con respecto a las que se creen en vigencia de la misma.

## 2. LEGISLACIÓN APLICABLE A LAS MICROEMPRESAS

### 2.1. LA LEGISLACIÓN TRIBUTARIA COLOMBIANA

En Colombia toda persona natural o jurídica que ejerza actividades de industria, comercio o servicios, debe cumplir con las siguientes obligaciones tributarias:

- Declaración y pago del impuesto sobre la renta.
- Declaración y pago del impuesto de industria y comercio.
- Impuesto al Valor Agregado - IVA-
- Efectuar las retenciones en la fuente a que esté obligado.

**2.1.1 El Impuesto de Renta y Complementarios.** “Es un impuesto personal y directo, con tarifas progresivas y establecidas sobre tres bases independientes entre sí, pero consideradas como un solo tributo” (Artículo 26, Estatuto Tributario, Decreto 624 de 1989), a saber:

- El impuesto de renta.
- El impuesto de ganancias ocasionales.
- El impuesto de remesas al exterior.

La base para la liquidación del impuesto sobre la renta es la renta líquida, la cual es

“la suma de todos los ingresos ordinarios y extraordinarios realizados en el año o periodo gravable, que sean susceptibles de producir un incremento neto del patrimonio en el momento de su percepción, y que no hayan sido expresamente exceptuados, se restan las devoluciones, rebajas y descuentos, con lo cual se obtienen los ingresos netos. De los ingresos netos se restan, cuando sea el caso, los costos realizados imputables a tales ingresos, con lo cual se obtiene la renta bruta. De la renta bruta se restan las deducciones realizadas, con lo cual se obtiene la renta líquida” (Artículo 26, Estatuto Tributario (E.T.)).

El impuesto a las ganancias ocasionales, según lo dispuesto en el Artículo 299 del E.T., grava a los ingresos constituidos por utilidad en la enajenación de activos fijos poseídos dos años o más, determinados por la diferencia entre el precio de enajenación y el costo fiscal del activo; utilidades originadas en la liquidación de sociedades, determinadas por el exceso de lo recibido sobre el capital aportado; las utilidades provenientes de herencias, legados y donaciones; los ingresos recibidos por loterías, rifas, apuestas y similares.

El impuesto de remesas se causa en la transferencia al exterior de rentas o ganancias ocasionales (Artículo 319 del E.T.)

**2.1.1.1 El contribuyente.** El Artículo 2 del E.T. define al “contribuyente o responsable directo del pago del tributo, los sujetos respecto de quienes se realiza el hecho generador de la obligación sustancial”, como por ejemplo el

hecho de obtener la renta gravable, la ganancia ocasional, o de girar los ingresos obtenidos al exterior. Los contribuyentes pueden ser personas naturales o personas jurídicas tales como sociedades limitadas o asimiladas, sociedades anónimas o asimiladas, fondos de inversión, contribuyentes con régimen tributario especial y entidades extranjeras.

**2.1.1.2 Contribuyentes con rentas exentas.** El Estatuto Tributario, en los Artículos 206 y siguientes determina las rentas exentas:

- Las indemnizaciones por accidente de trabajo o enfermedad.
- Las indemnizaciones que impliquen protección a la maternidad.
- Lo recibido por gasto de entierro del trabajador.
- El auxilio de cesantía y los intereses de cesantías.
- Las pensiones de jubilación, invalidez, vejez, de sobrevivientes y sobre riesgos profesionales, en la parte del pago mensual que exceda de 50 salarios mínimos mensuales.

- El seguro por muerte y las compensaciones por muerte de los miembros de las fuerzas militares y de la policía nacional.
- Los gastos de representación percibidos en razón de la naturaleza de la función que desempeñan.
- El exceso del salario básico percibido por los oficiales y suboficiales de las fuerzas militares y de la Policía Nacional y de los agentes de ésta última.
- El 30% del valor total de los pagos laborales recibidos por los trabajadores (Ley 223 de 1995, Artículo 96)
- Prestaciones provenientes de un fondo de pensiones.
- Cesantías pagadas por los fondos de cesantías.
- Renta de las empresas comunitarias, definidas en el Artículo 38 de la Ley 30 de 1998.
- Las rentas provenientes de la prestación de servicios públicos domiciliarios, cuando las empresas prestadoras de los servicios sean entidades oficiales o empresas de economía mixta.

- Todas las rentas obtenidas por las empresas comerciales e industriales del Estado y las sociedades de economía mixta del orden departamental, municipal y distrital, en las cuales la participación del Estado sea superior al 90%, que ejerzan los monopolios de suerte y azar y de licores y alcoholes.
- Las zonas francas estarán exentas del impuesto de renta y complementarios.
- Las personas jurídicas usuarias de las zonas francas industriales estarán exentas del impuesto de renta y complementarios sobre los ingresos obtenidos en el ejercicio de sus actividades industriales realizadas en tales zonas francas.
- La explotación de hidrocarburos, minas, gases distintos de los hidrocarburos y depósitos naturales, siempre y cuando reinviertan sus utilidades en exploración, dentro de los tres años siguientes al año en el cual se haya solicitado la exención.
- Fondos ganaderos organizados como sociedades anónimas abiertas siempre y cuando destinen el equivalente del impuesto sobre la renta y complementarios a una cuenta especial cuya destinación exclusiva será la de atender las actividades de extensión agropecuaria.

- Intereses, comisiones y demás pagos para empréstitos y títulos de deuda pública en el exterior.
- Intereses de bonos de financiamiento presupuestal y de bonos de financiamiento especial.
- Intereses por enajenación de inmuebles destinados a la reforma urbana.
- Intereses por deudas y bonos de la Reforma Agraria; e intereses sobre pagarés y cédulas de reforma urbana.
- Indemnizaciones por seguros de vida.
- El Decreto Ley 1264 de 1994, modificado por la Ley 218 de 1995 dispone que

“... estarán exentas del impuesto de renta y complementarios las nuevas empresas agrícolas, ganaderas, microempresas, establecimientos comerciales, industriales, turísticos, las compañías exportadoras y mineras que no se relacionen con la exploración o explotación de hidrocarburos, que se instalen efectivamente en la zona afectada por el sismo del Río Páez, y aquellas preexistentes al 21 de julio de 1994 que demuestren fehacientemente incrementos sustanciales en la generación de empleo, siempre que estén ubicadas en los municipios señalados en el Artículo 1 del presente decreto. La cuantía de la exención regirá durante diez años...”.

- Los extranjeros tendrán derecho a las exenciones contempladas a los tratados o convenios internacionales que se encuentran vigentes.

**2.1.1.3 No contribuyente.** Son aquellos entes que a pesar de producirse con relación a ellos el hecho que genera el impuesto, la ley los exime del pago del tributo, en razón de la calidad de persona o por política tributaria.

“No son contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios la Nación, los departamentos y sus asociaciones, los distritos, los territorios indígenas, los municipios y las demás entidades territoriales, las corporaciones autónomas regionales y de desarrollo sostenible, las áreas metropolitanas, las asociaciones de municipios, los resguardos y cabildos indígenas, los establecimientos públicos y demás establecimientos oficiales descentralizados, siempre y cuando no se señalen en la ley como contribuyentes” (Artículo 22 del ET)

“No son contribuyentes del impuesto de renta y complementarios los sindicatos, las asociaciones de padres de familia, las sociedades de mejoras públicas, las instituciones de educación superior aprobadas por el ICFES, que sean entidades sin ánimo de lucro, los hospitales que estén constituidos como personas jurídicas sin ánimo de lucro, las organizaciones de alcohólicos anónimos, las juntas de acción comunal, las juntas de defensas civil, las juntas de copropietarios administradoras de edificios organizados en propiedad horizontal, o de copropietarios de conjuntos residenciales, las asociaciones de exalumnos, los partidos o movimientos políticos aprobados por el Consejo Nacional Electoral, Las ligas de consumidores, los fondos de pensionados, así como los movimientos, asociaciones y congregaciones religiosas que sean entidades sin ánimo de lucro” (Artículo 23 del ET)

**2.1.1.4. Contribuyentes con régimen tributario especial.** El Artículo 19 del ET. enumera las entidades sometidas al régimen especial de impuesto sobre la renta y complementarios que consisten fundamentalmente en que tributan a una tarifa

del 20% (Artículo 35 del ET) sobre la renta líquida gravable que no tenga el carácter de exento, no se les aplica el sistema de determinación de la renta por comparación patrimonial ni por renta presuntiva:

“Las corporaciones y asociaciones sin ánimo de lucro cuyo objeto social y principales recursos estén destinados a actividades de salud, deporte, educación formal, cultural, investigación científica o tecnológica, ecológica, protección ambiental, o programas de desarrollo social, cuando las mismas sean de interés general siempre que sus excedentes sean reinvertidos en la actividad de su objeto social.

Las personas jurídicas sin ánimo de lucro que realizan actividades de captación y colocación de recursos financieros y se encuentren sometidas a la vigilancia de la Superintendencia Bancaria.

Las cajas de compensación familiar, los fondos mutuos de inversión, los fondos de empleados y las asociaciones gremiales, con respecto a los ingresos provenientes de las actividades industriales y de mercadeo.

Las asociaciones gremiales respecto de sus actividades industriales y de mercadeo.

Las cooperativas, sus asociaciones, uniones, ligas centrales, organismos de grado superior de carácter financiero, instituciones mutualistas, instituciones auxiliares del cooperativismo y confederaciones cooperativas, previstas en la legislación cooperativa” (Artículo 19 ET)

**2.1.1.5. Renta.** En Colombia, el impuesto sobre la renta está conformado por tres bases independientes: Renta, Ganancia Ocasional y Remesas al exterior. A cada una de estas bases se le debe calcular el impuesto a cargo y la suma de los tres impuestos constituye el impuesto a la renta y complementarios.

El Artículo 26 del ET explica la manera como se obtiene la renta líquida gravable:

“... de la suma de todos los ingresos ordinarios y extraordinarios realizados en el año o periodo gravable, que sean susceptibles de producir un incremento neto al patrimonio en el momento de su percepción, y que no hayan sido expresamente exceptuados, se restan las devoluciones, rebajas y descuentos, con lo cual se obtienen los ingresos netos. De los ingresos netos se restan, cuando sea el caso, los costos realizados imputables a tales ingresos, con lo cual se obtiene la renta bruta. De la renta bruta se restan las deducciones realizadas, con lo cual se obtiene la renta líquida. Salvo las excepciones legales, la renta líquida es renta gravable y a ella se aplica las tarifas señaladas por la ley.” (Artículo 26 ET)

**2.1.1.5.1 Ingresos Netos.** De acuerdo al Artículo 26 del Estatuto Tributario, los ingresos ordinarios y extraordinarios gravados con el impuesto, son aquellos que causan un incremento en el patrimonio de una forma neta. A estos ingresos también se les denomina “Renta”. Las devoluciones, rebajas y descuentos se deben restar al ingreso bruto para obtener el ingreso neto.

No todos los ingresos son gravables, puesto que existen unos ingresos no constitutivos de renta, los cuales están especificados en los Artículos 36 a 57 del Estatuto Tributario:

- La prima por colocación de acciones.

- Utilidad en la enajenación de acciones (ley 49 de 1990, Artículo 4)
- Utilidades originadas en procesos de democratización de sociedades, realizados mediante oferta pública (Ley 633 de 2000, Artículo 10).
- Cuando por motivos de interés público o utilidad social o con el propósito de proteger el ecosistema, se transfieran bienes inmuebles a entidades públicas o mixtas en las cuales tenga mayor participación el Estado, la utilidad obtenida será ingreso no constitutivo de renta ni ganancia ocasional (Ley 223 de 1995, Artículo 171)
- El componente inflacionario de los rendimientos financieros percibidos por personas naturales y sucesiones ilíquidas.
- Componente inflacionario de los rendimientos financieros que distribuyan los fondos de inversión, mutuos de inversión y de valores.
- El componente inflacionario en rendimientos financieros percibidos por los demás contribuyentes.
- Toda retribución en dinero recibido de organismos estatales, como recompensa por el suministro de datos de información especiales a la sección

de inteligencia de los organismos de seguridad del Estado (Ley 223 de 1995, Artículo 252).

- Los premios y distinciones en concursos nacionales e internacionales de carácter científico, literario, periodístico, artístico y deportivo.
- La utilidad en la venta de casa o apartamento de habitación cuando ésta haya sido adquirida antes de 1978, o en ciertos porcentajes si fue adquirida entre 1978 y 1986.
- La indemnización por seguro de daño.
- Los terneros nacidos y enajenados durante el año.
- Indemnizaciones por destrucción o renovación de cultivos, y por control de plagas.
- Donaciones para partidos, movimientos y campañas políticas (Ley 223 de 1995, Artículo 248)
- Las participaciones y dividendos. (E.T., Artículos 48 y 49. Reglamentado en la Ley 223 de 1995, Artículo 71).

- La distribución de utilidades, por liquidación de la empresa.
- Aporte de entidades estatales, sobretasas e impuestos para financiamiento de sistemas de servicio público de transporte masivo de pasajeros. (Ley 488 de 1998, Artículo 29)
- Pago por intereses y servicios técnicos en zonas francas.
- Contribuciones abonadas por las empresas a los trabajadores en un fondo mutuo de inversión.
- Rendimientos de los fondos mutuos de inversión, fondos de inversión y fondos de valores provenientes de la inversión en acciones y bonos convertibles en acciones.
- Aportes a los fondos de pensiones y pago de las pensiones.
- Aportes del empleador a los fondos de cesantías. (Ley 49 de 1990, Artículo 9)

**2.1.1.5.2 Costo de producción.** El Artículo 89 del Estatuto Tributario especifica que "... la renta bruta está constituida por la suma de los ingresos netos

realizados en el año o periodo gravable que no hayan sido exceptuados expresamente en los Artículos 36 a 57 y 300 a 305. Cuando la realización de tales ingresos implique la existencia de costos, la renta bruta está constituida por la suma de dichos ingresos menos los costos imputables a los mismos.”.Por costo se entiende toda erogación o egreso que pueda imputarse en forma directa sobre un producto o servicio en particular destinado para la venta.

Para efectos tributarios, la ley señala unos parámetros básicos en materia de costos y algunas limitaciones específicas para su reconocimiento, un poco diferentes a lo que especifica la Contabilidad de Costos.

No todo gasto se puede restar como costo. El Artículo 58 y siguientes del Estatuto Tributario señala que para reconocer un costo como tal debe cumplir unos requisitos mínimos a saber:

- Que los costos tengan una relación de causalidad con la actividad productora de la renta.
- Que se trate de gastos normalmente acostumbrados, de acuerdo con las prácticas generales de comercio.
- Que el ingreso tenga proporcionalidad con el egreso.

- Que se pague dentro del respectivo año o periodo gravable.
- Que la ley no limite o prohíba su deductibilidad.

El Estatuto Tributario establece algunos procedimientos para hallar la renta bruta de algunos contribuyentes especiales que por su complejidad o por su posibilidad de evasión amerita un tratamiento fiscal especial. Este tratamiento consiste normalmente en la regulación del cálculo de los ingresos y de los costos, mediante la fijación de procedimientos diferentes de los cánones contables ordinarios, dando lugar a una contabilidad específicamente fiscal. Esos casos reciben el nombre técnico de rentas brutas especiales, entre las que se destacan:

- Renta bruta en ventas a plazos.
- Renta bruta en la enajenación de semovientes.
- Renta bruta de las compañías de seguros.
- Renta bruta de los socios de compañías.
- Renta vitalicia y fiducia mercantil.
- Rentas de trabajo

Estos casos especiales están detallados en los Artículos 91 a 103 del Estatuto Tributario.

**2.1.1.5.3 Deducciones.** A los ingresos netos se les resta los costos para obtener la renta bruta. A la renta bruta se le restan las deducciones para obtener la renta líquida la cual, por lo general, se constituye en la base gravable.

Las deducciones son gastos generales o indirectos en que se incurre en toda actividad económica productiva, que cumplen con los requisitos exigidos por la ley tributaria para ser reconocidos.

Los gastos deducibles pueden definirse como los gastos necesarios para la producción de la renta, y están conformados por los gastos generales y gastos de administración y ventas, como por ejemplo: compensación por servicios personales, es decir salarios, prestaciones sociales, viáticos y gastos de representación, honorarios y comisiones de los administradores de la empresa o negocio; o compensaciones por el uso de capitales ajenos, como intereses, arrendamientos y regalías.

Hay que diferenciar entre costos y gastos o deducciones: Mientras que los costos son erogaciones que hacen parte del activo mismo, se materializan en él, los gastos se refieren a la actividad productora de renta en general, como lo son los gastos del personal administrativo y de dirección, los gastos financieros, servicios generales, distribución de mercancías, etc.

El Estatuto Tributario reglamenta las deducciones, en sus Artículos 104 a 177.

Entre otros aspectos se destacan los siguientes:

- Las deducciones se aceptan legalmente cuando se pagan efectivamente en dinero o en especie o cuando su exigibilidad determine que equivalga legalmente a un pago.
- Debe existir relación de causalidad y se reconoce para el año o periodo en que se desarrolla la actividad, aún cuando no se haya pagado en ese periodo.

El Estatuto Tributario clasifica las deducciones en varias categorías:

- Deducciones generales, constituidas por la totalidad de los gastos necesarios para producir renta, llamadas también expensas necesarias.
- Gastos por servicios personales, pago de carácter laboral, etc.
- Gastos a terceros, que configuran rentas exclusivas de capital para su beneficiario, como por ejemplo intereses.

- Gastos necesarios para proteger o reponer los bienes de capital, tales como la depreciación de maquinaria y equipo, amortización de inversiones, pérdida de bienes y de créditos.
- Gastos especiales o deducciones sin relación causal con la renta y que se reconocen por motivos de interés general tales como: intereses sobre préstamos para adquisición de vivienda, donaciones, inversiones en investigaciones científicas o tecnológicas, inversiones en control y mejoramiento del medio ambiente.

**2.1.1.5.4 Rentas líquidas especiales.** En razón de que ciertas rentas carecen tanto de costos como de deducciones, la ley contempla de manera explícita ciertas rentas líquidas especiales:

- Renta presuntiva. (Artículo 188 del ET)
- Renta líquida por recuperación de deducciones. (Artículo 195 del ET)
- Renta líquida en los contratos de servicios autónomos (artículo 200 del ET)
- Renta líquida para empresas dedicadas al transporte internacional (Artículo 203 del ET)
- Renta líquida en la explotación de películas cinematográficas (Artículo 204 del ET)

- Renta líquida en la explotación de programas de computador (Artículo 204 del ET)
- Certificados de desarrollo turístico (Artículo 205 del ET)

En Colombia existen tres maneras diferentes de determinar la base gravable: depuración de la renta líquida, la renta presuntiva y la renta gravable especial por comparación del patrimonio. La depuración de la renta líquida consiste en restar, de la renta o ingreso neto, los costos, para obtener la renta bruta; de ésta se restan las deducciones para obtener la renta líquida, la cual es la base gravable.

La renta presuntiva, contemplada en el Artículo 188 del Estatuto Tributario consiste básicamente en que la base gravable no puede ser inferior al 6% del patrimonio líquido, entendiendo por patrimonio líquido, el patrimonio bruto menos los pasivos. Hay que tener en cuenta que la ley 633 de 2000 incrementó el porcentaje de renta presuntiva del 5% al 6% sobre el patrimonio líquido. Así mismo a partir del año gravable de 1999, por disposición del Artículo 5 de la ley 488 de 1998 eliminó la renta presuntiva sobre patrimonio bruto.

El mismo Artículo 188 del Estatuto Tributario en el parágrafo 3 señala que los primeros \$286.400.000 (año gravable 2001) de activos del contribuyente

destinados al sector agropecuario, se excluirán de la base de aplicación de la renta presuntiva sobre patrimonio líquido.

La ley también contempla ciertas deducciones al patrimonio líquido (Artículo 189 del ET) y excluye a ciertas entidades (Artículo 191 del ET) de estar sometidas al régimen de renta presuntiva.

**2.1.1.5.5 Renta exenta.** La renta líquida obtenida, ya sea por depuración normal o por renta presuntiva (la mayor de las dos) es la renta gravable; no obstante existen casos en los que la ley permite restar algunos valores de la renta líquida para determinar la renta gravable. Son las rentas exentas que se encuentran taxativamente señaladas en las normas tributarias y que se conceden por motivos de carácter económico, político o social, constituyendo una excepción al pago del tributo.

Las rentas exentas se encuentran reguladas en el Estatuto Tributario en los Artículos 206 y siguientes, entre otros:

- Rentas de trabajo exentas (Artículo 206 y siguientes ET)
- Empresas comunitarias (Artículo 209 del ET)
- Rentas exentas de los usuarios de las zonas francas (Artículo 213 del ET)
- Fondos de garantías (Artículo 214 del ET).

La renta gravable, entonces, está constituida por la renta líquida menos las rentas exentas.

**2.1.1.5.6 Renta gravable especial por comparación de patrimonio.** El Artículo 236 del Estatuto Tributario señala que “Cuando la suma de la renta gravable, las rentas exentas y la ganancia ocasional neta resultare inferior a la diferencia entre el patrimonio líquido del último periodo gravable y el período líquido del año inmediatamente anterior, dicha diferencia se considera renta gravable, a menos que el contribuyente demuestre que el aumento patrimonial obedece a causas justificadas”. Este es, pues, un tercer sistema para encontrar la base gravable.

En conclusión se tiene que la mayor de: la renta líquida obtenida por depuración normal y la renta presuntiva sobre el patrimonio líquido, es la base gravable sobre la que se calcula el impuesto sobre la renta y complementarios. Sin embargo, en caso de existir diferencia positiva entre el patrimonio líquido a diciembre 31 del año gravable, y diciembre 31 del año inmediatamente anterior, y de ello resultare un aumento injustificado del patrimonio en el año, esa diferencia se sumará a la renta gravable de ese mismo año. La renta obtenida por comparación de patrimonio no es susceptible de afectarse ni siquiera con rentas exentas.

**2.1.1.6 Tarifas.** Una vez que se ha determinado la renta gravable, se le aplica la tarifa para obtener el valor del impuesto básico de renta.

**2.1.1.6.1 Impuesto básico de renta.** Se obtiene de multiplicar la renta gravable por la tarifa respectiva:

“ Fijase en un treinta por ciento (30%) la tarifa única sobre la renta gravable de las sociedades anónimas, de las sociedades limitadas y de los demás entes asimilados a unas y otras de conformidad con las normas pertinentes. La misma tarifa se aplicará a la renta gravable de las sociedades extranjeras de cualquier naturaleza y a cualesquiera otras entidades extranjeras” (Artículo 240 del ET)

La tarifa del 30% prevista en el Artículo 240 del Estatuto Tributario fue modificada por el Artículo 99 de la ley 223 de 1995, al treinta y cinco por ciento (35%).

El impuesto correspondiente a la renta gravable de las personas naturales colombianas, de las sucesiones de causantes colombianos, de las personas naturales extranjeras residentes en el país, de las sucesiones de causantes extranjeros residentes en el país y de los bienes destinados a fines especiales, en virtud de asignaciones o donaciones modales, es el determinado en la Tabla incluida en el Artículo 241 del Estatuto Tributario. Dicha tabla, por ser demasiado extensa, no se transcribe en el presente documento.

Para cada uno de estos contribuyentes, el impuesto sobre la renta es el indicado frente al intervalo al cual corresponda su renta gravable.

El Artículo 242 dispone que los valores absolutos expresados en moneda nacional de la Tabla contenida en el Artículo 241 se reajustará anual y acumulativamente en el 100% del incremento porcentual del índice de precios al consumidor.

El Estatuto Tributario contempla tarifas especiales para dividendos o participaciones recibidos por extranjeros no residentes ni domiciliados en el país (Artículo 245), para dividendos y participaciones recibidos por sucursales de sociedades extranjeras (Artículo 246) y para personas naturales extranjeras sin residencia (Artículo 247).

**2.1.1.6.2 Descuentos tributarios.** Una vez que se ha determinado el impuesto básico sobre la renta, se puede restar de ese impuesto, si fuere del caso, los descuentos tributarios, los cuales son beneficios fiscales que tienen por objeto evitar la doble tributación, o incentivar determinadas actividades útiles para el país. Estos beneficios o descuentos tributarios los podemos dividir en dos grupos:

Descuentos para evitar la doble tributación.

- Por impuestos pagados en el exterior (Artículo 254 del ET)
  - A favor de empresas colombianas de transporte aéreo y marítimo internacional. (Artículo 254 del ET)
  - Por impuesto sobre las ventas pagado en la adquisición de activos fijos (Artículo 154, Ley 488 de 1998).
  - Por impuesto sobre las ventas en la importación de maquinaria pesada para industrias básicas (Artículo 50, ley 223 de 1995).
- Descuentos para incentivar actividades útiles para el desarrollo del país o de utilidad social. Son:
    - Por cultivar árboles o descuentos por reforestación. (Artículo 253 del ET)
    - Por colocación de acciones o conversión de bonos (Artículo 258 del ET).
    - Por CERT para incentivar las exportaciones.(Artículo 257 del ET)
    - Las donaciones hechas a las universidades aprobadas por el ICFES que sean entidades sin ánimo de lucro.(Artículo 249 del ET)
    - Por generación de empleo (Artículo 250)

**2.1.1.7 Ganancia ocasional.** El impuesto de ganancia ocasional se establece con los ingresos extraordinarios u ocasionales que obtiene un contribuyente y que provienen de negocios y hechos jurídicos que no hacen parte de su actividad ordinaria. Estos ingresos extras, así como los ingresos ordinarios, producen un incremento neto al patrimonio

El Estatuto tributario expresa cuáles son los ingresos considerados como ganancia ocasional:

- Utilidad en la enajenación de activos fijos poseídos dos años o más (Artículo 300 del ET)
- Utilidades originadas en la liquidación de sociedades (Artículo 301 de ET)
- Utilidades provenientes de herencias, legados y donaciones (Artículo 302 del ET)
- Ingresos provenientes de loterías, premios, rifas, apuestas y similares (Artículo 304 del ET)
- Premios en títulos de capitalización (Artículo 305 del ET)
- Premios de apuestas y concursos hípicos o caninos y premios a propietarios de caballos o canes de carreras (Artículo 8, Ley 6ª de 1992)

Sin embargo el Estatuto Tributario reconoce como exentas algunas ganancias ocasionales:

- Asignación por causa de muerte o de la porción conyugal a los legitimarios o al cónyuge (los primeros \$17.200.000) (Artículo 307 del ET)
- Las herencias o legados a personas diferentes a legitimarios o cónyuge o de donaciones, la ganancia ocasional exenta será del 20% del valor recibido sin que dicha suma supere los \$17.200.000 (Artículo 308 del ET)
- Donaciones a damnificados por la actividad volcánica del Nevado del Ruiz.
- Otras. (Artículo 310 del ET)

De otra parte, el Estatuto Tributario reconoce también que existen pérdidas ocasionales, de tal manera que de la ganancia ocasional se pueden restar las pérdidas ocasionales con lo que se obtiene la ganancia ocasional neta. Sin embargo la ley especifica algunos casos en los cuales no se acepta descontar pérdidas ocasionales (Artículo 312 del ET):

- En enajenación de derechos sociales o acciones de sociedades de familia.
- En la enajenación de activos fijos cuando la enajenación tenga lugar entre una sociedad y otra persona natural económicamente vinculada con esa sociedad.

- En la enajenación de activos fijos, cuando la transacción tenga lugar entre una sociedad y sus socios, su cónyuge o pariente dentro del cuarto grado civil de consaguinidad.

Una vez obtenida la ganancia ocasional neta, se aplican las mismas tarifas correspondientes al impuesto sobre la renta: 35% para las sociedades anónimas y sociedades limitadas y demás entes asimilados (Artículo 313 del ET) y la Tabla contenida en el Artículo 241 del ET para personas naturales, sucesiones de causantes colombianos, personas naturales extranjeras residentes en el país, y bienes destinados a fines especiales (Artículo 314 del ET).

De otra parte el Artículo 317 del ET fija una tarifa del 20% del impuesto de ganancia ocasional proveniente de loterías, rifas, apuestas y similares. Igualmente se especifica que, para quienes no están obligado a declarar, el impuesto por ganancia ocasional es igual a la suma de las retenciones en la fuente por todo concepto que deban aplicarse a los pagos recibidos (Artículo 6 del ET).

**2.1.1.8 Impuesto sobre remesas al exterior.** El envío o transferencia al exterior de renta y ganancias ocasionales obtenidas en Colombia, da lugar al impuesto sobre remesas, cualquiera que sea el beneficiario de la transferencia. La tarifa de este impuesto, para todos los casos, es del 7%. (Ley 6ª de 1992, Artículo

133) El artículo 322 del ET señala los casos en los cuales no se aplica el impuesto de remesas

**2.1.1.9 Ajustes Integrales por Inflación.** A partir del año gravable de 1992 se adoptó el sistema de ajustes integrales por inflación a las cuentas del activo, pasivo y patrimonio, y a las cuentas de resultados denominadas no monetarias. Este sistema se aplica a los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios obligados a llevar libros de contabilidad (sujetos al régimen común según lo dispuesto en el Artículo 499 del ET), con excepción de los contribuyentes especificados en el Artículo 19 del ET (Contribuyentes con régimen especial) y las entidades especificadas en el Artículo 22 y 23 del ET (Entidades que no son contribuyentes) (Artículo 329 del ET).

Sin embargo la ley 488 de 1998, en el artículo 11 señaló que los inventarios al igual que las compras de mercancías o inventarios de mercancías no deben ajustarse por inflación, a partir del primero de enero de 1999. De otra parte el artículo 154 de la misma ley derogó el Artículo 348 – 1 del ET, referente a los ajustes de los ingresos, costos y gastos del periodo gravable; quedando, por lo tanto, vigente solamente los ajustes por inflación a los activos, pasivos y patrimonio no monetarios.

Los activos, pasivos y patrimonio no monetarios se ajustarán de acuerdo a un factor denominado Porcentaje de Ajuste Año Gravable (PAGG), definido en el Artículo 2º de la ley 1744 de 1991, equivalente a la variación porcentual del índice de precios al consumidor para empleados, elaborado por el Departamento Nacional de Estadística (DANE).

El sistema de ajuste integral por inflación es un hecho generador de impuesto sobre la renta, por cuanto el ajuste correspondiente a los activos se lleva como crédito en una cuenta de resultados denominada corrección monetaria, mientras que los ajustes correspondientes a la depreciación acumulada (incluyendo amortización y agotamiento), a los pasivos y al patrimonio se lleva a la misma cuenta como débito. El valor encontrado al restar los créditos (Haber) de los débitos (Debe) de la cuenta de corrección monetaria, constituye la utilidad (si es positivo) o pérdida (si es negativo) por exposición a la inflación, las cuales afectarán directamente a la renta líquida o base gravable del impuesto sobre la renta (Artículo 350 del ET)

Se deben ajustar partidas tales como:

- Activos representados en moneda extranjera.
- Activos representados en UVR.
- Activos con pacto de reajuste.

- Terrenos.
- Edificios.
- Semovientes.
- Maquinaria en montaje.
- Maquinaria.
- Equipos.
- Muebles.
- Vehículos.
- Computadores.
- Aportes en sociedades y acciones.
- Intangibles pagados efectivamente.
- Pasivos representados en moneda extranjera.
- Pasivos representados en UVR
- Pasivos con pacto de reajuste.
- Patrimonio líquido.

Sin embargo algunas partidas que, por tener carácter de no monetarias, y cuyo valor nominal no varía ante la pérdida del poder adquisitivo de la moneda, no son susceptibles de ajustes por inflación. Ejemplo:

- Efectivo.
- Depósitos en cuentas de ahorro.

- Depósitos en cuentas corrientes.
- Cuentas por cobrar en moneda nacional.
- Bonos, títulos y demás activos mobiliarios poseídos en moneda nacional que no tengan un reajuste pactado.

**2.1.1.10 La declaración de renta y complementarios.** Todas las personas, salvo algunas excepciones, deben denunciar ante el Estado, mediante una declaración tributaria, los hechos sometidos al impuesto sobre la renta y complementarios, así como liquidar el tributo (calcularlo) y pagar. El Artículo 574 del Estatuto Tributario establece las clases de declaraciones que deben ser presentadas por los contribuyentes:

- Declaración anual del impuesto sobre la renta y complementarios.
- Declaración bimestral del impuesto sobre las ventas.
- Declaración mensual de retención en la fuente.

**2.1.1.10.1 Personas naturales.** La ley señala: “están obligados a presentar declaración de renta y complementarios por el año gravable de 2000, todas las personas naturales y sucesiones ilíquidas sometidas a dicho impuesto que hayan obtenido ingresos brutos superiores a \$20'200.000 y/o un patrimonio bruto superior a \$155'500.000, con excepción de los que se enumeran en el siguiente

punto para los que se elimina la declaración” (Artículo 7, Decreto 2662 de 2000).

Se entiende que, para que las personas cuyos ingresos brutos y patrimonio bruto sean inferiores a las cuantías señaladas en el Artículo 7 del mencionado decreto, no se les obligue a presentar la Declaración de Renta y Complementarios, deben cumplir, además, con todos los requisitos exigidos en el Artículo 499 del E.T. para pertenecer al régimen simplificado.

Los asalariados, cuyos ingresos brutos provengan en más del 80% de una relación laboral, que no sean responsables del impuesto sobre las ventas, es decir, que pertenezcan al régimen simplificado, no están obligados a presentar Declaración de Renta y Complementarios, siempre y cuando su patrimonio bruto a 31 de diciembre de 2000 no supere los \$155'000.000 y que no haya obtenido durante el año 2000 ingresos totales superiores a \$80'800.000 (Artículo 593, Decreto 2662 de 2000).

En cuanto a los trabajadores independientes, que no sean responsables del IVA por pertenecer al régimen simplificado y cuyos ingresos se originen en más del 80% por concepto de honorarios, comisiones y servicios, sobre los cuales se haya efectuado retención en la fuente, no están obligados a presentar Declaración de Renta y Complementarios, siempre y cuando sus ingresos brutos

no superen los \$53'900.000 durante el año 2000, ni su patrimonio bruto, a 31 de diciembre de 2000, supere los \$155'500.000 (Artículo 594 – 1, Decreto 2662 de 2000).

Dentro de los ingresos brutos referidos en los párrafos anteriores, no debe incluirse los correspondientes a la enajenación de activos fijos ni los provenientes de loterías, rifas, apuestas o similares (Artículo 593 del E.T.). Por otro lado, los ingresos correspondientes a pensiones de jubilación, vejez, invalidez y muerte se entienden incorporados dentro de los ingresos brutos.

La Declaración del Impuesto sobre la Renta y Complementarios para el año gravable 2000, debe contener:

- Formulario oficial para el año gravable respectivo, debidamente diligenciado.
- Identificación y ubicación del contribuyente, así como la actividad económica.
- Discriminación de los factores necesarios para determinar las bases gravables del impuesto sobre la renta y complementarios.
- Liquidación privada del impuesto sobre la renta y complementarios.

- Firma de quien cumpla el deber formal de declarar.

Los contribuyentes obligados a llevar libros de contabilidad, cuando el patrimonio bruto o los ingresos brutos durante el año gravable de 2000, superen los \$1.349'400.000, deben presentar la Declaración del Impuesto sobre la Renta y Complementarios, firmada por contador público. (Artículo 1, Decreto 2587 de 1999)

El formulario diseñado por la DIAN para la Declaración de Renta y complementarios para personas naturales (formulario rosado), consta de las siguientes secciones:

- Datos Generales.
- Ajustes por inflación; corrección monetaria.
- Patrimonio.
- Pasivo.
- Ingresos.
- Costos.
- Deducciones.
- Renta
- Ganancia Ocasional.
- Liquidación privada.

- Pagos.
- Firmas.

**2.1.1.10.2 Personas jurídicas.** Las personas jurídicas, sociedades y asimiladas y las demás entidades contribuyentes del Impuesto sobre la Renta y Complementarios, independientemente del monto de los ingresos obtenidos durante el año gravable o su patrimonio poseído a 31 de diciembre del mismo año, están obligadas a presentar la declaración de renta. (Artículo 19 del E.T.).

Para efectos tributarios, a las empresas unipersonales de que trata el Código de Comercio, se les aplica el régimen previsto en el Estatuto Tributario para las sociedades de responsabilidad limitada (Artículo 18 del E.T.)

También son contribuyentes del Impuesto de Renta y Complementarios con régimen general, las cajas de compensación familiar, los fondos de empleados y las asociaciones gremiales, cuando obtengan ingresos provenientes de actividades industriales, comerciales y en actividades financieras distintas a la inversión de su patrimonio, diferentes a las relacionadas con salud, educación, recreación y desarrollo social (Artículo 19-2 del ET)

Las siguientes entidades no están sometidas a renta presuntiva, y tienen régimen tributario especial:

- Las corporaciones, fundaciones y asociaciones sin ánimo de lucro cuyo objeto social principal y recursos estén destinados a las actividades mencionadas en el numeral 1º del Artículo 19 del ET, que sean de interés general, con excepción de las contempladas en el Artículo 23 del mismo Estatuto (Artículo 1º, Decreto 124 de 1997).
- Las personas jurídicas sin ánimo de lucro que realicen actividades de captación y colocación de recursos financieros y se encuentren sometidas a la vigilancia de la Superintendencia Bancaria. (Artículo 19 del ET)
- Fondos mutuos de inversión que desarrollen actividades industriales de mercadeo (Artículo 19 del ET)
- Las cooperativas, sus asociaciones, uniones, ligas centrales, organismos de grado superior de carácter financiero, las asociaciones mutualistas, instituciones auxiliares del cooperativismo y confederaciones cooperativas. (Artículo 19 del ET)

No están obligadas a presentar Declaración de Renta y Complementarios las personas jurídicas extranjeras sin domicilio en el país, cuando la totalidad de sus ingresos hubiesen estado sometidos a la retención en la fuente y dicha retención

en la fuente, así como la retención por remesas, cuando fuere el caso, les hubiere sido practicadas. (Artículo 592 del ET)

Tampoco están obligadas a presentar Declaración de Renta y Complementarios las empresas de transporte aéreo o marítimo sin domicilio en el país, de conformidad con los artículos 414-1 y 592 del Estatuto Tributario.

Sin embargo, las siguientes entidades no contribuyentes, deben presentar Declaración de Ingreso y Patrimonio:

- Entidades de derecho público no contribuyentes.
- Entidades sin ánimo de lucro: Sociedades de mejoras públicas, instituciones de educación superior, hospitales, organizaciones de alcohólicos anónimos, asociaciones de exalumnos, partidos o movimientos políticos, ligas de consumidores, fondos de empleados, movimientos o asociaciones y congregaciones religiosas, cajas de compensación familiar, fondos mutuos de inversión, fondos de empleados y asociaciones gremiales.
- Fondos de inversión, fondos de valores y fondos comunes que administren las entidades fiduciarias; los fondos parafiscales, agropecuarios y pesqueros.

- Fondos de pensiones de jubilación, invalidez y muerte y fondos de cesantías.

Las siguientes personas no contribuyentes, no están obligadas a presentar Declaración de Renta ni de Ingresos y Patrimonio:

- Los entes territoriales.
- Las juntas de acción comunal y de defensa civil, los sindicatos, asociaciones de padres de familia, juntas de copropietarios administradoras de edificios organizados en propiedad horizontal y de copropietarios de conjuntos residenciales (Artículo 598 del ET)

El formulario diseñado por la DIAN para la Declaración de Renta y Complementarios para sociedades (Formulario verde), consta de las siguientes secciones:

- Datos generales.
- Ajustes por inflación; corrección monetaria.
- Patrimonio.
- Ingresos.
- Costos.

- Deducciones.
- Renta.
- Liquidación privada.
- Pagos.
- Firmas.

## **2.1.2 Impuesto de Industria y Comercio.**

### **2.1.2.1 Impuesto de Industria, Comercio y Servicios, Avisos y Tableros.**

**2.1.2.1.1 Definición del impuesto.** Este impuesto fue creado mediante la Ley 97 de 1913 y era de exclusiva aplicación en la ciudad de Bogotá. Mediante la Ley 84 de 1915 se nacionalizó la aplicación de la Ley 97 de 1913 y así pudieron los demás municipios percibir ingresos por concepto de actividades industriales y comerciales gravadas en virtud de la disposición legal de 1913. Después de 70 años de vigencia de la ley que estableció el cobro del Impuesto de Industria y Comercio, pasando claro está por la Ley 33 de 1968 que tímidamente vino a incorporar criterios nuevos, se expide en el año de 1983 la Ley 14 la cual sistematiza y ordena lo relativo al cobro, recaudación y destinación del impuesto de industria y comercio.

En consecuencia, además de las disposiciones generales que establece la Ley 14 de 1983 en el ámbito nacional, existe en cada municipio un conjunto de normas específicas respecto al impuesto de industria y comercio.

El Decreto Extraordinario número 062 del 30 de marzo de 1994, expedido por la Alcaldía Municipal, adoptó el Código de Rentas y Procedimientos para el Municipio de Popayán, el cual está vigente. En este Código de Rentas define:

“El Impuesto de Industria, Comercio y Servicios y su complementario de Avisos y Tableros es un gravamen de carácter general y obligatorio, cuyo hecho generador lo constituye la realización de actividades industriales, comerciales y de servicios incluidas las actividades del sector financiero, desarrolladas dentro de la jurisdicción del Municipio de Popayán, directa o indirectamente, por personas naturales, jurídicas públicas o privadas o sociedades de hecho, ya sea que se cumplan en forma permanente u ocasional, en inmuebles determinados como establecimientos de comercio o sin ellos.

El impuesto de Industria y Comercio y su complementario de avisos y tableros se causará por mensualidades completas e indivisibles, en consecuencia, toda actividad será gravada desde el primer día del mes siguiente a aquél en que haya iniciado operaciones.

PARAGRAFO: Se entiende que una persona natural, jurídica o sociedad de hecho, realiza una actividad industrial, comercial o de servicios en el Municipio de Popayán, cuando en su desarrollo utiliza la dotación e infraestructura del Municipio directamente, a través de sus agencias o representantes de ella.

Se entiende por dotación e infraestructura del Municipio, los recursos físicos, económicos y sociales que en él existan, tales como: servicios públicos, medios de comunicación, instituciones Públicas y privadas, el mercado y los factores socioeconómicos que lo promueven y desarrollan”. (Artículo 29, Decreto 062 de 1994)

El Artículo 30 del mismo Decreto, define como “sujeto pasivo del impuesto de Industria y Comercio y su Complementario de Avisos y Tableros, la persona natural o jurídica o sociedad de hecho, que realice el hecho generador de la obligación tributaria”. Dentro del sujeto pasivo incluye las sociedades de economía mixta, las empresas industriales y comerciales del Estado, los establecimientos públicos y en general entidades descentralizadas del orden nacional, departamental y municipal.

Por actividad comercial se entiende la destinada al expendio, compraventa o distribución de bienes o mercancías, tanto al por mayor como al por menor y las demás actividades definidas como tales por el Código de Comercio, siempre y cuando no estén consideradas por el mismo código y por la ley 14 de 1983, como actividades industriales o de servicios. (Artículo 5, Acuerdo 24 de 1983)

Se entiende por actividad industrial, las dedicadas a una o varias de las siguientes operaciones: la producción, extracción, fabricación, manufactura, confección, preparación, transformación, reparación, envase y ensamble de cualquier clase de materiales o bienes y en general cualquier proceso de transformación por elemental que sea. (Artículo 4, Acuerdo 24 de 1983)

Se entiende por actividades de servicios a aquéllas destinadas a satisfacer necesidades de la comunidad tales como: expendio de bebidas y comidas,

servicio de restaurante, cafés, hoteles, casa de huéspedes, publicidad, sitios de recreación, salones de belleza, peluquerías, etc. (Artículo 6, Acuerdo 24 de 1983)

“El simple ejercicio de las profesiones liberales no estará sujeto a este impuesto, siempre que no involucre almacén, talleres u oficinas de negocios comerciales o se constituyan en sociedades regulares o de hecho.

Se define para los efectos de éste gravamen la actividad de las profesiones liberales como aquella regulada por el Estado, ejercida por una persona natural mediante la obtención de título académico de Institución Docente autorizada, con la instrucción de un conjunto de conocimientos y el dominio de ciertas habilidades, en cuyo ejercicio predomina el entendimiento y requiere el intelecto”. (Artículo 44, Decreto 062 de 1994)

El Artículo 49 define las actividades que no causan el Impuesto de Industria y Comercio:

1.- La producción primaria, agrícola, ganadera y avícola, sin que se incluyan en esta exención las fábricas de productos alimenticios, o toda Industria donde haya un proceso de transformación por elemental que éste sea.

2.- La explotación de canteras y minas excepto las de sal, esmeraldas y metales preciosos cuando las regalías o participaciones para el Municipio de Popayán sean iguales o superiores a lo que corresponderá pagar por concepto de los impuestos de Industria y Comercio y de Avisos.

3.- Los establecimientos educativos públicos, los culturales y deportivos, los sindicatos, los partidos políticos y los hospitales públicos adscritos o vinculados al sistema nacional de salud, salvo cuando realicen actividades industriales o comerciales. ( Ley 50/84 art. 11 )

4.- Las obligaciones contraídas por el Gobierno Nacional en virtud de tratados o convenios internacionales”.(Artículo 49, Decreto 062 de 1994)

El artículo 32 del Decreto 062 de 1994 define la base gravable ordinaria del impuesto, mientras que el Artículo 33 define la base gravable para las actividades industriales

“A los sujetos pasivos del Impuesto de Industria, Comercio, Servicios y su complementario de Avisos y Tableros, se les liquidará el gravamen con base en el promedio mensual de ingresos brutos obtenidos durante el año inmediatamente anterior, por ejercer la actividad o actividades que constituyen el hecho generador del gravamen.

PARAGRAFO 1: Se entiende por ingresos brutos del contribuyente lo facturado por ventas, las comisiones, los intereses, los honorarios, los pagos por servicios prestados y todo ingreso originado o conexo con la actividad gravada.

El promedio mensual resulta de dividir el monto total de los ingresos brutos obtenidos en el año inmediatamente anterior, por el número de meses en que se desarrolle la actividad.

PARAGRAFO 2: Cuando vaya a ejercerse cualquier actividad por primera vez, el cobro del Impuesto de Industria, Comercio, Servicios y su complementario de avisos y tableros se efectuará al año siguiente de iniciar la respectiva actividad.

Para los efectos previstos en este párrafo se cobrará una matrícula a las actividades que por primera vez van a ejercerse en el Municipio de Popayán”. (Artículo 32, Decreto 062 de 1994)

“Cuando la sede fabril se encuentre ubicada en el Municipio de Popayán, la base gravable para liquidar el impuesto de industria y comercio y su complementario de avisos y tableros en la actividad industrial, estará constituida por el total de ingresos brutos provenientes de la comercialización de la producción. Se entiende que la actividad es industrial, cuando el fabricante vende directamente desde la fábrica, los productos al consumidor final.

PARAGRAFO: En los casos en que el empresario actúe como productor y comerciante, esto es que con sus propios recursos y medios económicos asuma el ejercicio de la actividad comercial, en el Municipio de la sede fabril a través de puntos de fábrica, locales, puntos de venta, almacenes,

establecimientos, oficinas, debe tributar en ésta jurisdicción por cada una de estas actividades, a las bases gravadas correspondientes y con aplicación de las tarifas industrial y comercial respectivamente y sin que en ningún caso se grave al empresario industrial más de una vez sobre la misma base gravable.

Las demás actividades de comercio y servicios que realice el empresario industrial, tributarán sobre la base gravable establecida para cada actividad”. (Artículo 33 del Decreto 062 de 1994)

El Artículo 38 determina las deducciones que se pueden realizar a los ingresos brutos para determinar la base gravable:

“Para determinar la base gravable se deben excluir del total de ingresos brutos los siguientes valores:

- 1.- El monto de las devoluciones debidamente comprobadas a través de los registros y soportes contables del contribuyente.
- 2.- Los ingresos provenientes de la venta de activos fijos
- 3.- El valor de los Impuestos recaudados de aquellos productos cuyo precio esté regulado por el Estado.
- 4.- El monto de los subsidios percibidos.
- 5.- Los ingresos provenientes de exportaciones.

