



**Análisis de las causas y consecuencias de la informalidad en los micronegocios de
Cúcuta A.M. para el año 2024**

Franklin David Villamizar Pabón

Tutor: Rubén Danilo Yandun González

Universidad de Pamplona

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Programa de Economía

Sede Villa del Rosario

Año 2025

Tabla de Contenido

Introducción	3
Descripción y Planteamiento del Problema	4
Justificación	5
Objetivo General	6
Objetivos Específicos	6
Diseño Metodológico	6
Marco Teórico	7
Referente Teórico	7
Antecedentes	10
Resultados	16
Objetivo 1: Describir las características sociodemográficas y económicas de los propietarios de micronegocios informales en Cúcuta A.M. en el año 2024.	16
Objetivo 2: Examinar las posibles causas que llevan a los micronegocios de Cúcuta A.M. a operar en la informalidad en el año 2024.	23
Objetivo 3: Identificar las consecuencias económicas y sociales derivadas de la informalidad en los micronegocios en el año 2024.	31
Conclusiones	34
Bibliografía	35

Introducción

La informalidad empresarial se ha consolidado como uno de los retos más significativos para las economías en desarrollo, ya que limita el crecimiento de los negocios, restringe la generación de empleo de calidad y frena la competitividad. Este fenómeno es especialmente visible en los micronegocios, donde la ausencia de registro legal, el incumplimiento de obligaciones tributarias y la falta de acceso a mecanismos formales de financiamiento configuran un entorno de precariedad y bajos niveles de productividad.

En el caso de Cúcuta y su área metropolitana, la informalidad se ha convertido en un rasgo estructural de la dinámica empresarial, reflejándose en miles de unidades económicas que funcionan al margen de la formalidad. Esta situación no solo compromete el desarrollo de los propios negocios, sino que también tiene repercusiones sociales y económicas que afectan de manera directa a la región.

En este marco, el presente trabajo tiene como propósito analizar las principales causas y consecuencias de la informalidad en los micronegocios de Cúcuta durante el año 2024. A partir de este análisis, se busca aportar elementos que permitan comprender la magnitud del problema y generar insumos útiles para el diseño de estrategias que fortalezcan el desarrollo empresarial y contribuyan a la construcción de un entorno económico más equitativo y sostenible. Finalmente, el trabajo se organiza en tres apartados: primero, se describe el perfil sociodemográfico y económico de los propietarios de micronegocios informales en Cúcuta A.M.; luego, se analizan las principales causas que explican su permanencia en la informalidad; y, por último, se examinan las consecuencias económicas y sociales asociadas a este fenómeno. Esta estructura facilita un análisis ordenado y coherente del problema, sustentado en la información proporcionada por la EMICRON 2024.

Descripción y Planteamiento del Problema

El fenómeno de la informalidad empresarial ha suscitado gran interés entre los expertos, debido a que se considera una problemática estructural que afecta a cualquier economía. Su definición suele diferir entre diferentes autores, sin embargo, suele seguir un patrón que la caracteriza en su forma. Según la OIT (2013), un negocio o unidad económica informal es aquella que produce bienes o servicios para el mercado, pero opera fuera del marco legal o regulatorio, o no está registrada ni cumple total o parcialmente con las obligaciones legales, tributarias, laborales o de seguridad social.

Según la literatura reciente, Rojas, Quimbayo y Vargas (2020) nos muestran que la economía informal o sumergida representa una fuente de trabajo y recursos significativo entre una buena parte de la población de las economías emergentes. Estos autores, teniendo en cuenta una revisión de estudios para América Latina, Asia y países africanos, muestran que la presencia de empresas informales se relaciona con mercados laborales incapaces de absorber toda la fuerza de trabajo, altos niveles de desigualdad y marcos institucionales con fuertes barreras de entrada, trámites extensos y prácticas de corrupción que muchos propietarios perciben como una carga adicional a la actividad económica.

En este contexto, para el caso de los micronegocios de Cúcuta A.M. resulta relevante ya que la informalidad empresarial es un rasgo común de la ciudad, teniendo en cuenta datos del DANE (2023) en su encuesta a Micronegocios, la tasa de incidencia de informalidad empresarial multidimensional para Cúcuta Área Metropolitana fue de 86,1 %, ubicándose por encima de la media nacional (76,6). Es importante señalar que el DANE adopta un enfoque más amplio e integral del concepto de informalidad, al incorporar múltiples dimensiones más allá del registro mercantil.

Teniendo en cuenta que el análisis se realizará a las microempresas, los posibles efectos de la informalidad sobre estas, en base al análisis de Cárdenas y Roza (2007), resultan en dificultades para acceder a financiamiento y mercados más amplios, además de caracterizarse por un bajo nivel de incorporación tecnológica, lo cual restringe su capacidad para innovar y competir en mercados más amplios. Esta limitación tecnológica, en conjunto con el escaso acceso a servicios de asesoría o acompañamiento técnico, se traduce en procesos productivos ineficientes.

Por lo tanto, la pregunta que se abordara es ¿Cuáles son las posibles causas y consecuencias de la informalidad en los micronegocios de Cúcuta A.M. durante el año 2024?

Justificación

La informalidad en los micronegocios de Cúcuta y su área metropolitana constituye un fenómeno persistente que obstaculiza la consolidación de un entorno económico dinámico y sostenible. Según datos del DANE (2019), en Cúcuta y A.M. hay aproximadamente 97.937 micronegocios, de los cuales el 73,4% (alrededor de 71.854 micronegocios) no tienen Registro Único Tributario (RUT), un indicador clave de informalidad. Asimismo, el 84,2% no están inscritos en la Cámara de Comercio, lo que refuerza su condición de informalidad. Estos datos indican que la mayoría de los micronegocios en Cúcuta operan fuera del marco legal, lo que representa una barrera estructural para el desarrollo productivo local. Puesto que, esta situación impide que miles de unidades económicas accedan a condiciones esenciales para su crecimiento, lo que conlleva a una baja productividad, la dificultad para acceder a créditos y la imposibilidad de establecer alianzas estratégicas; además, al ser percibidos como de alto riesgo y operar al margen de la legalidad, estos negocios enfrentan desconfianza, exclusión de programas institucionales y limitaciones para competir en el mercado (Peralta y Bayona, 2016).

Es por ello, que el análisis de la informalidad empresarial en esta zona fronteriza adquiere particular relevancia en el contexto colombiano, ya que Cúcuta y A.M. ha sido una de las ciudades con mayores tasas de incidencia de informalidad empresarial multidimensional del país. Según el DANE (2023), se ubicó en 86,1%, superando a ciudades como Ibagué (73,6 %), Bogotá (75,7 %) y Manizales A.M. (79,4 %). Aunque no alcanza los niveles extremos de Santa Marta (99,6 %) o Sincelejo (98,0 %). De esta manera, analizar las causas y consecuencias de la informalidad en los micronegocios de Cúcuta A.M. para el año 2023 en el plano nacional e internacional contribuye al entendimiento de un problema compartido por buena parte de las economías en desarrollo.

A pesar de ser un fenómeno ampliamente documentado, aún existen vacíos en la comprensión de sus causas específicas y, sobre todo, de sus efectos directos sobre el desempeño económico de las empresas afectadas. En ese sentido, esta investigación aporta al conocimiento empírico desde una perspectiva microeconómica, centrada en una región con características propias, pero representativa de realidades similares en otras partes del país y América Latina.