PARAGRAFO 1: Se entiende por devoluciones los ingresos brutos que se reintegran a los compradores por razón de ventas anuladas o contratos rescindidos.

Los ingresos no originados en el giro ordinario de los negocios de que trata el numeral 1o. deber ser relacionados y conservados por el contribuyente, junto con su declaración y liquidación privada en anexo independiente, describiendo el hecho que los generó e indicando el nombre, documento de identidad o NIT y dirección de las personas naturales o jurídicas de quienes se recibieron los correspondientes ingresos.

PARAGRAFO 2: Se entienden por activos fijos aquéllos que no se enajenan dentro del giro ordinario de los negocios.

PARAGRAFO 3: Para efectos de excluir de la base gravable los ingresos provenientes de la venta de artículos de producción nacional destinados a la exportación, de que trata el numeral 5 del presente Artículo, el contribuyente deberá anexar con la declaración, copia del formulario único de exportación o copia de embarque.

Para excluir los ingresos provenientes de la venta de artículos de producción nacional destinados a la exportación, cuyas ventas al exterior se realicen por intermedio de una comercializadora internacional debidamente autorizada por las autoridades competentes, en caso de investigación se le exigirá al interesado:

a.- La presentación del certificado de compra al productor que haya expedido la comercializadora internacional a favor del productor, o copia auténtica del mismo y

b.- Certificación expedida por las sociedades de comercialización internacional, en la cual se identifique el número de documento único de exportación y copia del certificado de embarque cuando la exportación la efectúe la sociedad de comercialización internacional dentro de los noventa (90) días calendario siguientes a la fecha de expedición del certificado de compra al productor, o bien, copia auténtica del documento anticipado de exportación - DAEX - de que trata el artículo 25 del Decreto 1529 de 1984, cuando las mercancías adquiridas por la sociedad de comercialización internacional ingresen a una zona franca colombiana o a una zona aduanera de propiedad de la comercializadora con reglamento vigente, para ser exportadas por dicha sociedad dentro de los ciento ochenta días calendario siguientes a la fecha de expedición del certificado de compra al productor.

PARAGRAFO 4: Para efectos de excluir de los ingresos brutos el valor de los impuestos recaudados de aquellos productos cuyo precio esté regulado por el Estado, el contribuyente deberá anexar al formulario de declaración:

a.- Copia de los recibos de pago de la correspondiente consignación de impuesto que se pretende excluir de los ingresos brutos, sin perjuicio de la facultad de la administración de pedir los respectivos originales.

b.- Certificado de la superintendencia de Industria y Comercio, en que se acredite que el producto tiene precio regulado por el Estado, y

c.- Los demás documentos que a juicio de la Sección de Industria y Comercio de la División de Rentas de la Secretaría de Hacienda Municipal se requieran para efectos de la comprobación de las deducciones.

Sin el lleno simultáneo de estos requisitos, no se efectuará la exclusión del valor de los impuestos”.

**2.1.2.1.2 Tarifas.** El acuerdo 022 de 2000, en su Artículo 5 estableció las actividades económicas generadoras del Impuesto de Industria y Comercio con sus respectivas tarifas, para el municipio de Popayán, como se muestra en la Tabla 2

Tabla 1. Actividades económicas generadores del Impuesto de Industria y Comercio en la ciudad de Popayán.

CODIGO	ACTIVIDAD INDUSTRIAL	TARIFA
101	Fabricación de productos alimenticios (conservas, panaderías, salsamentaría, café, dulces, chocolates, lácteos, hielo, aceites, grasas, pasta, etc.), producción de alimentos proveniente de la explotación avícola, elaboración de productos derivados del fique, tabaco y caucho.	4 x 1000
102	Molinos y trilladoras	5 x 1000
103	Fabricación de bebidas no alcohólicas, la industria textil, la de cuero, confecciones de prendas de vestir, fabricación de muebles, industria de materiales para la construcción y artículos que involucren madera, tapicerías y similares, la industria química y similares, productos de hierro y metálicos en general o mixtos, armamentos con residuos metálicos y sustancias químicas industriales que conlleven grave riesgo.	6 x 1000
104	Fabricación de toda clase de bebidas alcohólicas. Imprentas, editoriales, tipografías, encuadernadoras, fábricas de papel, plásticos y similares; y las demás actividades industriales no contempladas en los códigos	7 x 1000

CODIGO	ACTIVIDAD INDUSTRIAL	TARIFA
	anteriores.	
105	La actividad de generación de energía eléctrica, acorde con la tarifa establecida en el Artículo 7 de la Ley 56 de 1981.	
201	Expendio de vísceras y tiendas de víveres, con capitales hasta de tres salarios mínimos legales mensuales vigentes, inclusive	3 x 1000
202	Venta de productos para actividades agropecuarias y las tiendas de víveres cuyos capitales sean superiores a tres salarios mínimos legales mensuales vigentes y hasta de doce salarios mínimos legales mensuales vigentes, inclusive.	4 x 1000
203	Tiendas de víveres con capitales superiores a doce salarios mínimos legales mensuales vigentes, los graneros, carnicerías, cristalerías, vajillas, lencerías, lámparas, porcelanas, utensilios de cocina y similares, almacenes por departamentos o mixtos, los distribuidores o depósitos de productos comestibles, textiles, papel y demás actividades mayoristas	5 x 1000
204	Supermercados, farmacias, droguerías, almacenes de ropa, textiles, zapatos y artículos de cuero, ferreterías, almacenes de vidrios, depósitos de madera, electrodomésticos, mueblerías, equipo de oficina, computadoras, equipos médicos, librerías, papelerías, joyerías, platerías, cacharrerías, misceláneas, jugueterías, ópticas, floristerías, viveros, tiendas de música, almacenes de artesanía, gasolineras, estaciones de servicios, venta de combustibles y otros derivados del petróleo.	6 x 1000
205	Rancho y licores, almacenes de repuestos para vehículos, accesorios, fotografía, casas fotográficas y similares	7 x 1000
206	Comercialización de bienes muebles e inmuebles propios, enajenación a título oneroso de establecimientos de comercio; concesionarios de vehículos autorizados, compraventa de vehículos.	8 x 1000
207	Transmisión y conexión de energía eléctrica, transporte de gas combustible en puerta de ciudad, compraventa de energía eléctrica y demás actividades comerciales no contempladas en los ítems anteriores	10 x 1000
301	Establecimientos de enseñanza del sector privado, instituciones y empresas prestadoras de salud o	4 x 1000

CODIGO	ACTIVIDAD INDUSTRIAL	TARIFA
	similares; zapaterías y remontadoras de calzado.	
302	Servicio de transporte de personas, valores o cosas, agencias de viaje, consultoría profesional a través de sociedades regulares o de hecho, clínicas, laboratorios, servicios veterinarios, de aseo y similares, talleres de lámina, pinturas, soldadura, reparación de vehículos, motocicletas, eléctricos, mecánica industrial y bicicleterías.	6 x 1000
303	Salones de belleza, peluquerías, barberías, centros de belleza estéticos y similares, gimnasio y similares, lavanderías, limpieza y teñido de prendas, funerarias y salas de velación, teatros, salas de cine, alquiler de películas de video, servicios de fotocopias, copias heliográficas, servicio de fax y similares, fumigación, agencias de empleo, representaciones y similares, servicios de vigilancia, publicidad, radio, televisión, impresos y otros servicios de comunicaciones y telecomunicaciones.	7 x 1000
304	Urbanizadores, constructores y contratistas, servicio de parqueaderos, garajes y servitecas	8 x 1000
305	Restaurantes, cafeterías, heladerías, pizzerías, loncherías. Fuentes de soda, venta de comidas rápidas, servicios de hotel, hostales, residencias, casa de huéspedes, pensiones u otros lugares de alojamiento. La intermediación comercial: como el corretaje, agentes de seguros, colocadores de pólizas, liquidación sobre primas, agencias de negocios, comisiones, mandatos, tramitación de documentos, representaciones, operaciones relacionadas con finca raíz, lonjas de propiedad raíz e inmobiliarias, administración de inmuebles. Recibos de dinero mutuo a interés con garantía y sin ella para darlo en préstamo, las actividades de servicio desarrolladas por las entidades oficiales y de economía mixta y las demás actividades no contempladas en las definiciones anteriores.	10 x 1000
306	Moteles y amoblados, bares, cantinas, cafés, wiskerías, tabernas, griles, sifonerías, discotecas, cabarets, paradores, miradores, fondas, estaderos o similares, casas de lenocinio, casas de juego, bingos, billares, juegos de sapo, galleras, tejo, clubes, sociales y sitios de recreación, además de panaderías, casas de empeño, compraventas y similares.	20 x 1000

CODIGO	ACTIVIDAD INDUSTRIAL	TARIFA
401	Corporaciones de ahorro y vivienda	3 x 1000
402	Bancos, corporaciones financieras, compañías de seguros de vida, seguros generales y reaseguros, compañías de financiamiento comercial especializadas en crédito y el leasing, almacenes generales de depósito, sociedades de capacitación, Banco de la República, leasing, factoring, fondos de pensiones y demás entidades financieras permitidas por la ley	5 x 1000

FUENTE. Consejo Municipal de Popayán, Acuerdo 022, Diciembre 18 de 2000.

“Las instituciones oficiales que realicen actividades comerciales definidas en los ítems anteriores se gravarán de conformidad a la tarifa específica para la actividad realizada”.(Artículo 5, Parágrafo 1, Acuerdo 022 de 2000)

“Oficinas adicionales. Los establecimientos de crédito, instituciones financieras y compañías de seguros de que tratan los artículos anteriores, pagarán por cada oficina comercial adicional la suma equivalente a un salario mínimo legal mensual”. (Artículo 5, Parágrafo 2, Acuerdo 022 de 2000)

“Las asociaciones de vivienda de interés social, de padres de familia, las juntas de acción comunal y las fundaciones sin ánimo de lucro que propendan mejorar la calidad de vida de las personas de escasos recursos económicos, quedan exentas del pago del impuesto de Industria y Comercio” (Artículo 6, Parágrafo 2, Acuerdo 022 de 2000)

“Las actividades comerciales, industriales y de servicios que se ejerzan a través de cooperativas con ingresos anuales inferiores a 400 salarios mínimos mensuales vigentes se les aplicará a la base gravable mensual la tarifa del 4 x 1000, cualquiera sea la actividad que ejerzan para determinar

el valor del Impuesto de Industria y Comercio y su complementario de avisos y tableros y contribución” (Artículo 7, Acuerdo 022 de 2000)

#### **2.1.2.2 Registro y Matrícula de los Contribuyentes.**

**2.1.2.2.1 Definición.** El Artículo 54 del Decreto 062 de 1994 obliga a todos los contribuyentes del Impuesto de Industria y Comercio a obtener la matrícula correspondiente:

“Las personas naturales, jurídicas o sociedades de hecho, bajo cuya dirección o responsabilidad se ejerzan actividades gravadas con el Impuesto de Industria, Comercio y Servicios y su complementario de Avisos y Tableros deben registrarse para obtener la matrícula en la Oficina de Industria y Comercio de la División de Rentas de la Secretaría de Hacienda Municipal, dentro de los treinta (30) días siguientes a la iniciación de sus actividades. En todo caso, en la resolución de Permiso de Uso del Suelo expedida por la Secretaría de Planeación Municipal deberá constar la fecha de iniciación de la actividad sujeta a gravamen.

PARAGRAFO : Esta disposición se extiende a las actividades exentas y se exceptúan las actividades no sujetas al impuesto.

La matrícula recae sobre la actividad, por lo tanto tendrá vigencia durante el tiempo que se desarrolle la actividad gravada con el impuesto”. (Artículo 54, Decreto 062 de 1994)

**2.1.2.2.2 Tarifas.** El Artículo 57 define el costo o los derechos que el contribuyente debe pagar para obtener la Matrícula. Estos derechos se pagan una sola vez:

“La matrícula o registro de los establecimientos industriales, comerciales, de servicios o financieros que ejerzan sus actividades en el Municipio de Popayán, deberá cancelarse para obtener la respectiva Licencia de Funcionamiento durante el primer año por tratarse de actividades nuevas,

después del primer año el Impuesto se liquidará sobre el promedio mensual de ingresos brutos percibidos en el año inmediatamente anterior.

Dicha matrícula se cobrará de conformidad con la siguiente clasificación:

CATEGORIA A: DOS (2) SALARIOS MINIMOS LEGALES MENSUALES

CATEGORIA B: UN (1) SALARIO MINIMO LEGAL MENSUAL

CATEGORIA C: MEDIO (1/2) SALARIO MINIMO LEGAL MENSUAL

CATEGORIA D: SIETE (7) SALARIOS MINIMOS LEGALES DIARIOS

1.- CATEGORIA A: Capital de más de 100 salarios mínimos legales mensuales.

2.- CATEGORIA B: Capital entre más de 50 hasta 100 salarios mínimos legales mensuales.

3.- CATEGORIA C: Capital entre más de 10 hasta 50 salarios mínimos legales mensuales

4.- CATEGORIA D: Capital hasta 10 salarios mínimos legales mensuales”.  
(Artículo 57, Decreto 062 de 1994)

Dado que para el año 2001 el salario mínimo mensual es de \$286.000 y el salario mínimo diario es de \$9.533, las tarifas por concepto de matrícula, expresadas en pesos, se presentan en la Tabla 2.

Tabla 2. Tarifas de la Matrícula de Industria y Comercio.

CATEGORIA	CAPITAL	TARIFA
A	Mayor de \$28'600.000	\$572.000
B	De \$14'300.001 a \$28'600.000	\$286.000
C	De \$2'860.001 a \$14'300.000	\$143.000
D	Menor de \$2'860.000	\$67.000

FUENTE. Alcaldía Mayor de Popayán, Decreto 062 de 1994, Artículo 57.

**2.1.2.3 Impuesto complementario de avisos y tableros.** “La base gravable del Impuesto Complementario de Avisos y Tableros, será el valor del impuesto de Industria y Comercio, cobrado por actividades industriales, comerciales o de servicios, incluido el Sector Financiero” (.Artículo 72 del Decreto 062 de 1995)

“El Impuesto Complementario de Avisos y Tableros se liquidará y cobrará a todas las actividades comerciales, industriales y de servicios con la tarifa del quince por ciento (15%) sobre el valor al Impuesto de Industria y Comercio” (Artículo 73, Decreto 063 de 1995).

En conclusión, el Impuesto de Industria, Comercio y Servicios y su Complementario de Avisos y Tableros implica pago por los siguientes conceptos:

- Por el Registro o Matrícula. Este pago se hace por una sola vez y su valor depende del capital inicial del negocio, según se indica en la Tabla 3.

- Pago del Impuesto de Industria y Comercio. Este pago se hace anualmente; y depende de los ingresos brutos obtenidos en el año gravable y del tipo de actividad, como se indica en la Tabla 2.
- Pago del Impuesto Complementario de Tableros y Avisos. Se efectúa cada año y es igual al 15% del Impuesto de Industria y Comercio

**2.1.3 El Impuesto al Valor Agregado IVA.** Es el tributo exigido por el Estado a los importadores, productores y comerciantes (incluidos aquéllos que sin poseer tal carácter realicen habitualmente actos similares) con respecto a los artículos o bienes que no hayan sido excluidos expresamente por la ley (Decreto Ley 624 de 1989, Artículo 424) y aquéllos que importen, produzcan o comercialicen (cualquiera sea la fase de los ciclos de producción y distribución en los que actúen).

Este impuesto es cobrado a los particulares que compren o consuman los bienes gravados. También deben cobrar y pagar dicho impuesto quienes se dediquen a la prestación de servicios que la ley considere gravados (Decreto Ley 624 de 1989, Artículo 476).

Es necesario advertir, que por ser un impuesto indirecto se traslada al consumidor de los productos gravados, lo que implícitamente hace responsables

o sujetos pasivos al conjunto de consumidores de tales productos. Por tal razón no se puede considerar como sujeto pasivo del Impuesto al Valor Agregado a las empresas o microempresas, es decir, la aplicación del IVA no afecta, desde el punto de vista de costos, al microempresario.

**2.1.4 Comentarios finales.** Tradicionalmente, la política fiscal se ha considerado como el principal instrumento que el Estado utiliza para obtener los recursos necesarios para promover el desarrollo, superar la carencia de infraestructura física, ejecutar los proyectos sociales; cubrir las necesidades de la población en cuanto a salud, educación, vivienda, como mecanismo para mejorar la redistribución del ingreso; compra de armamento y demás recursos para la guerra, entre otros.

Algunas cifras demuestran que, en los últimos años, lo fiscal se ha convertido en un dolor de cabeza para la economía colombiana: el ingreso corriente de la nación apenas cubre el 66% de los gastos totales del gobierno central, las transferencias territoriales superan el 60% del total del gasto, los gastos por intereses de la deuda pública tanto interna como externa, son cerca del 5% del producto interno bruto y el déficit del gobierno central supera el 4% del PIB. (ASOCIACIÓN BANCARIA Y DE ENTIDADES FINANCIERAS DE COLOMBIA. Diez años de Reformas Tributarias: Tapando Huecos. Bogotá : Tricolor Editores Ltda, 2000.)

La situación fiscal del país está llegando a una situación insostenible. El déficit fiscal aumenta y la inversión pública se reduce a su mínima expresión; la inversión social que requiere el país no se puede adelantar y el gobierno se ha visto obligado a realizar reformas tributarias con el fin de incrementar su recaudo. Esto se refleja en la disminución de las fuentes de crédito externo, aumento de las necesidades de financiamiento interno del gobierno, con la consecuente presión a las tasas de interés y el agravamiento de la situación financiera del país.

Entre las medidas que está tomando el gobierno se contempla una serie de reformas en la asignación de recursos, transferencias y racionalización de las finanzas territoriales, reestructuración de las entidades estatales, reducción de las nóminas de las entidades territoriales; reforma a la seguridad social. Por otro lado el gobierno ha implementado estrategias para aumentar los recaudos, fortaleciendo los procedimientos de cobro y control a la evasión que realiza la DIAN (Departamento de Impuestos y Aduanas Nacionales) y a través de una serie de reformas tributarias, entre las que se cuentan la de 1998 mediante la cual se amplió la base gravable del impuesto a las ventas y se crearon los bonos de paz; la del año 2000 mediante la cual se impone un impuesto a las transacciones financieras del 3 por mil, cuyos efectos sobre la economía del país pueden ser desastrosos, aún cuando no se han discutido con profundidad todavía.

“Una de las principales características del gasto público en Colombia es su alto grado de inflexibilidad. Tal hecho resulta de una combinación de eventos como el desarrollo de la Constitución del 91 y la expedición de leyes que comprometieron importantes porciones del presupuesto nacional. Por ejemplo, la Constitución aceleró el proceso de incremento de las transferencias a las regiones; por ese concepto los municipios y departamentos recibieron 2,5 puntos del PIB adicionales durante la década de los noventa. De la misma manera, con el desarrollo de la Ley 100 de Seguridad Social y la Ley de Servicios Públicos, el gobierno central tuvo que reconocer parte de las deudas pensionales atrasadas y asumir los subsidios a los servicios públicos. Las presiones de gasto se reforzaron con la creación de nuevos organismos como la Fiscalía, la Corte Constitucional y la Defensoría del Pueblo” (ASOCIACIÓN BANCARIA Y DE ENTIDADES FINANCIERAS DE COLOMBIA. Diez años de Reformas Tributarias: Tapando Huecos. Bogotá : Tricolor Editores Ltda, 2000. p 8)

La reforma tributaria colombiana se caracteriza por ser compleja y difícil de aplicar, específicamente por la cantidad de regímenes especiales respecto a las tarifas del impuesto sobre la renta y complementarios y sobre el IVA, y porque, a pesar de que se considera contribuyentes a todas las personas naturales y jurídicas, excepto las entidades del Estado, entre los no contribuyentes se cuentan uniones temporales, instituciones de educación superior, juntas de acción comunal y fondos de inversión. Por otro lado, aunque todos los ingresos podrían ser gravables, la ley establece algunos ingresos que no constituyen renta ni ganancia ocasional, los cuales no son taxativamente enumerados. Además hay unas rentas exentas, es decir que, aunque están gravadas, su tarifa es cero.

Adicionalmente existe un régimen simplificado, al que pertenecen los comerciantes minoristas que cumplan con las condiciones exigidas por la ley y que busca facilitar el pago del IVA.

Esta complejidad en la aplicación de las leyes tributarias es un factor que hace que muchos comerciantes prefieran no acatarlas, es decir, prefieran pertenecer al sector informal en lugar de legalizar sus negocios. Frente a las normas tributarias, mientras más complejas sean, existirá siempre una mayor facilidad para evadirlas y un desincentivo para cumplirlas.

## **2.2. LA LEGISLACIÓN LABORAL EN COLOMBIA**

A ningún microempresario en su calidad de empresario, aún cuando en la práctica por problemas de índole económico se mantenga en la ilegalidad, escapa la necesidad de conocer las disposiciones que le impone la Legislación Laboral para con sus trabajadores desde la suscripción del contrato hasta su terminación, así como también el costo para asumirlas.

En este capítulo indicaremos las normas y preceptos laborales, así como la carga real que ellas implican en las cotidianas relaciones obrero – patronales.

**2.2.1 Papel de la microempresa en el País como generadora de empleo.** La desocupación en Colombia ha sido uno de los mayores problemas que ha enfrentado el país en las últimas décadas, cambios que se inician cuando las comunidades autosuficientes en el agro empiezan a trasladarse hacia las ciudades alterando por completo la distribución poblacional, dando como resultado que en los años cuarenta, la población rural representara las dos terceras partes de la población total y la urbana la tercera parte; y que a partir de la década de los ochenta éstos porcentajes se hayan invertido; problema derivado entre otras causas por la crisis y violencia en el agro, por la procura de mejores niveles de educación, asistencia médica, remuneración y comunicaciones; alicientes que han encontrado los emigrantes a la ciudad. La suma de éste problema con la crisis social, económica y política del país ha hecho que las barreras para conseguir empleo se multipliquen y se compita no solamente contra personas sino también contra el sistema. Es así como la supervivencia ha sido fuente para que miles de trabajadores, obreros, vendedores, profesionales, etc., que lograron acumular capacidad técnica y algún capital financiero y que no hallaron trabajo o que perdieron su puesto, encuentren una salida a sus angustias de trabajo, realizando labores o actividades conocidas como “informales” las cuales se caracterizan por su condición precapitalista de organización, con el predominio de mano de obra sobre capital, escasos ingresos, inestabilidad laboral y marginalidad legal. En respuesta espontánea ante la incapacidad estatal de generar fuentes de empleo.

La situación de informalidad en Colombia, a pesar de todos los inconvenientes que se le atribuyen, ha dado posibilidades de trabajo a miles de colombianos que de otra forma estarían engrosando el ejército de desempleados con las sabidas secuelas que ello produce. Según cifras oficiales de fuente del Departamento Nacional de Estadística (DANE), arrojadas de su encuesta nacional de hogares, etapa 52 de 1988, en las siete principales ciudades colombianas casi un cincuenta por ciento de la población ocupada se encuentra localizado en el sector “informal” de nuestra economía, distribuidos de la siguiente manera: el once por ciento realiza trabajos industriales, el veinticinco por ciento son trabajadores independientes y el sesenta y cuatro por ciento desarrolla actividades de comercio y servicios. En ciudades como Pasto, Bucaramanga y Barranquilla la proporción de la población ocupada en el sector supera el sesenta y cinco por ciento. Otro indicador importante, arrojado por la misma encuesta, es el de la desprotección social, por cuanto el noventa por ciento de los trabajadores del sector informal carece de cualquier forma de seguridad social y su escala de remuneración está por debajo del salario mínimo legal, siendo los peor remunerados los que trabajan por cuenta propia, como los vendedores callejeros. Los porcentajes señalados demuestran la importancia cuantitativa del empleo microempresarial mas no su calidad.

El sector microempresarial más que una alternativa de fuerza de trabajo ante la escasez de fuentes formales de empleo, es una respuesta a la demanda de

bienes y servicios. Pensemos en la artesanía, la modistería, la industria manufacturera del cuero, las artes gráficas, la carpintería, los tenderos, etc., sin duda se trata de formas de producción y distribución que la gran industria no puede hacer por cuanto los trabajadores de lo informal escapan a la lógica de la productividad, maximización y disciplina capitalista, ellos tienen su propio ritmo laboral, definido según sus propias necesidades, pericia y creatividad y producen generalmente el pedido y el antojo de su cliente. El trabajador de lo informal es también el trabajador de la calle, de la noche y del rebusque. Es necesario abandonar la visión de que lo informal es una forma laboral de desarrollo insuficiente, de lento crecimiento, precapitalista en proceso de desaparición; por el contrario lo “informal” es una forma de producción con raíces, fortalecida e integrada a nuestro mercado. Se requiere de una política para los marginales que responda a los problemas reales actuales de la oferta laboral, que garantice sus posibilidades de permanencia por cuanto en lo informal han encontrado su mercado ya que de cualquier forma ha sido y seguramente será la informalidad, una fuente de solución a las necesidades de empleo, de producción y de sostenimiento para importantes núcleos de la población. Que la remuneración en el sector no sea la más adecuada como tampoco que persista la informalidad en clara “competencia desleal” con la economía formal, es otro asunto. El sector requiere que se le introduzca gradualmente hacia la formalidad en condiciones tales que su desarrollo sea remunerativo para quienes lo ejercen, y en consecuencia, para los ingresos

nacionales del país en general, de ahí la imperiosa necesidad de fortalecer esta fuente de empleo. A este respecto vale la pena retomar la conclusión de la misión de empleo dirigida por el profesor Chenery, al hacer un balance en 1986 de los programas dirigidos a las microempresas, que concluyó que mientras no se supere el problema de la comercialización éste sector continuará navegando al garete.

### **2.2.2 Aspectos normativos.**

**2.2.2.1 Relaciones generales reguladas por el Código Sustantivo del Trabajo.** En el año de 1950, se promulgaron el Decreto Legislativo No. 2663 y el Decreto 3743, que dieron origen a nuestro Código Sustantivo del Trabajo, y dentro de los cuales se recopilan las normas sobre las relaciones de trabajo, los derechos y garantías de los trabajadores. Los anteriores decretos fueron adoptados mediante la Ley 141 de 1961 como legislación permanente de trabajo. Los diversos decretos y leyes expedidos por cada gobierno son producto de las luchas incansables de los trabajadores colombianos.

La finalidad del Código Sustantivo del Trabajo (C.S.T.) la establece su artículo primero, cuando dice: “La finalidad primordial de éste código es la de lograr la justicia en las relaciones que surgen entre patronos y trabajadores, dentro de un espíritu de coordinación económica y equilibrio social”, con este aspecto el

código busca la cooperación de las clases sociales en vez de la pugna o lucha entre ellas.

Las normas del C.S.T. son de orden público y, por consiguiente, los derechos y prerrogativas que ellas conceden son irrenunciables (C.S.T. Art. 14). Sería absurdo afirmar que el trabajador puede ingresar al trabajo y que por arreglo privado renuncie a sus prestaciones sociales. Dispone también el código, que sus disposiciones constituyen un mínimo de derechos y garantías para los trabajadores (C.S.T. Art. 14), y agrega que no produce efecto alguno cualquier estipulación que afecte o desconozca ese mínimo, razón por la cual es ilegal el pago de un salario inferior al mínimo legal. En lo tocante al trabajo éste se define: “como toda actividad humana libre, ya sea material o intelectual, permanente o transitoria, que una persona natural ejecuta conscientemente al servicio de otra y cualquiera que sea su finalidad, siempre que se efectúe en ejecución de un contrato de trabajo (C.S.T. Art. 5). El trabajo transitorio el mismo código lo define como: “aquel de duración no mayor de un mes, y que tiene por objeto oficios o labores que no son propias de la actividad del patrono (C.S.T. Art. 6).

Siendo el trabajo una obligación social (CST. Art. 7), el Estado protege cualquier actividad que el colombiano elija para procurarse la subsistencia. Sobre la libertad de trabajo, nos dice la legislación laboral en su artículo octavo “Nadie

puede impedir el trabajo a los demás ni que se dediquen a la profesión, industria o comercio que les plazca, siendo lícito su ejercicio...”, de esta manera, lo único que exige la ley, es que la actividad que elija el ciudadano sea lícita o permitida. Por ejemplo, no será lícita la actividad del comerciante que se dedica al expendio de narcóticos. Al respecto la Constitución Nacional prescribe, también la libertad de trabajo y la reglamentación en el ejercicio de las profesiones (CN. Art. 36)

Las normas del CST. se aplican a todos los trabajadores particulares, que presten sus servicios personales a un patrono, dentro del territorio nacional. El Código contiene dos grandes divisiones, la que regula las relaciones laborales individuales y la que se refiere al aspecto colectivo, es decir, a la organización sindical y a sus funciones. En lo relativo a nuestro objeto de estudio, nos referimos a las relaciones laborales individuales y principalmente a lo que tiene que ver con los derechos y obligaciones que asisten a los patronos con respecto a sus trabajadores por cuanto todo patrono está obligado a observar las leyes que en materia laboral rigen en Colombia. Su correcta aplicación influye en la buena marcha de su empresa, y redundará en beneficio de las relaciones con sus trabajadores. La falta de aplicación de las normas laborales, o su aplicación incorrecta, trae como consecuencia para los patronos, imposición de multas, sanciones o cierre del establecimiento por parte del Ministerio de Trabajo a través de su División de Asuntos Laborales Individuales mediante las inspecciones y oficinas de trabajo cuyas funciones son las de ocuparse de todos

aquellos conflictos que se deriven, directa o indirectamente, del contrato de trabajo para lo cual la ley inviste con el carácter de jefes de policía del trabajo a los inspectores y visitadores, quienes además velan porque ciertas normas de carácter general tengan el debido cumplimiento, por ejemplo, el pago de los salarios, las prestaciones, los descansos dominicales, las vacaciones anuales, las jornadas de trabajo, etc.

**2.2.2.2 Definición de Patrono.** Desde un punto de vista social, o mejor político – social, el patrono es uno de los elementos del poderoso binomio capital – trabajo, se le considera como representativo del capital, no sólo porque se le identifica con la noción de propietario de la industria, taller, empresa, etc., sino porque lleva implícito el poder reglamentario y disciplinario que supone su condición de dueño dentro de un régimen de propiedad privada, como el reconocido y amparado por la Constitución. Desde el punto de vista jurídico, para definir al patrono, se acude a los distintos elementos, aislados o conjuntamente, por ejemplo la calidad de dueño del instrumento económico de producción, o el ejercicio del poder disciplinario y reglamentario de los trabajadores, el artículo 22 del CST llama patrono “a quien recibe y remunera el trabajo”, dando especial significación al criterio de beneficiario del trabajo.

El C.S.T., en su artículo 194 define a la empresa en los siguientes términos: “ ... se entiende por empresa toda unidad de explotación económica, o las varias

unidades dependientes de una misma persona natural o jurídica, que correspondan a actividades similares, conexas o complementarias y tengan trabajadores a sus servicios”, es así como se toma por empresa el taller, la fábrica, el almacén, la oficina, o cualquier unidad técnica indispensable para llevar a cabo una o más etapas de la actividad económica que emprenda una persona natural o jurídica, razón por la cual hay una unificación del régimen prestacional y de salarios tanto para la empresa formal como para la informal, además porque el microempresario no está separado de su actividad, él es su empresa y a su vez ésta es él.

**2.2.2.3 El contrato de trabajo.** Con el fin de no caer en imprecisiones, tomamos el texto de lo que nuestra legislación define por contrato de trabajo en su artículo 22 “... aquel por el cual una persona natural se obliga a prestar un servicio personal a una persona natural o jurídica, bajo la continuada dependencia o subordinación de la segunda y mediante remuneración”. Y agrega: “quien presta el servicio se denomina trabajador, quien lo recibe y remunera patrono, y la remuneración, cualquiera que sea su forma, salario”. Ambas definiciones se refieren propiamente al acto jurídico, al convenio de voluntades creador de obligaciones entre el trabajador y el patrono, además por su mismo texto, para que exista contrato de trabajo es indispensable que se den tres elementos en la relación de trabajo: prestación personal del servicio, subordinación o dependencia, y remuneración o salario.

- Prestación personal del servicio: Este elemento implica la prestación personal del oficio a que el trabajador se ha obligado, a favor de otra persona que bien puede ser natural (individuo de la especie humana) o jurídica (persona ficticia capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones a través de su representante legal), el trabajador no puede ser sustituido por otro.
- Subordinación o dependencia: Este elemento consiste en la facultad que tiene el patrono para exigirle al trabajador el cumplimiento de órdenes en cualquier momento, relacionadas con el modo, el tiempo, o la cantidad de trabajo; y la disposición por parte del trabajador para acatar, respetar y cumplir dichas órdenes.
- Remuneración o salario: Es la retribución o pago por el servicio prestado. La ley colombiana no concibe un contrato de trabajo gratuito para el trabajador, en líneas generales, el salario es la cantidad de dinero que el patrono conviene en pagar al trabajador por los servicios que de él va a obtener.

Para saber si en una relación de trabajo existe un contrato, es suficiente que, analizada esa relación encontremos estos tres elementos. Si falta uno de ellos habrá otra clase de contrato, pero en ningún momento el de trabajo.

Una vez configurado el contrato de trabajo, éste se divide, según su forma en: verbal y escrito y, según el término de duración en: contrato a término fijo, a término fijo inferior a un año, indefinido, ocasional o transitorio, de obra o labor determinada, de contratista independiente, a domicilio, etc.

**2.2.2.3.1 Contrato Verbal.** (CST Art. 38). Como su nombre lo indica es aquél que se celebra de palabra, y tiene lugar cuando el patrono y el trabajador se han puesto de acuerdo sobre la índole del trabajo, el lugar donde ha de prestarse el servicio, la remuneración y la duración del mismo. Esta modalidad de contrato está amparada por la ley laboral y las autoridades del ramo cuentan con diversos mecanismos para demostrar su existencia. Es aconsejable no celebrar contratos de trabajo en forma verbal, ya que pueden ser desventajosos tanto para el patrono como para el trabajador.

**2.2.2.3.2 Contrato Escrito.** (C.S.T. Art. 39) Es aquél que consta en un documento, firmado por las partes, en el cual están incluidas todas las condiciones del mismo. Este debe contener por lo menos los siguientes asuntos:

- Nombre o razón social del patrono
- Domicilio del patrono o empresa
- Clase de contrato
- Nombre del trabajador

- Domicilio del trabajador
- Condiciones del contrato
- Causas de terminación del contrato
- Cantidad y forma de remuneración
- Lugar y fecha en donde se celebra
- Firma del patrono, trabajador y testigos

En nuestra opinión el contrato escrito es el más aconsejable para patronos y trabajadores.

**2.2.2.3.3 Contrato a término fijo.** (CST. Art. 46) Esta clase de contratos se utiliza generalmente en la vinculación de personas altamente técnicas o calificadas. Su duración no puede ser inferior de un año, ni superior a tres. Puede ser renovable en forma indefinida. Para la terminación de este contrato por vencimiento del término pactado, es necesario que la parte que lo termina avise por escrito a la otra, con una anticipación no inferior a treinta (30) días hábiles su determinación de no continuar con el contrato, si este aviso no se da, el contrato se prorroga automáticamente por un año o más, y así sucesivamente cada vez que se omita el aviso en la forma indicada.

Los requisitos o características del contrato a término fijo son: que conste por escrito, que su duración no sea inferior a un año ni superior a tres, que para la

terminación del mismo, por vencimiento del término pactado se dé aviso por escrito. Los trabajadores contratados bajo esta modalidad tienen derecho a las prestaciones sociales previstas en el CST.

**2.2.2.3.4 Contrato a término fijo inferior a un año.** (CST. Art. 46, Inciso 2) Esta clase de contrato se utiliza cuando se trata de labores ocasionales o transitorias, como en el caso de reemplazar temporalmente a un trabajador porque se encuentra en vacaciones, en licencia o en incapacidad; o como en aquellos casos en los que se deban incrementar las ventas de una empresa o la producción. Es muy usual esta clase de contratos en microempresas que enganchan personal para temporadas por tres o cuatro meses. Para dar por terminado este contrato por vencimiento del plazo, no es necesario dar ningún aviso previo.

Para que se dé éste contrato se requieren los siguientes requisitos: que conste por escrito; que conste dentro del contrato la labor o actividad para la cual se contrata; que se estipule la duración exacta del contrato. Los trabajadores contratados bajo esta modalidad tienen derecho a todas las prestaciones consagradas en el CST.

**2.2.2.3.5 Contrato a término indefinido.** (C.S.T. Art. 47) Este es el más común de los contratos. No requiere de forma escrita, pero sí es la más aconsejable para la conveniencia de las partes. Tiene vigencia mientras subsisten las causales

que le dieron origen, sin que esto quiera decir que, para la terminación, el patrono no pueda acogerse a las causas de terminación de que tratan los artículos 7 y 8 del Decreto 2351 de 1965. Es de advertir que en los casos en los cuales el contrato tiene como requisito indispensable la forma escrita y no se cumple con él, el contrato tendrá la calidad de indefinido, así las partes o una de ellas discuta lo contrario. Los trabajadores contratados bajo esta modalidad tienen derecho a todas las prestaciones de que trata el CST.

#### **2.2.2.3.6 Contrato por el término de una obra o labor determinada. (CST Art. 45)**

Esta clase de contrato es muy común en las empresas manufactureras y de servicios. Requiere que se pacte por escrito y que en él se estipule con gran claridad la naturaleza de la obra o labor contratada. El patrono puede darlo por terminado una vez se haya finalizado la obra o labor contratada, o cuando dicha obra o labor haya llegado a un ochenta por ciento (80%) de la totalidad de la misma.

Para que un contrato de obra no se transforme en un contrato a término indefinido se deben pagar los salarios y prestaciones adeudadas tan pronto termine el contrato. Si se hace necesario firmar un nuevo contrato de obra con el mismo trabajador, éste debe tener causa y objeto diferente. Son requisitos del contrato de obra o labor los siguientes: que conste por escrito; que se determine la obra a realizar.

**2.2.2.3.7 Contrato de trabajo a contratistas independientes.** El contratista independiente es un verdadero patrono, cuando siendo persona natural o jurídica se obliga para con otra llamada beneficiario, a realizar una obra o labor determinada, siempre que en él se den los siguientes requisitos: que sea por un precio determinado; que asuma todos los riesgos; que realice la obra con medios propios con libertad y autonomía técnica y directiva.

No obstante que el contratista independiente es un verdadero patrono, cuando reúna los requisitos antes mencionados, el dueño o beneficiario de la obra es solidariamente responsable con aquél, de los salarios y prestaciones sociales de los trabajadores que ocupe el primero cuando la obra o labor contratada pertenece a la actividad normal o al giro ordinario de los negocios del beneficiario; en caso contrario no existe ninguna responsabilidad.

**2.2.2.3.8 Obligaciones del empleador.** El contrato de trabajo, como todos los contratos, obliga no sólo a lo que en él se expresa sino a todas las cosas que emanan precisamente de la relación jurídica o que por ley pertenecen a ella. De modo general, incumben al patrono obligaciones de protección y de seguridad para con los trabajadores y a éstos obligaciones de obediencia y fidelidad para con el patrono. Son obligaciones especiales del patrono las siguientes:

- Poner a disposición de los trabajadores, salvo estipulación en contrario, los instrumentos adecuados y las materias primas necesarias para la realización de las labores.
- Procurar a los trabajadores locales elementos adecuados de protección contra los accidentes y enfermedades profesionales en forma que se garanticen razonablemente la seguridad y la salud.
- Prestar inmediatamente los primeros auxilios en casos de accidente o enfermedad. A este efecto, todo establecimiento, taller o fábrica que ocupe habitualmente más de diez trabajadores deberá mantener un botiquín con lo necesario para atender los casos anteriores de acuerdo con las reglamentaciones de las autoridades sanitarias.
- Pagar la remuneración pactada en las condiciones, períodos y lugares convenidos.
- Guardar absoluto respeto a la dignidad personal del trabajador, a sus creencias y sentimientos.
- Conceder las licencias que solicite de acuerdo con las condiciones señaladas en el reglamento interno del trabajo en pactos y convenciones colectivas.

- Dar al trabajador que lo solicite un certificado de trabajo donde conste el tiempo de servicio, la índole del trabajo y el salario devengado. Las cartas de recomendación no son obligatorias para el patrono.
- Pagar al trabajador los gastos razonables de ida y regreso si para prestar el servicio le hizo cambiar de domicilio.
- Cumplir el reglamento y mantener el orden, la moralidad y el respeto a las leyes.
- Permitir al trabajador menor de dieciocho (18) años capacitarse laboralmente y concederle licencia no remunerada, cuando la actividad escolar así lo requiera.

La Ley laboral establece también para los patronos las siguientes prohibiciones:

- Deducir, retener o pagarse suma alguna del monto de los salarios y prestaciones en dinero que corresponda a los trabajadores, sin una autorización previa y escrita por éstos o sin mandamiento judicial.
- Obligar en cualquier forma a los trabajadores a que compren mercancías o víveres en almacenes o proveedurías que establezca el patrono.

- Exigir o aceptar dinero del trabajador como gratificación para que se le admita en el trabajo.
- Prohibir o presionar en cualquier forma al trabajador en el ejercicio de su derecho de asociación.
- Imponer a los trabajadores obligaciones de carácter religioso o político, o dificultarles e impedirles el ejercicio del derecho del sufragio.
- Ejecutar o autorizar cualquier acto que vulnere o restrinja los derechos de los trabajadores o que ofendan su dignidad.
- Hacer, autorizar o tolerar todo género de rifas, colectas, propaganda política en el sitio de trabajo.

**2.2.2.3.9 Terminación del contrato de trabajo.** La terminación debe hacerse siempre por escrito. Sea el patrono o el trabajador quien dé por terminado el contrato, le es más fácil probar las razones que mediaron para la terminación, cuando existe una comunicación por escrito, que cuando dicho documento no se hizo.

Cuando la terminación del contrato de trabajo se hace con base en cualquiera de las causales legales, al patrono o al trabajador les bastará únicamente narrar los hechos o la falta cometida con todos los detalles necesarios, incluyendo expresiones, palabras, insultos, etc., y, si es posible nombrando las personas en cuya presencia se sucedieron los hechos. No hay necesidad de que se mencione en la comunicación, normas o artículos del CST. Si la terminación del contrato de trabajo no está acompañada de una justa causa, en este caso será suficiente expresar en la comunicación: “ se da por terminado el contrato de trabajo en forma unilateral”.

La Ley establece que el contrato de trabajo se puede terminar por las siguientes causas generales:

- Por muerte del trabajador.
- Por mutuo consentimiento.
- Por expiración del plazo fijo pactado.
- Por terminación de obra o labor contratada.
- Por liquidación o clausura definitiva de la empresa o establecimiento.
- Por suspensión de labores por parte del patrono por más de ciento veinte (120) días.
- Por sentencia ejecutoriada.

- Por decisión unilateral por parte del patrono o por parte del trabajador cuando exista una justa causa.
- Por no regresar el trabajador a sus labores al desaparecer la causa de suspensión del contrato.

Cuando el contrato se termine por las causales anteriores, éstas no implican para el patrono el pago de indemnizaciones de ninguna naturaleza, con excepción de aquéllas que sean decisión unilateral e injusta por parte de aquél.

En relación con la terminación del contrato por justa causa, el CST establece en su artículo 62, literales “a” y “b”, tanto para el patrono como para el trabajador, una lista extensa de las causales “únicas”, es decir, que no pueden aducirse otras distintas como justas causas. Si una de las partes termina el contrato invocando, con razón, alguna de las causales que la ley contempla como justas, dicha terminación no da lugar a indemnización. Si por el contrario, alguna de las partes termina el contrato sin justa causa (CST Art. 64), este hecho genera a favor de la otra una indemnización.

En el caso de terminación unilateral del contrato de trabajo sin justa causa comprobada por parte del patrono, éste debe pagar al trabajador una indemnización, la cual se liquida de acuerdo con la modalidad del contrato así:

- En los contratos a término fijo, el valor de los salarios correspondientes al tiempo que faltare para cumplir el plazo estipulado en el contrato.
- En los contratos de obra o labor contratada, la indemnización será equivalente al tiempo que falte para terminarla sin que sea nunca inferior a quince (15) días.
- En los contratos a término indefinido, la indemnización depende del tiempo de servicio continuo del trabajador en la empresa, CST Art. 64 numeral 4, 5 y 6.

Si es el trabajador quien da por terminado intempestivamente el contrato, sin justa causa comprobada, deberá pagar al patrono una indemnización equivalente a treinta (30) días de salario.

Si a la terminación del contrato el patrono no paga al trabajador los salarios y prestaciones debidas, debe pagar al asalariado como indemnización, una suma igual al último salario diario por cada día de retardo. Si no hay acuerdo respecto al monto de la deuda, o si el trabajador se niega a recibir, el patrono cumple con su obligación consignando el valor de la liquidación ante un juez de trabajo mientras la justicia laboral decide la controversia.

Existen dos casos especiales en los cuales es indispensable obtener previa autorización para realizar el despido por parte del patrono, aunque exista una justa causa para la terminación del contrato, ellas son: las trabajadoras en estado de embarazo y el trabajador amparado por el fuero sindical.

**2.2.2.4 El Salario.** El salario, desde un punto de vista estrictamente jurídico de acuerdo al artículo 127 del C.S.T. es “ no sólo la remuneración fija ordinaria, sino todo lo que recibe el trabajador en dinero o en especie y que implique retribución de servicios, sea cualquiera la forma o denominación que se adopte, como las primas, sobresueldos, bonificaciones habituales, valor del trabajo suplementario o de las horas extras, valor del trabajo en días de descanso obligatorio, porcentajes sobre ventas, comisiones o participación de utilidades”. Desde un punto de vista social, su significado es diferente, “el salario es lo que el trabajador debe recibir por su trabajo, atendiendo no sólo a la calidad del mismo, sino a sus necesidades específicas, familiares y sociales”. De manera que la noción jurídica del salario se complementa con la noción económica o social del mismo en el sentido de que no es solamente lo que recibe por el servicio prestado, sino que además, ese servicio prestado sea causa de una remuneración que sirva al trabajador por lo menos para atender, en forma decorosa, las necesidades familiares y sociales propias del núcleo en el cual convive. Además se entiende por salario no sólo lo que se recibe en dinero, sino

lo que se recibe en especie, es decir, en alojamiento, en alimentación, en vestuario.

Los siguientes pagos que se constituyen salario.

- Remuneración fija u ordinaria. Se conoce también con la denominación de sueldo básico, equivale a una cantidad de dinero que se paga en forma periódica: por días, semanas, décadas, quincenas o mensualmente, siempre respetando el salario mínimo que todo trabajador tiene derecho a percibir. Se denomina jornal el salario estipulado por días y sueldo el estipulado por períodos mayores.
- Auxilio de transporte. Está constituido por cierta cantidad de dinero que el patrono, por ley, está obligado a pagar a aquellos trabajadores cuyos ingresos mensuales no excedan en dos veces el salario mínimo, con el fin de que éstos atiendan el pago del traslado desde sus hogares hasta las instalaciones donde han de prestar sus servicios.
- Primas habituales. Son aquéllas que el patrono le paga al trabajador con cierta periodicidad, generalmente son otorgadas por rendimiento en la producción, por antigüedad, etc., éstas difieren de las primas de servicio, es decir, de aquéllas que por ley se deben pagar en junio y diciembre.

- Sobresueldos. Son aquellas sumas adicionales al sueldo o jornal y que el patrono le paga a un trabajador por las mismas causas que las primas habituales.
- Viáticos. Se llama viáticos a los valores que el patrono le suministra al trabajador cuando éste deba desplazarse a un lugar diferente en el cual presta ordinariamente el servicio, con el objeto de que atienda todo lo relacionado con la alimentación y el alojamiento. Según lo anterior, aquellas sumas que suministra el patrono para atender el valor del transporte (aéreo, marítimo, terrestre) o los gastos de representación, no son salarios.
- Bonificaciones Habituales. Estas son ciertas sumas de dinero que el patrono otorga al trabajador por la prestación de un servicio especial, constituyen salario cuando son habituales, o sea, cuando se pagan con cierta regularidad o costumbre.
- Horas extras y recargos nocturnos. Constituidos por todas aquellas sumas que el patrono paga al trabajador por concepto de trabajos en días dominicales o festivos y labores complementarias.
- Porcentajes o comisiones, participaciones en utilidades. Consisten en otorgar al trabajador un “porcentaje” o una “comisión” o una “participación en

utilidades”, las cuales se tasan de acuerdo con las ventas, la realización de una labor, o el rendimiento en la prestación de un servicio, el valor pagado por estos conceptos no puede ser inferior al salario mínimo legal o convencional.

- La vivienda. La vivienda suministrada por el patrono, como retribución del servicio, es salario en especie, el cual debe valorarse dentro del contrato de trabajo, para efectos de la posterior liquidación de prestaciones sociales.
- Alimentación. Muchos patronos tienen por costumbre suministrar a sus trabajadores la alimentación en sus instalaciones como parte de la remuneración, o venderles la alimentación a precios bajos. En ambos casos ese suministro de alimentación constituye salario en especie y por lo tanto, debe valorarse dentro del contrato.
- El vestuario. El vestido o calzado suministrado por el patrono, como parte de la remuneración y como retribución del servicio prestado, también hace parte integral del salario y debe valorarse dentro del contrato. Este suministro es distinto al consagrado en el artículo 7 de la Ley 11 de 1984.

Según el artículo 128 del CST dentro de las sumas que recibe un trabajador hay unas que no constituyen salario y son aquéllas que ocasionalmente y por mera

liberalidad recibe el trabajador del patrono, como las primas de servicios, las bonificaciones ocasionales, los gastos de representación, la parte de los viáticos destinadas a transportes y relaciones públicas, las vacaciones en tiempo o compensadas en dinero y las prestaciones sociales.

**2.2.2.5 Jornada de trabajo.** La jornada de trabajo es el tiempo convenido por el patrono y el trabajador para que éste desempeñe las labores en que se ha comprometido, CST. Art. 158. La regla general en la legislación colombiana, aceptada por recomendación de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) es que la jornada máxima legal sea de ocho (8) horas diarias o cuarenta y ocho (48) horas a la semana (CST. Art. 161). Esta regla, empero, presenta excepciones tales como:

- A los trabajadores menores de dieciocho (18) años, no se les puede asignar una jornada superior a seis (6) horas diarias o treinta y seis (36) horas a la semana.
- En las labores agrícolas, ganaderas, y forestales donde es de nueve (9) horas diarias o cincuenta y cuatro (54) semanales.
- En las horas discontinuas, intermitentes o de simple vigilancia, puede llegar de doce (12) a veinticuatro (24) horas.

- En las labores domésticas se puede laborar todo el tiempo que exija el cumplimiento de sus funciones.
- En las labores de radio-operadores seis (6) horas diarias.
- Pilotos y copilotos. No puede exceder de noventa (90) horas en períodos de treinta días.

El tiempo en que rinde diariamente el oficio, así lo convengan las partes y lo establezca la ley, integra lo que se denomina “jornada ordinaria” (ocho horas). Todo tiempo que pase ese límite, se llama “jornada extraordinaria de trabajo” o “trabajo suplementario” el cual está compuesto por las horas extras. En atención a lo anterior la jornada puede ser: jornada diurna, la comprendida entre las 6 A.M. y las 6 P.M., y la jornada nocturna, es la comprendida entre las 6 P.M. y las 6 A.M. Teniendo en cuenta que el trabajo suplementario o de horas extras es aquél que excede a la jornada convencional pactada por escrito o a la máxima legal, las horas extras pueden ser:

- Horas extras diurnas. Son aquéllas que se laboran dentro de la jornada diurna, esto es, las 6 A.M. y las 6 P.M. después de haber cumplido con la jornada ordinaria o máxima legal. Esta se liquida con un recargo del veinticinco por ciento (25%) sobre el valor de la hora ordinaria.

- Horas extras nocturnas. Son aquéllas que se laboran dentro de la jornada nocturna, es decir, entre las 6 P.M. y las 6 A.M., después de haber laborado la jornada ordinaria o máxima legal. Esta se liquida con un recargo del setenta y cinco (75%) sobre el valor de la hora ordinaria.

Cuando la jornada máxima se trabaja, parte en la noche y parte en el día, las horas trabajadas durante la noche se liquidan con el recargo del treinta y cinco por ciento (35%) sobre el valor de la hora ordinaria (C.S.T. Art. 168).

**2.2.2.5.1 Los descansos.** Dentro del sistema de descansos y como desarrollo todavía más notorio de la tesis que fundamenta la jornada legal, es decir, la de no forzar el organismo humano a rendir un esfuerzo que se prolongue más allá de sus posibilidades naturales, encontramos el descanso dominical y en días festivos.

**2.2.2.5.1.1 Descanso Dominical y festivo remunerado.** El fundamento del descanso dominical y festivo es de un lado de carácter fisiológico por la razón ya anotada y por el otro de carácter cívico – religioso. En lo tocante a la legislación colombiana en los artículos 172 y 177 “ el patrono está obligado a dar descanso dominical y festivo remunerado a todos sus trabajadores. Estos descansos tienen una duración mínima de veinticuatro (24) horas” a aquellos trabajadores que no faltan al trabajo en todos los días laborales, o que, si faltan,

lo hayan hecho por justa causa (accidente, calamidad doméstica, fuerza mayor o caso fortuito). En todo sueldo se entiende incorporado en él el valor correspondiente al descanso dominical y festivo por cuanto el sueldo mensual comprende los treinta (30) días que tiene el mes comercial.

**2.2.2.5.1.2 Remuneración del trabajo dominical o festivo.** “El trabajo en domingo o días festivos se remunera con un recargo del ciento por ciento (100%) sobre el salario ordinario en proporción a las horas laboradas. Sin perjuicio del salario ordinario a que tenga derecho el trabajador por haber laborado la semana completa” (C.S.T. Art. 179). Es decir, el trabajo dominical o festivo equivale a un salario diario doble, pero proporcional al número de horas trabajadas así, si el domingo el trabajador no se ocupa sino medio día, no tendrá derecho sino a esa proporción duplicada.

Para los casos en que el trabajo dominical sea esporádico, se aplica una de dos reglas: o se da un descanso posterior remunerado ordinariamente, o se paga en la forma especial expuesta, a elección del trabajador. Todo depende de las circunstancias, por cuanto no siempre es posible el descanso compensatorio; hay trabajos, en los cuales no se puede dar descanso los domingos a todo el personal, porque se corre el riesgo de paralizar una fábrica o causar daños en sus máquinas, para éste caso la ley dispone conceder un descanso compensatorio remunerado.

**2.2.2.5.1.3 Día compensatorio.** Se llama día compensatorio al descanso que se otorga a un trabajador por haber laborado en un día de descanso obligatorio. El patrono está obligado a otorgar al trabajador que labora un domingo o un día festivo, un día completo de descanso remunerado.

Cuando el trabajador labora habitualmente, está prohibido pagar el día compensatorio en dinero. Pero cuando el trabajador labora esporádicamente un domingo o un festivo, puede elegir entre el día compensatorio, remunerado o su valor en dinero.

El trabajador que labora habitualmente en días de descanso obligatorio, puede acumular varios días compensatorios y tomarlos cuando las circunstancias le convengan, sin perjuicio del patrono.

Si a la terminación del contrato de trabajo, el patrono adeuda al trabajador varios días compensatorios que no alcanzó a disfrutar no habrá otra alternativa que pagarlos en dinero junto con la liquidación de prestaciones sociales.

**2.2.2.5.2 Reducción de la jornada.** La jornada laboral puede reducirse, según que las labores para las cuales se contrata al trabajador, no requieran de un servicio ordinario de ocho (8) horas diarias; por lo tanto, un trabajador puede ser

contratado para laborar dos (2), tres (3) o cuatro (4) horas diarias, según el caso.

En estos eventos, se convendrá entre las partes el salario a pagar, el cual en proporción a las horas trabajadas no puede ser inferior al salario mínimo legal vigente.

Los siguientes son los recargos a que tiene derecho el trabajador:

- Hora Extra Diurna (HED.) 25% Sobre hora ordinaria.
- Hora Extra Nocturna (HEN.) 75%
- Recargo Nocturno (RN) 35% ``
- Hora Ordinaria Dominical 100% ``

**2.2.2.6 Prestaciones sociales exclusivas a cargo del patrono.** Todos los patronos que ocupen uno o más trabajadores (sin tener en cuenta la actividad económica que ejerzan y el capital que posean) deben pagar a sus trabajadores una serie de prestaciones de carácter económico, distintas del salario que la ley ha establecido a favor de los trabajadores denominadas “prestaciones sociales” las cuales tienen un indiscutible contenido valor económico y social por cuanto buscan el mejoramiento de las condiciones de vida del trabajador y de su familia, estas son:

**2.2.2.6.1 Cesantías.** El CST no da una definición de lo que es el auxilio de cesantías, sin tratar entonces de plasmar una definición, diremos que es una suma de dinero que el patrono está obligado a pagar a sus trabajadores a la terminación del contrato de trabajo para que éste pueda sostenerse mientras encuentra otra ocupación remunerativa que le permita atender sus necesidades.

El principio general, según el artículo 249 es pues, el de que “todo patrono está en la obligación de pagar a sus trabajadores al terminar el contrato de trabajo, como auxilio de cesantías, un mes de sueldo por cada año de servicio y proporcionalmente por fracción de año” entendida la fracción por meses, días y horas.

Los trabajadores de obras o actividades de la construcción cuyo valor sea superior a diez mil pesos (\$ 10.000.00), tienen derecho a un auxilio de cesantías equivalente a tres días de salario por cada mes de servicio siempre y cuando se haya servido mínimo un (1) mes. Por otra parte, no tienen derecho al auxilio de cesantías los siguientes trabajadores: los trabajadores accidentes o transitorios, los trabajadores de la industria puramente familiar y los artesanos que, trabajando personalmente en su establecimiento, no ocupen más de cinco (5) trabajadores permanentes extraños a su familia.

**2.2.2.6.1.1 Pago parcial del auxilio de cesantías.** Está prohibido a los patronos efectuar pagos parciales del auxilio de cesantías antes de la terminación del contrato de trabajo, si los efectúa pierde las sumas pagadas salvo en los casos expresamente autorizados por la ley y por los siguientes motivos:

- Cuando el trabajador es menor de edad y es llamado a prestar servicio militar, tiempo durante el cual él decidirá si se reintegra o se retira definitivamente de la empresa.
- Con carácter parcial, como anticipo para adquirir, construir, mejorar, o liberar toda clase de bienes raíces destinados a la vivienda del trabajador, incluyendo el pago al Instituto de Crédito Territorial, al Banco Central Hipotecario y a la Caja de Vivienda Popular.

Cuando el trabajador necesita un anticipo de cesantías por las razones enunciadas debe pasar una solicitud por escrito con tal fin al patrono. El patrono a su vez, debe solicitar una autorización del pago al Inspector del Trabajo, o en su defecto al Alcalde Municipal, esta dependencia autorizará o negará la solicitud. Cualquier anticipo o préstamo sobre las cesantías que haga el patrono al trabajador sin la respectiva autorización del ministerio se tendrá como no válida.

**2.2.2.6.1.2 Salario base para liquidar las cesantías.** Para liquidar el auxilio de cesantías es menester tener en cuenta lo siguiente: cuando el trabajador gana sueldo fijo, se tendrá como base el último, siempre y cuando no haya variado en los últimos tres (3) meses. Cuando ha variado en este lapso, o cuando el salario es variable (se gane un porcentaje, una comisión, etc.) la base para su liquidación será el promedio devengado en el último año de servicios. Para tomar la base de liquidación de las cesantías, es necesario incluir todos aquellos factores que enumeramos anteriormente y que integran el salario.

La fórmula matemática para liquidar las cesantía es la siguiente:

**2.2.2.6.2 Intereses a las cesantías.** Todo patrono obligado a pagar cesantías a sus trabajadores, debe reconocer y pagar intereses del doce por ciento (12%) anual sobre el saldo de las cesantías acumuladas a diciembre 31 del año anterior entre esta fecha y la fecha de liquidación parcial o definitiva del trabajador.

Los intereses a las cesantías se procede a pagarlos en los siguientes casos: en el mes de enero (a más tardar el 31) para los trabajadores permanentes con base en los saldos de cesantías que tenga el trabajador a su favor a 31 de diciembre; a la terminación definitiva del contrato de trabajo, en forma proporcional, a partir del último pago. En caso de liquidación y pago parcial de cesantías la liquidación de intereses se hará proporcionalmente al tiempo de

servicio transcurrido entre el 31 de diciembre inmediatamente anterior y la fecha de la respectiva liquidación. Cuando ha habido un anticipo de cesantías hay que descontar el valor del anticipo y calcular los intereses sobre el saldo.

Si el patrono no paga los intereses dentro del plazo establecido por la Ley 52 de 1975 deberá pagar al trabajador a título de indemnización una suma igual a dichos intereses. Esto es, los intereses se pagan dobles. El patrono debe informar por escrito al trabajador, el sistema empleado para liquidar los intereses mediante un comprobante en que conste: monto de la cesantía base de la liquidación, período de causación de los intereses, valor de los intereses.

**2.2.2.6.3 Prima de Servicios.** La prima de servicios que antes operaba como distribución de utilidades que el patrono hacía a sus trabajadores (Decreto 2474/48, 3871/49), continúa con ese carácter, pero como una prestación ordenada por la ley.

El artículo 306 del CST es claro al decir: “...todas las empresas de carácter permanente, esto es, aquéllas cuya finalidad sea desarrollar actividades por un tiempo no inferior a un año, están obligadas a pagar a sus trabajadores una prima de servicios en las siguientes condiciones”:

Las de capital inferior a doscientos mil pesos (\$ 200.000.00), quince (15) días de salario por cada año de servicio, pagaderos así: una semana el último día de junio y otra en los primeros días del mes de diciembre.

Las de capital igual o superior a doscientos mil pesos (\$200.000.00) un mes de salario por cada año de servicio, distribuidos en dos quincenas y pagaderos en las mismas fechas. Es importante anotar que el artículo 195 del CST determina que para efectos laborales se entiende por capital de la empresa “ el valor del patrimonio gravable declarado en el año inmediatamente anterior, en caso de no presentar declaración de renta se presume que tiene el capital necesario para pagar la totalidad de la prestación demandada”. El capital que se toma en cuenta es el de la empresa, y no el de la persona natural a la cual pertenezca.

Se tiene derecho a la prima de servicios, cuando se ha laborado o se espera laborar el semestre completo, teniendo en cuenta que los semestres son dos y que están comprendidos entre el 1º de enero y el 30 de junio y del 1º de Julio al 31 de diciembre.

También se tiene derecho a la prima proporcional, cuando se ha laborado mínimo noventa días dentro del semestre respectivo, es decir que no estén repartidos entre uno y otro semestre.

La prima de servicios se pierde, cuando teniendo derecho a ella, el contrato de trabajo termina por alguna de las justas causas por parte del patrono. Tampoco tienen derecho a la prima de servicio los trabajadores accidentales o transitorios, los trabajadores del servicio doméstico, los choferes de familia y los trabajadores de empresas que no tengan el carácter de permanente.

Para liquidar la prima de servicios completa o proporcional, es necesario tener en cuenta todo lo devengado por el trabajador en el semestre respectivo o en el tiempo mínimo de tres meses que autoriza la legislación.

La fórmula más sencilla para liquidar la prima es sumar todo lo devengado por el trabajador y que constituya salario en el semestre respectivo o en el tiempo menor y dividirlo por doce.

**2.2.2.6.4 Vacaciones.** El carácter jurídico de las vacaciones es el de que no es prestación social puesto que su aspecto sobresaliente no es un auxilio sino un descanso.

El principio general según el artículo 186 del CST es el de que todo trabajador que preste servicios a un patrono durante un año completo, tiene derecho a quince (15) días hábiles (esto es que no se cuenten los domingos y festivos y en aquellas empresas donde esté establecida la jornada de trabajo de cinco días, de

lunes a viernes, el día sábado se cuenta como un día hábil para efectos de liquidación) consecutivos de vacaciones remuneradas. La remuneración en este caso, debe corresponder a todo el período descansado incluyendo dominicales y festivos. Cuando el contrato de trabajo termine sin que el trabajador hubiere disfrutado de vacaciones, la compensación de éstas en dinero procederá no sólo por año cumplido de servicios sino proporcionalmente por fracción de año siempre que ésta no sea inferior a seis (6) meses. Decreto 1366/66 Art. 7

La acumulación de vacaciones debe pactarse por escrito y sólo es dable acumularlas hasta por dos(2) años. De todos modos, el trabajador gozará anualmente, por lo menos de seis (6) días hábiles continuos de vacaciones, los nueve (9) días restantes se pueden acumular hasta por dos (2) años.

Todo patrono debe llenar un libro donde registrará el período de vacaciones de cada uno de sus trabajadores, en el que debe anotar lo siguiente: nombre del trabajador, fecha de ingreso a la empresa, fecha en que debe disfrutar las vacaciones, fecha en que debe reintegrarse a sus labores y remuneración recibida por este concepto.

Las vacaciones se liquidan únicamente con el sueldo básico, o con el salario promedio mensual en ambos casos sin adicionarles el valor del auxilio de

transporte, el valor de las horas extras ni el valor del trabajo en días de descanso obligatorio.

**2.2.2.6.5 Calzado y vestido de labor.** La Ley 11 de 1984 estableció la obligación de dotar de calzado y vestido adecuados a las labores que desempeñen todos aquellos trabajadores cuya remuneración no excede de dos veces el salario mínimo. El suministro se debe hacer en tres (3) oportunidades del año; el 30 de abril, el 30 de agosto y el 20 de diciembre. El trabajador queda obligado a usar la dotación que le ha entregado el patrono para las labores contratadas. En caso contrario el patrono queda exonerado de hacer el suministro.

**2.2.2.6.6 Auxilio de transporte.** Esta es una prestación social que el patrono está obligado a pagar en forma mensual anticipada y se pagará a todos los trabajadores que devenguen un salario mensual que no exceda de dos veces el salario mínimo. El auxilio de transporte varía cada año y es reglamentado por el gobierno. Para la presente vigencia año 2001 es de treinta mil pesos (\$30.000.00).

**2.2.2.6.7 Seguridad social y pensional.** En el año de 1993, el sistema de salud y pensiones en Colombia sufrió un gran cambio, dándosele un manejo como sistema de seguridad social integral, y se constituyó en un conjunto armónico de entidades públicas y privadas, normas y procedimientos y está conformado por

los regímenes generales establecidos para pensiones, salud, riesgos profesionales y los servicios complementarios que fueron definidos en la Ley 100 de 1993.

Este sistema de seguridad social integral tiene como objeto fundamental garantizar los derechos que son irrenunciables de las personas para garantizarles una calidad de vida digna. Todos los empresarios y microempresarios están obligados a afiliar a sus trabajadores en los diferentes sistemas de seguridad social y pensional.

**2.2.2.6.7.1 Sistema General de Pensiones – S.G.P.** Tiene por objeto garantizar a la población contingencias derivadas de la vejez, invalidez y muerte, reconociendo las siguientes pensiones y prestaciones económicas según sea el caso:

- a. Pensión de Vejez
- b. Pensión de Invalidez
- c. Pensión de Sobrevivientes y
- d. Auxilio Funerario

El sistema general de pensiones está compuesta por dos regímenes solidarios excluyentes: Régimen solidario de prima media contraprestación definida y Régimen de ahorro individual con solidaridad.

Los empleadores están obligados a afiliar a sus empleados a este sistema, la selección de uno cualquiera de los regímenes previsto es libre y voluntaria por parte del empleado. Durante la vigencia de la relación laboral deberán efectuarse cotizaciones obligatorias por parte de los afiliados y empleadores con base en el salario que el afiliado devengue, la obligación de cotizar cesa cuando el afiliado cumpla los requisitos para obtener pensión de vejez, o cuando se pensione por invalidez o cuando el afiliado pierde el vínculo laboral con el empleador.

Cuando un trabajador adquiere el derecho a la pensión, la empresa a la cual ha cotizado está en la obligación de reconocerle un valor mensual equivalente al setenta y cinco por ciento del promedio de los salarios devengados en el último año de servicios, el cual no puede ser inferior al salario mínimo legal ni superior a veintidós (22) veces ese mismo salario.

**2.2.2.6.7.1.1 Salario base de cotización.** La base para calcular las cotizaciones se realiza con base en el salario mensual. Para el presente año el salario mínimo mensual es de \$ 286.000, el salario mensual lo constituye la remuneración ordinaria fija o variable y todo lo que el trabajador recibe en dinero o en especie

como contraprestación directa del servicio como son: primas, sobresueldo, bonificaciones habituales, horas extras, valor del trabajo en días de descanso, porcentajes sobre ventas, comisiones, y todos los pagos que por voluntad del empleador o por haberse pactado en el contrato de trabajo, o en convenciones colectivas se le otorguen al trabajador.

La base de cotización no podrá ser inferior al monto del salario mínimo mensual vigente (\$286.000), salvo para el caso de trabajadores del servicio doméstico y el valor máximo será veinte salarios mínimos mensuales vigentes. Cuando el trabajador ha pactado una remuneración de salario integral, la base se calculará sobre el setenta por ciento de dicho salario.

**2.2.2.6.7.1.2 Sistema General de Seguridad Social en Salud.** Los objetivos de este sistema son: regular el servicio público esencial de salud y crear condiciones de acceso a toda la población.

El gobierno nacional es el encargado de dirigir, orientar, regular, controlar y vigilar el servicio. Para tener derecho a este servicio deberá pagarse una cotización reglamentaria cuyo recaudo será responsabilidad del sistema de seguridad social- fondo de solidaridad y garantía.

Los afiliados al sistema eligen libremente la entidad promotora de salud, la cual tiene a cargo la afiliación de usuarios y la administración de los servicios. El servicio es otorgado por instituciones prestadoras de salud del orden público y privado.

El sistema general de seguridad social en salud está integrado por:

- Organismos de dirección, vigilancia y control: Ministerios de salud y de trabajo, Consejo Nacional de Seguridad Social en salud, La Superintendencia Nacional en Salud
- Los organismos de Administración y Financiación: Las Entidades Promotoras de Salud, (EPS) Las Direcciones seccionales, distritales y locales de salud y el Fondo de Solidaridad y Garantía
- Las Instituciones prestadoras de servicios de salud (IPS), públicas, mixtas o privadas.
- Las demás Entidades de Salud que, al entrar en vigencia el Sistema General estuvieran adscritas a los Ministerios de Salud y Trabajo.
- Los empleadores, los trabajadores y sus organizaciones y los trabajadores independientes que cotizan al sistema contributivo y los pensionados.

- Los beneficiarios del Sistema General de Seguridad Social en Salud, en todas las modalidades.
- Los Comités de Participación Comunitarias “COPACOS” y Organizaciones Comunales que participen en los subsidios de salud.

Las Entidades Promotoras de Salud (EPS) son las responsables de la afiliación y registro de los afiliados y del recaudo de sus cotizaciones, por delegación del fondo de solidaridad y garantía. Su función es organizar y garantizar directa o indirectamente, la prestación del plan de salud obligatorio a los afiliados. Las entidades promotoras de salud son algunas del orden privado y público; su creación es autorizada por la Superintendencia Nacional de Salud.

Como consecuencia del nuevo régimen de salud, se constituyeron en entidades promotoras de salud: El Instituto de Seguros Sociales, Cajanal, Cajas de Compensación, y la medicina prepagada, que tienen también a su cargo la afiliación de los usuarios y la administración de la prestación de los servicios de las instituciones prestadoras de salud, para estos efectos prestan servicios directos a los afiliados por medio de sus propias Instituciones Promotoras de Salud o contratan con otras instituciones, o con grupos de práctica profesional.

Las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud (IPS) Las IPS son las encargadas de prestar el servicio a los afiliados y beneficiarios. Estas instituciones son entidades oficiales, privadas, comunitarias o solidarias.

**2.2.2.6.7.1.3 Afiliación al Sistema de Salud.** A partir del año 2000 todo colombiano adquirió el derecho a estar vinculado al sistema, a través de los regímenes contributivo o subsidiado, en donde progresivamente se unificarán planes de salud.

La afiliación podrá ser individual o colectiva a través de empresas (grandes, medianas, pequeñas y micro), agremiaciones o asentamientos geográficos.

Los afiliados al régimen contributivo son las personas vinculadas a través de contratos de trabajo, los servidores públicos, los pensionados y jubilados y los trabajadores independientes con capacidad de pago.

Los empleadores como integrantes del Sistema General de Seguridad Social en Salud, cualquiera que sea la entidad o institución en nombre de la cual vinculen a los trabajadores, deberán:

- Inscribir a todas las personas que tengan alguna vinculación verbal o escrita, temporal o permanente.

- Pagar cumplidamente los aportes.
- Descontar de los ingresos laborales las cotizaciones que correspondan a los trabajadores a su servicio.
- Girar oportunamente los aportes y cotizaciones a la entidad promotora de salud.
- Informar novedades laborales de sus trabajadores a la EPS
- Garantizar un medio ambiente laboral sano para prevenir riesgos de trabajo y enfermedad profesional, a través de la adopción de los sistemas de seguridad.

El no pago de la cotización en el sistema contributivo ocasiona la suspensión de la afiliación y al derecho de atención en salud. El empleador que atente contra el derecho a la afiliación y selección de las instituciones se hará acreedor a multas, impuestas por el Ministerio del Trabajo y el Ministerio de Salud, entre uno y cincuenta veces el salario mínimo legal mensual vigente.

El monto de la cotización para la afiliación al SGSSS será máximo del doce por ciento del salario base de cotización, el cual no podrá ser inferior al salario mínimo legal vigente y máximo veinte salarios mínimos legales vigentes. En este porcentaje está incluido el punto por concepto de contribución a solidaridad.

La distribución de la cotización es: dos terceras partes a cargo del empleador y una tercera parte a cargo del trabajador. En términos porcentuales: El 8% sobre

el salario mensual del trabajador a cargo del patrono y el 4% sobre el salario mensual a cargo del trabajador.

Los trabajadores independientes, rentistas y demás personas naturales sin vínculo contractual con algún empleador asumirán la totalidad de la cotización (doce por ciento).

**2.2.2.6.7.1.4 Auxilio monetario por enfermedad no profesional y protección a la maternidad.** Cuando entró en vigencia la Ley 100 de 1993 los beneficios económicos y asistenciales derivados de los riesgos por enfermedad no profesional y maternidad, los asumió el Sistema General de Seguridad Social en Salud, a través de las empresas promotoras de salud EPS.

En caso que se compruebe la incapacidad de un trabajador para desempeñar sus labores por enfermedad no profesional, el trabajador tiene derecho a un auxilio en dinero hasta por 180 días, así: Las dos terceras partes del salario durante los noventa días y la mitad del salario por el tiempo restante. Esta incapacidad no suspende el contrato de trabajo es decir que el empleador debe incluir el tiempo de la incapacidad para efectos de liquidación, prestaciones sociales. Esto no aplica a industrias netamente familiares, a trabajadores transitorios, artesanos que no ocupen más de cinco trabajadores permanentes diferentes a familia y criados domésticos.

En lo que corresponde a la protección a la maternidad toda trabajadora en estado de embarazo tiene derecho a 12 semanas de licencia remunerada en la época del parto con el salario que devengue al entrar a disfrutar el descanso. La ley prohíbe despedir a una trabajadora en estado de embarazo o durante lactancia, en caso contrario deberá ser indemnizada con el equivalente a 60 días de salario fuera de las 12 semanas de descanso remunerado y a otra indemnización por despido injusto, según el tiempo de servicio que lleve en la empresa.

**2.2.2.6.7.2 Sistema General de Riesgos Profesionales. (SGRP).** El SGRP es el conjunto de entidades públicas y privadas, normas y procedimientos, destinados a prevenir, proteger y atender a los trabajadores de los efectos de las enfermedades y los accidentes que puedan ocurrir como consecuencia del trabajo que desarrollan.

Los microempresarios están obligados a afiliar a sus trabajadores al Sistema General de Riesgos Profesionales, a través del diligenciamiento del formulario de afiliación. La tarifa que debe cancelar debe asumirla totalmente y se determina de acuerdo con:

- Actividad económica
- Índice de lesiones incapacitantes de cada empresa

- El cumplimiento de las políticas y la ejecución de los programas de salud ocupacional determinada por la Entidad Administradora de Riesgos Profesionales

La base de cotización es la misma para el Sistema General de Riesgos Profesionales, el monto no puede ser inferior al 0,348%, ni superior al 8.7% de la base de cotización de los trabajadores a cargo del respectivo empleador.

Toda empresa que ingresa por primera vez, cotizará el valor inicial de la clase de riesgo que le corresponda.

Tabla 3. Porcentajes de Cotización por Riesgos Profesionales.

Clase de Riesgo	Valor mínimo	Valor inicial	Valor Máximo
I. MÍNIMO	0,348	0,522	0,696
II. BAJO	0,435	1,044	1,653
III. MEDIO	0,783	2,436	4,089
IV. ALTO	1,740	4,350	6,960
V. MÁXIMO	3,219	6,960	8,700

FUENTE: Decreto 1295 de 1994.

Los empleadores pueden después de un año trasladarse voluntariamente de administradora de riesgos profesionales, conservando la dosificación y el monto de cotización por los siguientes tres meses.

Son Riesgos Profesionales el accidente que se produce como consecuencia directa del trabajo o labor desempeñada y la enfermedad que haya sido catalogada como profesional por el Gobierno Nacional.

**2.2.2.6.7.2.1 Accidente de Trabajo.** El Decreto 1295 de 1994, en su artículo 9 nos ilustra sobre lo que se entiende por accidente de trabajo, cuando expresa: “Es accidente de trabajo todo suceso repentino que sobrevenga por causa o con ocasión del trabajo y que produzca en el trabajador una lesión orgánica, una perturbación funcional, una invalidez o la muerte”.

Igualmente es accidente de trabajo aquél que se produce durante la ejecución de órdenes del empleador, o durante la ejecución de una labor bajo su autoridad, aun fuera del lugar y horas de trabajo. Así mismo se considera accidente de trabajo el que se produzca durante el traslado de los trabajadores desde su residencia a los lugares de trabajo o viceversa, cuando el transporte lo suministre el empleador.

**2.2.2.6.7.2.2 Enfermedad Profesional.** El Decreto 1295 de 1994 define en su artículo 11 la enfermedad profesional: “ Se entiende por enfermedad profesional todo estado patológico permanente o temporal que sobrevenga como consecuencia obligada y directa de la clase de trabajo que desempeña el trabajador o del medio en que se ha visto obligado a trabajar. Y que haya sido

determinada como enfermedad profesional por el Gobierno Nacional”. De acuerdo con las consecuencias el empleador está en la obligación de asumir las siguientes prestaciones económicas en caso de un accidente de trabajo o enfermedad profesional:

- a. Subsidio por incapacidad temporal
- b. Indemnización por incapacidad temporal
- c. Pensión de Invalidez
- d. Pensión de sobrevivientes
- e. Auxilio Funerario

Si el empleador incumple en afiliar a los trabajadores al Sistema General de Riesgos le acarrearán sanciones las cuales están previstas en el Código Sustantivo del Trabajo, Decreto 1295 de 1994 y Ley 100 de 1993.

La falta de afiliación y el no pago de dos o más períodos mensuales de cotizaciones, acarrearán multas sucesivas de hasta quinientos salarios mínimos mensuales vigentes. La falta de aplicación de instrucciones, reglamentos y determinaciones de prevención de riesgos profesionales ocasionará multas mensuales consecutivas hasta por 500 salarios mínimos legales mensuales.

**2.2.2.6.7.3 Otras obligaciones del empleador.** Los empleadores que ocupen uno o más trabajadores permanentes están obligados a afiliarse a una caja de

compensación familiar, a través de la cual realizarán el pago de los aportes que la Ley le exige y una vez aceptada la afiliación de los trabajadores, éstos podrán beneficiarse de los servicios que prestan estas cajas.

En el Municipio de Popayán existe la caja de Compensación Familiar del Cauca COMFACAUCA, a través de la cual los microempresarios están obligados a afiliarse sus empleados. COMFACAUCA se creó en noviembre de 1996, es una entidad de derecho privado, sin ánimo de lucro que cumple funciones de Seguridad Social.

El aporte que cancelan los empleadores se traduce en el pago de subsidio familiar, prestación de servicios en áreas como salud, capacitación, recreación, supermercado. Esta caja no sólo presta sus servicios en Popayán sino que los ha extendido a otros municipios del Departamento, entre ellos Puerto Tejada, Santander de Quilichao, Corinto y El Bordo.

Los empleadores deberán cancelar a la Caja una suma equivalente al 6% del monto de la nómina mensual, este aporte se distribuirá:

- El cuatro por ciento para proveer el pago del subsidio familiar que es una prestación social pagadera en dinero, especie y servicios a los trabajadores de medianos y menores ingresos, que reciban como salario el valor equivalente a cuatro salarios mínimos mensuales vigentes.

- El dos por ciento para el Servicio Nacional de aprendizaje SENA, entidad encargada de ofrecer programas de capacitación técnica y tecnológica y cursos de capacitación de acuerdo con la necesidad de las empresas, en el área técnica y administrativa.

Adicionalmente y sin excepción todos los empleadores deben aportar al Instituto Colombiano de Bienestar Familiar ICBF, un valor equivalente al tres por ciento de la nómina mensual de salarios; cuyo pago deben efectuarlo a través de la Caja de Compensación a la cual estén afiliados. Es decir que los empleadores que empleen uno o más trabajadores están obligados mensualmente a girar a la Caja de Compensación Familiar un total del nueve por ciento del valor total de la nómina, dentro de los diez días del mes siguiente al que se satisface, aportes que corresponden a:

- El cuatro por ciento para subsidio familiar
- El dos por ciento para el SENA
- El tres por ciento para el ICBF

Comfamiliar del Cauca, suministra a los empleadores el formulario de solicitud de inscripción patronal y de inscripción al subsidio monetario de sus trabajadores para ser diligenciados por el patrono y los trabajadores respectivamente. Los patronos deben anexar además los siguientes documentos:

certificado de la Cámara de Comercio del Cauca sobre existencia y representación legal, copia de la última nómina mensual cancelada a los trabajadores. Las modificaciones o novedades de personal como retiros, traslados, licencias, fallecimiento o cualquier hecho modificable se debe hacer dentro del mismo mes o a más tardar en los diez primeros días del mes siguiente, al respaldo del recibo de pago de aportes.

Los empleadores cuyas actividades sean la agricultura, la silvicultura, la ganadería, la pesca, la minería, la avicultura o la apicultura, se afilian diligenciando el formulario que para el efecto suministra el Banco Agrario e inscriben a los trabajadores beneficiarios del subsidio familiar y pagan el subsidio familiar por intermedio de esta entidad, dentro de los veinte primeros días hábiles de cada mes, en una suma equivalente al nueve por ciento del valor de la nómina del mes inmediatamente anterior, distribuidos como ya se había mencionado.

Los pagos por concepto de salarios y aportes a COMFAMILIAR, SENA, ICBF., son deducibles del impuesto sobre la renta y complementarios, y para hacer uso de este beneficio, es necesario que el patrono (contribuyente) acredite haber consignado o pagado oportunamente a cada una de éstas instituciones mediante el certificado de paz y salvo que expidan para éste efecto.

**2.2.3 Posible Reforma Laboral.** Actualmente en el país se viene adelantando un fuerte debate entre el gobierno, los empresarios y trabajadores, debido a la propuesta de reforma laboral por parte del gobierno nacional, la cual incluye una reforma pensional y en la jornada laboral de trabajo. La ley 100 previó que a partir del año 2014 las edades de jubilación fueran de 62 años para los hombres y 60 para las mujeres, el gobierno propone anticipar esta determinación, proponiendo aumentar esta edad a 65 años para hombres y 60 años para mujeres. Así mismo se solicita incrementar el número de semanas de cotización, en 300 semanas, para que un trabajador obtenga el derecho a pensión; igualmente propone incrementar en un punto porcentual la cotización mensual, lo cual se ha constituido en uno de los temas más espinosos en razón a que a los empresarios se les aumentan los costos laborales y a los trabajadores se les disminuye los ingresos.

El Director del Departamento Nacional de Planeación (DNP), Dr. Juan Carlos Echeverry, informa en entrevista a el diario EL TIEMPO el 27 de mayo de 2001, que el pasivo pensional calculado para el período 2000 -2050 , genera un déficit de 192,4 por ciento del producto interno bruto,(en valor presente), lo cual equivale a todo el valor de la economía colombiana en dos años, es decir que si no se toma una medida fuerte, el Estado colombiano no será viable financieramente, lo que hace necesario que la reforma sea urgente, incluso es

imperativo “tocar” los regímenes especiales (docentes, militares, sector petróleo).

Después de varias discusiones y propuestas a partir de agosto de 2001, el gobierno abrió la posibilidad de presentar la flexibilización laboral vía proyecto de ley al congreso, con mensaje de urgencia, en donde los gremios, las centrales obreras y el gobierno buscarán una fórmula que incluya cambios en la contratación durante dos años, y una comisión de verificación. La iniciativa contempla que no habrá despidos, respeto a los derechos adquiridos y el sector privado aumentará en dos por ciento la nómina para crear 600 mil puestos de trabajo.

Consideramos que se deben redoblar los esfuerzos para asegurar que el proyecto que se presente al Congreso contenga los correctivos estructurales necesarios, que permita no sólo mejorar las finanzas del país, sino que le permita a las micros, pequeñas, medianas y grandes empresas generar mayores oportunidades de trabajo y que los trabajadores puedan obtener los beneficios laborales que mejoren su calidad de vida.

### **2.3. LEGISLACIÓN COMERCIAL**

**2.3.1 Generalidades de la legislación comercial en Colombia.** En Colombia, las normas que regulan las actividades mercantiles están consignadas en el Código de Comercio y son de aplicación nacional. A continuación se hará referencia a algunos conceptos básicos dentro de la legislación comercial y a aquellas formas de constitución que prevalecen dentro de las microempresas.

**2.3.1.1 Empresa y establecimiento de comercio.** El Código de Comercio hace una distinción importante entre empresa y establecimiento, relacionando la primera más con la actividad y la segunda con la infraestructura física y de funcionamiento del negocio.

En efecto, el Código de Comercio define empresa “toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios. Dicha actividad se realizará a través de uno o más actividades de comercio. (Código de Comercio, Decreto 410 de 1971, Art. 24.)

El establecimiento de comercio, en cambio, es el conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa. Una misma persona podrá tener varios establecimientos de comercio y, a su vez, un solo establecimiento de comercio podrá pertenecer a varias personas y destinarse al desarrollo de diversas actividades comerciales.

Forman parte del establecimiento de comercio:

- El nombre comercial, las marcas de los productos o de los servicios.
- Los derechos del empresario sobre sus inversiones o creaciones comerciales o artísticas.
- Las mercancías en almacén o en proceso de elaboración, los créditos o demás valores similares.
- El mobiliario y las instalaciones.
- Los contratos de arrendamiento.
- El derecho a protección de la fama comercial.
- Los derechos y obligaciones mercantiles derivados de las actividades propias del establecimiento.

**2.3.1.2 Comerciante y acto mercantil.** “Son comerciantes las personas que profesionalmente se ocupan en alguna de las actividades que la Ley considera mercantiles. La calidad de comerciante se adquiere aunque la actividad mercantil se ejerza por medio de apoderado, intermediario o interpuesta persona” ( Código de Comercio, Decreto 410 de 1971, Art. 10)

El Artículo 20 del Código de Comercio detalla las actividades que para efectos legales son consideradas como mercantiles:

- La adquisición de bienes a título oneroso con destino a enajenarlos en igual forma, y la enajenación de los mismos.
- La adquisición a título oneroso de bienes muebles con destino a arrendarlos; el mantenimiento de los mismos; el arrendamiento de toda clase de bienes para subarrendarlos, y el subarrendamiento de los mismos.
- El recibo de dinero en mutuo a interés, con garantía o sin ella, para darlo en préstamo, y los préstamos subsiguientes, así como dar habitualmente dinero en mutuo a interés.
- La adquisición o enajenación, a título oneroso, de establecimientos de comercio, y la prenda, arrendamiento, administración y demás operaciones análogas relacionadas con los mismos.
- La intervención como asociado en la constitución de sociedades, los actos de administración de las mismas o la negociación a título oneroso de las partes de interés, cuotas o acciones.
- El giro, otorgamiento, aceptación, garantía o negociación de títulos – valores, así como la compra para reventa, permuta, etc., de los mismos.
- Las operaciones bancarias, de bolsa o de martillos.
- El corretaje, las agencias de negocios y la representación de firmas nacionales o extranjeras.
- La explotación o prestación de servicios de puertos, muelles, puentes, vías o campos de aterrizaje.
- Las empresas de seguros y la actividad aseguradora.
- Las empresas de transporte de personas o de cosas, a título oneroso, cualesquiera que fuera la vía y el medio utilizados.
- Las empresas de fabricación, transformación, manufactura, y circulación de bienes.
- Las empresas editoriales, litográficas, fotográficas, informativas o de propaganda, y las demás destinadas a la prestación de servicios.
- Las empresas de obras o construcciones, reparaciones, montajes, instalaciones u ornamentaciones.
- Las empresas para el aprovechamiento y explotación mercantil de las fuerzas o recursos de la naturaleza.
- Las empresas promotoras de negocios y las de compra, venta, administración, custodia o circulación de toda clase de bienes.
- Las empresas de construcción, reparación, compra y venta de vehículos para el transporte por tierra, agua y aire, y sus accesorios.
- Los demás actos y contratos regulados por la Ley mercantil.

La ley presume que una persona ejerce el comercio cuando está inscrita en el registro mercantil; cuando tiene establecimiento de comercio abierto y cuando

se anuncia al público como comerciante. ( Código de Comercio, Decreto 410 de 1971, Art. 13)

Es obligación de todo comerciante:

- Matricularse en el Registro Mercantil.
- Inscribir en el Registro Mercantil todos los libros y documentos que la Ley le exija.
- Llevar la contabilidad del negocio, de acuerdo con las prescripciones legales.
- Conservar la correspondencia y demás documentos relacionados con su negocio o actividad.
- Abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal.

**2.3.1.3 El registro mercantil.** “El Registro Mercantil tiene por objeto llevar la matrícula de los comerciantes y de los establecimientos de comercio, así como la inscripción de todos los actos, libro y documentos respecto de los cuales la Ley exige esa formalidad. El registro Mercantil será público. Cualquier persona podrá examinar los libros y archivos en que fuere llevado, tomar anotaciones de sus asientos o actos y tomar copias de los mismos.” (Código de Comercio, Decreto 410 de 1971, Art. 26)

“El Registro Mercantil es llevado por las Cámaras de Comercio. La Superintendencia de Industria y Comercio determinará los libros necesarios para cumplir esa finalidad, la forma de hacer las inscripciones.” (Código de Comercio, Decreto 410 de 1971, Art. 27)

El artículo 28 del Código de Comercio, señala las personas y actos que deben matricularse en el Registro Mercantil:

“Deberán inscribirse en el Registro Mercantil:

- Las personas que ejerzan profesionalmente el comercio y sus auxiliares, tales como los comisionistas, corredores, agentes, representantes de firmas nacionales o extranjeras, quienes lo harán dentro del mes siguiente a la fecha en que inicien actividades.
- Las capitulaciones matrimoniales y las liquidaciones de sociedades conyugales, cuando el marido y la mujer o alguno de ellos sea comerciante.
- La interdicción judicial pronunciada como comerciantes; las providencias en que se impongan a éstos la prohibición de ejercer el comercio; los concordatos preventivos y los celebrados dentro del proceso de quiebra; la declaración de quiebra y el nombramiento del síndico de ésta y su remoción; la posesión de cargos públicos que inhabiliten para el ejercicio del comercio y, en general, las incapacidades o inhabilidades previstas en la Ley para ser comerciante.
- Las autorizaciones que, conforme a la ley, se otorguen a los menores para ejercer el comercio, y la revocación de las mismas.
- Todo acto en virtud del cual se confiera, modifique o revoque la administración parcial o general de bienes o negocios del comerciante.
- La apertura de establecimientos de comercio y de sucursales, y los actos que modifiquen o afecten la propiedad de los mismos o su administración.
- Los libros de contabilidad, los de registro de accionistas, los de actas de asamblea y juntas de socios, así como los de juntas directivas de sociedades mercantiles.

- Los embargos y demandas civiles relacionados con derechos cuya mutación esté sujeta a Registro Mercantil.
- La constitución, adiciones o reformas estatutarias y la liquidación de sociedades comerciales, así como la designación de representantes legales y liquidadores, y su remoción. Las compañías vigiladas por la Superintendencia Bancaria de Sociedades deberán cumplir además de la formalidad del registro, los requisitos previstos en las disposiciones legales que regulan dicha vigilancia y
- Los demás actos y documentos cuyo registro mercantil ordene la ley”.

La solicitud de la matrícula debe presentarse dentro del mes siguiente a la fecha en que la persona natural empezó a ejercer el comercio o en que el establecimiento de comercio fue abierto. En caso de las sociedades, la petición de matrícula debe formularla el representante legal dentro del mes siguiente a la fecha de la escritura pública de constitución. En las sociedades de hecho deben inscribirse todos y cada uno de los socios dentro del mismo plazo fijado para las personas naturales, es decir, al mes de comenzar a ejercer el comercio o abrir el establecimiento de comercio. (Código de Comercio, Artículo 31).

La matrícula debe renovarse cada año dentro de los tres primeros meses (Código de Comercio, Artículo 33). Quien ejerce profesionalmente el comercio sin estar inscrito en el Registro Mercantil, incurre en una multa de hasta diez mil pesos que le impone la Superintendencia de Industria y Comercio, sin perjuicio de las demás sanciones legales (Código de Comercio, Artículo 37).

**2.3.1.4 Las sociedades comerciales.** Una empresa o negocio puede ser registrada en la Cámara de Comercio como persona natural o como sociedad.

“Por el contrato de sociedad, dos o más personas se obligan a hacer un aporte en dinero, trabajo o en otros bienes apreciables en dinero, con el fin de repartirse entre sí las utilidades obtenidas en la empresa o actividad social. La sociedad una vez constituida legalmente, forma una persona jurídica distinta de los socios individuales considerados”. (Código de Comercio, Artículo 98) La sociedad comercial se constituye por escritura pública (Código de Comercio, Artículo 110). Las sociedades no pueden iniciar las actividades de la empresa sin que se haga el registro mercantil de la escritura de constitución, y el civil cuando haya aporte de inmuebles, ni sin haber obtenido el permiso de funcionamiento de la Superintendencia de Sociedades cuando se trate de una sociedad que así lo requiera (Código de Comercio, Artículo 116)

El Artículo 218 del Código de Comercio señala las causas de disolución de una sociedad comercial:

“Una sociedad comercial se disuelve:

- Por vencimiento del término previsto para su duración si no se prorroga antes de su expiración.
- Por imposibilidad de desarrollar la empresa social o terminación de la misma.

- Por reducción del número de asociados a menos del requerido en la Ley para su formación o funcionamiento, o por aumento que exceda del límite máximo fijado en la misma ley.
- Por las causales que expresa y claramente se estipulen en el contrato.
- Por decisión de los asociados, adoptada conforme a las leyes y al contrato social.
- Por decisión de autoridad competente en los casos expresamente previstos en las leyes y
- Por las demás causales establecidas en las leyes, en relación con todas o algunas de las formas de sociedad que regula este Código”.

El Código de Comercio prevé varias formas de sociedades cada una de ellas con sus características propias. Las diversas formas de sociedad son las siguientes:

- Sociedad Colectiva
- Sociedad en Comandita Simple.
- Sociedad en Comandita por Acciones.
- Sociedad de Responsabilidad Limitada.
- Sociedad Anónima.

Dentro de las microempresas la forma más común de sociedad es la Sociedad de Hecho y la Sociedad de Responsabilidad Limitada.