En el mediano y largo plazo, se espera que este trabajo tenga impactos positivos en diversas dimensiones. En lo social, podría contribuir a visibilizar las condiciones de precariedad que enfrentan muchas unidades económicas informales, generando conciencia sobre la necesidad de fortalecer el entorno empresarial. En lo económico, los hallazgos permitirán comprender cómo la informalidad afecta la productividad, los ingresos y la sostenibilidad de los micronegocios. Finalmente, en términos de competitividad, el conocimiento generado puede servir como base para repensar estrategias que promuevan entornos más equitativos para los pequeños empresarios. Estos aportes se inscriben en una línea de investigación orientada al fortalecimiento del desarrollo económico local y regional, con capacidad de diálogo con el contexto nacional e internacional.

Objetivo General

Analizar las posibles causas y consecuencias de la informalidad en los micronegocios de Cúcuta A.M durante el año 2024.

Objetivos Específicos

- a. Describir las características sociodemográficas y económicas de los propietarios de micronegocios informales en Cúcuta A.M. en el año 2024.
- b. Examinar las posibles causas que llevan a los micronegocios de Cúcuta A.M. a operar en la informalidad en el año 2024.
- c. Identificar las consecuencias económicas y sociales derivadas de la informalidad en los micronegocios en el año 2024.

Diseño Metodológico

Esta investigación emplea un enfoque cuantitativo, basado en el análisis de datos secundarios provenientes de la Encuesta de Micronegocios (EMICRON) del DANE para el año 2024. A partir de esta fuente, se caracterizarán los micronegocios de Cúcuta A.M., diferenciando entre formales e informales, con énfasis en las condiciones sociodemográficas y económicas de sus propietarios.

Se aplicarán técnicas de estadística descriptiva para identificar factores asociados a la informalidad, así como para analizar sus principales efectos económicos y sociales. Este enfoque permitirá evidenciar las causas estructurales que explican la permanencia en la informalidad y sus implicaciones en el desarrollo de los micronegocios de la región.

Marco Teórico

Referente Teórico

El punto de partida del concepto de informalidad empresarial se basa en investigaciones pioneras en la segunda mitad del siglo XX. En este orden, los estudios sociológicos del antropólogo Keith Hart a comienzos de 1970, en su investigación realizada en Ghana, encontraron que existe una diferenciación entre sectores económicos, conocidos como formal e informal. Evidenció que, al sector formal se le caracteriza por tener oportunidades de ingreso asalariado, mientras que al sector informal se le caracteriza por condiciones de ingreso derivadas del autoempleo. La distinción entre estos dos conceptos, según Hart (1973) se basa principalmente en el grado de racionalización del trabajo. Es decir, en el grado de organización, de registro y de control que tienen las empresas sobre sus actividades productivas. Mientras las empresas formales operan bajo estructuras administrativas y normas establecidas, las informales se caracterizan por su flexibilidad, autonomía y ausencia de regulación (Hart, 1973, p. 147). Desde esta perspectiva conceptual, es fundamental reconocer que la propuesta de Hart no busca contradecir los principios del modelo económico dominante ni las teorías contemporáneas del crecimiento, sino cuestionar la aplicación indiscriminada de dichos enfoques a realidades socioeconómicas heterogéneas. En ese sentido, el autor advierte que la validez de los modelos económicos depende del contexto en el que se apliquen, ya que su generalización puede distorsionar la comprensión de dinámicas propias de economías con estructuras diferentes. Por tanto, Hart concibe la informalidad no como una anomalía del sistema económico, sino como un componente intrínseco y funcional dentro de su propio marco de organización y adaptación.

Asimismo, el autor postuló la necesidad de replantear la relación entre desarrollo e informalidad, cuestionando la idea de que el progreso económico debía centrarse exclusivamente en la expansión del empleo formal. Desde su enfoque, el desarrollo no debería medirse solo por la capacidad de generar empleo asalariado, sino también por la posibilidad de reconocer las diversas

formas de participación económica existentes en la sociedad. En consecuencia, Hart (1973, 2006) invita a comprender que los sectores formal e informal coexisten y se interrelacionan, y que las actividades autoorganizadas que emergen de la vida cotidiana deben incorporarse al análisis económico del desarrollo, pues representan expresiones legítimas de adaptación frente a las limitaciones estructurales del mercado laboral. Para autores como Cárdenas y Rozo (2007), este fenómeno comprende empresas que no se registran ante las autoridades ni cumplen con las obligaciones tributarias y laborales.