La sociedad comercial será de hecho cuando no se constituya por escritura pública (Código de Comercio, Artículo 498). Dicha sociedad no es persona jurídica; por consiguiente los derechos que se adquieran y las obligaciones que se contraigan para la empresa social se entenderán adquiridos o contraídas a favor o a cargo de todos los socios de hecho (Código de Comercio, Artículo

499). En las sociedades de hecho, todos y cada uno de los asociados responderán solidaria e ilimitadamente por las operaciones celebradas. Las estipulaciones tendientes a limitar estas responsabilidades se tendrán por no escritas (Código de Comercio, Artículo 501).

La sociedad de hecho por no constituir una persona jurídica, carece de nombre, patrimonio social, domicilio y los demás atributos propios de la persona jurídica. Además no tiene representante legal, pero la administración de la empresa social será como acuerden válidamente los asociados, sin perjuicio de la responsabilidad solidaria e ilimitada que tienen por las operaciones celebradas. En cuanto a la matrícula mercantil de las sociedades de hecho, ésta se llevará a cabo según lo previsto en el Artículo 31 del Código de Comercio, debiendo inscribirse todos los socios.

La sociedad de Responsabilidad Limitada se constituye por escritura pública y por lo tanto constituye una persona jurídica. El número de socios no puede ser mayor de 25 ni menor de 2. Los socios responderán hasta por el monto de sus aportes; sin embargo en los estatutos podrá estipularse, para alguno de los socios, una mayor responsabilidad o garantías suplementarias, expresándose su naturaleza, cuantía, duración y modalidades.

La representación de la sociedad y la administración de los negocios sociales corresponde a cada uno de los socios, los cuales tendrán tantos votos cuantas cuotas tengan en la compañía; la junta de socios podrá delegar la representación y la administración de la sociedad en un gerente, estableciendo de manera clara y precisa sus atribuciones. Para la aprobación de reformas estatutarias se requiere un número de asociados que represente cuando menos el 70% de las cuotas en que se halle dividido el capital social. Además de los causales generales, una sociedad limitada se disuelve cuando ocurren pérdidas que reducen el capital por debajo del 50% o cuando el número de socios disminuye a menos de dos o excede a los 25.

Además del tipo de las sociedades de hecho y las sociedades de responsabilidad limitada, existen otras formas de asociación con ánimo de lucro que existen entre las microempresas: Empresas asociativas de trabajo y empresas unipersonales.

Las empresas asociativas de trabajo aparecen a partir de la vigencia de la Ley 10 de 1991, reglamentada por el Decreto 1100 de 1992. Algunas de las características de las empresas asociativas de trabajo son las siguientes:

- Revisten forma asociativa.

- Tienen como objetivo la producción, comercialización y distribución de bienes básicos de consumo familiar o la prestación de servicios individuales o conjuntos de sus miembros.
- Sus asociados aportan su capacidad laboral y algunos, además, entregan al servicio de la organización una tecnología o destreza, u otros activos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de la empresa.
- Sus asociados tienen con la empresa una relación típicamente comercial, por lo tanto, los aportes de carácter laboral no se rigen por las disposiciones del Código Sustantivo del Trabajo, sino por las normas del derecho mercantil.
- La personalidad jurídica se reconoce a partir de la inscripción de los estatutos en la Cámara de Comercio, acreditando el cumplimiento de los requisitos que ordena el artículo 5º de la Ley 10 de 1991.
- Son vigiladas por el Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.
- No pueden ejercer funciones de intermediación ni ejercer como empleadores.
- Lo no previsto en la normatividad que las regula se regirá por las disposiciones del Código de Comercio y demás disposiciones complementarias.
- Cuando se trate de la producción de bienes se integrarán con un número de miembros no inferior a tres ni superior a diez. Cuando se trate de prestación de servicios, el número máximo será de veinte.

- Se identifican con una razón social que deberá ir acompañada de la expresión “empresa asociativa de trabajo”, la cual es exclusiva de este tipo de empresas
- En materia de responsabilidad se les aplica las normas de las sociedades de personas previstas en el código de comercio.
- En virtud de la Ley 383 de 1997, Artículo 44, para efectos de los beneficios previstos en los Artículos 14, 15 y 16 de la Ley 10 de 1991, se excluyen las rentas provenientes del ejercicio de profesiones liberales y los servicios inherentes a las mismas.

Las empresas unipersonales aparecen con la Ley 222 de 1995, reguladas en sus Artículos 71 a 81. “Mediante la Empresa Unipersonal, una persona natural o jurídica que reúna las cualidades requeridas para ejercer el comercio, podrá destinar parte de sus activos para la realización de una o varias actividades de carácter mercantil. La empresa unipersonal, una vez inscrita en el Registro Mercantil forma una persona jurídica”. (Ley 222 de 1995, Artículo 71). La empresa unipersonal se constituye mediante documento escrito, el cual deberá ser registrado en la Cámara de Comercio, previo unos requisitos expresados en el Artículo 92 de la Ley 222 de 1995.

La empresa unipersonal podrá ser administrada por el propio dueño o por un representante, cuya responsabilidad será la prevista en el régimen general de sociedades.

En ningún caso el empresario podrá retirar para sí o para un tercero cualquier clase de bienes pertenecientes a la empresa unipersonal, salvo que se trate de utilidades debidamente justificadas en los estados financieros (Ley 222 de 1995, Artículo 75)

**2.3.2 Costos para asumir las obligaciones comerciales.** Por concepto de registro ante la Cámara de Comercio, los comerciantes deben pagar por los siguientes conceptos:

- Matrícula y Renovación de la Matrícula como comerciante.
- Matrícula y Renovación de la Matrícula del establecimiento de comercio.
- Inscripción en el Registro Mercantil de los actos, libros de contabilidad y documentos de los cuales la ley exige esa formalidad.
- Certificados expedidos por la Cámara de Comercio, necesarios para cumplir otras exigencias legales.

**2.3.2.1 Registro como comerciante.** Para registrarse, ante la Cámara de Comercio, como comerciante, se debe seguir el siguiente procedimiento:

1. Adquirir el formulario para inscripción del comerciante (formulario verde) el cual tiene un costo de \$2.000,00
2. Llenar el formulario, de acuerdo a las instrucciones, y presentarlo en la oficina de liquidación del valor de la inscripción como comerciante. Este valor depende de los activos que posea el comerciante, según la Tabla 4, con vigencia del año 2001.

Tabla 4. Tarifas para registro como comerciante.

RANGO DE ACTIVOS		TARIFA EN PESOS (\$)	
0	a	500.000	16.000
500.001	a	550.000	19.000
550.001	a	650.000	21.000
650.001	a	700.000	22.000
700.001	a	750.000	23.000
750.001	a	800.000	24.000
800.001	a	850.000	25.000
850.001	a	900.000	26.000
900.001	a	1'000.000	27.000
1'000.001	a	1'100.000	31.000
1'100.001	a	1'250.000	32.000
1'250.001	a	1'350.000	33.000
1'350.001	a	1'450.000	35.000
1'450.001	a	1'550.000	36.000
1'550.001	a	1'700.000	37.000
1'700.001	a	1'800.000	38.000
1'800.001	a	1'900.000	39.000
1'900.001	a	2'000.000	40.000
2'000.001	a	2'100.000	42.000
2'100.001	a	2'200.000	43.000
2'200.001	a	2'400.000	44.000
2'400.001	a	2'500.000	45.000
2'500.001	a	2'600.000	46.000
2'600.001	a	2'700.000	48.000
2'700.001	a	2'800.000	49.000
2'800.001	a	2'900.000	50.000

RANGO DE ACTIVOS		TARIFA EN PESOS (\$)	
2'900.001	a	3'000.000	51.000
3'000.000	a	3'200.000	52.000
3'200.001	a	3'400.000	55.000
3'400.001	a	3'600.000	57.000
3'600.001	a	3'800.000	58.000
3'800.001	a	4'000.000	60.000
4'000.001	a	4'333.333	64.000
4'333.334	a	4'666.666	68.000
4'666.667	a	5'000.000	71.000
5'000.001	a	5'500.000	75.000
5'500.001	a	6'000.000	80.000
6'000.001	a	6'500.000	83.000
6'500.001	a	7'000.000	87.000
7'000.001	a	7'500.000	92.000
7'500.001	a	8'000.000	95.000
8'000.001	a	8'500.000	99.000
8'500.001	a	9'000.000	104.000
9'000.001	a	9'500.000	108.000
9'500.001	a	10'000.000	111.000
10'000.001	a	10'500.000	119.000
10'500.001	a	11'000.000	121.000
11'000.001	a	11'500.000	123.000
11'500.001	a	12'000.000	126.000
12'000.001	a	12'500.000	130.000
12'500.001	a	13'000.000	132.000
13'000.001	a	13'500.000	134.000
13'500.001	a	14'000.000	137.000
14'000.001	a	14'500.000	139.000
14'500.001	a	15'000.000	141.000
15'000.001	a	15'500.000	144.000
15'500.001	a	16'000.000	146.000
16'000.001	a	16'500.000	150.000
16'500.001	a	17'000.000	152.000
17'000.001	a	17'500.000	154.000
17'500.001	a	18'000.000	157.000
18'000.001	a	18'500.000	159.000
18'500.001	a	19'000.000	162.000
19'000.001	a	19'500.000	164.000
19'500.001	a	20'000.000	166.000
20'000.001	a	21'000.000	171.000
21'000.001	a	22'000.000	176.000
22'000.001	a	23'000.000	180.000

RANGO DE ACTIVOS		TARIFA EN PESOS (\$)	
23'000.001	a	24'000.000	186.000
24'000.001	a	25'000.000	190.000
25'000.001	a	26'000.000	197.000
26'000.001	a	27'000.000	201.000
27'000.001	a	28'000.000	205.000
28'000.001	a	29'000.000	211.000
29'000.001	a	30'000.000	216.000
30'000.001	a	32'000.000	224.000
32'000.001	a	34'000.000	233.000
34'000.001	a	36'000.000	244.000
36'000.001	a	38'000.000	253.000
38'000.001	a	40'000.000	264.000
40'000.001	a	43'333.333	276.000
43'333.334	a	46'666.666	294.000
46'666.667	a	50'000.000	311.000
50'000.001	a	55'000.000	359.000
55'000.001	a	60'000.000	364.000
60'000.001	a	65'000.000	368.000
65'000.001	a	70'000.000	373.000
70'000.001	a	75'000.000	378.000
75'000.001	a	80'000.000	382.000
80'000.001	a	85'000.000	388.000
85'000.001	a	90'000.000	392.000
90'000.001	a	95'000.000	396.000
95'000.001	a	100'000.000	402.000
100'000.001	a	160'000.000	414.000
160'000.001	a	300'000.000	415.000
300'000.001	a	350'000.000	416.000
350'000.001	a	450'000.000	417.000
450'000.001	a	500'000.000	418.000
500'000.001	a	600'000.000	420.000
600'000.001	a	700'000.000	422.000
700'000.001	a	900'000.000	423.000
900'000.001	a	1.000'000.000	426.000
1.000'000.001	a	1.100'000.000	429.000
1.100'000.001	a	1.200'000.000	430.000
1.200'000.001	a	1.300'000.000	432.000
1.300'000.001	a	1.400'000.000	434.000
1.400'000.001	a	1.500'000.000	435.000
1.500'000.001	a	1.600'000.000	436.000
1.600'000.001	a	1.700'000.000	437.000
1.700'000.001	a	1.800'000.000	438.000

RANGO DE ACTIVOS		TARIFA EN PESOS (\$)	
1.800'000.001	a	1.900'000.000	440.000
1.900'000.001	a	2.000'000.000	443.000
2.000'000.001	a	2.500'000.000	451.000
2.500'000.001	a	3.000'000.000	462.000
3.000'000.001	a	3.500'000.000	465.000
3.500'000.001	a	4.000'000.000	470.000
4.000'000.001	a	4.500'000.000	476.000
4.500'000.001	a	5.000'000.000	485.000
5.000'000.001	a	EN ADELANTE	511.000

FUENTE: Tarifas preparadas por la Dirección de Desarrollo a Cámaras de Comercio de Confecámaras, noviembre de 1999, aplicando el Decreto 2569 de 1998, actualizadas al año 2001 en el mismo porcentaje de la meta de inflación que se establezca para el mismo año, según se establece en el mismo Decreto.

3. Pagar el valor correspondiente. La Cámara de Comercio le emite un certificado que cuesta \$1.000.

**2.3.2.2 Registro del establecimiento de Comercio.** Para registrar el establecimiento de comercio, se sigue el siguiente procedimiento:

1. Adquirir el formulario para registro del establecimiento de comercio, de color naranja, el cual tiene un costo de \$2.000.
2. Llenar el formulario, de acuerdo con las instrucciones, y presentarlo en la oficina de liquidación o en la caja. El valor de los derechos de registro del establecimiento de comercio, sucursales y agencias, así como su renovación depende del nivel de activos vinculados al establecimiento así:

i. Cuando el establecimiento, la sucursal o la agencia se encuentre localizado dentro de la misma jurisdicción de la Cámara de Comercio correspondiente al domicilio principal de la sociedad:

Tabla 5. Tarifa Registro del Establecimiento de Comercio, misma jurisdicción de la Cámara de comercio.

RANGO DE ACTIVOS			TARIFA EN PESOS (\$)
0	a	1'000.000	15.000
1'000.001	a	5'000.000	32.000
5'000.001		EN ADELANTE	48'000

FUENTE: Tarifas preparadas por la Dirección de Desarrollo a Cámaras de Comercio de Confecámaras, noviembre de 1999, aplicando el Decreto 2569 de 1998, actualizadas al año 2001 en el mismo porcentaje de la meta de inflación que se establezca para el mismo año, según se establece en el mismo Decreto.

ii. Cuando el establecimiento, la sucursal o la agencia se encuentre localizado dentro de la jurisdicción de una Cámara de Comercio distinta a la que corresponda el domicilio principal de la sociedad:

Tabla 6. Tarifa Registro Establecimiento de Comercio, jurisdicción distinta de la de la Cámara de Comercio

RANGO DE ACTIVOS			TARIFA EN PESOS (\$)
0	a	1'000.000	32.000
1'000.001	a	5'000.000	48.000
5'000.001		EN ADELANTE	64'000

FUENTE: Tarifas preparadas por la Dirección de Desarrollo a Cámaras de Comercio de Confecámaras, noviembre de 1999, aplicando el Decreto 2569 de 1998, actualizadas al año 2001 en el mismo porcentaje de la meta de inflación que se establezca para el mismo año, según se establece en el mismo Decreto.

3. Pagar el valor correspondiente. La Cámara de comercio emite un certificado de Matrícula Mercantil, que tiene un costo de \$1.000.

Es importante anotar que un mismo comerciante, que tiene varios establecimientos de comercio, además de matricularse como comerciante, y pagar los derechos correspondientes de acuerdo al nivel de sus activos, deberá matricular a cada uno de sus establecimientos de comercio, ya sean éstos sucursales o agencias o sencillamente establecimientos de diferentes negocios, debiendo pagar, por cada uno de ellos, los derechos correspondientes según el nivel de activos vinculados a cada establecimiento.

## **2.4 LEGISLACIÓN DE FUNCIONAMIENTO**

**2.4.1 Generalidades de la legislación de funcionamiento.** La licencia de funcionamiento es la autorización que expide la Secretaría de Gobierno Municipal para desempeñar normalmente cualquier actividad industrial, comercial o de servicios, durante un tiempo limitado, en razón de haberse cumplido satisfactoriamente todos los requisitos exigidos.

Sin embargo el Decreto 2150 de 1995, en el Capítulo III suspende la Licencia de Funcionamiento en los siguientes términos: "...ningún establecimiento industrial, comercial o de otra naturaleza, abierto o no al público, requerirá de licencia,

permiso o autorización de funcionamiento o cualquier otro documento similar, salvo el cumplimiento de los requisitos que se enumeran en los artículos siguientes con el único propósito de garantizar la seguridad y la salubridad pública”. (Artículo 46, Decreto 2150 de 1995).

El mismo Decreto, en su Artículo 47 enumera los requisitos que deben cumplir los establecimientos a que se refiere el Artículo anterior:

- Cumplir con todas las normas referentes al uso del suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación y destinación, expedidas por la entidad competente del respectivo municipio.
- Cumplir con las condiciones sanitarias y ambientales, según el caso descritas por la ley.
- Cumplir con las normas vigentes en materia de seguridad.
- Cancelar los derechos de autor previstos en la ley, si en el establecimiento se ejecutarán obras musicales causantes de dichos pagos.
- Obtener y mantener vigente la matrícula mercantil, tratándose de establecimientos de comercio.

- Cancelar los impuestos de carácter distrital y municipal

Por lo tanto la legislación de funcionamiento se reduce al cumplimiento de los requisitos referentes al uso del suelo, intensidad auditiva, horario ubicación y destinación que expide la Oficina de Planeación Municipal; obtener la Licencia Sanitaria o Licencia Sanitaria de Funcionamiento, según el caso; Tener un concepto favorable de Bomberos en materia de Seguridad; y cancelar los derechos de autor, cuando se ejecutan obras musicales dentro del establecimiento de comercio.

**2.4.1.1 Licencia sanitaria de funcionamiento.** Este documento es expedido por el Servicio de Salud Seccional Cauca, entidad encargada de cuidar que las fábricas y los establecimientos de comercio cumplan con las normas legales sobre higiene y salubridad establecidas y exigidas por la Secretaría de Salud, para prevenir y controlar los riesgos de contaminación y enfermedad de sus empleados y de la comunidad en general.

Según se trate del tipo de establecimiento, cada negocio tramita la respectiva licencia sanitaria o la licencia sanitaria de funcionamiento.

**2.4.1.1.1 Trámite de la licencia sanitaria.** Los establecimientos para los cuales debe tramitarse la licencia sanitaria son: bares, cantinas, industrias

manufactureras, industrias extractivas, piscinas, empresas de fumigación, depósitos, talleres, estaciones de servicio, lavanderías, hoteles, moteles, hospedajes, teatros, coliseos, gimnasios, estadios, circos, almacenes, bancos, oficinas, terminales, instituciones de salud, laboratorios clínicos, laboratorios radiológicos, laboratorios odontológicos, inspecciones, salas de velación, farmacias y similares, salones de belleza y similares, escuelas y similares.

Los documentos que se deben presentar para la obtención de la licencia sanitaria, a la seccional de saneamiento del Centro de Salud respectivo son:

- Certificado de salud (sangre y coprológico) cada seis meses de las personas que laboran en el negocio o establecimiento.
- Certificado de la Cámara de Comercio.
- Certificado de fumigación y des-rarización.
- Recibo de pago.
- Datos personales del dueño.
- Dirección y nombre del establecimiento.

NOTA. Para las carpinterías, depósitos de cemento, cerámicas, marmolerías y minas se debe presentar además examen de pulmones.

La seccional de saneamiento, para constatar el estado higiénico del establecimiento, lleva a cabo una visita de inspección por intermedio de un promotor de saneamiento, la cual comprende la verificación del abastecimiento de agua, disposición de excretas, recolección y disposición de basuras, estado general de pisos, paredes, techos, iluminación, ventilación, etc. Con el concepto favorable de dicho funcionario de saneamiento, después de recibidos los documentos enunciados, se entrega personalmente al propietario, gerente o representante legal, “la resolución” por medio de la cual se concede la licencia sanitaria.

La licencia mencionada, por tratarse de la clase de establecimientos ya enunciados, tiene validez de un año. La tramitación y expedición de la licencia respectiva genera, a favor del Servicio de Salud, unos derechos que equivalen, para el caso de la ciudad de Popayán, de diez mil pesos (\$10.000,00).

**2.4.1.1.2 Trámite de la licencia sanitaria de funcionamiento.** La Licencia Sanitaria de Funcionamiento se concede y tramita para los siguientes tipos de establecimientos: restaurantes, cafeterías, fuentes de soda, comidas rápidas, expendio de leche y/o derivados, expendio de aves, huevos, plaza de mercado, tiendas, graneros, depósitos de alimentos, fábricas de alimentos, mataderos de bovinos, porcinos, ovinos y aves, movilización de alimentos, establecimientos destinados a la producción de alimentos, expendio de carnes, etc.

Los documentos que se deben presentar a la Seccional de Saneamiento para obtener la licencia sanitaria de funcionamiento, son iguales a los enunciados para obtener la licencia sanitaria. Recibidos los documentos, se entrega personalmente la resolución por medio de la cual se concede licencia sanitaria de funcionamiento al propietario o representante legal, quien debe notificarse de la resolución que la concede.

Para las fábricas o procesadoras de alimentos, la licencia sanitaria de funcionamiento está clasificada en: I, II y III clase. La I clase es objeto de supervisión del Ministerio de Salud y corresponde a aquellos establecimientos que expenden a escala nacional o internacional. Los dos restantes son de competencia de las seccionales de salud y comprenden a las que expenden a nivel departamental (clase II) y a nivel municipal (clase III).

Para el otorgamiento de la licencia sanitaria de funcionamiento de las clases II y III, el Servicio de Salud del Cauca es algo más exigente. Este tipo de licencias se expiden por cuatro años, por un costo de diez mil pesos (\$10.000,00).

Entre los múltiples requisitos exigidos se pueden citar los siguientes:

- Certificado de la Cámara de Comercio del Cauca.
- Concepto favorable de Planeación Departamental o Municipal.

- Planos, a escala, respaldados por ingeniero o arquitecto sobre la distribución de áreas.
- Ubicación de maquinaria y flujo de procesos.

Los requisitos específicos para la tramitación de la correspondiente licencia están previstos en el Decreto 3075 de 1997, expedido por el Ministerio de Salud, los cuales, por ser muy extensos, no se transcriben aquí.

**2.4.1.2 Certificado de seguridad.** Para contribuir al funcionamiento de las actividades de prevención y seguridad de la comunidad contra inundaciones, incendios y otros riesgos, el sistema jurídico colombiano establece que las personas y entidades que desarrollan actividades industriales, comerciales y de servicios, deben aportar al Cuerpo de Bomberos Voluntarios de su ciudad, una cantidad periódica.

El certificado de seguridad es expedido a los establecimientos que cumplen con el aporte y adquieren la garantía de auxilio del Cuerpo de Bomberos en caso de emergencia.

Los requisitos para la tramitación de estos certificados son los siguientes:

- Solicitud del certificado personalmente o por medio de apoderado al Departamento Técnico de Prevención y Seguridad.
- Adjuntar a la solicitud el Paz y Salvo de Industria y Comercio.
- Cancelar el valor del aporte que es del seis por ciento (6%) del impuesto de industria y comercio. Si el contribuyente paga el mínimo de impuesto de industria y comercio, el valor del certificado de seguridad será de ocho mil pesos (\$8.000).

Dependiendo del grado de riesgo, un miembro del Cuerpo de Bomberos Voluntarios practicará una visita al establecimiento para evaluar el estado de los dispositivos de seguridad de la fábrica, almacén o negocio. En caso favorable se expide el certificado de seguridad.

**2.4.1.3 Secretaría de Hacienda Departamental.** Toda persona natural o jurídica que produzca o comercialice al por mayor con productos gravados a favor del Departamento del Cauca, debe proveerse de un permiso especial o certificado del Juzgado de Rentas del Departamento, concedido por la Sección de Rentas de la Secretaría de Hacienda Departamental.

Son productos o actividades gravadas con impuesto a favor del Departamento las siguientes: venta de gasolina, cerveza, cigarrillos nacionales y extranjeros,

licores y vinos nacionales y extranjeros, tabaco, petróleo, loterías, carne (degüello), carbón y alcoholes.

Los requisitos a presentar en dicha oficina para tramitar el permiso especial o certificado, son:

- Certificado del juez superior y juez departamental de ventas en los que conste que el solicitante no tiene deudas a sumarios pendientes en su despacho por fraude a las rentas del Departamento.
- Pagar el valor correspondiente al impuesto o extender una póliza a favor del Departamento para garantizar el pago y cancelar el derecho de expedición de los certificados y anexar una estampilla de timbre nacional.

La gran mayoría de microempresarios está exonerada de este requisito por cuanto el impuesto a favor del Departamento de los productos gravados ya ha sido previamente cancelado por el productor o por el comercializador mayorista.

**2.4.1.4 Organización SAYCO – ACINPRO.** Por medio de la organización recaudadora SAYCO (Sociedad de Autores y Compositores de Colombia) – ACINPRO (Asociación Colombiana de Intérpretes y Productores Fonográficos), como persona jurídica sin ánimo de lucro y debidamente autorizada por el Ministerio de Gobierno para la defensa y representación de los intereses

intelectuales, morales y económicos de los artistas y compositores obliga a pagarlos a quienes utilizan obras musicales fonogramas en sus establecimientos públicos; en cumplimiento de la Ley 23 de 1982.

Para los efectos de la ley 23 de 1982, se consideran ejecuciones públicas las que se realicen en teatros, cines, salas de concierto o de baile, bares, clubes de cualquier naturaleza, estadios, circos, restaurantes, hoteles, establecimientos comerciales e industriales y en fin donde quiera que se interpreten o ejecuten obras musicales, sea con la participación de artistas, sea por procesos mecánicos, sonoros o audiovisuales (Artículo 159, Ley 23 de 1982). Las autoridades administrativas de todos los órdenes se abstendrán de expedir la licencia de funcionamiento para aquellos establecimientos donde se ejecuten públicamente obras musicales en lugares abiertos o cerrados, hasta cuando el solicitante de la referida licencia, presente el comprobante respectivo de haber cancelado a los autores, representantes o causahabientes, los correspondientes derechos de autor (Artículo 161, Ley 23 de 1982).

De lo anterior es bien claro que quien paga una determinada suma de dinero al comprar un disco compacto o un casete, está adquiriendo el derecho privado que la ley le otorga, cual es hacer uso de esa obra musical en forma privada (en su residencia con su familia, amigos, etc.) y por lo tanto no está adquiriendo la propiedad sobre dicha obra. Por esto el sello que aparece en el disco compacto

o casete, es claro al expresar “prohibida la reproducción y su ejecución pública”. Esto quiere decir que cuando se traslade la obra musical a un establecimiento abierto al público hay que pagar los derechos de autor.

El no cumplimiento de esta obligación puede acarrear sanciones de tipo penal y civil a quienes ejecuten públicamente música en sus establecimiento sin el respectivo paz y salvo de esta organización.

La tarifa que cobra la organización recaudadora SAYCO – ACINPRO a quienes hagan ejecución pública de la música está fijada por el Ministerio de Gobierno y establecida mediante la Resolución 09 de enero 28 de 1985, la cual equivale al 80% del impuesto de industria y comercio que el establecimiento tenga.

**2.4.2 Costos.** Los costos que debe asumir un comerciante para cumplir con el Régimen de funcionamiento son:

**2.4.2.1 Permiso de Uso del Suelo.** Este permiso lo expide la Secretaría de Planeación Municipal, y tiene un costo, por año, que depende del valor de los activos comprometidos en el negocio, y que para el año 2001 se presenta en la Tabla 7

Tabla 7. Tarifas por el permiso de uso del suelo.

Rango de Activos	Costo del Permiso
De \$200.000 a \$800.000	\$17.400,00
De \$800.000 a \$2.000.000,00	20.900,00
Mayor a \$2.000.000	24.000,00

FUENTE: Secretaría de Planeación Municipal de la ciudad de Popayán.

**2.4.2.2 Licencia Sanitaria.** Esta licencia la otorga la Seccional de Sanidad, de Salud Pública. Los costos por esta Licencia se relacionan con el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- Certificado de salud (sangre y coprológico) cada seis meses de las personas que laboran en el negocio o establecimiento. Depende del número de personas y su costos es de \$30.000,00 por persona por año (incluyendo los dos exámenes, sangre y coprológico) dos veces al año.
- Certificado de fumigación y des-rarización. Su costo es de aproximadamente \$25.000,00 por cada fumigación, la cual debe realizarse al menos dos veces en el año.
- Recibo de pago. El costo a pagar a Salud Pública, para el año 2001, es de \$10.000.

- Exámenes médicos

**2.4.2.3 Certificado de Seguridad.** Lo expide El Cuerpo de Bomberos Voluntarios de Popayán y la tarifa es del 5% del valor del Impuesto de Industria y Comercio, por año.

**2.4.2.4 Organización SAYCO – ACINPRO.** La tarifa que cobra la organización recaudadora SAYCO – ACINPRO a quienes hagan ejecución pública de la música está fijada por el Ministerio de Gobierno y establecida mediante la Resolución 09 de enero 28 de 1985, la cual equivale al 80% del impuesto de industria y comercio que el establecimiento tenga.

## **2.5 LEGISLACIÓN AMBIENTAL**

La legislación ambiental en Colombia se fundamenta en la Ley 99 de 1993, la cual, entre otras cosas, establece:

- Los principios generales que orientan la política ambiental colombiana (Artículo 1)
- La creación del Ministerio del Medio Ambiente. (Artículo 2)
- La creación del Sistema Nacional Ambiental (SINA) (Artículo 4)
- Estructura del Ministerio del Medio Ambiente (Artículos 10 a 12)

- La creación del Consejo Nacional Ambiental (Artículos 13 y 14)
- Integración de las Corporaciones Autónomas Regionales al Sistema Nacional Ambiental (Artículos 23 al 41)
- Régimen de las Licencias Ambientales (Artículos 49 al 62)

**2.5.1 La licencia ambiental.** De entre los aspectos relacionados de que trata la Ley 99 de 1993, se destaca por su particular importancia, la creación de las Licencias Ambientales, las cuales, en virtud del Artículo 49 de la misma Ley, son un requisito exigible para la ejecución de obras civiles, el establecimiento de industrias o el desarrollo de cualquier actividad que de acuerdo con la ley y los reglamentos, pueda producir deterioro grave a los recursos naturales renovables o al medio ambiente o introducir modificaciones considerables o notorias al paisaje.

La Licencia Ambiental es “... la autorización que otorga la autoridad ambiental competente para la ejecución de una obra o actividad sujeta al cumplimiento por el beneficiario de la licencia de los requisitos que la misma establezca en relación con la prevención, mitigación, corrección, compensación y manejo de los efectos ambientales de la obra o actividad autorizada” (Artículo 50, Ley 99 de 1993).

Las licencias ambientales son otorgadas por el Ministerio del Medio Ambiente, las Corporaciones Autónomas Regionales y algunos municipios y distritos (los que tengan más de un millón de habitantes). Para el caso de la ciudad de Popayán, las licencias ambientales son otorgadas por la Corporación Autónoma Regional del Cauca, excepto en los casos expresados por la ley, tales como explotación de hidrocarburos, proyectos de gran minería, construcción de grandes presas para hidroeléctricas, aeropuertos internacionales y otras obras de gran envergadura, en los cuales compete al Ministerio del Medio Ambiente otorgar la respectiva licencia ambiental.

El Artículo 8 de la Ley 99 de 1993 señala los casos en los cuales es exigible la licencia ambiental por parte de las Corporaciones Regionales o de los municipios con un millón de habitantes o más:

- Actividades relacionadas con el desarrollo de mediana y pequeña minería.
- Construcción de presas con capacidad inferior a 200.000.000 de metros cúbicos.
- Construcción y operación de distritos de riego para áreas inferiores a 20.000 hectáreas.

- Construcción de centrales eléctricas con capacidad inferior a 100.000 kw.
- Construcción, ampliación y modificación de puertos terminales marítimos.
- Estaciones de servicio de combustibles.
- Construcción, ampliación y adecuación de aeropuertos nacionales.
- Ejecución de obras públicas de la red vial no pertenecientes al sistema nacional.
- Transporte y almacenamiento de desechos y residuos peligrosos, con excepción de los hidrocarburos.
- Proyectos de aprovechamiento forestal.
- Proyectos de reforestación y selvicultura comercial.
- Establecimientos comerciales de zocriaderos, floricultura intensiva y granjas pecuarias, acuícolas, piscícolas y avícolas.

- Construcción de sistemas de acueducto en áreas urbanas para abastecimiento de más de 5.000 usuarios.
- Construcción y operación de sistemas de alcantarillado.
- Construcción y operación de sistemas de manejo, tratamiento y disposición final de residuos sólidos y desechos industriales.
- Diseño y establecimiento de complejos y distritos o ciudadelas industriales y zonas francas.
- Diseño y establecimiento de complejos y proyectos turísticos, recreacionales y deportivos.
- Construcción de obras de desarrollo de las siguientes actividades, cuando no exista un plan de ordenamiento territorial aprobado por las autoridades competentes:
  - Hospitales.
  - Cementerios.
  - Centros de acopio para almacenamiento y distribución de alimentos.
  - Construcción, ampliación y modificación de terminales de transporte terrestre.

- Sistema de transporte masivo.
  
- Industria manufacturera de productos alimenticios.
  
- Industrias manufactureras de textiles, prendas de vestir y cuero, maderas y muebles, papel, imprentas y editoriales, sustancias químicas derivadas del petróleo y del carbón y el caucho, productos minerales no metálicos, metálica básica, productos metálicos, materiales y equipos.

El Decreto 1892 de 1999 modifica el numeral 19 del Artículo 8 del Decreto 1753 de 1994 y determina qué proyectos u obras requieren de licencia ambiental. En su parte resolutive establece:

ART. 1º- Requerirá licencia ambiental el desarrollo de loteo, parcelación, división, subdivisión de predios, construcción de condominios o conjuntos habitacionales, oficinas y centros comerciales, en áreas urbanas, cuando en el municipio no exista un plan de ordenamiento territorial aprobado por la autoridad ambiental competente y se presente una o más de las siguientes situaciones:

1. No se cuente con la prestación de los servicios públicos de agua potable, alcantarillado, manejo y disposición de aguas residuales y residuos sólidos.
  
2. El proyecto se pretenda adelantar en áreas expuestas a amenazas o riesgos naturales.
  
3. Los proyectos de construcción de condominios y conjuntos habitacionales que superen:

- 1.000 soluciones de vivienda en los municipios o distritos con más de 1'000.000 de habitantes.

- 500 soluciones de vivienda en los municipios o distritos con más de 100.000 y menos de 1'000.000 de habitantes.

- 100 soluciones de vivienda en los municipios o distritos con más de 30.000 y menos de 100.000 habitantes.

- 30 soluciones de vivienda en los municipios o distritos con menos de 30.000 habitantes.

4. Proyectos destinados a la construcción de oficinas y centros comerciales que superen:

- 30.000 m<sup>2</sup> de construcción en los municipios o distritos con más de 1'000.000 de habitantes.

- 15.000 m<sup>2</sup> de construcción en los municipios o distritos con más de 100.000 y menos de 1'000.000 de habitantes.

- 5.000 m<sup>2</sup> de construcción en los municipios o distritos con más de 30.000 y menos de 100.000 habitantes.

- 1.000 m<sup>2</sup> de construcción en los municipios o distritos con menos de 30.000 habitantes.

**ART. 2º**–Requerirá licencia ambiental el desarrollo de los proyectos, obras o actividades que se enuncian a continuación, en áreas rurales o suburbanas, cuando el municipio no cuente con un plan de ordenamiento territorial aprobado por la autoridad ambiental competente:

1. Parcelación, loteo o división de predios con fines de desarrollo de proyectos de construcción menor de 1.5 hectáreas.

2. Construcción de condominios, conjuntos habitacionales, oficinas y centros comerciales que superen 1.000 m<sup>2</sup> de construcción por hectárea.

**ART. 3º**–La licencia ambiental de que trata el presente decreto, será otorgada por las corporaciones autónomas regionales o por los municipios, distritos o áreas metropolitanas, cuya población urbana fuere igual o superior

a un millón de habitantes (1'000.000), en su respectiva jurisdicción o perímetro urbano, según el caso.

Según el tamaño del proyecto y el posible efecto ambiental que pueda causar, la autoridad competente puede exigir al solicitante de la licencia ambiental un diagnóstico ambiental de alternativas. Con base en la información suministrada en ese diagnóstico, la autoridad fija los términos de referencia para la elaboración de un estudio de impacto ambiental. El diagnóstico ambiental de alternativas solamente es exigible a los proyectos obras o actividades que son competencia del Ministerio del Medio Ambiente y obras de gran envergadura tales como construcción de presas o embalses, construcción de vías y construcción de distritos de riego (Artículo 17, Decreto 1753 de 1994)

La autoridad competente puede eximir al solicitante de la elaboración del estudio de impacto ambiental y, en su defecto, exige un plan de manejo ambiental, si los efectos ambientales son menores o, incluso, puede otorgar una carta ambiental (que reemplaza la licencia ambiental), cuando la actividad o el proyecto no cause ningún efecto ambiental negativo.

El estudio de impacto ambiental debe contener información sobre la localización del proyecto y los elementos bióticos, abióticos y socioeconómicos del medio que puedan sufrir deterioro por la respectiva obra o actividad para cuya ejecución se pide la licencia, y la evaluación de los impactos que puedan

producirse. Además debe incluir el diseño de los planes de prevención, mitigación, corrección y compensación de impactos y el plan de manejo ambiental de la obra o actividad.

El Decreto 1753 de agosto 3 de 1994 reglamentó parcialmente la Ley 99 de 1993, en lo relacionado con las licencias ambientales. Entre otras cosas, este Decreto define los términos: proyecto, obra o actividad, plan de manejo ambiental, términos de referencia para los estudios de impacto ambiental, estudios de impacto ambiental, medidas de prevención, medidas de mitigación, medidas de corrección y medidas de compensación; definiciones que deben tenerse en cuenta durante el proceso de obtención de la licencia ambiental..

El procedimiento para obtener la licencia ambiental se establece en el Artículo 30 del Decreto 1753 de 1994:

- El interesado formula una petición por escrito dirigida a la autoridad ambiental competente solicitando que determine los términos de referencia de los estudios ambientales correspondientes, cuando éstos no estuvieren definidos por la autoridad ambiental. En esa solicitud deberá incluir, entre otras cosas, una descripción del proyecto, características ambientales del área de influencia del proyecto e información sobre las comunidades de personas que viven en el área.

- Con base en la información suministrada, la autoridad decide si se requiere o no de un diagnóstico ambiental de alternativas y, en su defecto, fija los términos de referencia para el estudio de impacto ambiental. Si la autoridad exige la presentación del diagnóstico ambiental de alternativas, fija los términos de referencia con base en la alternativa ambiental escogida.
- El interesado elabora el estudio de impacto ambiental siguiendo los términos de referencia fijados por la autoridad competente para tal fin.
- Presentado el estudio de impacto ambiental y allegada la información adicional que eventualmente se solicite, la autoridad ambiental decidirá sobre la viabilidad ambiental del proyecto, obra o actividad, y otorgará o negará la licencia ambiental.
- Contra la resolución que autoriza o niega la licencia ambiental, procede recurso de reposición ante la misma autoridad ambiental que profirió el Acto, y el recurso de apelación ante el Ministerio del Medio Ambiente.

“Todo beneficiario de la Licencia Ambiental asume la responsabilidad por los perjuicios derivados por el incumplimiento de los términos, requisitos, condiciones, exigencias y obligaciones señaladas en la Licencia Ambiental”  
(Artículo 31, Decreto 1753 de 1994)

**2.5.2 Legislación sobre emisión de gases y desechos contaminantes.** La legislación colombiana en materia de manejo y control de emisión de contaminantes atmosféricos y disposición de desechos tóxicos o no tóxicos es muy amplia. En este apartado se hace alusión a algunas leyes y decretos directamente relacionados con los controles de desechos y emisión de gases por parte de la industria.

**2.5.2.1 Decreto 283 de 1990.** Por el cual se reglamenta el almacenamiento, manejo, transporte, distribución de combustibles líquidos derivados del petróleo y el transporte por carrotanques de petróleo crudo.

**2.5.2.2 Resolución 541 de 1994.** Por medio de la cual se regula el cargue, descargue, transporte, almacenamiento y disposición final de escombros, materiales, elementos, concretos y agregados sueltos, de construcción, de demolición y capa orgánica, suelo y subsuelo de excavación.

**2.5.2.3 Decreto 948 del 5 de junio de 1995.** Contiene el Reglamento de Protección y Control de la Calidad del Aire, de alcance general y aplicable en todo el territorio nacional, mediante el cual se establecen las normas y principios generales para la protección atmosférica, los mecanismos de prevención, control y atención de episodios por contaminación del aire, generada por fuentes contaminantes fijas y móviles, las directrices y competencias para la

fijación de las normas de calidad del aire o niveles de inmisión, las normas básicas para la fijación de los estándares de emisión y descarga de contaminantes a la atmósfera, las de emisión de ruido y olores ofensivos, se regulan el otorgamiento de permisos de emisión, los instrumentos y medios de control y vigilancia, el régimen de sanciones por la comisión de infracciones y la participación ciudadana en el control de la contaminación atmosférica.

Este decreto tiene por objeto definir el marco de las acciones y los mecanismos administrativos de que disponen las autoridades ambientales para mejorar y preservar la calidad del aire, y evitar y reducir el deterioro del medio ambiente, los recursos naturales renovables y la salud humana ocasionados por la emisión de contaminantes químicos y físicos al aire; a fin de mejorar la calidad de vida de la población y procurar su bienestar bajo el principio del desarrollo sostenible.

El Artículo 4: establece cuáles son las actividades especialmente controladas:

Sin perjuicio de sus facultades para ejercer controles sobre cualquier actividad contaminante, se consideran como actividades sujetas a prioritaria atención y control por parte de las autoridades ambientales, las siguientes:

- Las quemas de bosque natural y de vegetación protectora y demás quemas abiertas prohibidas;
- La quema de combustibles fósiles utilizados por el parque automotor;

- La quema industrial o comercial de combustibles fósiles;
- Las quemas abiertas controladas en zonas rurales;
- La incineración o quema de sustancias, residuos y desechos tóxicos peligrosos;
- Las actividades industriales que generen, usen o emitan sustancias sujetas a los controles aprobados por el Protocolo de Montreal, aprobado por la Ley 29 de 1992;
- Las canteras y plantas trituradoras de materiales de construcción.

Las normas para la protección de la calidad del aire son:

- Norma de calidad del aire o nivel de inmisión;
- Norma de emisión o descarga de contaminantes al aire;
- Norma de emisión de ruido;
- Norma de ruido ambiental; y
- Norma de evaluación y emisión de olores ofensivos.

Cada norma establece los estándares o límites permisibles de emisión para cada contaminante, salvo la norma de evaluación de olores ofensivos, que establecer los umbrales de tolerancia por determinación estadística.

**2.5.2.4 Decreto 605 de 1996.** Por el cual se reglamenta la Ley 142 de 1994. en relación con la prestación del servicio público domiciliario de aseo, establece normas orientadas a regular el servicio público domiciliario de aseo en materias

referentes a sus componentes, niveles, clases, modalidades y calidad, y al régimen de las entidades prestadoras del servicio y de los usuarios.

**2.5.2.5 Ley 430 de 1998.** Por la cual se dictan normas prohibitivas en materia ambiental, referentes a los desechos peligrosos y se dictan otras disposiciones. Tiene como objeto, regular todo lo relacionado con la prohibición de introducir desechos peligrosos al territorio nacional, en cualquier modalidad según lo establecido en el Convenio de Basilea y sus anexos, y con la responsabilidad por el manejo integral de los generados en el país y en el proceso de producción, gestión y manejo de los mismos, así mismo regula la infraestructura de la que deben ser dotadas las autoridades aduaneras y zonas francas y portuarias, con el fin de detectar de manera técnica y científica la introducción de estos residuos, regula las sanciones para quien viole el contenido de esta Ley y se permite la utilización de los aceites lubricantes de desechos, con el fin de producir energía eléctrica.

### 3 SITUACIÓN DE LA MICROEMPRESA EN POPAYÁN

El punto central de esta investigación es conocer cuál es la verdadera situación, en cuanto a legalización, de las microempresas en la ciudad de Popayán. Para lograrlo se obtuvo información a partir de:

- Encuesta a las microempresas de Popayán, que estuvieran registradas en la Cámara de Comercio a 31 de diciembre de 2000.
- Entrevistas a funcionarios tanto del sector oficial como de empresas privadas, que tuvieran alguna relación con las microempresas de Popayán.

La información obtenida a través de estas dos fuentes sirve de base para concluir sobre los niveles de legalización que registran las microempresas.

#### 3.1 ENCUESTA A LAS MICROEMPRESAS DE POPAYÁN

Para realizar una encuesta técnica es necesario conocer el tamaño de la población. Dado que no existe algún estudio ni se tienen indicios que lleven a precisar la cantidad verdadera de microempresas existentes en la ciudad de

Popayán, que estén o no legalizadas; y teniendo en cuenta además que existen diferentes niveles de legalización, es decir, microempresas que cumplen con todas las normas, otras que sólo cumplen con una exigencia, otras con dos, con tres y así sucesivamente, se partió de la información existente en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Popayán. El hecho de que se encuentren registradas allí, no significa que cumplan en su totalidad con la legislación tributaria, comercial, de funcionamiento, laboral y ambiental.

**3.1.1 Determinación del tamaño de la muestra.** Se toma como base lo siguiente:

- El tamaño de la población es de 10.820 microempresas. Este número se obtuvo del listado de empresas registradas en la Cámara de Comercio del Cauca, a 31 de diciembre de 2000, pertenecientes a los sectores a estudiar, (comercio, joyería, cuero, alimentos, confecciones, metalmecánico, artes gráficos, salud y electrónica - telecomunicaciones - informática), tomando aquéllas que tuvieran 10 empleados o menos.
- Como la mayoría de preguntas de la encuesta se refieren a establecer una proporción, como por ejemplo qué porcentaje de empresas pagan prestaciones sociales a sus trabajadores, o llevan libros de contabilidad, pagan impuesto de industria y comercio, etc. se utiliza la teoría de muestreo aleatorio simple para estimación de proporciones poblacionales.

Sean:

$p$ : Proporción poblacional

$\phi$ : Variable aleatoria que representa la proporción en la muestra

$N$ : Tamaño de la población.

$n$ : Tamaño de la muestra

$\sigma_{\phi}^2$  = La varianza de la variable  $\phi$ .

A partir de la distribución hipergeométrica se tiene:

$$\sigma_{\phi}^2 = ((N*p*(1-p)/n)*((N-n)/N-1))$$

Resolviendo esta ecuación para el tamaño de la muestra se obtiene:

$$n = (N*p*(1-p))/((N-1)*\sigma_{\phi}^2 + p*(1-p))$$

Para resolver esta ecuación se requiere conocer la proporción poblacional. Dado que no se tiene una idea de cuál podría ser la proporción en la población, más aún cuando la encuesta contiene varias preguntas relativas a proporciones; y con el ánimo de obtener una muestra lo más representativa posible, se toma  $p = 0,5$ , puesto que con este valor se obtiene un tamaño de la muestra máximo para una varianza máxima.

Entonces:

$$n = 0,25 * N / ((N-1) * \sigma_p^2 + 0,25)$$

Como puede verse en esta ecuación, el tamaño de la muestra depende ahora del valor de  $\sigma_p^2$  que desee conseguirse, (esto es, del intervalo de confianza). En este sentido se decidió un error de cinco puntos porcentuales, con un nivel de confianza del 93,3%. Esto significa que, cualquiera que sea el valor de la proporción poblacional, hay un 93,3% de confianza de que el verdadero valor de la proporción poblacional estará dentro de un intervalo de  $1,83\sigma_p$  a cada lado de la proporción de la muestra. El valor de 1,83 es el Z correspondiente al 46,65% al lado y lado de la media en la distribución normal.

Se tomó un nivel de confianza del 93,3%, con un nivel de error de más o menos 5%, buscando un equilibrio entre número de encuestas (costos) y la precisión en la estimación.

Se tiene entonces que:

$$1,83\sigma_p = 0,05$$

Es decir que:

$$\sigma_p = 0,05/1,83 = 0,027322404.$$

$$\sigma_{\phi}^2 = 0,000746513.$$

Reemplazando se obtiene:

$$n = 0,25 * N / ((N-1) * 0,000746513 + 0,25)$$

Y como  $N = 10.820$

Entonces:

$$n = 0,25 * 10.820 / ((10.820-1) * 0,000746513 + 0,25)$$

$$n = 324,865.$$

Por lo tanto el tamaño de la muestra es de 325.

**3.1.2 Selección de la muestra.** Para escoger las 325 empresas de entre las 10.820 que componen la población, se procedió de la siguiente manera:

- Se ordenaron las empresas por orden alfabético del nombre o razón social.
- Luego de estar ordenadas, se numeraron de 1 a 10.820.
- Luego, usando la función ALEATORIO. ENTRE, del EXCEL, se generó una lista de 325 números aleatorios tomando como parámetros 1 y 10.820, es decir que en la lista se encontraban 325 números aleatorios comprendidos entre 1 y 10.820.

- De la lista de 10.820 microempresas, se tomaron las correspondientes a la lista de 325 números aleatorios.

**3.1.3 Diseño de la encuesta.** La encuesta se diseñó, de tal manera que se obtuviera la información considerada como relevante y que se pudiera utilizar para caracterizar las microempresas en lo relacionado con su legalización en los aspectos tributario, comercial, de funcionamiento, laboral y ambiental. La encuesta se compone de 55 preguntas: 2 relacionadas con la actividad económica del negocio, 3 con aspectos administrativos, 6 con aspectos de comercialización, 9 con aspectos financieros, 4 con legislación tributaria, 18 con aspectos laborales, 4 con legislación comercial, 5 con legislación de funcionamiento y 4 con legislación ambiental. En el disquete anexo se presenta la encuesta y su diseño. Posteriormente se llevó a cabo la crítica y depuración de los datos así como la organización y almacenamiento. Se generaron archivos de datos para ser procesados mediante el paquete SPSS para Windows.

## **3.2. RESULTADOS DE LA ENCUESTA**

La información recolectada en las encuestas, fue procesada usando el programa estadístico SPSS, y el paquete EXCEL. Se tuvieron en cuenta los siguientes criterios:

- En primera instancia se procesó la información de manera global, es decir, sin tener en cuenta ninguna clasificación de las microempresas.
- Luego se procesó la información para las actividades económicas más significativas: comercio, alimentos, artes gráficas, cuero y joyería.
- Por último, se obtuvieron Tablas de Contingencia, en las cuales se cruzaron algunas de las preguntas más importantes con las empresas clasificadas por actividad económica.

**3.2.1 Actividad económica.** Las preguntas realizadas en este aspecto fueron: “¿Cuál es la clase de sociedad?” y “¿Cuál es la actividad económica?”

Cuadro 1. Clase de sociedad.

<i>Clase de Sociedad</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Compañía Limitada	41	12,62%
Empresa Asociativa de trabajo	1	0,31%
Persona Natural	281	86,46%
Sociedad Anónima	2	0,62%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Según las respuestas obtenidas (Cuadro 1) la mayoría de las microempresas encuestadas (86,46%) son personas naturales, seguidas por compañías limitadas (12,62%).

Cuadro 2. Distribución de frecuencias por actividad económica.

<i>Actividad Económica</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Alimentos	86	26,46%
Artes gráficas	16	4,92%
Comercio	120	36,92%
Cuero	9	2,77%
Electrónica	6	1,85%
Joyería	5	1,54%
Metalmecánica	5	1,54%
Salud	12	3,69%
Telecomunicaciones	1	0,31%
Otro	65	20,00%
<b>Total</b>	<b>325</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

De otra parte, la actividad comercial más frecuente es comercio (36,92%), seguida por el subsector alimentos (26,46%). Las demás microempresas, en orden, se dedican a artes gráficas, salud, cuero, joyería, metalmecánica y sólo una pertenece al subsector comunicaciones. (Cuadro 2)

La razón por la cual “persona natural” es la clase de microempresa más frecuente es por la facilidad de su creación, ya que no es necesario constituirse, a través de escritura pública. De manera similar la mayoría de las microempresas se dedican al comercio porque no se necesita conocimiento alguno respecto a procesos de manufactura. Respecto a las microempresas del subsector alimentos, las actividades más comunes son panaderías, negocios de comidas rápidas, dulces (manjar blanco), actividades que tampoco requieren de procesos complejos.

**3.2.2. Caracterización general.** Para tener una caracterización general de las microempresas se tienen en cuenta los siguientes aspectos: tamaño; si es o no, empresa familiar; si el local es propio o alquilado; el sistema de producción; y volumen y destino de los recursos obtenidos por crédito,

**3.2.2.1. Tamaño.** El tamaño relativo de las microempresas se establece considerando el número de trabajadores, el valor de los activos y el volumen de ventas.

**3.2.2.1.1. Empleo.** En cuanto al número de empleados, en la Cuadro 3 se puede ver que, en promedio, las microempresas encuestadas tienen 2 empleados (la media aritmética es 2,366), con desviación estándar de 2,6. La moda es 2, ya que 69 de las 325 microempresas encuestadas, tienen 2 empleados. En total, las microempresas encuestadas generan 691 empleos, de los cuales el 47,47% son mujeres y 52,53% son hombres. De los 691 empleados, el 27,35% son familiares del propietario del negocio. Se debe tener en cuenta que el propietario del negocio o microempresa no se cuenta entre los empleados.

Cuadro 3. Estadísticos de la pregunta: Total empleados.

<i>Estadístico</i>	<i>Valor</i>
Media	2,36643836
Mediana	2
Moda	2
Desviación estándar	2,62932909
Rango	17
Mínimo	0
Máximo	17
Suma	691
Cuenta	325

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Se puede estimar en 25.600 el número de empleos generados por las microempresas en la ciudad de Popayán, ya que la población es de 10.820 (las que se encuentran registradas en la Cámara de Comercio a diciembre de 2000) y la media aritmética es de 2,366 (10.820 x 2,366), cuyo intervalo de confianza del 93.3% es de más o menos 3.047; esto significa que hay un 93.3% de confianza de que el total de empleos generados por las microempresas en Popayán está entre 22.553 y 28.647.<sup>1</sup> Esta cantidad de puestos de trabajo es muy significativa, si se tiene en cuenta que la ciudad tiene aproximadamente 240.000 habitantes, y considerando que se incluye aquí solamente las microempresas registradas en la Cámara de Comercio; quedando sin considera las microempresas que no están registras, de cuya cantidad no se tiene indicios, pues no existe un censo al respecto.

<sup>1</sup> El intervalo de confianza del 93,3% se calculó usando el principio de que la varianza del estimador puntual, para el total de la población, se puede calcular con:  $N^2 \cdot \sigma^2_x = (s^2/n) \cdot N \cdot (N-1)$  en donde  $\sigma^2_x$  es la varianza del estimador puntual. (NEWBOLD, Paul. 1998)

El Cuadro 4 muestra la distribución de microempresa según número de trabajadores que tenían vinculados. Se puede ver que las empresas que mayor número de empleos genera son las de alimentos, seguida por las de comercio; entre las dos generan el 60,64% del total empleos. Las microempresas clasificadas como otras (carpinterías, marqueterías, barberías, etc) generan el 213% de los empleos; en tanto que las microempresas que menos puestos de trabajo generan son las de electrónica y telecomunicaciones.

Cuadro 4. Tabla de contingencias: Número de microempresas para número de empleados, por actividad económica.

<b>Actividad Económica</b>	<b>0</b>	<b>1 a 3</b>	<b>4 a 5</b>	<b>5 a 10</b>	<b>Mayor que 10</b>	<b>No Responde</b>	<b>Total Empleos</b>
<b>Alimentos</b>	16	38	13	9	1	9	218
<b>Artes Gráficas</b>	4	11	0	0	0	1	19
<b>Comercio</b>	20	70	8	3	2	17	211
<b>Cuero</b>	1	7	1	0	0	0	15
<b>Electrónica</b>	1	4	1	0	0	0	8
<b>Joyería</b>	0	4	1	0	0	0	14
<b>Metalmecánica</b>	0	2	2	1	0	0	18
<b>Salud</b>	3	5	3	1	0	0	42
<b>Telecomunicaciones</b>	1	0	0	0	0	0	0
<b>Otro</b>	19	29	7	4	2	4	146
<b>TOTAL</b>	65	170	36	18	5	31	691

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

**3.2.2.1.2. Valor de los activos.** En promedio, el valor de los activos es de \$27.470.392. Sin embargo la dispersión es muy grande, (la desviación estándar es de \$31.317.820). La mediana, en este caso, es más representativa, cuyo valor es de \$20.000.000.

De las 325 microempresas encuestadas, 13 tienen activos inferiores a \$2.000.000, 38 tienen activos menores o iguales a \$5.000.000 y 89 (27,38%) tienen activos iguales o inferiores a \$10.000.000; por otro lado, 87 microempresas tienen activos iguales o mayores a \$30.000.000, 43 microempresas tienen activos iguales o mayores a \$50.000.000 y 15 tienen activos iguales o mayores a \$100.000.000

Cuadro 5. Estadísticos de la variable: Activos totales.

<i>Estadístico</i>	<i>Valor</i>
Media	\$ 27.470.391,79
Mediana	\$ 20.000.000,00
Desviación estándar	31.317.820,98
Rango	199.500.000,00
Mínimo	500.000,00
Máximo	200.000.000,00
Cuenta	268
No contestaron	57

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 6. Estadísticos para la variable: Deudas

<i>Estadístico</i>	<i>Valor</i>
Media	\$ 7.914.461,54
Mediana	\$ 5.000.000,00
Moda	\$ 2.000.000,00
Desviación estándar	\$ 13.145.958,50
Rango	\$ 150.000.000,00
Mínimo	\$ 0,00
Máximo	\$ 150.000.000,00
Cuenta	260
No contestó	65

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

En el Cuadro 6 se muestra los estadísticos de la variable Deudas, notándose que, en promedio, las microempresas encuestadas tienen deudas por \$7.914.461.

**3.2.2.1.3. Volumen de ventas.** En el Cuadro 7 se muestra la distribución del volumen de ventas, notándose que la mayoría de las microempresas (55,69%) tiene ventas mensuales superiores a \$1.000.000. De las 181 microempresas encuestadas que registran ventas anuales mayores que \$1.000.000 mensuales, tan sólo 9 tienen ventas mensuales iguales o mayores que \$4.000.000 y 34 reportan ventas mensuales iguales o mayores que \$3.500.000 (42.000.000 por año); las demás, es decir 138 tienen ventas entre uno y tres millones de pesos.

Cuadro 7. Ventas mensuales.

<i>Ventas mensuales</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Menos de 100000	3	0,92%
De \$101,000 a \$300,000	12	3,69%
De \$301,000 a \$500,000	36	11,08%
De \$501,000 a \$1'000,000	79	24,31%
Más de \$1'000,000	181	55,69%
No responde	14	4,31%
<b>Total</b>	<b>325</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 8. Costos y Gastos

<i>Costos y gastos mensuales</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Menos de \$100,000	8	2,46%
De \$101,000 a \$300,000	38	11,69%
De \$301,000 a \$500,000	70	21,54%
De \$501,000 a \$1'000,000	80	24,62%
Más de \$1'000,000	114	35,08%
No hubo respuesta	15	4,62%
Total	325	100%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Respecto al tamaño de las microempresas de Popayán podemos concluir que, en promedio, tienen 2 empleados, generando aproximadamente un total de 25.600 puestos de trabajo; un promedio de activos de \$27.470.392; un promedio de deudas de \$7.914.462; 55,69% de las microempresas registran ventas por más de \$1.000.000 mensuales y tan sólo el 10,46% venden más de \$3.500.000 mensuales (las cuales pertenecerían al régimen tributario común); 35,08% tienen costos mensuales mayores que \$1.000.000, pero el 100% inferior a \$4.500.000. Estas cifras indican que se trata de negocios muy pequeños, de subsistencia; que los puestos de trabajo que generan, a pesar de ser muy importantes en cuanto a su número, se caracterizan por ser empleos en precarias condiciones. Los ingresos que las microempresas obtienen por ventas permiten deducir que no son suficientes para remunerar a sus trabajadores pagando todas las prestaciones y parafiscales de ley. Se puede decir, también, que por su volumen de ventas son unidades con escasa capacidad de desarrollar o adquirir tecnología y, por lo tanto, son muy poco productivas.

**3.2.2.2. Otras características.** Observando el Cuadro 9 se ve que la mayoría de las microempresas encuestadas (68,62%) no son consideradas empresas familiares, en contraste con el hecho de que 281 microempresas de las 325 encuestadas están constituidas como persona natural (Cuadro 1). Se entiende como microempresa familiar aquella en la que trabaja toda la familia, lo cual es diferente a que la constitución de la misma sea como persona natural; esto explica la aparente discrepancia entre las dos respuestas.

Cuadro 9. Tipo de empresa

<i>Empresa Familiar</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	98	30,15%
No	223	68,62%
No Responde	4	1,23%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 10. Propiedad del Local.

<i>Local Propio</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	105	32,31%
No	206	63,38%
No Responde	14	4,31%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 11. Sistema de producción

<i>Sistema de Producción</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Manual	87	26,77%
Manual y mecánico	1	0,31%
Mecánico	7	2,15%
No Responde	230	70,77%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

En el Cuadro 10 se muestra que el 63,38% de las microempresas encuestadas no funcionan en local propio. Esto es concordante con el Cuadro 12 en el que se ve que sólo el 4% de las microempresas encuestadas (6,95% de las que solicitaron crédito), destinaron el crédito a la compra de local, y 1,85% (3,20% de las que solicitaron crédito) a la remodelación del local. La razón por la cual la mayoría de las microempresas deciden no tener local propio es, básicamente, por los recursos financieros que se tendrían que comprometer en la compra de un local y porque los altos costos financieros (tasas de interés) inducen a los microempresarios a abstenerse de tomar crédito para este propósito.

Observando el Cuadro 11 se concluye que las microempresas de Popayán se caracterizan por tener un sistema de producción manual o artesanal, ya que solamente 7 de las 95 encuestadas que respondieron, manifestaron tener un sistema de producción mecánico. Sin embargo hay que tener en cuenta que una gran proporción de encuestados (70,77%) no contestó la pregunta, lo que hace pensar que no la entendieron o no conocen bien el concepto de sistema de producción.

Cuadro 12. Destino del crédito.

<i>Destino del crédito</i>	<i>Frecuencias</i>	<i>Porcentaje</i>
Compra de maquinaria	7	2,15%
Compra de materias primas	79	24,31%
Compra de vehículo	3	0,92%
Compra de local	13	4,00%
Necesidades familiares	4	1,23%
Pago de deudas del negocio	65	20,00%
Pago de trabajadores	10	3,08%
Remodelación del local	6	1,85%
No realiza crédito	103	31,69%
No responde	35	10,77%
<b>Total</b>	<b>325</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

El Cuadro 12 indica que el 24,31% de las microempresas encuestadas destinan el crédito a la compra de materia prima, 20% lo destinan a pagar deudas del mismo negocio y el 3,08% a pagar trabajadores; es decir que el 47,39% de las microempresas encuestadas (equivalente al 82,35% de las microempresas que usan crédito) lo destinan a capital de trabajo, mientras que sólo 11,76% de las 187 que usan crédito, lo destinan a la compra de activos fijos (vehículo o local incluyendo los que remodelan). Las demás usan crédito para cubrir necesidades personales o familiares. Estas cifras son un indicio de que la mayoría de las microempresas tienen problemas de liquidez y que los créditos que se ven obligados a tomar (dada las altas tasas de interés) son créditos de emergencia. A su vez los altos costos financieros que estos créditos exigen inciden fuertemente en la rentabilidad, disminuyendo la utilidad sobre el patrimonio ya que los dueños deben compartir sus utilidades con sus acreedores, puesto que la

rentabilidad sobre los activos es inferior a las tasas de interés. Esta apreciación se corrobora observando la Cuadro 13 en el que se ve que el 53,54% consideran que las mayores dificultades que tienen en sus negocios son de tipo financiero.

Cuadro 13. Problemas más comunes del negocio.

<i>Problemas comunes del negocio</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Consecución de materias primas	16	4,92%
Consecución de trabajadores	2	0,62%
Controles y exigencias legales	15	4,62%
De comercialización y mercadeo	45	13,85%
Organización gerencial o administrativa	4	1,23%
Del local o sitio de trabajo	7	2,15%
Financieros	174	53,54%
No los hay	32	9,85%
No responde	30	9,23%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

**3.2.3. Régimen tributario.** En esta sección de la encuesta se pretende determinar el nivel de cumplimiento de la legislación tributaria por parte de las microempresas de Popayán, en lo relacionado con:

- Impuesto sobre la Renta y Complementarios.
- Impuesto de Industria y Comercio y su complementario de avisos y tableros.
- Pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA)
- Retención en la fuente.

La primera pregunta se relaciona con el cumplimiento de la obligación que tiene todo comerciante de llevar contabilidad, como lo dispone el Artículo 19 del Código de Comercio. En el Cuadro 14 se presentan los resultados, pudiéndose determinar que el 80% de las microempresas encuestadas respondieron que sí. Sin embargo no se puede asegurar que esa alta proporción de empresas lleve los libros de contabilidad exigidos por la ley, ya que muchas de ellas consideran que llevar un cuaderno de ingresos y egresos es suficiente.

Cuadro 14. Proporción de microempresas que llevan contabilidad.

<i>Lleva contabilidad</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	260	80,00%
No	61	18,77%
No responde	4	1,23%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Al preguntar sobre si utilizan la contabilidad como ayuda en el proceso administrativo, el 74,77% respondieron afirmativamente (Ver Cuadro 15).

Cuadro 15. Microempresas que utilizan la contabilidad en la toma de decisiones.

<i>¿Usa la contabilidad en la toma de decisiones?</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	243	74,77%
No	63	19,38%
No responde	19	5,85%
Total	325	100%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

El Estatuto tributario, en su Artículo 499, establece los requisitos para pertenecer al régimen simplificado, siendo el más importante, recibir ingresos brutos anuales inferiores a \$42.000.000 (para el año gravable 2000). Quienes pertenecen a este régimen, no están obligados a cobrar el impuesto del IVA (incluso se les prohíbe hacerlo) ni a realizar declaración ni pago del impuesto. Sin embargo estas personas sí están obligadas a llevar un Cuaderno Fiscal en el que registran sus ventas y sus compras, concordante con la denominada boleta fiscal, la cual deberá ser expedida para ventas superiores a \$40.000, boleta que además deben (están obligados) a exigir a sus proveedores en el momento de realizar compras.

Cuadro 16. Proporción de microempresas que llevan registro de compras.

<i>¿Lleva registro de compras?</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	304	93,54%
No	17	5,23%
No responde	4	1,23%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 17. Proporción de microempresas que llevan registro de ventas.

<i>¿Lleva registro de ventas?</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	299	92,00%
No	21	6,46%
No responde	5	1,54%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Las siguientes dos preguntas están dirigidas a establecer el cumplimiento de estas normas, encontrando (Cuadro 16 y 17) que el 93,54% de las microempresas encuestadas lleva registro de compras, y que el 92% lleva registro de ventas; esto significa que más del 92% de las microempresas en Popayán cumple estas normas.

Cuadro 18. Distribución de frecuencias: ¿Paga el Impuesto de Renta y Complementarios?.

<i>Paga impuesto de renta</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	280	86,15%
No	41	12,62%
No responde	4	1,23%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

De las 325 microempresas encuestadas, solamente 67 (43 compañías, una empresa asociativa de trabajo, más 23 personas naturales que reciben ingresos superiores a \$42.200.00<sup>2</sup> por año y, por lo tanto, pertenecen al régimen común) estarían obligadas a presentar declaración de renta y, por consiguiente, a pagar el impuesto sobre la renta. Sin embargo, como se aprecia en el Cuadro 18, el 86,15% de los encuestados afirman que pagan el mencionado impuesto,

<sup>2</sup> El Artículo 7 del Decreto 2662 de 2000 establece que los contribuyentes de menores ingresos (quienes hayan obtenido ingresos inferiores a \$20.200.000 y cuyo patrimonio bruto en el último día del mismo año no exceda de \$155.500.000) no están obligados a presentar declaración de renta. Esto significa que quienes tengan ingresos superiores o patrimonio bruto superiores a los señalados, están obligados a presentar declaración de renta, aún cuando pertenezcan al régimen simplificado; no obstante según el concepto 25702 del 20 de marzo de 1997 emitido por la DIAN, “las personas naturales pertenecientes al régimen simplificado del impuesto sobre las ventas no están obligadas a presentar declaración de renta si cumplen las demás disposiciones establecidas por la ley”

presentándose aquí una discordancia, la cual se explica por la falta de conocimiento sobre el concepto de Impuesto sobre la Renta y Complementarios, o por el temor, por parte de los microempresarios, a confesar el incumplimiento de alguna norma sobre impuestos.

Cuadro 19. Distribución de frecuencias: ¿Paga impuesto de Industria y Comercio y su complementario de avisos y tableros?

<i>Paga Impuesto Industria y Comercio</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	318	97,85%
No	4	1,23%
No responde	3	0,92%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Según lo dispone el Decreto 062 de 1994 (Código de Rentas Municipales de Popayán) toda persona, natural o jurídica, que ejerza actividades de industria, comercio o servicios, debe inscribirse en el Registro de Industria y Comercio y pagar el respectivo Impuesto de Industria y Comercio y su complementario de avisos y tableros. Como se ve en el Cuadro 19, el 97,85% de las microempresas encuestadas paga el Impuesto de Industria y Comercio y sus complementarios de avisos y tableros; y, por lo tanto, tiene la matrícula respectiva obtenida en la Oficina de Industria y Comercio de la División de Rentas de la Secretaría de Hacienda Municipal. Este alto porcentaje se explica en que la Oficina de Industria y Comercio ejerce un estricto control, de tal manera que los

establecimientos que no cumplan con este registro, son “sellados”, obligando a sus propietarios a cumplir con esta norma.

De las 325 microempresas encuestadas, solamente 67 (que pertenecen al régimen común) están obligadas a cobrar el Impuesto al Valor Agregado (IVA) a sus clientes y a realizar la declaración y pago de este impuesto. Las demás, por pertenecer al régimen simplificado, dado que son personas naturales con ingresos inferiores a \$42.000.000 anuales (\$3.500.000 mensuales en promedio), no pueden cobrar el IVA y, por supuesto, no están obligadas a pagar el Impuesto.

Cuadro 20. Proporción de microempresas que pagan el Impuesto al Valor Agregado.

<i>Paga el IVA</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	253	77,85%
No	69	21,23%
No responde	3	0,92%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

En el cuadro 20, se ve que el 77,85% de las microempresas encuestadas, manifiesta que paga el IVA; estando incluidas, seguramente, las 67 que están obligadas a presentar declaración del recaudo del Impuesto; las demás, se entiende que se refieren al pago del IVA que realizan a sus proveedores; es

decir que las 69 microempresas que manifiestan no pagar el Impuesto, obtienen sus materias primas e insumos del sector informal (no legal) o de proveedores que permiten la evasión de este tributo.

El Artículo 368-2 del Estatuto Tributario contempla como agentes retenedores, de la retención en la fuente, a las personas naturales que, para el año 2000, tuvieren un patrimonio bruto o unos ingresos brutos superiores a \$733.600.00. Sin embargo, para el caso de la ciudad de Popayán, ninguna microempresa, constituida como persona natural, supera los topes de ingresos y patrimonio bruto señalados y por lo tanto no están obligadas a actuar como agentes retenedores. De otra parte, las microempresas constituidas como sociedades, sí pueden constituirse como agentes retenedores que, para el caso de las microempresas encuestadas, sumarían un total de 44. No obstante, observando el Cuadro 21, se ve que el 41,85% de las microempresas encuestadas respondió que sí pagan retención en la fuente. De manera similar a la apreciación hecha sobre el IVA, se entiende que la respuesta “sí” se refiere, no a que actúan como agentes retenedores, sino que son agentes pasivos, es decir que en algún momento fueron objeto de retención en la fuente por alguno de los conceptos señalados en la ley.

Cuadro 21. Proporción de microempresas que pagan retención en la fuente.

<i>Paga Retefuente</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	136	41,85%
No	185	56,92%
No responde	4	1,23%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Resumiendo, se puede decir que el nivel de legalización de las microempresas de Popayán, en cuanto al régimen tributario, es bastante alto, ya que el 80% lleva contabilidad, el 93,54 lleva registro de compras, el 92% lleva registro de ventas, el 97,85 paga el Impuesto de Industria y Comercio y el 86,15% paga impuesto de renta (hecha las aclaraciones sobre la no concordancia con el número de microempresas no obligadas a declarar renta). Sin embargo 58 de las 318 microempresas que cumplen con el pago del impuesto de industria y comercio (ver disquete anexo), no llevan contabilidad, es decir, que 260 microempresas (80%) de las encuestadas cumplen con las dos exigencias.

En cuanto a la retención en la fuente, se debe aclarar que el hecho de pagar o no, no depende del microempresario, sino de la persona que recibe el servicio o que compra los productos objeto de la retención. En cuanto al IVA, no se considera impuesto para el microempresario ya que este tributo es sobre el consumo, es decir, lo paga el consumidor final; además, si el comerciante pertenece al régimen común, puede descontar del IVA recaudado, el IVA que

pagó en el momento de adquirir los insumos o materias primas, en el momento de calcular el impuesto por pagar.

En cuanto al Impuesto sobre la Renta, se debe decir que sólo están obligados a pagar, quienes están obligados a declarar, es decir, 67 de las 325 microempresas encuestadas. Las demás, según lo expresa el Artículo 6 del Estatuto Tributario, “el impuesto a cargo de las personas naturales no obligadas a declarar, es igual al resultado que se obtenga de sumar las retenciones en la fuente por todo concepto que deban aplicarse a los pagos o abonos en cuenta realizados al contribuyente en el año gravable”.

**3.2.4. Régimen laboral.** Como se mencionó en el numeral, 3.2.2.1.1. (página 227) el aporte en puestos de trabajo que las microempresas hacen es bastante significativo, pues en total, las microempresas inscritas en la Cámara de Comercio de Popayán generan alrededor de 25.000 empleos.

En el cuadro 22 se presenta una distribución de frecuencias, por clases, observándose que prácticamente el 60% de las microempresas tiene menos de dos empleados. Se trata, pues, de unidades productivas muy pequeñas, con pocas posibilidades de generar empleo asalariado; sin embargo, por ser tan numerosas, generan en total un importante número de puestos de trabajo. Se entiende que las microempresas que figuran sin ningún empleado, (20%) de

todas maneras generan un puesto de trabajo para el propietario de la microempresa<sup>3</sup>.

Cuadro 22. Distribución de frecuencias, por clases: Número de empleados

<i>Clase</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>% acumulado</i>
0	65	20,00%	20,00%
0 a 2	129	39,69%	59,69%
3 a 5	75	23,08%	82,77%
6 a 8	10	3,08%	85,85%
9 a 10	7	2,15%	88,00%
11 a 15	5	1,54%	89,54%
mayor.que 15..	1	0,31%	89,85%
No respondieron	33	10,15%	100,00%
Total	325	100%	

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

**3.2.4.1. Clase de contrato de trabajo.** De las 227 microempresas que tienen trabajadores 213 contestaron la pregunta sobre clase de contrato de trabajo, encontrando que 129 (39,69% de las encuestadas) realizan contrato de trabajo verbal, mientras que las 84 restantes (25,85%) tienen contrato de trabajo escrito (Cuadro 23).

<sup>3</sup> Aún cuando la población estaba conformada inicialmente con empresas que tuvieran menos de 10 trabajadores, en el momento de hacer el muestreo aleatorio y al visitar las microempresas escogidas, se encontró que 6 de las empresas de la muestra tenían más de 10 trabajadores; indicando con esto que habían crecido, aumentando su planta, o que la información suministrada en el momento del registro en la Cámara no fue exacto.

Cuadro 23. Clase de contrato de trabajo.

<i>Contrato de trabajo</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Contrato Verbal	84	25,85%
Contrato escrito	129	39,69%
No hay trabajadores	67	20,62%
No responde	45	13,85%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

**3.2.4.2. Duración del contrato de trabajo.** Como se sabe, la duración de los contratos de trabajo se puede especificar únicamente si el contrato de trabajo se hace por escrito; ya que si éste es verbal, se presume que es a término indefinido.

Según el cuadro 24, 127 de las microempresas encuestadas realizan contrato de trabajo a término indefinido, entre las cuales se incluirían las 84 que realizan contrato verbal, y 43 por escrito. Esto significa que 43, de las 129 que hacen contrato por escrito (Cuadro 23), son a término indefinido mientras que las 86 restantes lo hacen a término fijo. Sin embargo también puede verse en el Cuadro 24 que 73 microempresas reportan realizar contrato de trabajo a término fijo, (incluyendo contratos por fin de semana, inferiores a un mes, inferiores a un año y mientras dura la obra) quedando 13 microempresas que debieran reportar contrato de trabajo a término fijo pero que no lo hicieron, evidenciándose una pequeña incongruencia en la respuesta a las dos preguntas.

Cuadro 24. Duración del contrato de trabajo.

<i>Duración del contrato de trabajo</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Fin de semana	1	0,31%
Inferior a un mes	1	0,31%
Inferior a un año	66	20,31%
Mientras dura la obra	5	1,54%
Término indefinido	127	39,08%
No hace contrato	68	20,92%
Otro	3	0,92%
No responde	54	16,62%
<b>Total</b>	<b>325</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

A pesar de la incongruencia señalada, se puede decir que solamente el 13,23% de las microempresas encuestadas (43 de las 325) realizan contrato a término indefinido por escrito, indicando con esto que la estabilidad laboral, para los empleados de las microempresas de Popayán, es baja. En cuanto a los contratos verbales a término indefinido, no se puede decir con certeza que se trate de puestos de trabajo estables, pues se debe considerar el factor de desconocimiento de las normas laborales entre los microempresarios, en el sentido de que no siempre están conscientes de que la ausencia de contrato de trabajo por escrito implica que éste sea a término indefinido.

**3.2.4.3. Manera como se paga el salario.** El Cuadro 25 muestra la manera como se paga el salario, destacándose el hecho de que 75 reportan no pagar salario, dentro de las cuales se debe incluir las 68 que no hacen contrato de trabajo (que prácticamente coinciden con las 65 mostradas en el Cuadro 21 que reportan no

tener trabajadores). Las restantes se puede interpretar que se trata de trabajadores pertenecientes al mismo núcleo familiar del propietario del negocio, como hijos y cónyuge. El otro hecho destacable es que la mayoría de las microempresas (65,54%) paga salario en dinero y sólo una microempresa paga salario en especie.

Cuadro 25. Manera como se paga el salario.

<i>Cómo paga el salario</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
En dinero	213	65,54%
En especie	1	0,30%
No paga salario	75	23,08%
No responde	36	11,08%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

**3.2.4.4. Contratación de menores de edad.** En cuanto a la contratación de menores de edad, en el Cuadro 26 se puede apreciar que la gran mayoría de las microempresas (88%), no contratan menores, mientras que el 3,69% sí lo hacen. Hay que tener en cuenta que 27 encuestados se abstuvieron de responder, pudiendo presumirse que, muchos de ellos, también contratan menores de edad.

A pesar de que estas cifras indican una baja contratación de menores de edad, no significa que no haya menores trabajando en las microempresas, puesto que prácticamente toda la familia del propietario (esposa o esposo e hijos) participa en ella, sin que se les considere como empleados.

Cuadro 26. Contratación de menores de edad.

<i>Contrata menores de edad</i>	<i>Frecuencias</i>	<i>Porcentaje</i>
Sí	12	3,69%
No	286	88,00%
No responde	27	8,31%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

**3.2.4.5. Jornada laboral.** Según la legislación laboral colombiana, la jornada laboral es de 8 horas diarias y 48 horas semanales. El tiempo excedente se considera horas extras, que se deben pagar con el recargo respectivo según se trate de horas diurnas, nocturnas y/o festivas.

Cuadro 27. Horas laboradas por semana.

<i>Horas laborables por semana</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
24 horas	1	0,31%
25 horas	1	0,31%
40 horas	8	2,46%
44 horas	12	3,69%
48 horas	164	50,46%
50 horas	3	0,92%
56 horas	15	4,62%
60 horas	12	3,69%
63 horas	5	1,54%
70 horas	2	0,62%
71 horas	1	0,31%
72 horas	1	0,31%
80 horas	1	0,31%
Continuo	1	0,31%
No fijo	4	1,23%
Otro	20	6,15%
No responde	74	22,77%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Al observar el Cuadro 27, se ve que el 50,46% de las microempresas reportan jornada laboral de 48 horas semanales; 6,78% reportan jornada laboral inferior a 48 horas; y 12,3% reportan jornada laboral superior a 48 horas semanales.

**3.2.4.6. Parafiscales.** Los Cuadros 28, 29, 30 y 31 muestran la información referente al nivel de legalización respecto al pago de parafiscales (aporte a Instituto de los Seguros Sociales (ISS), Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF), Caja de Compensación Familiar del Cauca (COMFACAUCA) y Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA))

Cuadro 28. Afiliación al ISS u otra EPS.

<i>Afiliación al ISS u otra EPS</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	212	65,23%
No	40	12,31%
No responde	73	22,46%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 29. Afiliación al ICBF.

<i>Afiliación sus trabajadores al ICBF</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	75	23,08%
No	173	53,23%
No responde	77	23,69%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 30. Afiliación a la caja de compensación familiar.

<i>Afilia sus trabajadores a Comfamiliar</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	123	37,85%
No	126	38,77%
No responde	76	23,38%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 31. Aporte al SENA

<i>Realiza aportes al SENA</i>	<i>Frecuencias</i>	<i>Porcentajes</i>
Si	86	26,46%
No	163	50,15%
No responde	76	23,38%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Como puede verse, el 65,23% tiene afiliado sus trabajadores al seguro social u otra EPS, el 23,08% realizan aporte al Instituto Colombiano de Bienestar Familiar, el 37,85% tienen sus trabajadores afiliados a la Caja de Compensación Familiar; y el 26,46% hacen aportes al Servicio nacional de Aprendizaje (SENA)

El Cuadro 32 muestra el nivel de pago de parafiscales,

Cuadro 32. Nivel de pago de parafiscales

<i>Nivel de pago</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>
Paga todos los parafiscales	70	21,53%
Paga tres parafiscales	20	6,15%
Paga dos parafiscales	36	11,09%
Paga un parafiscal	88	27,08%
No paga ningún parafiscal	39	12,00%
No responde ninguna pregunta	72	22,15%
Total	325	100%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

**3.2.4.7. Prestaciones sociales.** En este apartado se describe el nivel de legalización de las microempresas en cuanto a: suministro de dotación, pago de cesantías, intereses sobre la cesantía, licencia de maternidad, prima de servicios, auxilio de transporte y vacaciones. En los Cuadros 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39 y 40 se presentan los resultados de la encuesta en estos aspectos.

Cuadro 33. Suministro de vestido y zapatos de labor.

<i>Suministra Vestido y calzado a sus trabajadores</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	157	48,31%
No	90	27,69%
No responde	78	24,00%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 34. Pago de la prima de servicios.

<i>Paga prima de servicios</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	125	38,46%
No	119	36,62%
No responde	81	24,92%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 35. Pago de cesantías.

<i>Paga Cesantías a sus trabajadores</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	134	41,23%
No	111	34,15%
No responde	80	24,62%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 36. Pago intereses sobre las cesantías.

<i>Paga Intereses sobre cesantías</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	133	40,92%
No	81	34,15%
No paga cesantía	111	24,92%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 37. Licencia de maternidad cuando es necesario.

<i>Concede licencia de maternidad</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	118	36,31%
No se ha presentado	1	0,31%
No	125	38,46%
No responde	81	24,92%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 38. Vacaciones remuneradas.

<i>Concede Vacaciones remuneradas</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	147	45,23%
No	98	30,15%
No responde	80	24,62%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 39. Pago de auxilio de transporte.

<i>Auxilio de Transporte</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	160	49,23%
No	89	27,38%
No responde	76	23,38%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 40. Seguro colectivo para los trabajadores.

<i>Tiene seguro colectivo</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	64	19,69%
No	177	54,46%
No contesta	84	25,85%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 41. Resumen del pago de prestaciones sociales.

<i>Concepto</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>
Suministro de dotación	157	48,31%
Prima de servicios	125	38,46%
Cesantías	134	41,23%
Intereses sobre las cesantías	133	40,92%
Licencia de maternidad	118	36,31%
Vacaciones	147	45,23%
Auxilio de transporte	160	49,23%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

El Cuadro 41 es un resumen del nivel de cumplimiento del pago de las prestaciones sociales, notándose que entre el 36% y el 49,23% de los casos se cumple con esta norma.

Cuadro 42. Nivel de pago de prestaciones sociales.

<i>Número de prestaciones sociales pagadas</i>	<i>Número de empresas</i>	<i>Porcentaje</i>
Pagan todas las prestaciones sociales	67	20,62%
Pagan seis de las prestaciones sociales	27	8,31%
Pagan cinco de las prestaciones sociales	23	7,07%
Pagan cuatro o tres de las prestaciones sociales	47	14,46%
Pagan dos de las prestaciones sociales	17	5,23%
Pagan una de las prestaciones sociales	10	3,08%
No pagan ninguna de las prestaciones sociales	61	18,77%
No respondieron a ninguna pregunta	73	22,46%
Total	325	100%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Si se analiza la base de datos (Disquete Anexo) se puede encontrar el nivel de pago de prestaciones sociales que se presenta en el Cuadro 42. Se destaca el

hecho de que pocas microempresas (20,62%) cumplen con el pago de la totalidad de las prestaciones sociales, en tanto que el 18,77% no cumplen con absolutamente ningún pago de prestaciones sociales. Estas cifras corroboran, una vez más, que las microempresas de Popayán son negocios o pequeñas unidades productivas, con pocas posibilidades de generar puestos de trabajo adecuadamente remunerado (que por lo menos pueda pagar el salario mínimo legal) y con el pago de todas las prestaciones sociales de ley; se trata, por lo tanto, de microempresas que generan puestos de trabajo en condiciones precarias para los trabajadores.

Es importante destacar que la proporción de “no-respuesta” encontrada en el tema relacionado con la legislación laboral (Cuadros 22 a 42), es relativamente alta, llegando en algunos casos hasta el 25%. Este fenómeno se explica al estudiar el Cuadro 22 en el que se ve que el 60% de las microempresas encuestadas no tienen empleados; por lo tanto el régimen laboral no es aplicable a ellas y, por la misma razón, consideraron que no les correspondía responder las preguntas sobre aspectos laborales.

**3.2.5. Régimen de funcionamiento.** A partir de la vigencia del Decreto 2150, en el que se elimina la Licencia de Funcionamiento, los establecimientos industriales, comerciales o de otra naturaleza, deberán:

- Cumplir con las normas referentes al uso del suelo, intensidad auditiva, horario ubicación y destinación, expedidas por la Oficina de Planeación Municipal.
- Obtener la autorización para funcionar en Salud Pública (Licencia Sanitaria)
- Obtener concepto favorable del Cuerpo de Bomberos Voluntarios de la ciudad de Popayán, en materia de seguridad.
- Pagar los derechos de autor a la organización SAYCO (Sociedad de Autores y Compositores de Colombia) ACINPRO (Asociación Colombiana de Intérpretes y Productores Fonográficos)

**3.2.5.1. Normas exigidas por Planeación Municipal.** En los Cuadros 43, 44, 45 y 46 se presentan las distribuciones de frecuencia relacionadas con el cumplimiento de las normas sobre uso del suelo, ubicación, intensidad auditiva y horario, certificadas por la Oficina de Planeación Municipal.

Cuadro 43. Cumplimiento de las normas de uso del suelo.

<i>Normas de uso del suelo</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	301	92,62%
No	15	4,62%
No responde	9	2,77%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 44. Cumplimiento de las normas referentes a ubicación.

<i>Normas referentes a ubicación</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	293	90,15%
No	21	6,46%
No responde	11	3,38%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 45. Cumplimiento de las normas referentes a intensidad auditiva.

<i>Cumple normas de Intensidad Auditiva</i>	<i>Frecuencias</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	262	80,62%
No	49	15,08%
No responde	14	4,31%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 46. Cumplimiento de las normas referentes a horario.

<i>Cumple normas de horario</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	267	82,15%
No	46	14,15%
No responde	12	3,69%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

La información suministrada en los cuatro cuadros anteriores, se resume en el Cuadro 47.

Cuadro 47. Número de empresas y porcentaje que cumplen las normas de funcionamiento vigiladas por la Oficina de Planeación Municipal.

<i>Norma</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>
Uso del suelo	301	92,62
Ubicación	293	90,15%
Intensidad auditiva	262	80,62%
Horario	267	82,15%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 48. Nivel de cumplimiento de las normas exigidas por Planeación Municipal.

<i>Nivel de cumplimiento</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>
Cumple a todas las exigencias	246	75,69%
Cumple a tres de las exigencias	34	10,46%
Cumple a dos de las exigencias	15	4,62%
Cumple una de las exigencias	7	2,15%
No cumple ninguna exigencia	13	4,00%
No contesta a ninguna pregunta	10	3,08%
Total	325	100%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Observando los cuadros 47 y 48, se puede apreciar que el nivel de cumplimiento es alto, ya que el 75,69% de las microempresas encuestadas cumplen con todas las exigencias exigidas por Planeación Municipal, el 86,15% de las microempresas encuestadas cumple con al menos tres de las cuatro normas exigidas; mientras que sólo el 4% de las microempresas encuestadas no cumple con ninguna norma.

En el cuadro 49 se observa, sin embargo, que el 91,08% de las microempresas encuestadas, tienen concepto favorable de Planeación Municipal.

Cuadro 49. Distribución de frecuencias: ¿Tiene concepto favorable de planeación municipal?

<i>Concepto favorable de planeación municipal</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	296	91,08%
No	25	7,69%
No responde	4	1,23%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

**3.2.5.2. Otras normas de funcionamiento.** En este apartado se agrupan las normas referentes a derechos de autor, condiciones sanitarias (certificadas por Salud Pública), y condiciones de seguridad (certificadas por el Cuerpo de Bomberos Voluntarios). La información referente a estas normas se presenta en los cuadros 50, 51.y 52

Cuadro 50. Cumplimiento de las normas referentes a derechos de autor.

<i>Normas referentes a Sayco</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	224	68,92%
No	88	27,08%
No responde	13	4,00%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 51. Cumplimiento de las normas referentes a las condiciones sanitarias.

<i>Condiciones sanitarias de ley</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Frecuencia</i>
Si	97,54%	317
No	0,92%	3
No responde	1,54%	5
Total	100,00%	325

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 52. Cumplimiento de las normas de seguridad industrial.

<i>Normas de seguridad industrial</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Frecuencia</i>
Si	56,92%	185
No	41,23%	134
No responde	1,85%	6
Total	100,00%	325

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 53. Resumen del cumplimiento de las normas relacionadas con derechos de autor, condiciones sanitarias y condiciones de seguridad.

<i>Norma</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje Válido</i>
Derechos de autor (SAYCO – ACIMPRO)	224	71,79%
Condiciones sanitarias (Servicio de salud)	317	99,06
Condiciones de seguridad (Bomberos)	185	57,99%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 54. Nivel de cumplimiento de las normas relacionadas con derechos de autor, condiciones sanitarias y condiciones de seguridad.

<i>Nivel de cumplimiento</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>
Cumple con todas las normas	116	35,69%
Cumple con dos de las tres normas	176	54,15%
Sólo cumple una norma	26	8,00%
No cumple ninguna norma	2	0,62%
No contestó a ninguna pregunta	5	1,54%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

En el Cuadro 53 se presenta un resumen sobre el cumplimiento de las normas relacionadas con derechos de autor, condiciones sanitarias y condiciones de seguridad, en tanto que en el Cuadro 54 se presenta el nivel de cumplimiento de estas normas. Se puede ver que el nivel de cumplimiento es relativamente alto, ya que el 89,84% de las microempresas cumplen con al menos dos de las tres normas.

Cuadro 55. Concepto favorable de bomberos.

<i>Tiene concepto de Bomberos</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	311	95,69%
No	9	2,77%
No responde	5	1,54%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

En el Cuadro 55, en el que se presenta la proporción de microempresas que tienen concepto favorable de Bomberos, se destaca el hecho de que, a pesar de

que solamente 185 microempresas reportan que cumplen con las condiciones de seguridad, 311 poseen el concepto favorable. Esta aparente contradicción se explica en que, probablemente, a los microempresarios no les preocupa la seguridad industrial de su negocio, sino obtener el concepto favorable de Bomberos, para lo cual dan cumplimiento a lo que esta entidad les exige, pero de manera temporal, mientras obtiene el certificado.

En general, el cumplimiento de las normas referentes a derechos de autor, sanidad y seguridad es relativamente alto, debido al control que ejercen las autoridades en este aspecto y a que, de no cumplirlas, el microempresario corre el riesgo del cierre definitivo de su negocio.

**3.2.6. Régimen Comercial.** En este apartado se describe la situación de las microempresas en la ciudad de Popayán en los aspectos relacionados con el cumplimiento del régimen comercial, específicamente en lo relacionado con el Registro Mercantil y con la obligación de llevar contabilidad.

Según el Cuadro 1 (página 225), la mayoría de las microempresas encuestadas (86.46%) son personas naturales; le siguen las sociedades limitadas (12,62%); en tanto que solamente hay dos sociedades anónimas y una empresa asociativa de trabajo.

En el Cuadro 14 (pagina 237) se observa que el 80% de las microempresas encuestadas llevan contabilidad, mientras que el 18,77% manifestaron no llevar contabilidad (el 1,23% no respondieron).

Cuadro 56. Microempresas que poseen registro mercantil.

<i>Tiene Registro Mercantil</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	314	96,62%
No	6	1,85%
No responde	5	1,54%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

En el Cuadro 56 se aprecia que el 96,62% de las microempresas encuestadas se ha matriculado en el Registro Mercantil. Este alto número se explica precisamente porque la muestra de las 325 microempresas encuestadas se escogió de entre las microempresas que estaban registradas en la Cámara de Comercio a 31 de diciembre de 2000. Sin embargo 6 de las microempresas manifestaron no estar inscritas en el registro mercantil, quizá porque solicitaron ser borrados del sistema por cierre del negocio, pero en realidad continúan ejerciendo la actividad mercantil. Cinco de los encuestados se abstuvieron de responder la pregunta.

Cuadro 57. Inscripción de los libros comerciales en el registro mercantil.

<i>Tiene Inscritos los libros en el RM</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	257	79,08%
No	62	19,08%
No responde	6	1,85%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

En el Cuadro 57 se muestran los resultados de la pregunta sobre si tiene inscritos los libros de comercio en el Registro Mercantil, encontrando que un alto número de microempresas (79,09%) respondieron afirmativamente. Este número concuerda con la respuesta sobre si lleva o no contabilidad, a la cual el 80% de los encuestados respondieron afirmativamente (Cuadro 14).

Cuadro 58. Microempresas que conservan la correspondencia y demás documentos relacionados con el negocio.

<i>Conserva la correspondencia</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	280	86,15%
No	41	12,62%
No responde	4	1,23%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

En el cuadro 58 se observa que el 86,15% de las microempresas encuestadas afirman que conservan la correspondencia y demás documentos relacionados con el negocio. Esta proporción también concuerda con las respuestas sobre contabilidad y Registro Mercantil.

Cuadro 59. Resumen del cumplimiento de las normas relacionadas con el régimen comercial.

<i>Norma</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje Válido</i>
Lleva libros de contabilidad	260	81,00%
Está inscrito en el Registro Mercantil	314	98,13%
Tiene inscritos los libros en el Registro Mercantil	257	80,56%
Conserva los documentos del negocio	280	87,23%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

Cuadro 60 Nivel de cumplimiento de las normas relacionadas con el régimen comercial.

<i>Nivel de cumplimiento</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>
Cumple todas las normas	230	70,77%
Cumple tres de las cuatro normas	42	12,92%
Cumple dos de las cuatro normas	20	6,15%
Cumple una de las cuatro normas	24	7,38%
No cumple ninguna norma	4	1,23%
No contesta ninguna pregunta	5	1,54%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

En el cuadro 59 se presenta un resumen sobre el cumplimiento de las normas comerciales por parte de los microempresarios de Popayán, mientras que en el cuadro 60 se presenta el nivel de cumplimiento, notándose que el 70,77% de las microempresas encuestadas cumplen con todas las normas y el 83,69% cumple con al menos tres de las cuatro normas; mientras que sólo el 1,54% no cumple ninguna norma.