Teniendo en cuenta que el concepto de informalidad es mucho más profundo y estructural, es necesario analizar las teorías estructuralistas que, durante la década de los ochenta, economistas como Víctor E. Tokman, desde la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT), desarrolló una interpretación estructuralista de la informalidad laboral y empresarial. A diferencia de las visiones dualistas —que separaban de manera tajante el sector formal del informal—, Tokman (1982) propuso que ambos forman parte de un mismo sistema productivo, atravesado por una profunda heterogeneidad estructural. Desde esta óptica, la informalidad no surge como un rezago del subdesarrollo, sino como una manifestación de la estructura desigual de las economías latinoamericanas, donde coexisten unidades modernas y tradicionales con amplias brechas de productividad, acceso al crédito y uso de tecnología (Tokman, 1992). Este enfoque ayuda a comprender que, en contextos como el colombiano, la informalidad cumple una función de absorción de empleo, especialmente en periodos de bajo crecimiento o crisis económica. Tokman (1995) advirtió que la informalidad no desaparece con el desarrollo económico, sino que se transforma según las condiciones del mercado y las políticas laborales. Por ello, el reto no consiste únicamente en formalizar a los trabajadores o empresas, sino en mejorar la productividad y las condiciones de trabajo dentro del sector informal, integrándolo de manera gradual al sistema económico formal.

Este enfoque estructuralista amplía la comprensión del fenómeno al vincularlo con los problemas de desigualdad, segmentación productiva y falta de políticas inclusivas. De esta manera, aporta una visión más realista de la informalidad empresarial en América Latina, entendida no como un problema marginal, sino como un componente funcional del modelo de desarrollo dependiente y desigual. Desde la perspectiva estructuralista, el tamaño y la composición de los sectores económicos dependen del grado de desarrollo productivo, la diversificación y la

integración tecnológica de un país. En las economías desarrolladas, estos factores impulsan un sector moderno sólido, caracterizado por altos niveles de productividad, inversión en capital y demanda de mano de obra calificada. En contraste, en los países en desarrollo, la baja diversificación, la escasa innovación y la limitada eficacia institucional favorecen la expansión del sector informal, que actúa como espacio de absorción laboral ante la insuficiente capacidad del sector formal.

El concepto de informalidad ha tenido una significativa evolución en el mundo académico, desde los estudios iniciales de Keith Hart, más allá de una valoración dicótoma sobre la informalidad, sino profundizando en la naturaleza de la misma, analizando sobre el conjunto de factores que inciden en las causas posibles de la economía informal. La comprensión del fenómeno se ha situado dentro de un enfoque de estudio estructural del sistema económico del capitalismo y de los cambios en los patrones sociales en Colombia y América Latina. El sector informal tiende a tener relaciones de producción no contractuales o consuetudinarias, predominando acuerdos verbales en donde no existe algún tipo de soporte legal sobre el pacto de trabajo. Esto indica que, ante tal flexibilidad, cabe la posibilidad de que las remuneraciones o salario pactado pueda ser mayor o menor con respecto a los salarios dados en el sector formal, dependiendo eso sí, de las condiciones y la cuantía de ingreso que tenga el negocio informal. Eso permite que, la demanda de trabajo informal sea elástica, dependiendo en gran parte, a la situación económica del país o región, ya que, en periodos de auge, la flexibilidad que tiene un negocio informal, al no estar regulada por algún ente legal, permite contratar fácilmente; y en periodos de bajo nivel económico como una reducción del crecimiento de la economía, permite despedir a estos trabajadores de la empresa informal mucho más fácil, a comparación de un empresa o firma legal.