Este “alto” nivel de cumplimiento del régimen comercial se explica porque la muestra a la que se le aplicó la encuesta, se escogió entre las 10.820

microempresas (las que tienen 10 trabajadores o menos) registradas en la Cámara de Comercio de Popayán, a diciembre de 2000. Desde este punto de vista sería lógico esperar que el 100% de las microempresas encuestadas cumplieran con todo el régimen comercial; sin embargo no es así; sino que, por el contrario, el hecho de que solamente el 70,77% lo hagan, indica un nivel de cumplimiento bajo.

**3.2.7. Régimen ambiental.** En esta sección de la encuesta se pretende establecer el cumplimiento de la legislación por parte de las microempresas en cuanto al régimen ambiental, específicamente en lo relacionado con estudios de impacto ambiental de las obras o actividades que realizan medidas de control y mitigación a los efectos ambientales negativos causados, y si tienen o no Licencia Ambiental expedida por la autoridad competente, en este caso, por la Corporación Autónoma Regional del Cauca.

Cuadro 61. ¿Su negocio afecta al medio ambiente.

<i>Su negocio afecta al medio ambiente</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si	1	0,31%
No	314	96,62%
No responde	10	3,08%
Total	325	100,00%

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

En el Cuadro 61 se presenta la distribución de frecuencias de las respuestas a la pregunta: ¿Su negocio causa efectos negativos al medio ambiente?. Se puede ver que solamente un encuestado respondió afirmativamente; se trata de una persona natural, del sector alimentos.

Cuadro 62. ¿Ha realizado estudios sobre efecto ambiental?

<i>Estudio sobre efecto ambiental</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Frecuencia</i>
Si	0,92%	3
No	96,62%	314
No responde	2,46%	8
Total	100,00%	325

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

A la pregunta sobre si ha realizado o contratado estudios de impacto ambiental, (Cuadro 62) 314 de las microempresas encuestadas respondieron negativamente. Observando la base de datos (disquete anexo) se puede comprobar que los mismos encuestados respondieron negativamente a las dos preguntas anteriores.

Cuadro 63. Proporción de microempresas que aplican medidas de control o mitigación de los daños causados al medio ambiente.

<i>Aplica medidas ambientales</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Frecuencia</i>
Si	31,69%	103
No	64,31%	209
No responde	4,00%	13
Total	100,00%	325

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

En el Cuadro 63 se presenta la información sobre las respuestas que los encuestados dieron a la pregunta sobre si aplican medidas de control ambiental. Se puede ver que, en contraste con las respuestas a las preguntas anteriores, 31,69% de los encuestados aseguran que están aplicando medidas para controlar o mitigar el efecto negativo que sus actividades causan al medio ambiente. Sin embargo, comparando, en la base de datos (Disquete anexo), se ve que de los encuestados que respondieron afirmativamente a esta pregunta, solamente una contestó que usa filtros y los demás contestaron que las medidas de control o mitigación a los daños que puedan causar al medio ambiente se refieren a manejo de basuras y aseo.

Cuadro 64. Proporción de microempresas que tienen licencia ambiental.

<i>Tiene Licencia Ambiental</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Frecuencia</i>
Si	2,46%	8
No	94,77%	308
No responde	2,77%	9
Total	100,00%	325

FUENTE: Encuesta Grupo de Trabajo. Popayán. 2001.

A la pregunta sobre si tiene Licencia Ambiental, solamente el 2,46% de los encuestados respondieron afirmativamente, en tanto que el 94,77% que no (Cuadro 64). De los encuestados que respondieron afirmativamente, se cuentan cinco personas naturales (Ver disquete anexo) y 3 Compañías Limitadas; dos pertenecen al sector alimentos, tres al sector comercio, uno al sector joyería,

uno al sector salud y uno al sector electrónica. Aparentemente hay aquí cierta contradicción, porque, de los sectores mencionados, solamente es probable que se les exija licencia ambiental a los sectores salud y alimentos, mientras que a los sectores comercio, joyería y electrónica, es poco probable tal exigencia.

### 3.3 RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS

Las características de la microempresa en Popayán que se presentan a continuación, están basadas en evidencias empíricas recogidas de descripciones hechas por el gremio microempresarial del Cauca y por entidades que tienen en el Departamento la función de atender a este sector, tales como: La Corporación para el Desarrollo del Cauca, (CORPOCAUCA), FUNDEMIC, la Fundación para el Fomento de la Iniciativa Empresarial en el Cauca (FUNDAEMPRESA CAUCA), La Cámara de Comercio del Cauca, SENA, Alcaldía Municipal de Popayán, Asociación de Microempresarios del Cauca, (ASOMICAUCA), la Fundación Mundo Mujer (FMM), Dirección Territorial de Trabajo y Seguridad del Cauca y Planeación Departamental.

Así mismo se trata de hacer una breve descripción de las características principales del microempresario en Popayán lo que permite examinar las condiciones que los motivan a persistir en esta unidad económica; lo cual se ha logrado gracias al aprovechamiento de la información primaria obtenida de

entrevistas con miembros de los diferentes organismos y gremios que tienen injerencia sobre el sector microempresarial y de documentos expedidos por estos organismos.

La información que existe tanto en el ámbito regional como local es escasa; las microempresas están en todos los sectores económicos y su contribución es muy importante en la generación de empleo, pero no muestran mayor productividad y competitividad.

**3.3.1. Descripción de la situación actual.** Los funcionarios entrevistados, fueron coincidentes en que por la situación económica de la región y los despidos masivos del sector público, se ha incentivado el crecimiento de las microempresas informales en Popayán, como una fórmula para sobrevivir. Igualmente fueron coincidentes en que el gobierno no ha implementado verdaderas estrategias de apoyo a los microempresarios y siempre ha dejado por fuera de cualquier opción a los informales, por la ilegalidad en la que se encuentran. Ratificamos la preocupación manifiesta con respecto a la poca o casi nula divulgación que se ha dado a la ley 590 de 2000 Mipymes, tanto por el gobierno departamental como municipal, incluso detectamos el desconocimiento de esta Ley por parte de algunos funcionarios de estas entidades territoriales, y por supuesto no han hecho uso de la misma para beneficiar a los

microempresarios, desconociendo que la ciudad depende en gran parte de las microempresas.

Entre los principales rasgos se destacan:

**3.3.1.1. Población.** Es bien sabido que la población caucana se caracteriza por su heterogeneidad, desde el punto de vista social, cultural y económico, razón por la cual se dificulta hacer generalizaciones aplicables en todo su territorio, característica que no se escapa a la realidad de Popayán, aunque no es tan marcada como en el resto del Departamento. Popayán es un epicentro demográfico y económico, actúa como centro migratorio del Departamento.

Tomando como base el informe “Perfil socioeconómico del Cauca” elaborado por la Cámara de Comercio en el año de 1999, Popayán cuenta con 221.413 habitantes.

**3.3.1.2 Economía.** Popayán y en general el Departamento del Cauca, son dentro del concierto nacional considerados como una de las regiones más rezagadas en su proceso de crecimiento y desarrollo económico, pese a su notable contribución pasada a la vida política, cultural y social del país. La actividad económica de Popayán, está sustentada en agricultura, ganadería, comercio y sector financiero.

Dada la creciente concentración de microempresarios en nuestro medio se señala que las causas del rezago de la economía en el Cauca y de Popayán, entre otras cosas, son:

- Las escasas inversiones en infraestructura física, energía, vías y comunicaciones que limitan el desarrollo de los diferentes sectores.
- La baja productividad de sectores líderes de la economía es decir, la agricultura, la ganadería, el comercio y la industria.
- El incremento de los índices de violencia rural y urbana caracterizada por la polarización de poderes de grupos al margen de la ley y el Estado.

**3.3.1.3. Edad.** Se estima que la edad promedio de los microempresarios está entre los 35 y 40 años. Los microempresarios por lo general son hombres cuya edad es relativamente avanzada y están vinculados conyugalmente a través del matrimonio o la unión libre. Los jóvenes hombres y mujeres hijos de microempresarios que adquieren conocimientos necesarios y adecuados para el manejo de sus empresas en muy pocos casos deciden quedarse contribuyendo en el mejoramiento de la empresa familiar, debido a que el medio no les ofrece perspectivas favorables, y se ven obligados a emigrar a otras ciudades del país.

Las estimaciones realizadas sobre demanda de trabajo, según datos del Anuario Estadístico del Departamento del Cauca para 1999, la población económicamente activa en la ciudad de Popayán es de 117.467 personas, distribuidos así: Total cabecera: 107.183 de las cuales 48.895 son hombres y 58.288 mujeres; Total Resto:10.284, del cual son: 5.289 hombres y 4.995 mujeres. La tasa de desempleo en Popayán para el mes de abril de 2001, según estadísticas de la Secretaría de Planeación del Departamento está en el 19%.

**3.3.1.4. Estrato Socio - Económico.** Un gran porcentaje de los microempresarios está ubicado en los estratos medio, medio-bajo y bajo. La gran industria es absolutamente incipiente en nuestro medio y las posibilidades de empleo son escasas, lo cual hace que la marginalidad social y económica sea cada día mayor.

**3.3.1.5. Nivel Educativo.** Los microempresarios en su mayoría son personas que tienen sólo educación primaria. Al respecto CORPOCAUCA, SENA, FUNDAEMPRESA y las Universidades se encuentran promoviendo la vinculación de profesionales a las actividades microempresariales, para que apliquen sus conocimientos en empresas familiares para lograr mejorar la gestión de las mismas.

**3.3.1.6. Estabilidad o Permanencia.** Los microempresarios son, en su mayoría, nativos del Departamento, aún cuando después del terremoto en el año de 1983 se estableció un buen número de inmigrantes. El promedio de permanencia es superior a los quince años y es poco común que sea inferior a dos años.

En razón de la aguda crisis no sólo económica sino de violencia que perjudica directamente a los microempresarios, Popayán en los dos últimos años se ha visto afectada por el desplazamiento de algunos microempresarios que llevaban más de 15 años, hacia otras ciudades como Cali, Bogotá, y el eje cafetero, hecho que ha incrementado el desempleo en la ciudad.

**3.3.1.7. Vivienda.** Una gran mayoría tienen establecida la microempresa en su propia vivienda salvo unos pocos que son arrendatarios, el número de personas en sus hogares es similar al de los hogares medios del país (seis personas).

**3.3.1.8. Creatividad.** El microempresario payanés es por lo general una persona que crea su propia empresa y sabe la técnica, es regionalista por su ciudad y posee además, suficiente iniciativa para emprender una actividad económica, cuyo fin primordial es mejorar sus ingresos, en algunos casos es su único medio de subsistencia.

**3.3.1.9. Asistencia administrativa y financiera.** El microempresario no presenta graves problemas en cuanto al conocimiento del proceso de producción, pero sí se enfrenta a un gran número de dificultades cuando administra el negocio. Esto se debe a la poca o ninguna capacitación que ha recibido para dirigir la empresa. A este aspecto el microempresario reconoce el esfuerzo de instituciones que imparten asesoría administrativa y financiera, pero lo motiva más el cumplir el requisito de capacitación, con el objeto de obtener un préstamo, que el aprendizaje en sí.

**3.3.1.10 Carácter familiar y características financieras.** Las microempresas informales, son en su mayoría de carácter familiar, generando problemas no sólo en el negocio sino en las familias, ya que en algunos casos los cargos se ocupan teniendo en cuenta el carácter familiar y no la capacidad de la persona. Así mismo tienen problemas en cuanto a la constitución de su capital, el cual es insuficiente y al tratar de conseguir crédito con las instituciones financieras no tienen forma de respaldarlo. De este modo cualquier iniciativa de desarrollo y crecimiento no se logra.

En la ciudad de Popayán, los intermediarios financieros, que existen para el fomento del sector microempresarial, utilizan tasas de interés que no se pueden considerar de fomento; además los bancos e instituciones diferentes a las entidades de fomento a la microempresa no poseen líneas asequibles por

considerar arriesgado dar crédito a los microempresarios por el manejo “informal” que éste puede dar a sus obligaciones y por la deficiente administración de su negocio. Por esta razón, la fuente básica de crédito para los microempresarios de Popayán es el mercado extrabancario.

Muchas de las microempresas que cuentan con patrimonio que puede considerarse aceptable, tampoco tienen la posibilidad de obtener crédito, debido a: altos costos financieros, garantías exigidas cuyo valor es superior al monto del crédito, adicionalmente las entidades financieras las consideran como un sector inestable y de alto riesgo. De igual forma los préstamos en el exterior se les dificultan, debido a la falta de información, nivel de competitividad y al alto riesgo cambiario.

**3.3.1.11 Niveles de Inversión.** En Popayán para crear una microempresa sólo se requiere de personas que respondan a las necesidades del mercado, tales como las manufacturas en cuero, madera, textiles, reparaciones eléctricas, mecánicas, etc., actividades que requieren de un monto de dinero relativamente pequeño para realizar el proyecto, por cuanto sus investigaciones son sencillas y los niveles de inversión durante su arranque están al alcance del ciudadano común y corriente.

Según los archivos de la Cámara de Comercio del Cauca en 1996 se invirtieron en todo el Departamento \$192.000 millones en 470 nuevas sociedades, para 1997 se invirtieron \$75.000 millones en 294 nuevas sociedades; lo cual representa un decrecimiento del 61%. Para 1998, la inversión fue de \$47.000 millones en 253 nuevas sociedades, con lo cual se observa que persiste el decrecimiento de la inversión respecto a 1997. Sin embargo al verificar cifras de inversión neta se observa un crecimiento del 13,75% al pasar de \$160.000 millones en 1997 a \$182.000 millones en 1998.

La concentración de la inversión presenta las siguientes proporciones: Santander de Quilichao 36.7%, Popayán 30%, Caloto 17%, Puerto Tejada 13% y Miranda 2% de la inversión total en el Departamento. El Sector económico más fuerte en cuanto a inversión fue la Industria representando un 62% del total.

Quedan por fuera aquellas microempresas que por su informalidad no cumplen con la obligación de matricular su establecimiento en la Cámara de Comercio del Cauca, además es de anotar que en los trece municipios indígenas del departamento, por tener, legislaciones especiales, el registro único empresarial no se cumple. El sector informal está representado en todos los sectores de la actividad económica, se concentran en confecciones de cuero y textiles, manufacturas de madera, metalmecánica, procesamiento de alimentos,

reparaciones eléctricas y mecánicas, servicios personales y comunales, comercio callejero, hotelería y tiendas de barrio.

**3.3.1.12 Tiempo de existencia.** Se destaca el hecho de que una alta proporción de microempresas fue creada recientemente, con un tiempo de existencia inferior a cuatro años. Esta situación se debe, en parte, a la creación de empresas por la Ley Páez 218 de 1996, la cual le dio la oportunidad a los empresarios de crear negocios en algunas zonas que habían sido afectadas por el terremoto del año 1994, incentivándolos a través de la exoneración en el pago de impuestos.

**3.3.1.13. Ventas mensuales.** De acuerdo con la información obtenida se estima que en las microempresas puramente informales (las que no cumplen ninguna normatividad) las ventas mensuales oscilan entre \$500.000 y \$1.000.000, en la mayoría de los casos el microempresario no lleva contabilidad y el dinero se mezcla con el de su economía familiar; se estima que los microempresarios del sector servicios obtienen ventas mensuales de \$700.000 pesos; del sector comercio, entre \$500.000 y \$ 1.000.000; cuero, aproximadamente. \$ 700.000 y alimentos, \$ 800.000.

**3.3.1.14. Empleo promedio.** De acuerdo con la información suministrada, las microempresas presentan el siguiente promedio de ocupación: industria, 5

empleados; servicios, 3 empleados y comercio, 2 empleados. Además, por el sólo hecho de crear una microempresa se está generando como mínimo un empleo, que en su mayoría es el dueño o la persona encargada de administrar.

**3.3.1.15. Número de Microempresas.** La inexistencia de un universo censal hace prácticamente imposible determinar cuántas microempresas funcionan en Popayán, y en el departamento del Cauca, inclusive en el país, las pocas encuestas realizadas tienen apenas el carácter de muestra.

En el ámbito nacional las estimaciones más cuidadosas que se conocen sobre el tema se encuentran sistematizadas en la obra “La Microempresa Urbana, Perspectivas, promoción y Políticas” dirigida por Hernando Gómez Buendía, en la cual se calcula que en Colombia existen alrededor de un millón de microempresas, quinientas mil catalogadas como microempresas urbanas y un número similar en áreas rurales; el 40% de las microempresas urbanas se dedican a actividades manufactureras, el otro 40% a la distribución y comercio y el 20% restante a la prestación de servicios.

No obstante la Cámara de Comercio del Cauca tiene la información actualizada de aquellos microempresarios que cumplen la respectiva inscripción y para objeto de esta investigación, tomando como base la definición de microempresa dada por la Ley 590 de 2000, en Popayán existen 10.997 empresas inscritas, de

las cuales un total de 10.820 son microempresas, es decir que representan el 98,39% del total, y adicionado a las microempresas informales, podemos concluir que Popayán sustenta su economía en las microempresas.

**3.3.1.16. Atraso Tecnológico.** El uso de tecnología inadecuada es otro gran problema de las microempresas en Popayán, que reviste características de tipo cultural porque no existe la costumbre ni la mentalidad de búsqueda permanente de nuevas tecnologías; existe resistencia al tema, además el tamaño de los negocios, hace que las actividades orientadas a la investigación y desarrollo sean nulas, situación que se evidencia en el total aislamiento entre las universidades locales y el sector microempresarial.

**3.3.1.17. Falta de conocimientos e información.** No manejan información actualizada sobre los mercados en los cuales se desarrollan sus negocios, lo cual representa una desventaja competitiva, situación que en parte se debe a la falta de preparación y contactos con el sector público y educativo

**3.3.1.18. Falta de Capacitación de la Mano de obra.** La productividad del personal en el sector microempresarial es baja debido a que el personal calificado emigra a las grandes ciudades, e incluso a otros países, que le ofrecen mejores condiciones para el mejoramiento de su calidad de vida. En cuanto a los trabajadores que se quedan, existen inquietudes respecto de su preparación. De

igual forma el presupuesto de que disponen las microempresas para capacitar el talento humano es mínimo.

**3.3.1.19. Carencia de mecanismos para comercializar productos, bienes y servicios.** Las microempresas de Popayán tienen serios problemas en la comercialización de sus productos, en parte por el desconocimiento del mercado en el cual están inmersos, por el desconocimiento de las tecnologías y logística de mercadeo. Así mismo a pesar de que cuentan con organismos gubernamentales y privados para fomentar su desarrollo y potenciar su producción con fines de exportación, no reciben suficiente apoyo y en algunas ocasiones obtienen información obsoleta, en razón de que estos organismos en Popayán carecen de sistemas inteligentes de información de mercado y sus recursos son limitados. Además la capacidad productiva y el nivel de competitividad y calidad de los bienes y servicios de las microempresas en Popayán, son bajas para las exigencias del mercado internacional.

**3.3.2. Situación legal de la microempresa en Popayán.** La microempresa en Popayán no es ajena a la problemática del Departamento ni a la problemática legal de la del resto del país. La verdad es que buena parte de ellas también subsisten porque evaden todo tipo de legislación existente.

La problemática general de la legalización de la microempresa en Popayán, es un problema subjetivo, de conciencia, el cual radica en parte por el desconocimiento del microempresario de sus obligaciones y del costo real que le implica el legalizarse. Igualmente el problema es de orden objetivo, estrictamente económico, sin temor a exagerar, una microempresa en su estado actual que decida cumplir con todos los requisitos de ley exigidos en nuestro país, sale del mercado por incapacidad económica y por bajo nivel de competitividad.

La cuantificación del problema de legalización de la microempresa en Popayán no es precisa por cuanto no se conoce el universo microempresarial en forma exacta en el ámbito municipal; entes como el ICBF, el SENA, el ISS, la Cámara de Comercio del Cauca, fundamentan la falta de indicadores a este respecto, en primer lugar por el riesgo que para el microempresario supone legalizarse y en segundo lugar a que una encuesta en este sentido resulta muy onerosa de asumir por una sola entidad.

En forma independiente y pese al temor del microempresario a legalizarse, con la colaboración del gremio microempresarial del Cauca y otros organismos, se pudieron obtener las siguientes conclusiones:

- En cuanto al registro en Cámara de Comercio y al pago del Impuesto de Industria y Comercio no se le da mayor importancia, aunque se sienten más comprometidos con el registro mercantil que con el pago de impuesto de industria y comercio, el cual aseguran es sumamente “dispendioso y costoso de asumir” por su papeleo y tramitología.
- Respecto al Seguro Social u otra EPS se estima que el 40% no tienen afiliados a sus empleados y se piensa que es un servicio “que sirve de algo”, pero es importante anotar que sienten con mayor énfasis su responsabilidad en cuanto a la salud de sus empleados y por ello, en los casos en que no los tienen inscritos, les pagan algún servicio médico particular y la droga; la afiliación a los Seguros Sociales, o cualquier otra entidad les representa una erogación mensual significativa. Algunos microempresarios consideran solucionado el problema del servicio de salud para sus empleados, gracias a la existencia del Sistema SISBEN, oportunidad que el gobierno otorgó a personas de bajos recursos para obtener una atención médica. No obstante como se permitió la afiliación de los trabajadores independientes a las Entidades prestadoras de Salud, se incrementó notablemente el número de afiliados en cuanto a propietarios de microempresas se refiere.

- En lo que respecta al pago de aportes al SENA y al ICBF, los microempresarios consideran que son instituciones que “no les aportan ningún beneficio”.
- El salario mensual promedio es inferior al mínimo, las cesantías son pagadas parcialmente y en algunos casos no son tenidas en cuenta. Un comportamiento similar tiene la prima y las vacaciones.

#### 4. DISEÑO DE UN MODELO DE SIMULACIÓN PARA CALCULAR LOS COSTOS DE LA LEGALIZACIÓN.

Con el fin de medir los efectos de los costos de la legalización en materia tributaria, laboral, comercial, ambiental y de funcionamiento sobre la estructura financiera y el estado de resultados de las microempresas, se diseñó un modelo en Excel que permite simular el desempeño financiero de una microempresa bajo dos escenarios:

- a. No paga absolutamente ningún impuesto, es decir que se trata de una microempresa completamente informal (o ilegal).
- b. Paga absolutamente todos los impuestos que le corresponden, es decir se trata de una microempresa completamente legalizada.

**4.1. Descripción del Modelo.** El nombre del modelo es “Simulación de Costos”, el cual se encuentra en el CD anexo a este documento. Consta de cinco hojas:

Una hoja llamada “Análisis de sensibilidad”, en la que se observan algunos datos de entrada y los resultados financieros mostrados a través de los índices de rentabilidad, liquidez y endeudamiento, tanto para una microempresa

completamente informal (que no paga ningún impuesto) como para una totalmente legalizada (que paga todos los impuestos). “Costos sin impuestos” y “Estados Financieros sin Impuestos”, correspondientes a una microempresa informal; “Costos con Impuestos” y “Estados Financieros con Impuestos” correspondientes a una microempresa completamente legal.

Se escogió el sector alimentos para hacer una simulación y se buscó un nombre ficticio (Panadería las Delicias de Doña Eddy) para la microempresa. La microempresa consiste en una panadería que produce básicamente pan en diferentes variedades, galletería y pastelería. El producto se vende a través de las tiendas de barrio y se reparte en un vehículo de propiedad de la microempresa. Este tipo de negocio es muy común en la ciudad de Popayán, razón por la cual se escogió para realizar el análisis.

El estudio consiste en evaluar el desempeño financiero de un proyecto de microempresa (microempresa nueva), proyectada para los próximos cinco años, incluyendo el año 2001, ya que las tarifas de impuestos aplicados corresponden a las de este año, como ya se dijo, bajo dos escenarios: con impuestos y sin impuestos.

**4.1.1. Hoja: Costos sin Impuestos.** En esta hoja se ingresan los datos de partida, en los siguientes cuadros:

**4.1.1.1. Inversiones.** Los valores que aparecen en este cuadro corresponden a cotizaciones realizadas en algunas fábricas de equipos de panadería que existen en la ciudad, similares a los que se utilizan en este tipo de negocio. Sin embargo, todos estos valores pueden cambiarse para hacer una simulación referente a otro tipo de negocio, incluso en otro subsector.

**4.1.1.2. Costo de mano de obra.** Para el cálculo del costo de mano de obra, se tiene en cuenta el salario base (salario mínimo legal vigente) y las prestaciones sociales. Los parafiscales no se tienen en cuenta, porque se trata de calcular los costos para una microempresa que no paga impuestos y los parafiscales (Aportes al SENA, Caja de Compensación Familiar e Instituto Colombiano de Bienestar Familiar) se consideran aquí como impuestos.

El valor de las prestaciones sociales se tiene en cuenta en su totalidad ya que forma parte de la compensación que recibe el trabajador y por lo tanto no pueden considerarse como impuesto.

El cuadro permite ingresar cualquier número de trabajadores que devengan el salario mínimo.

**4.1.1.3. Costo de la mano de obra de administración.** Solamente se contempla una persona en el área administrativa, quien hace las veces de Gerente, y sería el

propietario y/o representante legal. El cuadro permite ingresar un valor cualquiera por concepto de salario mensual.

**4.1.1.4. Costos indirectos de fabricación.** Aquí se incluyen los costos indirectos de fabricación propios de la industria panificadora tales como: arrendamiento del local, energía (gas combustible), energía eléctrica, servicios de agua y teléfono, el mantenimiento del vehículo y la depreciación de los activos fijos. Todos estos valores se pueden cambiar para obtener un análisis de sensibilidad, excepto la depreciación.

**4.1.1.5. Depreciación.** En este cuadro se calcula la depreciación, por línea recta y la depreciación acumulada tanto para los equipos como para el vehículo. La única variable que se puede cambiar en este cuadro es el período de depreciación puesto que los valores de los activos a depreciar se obtienen del cuadro correspondiente a inversiones. En este cuadro no se aplican los ajustes integrales por inflación ya que se supone que si la empresa no está legalizada, no realiza dichos ajustes.

**4.1.1.6. Amortización del crédito.** Dado que una parte de las inversiones son financiadas con crédito, en este cuadro se calcula el valor del servicio de la deuda, el cual incluye tanto los intereses como la amortización del capital.

La modalidad de pago del crédito es con cuotas iguales anuales. Las variables que intervienen en el cálculo como tiempo de amortización, tasa de interés y valor del crédito, se toman de los datos ingresados en la hoja de análisis de sensibilidad.

**4.1.1.7. Costos y gastos fijos y variables.** En este cuadro se clasifican los costos y gastos en fijos y variables, con el objetivo de poder calcular los puntos de equilibrio y los apalancamientos financiero y operativo. Todas las variables para el cálculo son tomadas de los cuadros de costos anteriores.

**4.1.2. Hoja: Estados Financieros sin Impuestos.** En esta hoja se calcula el Balance General Pro forma o Proyectado para cinco años, El estado de Resultados y el Flujo de Efectivo financiero. Todos los valores que aparecen en estos tres estados financieros son calculados con base en la información ingresada tanto en la hoja “Costos sin Impuestos” como en la hoja “Análisis de Sensibilidad”. En cuanto a las fórmulas utilizadas para los diferentes cálculos, se hacen comentarios en las celdas en las que se encuentran los valores más relevantes de los estados financieros.

Para la proyección se utilizó la técnica de proyección de ventas y los valores de los costos proyectados en la hoja “Costos sin Impuestos”. El crecimiento en las

ventas corresponde al valor de la inflación proyectada, es decir que no se contempla un crecimiento real, sino solamente el correspondiente a la inflación.

Además de los tres estados financieros mencionados, en la misma hoja aparecen las razones financieras relacionadas con la rentabilidad, la liquidez y el endeudamiento.

**4.1.3. Hoja: Costos con Impuestos.** Los cuadros que aparecen en esta hoja son los mismos cuadros que aparecen en la hoja “Costos sin Impuestos”. Sin embargo existen ciertas diferencias fundamentales que se mencionan a continuación:

- En el cálculo de los costos de mano de obra (Cuadros 2 y 3) se tienen en cuenta los parafiscales (Aportes al SENA, COMFACAUCA e ICBF)
- En el cuadro de depreciación (Cuadro 5) se aplican los ajustes integrales por inflación, tanto al valor de los activos como a la depreciación acumulada. El valor de la inflación proyectada se toma de la hoja “Análisis de Sensibilidad”.
- Como consecuencia de la aplicación de los ajustes integrales por inflación, aparece el cuadro de corrección monetaria (Cuadro 6). Los valores obtenidos

en este cuadro obedecen a la aplicación de la legislación correspondiente (Artículo 329 y siguientes del Estatuto Tributario).

- Se incluye el cálculo de los costos de legalización: Régimen comercial (Cuadro 9), Régimen de Industria y Comercio (Cuadro 10), y Régimen de Funcionamiento (Cuadro 11). Se debe aclarar que el Régimen Tributario se incluye en el Estado de Resultados (Ver Hoja “Estados Financieros con Impuestos”) y el Régimen Laboral se incluye en el cálculo de la Mano de Obra.

**4.1.4. Hoja: Estados Financieros con Impuestos.** Esta hoja contiene el Balance General, el Estado e Resultados y el Flujo de Efectivo Financiero, todos ellos proyectados para los años 2001, 2002, 2003, 2004 y 2005. Estos estados financieros contienen los efectos causados por los costos de legalización:

- En el Balance General se incluye la cuenta Revalorización del Patrimonio, para aplicar los ajustes integrales por inflación. Además el valor de los activos fijos no monetarios y de la depreciación acumulada se ajusta por inflación según la legislación vigente.
- El valor del activo circulante, en el cual se incluye el valor de efectivo disponible, inventarios y cuentas por cobrar de corto plazo se incrementa

cuando el valor del efectivo disponible es positivo, después de pagar el impuesto sobre la renta del año anterior. En caso de que el flujo de efectivo disponible sea negativo, el activo circulante disminuye en ese valor, hasta que se agote.

- En los pasivos circulantes, del Balance General, se incluye una cuenta denominada Otras Cuentas por Pagar, a la cual se lleva el valor del flujo de efectivo cuando éste es negativo y no se dispone de activo circulante para cubrirlo.
- En Estado de Resultados se agregó una cuenta de costos de administración denominada Costos de Legalización. A esta cuenta se llevan los costos correspondientes al cumplimiento del Régimen Comercial, Régimen de Industria y Comercio y Régimen de Funcionamiento. Igualmente se agregó la cuenta denominada Utilidad por Exposición a la Inflación, la cual corresponde al saldo de la cuenta de Corrección Monetaria, a la cual se llevan los ajustes por inflación de los activos, la depreciación acumulada y el patrimonio.
- Dentro de los Costos de Administración se incluye un valor correspondiente a los honorarios profesionales de un contador quien se encarga de realizar las declaraciones de renta y complementarios, de declaración del IVA y de retención en la fuente.

- Se incluye un renglón en el Estado de Resultados denominado Renta Presuntiva, para dar cumplimiento al Artículo 15 de la Ley 623 de 2000. El impuesto sobre la renta se calcula con base el mayor valor entre la renta presuntiva y la utilidad antes de impuestos.
- En el Estado de Flujo de Efectivo Financiero no se tiene en cuenta la utilidad neta, sino la utilidad neta real, la cual equivale a la utilidad neta menos la utilidad por exposición a la inflación. Esto es así porque se considera que la utilidad por exposición a la inflación es una “utilidad virtual”, es decir que no es una utilidad obtenida en las operaciones de la empresa sino en la aplicación de la legislación relacionada con los ajustes integrales por inflación.

Además de los estados financieros mencionados, se agregan los índices financieros más relevantes en cuanto al análisis de rentabilidad, de liquidez y de endeudamiento, proyectados para los años 2001, 2002, 2003, 2004 y 2005. En algunas celdas de la hoja se incluyeron comentarios explicativos de cómo se obtuvieron las cifras más relevantes.

**4.1.5. Hoja: Análisis de Sensibilidad.** Esta hoja se diseñó para ver cómo es el desempeño financiero de la microempresa según los valores dados a las variables:

- Salario del administrador. Monto del salario que se pagará al administrador, quien puede ser el propietario y/o representante legal de la microempresa.
- Tiempo de depreciación. Se puede colocar un valor global tanto para los equipos como para el vehículo. Sin embargo en la hoja de costos, tanto con impuestos como sin impuestos, la depreciación se calcula de manera separada tanto para maquinaria y equipo como para vehículo.
- Inflación proyectada. La inflación se proyecta igual para los cinco años que dura el análisis del negocio.
- Crecimiento en las ventas. A pesar de que se asume un crecimiento en las ventas igual a la inflación, se puede simular un crecimiento diferente a la inflación.
- Tasa de interés. Este es uno de los insumos más importantes tanto para calcular la amortización del crédito, como para realizar el análisis de rentabilidad y el de endeudamiento.
- Tasa exigida por el accionista. Esta tasa es la que exigiría el inversionista por comprometer su dinero en el negocio. Dado que el accionista asume mayor riesgo que el acreedor, se asume una prima por ese riesgo igual a

1000 puntos básicos (10 puntos porcentuales) por encima de la tasa de interés.

- Tasa de Impuesto sobre la renta. En el momento la tasa de Impuesto Sobre la Renta es del 35%; sin embargo se permite variar esta tasa para realizar un análisis de sensibilidad.
- Tiempo de amortización del crédito. Inicialmente se supone un crédito a cinco años, dado que ése es el tiempo sobre el cual se está realizando el análisis. Sin embargo el modelo permite cambiar esta variable para tener un análisis de sensibilidad.
- Financiación inicial de los activos fijos. Esta variable permite escoger una estructura de capital inicial. La estructura de capital influye directamente en el apalancamiento financiero, en el costo promedio ponderado de capital, que a su vez se utiliza para calcular el EVA; y es un factor decisivo en el análisis de rentabilidad y de endeudamiento.
- Ingreso por ventas netas. Este es el valor de ingreso por ventas netas (netas de devoluciones y rebajas en ventas, de descuentos y del IVA), para el año 2001. Las ventas para los demás años, como ya se dijo, dependen del

incremento o crecimiento de las ventas, que es otra variable para el análisis de sensibilidad.

- Costo de materias primas. El costo de materias primas es un costo variable, es decir que está relacionado directamente con las ventas, esto es, se puede calcular como un porcentaje de las ventas. Este porcentaje depende del subsector y del negocio para el cual se hace el análisis. Para el caso de la industria de alimentos (panificadora) los costos de materias primas son de aproximadamente el 40% de las ventas.
- Índice de pago de Dividendos. Se refiere al porcentaje de la utilidad neta, si se trata del escenario informal, o de la utilidad neta real, si se trata del escenario formal, que se distribuye como dividendos, siempre y cuando estas utilidades sean positivas.

En la hoja se encuentra un cuadro denominado datos de entrada, en el que se pueden ingresar los valores que se desee para las variables arriba descritas. Además aparecen los resultados expresados en los índices de rentabilidad, endeudamiento y liquidez, tanto para el escenario informal como para el escenario formal. Con base en la comparación de estos índices para los dos escenarios, se establece el impacto que los costos de legalización tienen sobre el desempeño financiero de la microempresa.

## 4.2. DETERMINACIÓN Y CALCULO DE LOS ÍNDICES FINANCIEROS

Como se ha venido mencionando, el análisis consiste en calcular, bajo los dos escenarios, informal y formal, los índices financieros correspondientes a rentabilidad, endeudamiento y liquidez, y luego compararlos para medir el impacto de los costos de legalización.

**4.2.1. Índices de Rentabilidad.** Los índices de rentabilidad incluidos para el análisis fueron:

**4.2.1.1. Utilidad Operativa del Activo.** Es la tasa de rendimiento que generan los activos comprometidos en el negocio. Se calcula dividiendo la utilidad operativa del período, entre los activos totales iniciales. Esta tasa está calculada antes de impuestos (impuesto sobre la renta).

**4.2.1.2. Utilidad del Patrimonio.** Es el rendimiento generado para el inversionista por su dinero (el patrimonio) que compromete en el negocio. Se calcula dividiendo la utilidad operativa del período menos los intereses entre el patrimonio inicial. Técnicamente se define como utilidad antes de intereses e impuestos dividida entre el patrimonio; sin embargo, para quitar la influencia de la utilidad por exposición a la inflación, no se utiliza la utilidad antes de intereses e impuestos, sino la utilidad operativa menos los intereses.

**4.2.1.3. Utilidad Operativa.** Es la utilidad operativa tomada directamente del Estado de Resultados.

**4.2.1.4. Utilidad Neta.** Tomada directamente del Estado de Resultados.

**4.2.1.5. Utilidad Neta Real.** Es la utilidad neta, menos la utilidad por exposición a la inflación. En el escenario informal, la utilidad neta es igual a la utilidad neta real, porque no se aplica los ajustes integrales por inflación.

**4.2.1.6. Tasa de Interés.** Es la tasa de interés sobre el pasivo total. Esta tasa es diferente de la tasa de interés que se ingresa como variable, puesto que se considera que sobre pasivos circulantes no se pagan intereses. Se calcula, entonces, dividiendo los intereses entre el total pasivo.

**4.2.1.7. Utilidad Operativa del Activo Versus Tasa de Interés.** Se trata de comparar si la utilidad operativa del activo es mayor o menor que la tasa de interés, para establecer la conveniencia o no de usar deuda, y para estimar el riesgo a la volatilidad de la tasa de interés.

**4.2.1.8. Utilidad del Patrimonio Versus Tasa de Oportunidad.** Al comparar el rendimiento que exige el accionista, con la tasa que le genera el negocio por su

inversión, se establece si el inversionista está o no satisfecho con sus rendimientos.

**4.2.1.9. Costo Promedio Ponderado de Capital.** Representa el costo por el dinero invertido en el negocio. Incluye tanto la tasa de interés por la deuda, como la tasa exigida por el accionista y se calcula como el promedio ponderado de los dos, según la relación Deuda/Capital.

El costo promedio ponderado de capital es menor en el escenario formal (legal) que en el escenario informal, debido a que en el escenario formal existe el fenómeno del “Ahorro Fiscal de la Deuda”, dado que los intereses son deducibles de impuestos.

**4.2.1.10. Costo por el uso de los activos.** Se obtiene de multiplicar el total de activos por el costo promedio ponderado de capital. Este costo se expresa en pesos y es uno de los insumos en el cálculo del EVA.

**4.2.1.11. Valor Económico Agregado.** Conocido como EVA, se calcula restando el costo por el uso de los activos (en pesos) de la utilidad operativa después de impuestos. La utilidad operativa después de impuestos es la utilidad operativa, menos impuestos sobre la renta.

Si el EVA es positivo, es porque el negocio está generando valor, ya que la utilidad operativa después de impuestos es suficiente para pagar el costo del dinero invertido en el negocio (incluyendo deuda y capital) y queda un excedente que incrementa el valor del negocio. Si el valor del EVA es negativo, es por que se está destruyendo valor ya que la utilidad operativa después de impuestos no es suficiente para pagar el costo por el uso del dinero invertido en el negocio.

**4.2.1.12. Apalancamiento Operativo.** Este es un índice que muestra el nivel relativo de costos fijos frente a los costos variables: si los costos fijos son muy altos, el apalancamiento operativo es alto y viceversa.

El apalancamiento operativo es un multiplicador (un número) del cambio en la utilidad operativa como consecuencia de un cambio en las ventas. Este multiplicador funciona tanto en sentido positivo como negativo. Se calcula dividiendo el margen de contribución entre la utilidad operativa, que es lo mismo que dividir el cambio en la utilidad operativa producido por un cambio en las ventas.

Un apalancamiento operativo alto es bueno en tiempos de crecimiento económico, puesto un pequeño incremento en las ventas da como resultado un incremento grande (multiplicado por el apalancamiento) de la utilidad operativa;

sin embargo en tiempos de recesión económica es muy peligroso porque cualquier disminución en las ventas implica una disminución alta (multiplicada por el apalancamiento operativo) en la utilidad operativa.

**4.2.1.13. Margen de Contribución.** Es el excedente que queda después de haber restado los costos variables, del ingreso por ventas. El margen de contribución es el dinero disponible para pagar los costos y gastos fijos, los intereses, los impuestos y, si aún sobra, tener una utilidad.

**4.2.1.14. Punto de equilibrio.** Expresado en pesos, representa las ventas en las cuales se alcanza a cubrir, con el margen de contribución, los costos y gastos fijos, y los impuestos, es decir que se obtiene una utilidad neta de cero.

En el *escenario informal*, en el punto de equilibrio se obtiene una utilidad neta de cero; en el *escenario formal*, en el punto de equilibrio se obtiene una utilidad neta real de cero, es decir que en el escenario formal se debe tener en cuenta el impuesto sobre la renta a pagar por concepto de la utilidad por exposición a la inflación.

**4.2.1.15. Margen de seguridad.** Expresada en pesos, indica hasta dónde se pueden disminuir las ventas (expresadas en pesos) antes de alcanzar el punto de

equilibrio. Expresado en porcentaje, indica en qué porcentaje se puede disminuir las ventas antes de alcanzar el punto de equilibrio.

Si el margen de seguridad, ya sea expresado en pesos o en tanto por ciento, es muy pequeño, indica que hay un alto riesgo a una caída en las ventas ya sea por que se entra en período de recesión, por incremento en la competencia o por algún otro fenómeno.

**4.2.2. Índices de endeudamiento.** Para este análisis se incluyeron los índices de endeudamiento considerados de mayor relevancia:

**4.2.2.1. Relación Deuda Capital.** Se obtiene de dividir el total pasivo entre el total patrimonio. Mediante esta relación se expresa la manera como se financian los activos, es decir qué proporción se financia con deuda y qué proporción se financia con capital.

Otros índices como el multiplicador de capital, relación deuda/activos, se pueden obtener a partir de la relación deuda/capital.

La estructura de capital, expresada mediante la relación deuda/capital o cualquier otro índice similar, influye sustancialmente en el costo promedio ponderado de capital e, incluso, en la viabilidad financiera del proyecto, ya que

el costo promedio ponderado de capital, es la tasa de descuento usada en el cálculo del valor presente neto.

**4.2.2.2. Cobertura del Activo Fijo.** Es un índice que muestra las veces que el activo fijo está cubierto con el patrimonio. Este es un índice de solidez del negocio, es decir muestra la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus deudas, en caso de cierre, puesto que si el índice es mayor a uno, significa que el patrimonio es mayor que el activo fijo lo cual implica que, al vender los activos, (por el valor en libros) se obtiene suficiente dinero para cubrir la totalidad de los pasivos. Si el índice es menor que uno, significa que no todos los activos son de los accionistas y entre más se acerque el índice a cero, significa mayor riesgo para los acreedores, o que la mayoría de los activos fijos están financiados (son de propiedad) por los acreedores.

**4.2.2.3. Utilidad Operativa del Activo Versus Costo de la Deuda.** Este es el mismo índice utilizado en el análisis de rentabilidad. Si la utilidad operativa del activo es mayor que el costo de la deuda (o la tasa de interés) significa que es viable tomar crédito, sin tener que sacrificar utilidades del accionista para pagar los intereses; y que el rendimiento para el accionista (expresada en porcentaje sobre su inversión) es mayor que el rendimiento para los acreedores. En caso contrario, el rendimiento para los acreedores es mayor que el rendimiento para

el accionista, lo cual no es aceptable, ya que el accionista siempre asume mayor riesgo que el acreedor.

**4.2.2.4. Apalancamiento Financiero.** Este es un indicativo del efecto que causa el nivel de endeudamiento, cuando ocurre un cambio en la utilidad operativa, sobre la utilidad neta. Se calcula dividiendo la utilidad operativa, entre la utilidad operativa menos los intereses.

El apalancamiento financiero es directamente proporcional al nivel de endeudamiento y a la tasa de interés, ya que a medida que crecen los intereses, también crece el apalancamiento y viceversa.

Un alto apalancamiento financiero, al igual que el apalancamiento operativo, es bueno en tiempos de crecimiento en las ventas, pero muy arriesgado en tiempo de caída, porque los intereses no dependen del volumen de ventas y, ya sea que éstas existan o no, de todas maneras se tienen que pagar los intereses.

**4.2.3. Índices de Liquidez.** Los índices de liquidez se utilizan para diagnosticar la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

Dado que entre las obligaciones de corto plazo más relevantes, está el pago del servicio de la deuda, el análisis se hace enfocado hacia la capacidad que tiene la

microempresa para cubrir tanto los intereses como la amortización del crédito de largo plazo.

**4.2.3.1. Flujo Libre de Caja.** Este índice se toma directamente del estado de flujo de efectivo financiero. Se trata del flujo de efectivo disponible para pagar las obligaciones a los acreedores y accionistas, después de cubrir todas las erogaciones por costos y gastos operacionales, impuesto sobre la renta y de realizar las nuevas inversiones tanto fijas como de capital de trabajo.

**4.2.3.2. Flujo de caja disponible.** Es el flujo de efectivo después de restar, del flujo libre de caja, el servicio de la deuda, los dividendos y el impuesto sobre la renta. Si este flujo es positivo, se incrementa el activo circulante (concretamente la cuenta de caja o efectivo), mientras que si es negativo se disminuye el activo circulante (la caja) y, después, se incrementa la cuenta del pasivo circulante, otras cuentas por pagar.

Es importante anotar que el análisis se hace para un negocio nuevo, es decir, se trata de un flujo de efectivo proyectado y no histórico. Por lo tanto el flujo de efectivo disponible es el dinero con que contaría la empresa para realizar nuevas inversiones ya sea con fines de crecimiento o de reposición de equipos; pero como tales inversiones no están previstas, el dinero quedaría acumulado en caja.

**4.2.3.3. Servicio de la deuda.** Este valor corresponde a la suma de los intereses y la amortización del crédito de largo plazo. Se toma directamente del cuadro de amortización del crédito, de la hoja de costos para el respectivo escenario: formal e informal.

**4.2.3.4. Cobertura de la deuda.** Es el número de veces que se podría pagar el servicio a la deuda pactado, con el flujo de efectivo libre de caja. Si este valor es menor a uno significa que el flujo libre de caja no sería suficiente para pagar el servicio de la deuda y, por lo tanto, habría dificultades para cumplir esa obligación.

Hay que tener en cuenta, sin embargo, que no solamente se paga el servicio de la deuda con el flujo libre de caja, sino que el pago del impuesto sobre la renta también tiene prioridad y los dividendos, en caso de ser decretados, tienen casi igual prelación que el Servicio a la deuda.

**4.2.3.5. Capital de Trabajo.** Se calcula como activo circulante menos pasivo circulante. Si el valor es positivo es que relativamente no hay problemas para pagar el pasivo circulante (es sólo un indicativo, más no es definitivo). Si el valor es negativo es que definitivamente sí hay problemas para cubrir las obligaciones de corto plazo; en este caso se habla de un déficit de efectivo y se

tiene que recurrir (obligatoriamente) a créditos emergentes (o créditos de emergencia) que, la mayoría de las veces, tiene altos costos por intereses.

**4.2.3.6. Razón Circulante.** Se calcula dividiendo el activo circulante entre el pasivo circulante. Este índice es muy ambiguo, aunque muy “popular” y, a pesar de ser considerado por muchas personas como un índice infalible de liquidez, un valor alto puede esconder deficiencia en la administración del capital de trabajo, concretamente las cuentas por cobrar y los inventarios. De otra parte, este índice se puede manipular por parte de la gerencia de la empresa, a última hora, para mostrar excelente desempeño de liquidez. Por estas razones ha perdido relevancia en los últimos años.

### **4.3. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS ÍNDICES FINANCIEROS**

En este apartado se hace un análisis comparativo de las razones financieras encontradas en cada uno de los dos escenarios que se están estudiando.

Para poder realizar el análisis comparativo se requiere tener los mismos datos de partida para los dos escenarios. Los datos de entrada se presentan en el Cuadro 65, y en el Cuadro 66 se muestran las inversiones iniciales tanto para el escenario informal como para el escenario totalmente formal o legalizado

Cuadro 65. Datos de entrada para el análisis comparativo.

<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
Salario del administrador	\$ 600.000,00
Tiempo de depreciación (en años)	5
Inflación proyectada	8%
Crecimiento en las ventas	8%
Tasa de interés	38% EA
Tasa exigida por el accionista	48% EA
Tasa de Impuesto sobre la renta	35%
Tiempo en años de amortización del crédito	5
Financiación inicial de los activos fijos	50%
Ingreso anual por ventas netas	\$ 86.400.000,00
Porcentaje de Ventas como costo de materias primas	40%
Índice de pago de Dividendos	50%

FUENTE: Modelo de Simulación. Grupo de Trabajo, Popayán, 2001

Cuadro 66. Inversiones iniciales.

Horno de Panadería	\$ 1.750.000
Horno para leudado	\$ 1.500.000
Escaviladero y latas	\$ 350.000
Rodillo mecánico	\$ 1.750.000
Cortadora	\$ 2.300.000
Batidora Industrial	\$ 1.750.000
Mesa	\$ 300.000
Vitrinas	\$ 550.000
Congelador	\$ 2.500.000
<b>Total Maquinaria y equipo</b>	<b>\$ 12.750.000</b>
<b>Vehículo para reparto</b>	<b>\$ 25.000.000</b>
<b>Total Activos fijos</b>	<b>\$ 37.750.000</b>
Capital de trabajo	\$ 1.000.000
<b>Total Inversiones</b>	<b>\$ 38.750.000</b>

FUENTE: Modelo de Simulación. Grupo de Trabajo, Popayán, 2001

**4.3.1. Estados financieros para el escenario informal.** En el Cuadro 67 se presenta el Balance General Pro-Forma o proyectado a 31 de diciembre de los años 2001, 2002, 2003, 2004 y 2005.

La técnica de proyección utilizada es la de crecimiento en las ventas; sin embargo no se consideran nuevas inversiones debido a que el crecimiento en las ventas proyectado solamente compensa la inflación; además, la capacidad de producción, para el año 2001, se estima en \$500.000 diarios en ventas, es decir \$144'000.000 al año, trabajando 288 días (seis días por semana, cuatro semanas por mes).

En el Cuadro 68 se presenta el Estado de Resultados Proyectado para los mismos cinco años y en el Cuadro 69 el Estado de Flujo de Efectivo Financiero. En el Estado de Resultados no aparece la cuenta Corrección Monetaria ni se considera la Renta Presuntiva, puesto que no se cumple con la legislación en este aspecto.

En el Cuadro 70 se presenta las razones financieras de rentabilidad; en el Cuadro 71 aparecen las razones financieras de endeudamiento, en el Cuadro 72 se muestran las razones financieras de liquidez y en el Cuadro 73 la evaluación financiera del proyecto.

Cuadro 67. Balance General Pro forma, para el escenario informal.

<b>ACTIVOS</b>						
<b>Año</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Activo Circulante	1.000.000	5.874.226	11.240.808	16.816.728	22.477.861	28.036.616
Maquinaria y equipo	12.750.000	12.750.000	12.750.000	12.750.000	12.750.000	12.750.000
Vehículo	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000
Depreciación acumulada	0,0	6.275.000	12.550.000	18.825.000	25.100.000	31.375.000
Total Activo Fijo	37.750.000	31.475.000	25.200.000	18.925.000	12.650.000	6.375.000
Total Activo	38.750.000	37.349.226	36.440.808	35.741.728	35.127.861	34.411.616
<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>						
<b>Año</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Pasivo Circulante						
Proveedores	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000
Otras cuentas por pagar		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Impuestos por pagar	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total Pasivo Circulante	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000
Pasivo Fijo	18.875.000	17.084.069	14.612.584	11.201.935	6.495.239	0,0
Total Pasivo	19.175.000	17.384.069	14.912.584	11.501.935	6.795.239	300.000
Utilidad Retenida presente ejercicio	0,0	390.157,	1.563.065	2.711.569	4.092.828	5.778.994
Utilidad Retenida ejercicios anteriores		0,0	390.157	1.953.223	4.664.793	8.757.621
Aportes capital	19.575.000	19.575.000,	19.575.000	19.575.000	19.575.000	19.575.000
Valorización del patrimonio	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total Patrimonio	19.575.000	19.965.157	21.528.223	24.239.793	28.332.621	34.111.616
Total pasivo más patrimonio	38.750.000	37.349.226	36.440.808	35.741.728	35.127.861	34.411.616

FUENTE: Modelo de Simulación. Grupo de Trabajo, Popayán, 2001

Cuadro 68. Estado de Resultados Pro-Forma, para el escenario informal.

<b>Año</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>Ingreso por ventas</b>	<b>86.400.000</b>	<b>93.312.000</b>	<b>100.776.960</b>	<b>108.839.117</b>	<b>117.546.246</b>
Mano de obra directa	16.497.600	17.731.011	19.063.095	20.501.746	22.055.488
Materias primas	34.560.000	37.324.800	40.310.784	43.535.647	47.018.498
Costos indirectos de fabricación	17.275.000	17.714.360	18.629.509	19.617.870	20.685.299
<b>Total costo de ventas</b>	<b>68.332.600</b>	<b>72.770.171</b>	<b>78.003.388</b>	<b>83.655.262 *</b>	<b>89.759.285</b>
Utilidad Bruta	18.067.400	20.541.829	22.773.572	25.183.855	27.786.961
Mano de obra del administrador	10.114.584	10.923.751	11.797.651	12.741.463	13.760.780
Honorarios profesionales contador	0	0	0	0	0
Total costos de administración	10.114.584	10.923.751	11.797.651	12.741.463	13.760.780
Utilidad Operativa	7.952.816	9.618.078	10.975.921	12.442.392	14.026.181
Intereses	7.172.500	6.491.946	5.552.782	4.256.735	2.468.191
Utilidad Antes de Impuestos	780.316	3.126.132	5.423.139	8.185.657	11.557.990
Impuestos	0	0	0	0	0
Utilidad Neta	780.316	3.126.132	5.423.139	8.185.657	11.557.990
Dividendos	390.158	1.563.066	2.711.569	4.092.828	5.778.995
Utilidad Retendia	390.158	1.563.066	2.711.569	4.092.828	5.778.995

\* En algunas sumas no aparece el valor correcto, debido al redondeo de cifras decimales que realiza el EXCEL.

FUENTE: Modelo de Simulación. Grupo de Trabajo, Popayán, 2001

Cuadro 69. Estado de Flujo de Efectivo Financiero, para el escenario informal.

<b>Año</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Utilidad Neta	780.316	3.126.132	5.423.139	8.185.657	11.557.990
Depreciación	6.275.000	6.275.000	6.275.000	6.275.000	6.275.000
Intereses	7.172.500	6.491.946	5.552.782	4.256.735	2.468.191
<b>Flujo de Efectivo Operativo</b>	<b>14.227.816</b>	<b>15.893.078</b>	<b>17.250.921</b>	<b>18.717.392</b>	<b>20.301.181</b>
Pago de préstamos	1.790.931	2.471.485	3.410.649	4.706.696	6.495.240
Intereses	7.172.500	6.491.946	5.552.782	4.256.735	2.468.191
<b>Flujo de efectivo a los acreedores</b>	<b>8.963.431</b>	<b>8.963.431</b>	<b>8.963.431</b>	<b>8.963.431</b>	<b>8.963.431</b>
Dividendos	390.158	1.563.066	2.711.569	4.092.828	5.778.995
<b>Flujo de efectivo disponible antes de impuestos</b>	<b>4.874.227</b>	<b>5.366.581</b>	<b>5.575.921</b>	<b>5.661.133</b>	<b>5.558.755</b>
<b>Flujo de efectivo disponible, después de impuestos</b>	<b>4.874.227</b>	<b>5.366.581</b>	<b>5.575.921</b>	<b>5.661.133</b>	<b>5.558.755</b>

FUENTE: Modelo de Simulación. Grupo de Trabajo, Popayán, 2001

Cuadro 70. Índices financieros de rentabilidad, para el escenario informal.

<b>Año</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<i>Utilidad Operativa del Activo</i>	20,52%	25,75%	30,12%	34,81%	39,92%
<i>Utilidad del Patrimonio (Antes de Impuestos)</i>	3,98%	15,65%	25,19%	33,76%	40,79%
<i>Utilidad Operativa (en pesos)</i>	7.952.815	9.618.077	10.975.921	12.442.391	14.026.180
<i>Utilidad Neta (en pesos)</i>	780.315	3.126.131	5.423.138	8.185.656	11.557.989
<i>Utilidad Neta Real (en pesos)</i>	780.315	3.126.131	5.423.138	8.185.656	11.557.989
<i>Tasa de Interés</i>	37,40%	37,34%	37,23%	37,00%	36,32%
<i>¿UAII &gt; Tasa de Interés?</i>	No	No	No	No	Si
<i>¿Utilidad Patrimonio &gt; Tasa de Oportunidad?</i>	No	No	No	No	No
<i>Costo Promedio Ponderado de Capital</i>	42,75%	43,04%	43,59%	44,46%	45,74%
<i>Costo por el uso de los activos (en pesos)</i>	16.568.500	16.075.222	15.886.329	15.891.836	16.067.849
<i>EVA (Valor económico agregado) (en pesos)</i>	-8.615.684	-6.457.144	-4.910.408	-3.449.444	-2.041.668
<i>Apalancamiento Operativo (veces)</i>	6,52	5,82	5,51	5,25	5,03
<i>Margen de Contribución (en pesos)</i>	51.840.000	55.987.200	60.466.176	65.303.470	70.527.747
<i>Punto de equilibrio global (en pesos)</i>	85.099.473	88.101.780	91.738.395	95.196.355	98.282.929
<i>Margen de seguridad (en pesos)</i>	1.300.526	5.210.219	9.038.564	13.642.760	19.263.316
<i>Margen de Seguridad</i>	1,50%	5,58%	8,96%	12,53%	16,38%

FUENTE: Modelo de Simulación. Grupo de Trabajo, Popayán, 2001

Cuadro 71. Índices de endeudamiento, para el escenario informal.

<b>Año</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<i>Relación Deuda/Capital</i>	0,465	0,409	0,322	0,193	0,009
<i>Cobertura del Activo Fijo</i>	63,432%	85,429%	128,083%	223,973%	535,084%
<i>La Utilidad Operativa del Activo &gt; Costos de la Deuda</i>	No	No	No	No	Si
<i>Apalancamiento Financiero</i>	10,19	3,07	2,02	1,52	1,21

FUENTE: Modelo de Simulación. Grupo de Trabajo, Popayán, 2001

Cuadro 72. Índices de liquidez para el escenario informal.

<b>Año</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<i>Flujo Libre de Caja</i>	\$ 14.227.815	\$ 15.893.077	\$ 17.250.921	\$ 18.717.391	\$ 20.301.180
<i>Flujo de Caja disponible</i>	\$ 4.874.226	\$ 5.366.581	\$ 5.575.920	\$ 5.661.132	\$ 5.558.755
<i>Servicio a la Deuda</i>	\$ 8.963.430	\$ 8.963.430	\$ 8.963.430	\$ 8.963.430	\$ 8.963.430
<i>Cobertura del Servicio a la Deuda</i>	1,587	1,773	1,925	2,088	2,265
<i>Capital de Trabajo</i>	\$ 5.574.226	\$ 10.940.807	\$ 16.516.728	\$ 22.177.861	\$ 27.736.616
<i>Razón Circulante</i>	19,58	37,47	56,06	74,93	93,46

FUENTE: Modelo de Simulación. Grupo de Trabajo, Popayán, 2001

Cuadro 73. Evaluación financiera del proyecto, para el escenario informal.

<i>Año</i>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Tasa de descuento acumulado (Efectiva Anual)		42,76%	104,20%	193,22%	323,59%	517,35%
Flujo Libre de Caja	-38.750.000	14.227.815	15.893.077	17.250.921	18.717.391	20.301.180
Valor remanente último año						34.111.616
Valor Presente del flujo de caja	-38.750.000	9.966.428	7.783.069	5.883.2345	4.418.681	8.813.867
<b>Valor Presente Neto del proyecto</b>	<b>-1.884.718</b>					

FUENTE: Modelo de Simulación. Grupo de Trabajo, Popayán, 2001

**4.3.2. Estados financieros para el escenario formal.** En los cuadros 74, 75 y 76 se presenta el Balance General Pro-Forma, El Estado de Resultados Pro-Forma y el Estado de Flujo de Efectivo Financiero Pro-Forma respectivamente, para el escenario formal.

En estos estados financieros se incluyen las cuentas necesarias para cumplir con el Régimen Tributario, Régimen Comercial y Régimen de Funcionamiento, tales como revalorización del patrimonio en el Balance General; costos de legalización, honorarios profesionales del contador, utilidad por exposición a la inflación en el estado de resultados; utilidad neta real en el flujo de efectivo financiero.

De otra parte se tuvo en cuenta el ajuste a los activos no monetarios, el ajuste a la depreciación acumulada y el ajuste al patrimonio, en la preparación de los tres estados financieros.

En los Cuadros 77, 78, 79 y 80 se presenta los índices financieros de rentabilidad, endeudamiento y liquidez, y la evaluación financiera del proyecto, respectivamente, para el escenario formal.

Cuadro 74. Balance General Pro-Forma para el escenario formal.

<b>ACTIVOS</b>						
<b>Año</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>Activo Circulante</b>	<b>1.000.000</b>	<b>2.529.124</b>	<b>2.507.990</b>	<b>2.667.406</b>	<b>3.000.582</b>	<b>3.462.432</b>
Activo Fijo						
Maquinaria y equipo	12.750.000	13.770.000	14.871.600	16.061.328	17.346.234	18.733.933
Vehículo	25.000.000	27.000.000	29.160.000	31.492.800	34.012.224	36.733.202
Depreciación acumulada	0	6.777.000	14.638.320	23.714.078	34.148.273	46.100.168
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>37.750.000</b>	<b>33.993.000</b>	<b>29.393.280</b>	<b>23.840.050</b>	<b>17.210.185</b>	<b>93.669.66</b>
<b>Total Activo</b>	<b>38.750.000</b>	<b>36.522.124</b>	<b>31.901.270</b>	<b>26.507.455</b>	<b>20.210.767</b>	<b>12.829.399</b>
<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>						
<b>Año</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>Pasivo Circulante</b>						
Proveedores	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000
Otras cuentas por pagar	0	0	0	0	0	0
Impuesto por pagar		411.075	393.267	348.504	307.797	275.262
<b>Total Pasivo Circulante</b>	<b>300.000</b>	<b>711.075</b>	<b>693.267</b>	<b>648.504</b>	<b>607.797</b>	<b>575.262</b>
<b>Pasivo Fijo</b>	<b>18.875.000</b>	<b>17.084.069</b>	<b>14.612.584</b>	<b>11.201.935</b>	<b>6.495.240</b>	<b>0</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>19.175.000</b>	<b>17.795.144</b>	<b>15.305.851</b>	<b>11.850.439</b>	<b>7.103.037</b>	<b>575.262</b>
Utilidad Retenida presente ejercicio	0	-2.414.020	-3.629.719	-3.266.037	-2.721.847	-1.902.212
Utilidad Retenida ejercicios anteriores	0	0	-2.414.020	-6.043.739	-9.309.776	-12.031.623
Aportes capital	19.575.000	19.575.000	19.575.000	19.575.000	19.575.000	19.575.000
Revalorización del patrimonio	0	1.566.000	3.064.158	4.391.792	5.564.353	6.612.972
<b>Total Patrimonio</b>	<b>19.575.000</b>	<b>18.726.980</b>	<b>16.595.420</b>	<b>14.657.016</b>	<b>13.107.730</b>	<b>12.254.136</b>
<b>Total pasivo más patrimonio</b>	<b>38.750.000</b>	<b>36.522.124</b>	<b>31.901.270</b>	<b>26.507.455</b>	<b>20.210.767</b>	<b>12.829.399</b>

FUENTE: Modelo de Simulación. Grupo de Trabajo, Popayán, 2001

Cuadro 75. Estado de Resultados Pro-Forma para el escenario formal.

<b>Año</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>Ingreso por ventas</b>	<b>86.400.000</b>	<b>93.312.000</b>	<b>100.776.960</b>	<b>108.839.117</b>	<b>117.546.246</b>
Mano de obra directa	17.424.240	18.818.179	20.323.634	21.949.525	23.705.486
Materias primas	34.560.000	37.324.800	40.310.784	43.535.647	47.018.498
Costos indirectos de fabricación	17.777.000	19.741.320	21.906.158	24.291.026	26.917.274
<b>Total costo de ventas</b>	<b>69.761.240</b>	<b>75.884.299</b>	<b>82.540.576</b>	<b>89.776.198</b>	<b>97.641.259</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>16.638.760</b>	<b>17.427.701</b>	<b>18.236.384</b>	<b>19.062.919</b>	<b>19.904.987</b>
Mano de obra del administrador	8.932.485	11.701.351	12.637.459	13.648.455	14.740.332
Honorarios profesionales contador	2.400.000	2.592.000	2.799.360	3.023.309	3.265.174
Costos Legalización	1.590.720	1.100.137	1.188.145	1.283.112	1.386.437
<b>Total costos de administración</b>	<b>12.923.205</b>	<b>15.393.488</b>	<b>16.624.964</b>	<b>17.954.876</b>	<b>19.391.942</b>
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>3.715.555</b>	<b>2.034.213</b>	<b>1.611.420</b>	<b>1.108.043</b>	<b>513.045</b>
Intereses	7.172.500	6.491.946	5.552.782	4.256.735	2.468.191
Utilidad por exposición a la inflación	1.454.000	1.221.282	1.023.829	734.643	328.196
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>-2.002.945</b>	<b>-3.236.452</b>	<b>-2.917.533</b>	<b>-2.414.050</b>	<b>-1.626.950</b>
Renta presuntiva	1.174.500	1.123.619	995.725	879.421	786.464
<b>Renta Líquida gravable</b>	<b>1.174.500</b>	<b>1.123.619</b>	<b>995.725</b>	<b>879.421</b>	<b>786.464</b>
Impuesto Sobre La Renta	411.075	393.267	348.504	307.797	275.262
<b>Utilidad Neta</b>	<b>-2.414.020</b>	<b>-3.629.719</b>	<b>-3.266.037</b>	<b>-2.721.847</b>	<b>-1.902.212</b>
Dividendos	0	0	0	0	0
Utilidad Retendia	-2.414.020	-3.629.719	-3.266.037	-2.721.847	-1.902.212

FUENTE: Modelo de Simulación. Grupo de Trabajo, Popayán, 2001

Cuadro 76. Flujo de Efectivo Financiero, para el escenario formal.

<b>Año</b>	<b>2.001</b>	<b>2.002</b>	<b>2.003</b>	<b>2.004</b>	<b>2.005</b>
Utilidad Real	-3.868.020	-4.851.000	-4.289.866	-3.456.490	-2.230.408
Depreciación Real	6.777.000	7.319.160	7.904.693	8.537.068	9.220.034
Intereses	7.172.500	6.491.946	5.552.782	4.256.735	2.468.191
Impuesto Sobre la Renta	411.075	393.267	348.504	307.797	275.262
<b>Flujo de Efectivo Operativo</b>	<b>10.492.555</b>	<b>9.353.373</b>	<b>9.516.113</b>	<b>9.645.111</b>	<b>9.733.079</b>
Pago de préstamos	1.790.931	2.471.485	3.410.649	4.706.696	6.495.240
Intereses	7.172.500	6.491.946	5.552.782	4.256.735	2.468.191
<b>Flujo de efectivo a los acreedores</b>	<b>8.963.431</b>	<b>8.963.431</b>	<b>8.963.431</b>	<b>8.963.431</b>	<b>8.963.431</b>
Dividendos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Flujo de Efectivo Disponible</b>	<b>1.529.123</b>	<b>389.941</b>	<b>552.681</b>	<b>681.680</b>	<b>769.647</b>

FUENTE: Modelo de Simulación. Grupo de Trabajo, Popayán, 2001

Cuadro 77. Índices de rentabilidad para el escenario formal.

<b>Año</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<i>Utilidad Operativa del Activo</i>	9,59%	5,57%	5,05%	4,18%	2,54%
<i>Utilidad del Patrimonio (Antes de Impuestos)</i>	-17,66%	-23,80%	-23,75%	-21,48%	-14,91%
<i>Utilidad Operativa</i>	3.715.555	2.034.213	1.611.420	1.108.043	513.045
<i>Utilidad Neta</i>	-2.414.020	-3.629.719	-3.266.037	-2.721.847	-1.902.212
<i>Utilidad Neta Real</i>	-3.868.020	-4.851.000	-4.289.866	-3.456.490	-2.230.408
<i>Tasa de Interés</i>	37,41%	36,48%	36,28%	35,92%	34,75%
<i>¿UAII &gt; Tasa de Interés?</i>	No	No	No	No	No
<i>¿Utilidad del Patrimonio &gt; Tasa de Oportunidad?</i>	No	No	No	No	No
<i>Costo Promedio Ponderado de Capital</i>	42,76%	43,04%	43,59%	44,46%	45,74%
<i>Costo por el uso de los activos</i>	14.058.125	13.208.715	11.575.110	9.802.246	7.896.035
<i>EVA (Valor económico agregado)</i>	-11.643.014	-11.886.477	-10.527.687	-9.082.018	-7.562.555
<i>Apalancamiento Operativo</i>	13,8405	27,3026	37,2233	58,4644	136,3692
<i>Margen de Contribución</i>	51.425.280	55.539.303	59.982.447	64.781.043	69.963.526
<i>Punto de equilibrio global (En ventas)</i>	92.898.690	101.462.202	107.984.396	114.646.391	121.293.572
<i>Margen de seguridad (en pesos)</i>	-6.498.690	-8.150.202	-7.207.436	-5.807.275	-3.747.326
<i>Margen de Seguridad (En Porcentaje)</i>	-7,52%	-8,73%	-7,15%	-5,34%	-3,19%

FUENTE: Modelo de Simulación. Grupo de Trabajo, Popayán, 2001

Cuadro 78. Índices de endeudamiento para el escenario formal.

<i>Año</i>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<i>Relación Deuda/Capital</i>	0,49	0,48	0,45	0,35	0,05
<i>Cobertura del Activo Fijo</i>	55,09%	56,46%	61,48%	76,16%	130,82%
<i>La Utilidad Operativa del Activo &gt; Costos de la Deuda</i>	No	No	No	No	No
<i>Apalancamiento Financiero</i>	-1,08	-0,46	-0,41	-0,35	-0,26

FUENTE: Modelo de Simulación. Grupo de Trabajo, Popayán, 2001

Cuadro 79. Índices de liquidez para el escenario formal.

<i>Año</i>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<i>Flujo Libre de Caja</i>	10.492.555	9.353.373	9.516.113	9.645.111	9.733.079
<i>Flujo de Caja disponible</i>	1.529.124	389.942	552.682	681.680	769.648
<i>Servicio a la Deuda</i>	8.963.431	8.963.431	8.963.431	8.963.431	8.963.431
<i>Cobertura del Servicio a la Deuda</i>	1,17	1,04	1,06	1,08	1,09
<i>Capital de Trabajo</i>	700.000	1.818.049	1.814.724	2.018.902	2.392.785
<i>Razón Circulante</i>	3,56	3,62	4,11	4,94	6,02

FUENTE: Modelo de Simulación. Grupo de Trabajo, Popayán, 2001

Cuadro 80. Evaluación del proyecto, en el escenario formal.

<i>Año</i>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Tasa de descuento acumulado		42,76%	104,20%	193,22%	323,59%	517,35%
Flujo Libre de Caja	-38.750.000	10.492.554	9.353.372	9.516.112	9.645.111	9.733.078
Valor remanente último año						12.254.136
Valor Presente del flujo de caja	-38.750.000	7.349.919	4.580.481	3.245.364	2.276.955	3.561.522
<b>Valor Presente Neto del proyecto</b>	<b>-17.735.757</b>					

FUENTE: Modelo de Simulación. Grupo de Trabajo, Popayán, 2001

#### 4.4. INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

**4.4.1. Escenario Informal.** La siguiente es una interpretación de los índices financieros obtenidos para este escenario:

**4.4.1.1. Índices de Rentabilidad.** Analizando los resultados presentados en el Cuadro 70 se puede concluir:

- En el estado de resultados se observa que, para todos los años del proyecto, se obtiene una utilidad neta positiva, lo cual indicaría que el desempeño financiero del negocio, en cuanto a rentabilidad, es satisfactorio. Sin embargo esta conclusión no siempre es cierta ya que se tiene que analizar otras variables antes de concluir sobre si la utilidad neta es satisfactoria.
- La utilidad operativa del activo es el rendimiento generado por los activos comprometidos en el negocio. Si bien esta tasa de rendimiento es positiva para todos los años del proyecto, no es satisfactoria, puesto que no es suficiente para cubrir el costo de financiación de esos activos, es decir al costo promedio ponderado de capital, para ninguno de los cinco años proyectados.

- La utilidad del patrimonio antes de impuestos es la tasa de rendimiento que el negocio paga a los accionistas por el dinero que ellos invierten en el negocio. Observando los resultados se ve que este rendimiento es menor que el rendimiento obtenido por los acreedores, para los cinco años del proyecto. Esta situación no es deseable ni aceptable por los propietarios puesto que ellos asumen mayor riesgo que los acreedores y por ello deberían obtener un mayor rendimiento por su inversión. Lo que sucede, en este escenario, es que los accionistas deben sacrificar parte de sus utilidades para poder cubrir los intereses a los acreedores.
- La tasa de interés, excepto para el año 2005, es mayor que la utilidad operativa del activo, lo cual no es aceptable puesto que se está tomando dinero prestado a una tasa de interés mayor al rendimiento que genera el negocio en donde se utiliza ese dinero. Esta situación se corregiría si se pudiera disminuir las tasas de interés o si no se tomara deuda. La primera alternativa no depende de la administración del negocio sino del mercado del dinero; la segunda alternativa implicaría financiar las inversiones con recursos propios lo que aumentaría el costo promedio ponderado de capital y haría menos atractivo el proyecto dado que se aumentaría la diferencia entre la utilidad operativa del activo y el costo promedio ponderado de capital y, además, disminuiría el valor presente neto del proyecto.

- La tasa exigida por el accionista o tasa de oportunidad, es menor que el rendimiento del patrimonio, es decir que el accionista no estaría dispuesto a invertir en este negocio ya que los rendimientos no satisfacen sus expectativas.
- El Valor Económico Agregado (EVA) es negativo para todos los años del proyecto, lo que significa que el negocio no crea valor, sino que destruye valor para el accionista.
- El punto de equilibrio es un poco menor que las ventas proyectadas y el margen de seguridad se incrementa progresivamente, lo cual se refleja en que se obtiene utilidad neta positiva la cual igualmente se incrementa año por año. Pero el hecho de que las ventas sean superiores al punto de equilibrio, no garantiza un desempeño de rentabilidad aceptable, por las razones expuestas anteriormente.
- Se puede concluir que, para el escenario informal, a pesar de obtener una utilidad operativa neta positiva, la cual crece progresivamente año por año, no es suficiente para cubrir los intereses, los impuestos y ofrecer el rendimiento esperado para el accionista. Este hecho se demuestra, también, porque el valor presente neto del proyecto es negativo.

**4.4.1.2. Índices de endeudamiento.** Para realizar el análisis se tomó una estructura de capital financiando el 50% de los activos totales con deuda y el otro 50% con capital. La deuda consiste en un crédito bancario a una tasa de interés del 38% efectivo anual. La relación Deuda/Capital disminuye progresivamente año con año, porque cada año se va amortizando parte del crédito utilizando efectivo generado por el propio negocio. Por esta misma razón el apalancamiento financiero también disminuye progresivamente.

El primer punto a analizar es si se debe tomar, o no, deuda. La respuesta sería “no”, ya que la utilidad operativa del activo es menor que la tasa de interés lo cual significa, como ya se dijo, que se tomaría crédito a un costo mayor que el rendimiento generado por el negocio en el que se utiliza ese crédito. (Ver Cuadro 71)

El segundo punto a analizar es si el negocio está en capacidad de pagar el crédito. La respuesta es afirmativa, ya que el flujo libre de caja es mayor que el servicio de la deuda, es decir que se dispone de suficiente efectivo para pagar tanto los intereses como la amortización del crédito.

**4.4.1.3. Índices de liquidez.** Todos los índices considerados para analizar la liquidez (flujo libre de caja, flujo de caja disponible, cobertura del servicio de la

deuda, capital de trabajo, razón circulante) indican que el negocio no tendrá problemas de liquidez para los próximos cinco años. (Ver Cuadro 72)

El hecho de que el flujo de caja disponible (flujo libre de caja, menos flujo de efectivo a los acreedores -Intereses y amortización del crédito- menos dividendos, menos impuestos) sea positivo, indica que el efectivo generado por el negocio es suficiente para cubrir todas las obligaciones de corto plazo.

#### **4.4.2 Escenario Formal.**

**4.4.2.1. Índices de Rentabilidad.** El desempeño financiero, en cuanto a la rentabilidad, para el escenario formal, (Cuadro 77) empeora significativamente en comparación con el escenario informal. Observando los índices de rentabilidad para el escenario formal se destaca:

- La utilidad neta es negativa para todos los años proyectados del negocio. Esta utilidad neta (o pérdida) disminuye (mejora) progresivamente como consecuencia, básicamente, de la disminución de los intereses.
- La utilidad neta real (utilidad neta menos utilidad por exposición a la inflación) es la utilidad verdadera a tener en cuenta, ya que la utilidad por exposición a la inflación es una utilidad ficticia, “virtual”, que no se genera

por las operaciones del negocio, sino por la aplicación de una norma legal. Esta utilidad real es aún menor que la utilidad neta.

- A pesar de que la utilidad antes de impuestos, calculada por el método de depuración normal es negativo para los cuatro primeros años proyectados, la renta líquida o utilidad gravable es positiva en virtud de la aplicación del Artículo 188 del Estatuto Tributario: “Para efectos del Impuesto Sobre la Renta se presume que la renta líquida del contribuyente no es inferior al seis por ciento (6%) de su patrimonio líquido, en el último día del ejercicio gravable inmediatamente anterior”. La consecuencia inmediata de esta norma es que aunque el negocio genere utilidad antes de impuestos negativa (es decir pérdida) de todas maneras está obligado a pagar impuesto sobre la renta por concepto de renta presuntiva.
- El valor del impuesto sobre la renta (en virtud de la aplicación de la renta presuntiva) disminuye progresivamente año por año, debido a que las pérdidas netas son mayores que el ajuste por inflación al patrimonio, lo cual tiene un efecto neto de disminución del patrimonio.
- La aplicación de la norma referente a los ajustes integrales por inflación (Artículo 329 y siguientes del Estatuto Tributario) incrementa el impuesto

sobre la renta, siempre y cuando la utilidad antes de impuestos sea mayor a la renta presuntiva. Este incremento se puede calcular usando la fórmula:

$$ISR_{INFLACI\acute{O}N} = U_{INFLACI\acute{O}N} \times \left( \frac{Tx}{1-Tx} \right) \quad (1)$$

En donde:

$ISR_{INFLACI\acute{O}N}$ : Impuesto Sobre la Renta causado por los ajustes por inflación.

$U_{INFLACI\acute{O}N}$ : Utilidad por exposición a la inflación.

$Tx$ : Tasa de impuesto sobre la renta.

Esta ecuación (1) se obtiene al aplicar el concepto de punto de equilibrio para lograr una utilidad real de cero:

$$Q^* = \frac{\left( CyGF + U_{INFLACI\acute{O}N} \times \left( \frac{Tx}{1-Tx} \right) \right)}{MCU}$$

(2)

En donde:

$Q^*$ : Punto de equilibrio en unidades

$CyGF$ : Costos y gastos fijos totales, incluyendo los intereses.

$MCU$ : Margen de Contribución Unitaria.

Si no existiera utilidad por exposición a la inflación, la fórmula para el punto de equilibrio sería:

$$Q^* = \frac{CyGF}{MCU}$$

Al observar las dos fórmulas para el punto de equilibrio se concluye fácilmente que el factor  $U_{INFLACIÓN}$  ( $Tx/(1-Tx)$ ) corresponde al costo adicional que se tiene que cubrir con el margen de contribución (por concepto de utilidad por exposición a la inflación) sobre los costos y gastos fijos.

La Ecuación (2) se obtiene porque, en punto de equilibrio:

$$MC = Q^* \times MCU$$

$$Q^* \times MCU = CyGF + U_{NETA} \times (1 - Tx) \quad (3)$$

$$\text{Como } U_{REAL} = U_{NETA} - U_{INFLACIÓN} \quad (4)$$

Entonces:

$$U_{NETA} = U_{REAL} + U_{INFLACIÓN} \quad (5)$$

Reemplazando la ecuación (5) en la ecuación (4) y luego en la ecuación (3); y despejando  $Q^*$  para  $U_{REAL} = 0$  (punto de equilibrio), se obtiene la ecuación (2).

- La utilidad operativa del activo es significativamente menor que la tasa de interés lo que hace que el rendimiento sobre el patrimonio sea negativo, es

decir que los accionistas en lugar de obtener algún rendimiento por su inversión, obtienen pérdida.

- El costo promedio ponderado de capital, en el escenario informal, es inferior al costo promedio ponderado de capital, en el escenario formal, en virtud del ahorro fiscal de la deuda, siempre y cuando en el escenario formal la utilidad antes de impuestos (calculada por depuración normal) sea mayor que la renta presuntiva, debido a que los intereses son deducibles de la renta líquida. Una fórmula para calcular el ahorro fiscal de la deuda es:

$$AFD = R_d \times TX \times \frac{D}{A} \quad (6)$$

En donde:

AFD: Ahorro Fiscal de la Deuda (en tanto por ciento)

R<sub>d</sub>: Rendimiento de la deuda, o tasa de interés, en tanto por ciento.

Tx: Tasa e Impuesto Sobre la Renta, en tanto por ciento

D: Deuda.

A: Activos.

Para el caso que nos ocupa, el costo promedio ponderado de capital es igual en los dos escenarios ya que, para el escenario formal, la utilidad antes de intereses e impuestos (calculada por depuración normal) es inferior a la renta

presuntiva. La diferencia se puede notar al incrementar sustancialmente las ventas, de tal manera que la utilidad antes de impuestos sea mayor que la renta presuntiva.

- El Valor Económico Agregado (EVA) es negativo, indicando que el negocio destruye valor para el accionista en cerca de 11,5 millones de pesos en los dos primeros años, 10,5 millones en el tercer año, 9 millones en el cuarto y 7,5 millones en el quinto.
- El apalancamiento operativo es casi el doble en el escenario formal que en el informal, aumentando a progresivamente para los años siguientes, al contrario del escenario informal, en el cual se presenta una disminución progresiva. Este alto apalancamiento resulta muy riesgoso en tiempos de recesión económica, como en el tiempo actual, en que las ventas disminuyen por que disminuye la capacidad de compra de la población.
- El punto de equilibrio global (en ventas), con respecto al escenario informal aumenta en 7,8 millones para el primer año y esa diferencia se incrementa progresivamente año por año, hasta 23,01 millones de pesos en el quinto año (2005).

- El punto de equilibrio es mayor que el pronóstico de ventas, lo cual se refleja en que la utilidad neta real es menor que cero, es decir, ocurre una pérdida neta real para todos los años del negocio, excepto para el quinto año.
- El valor presente neto del proyecto disminuye de -1,88 millones de pesos en el escenario informal, a - 17,74 millones en el escenario formal. *La diferencia (-15,85 millones de pesos) representa el costo, a valor presente, de la legalización del negocio, proyectado para los próximos cinco años.*

Cuadro 81. Índices de Rentabilidad: escenario informal menos escenario formal.

<i>Año</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>
<i>Utilidad Operativa del Activo</i>	10,94%	20,18%	25,07%	30,63%	37,39%
<i>Utilidad del Patrimonio (Antes de Impuestos)</i>	21,65%	39,46%	48,94%	55,25%	55,71%
<i>Utilidad Operativa</i>	4.237.261	7.583.865	9.364.501	11.334.349	13.513.136
<i>Utilidad Neta</i>	3.194.336	6.755.850	8.689.176	10.907.504	13.460.202
<i>Utilidad Neta Real</i>	4.648.336	7.977.132	9.713.005	11.642.146	13.788.398
<i>Tasa de Interés</i>	0,00%	0,86%	0,96%	1,09%	1,57%
<i>¿UAII &gt; Tasa de Interés?</i>					
<i>¿Utilidad Patrimonio &gt; Tasa de Oportunidad?</i>					
<i>Costo Promedio Ponderado de Capital</i>	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<i>Costo por el uso de los activos</i>	2.510.375	2.866.507	4.311.220	6.089.590	8.171.815
<i>EVA (Valor económico agregado)</i>	3.027.330	5.429.333	5.617.278	5.632.574	5.520.887
<i>Apalancamiento Operativo</i>	-7,32	-21,48	-31,71	-53,22	-131,34
<i>Margen de Contribución</i>	414.720	447.897	483.729	522.427	564.222
<i>Punto de equilibrio global (En ventas)</i>	-7.799.216	-13.360.421	-16.246.001	-19.450.036	-23.010.642
<i>Margen de seguridad (en pesos)</i>	7.799.216	13.360.421	16.246.001	19.450.036	23.010.642
<i>Márgen de Seguridad (En Porcentaje)</i>	9,03%	14,32%	16,12%	17,87%	19,58%

FUENTE: Modelo de Simulación. Grupo de Trabajo, Popayán, 2001

**4.4.2.2 Índices de endeudamiento.** Como era de esperarse, el desempeño financiero del negocio para el escenario formal en cuanto al endeudamiento, empeora frente al escenario informal: (Ver Cuadro 78)

- La relación deuda/capital es prácticamente igual para los dos escenarios ya que el valor de la amortización del crédito (el factor que más peso tiene) es igual en ambos casos.
- La cobertura del activo (patrimonio dividido entre activo fijo) disminuye en 8,341 puntos porcentuales para el primer año, 28,97, 66,6, 147,8 y 404,2 respectivamente para los siguientes cuatro años. Esta disminución significa un fuerte incremento del riesgo de no poder pagar los pasivos en caso de quiebra, especialmente en los dos primeros años, en los cuales el índice de cobertura de los activos es inferior al 100%.
- Para todos los años, la utilidad operativa del activo es inferior a la tasa de interés, por lo que no es aconsejable tomar deuda.
- El apalancamiento financiero es negativo para todos los años, lo que indica que la utilidad operativa no es suficiente para cubrir ni siquiera los intereses.

**4.4.2.3. Índices de Liquidez.** A pesar de la fuerte disminución de todos índices de liquidez considerados (flujo libre de caja, flujo de caja disponible, cobertura del servicio de la deuda, capital de trabajo, razón circulante), el panorama de liquidez sigue siendo relativamente bueno (Ver Cuadro 79). El punto crítico es la cobertura del servicio de la deuda, que, para todos los años, apenas supera la unidad, incrementando significativamente el riesgo de no poder cumplir con esta obligación, en caso de una caída en las ventas.

El Cuadro 82 presenta la diferencia en los índices de liquidez considerados, es decir los obtenidos para el escenario informal menos los obtenidos para el escenario formal.

Cuadro 82. Índices de liquidez: Escenario informal menos escenario formal.

<i>Año</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>
<i>Flujo Libre de Caja</i>	3.735.261	6.539.705	7.734.808	9.072.281	10.568.102
<i>Flujo de Caja disponible</i>	3.345.103	4.976.639	5.023.239	4.979.453	4.789.107
<i>Servicio a la Deuda</i>	0	0	0	0	0
<i>Cobertura del Servicio a la Deuda</i>	0,42	0,73	0,86	1,01	1,18
<i>Capital de Trabajo</i>	4.874.227	9.122.759	14.702.005	20.158.959	25.343.832
<i>Razón Circulante</i>	16,02	33,85	51,94	69,99	87,44

FUENTE: Modelo de Simulación. Grupo de Trabajo, Popayán, 2001

## 4.5. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Con el propósito de tener una idea más clara sobre el impacto que los costos de legalización tienen sobre el desempeño financiero de la microempresa, se hace un análisis de sensibilidad que consiste en cambiar algunas de las variables de entrada, en el modelo, tales como tasa de interés, ventas, estructura de capital, costos variables y crecimiento en ventas.

**4.5.1. Tasa de Interés.** Una de las variables que más influyen en el desempeño financiero de cualquier empresa, incluyendo las microempresas, es la tasa de interés, especialmente cuando ésta usa altos niveles de endeudamiento.

Se ha visto que, para los dos escenarios, con una tasa de interés para el crédito de largo plazo del 38% efectivo anual, no es recomendable tomar deuda ya que la tasa de interés promedio ponderado (incluyendo el pasivo de corto plazo) es mayor que el rendimiento operativo del activo.

Al variar la tasa de interés en los datos de entrada, se ve que el punto crítico, para el escenario informal, es 20,8%, efectivo anual, es decir que a esta tasa de interés, o menor, la utilidad operativa del activo es mayor que la tasa de interés promedio ponderada y, por lo tanto, es recomendable tomar crédito; mientras que a tasas de interés superiores no se recomienda tomar crédito porque se

tendría que sacrificar parte de las utilidades del accionista para pagar los intereses a los acreedores. Para el caso del escenario formal, el punto crítico es 9.7% efectivo anual.

Puede verse que, para los dos escenarios, las tasas de interés deben estar muy por debajo de la tasa de mercado que hoy en día oscila entre el 32% y el 38% efectivo anual para libre consumo. En el caso del escenario formal la tasa de interés, para ser atractiva para la microempresa que se estudia, debería estar inclusive por debajo de las tasas del CDT a 90 días, las que para el presente año (2001) oscilan entre el 11% y el 13% efectiva anual.

El hecho de que la tasa de interés esté por encima de los puntos críticos señalados en los párrafos anteriores, no significa que el proyecto no sea rentable, sino que la rentabilidad no es la deseable para el accionista, en virtud de su riesgo y sus expectativas.

Al analizar la tasa de interés frente al valor presente neto del proyecto, se encuentra como puntos críticos, el 35,65% efectivo anual para el escenario informal, y el 16,08% efectivo anual para el escenario formal. Una vez más se observa que la diferencia entre los puntos críticos para los dos escenarios es bastante significativa, es decir que el legalizar el negocio implica que la tasa de interés del crédito a largo plazo, para tener un valor presente neto positivo,

tiene que ser inferior en alrededor de 19,57 puntos porcentuales a la tasa de interés crítica para el escenario informal.

**4.5.2. Ventas.** Para que una empresa pueda obtener utilidades, es necesario vender y puede decirse, en primera instancia, que las utilidades son directamente proporcionales a las ventas.

Al variar las ventas globales (expresadas en pesos) en el cuadro de ingresos del modelo, se observa que cuando éstas superan los 97,4 millones de pesos para el primer año, manteniendo la tasa de interés sobre el crédito en 38% efectivo anual, la utilidad operativa del activo es mayor que la tasa de interés, para el escenario informal; mientras que se necesita que las ventas superen 104,6 millones de pesos en el primer año para el escenario formal para que la desigualdad se cumpla. La diferencia de 7,2 millones de pesos es la consecuencia de los costos de legalización.

De otra parte, en el escenario informal, se necesitan unas ventas de 87,7 millones de pesos en el primer año para obtener un valor presente neto positivo, mientras que para el escenario formal, esa cifra es de 94,6 millones, manteniendo un incremento en las ventas igual a la inflación proyectada, es decir que el volumen de ventas, en unidades, permanece constante durante los cinco años. Desde este punto de vista la legalización incide en que se deben

vender 6,9 millones de pesos más en el escenario formal que en el escenario informal para tener un valor presente neto positivo.

**4.5.3 Costo de las materias primas.** Analizando la proporción respecto a ventas de las materias primas, que es el costo variable representativo, y manteniendo una tasa de interés sobre el crédito del 38% efectivo anual y unas ventas de 86,4 millones de pesos para el primer año (es decir \$300.000 por día, 6 días a la semana, cuatro semanas al mes) se observa, utilizando el modelo, que, para el escenario informal, cuando esa proporción es inferior al 32,4% la utilidad operativa del activo es mayor que la tasa de interés, mientras que para el escenario formal la proporción debe ser inferior a 27,5%. La diferencia de 4,9 puntos porcentuales indica el impacto que tiene los costos de legalización a este respecto.

Al analizar la proporción respecto a las ventas de las materias primas, frente al valor presente neto, se obtiene que, en el escenario informal, tal proporción no debe superar el 39.1% si se quiere obtener un valor presente neto positivo, mientras que para el escenario formal, tal proporción no debe superar el 34,5%. La diferencia es de 4,6 puntos porcentuales.

Por último, analizando la proporción frente al EVA, en el escenario informal, se observa que mientras la proporción de costos variables (materias primas) frente

a las ventas sea inferior al 30%, se obtiene un EVA positivo, en tanto que para el escenario formal, ésta no debe superar el 19.2%, aún cuando con ese valor, el EVA es negativo en los demás años del proyecto.

**4.5.4. Estructura de capital.** Manteniendo todas las variables en sus valores iniciales y variando la estructura de capital, se observa que, en el escenario informal, no se puede financiar más del 0.9% de las inversiones iniciales, si se quiere que la utilidad operativa del activo sea mayor que la tasa de interés promedio ponderada; mientras que en el escenario formal, este valor es 0%.

Al realizar el análisis frente al valor presente neto, se obtiene que para lograr uno positivo, en el escenario informal se requiere financiar prácticamente el 100% de los activos con capital propio; mientras que para el escenario formal, sin importar el nivel de financiación con crédito, el valor presente neto siempre será negativo.

Los dos párrafos anteriores corroboran la apreciación obtenida en el numeral 4.5.1, en el sentido de que, con una tasa de interés del 38% efectiva anual, no es conveniente tomar deuda para financiar parte de las inversiones iniciales.

**4.5.5 Crecimiento en ventas.** El análisis inicial se hizo utilizando un crecimiento en las ventas igual a la inflación. Sin embargo se pretende analizar el desempeño financiero de la microempresa frente a otros niveles de crecimiento en ventas.

Al analizar el crecimiento en venta frente al valor presente neto, se observa que, en el escenario informal, un crecimiento superior al 9.1% por año genera un valor presente neto positivo, mientras que para el escenario formal, el crecimiento necesario para obtener una valor presente neto positivo es del 15,3%. Este crecimiento implica que el nivel de ventas para el quinto año debe ser de 152,69 millones de pesos, inferior a la capacidad de producción, ajustada por inflación, que para ese año será de 211,59 millones de pesos (la capacidad de producción para el año 2001 es de 144 millones de pesos); lo que significa que no se requeriría ampliación de la planta.

**4.5.6. Resumen del análisis de sensibilidad.** Se puede continuar realizando análisis de sensibilidad comparando diferentes variables con todos los índices financieros, lo cual resulta muy dispendioso. Sin embargo con los resultados obtenidos se puede tener una idea clara sobre el impacto financiero que cada una de las cinco variables analizadas tiene sobre la microempresa si ésta decide legalizarse. Manteniendo igual las demás variables, se puede concluir:

- Para que la utilidad operativa del activo sea mayor que la tasa promedio ponderada de la deuda, se requiere que la tasa de interés sobre el crédito sea inferior al 20,8% en el escenario informal, mientras que para el escenario formal ésta debe ser inferior al 9,7%
- Para que el valor presente neto sea positivo, en el escenario informal, la tasa de interés sobre el crédito debe ser inferior al 35,65% efectivo anual, en tanto que para el escenario formal ésta debe ser inferior al 16,08%.
- Para que la utilidad operativa del activo supere la tasa de interés promedio ponderado, en el escenario informal, las ventas deben superar los 97,4 millones de pesos en el primer año; mientras que para el escenario formal, éstas deben ser mayores a 104,6 millones de pesos.
- Para obtener un valor presente neto positivo, las ventas deben superar los 87,7 millones de pesos en el primer año para el escenario informal; mientras que para el escenario formal éstas deben superar los 94,6.
- Para que la utilidad operativa del activo supere la tasa de interés promedio ponderado, en el escenario informal, la proporción de los costos de materia prima (costos variables) frente a las ventas debe ser inferior al 32,4%, en tanto que para el escenario formal ésta debe ser inferior al 27,5%.