No obstante, el surgimiento del sector informal no puede entenderse únicamente como el resultado de fallas de Mercado o de falta de regulación, sino como consecuencia inherente de los procesos de crecimiento tecnológico desigual y de la estructura económica de países periféricos (Portes, 1995). Con esta perspectiva, se entiende que este fenómeno no es un problema externo del sistema, o un residuo de atraso económico, sino un componente estructuralmente funcional del capitalismo. Según Portes (1995), los negocios informales representan una respuesta adaptativa en las personas ante la falta de empleo formal, siendo consecuencia ante el atraso tecnológico que deja a las personas autoempleadas, a quedarse "estancadas" en su proceso productivo, demostrando

la capacidad de estos, de crear microemprendimientos y otros mecanismos de subsistencia. También se resalta que la expansión del sector informal se vincula con las políticas de ajuste estructural y con la creciente precarización del trabajo. En contextos donde el Estado reduce su presencia y el mercado laboral formal se contrae, la población busca alternativas fuera del marco regulador. De esta manera, la informalidad actúa como un amortiguador social que absorbe el desempleo y evita tensiones sociales mayores, pero al mismo tiempo reproduce condiciones de vulnerabilidad, bajos ingresos y ausencia de protección social.

Portes, además, lo clasifica en "economía subterránea" para ampliar el concepto y tener en cuenta varios factores que son característica de este fenómeno, y lo divide en cuatro subformas, los cuales son: Economía ilegal, economía no declarada, economía no registrada, y economía informal. Esta última, es la que interesa a la investigación, y este autor añade sobre su definición: La economía informal se concibe, siguiendo el enfoque basado en los costos regulatorios (De Soto, 1989), como el conjunto de actividades económicas que eluden el cumplimiento de las normativas estatales (tales como las leyes que rigen las relaciones de propiedad, el otorgamiento de licencias comerciales, los contratos de trabajo, el crédito financiero y los sistemas de seguridad social), quedando, por ende, excluidas de su protección (Portes, A., & Haller, W., 2004).

Antecedentes

El fenómeno de la informalidad incorpora un enfoque institucional y de gobernanza, centrado en la eficacia del Estado para promover la formalización empresarial. Desde esta perspectiva, análisis como el estudio de imperativo de eficacia en la formalización de empresas (Arruñada, B. 2007) sostiene que la formalización no depende únicamente del marco legal, sino de la capacidad institucional para implementar políticas coherentes, simplificar trámites y ofrecer incentivos reales a los empresarios. Este enfoque parte de la idea de que los agentes económicos actúan racionalmente, evaluando los costos y beneficios de formalizarse. Si los procedimientos son complejos, los costos son altos y los beneficios escasos, la informalidad se convierte en una decisión racional (Arruñada, B. 2007). En consecuencia, el desafío no solo consiste en crear leyes, sino en fortalecer la eficiencia institucional, la articulación intersectorial y la percepción de confianza hacia las entidades públicas. Bajo esta óptica, la informalidad empresarial también

puede interpretarse como una consecuencia de la ineficacia institucional, que desincentiva la participación en el marco legal. Por ello, se plantea la necesidad de pasar de un enfoque normativo a uno operativo y orientado a resultados, donde la formalización sea atractiva por sus beneficios tangibles en productividad, acceso a mercados y competitividad.