- En cuanto al valor presente neto, la proporción de los costos de materias primas respecto a las ventas, en el escenario informal, no debe superar el 39,1% mientras que para el escenario formal tal proporción no debe superar el 34,5%
- La tasa de Interés del 38% efectivo anual es muy alta para los costos y ventas dados, de tal manera que no se puede tener una estructura de capital tal que la utilidad operativa del activo sea mayor que la tasa promedio ponderada de la deuda y al mismo tiempo el valor presente neto sea positivo, tanto para el escenario informal como para el escenario formal.
- para que el valor presente neto sea positivo, se requiere un crecimiento de las ventas del 9,1% para todos los años, en el escenario informal; mientras que para el escenario formal el crecimiento debe ser mayor que el 15,3%.

## 5. ALTERNATIVAS DE LEGALIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA EN POPAYÁN

Revisando las cifras, las microempresas de Popayán generan aproximadamente 25.600 empleos (hay un nivel de confianza del 93,3% de que el total de empleos generados por las microempresas de Popayán está entre 22.553 y 28.647) de los cuales el 53,52% son hombres y el 47,47% son mujeres (Encuesta a las microempresas de Popayán, Grupo de Trabajo, 2001). Estas cifras resaltan claramente la contribución que este subsector de la economía realiza a la generación de empleo, en una ciudad con cerca de 250,000 habitantes, y con una tasa de desempleo que supera el 20%.

Sin embargo, revisando las cifras que caracterizan el tamaño de las microempresas, se ve que se trata de unidades muy pequeñas, de subsistencia, con bajos ingresos por ventas, baja capacidad de acumulación de capital y crecimiento, baja o ninguna capacidad de desarrollar tecnología y, ni siquiera, de apropiar tecnología; y baja capacidad de generar empleo bien remunerado. Esta situación de bajos salarios predominante en el subsector microempresarial ha conducido a muchos investigadores (CORCHUELO, 1986) a plantear que precisamente la subsistencia de la microempresa, sus mismas ventajas comparativas y de allí, su propia capacidad competitiva reside en los bajos

salarios, conformando una economía de la pobreza. Más aún si se tiene en cuenta que en el sector informal no rigen del todo o se evaden parte de las normas contempladas en el régimen laboral respecto a prestaciones sociales, jornada de trabajo, seguridad social, tales “ventajas competitivas” son aún más notorias. En estas circunstancias, si bien las microempresas se constituyen en un factor que contribuye decisivamente a la generación de empleo, lo hace, por las condiciones de remuneración que allí rigen, de manera precaria.

Otra circunstancia que caracteriza a las microempresas es que los propietarios del capital (microempresarios) simultáneamente aportan su fuerza de trabajo, sin distinguir las remuneraciones concernientes al factor capital y al factor trabajo. Esta combinación de capital – trabajo significa sencillamente que los microempresarios no contabilizan los costos de oportunidad del capital, o el “costo que todo inversionista exige sobre su inversión” y que debe ser mayor a la tasa que cobra los bancos por los préstamos a las mismas microempresas, dado que el microempresario asume mayor riesgo que los acreedores; lo que a su vez revela cómo estas unidades económicas cumplen fundamentalmente el papel de generación de empleo y su entrada o salida de los mercados depende de su capacidad de generar un ingreso de trabajo para el microempresario. Esto explica el porqué las microempresas, a pesar de tener unos índices de rentabilidad por debajo de las expectativas del accionista (tasa de interés mayor que el rendimiento operativo del activo; o tasa de rendimiento para el accionista

menor que su tasa de oportunidad, aún sin asumir los costos de la legalización), continúan operando en el mercado.

Por lo anteriormente expuesto, la microempresa no debe enmarcarse dentro de del sector conocido como privado, caracterizado por la “libre empresa”, en la que la responsabilidad de sus dirigentes no es otra que entregar tanto dinero como sea posible a sus accionistas y sobre las que recae “lícitamente” el régimen tributario, laboral, ambiental, comercial y de funcionamiento; ni obviamente al sector estatal; sino que la microempresa pertenece a un sector que denominaremos el sector social porque su objetivo principal es “generar empleo para el microempresario o inversionista” y no generar riqueza para éste como producto de la inversión en sí misma.

A este sector social, precisamente por tener una función eminentemente social (un concepto parecido a las empresas sin ánimo de lucro), no se le “debe” aplicar el mismo régimen legal que se aplica a las “empresas del sector privado”, porque de hacerse se les obliga o bien a evadir (convirtiéndose en organizaciones ilegales, al margen de la ley, prácticamente delincuenciales), o bien a desaparecer si se les persigue con rigor. Calificar a una organización con bajo el título de “ilegal”, que es lo mismo que “delincuencial” a pesar de desarrollar una importantísima labor social, la de generar empleo, es, por decirlo de alguna manera, injusto.

Las microempresas subsisten porque se rigen por una racionalidad que antes que la ganancia, busca la subsistencia y, por tanto, pueden vender por debajo del precio de producción o coste (en el que se incluye costos como depreciación y costo de oportunidad que el microempresario ni siquiera es conciente de que existe y por lo tanto no contabiliza), sin reclamar siquiera un beneficio normal; porque en períodos recesivos prefieren persistir en su actividad informal aún sacrificando parte de su capital a correr el riesgo del desempleo; porque en muchísimos casos asignan una gran valoración al trabajo, frente al no tener trabajo o a tener trabajo subordinado. Los microempresarios se lanzan a la aventura de crear su propia fuente de empleo por necesidad y por liberarse del yugo del trabajo subordinado; porque quieren ser independientes y eso es muy importante y valioso para ellos.

Los microempresarios de Popayán, no obtienen los rendimientos que merecen por asumir riesgo o como premio por crear empresa, como se demuestra en la simulación financiera hecha en este trabajo, y, sin embargo continúan existiendo. La explicación lógica es la expresada en el párrafo anterior: los microempresarios no se guían por la necesidad de riqueza, sino por la necesidad de empleo.

Concibiendo la microempresa dentro del sector social, llegamos a las siguientes dos conclusiones:

Por una parte las microempresas deben utilizar la tecnología apropiada a su condición, entendiendo por tecnología apropiada aquella que utiliza extensivamente el factor más abundante que existe en la economía, entre capital o trabajo; tomando como indicador los precios relativos de esos factores. En países en vías de desarrollo, con altísimos índices de desempleo como Colombia, en los que las tasas de interés son demasiado altas (como se demuestra en el numeral 4.5.1, página 340 de este trabajo); con un mercado de capitales en el que la principal fuente de financiación es la banca (quien, dicho sea de paso, fija las tasas de interés de manera unilateral); sin lugar a dudas que el factor menos costoso, entre capital y trabajo, es el trabajo.

Sin embargo, no debe resultar extraño que al disminuir el uso del capital, se disminuye la mecanización y la automatización de los procesos de producción dando lugar a problemas como la reducción de la productividad, la rentabilidad y la competitividad. Desde el punto de vista económico el uso de una tecnología intensiva en trabajo, a pesar de ser ideal desde el punto de vista social (porque genera empleo), riñe con el objetivo financiero generalmente aceptado de las empresas (maximizar la riqueza para el accionista) que, para lograrlo, debe usar una tecnología intensiva en capital.

De otra parte, dado que la microempresa, al usar tecnología intensiva en trabajo, ya sea por su incapacidad de usar tecnología intensiva en capital, o porque su

objetivo es precisamente solucionar problemas de desempleo de quien la crea; al no tener ni la productividad, ni la competitividad, ni la rentabilidad que tendría si usara tecnología extensiva en capital no puede soportar los costos que implica asumir plenamente la legalización vigente.

Si aceptamos que la microempresa pertenece al llamado sector social; y si aceptamos la misma existencia de ese sector, es perfectamente aceptable y además necesario, un sistema tributario especial que le permita no solamente existir en el ámbito legal, sino subsistir en el ámbito económico. No obstante la microempresa no debe verse como un mal necesario, sino como una estrategia para combatir uno de los mayores flagelos de la sociedad moderna: el desempleo. Además, combatir el desempleo no solamente es una función altruista de los gobiernos, sino una obligación fundamental del Estado.

El modelo de simulación presentado en este trabajo, demuestra claramente que las microempresas de Popayán no pueden asumir sus compromisos legales. Es más, aún sin asumirlos, su rentabilidad no es satisfactoria (numeral 4.4.2, página 329 de este trabajo). Tampoco debe, desde el punto de vista financiero, tomar crédito bancario, a tasas de interés por encima del 10% EA (si es que decide asumir todos los costos que la legalización actual implica – Ver numeral 4.5.1, página 340 de esta tesis –) para mecanizar y automatizar sus procesos, sustituir el uso de tecnología extensiva en trabajo por extensiva en capital, en busca de

mayor productividad y competitividad. Sin embargo la microempresa en Popayán, (y en el País en general), en tanto que genera un importante número de puestos de trabajo, a pesar de que se sabe que prefiere estar en sector informal por no poder asumir los costos que implican la legalización, siguen siendo indispensables para la sociedad. Se debe buscar, entonces, mecanismos que permitan su existencia, no solamente en el ámbito económico, sino también el ámbito legal.

Un marco legal adecuado a las condiciones de la microempresa y que coincide, en parte, con la hipótesis de esta investigación, lo evidencia el análisis al texto de la ley 590 de 2000, principalmente en sus artículos 42 y 43 en los cuales se da la posibilidad a los municipios, distritos y departamentos para que establezcan regímenes tributarios especiales (períodos de exoneración, tarifas inferiores y diferenciales y exclusiones) con el objeto de estimular la creación y subsistencia de microempresas, pequeñas y medianas, inclusive se prevé en esta ley como estrategia para abordar el problema de legalización, la exoneración total de cualquier obligación fiscal (Impuestos, tasas y contribuciones) y parcial en materia parafiscal (Aportes SENA, ICBF, y Cajas de compensación familiar).

Visto el problema desde esta perspectiva, consideramos que la ley se constituye en una oportunidad concreta para que los representantes de las entidades

territoriales se apropien del problema de legalización del sector informal y en su defecto los investigadores, fundaciones de apoyo, políticos, asociaciones, organizaciones no gubernamentales, y todos aquellos actores que tengan interés en el tema de la legalización de la microempresa en Popayán, estudien y propongan las diferentes posibilidades que otorguen un mayor beneficio a los microempresarios (tanto formales como informales), de acuerdo con su situación real, por supuesto priorizando esa gran proporción de microempresarios informales, que pese a su ilegalidad están generando empleo y que por su misma informalidad no ha sido posible, entre otros aspectos, cuantificarlos, en términos de cuántos son, qué sectores, cuál es su aporte real a la economía de Popayán. De todas formas son un importante sector y debe iniciarse un proceso que les permita a través de la vía legal ser reconocidos como microempresarios y empezar a obtener beneficios de las diferentes leyes, normas, fondos de financiación, que les permita un crecimiento empresarial y por consiguiente una mayor participación en la economía y desarrollo de Popayán.

La alternativa para la existencia legal de las microempresas que se presenta en este trabajo no es otra que establecer un régimen de excepción, tal y como se plantea en el numeral 6.2. Recomendaciones.

## 6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 6.1. CONCLUSIONES

- Las microempresas en Popayán desempeñan un papel muy importante dentro de la economía, fundamentalmente por su capacidad de generar empleo: al respecto, de la encuesta se pudo inferir que las microempresas registradas en la Cámara de Comercio del Cauca (es decir, las que tienen 10 empleados o menos) generan alrededor de 25.600 empleos, sin contar con las pequeñas unidades productivas que no están inscritas en el Registro Mercantil, totalmente clandestinas, tales como los vendedores ambulantes. Por consiguiente en las actuales circunstancias del país, cuando se habla de una reforma laboral por decreto tendiente a flexibilizar la legislación con el fin de activar la contratación de trabajadores y generar empleo, creemos que una política de apoyo a la microempresa, a través de acciones concretas como ofrecer créditos de fomento a tasas de interés bajas (uno o dos puntos porcentuales por encima de la inflación), pero sobre todo con un régimen de excepción en materias de impuestos, como el que se propone más adelante, contribuiría significativamente a resolver el problema de desocupación y a crear crecimiento

y reactivación de la economía, factor más importante aún para la generación de puestos de trabajo que la misma reforma laboral planteada.

- A pesar de su importancia dentro de la economía y como agentes creadores de puestos de trabajo, las microempresas de la ciudad de Popayán no cumplen con la totalidad de la legislación en materia tributaria, laboral, comercial y de funcionamiento como se resume a continuación:

- El 18,77 de los microempresarios reconocen no llevar contabilidad; el 5,23% no llevan registro de compras y el 6,46 no lleva registro de ventas.
- El 12,62% reconoce no pagar el impuesto de renta y complementarios.
- El 1,23%, no paga impuesto de industria y comercio. Es importante anotar que el gobierno municipal ejerce un control muy estricto sobre la evasión del impuesto.
- El 21,23% no paga el Impuesto al Valor Agregado IVA.
- El 56,92% no paga la retención en la fuente.
- El 20,55% reconoce no pagar salario a los trabajadores, posiblemente por tratarse de personas del mismo núcleo familiar.
- El 3,69% reconoce que contrata a menores de edad.
- El 12,31% no afilia a sus trabajadores a una EPS.
- El 12% no paga ningún parafiscal.
- El 27% paga solamente un parafiscal.

- Solamente el 21,53% paga todos los parafiscales.
- El 27,69% no suministra dotación a los trabajadores.
- El 36,62% no paga prima de servicios.
- El 34,15%, no paga cesantías ni intereses sobre las cesantías a los trabajadores.
- El 30,15% no concede vacaciones remuneradas a los trabajadores.
- El 27,38% no paga auxilio de transporte.
- El 54,46% no tiene seguro colectivo de sus trabajadores, ni aporta a una ARP.
- El 24,21% no paga ninguna de las prestaciones sociales a sus trabajadores.
- Solamente el 26,59% paga la totalidad de las prestaciones sociales a los trabajadores.
- El 4,62% no tiene permiso del uso del suelo. Este permiso es necesario para mantener abierto el negocio siendo objeto de estricto control por parte del gobierno municipal.
- El 15,08% manifiesta no cumplir con la normatividad referente a intensidad auditiva.
- El 4% no cumple con ninguna de las normas de funcionamiento.
- El 41,23% manifiesta no cumplir con las normas referentes a seguridad industrial.

- El 1,85% no está inscrito en el Registro Mercantil. Se debe destacar que la encuesta se hizo entre los microempresarios inscritos en la Cámara de Comercio.
  - El 19,08% no tiene inscritos sus libros de contabilidad en el Registro Mercantil.
  - El 12,62% no conserva la correspondencia y demás documentación relacionada con el negocio.
  - El 1,23% no cumple con ninguna norma comercial, a pesar de que la encuesta se hizo entre microempresarios inscritos en la Cámara de Comercio.
  - El 0,31% reconoce que causa algún tipo de daño al medio ambiente.
  - El 96,62% no ha realizado estudios ambientales por considerar que no los necesita.
  - El 31,69% afirma que aplica algunas medidas para controlar impactos negativos causados al medio ambiente, pero el tipo de medidas que utiliza generalmente se refiere a disposición de desechos, en ningún caso tóxicos o peligrosos, sino basuras común y corriente.
- 
- Los porcentajes resumidos anteriormente aparentemente muestran que el problema de legalización no es grave, es decir, que los niveles de informalidad de las microempresas en Popayán no es muy alto. Sin embargo hay que tener en cuenta que el universo de la población encuestada se tomó de entre las

microempresas inscritas en la Cámara de Comercio lo cual produce un sesgo hacia la formalidad.

- Las razones por las cuales no se legalizan se pueden resumir en tres ideas principales: Por los altos costos que implica asumir la legalización; por la cantidad de trámites; y por la falta de información acerca de las normas que se deben cumplir, de las bondades de la legalización y de las consecuencias de permanecer en el grupo de los informales.

- Definitivamente el cumplir con la totalidad de las disposiciones legales en materia tributaria, comercial, laboral y de funcionamiento, implica unos costos que no pueden asumir las microempresas, por las siguientes razones:

- Al analizar los resultados presentados en el Capítulo 4 se observa que las diferencias en los índices de desempeño financiero para una microempresa en un escenario formal con respecto a un escenario informal son muy grandes. Por ejemplo es necesario disminuir las tasas de interés a cerca del 20,8% efectivo mensual para que le sea recomendable a las microempresas tomar crédito en el escenario totalmente informal, mientras que en un escenario totalmente formal esa tasa no debe ser mayor del 9,7% efectivo mensual.

- Para que el valor presente neto de la microempresa sea positivo, tomada como un proyecto a cinco años, la tasa de interés del crédito, en el escenario informal puede llegar hasta el 35,65% efectivo anual aproximadamente, mientras que en el escenario formal no puede superar el 6,08% efectivo anual. Sin embargo, en el momento de escribir este documento, las tasas de interés para consumo están alrededor del 38% efectivo anual, y la de vivienda, si se cumple la meta de inflación del gobierno, es de alrededor del 23% efectivo anual.

- Para que la utilidad operativa del activo sea superior a las tasas de interés (38% EA) las ventas en el primer año, para el escenario informal deben ser de cerca de 97,4 millones de pesos (ya superior a las ventas pronosticadas); mientras que en el escenario formal, éstas deben superar los 104,6 millones de pesos. En cuanto a obtener un VPN positivo, en el escenario informal las ventas deben ser superiores a 87,7 millones, en tanto que para el escenario formal éstas deben superar los 94,6 millones de pesos.

- Todos los índices de rentabilidad tales como la utilidad neta, la utilidad operativa, valor económico agregado, etc. son significativamente menos favorables en el escenario formal que en el escenario informal, al punto de sugerir al inversionista no destinar dinero al negocio ya que no obtendría rentabilidad sobre su inversión sino pérdida, dado que el punto de equilibrio

es superior al pronóstico de ventas. Esta situación significa que es necesario incrementar sustancialmente las ventas para que el negocio sea factible, lo cual es altamente improbable en una economía estancada, implicando necesariamente un alto riesgo sobre la inversión.

- Acceder a la estructura legal no sólo le significa a las microempresas cumplir con el lleno de las exigencias en las áreas que se han planteado, sino también incurrir en costos y gastos administrativos tales como honorarios o salarios para el contador, para el auxiliar contable, para el personal de secretaría y mensajería, compra de papelería, sitio de trabajo, etc.; es decir, el soporte técnico y administrativo necesario que permita cumplir eficientemente con las obligaciones legales establecidas.

- Sobre las características generales de las microempresas en Popayán, consideramos que no se han realizado amplios avances, afirmación que comparte el gremio microempresarial y las entidades que tienen la función de atender a este sector en Popayán. Al respecto se reconoce la inexistencia de censos y estadísticas, lo que hace prácticamente imposible determinar cuántas microempresas funcionan en la ciudad, la cantidad y calidad de empleo que ellas generan, su estructura administrativa, productiva y de funcionamiento. Es recomendable entonces, que haya una agrupación interinstitucional de los organismos que directa o indirectamente estén relacionados con el sector

microempresarial de Popayán, para poder llevar a cabo un censo que permita establecer los anteriores indicadores económicos y sociales, los cuales sirvan para evaluar el desempeño de este tipo de unidad productiva, su incidencia sobre el crecimiento económico y el bienestar social en la ciudad de Popayán.

## 6.2. RECOMENDACIONES

Finalizando el presente trabajo, esperamos que a través de él hayamos contribuido de alguna manera a esclarecer los aspectos jurídicos – económicos que giran en torno a la problemática legal de la microempresa en Popayán.

La formulación de recomendaciones que se presentan a continuación, más que propuestas acabadas, pretenden ser alternativas que faciliten el cambio para continuar el estudio y el debate sobre lo legal, a fin de generar opciones que no sean parciales y restrictivas cobijando tan sólo a las actividades microempresariales, en desmedro de otras expresiones de la economía con análogas necesidades.

**6.2.1. Recomendaciones Generales.** Respecto a la tramitología, formularios y requisitos, deben simplificarse al máximo de tal manera que unidos a la capacitación, faciliten y agilicen el sistema tributario, comercial y de funcionamiento. La complejidad en los procedimientos, normas y requisitos

dificulta el acceso de aquellos microempresarios que no posean los recursos para poder cumplir con este tipo de obligaciones.

Es necesario despejar las expectativas con respecto al establecimiento de un régimen de excepción para la microempresa que pueda conducir a la formalización de muchas actividades, con el objeto de beneficiarse de sus bondades. Lo que se pide es que se cree un estatus de excepción transitorio, mientras que el proceso de desarrollo lleva a que la microempresa se fortalezca en su estructura interna y mejore su posición en el mercado, elevando de tal manera su rentabilidad y productividad que pueda prescindir del ahorro adicional que proviene de su condición de informal.

En el afán de combatir la desocupación, no debe propiciarse un embellecimiento demagógico de la marginalidad sino, por el contrario, se debe buscar una microempresa sólida que se pueda desplazar del sector informal al sector formal de la economía; de la marginalidad a la integración económica; de la clandestinidad a la legalidad y en lo posible de la producción de bienes de consumo final, a la de intermedios, y aún a la de elementos de bienes de capital. Estos argumentos son especialmente importantes para evitar que la microempresa termine convirtiéndose en un competidor desleal de la pequeña y mediana industria, unidades productivas también generadoras de empleo, que tienen iguales necesidades e importancia dentro de la economía.

## 6.2.2. Consideraciones sobre el régimen tributario.

### 6.2.2.1. Comentarios generales.

- Es la legislación menos conocida y difundida sobre la cual se posee menos información dentro del sector informal, debido a que en nuestro país las normas jurídicas de tipo fiscal son de naturaleza compleja y cambiante, con alusión de términos técnicos que hacen difícil su comprensión en la mayoría de los casos. Su nivel de complejidad y de cambios constantes es tan grande que implica para el microempresario recurrir a personas especializadas para la correcta liquidación de los impuestos, lo cual recarga los costos y le encarece la producción.
- En materia de impuesto de renta y complementarios, las normas al respecto no responden a la realidad y estrechez económica del microempresario y es por ello que la presentación y pago de este impuesto lo realiza más que todo para obtener créditos. Su diligenciamiento lo realiza simplemente para cumplir con un requisito pero no representa para el microempresario un instrumento útil ni refleja la situación real de la microempresa.
- En cuanto al impuesto a las ventas, a pesar de ser un impuesto al consumo, es decir que el sujeto pasivo es el consumidor, y por lo tanto no cuantificable

como impuesto para los microempresarios, éstos generalmente hacen sus compras de productos gravados con el impuesto sobre las ventas, omitiendo el pago del mismo y en aquellos casos en que les es cobrado, este valor no lo recuperan en las ventas. Las anteriores prácticas son realizadas por el microempresario, entre otras por las siguientes razones: El pago del IVA encarece el costo del producto y le resta competitividad y además porque el tipo de cliente que demandan los productos del microempresario, lo hace porque no tienen que pagar esta carga impositiva.

- Retención en la fuente. La realización de transacciones por parte del microempresario con empresas del sector moderno o formal hacen que el mismo esté sujeto a una serie de retenciones en los pagos que le efectúan; retenciones que a su vez el microempresario no está en posibilidad de descontar debido a la ausencia de registros contables que permitan en un momento dado reclamar oportunamente ante el fisco los dineros retenidos. Igualmente este hecho limita sus relaciones comerciales con aquellos que tienen la obligación de retenerle, circunstancia que reduce sus ingresos.

- Impuesto de Industria y Comercio. Se trata de un impuesto cuyo beneficiario es el municipio y que grava todas las actividades comerciales, industriales y de servicios, que se realicen en las respectivas jurisdicciones municipales. Su monto se liquida sobre el promedio mensual de los ingresos brutos obtenidos

por el agente bruto en el año anterior, aplicando a esa base las tarifas que determine el Consejo Municipal. Aunque no es una práctica generalizada, sí hay una proporción significativa de microempresarios que cumplen con estas obligaciones porque, de no hacerlo, conlleva una serie de dificultades tales como: el cierre del establecimiento, lo que obliga a trabajar a puerta cerrada, manteniendo la clandestinidad de la microempresa; dificultades para contratar con las entidades estatales e imposibilidad para participar en licitaciones.

#### **6.2.2.2. Propuestas y recomendaciones alrededor del régimen tributario.**

- Incluir dentro de los programas de capacitación un módulo dedicado al conocimiento ágil de los aspectos legales y específicamente a los relacionados con la legislación tributaria.

En cuanto al impuesto de renta:

- Disponer para las microempresas un descuento de 100% sobre el impuesto de renta, siempre y cuando lo destinen a la renovación, adición o mantenimiento de sus equipos, y bienes de capital; o en su defecto establecer una tasa preferencial debidamente escalonada de acuerdo con los valores que resulten de la renta obtenida en la microempresa.

- Exonerar del impuesto a la renta a las microempresas que estén constituidas como sociedades comerciales, desplazando a los socios la carga tributaria sobre los dividendos y participaciones que obtengan si perciben los niveles de renta que lo colocan en situación de ser contribuyente como persona natural.
- Diseñar un formulario de declaración de renta y complementarios más simplificado del que ya existe, pero de mayor utilidad, que sirva de elemento de análisis financiero y económico a los microempresarios y a las formas asociativas. Se trata de encontrar una armonía entre el ambiente contable (balance general y estado de resultados), y el ambiente tributario (declaración de renta y complementarios).
- Eliminar la aplicación de la renta presuntiva (Artículo 188 del Estatuto Tributario) y de los ajustes integrales por inflación (Título V, Artículos 329 y siguientes del Estatuto Tributario) para las microempresas definidas como tales en la Ley 590 del 2000.

Las anteriores propuestas de eliminar el impuesto a la renta o de crear mecanismos de excepción se justifican por razones de hecho. Por una parte las utilidades obtenidas por las microempresas están muy por debajo de los niveles óptimos de rentabilidad, hecho corroborado no solamente con los resultados de la encuesta, sino con el análisis financiero realizado en el Capítulo 4, en el que

se comprueba que buena parte del impuesto sobre la renta se calcula no por la obtención de utilidades reales, sino por la aplicación de la renta presuntiva, y/o la aplicación de los ajustes integrales por inflación, es decir que la microempresa, así obtenga pérdidas en las operaciones, termina pagando impuesto sobre una renta que en realidad nunca existió; y por otra, los beneficios obtenidos por el Estado son menores en relación con los costos de administración y recaudo de los impuestos provenientes del sector microempresarial, mientras que la evasión en el pago de este impuesto corre a cargo de las grandes empresas y de los contribuyentes adinerados.

En cuanto al impuesto a las ventas.

- Exención total para las microempresas de este tributo, a través de la ampliación de los límites del régimen simplificado, es decir incrementar la frontera de los 42 millones de pesos en ventas anuales, a por los menos 100 millones y las demás características contempladas en la Ley 590 de 2000 sobre definición de microempresa.
- Estudiar una forma de pago diferente para aquellas actividades que se realicen mediante el uso intensivo de mano de obra.

Estas propuesta reportan altos beneficios sociales a la comunidad y al sector microempresarial por cuanto buena parte de los productos de la microempresa

están dirigidos a atender las necesidades populares de consumo, en un mercado de baja capacidad de compra; además, se elimina la reestructuración de precios generalmente con tendencia inflacionaria ocasionada por el cobro del IVA.

Para el sector microempresarial, la presente propuesta garantiza la reducción de los problemas de control, contabilización y administración que le ocasiona este gravamen, los cuales en materia tributaria resultan ser más costosos y complejos que en cualquier otro tributo.

En cuanto a la retención en la fuente. Como impuesto anticipado está afectando la liquidez de la microempresa, y en este sentido se propone lo siguiente:

- Eliminar la retención en la fuente para los ingresos ordinarios obtenidos a raíz de transacciones entre microempresarios y sus organizaciones gremiales.
- Establecer que las microempresas no sean sujetos de retención en la fuente sobre los pagos o abonos en cuenta que se hagan a los mismos.

La propuesta de exoneración del cobro de retención en la fuente a los microempresarios, así como también de la eliminación de la función como agente retenedor implica para los mismos disminución de cargas de obligaciones adicionales que debido a su precaria estructura administrativa dificultan su

eficiente cumplimiento con la DIAN. De otra parte, la eliminación del cobro de retención en la fuente, como un recaudo anticipado del impuesto sobre la renta, está en concordancia con el hecho de que la rentabilidad de las microempresas es muy baja en comparación con empresas medianas o grandes, en virtud de su baja competitividad.

En cuanto al impuesto de industria y comercio:

- Establecer una reducción gradual de las tarifas del impuesto de industria y comercio, las cuales deben ser concebidas en forma equitativa, es decir, que se apliquen sobre las utilidades netas y no sobre las ventas u operaciones brutas de cada sector, cumpliéndose así un elemental principio de equidad tributaria.
- Para mayor beneficio de la ciudad de Popayán, este gravamen debe ser algo más que un simple recurso fiscal y convertirse en un instrumento de política económica que busque regular el comercio de ciertas zonas de la ciudad, desestimular ciertos comercios y fomentar la creación de nuevas industrias y empresas mediante el otorgamiento de exenciones.

La propuesta de un régimen de excepción del impuesto de industria y comercio para las microempresas redundará en beneficio de la tesorería municipal y del sector microempresarial. Para la primera, el recaudo obtenido por este concepto

es bajo en comparación con el costo de administración, el cual bien puede reemplazarse con un eficiente recaudo del impuesto predial, que típicamente evaden los propietarios de bienes raíces mediante el mantenimiento de avalúos catastrales irrisorios. Para los segundos, constituye uno de los principales obstáculos para su legalización.

#### **6.2.2.3. Consideraciones puntuales sobre el régimen tributario.**

- Impuesto de renta y complementarios. Se propone, en primera instancia, eliminar la aplicación de las normas sobre renta presuntiva y ajustes integrales por inflación. De otra parte se debería establecer una tarifa escalonada de acuerdo a las ventas obtenidas y a los activos de la microempresa o, en su defecto, un descuento del 100% del impuesto, desviándolo hacia los socios o propietarios, siempre y cuando los ingresos de éstos sean objeto del impuesto, de acuerdo a la legislación vigente.
- Impuesto al Valor Agregado IVA. Se propone ampliar los límites para el régimen simplificado, de tal manera que cubran a todas las microempresas según las define la Ley 590 de 2000. En todo caso el límite de ingresos anuales, para pertenecer al régimen simplificado, debe ser mayor de 100 millones de pesos, para el año gravable 2001.

- Retención en la fuente. Como impuesto anticipado está afectando la liquidez de la microempresa. Se propone la exoneración como sujetos y agentes retenedores ya que debido a su débil estructura administrativa se les dificulta su eficiente cumplimiento.
- Impuesto de industria y comercio. Se propone para este tipo de impuesto que haya una exoneración total, o en su defecto, se reduzcan las tarifas y éstas se apliquen sobre la utilidad neta real (no la renta presuntiva ni la utilidad por exposición a la inflación) y no sobre las ventas o ingresos brutos.

### **6.2.3. Consideraciones sobre el régimen laboral**

#### **6.2.3.1. Comentarios generales.**

- En materia laboral, el régimen normativo aplicable a la microempresa debe apuntar a eliminar o reducir ostensiblemente todo un conjunto de cargas laborales que constituyen un costo elevado para ser asumido por este sector, hecho demostrado en este trabajo.
- Los costos laborales, por concepto de prestaciones sociales y parafiscales, ascienden al 70% del salario, cuando se trata de trabajadores que devengan menos de dos salarios mínimos mensuales vigentes, y de cerca del 50% del

salario para los demás trabajadores. Si bien es cierto que una disminución en algunos de estos valores va en detrimento de los propios trabajadores, también lo es que las microempresas no pueden asumir tales costos en su totalidad, lo cual se expresa en que ninguna de las microempresas registradas cumple con la totalidad de la legislación laboral, sino que busca la manera de negociar con sus trabajadores, supliendo algunas obligaciones como los aportes al seguro social, pago de prima, vacaciones, cesantías, y otras, con algunos pagos mucho menores que los legalmente exigidos, como suministro de algunas drogas en caso de enfermedad, regalos de navidad que reemplazan la prima legal, bonificaciones en dinero o en especie que suplen el pago de cesantías y vacaciones, y otros pagos similares.

- En el momento de redactar este documento, se está dando el debate nacional, entre el gobierno y los sindicatos, en torno a una reforma laboral por decreto cuyo fin es el de disminuir el flagelo del desempleo que sufre el país mediante la disminución de los costos laborales pero, desde nuestro punto de vista, a costa de los trabajadores, por cuanto la reducción del costo se haría a través de eliminación de recargos por horas extras y festivos, salario integral, disminución del salario mínimo, etc.; pero no a través de la disminución de los parafiscales y/o aportes al sistema de seguridad social y pensional.

**6.2.3.2. Propuestas y recomendaciones en torno al régimen laboral.** Nuestra propuesta gira en torno a la reducción de los costos laborales mediante la disminución de aportes así:

- Parafiscales. Eliminar los aportes que las microempresas deben hacer al SENA, ICBF y Caja de Compensación Familiar.
- Aportes al sistema de salud. Eliminar, o en su defecto reducir las tarifas que las microempresas deben hacer a las EPS, manteniendo los aportes que realizan los trabajadores. Para suplir los aportes que dejarían de realizar las microempresas, se podría pensar en un régimen de solidaridad, es decir que las grandes empresas y las personas que devengan altos salarios (superior a 10 salarios mínimos mensuales, por ejemplo) subsidien a las microempresas que no pueden realizar aportes similares.
- Reducir los aportes al sistema pensional. Esta reducción es factible si se disminuyen los valores que los fondos de pensiones cobran por concepto de “administración”, los cuales resultan francamente altos e injustificables, pues al fin y al cabo los trabajadores deben pagar a esos fondos para que les reciban su dinero, sin obtener prácticamente ningún beneficio a cambio.

- Eliminar, para las microempresas, los aportes a las ARP, por concepto de riesgos profesionales. Este servicio, al igual que el servicio de salud, puede ser suplido mediante un régimen de solidaridad.

Las propuestas esbozadas redundan en beneficio de las microempresas que verían reducidos sus costos laborales; pero también del gobierno, pues al favorecer a las pequeñas unidades productivas en este aspecto, seguramente que éstas ayudarían a resolver el problema del desempleo que el mismo gobierno está en la obligación de encontrarle soluciones.

#### **6.2.4. Consideraciones sobre el régimen comercial.**

##### **6.2.4.1. Consideraciones generales.**

- El ejercicio del comercio incumpliendo con las formalidades de tipo comercial y en especial con las del registro mercantil tiene consecuencias en primer término de tipo formal, por así decirlo, como la imposibilidad de hacer valer posteriormente en litigios con terceros el contenido de los libros de contabilidad propios, o la posibilidad de acogerse al concordato preventivo, potestativo, en caso de insolvencia; y en segundo término, de tipo propiamente comercial, puesto que la inscripción en el registro mercantil es un requisito exigido por buena parte de las empresas y entidades ubicadas en el sector

formal de la economía a las microempresas, para el establecimiento de las relaciones comerciales entre ellas.

- El llamado sector informal necesita ser atendido ahora y la Cámara de Comercio del Cauca debe establecer un proceso de apertura hacia él, creando los instrumentos de apoyo que ataquen el problema de falta de oportunidades comerciales por cuanto es necesario que el microempresario conozca dónde están los clientes, quién necesita lo que ofrece y quién ofrece lo que ellos necesitan, y en esta área la Cámara de Comercio capta lo que los productores, exportadores o importadores requieren. Sin embargo es necesario revisar los mecanismos legales de inscripción y matrícula mercantil y el costo directo que implica el cumplimiento de las mismas para las microempresas. La entidad debe participar permanente y activamente en todas aquellas propuestas dirigidas al sector microempresarial ya que posee algunos indicadores e instrumentos de carácter formativo e informativo.

#### **6.2.4.2. Propuestas y recomendaciones alrededor del régimen comercial.**

- Resulta de gran importancia el diseño de un sistema de registro único para las microempresas que cumpla cuando menos con las funciones de registro mercantil propiamente dicho; con funciones de identificación de las unidades microempresariales que se beneficiarán de las políticas de estímulo dirigidas a

este sector y del correspondiente marco normativo de excepción en materia legal; con funciones de información gracias a las cuales puedan identificarse todos los componentes reales o presupuestos del universo microempresarial, y puedan establecerse los límites de la actividad tendiente a identificar la creación ficticia de microempresas; funciones que sirvan para que se trate al microempresario como tal en materia de valor de sus activos o de sus ventas y el número de trabajadores.

- Creación de un régimen especial en lo comercial en donde se tengan en cuenta las particularidades de la microempresa, simplificando los requisitos que se exigen en términos de contratación legal, registros, garantías y otros requisitos para realizar determinados actos o contratos.

- La Cámara de Comercio debe unificar criterios sobre los trámites y etapas que deben cumplir las microempresas para su registro, así mismo debe darles la información y la capacitación sobre las ventajas y desventajas del mismo. Se propone, además, establecer un registro único el cual distribuya la información necesaria a todas las entidades estatales encargadas de velar por el cumplimiento de las normas urbanísticas, laborales, tributarias, de salud y de seguridad.

## 6.2.5. Consideraciones sobre el régimen de funcionamiento.

### 6.2.5.1. Consideraciones generales.

- El cumplimiento de los requisitos para el funcionamiento se ha convertido para los microempresarios en una carga que año tras año tienen que soportar pacientemente, con su papeleo exagerado y las consecuentes pérdidas de tiempo, recursos y oportunidades comerciales. Estos hechos representan un problema grave en términos de legalización. Si bien el costo directo para su obtención no es muy alto, los costos indirectos por la tramitación pueden ser altos por cuanto en la práctica el microempresario se ve abocado a las siguientes circunstancias:

- A beneficiar el patrimonio privado de particulares que se intercambian favores por sobornos, influencias, poder o contraprestaciones clientelistas.

- A remodelar la vivienda o local para obtener la respectiva patente sanitaria.

- A reubicar la microempresa o negocio en otra zona por razones de reglamentaciones urbanísticas municipales o departamentales, según sea el caso, ocasionando en un momento dado la aniquilación de la microempresa.

- A prácticas odiosas como las de sellar y reabrir los negocios luego del pago de multas o del pago periódico de sobornos a los funcionarios e inspectores designados para tal fin.

Estos hechos han producido efectos negativos para el comercio local y aún efectos contraproducentes para la propia administración municipal y las entidades que se relacionan con el proceso de obtención de licencias.

#### **6.2.5.2. Propuestas y recomendaciones alrededor del régimen de funcionamiento.**

- Con el fin de facilitar las cosas, sin dejar a las autoridades desprovistas de la información necesaria para perseguir violaciones graves a las normas urbanísticas, sanitarias, de seguridad, etc., podría reemplazarse la tramitación y obtención de los permisos de funcionamiento de las microempresas por el acto único del registro mercantil propuesto a los microempresarios de tal manera que pueda determinarse en este registro si sus instalaciones deben ser visitadas o inspeccionadas para establecer si se ajustan o no a las normas de que se trate. Realizado ese acto de registro, este puede reemplazar todos los demás permisos de funcionamiento.

- De no ser posible el registro único, se sugiere estudiar la posibilidad de expedir patentes provisionales, previa inspección del funcionario que deba

constatar los hechos, dando un plazo prudencial para que a través de entidades de apoyo se les dé a los microempresarios la asesoría necesaria con miras a llenar los requisitos exigidos y hacer flexible la reglamentación de acuerdo a la actividad que se desarrolle.

**6.2.6. Consideraciones en torno a la legislación ambiental.** En Colombia la legislación ambiental se materializa en la denominada “Licencia Ambiental” que es la autorización que otorga la autoridad ambiental competente para la ejecución de una obra o actividad sujeta al cumplimiento por el beneficiario de la licencia de los requisitos que la misma establezca en relación con la prevención, mitigación, corrección, compensación y manejo de los efectos ambientales de la obra o actividad autorizada. Esta Licencia Ambiental es otorgada, para el caso de Popayán, por la Corporación Autónoma Regional del Cauca, previo cumplimiento de algunos requisitos, como Diagnóstico Ambiental de Alternativas, Estudios de Impacto Ambiental, Plan de Manejo Ambiental, entre otros.

Sin embargo, según lo señala el Artículo 8 de la Ley 99 de 1993, la Licencia Ambiental sólo se exige para obras civiles o actividades que puedan causar deterioro al medio ambiente tales como actividades mineras, construcción de presas, complejos agroindustriales, construcción de carreteras, construcción de distritos de riegos, construcción de complejos habitacionales, alcantarillados,

acueductos y otras similares. Para el caso que se estudia en este trabajo, prácticamente la totalidad de las microempresas no desarrolla actividades para las que se exige la licencia ambiental.

Para las microempresas que se dedican a la producción o preparación de alimentos, que eventualmente pueden contaminar al ambiente en general con sus desechos, existe la legislación sanitaria, la licencia o patente de sanidad, que contempla exigencias respecto a la disposición de desechos o basuras.

En conclusión se puede decir que la legislación ambiental no afecta prácticamente en nada a las microempresas y que su aplicación no les causa ningún costo ni dificultad.

## 7. BIBLIOGRAFÍA

Acuerdo 24 de 1983

Acuerdo 15 de 1986.

Acuerdo 15 de 1990

Acuerdo 022 de 2000

ARBOLEDA, José. Una Misión Posible. Políticas y programas de apoyo a la Microempresa en Colombia. UDE-DNP. Santa Fe de Bogotá 1997.

ASOCIACIÓN BANCARIA Y DE ENTIDADES FINANCIERAS DE COLOMBIA. Diez años de reforma tributaria. Tricolor Editores Ltda., 2000

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID). El Banco Interamericano de Desarrollo y la Microempresa. Washington D.C., 1998.

BECERRA, Carlos y Blanca L. Caro. Estudio de evaluación del programa DESAP de Microempresas. Instituto SER de investigación. Bogotá, 1992.

BRAVO A., Juan Rafael. Nociones Fundamentales de Derecho Tributario. Legis. Bogotá, 2000.

CADAVID A., Luis Alberto, Horacio Valencia y John. Cardona. Elementos de Derecho Comercial, Tributario y Contable. McGraw Hill. Bogotá, 1998.

CARO, Blanca Lilia y Jorge Acevedo. Análisis de la problemática de la legalización de la microempresa, Bogotá, 1986.

CARO, Blanca Lilia. Evolución del sector informal en Bogotá, Bogotá, 1995.

CEDE - Universidad de Los Andes. Caracterización estática y dinámica de las Microempresas beneficiarias y no beneficiarias del plan Nacional de la microempresa. Estudio realizado para el DNP y Fundación Corona Santa Fe de Bogotá Agosto 1997.

CORCHUELO ROZO, Alberto y QUINTERO, Victor M. Microempresa y política de fomento, Fescol, 1986.

CORCHUELO ROZO, Alberto. La microempresa en el desarrollo económico colombiano. Cuadernos del CIDSE, Universidad del Valle, 1993.

CHAVEZ, Eliana y otros. Perú: el sector informal frente al reto de modernización. Organización Internacional del Trabajo. Lima, 1998.

CURRIE, Lauchin. Aproximación al plan de lucha contra la pobreza y la generación de empleo. FEDESARROLLO, Debates de Coyuntura Económica, 1990.

Decreto 2474 de 1948

Decreto 3871 de 1949

Decreto 2663 de 1950

Decreto 3743 de 1950

Decreto 2351 de 1965

Decreto 1366 de 1966

Decreto 410 de 1971

Decreto 1529 de 1984

Decreto 624 de 1989

Decreto 283 de 1990

Decreto 062 de 1994

Decreto 1295 de 1994

Decreto 1753 de 1994

Decreto 063 de 1995

Decreto 948 de 1995

Decreto 2150 de 1995

Decreto 606 de 1996

Decreto 124 de 1997

Decreto 3075 de 1997

Decreto 1892 de 1999

Decreto 2569 de 1998

Decreto 2662 de 2000

DE SOTO, Hernando. El otro Sendero. Oveja Negra, Bogotá, 1987

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION (DNP) y SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE (SENA). Plan Nacional para el desarrollo de la Microempresa. Documento 2069.

DNP. Documento CONPES 2732. Bogotá, septiembre 21 de 1994

DNP. Documento CONPES 2754. Bogotá, diciembre 21 de 1994.

DNP. Encuesta de desarrollo tecnológico en la Industria Colombiana. Bogotá 1996.

DIAZ S., Narciso Leon. Actualización Tributaria. ICESI. Cali, 1996

ESCOBAR, Weimar y Jairo Córdoba. Grado de legalidad de la microempresa caleña Fundación Carvajal, 1985.

GALINDO, Jesús. Costos y beneficios de legalización del sector informal. La perspectiva de los trabajadores informales. OIT, Bogotá, 1996.

GÓMEZ, Hernando. La microempresa urbana. Perspectivas, Promoción y Políticas. Ediciones Grupo Social. Bogotá, 1984.

GOMEZ, Ricardo; Gonzalo Huertas y Doris Olea. Desafíos de la Modernización y sector informal urbano. El caso de Colombia. OIT, Bogotá, 1998.

KATZ, Jorge. Reflexiones en torno a la teoría de la política tecnológica, Departamento Nacional de Planeación , CEPAL Santa Fe de Bogotá 1996.

Ley 97 de 1913  
Ley 84 de 1915  
Ley 141 de 1961  
Ley 22 de 1968  
Ley 52 de 1975  
Ley 56 de 1981  
Ley 23 de 1982  
Ley 14 de 1983  
Ley 11 de 1984  
Ley 50 de 1984  
Ley 49 de 1990  
Ley 50 De 1990  
Ley 10 de 1991  
Ley 1744 de 1991  
Ley 6 de 1992  
Ley 99 de 1993  
Ley 100 de 1993  
Ley 142 de 1994  
Ley 1264 de 1994  
Ley 218 de 1995  
Ley 222 de 1995

Ley 223 de 1995

Ley 218 de 1996

Ley 383 de 1997

Ley 30 de 1998

Ley 430 de 1998

Ley 488 de 1998

Ley 550 de 1999

Decreto 2587 de 1999

Ley 590 de 2000

Ley 633 de 2000

LOPEZ C, Hugo; Oliva Sierra y Marta Luz Henao. Sector informal: entronque económico y desconexión jurídico-política con la sociedad moderna. Bogotá, 1981.

MALDONADO, Carlos. Sector informal: Legalización o Laissez-faire?. Revista Internacional del Trabajo, Vol 114,1995, No 6.

\_\_\_\_\_ El sector Informal Urbano en Bogotá, una perspectiva interdisciplinaria. OIT, Bogotá, 1996.

NEWBOLD, Paul. Estadística para los negocios y la economía. Prentice Hall. Madrid, 1998.

PARRA, Ernesto. Microempresa y Desarrollo. SENA - UNICEF, Bogotá, 1973.

\_\_\_\_\_ El papel del sector informal en la economía, Cinep. Bogotá, 1978.

\_\_\_\_\_ El Sector Informal en Colombia: Estructuras dinámicas y políticas. Universidad de Antioquia, 1993.

\_\_\_\_\_El Problema laboral Colombiano: Diagnóstico y perspectivas políticas. Bogotá, 1997.

PINTO, Juan Alfredo y Luis Alejandro Bernal. Marco legal para la industria en pequeña escala. ACOPI, 1987.

QUINTERO, Victor. Manuel. Alternativa Microempresarial. Facultad de Economía Universidad de San Buenaventura. Cali, 1989.

RIVERA, Carlos y Angela Montoya. Marco legal del sector informal en Bogotá: enfoques y aplicaciones. La perspectiva desde las instituciones. OIT, Bogotá, 1996.

SENA. Proyecto de Recursos Humanos. Bogotá, 1998. Citado por Ernesto Parra en "Microempresa y Desarrollo.

SENA REGIONAL CAUCA y CAMARA DE COMERCIO DEL CAUCA. Caracterización de los subsectores joyería, cueros, alimentos, confecciones, metalmecánios, artes gráficas, salud y electrónica en el departamento del Cauca. Popayán, 1998.

TOKMAN, Victor (director). Beyond regulation. The informal economy in Latin America, Boulder y Londres, Lynne Reinner Publishers, 1992

TOKMAN, Victor y KLEIN, Emilio. Regulations and the informal economy: Microenterprises in Chile, Ecuador and Jamaica. Bolulder - Colorado (USA), 1996.