Por otro lado, se encontró que la informalidad empresarial es un fenómeno que deteriora de manera sistemática la sostenibilidad financiera y operativa de las empresas, principalmente los micronegocios. Según MiPyMES (2024), en los hallazgos de una investigación realizada en Bolivia se identificó ciertos incentivos de pertenecer a la informalidad. Por ejemplo, provoca una competencia no balanceada en costos con empresas y comercio informal, ya que los negocios que sí son formales deben competir con precios muy bajos, a tal punto de no contar con la capacidad de competir en precios debido a los altos costos tributarios, reglamentarios, entre otros. A esto se suma una estructura tributaria percibida como compleja y punitiva como altos impuestos, procesos burocráticos para declarar y pagar, falta de automatización y un esquema de multas indexadas que puede duplicar el valor de la deuda en el tiempo, desincentivan la permanencia en la formalidad y frenan a nuevos emprendedores que consideran más rentable operar al margen de la regulación. La limitada cultura tributaria de los consumidores refuerza este círculo vicioso, ya que buena parte de la población prefiere pagar precios más bajos y flexibles que, en muchos casos, no les son entregados a los clientes algún tipo de factura ni llevan ningún tipo de registro contable de su compra. En este contexto, el tejido empresarial formal opera con márgenes estrechos que dificultan la reinversión en tecnología, equipamiento o capacitación y, ante la caída de ventas, muchas empresas se ven obligadas a recortar personal, alimentando a su vez la creación de nuevos micronegocios en la informalidad. En términos generales, las condiciones tributarias de este país hacen difícil la creación de negocios formales, por lo que un alto costo de legalización y el desincentivo a mantener o regularizar que los negocios lleven registro contable, provocan que la informalidad se siga manteniendo alta.

Asimismo, en una investigación realizada por Pedroni (2024) analizó información cualitativa sobre la informalidad empresarial desde la percepción de comerciantes y contadores, quien muestra que el sistema tributario actúa como un incentivo fundamental y el cual toman en cuenta los propietarios de empresas a la hora de formalizarse. La autora muestra que una alta carga impositiva genera un entorno de subcontratación ante la elevada carga de impuestos, lo que genera

un entorno fiscal poco agradable, por lo que recurren a trabajar en la informalidad como estrategia de supervivencia. A ello se le suma la percepción negativa sobre la ineficiente forma de utilizar los recursos públicos, lo que lleva a una inconformidad mayor al no corresponder una alta presión fiscal y la calidad de los servicios públicos del estado. También se resalta la heterogeneidad en los resultados sobre la informalidad, siendo más intensa la informalidad en Mypymes y en negocios que trabajan principalmente en efectivo, mientras que tiende a encontrarse mayor formalidad en empresas más grandes, con mayor visibilidad comercial y operaciones bancarizadas.

De igual forma, en México se ha estudiado el caso de la informalidad empresarial profundizando aún más en la dimensión del problema. En este caso, el trabajo realizado por Rodríguez Medina, Alvarado Lagunas y Sánchez Silva (2023) aporta una mirada distinta porque se concentra en “nanoempresas”, son conocidas en Colombia como los micronegocios o emprendimientos cuenta propia. Por medio de un modelo econométrico encontraron resultados que involucran principalmente factores internos de su funcionamiento. Por ejemplo, se encontró las personas que tienen un nivel educativo muy bajo, como solo secundaria o solo primaria, prefieren seguir en la informalidad. Otros factores como el haber aportado una inversión significativa al negocio aumentan la probabilidad de formalizarse, mientras que otro determinante fundamental es la motivación del emprendedor, ya que algunos solo operan en dichos negocios por necesidad y no por ambición. Por lo que se observa, en términos generales, que es un fenómeno puramente de subsistencia, que está muy ligada a trayectorias educativas estancadas, a restricción de capital de inversión y de los incentivos que persiguen los emprendedores o propietarios de estos micronegocios (Rodríguez Medina et al., 2023).

En el caso de Colombia, se han realizado múltiples estudios sobre la informalidad, tanto laboral como empresarial. En una reciente investigación, Otero-Cortés et al. (2025) muestran que la informalidad laboral y empresarial no responde a un único factor, sino a una combinación de elementos estructurales e institucionales. Estos encuentran que las tasas de informalidad varían de forma marcada según la región, el nivel educativo y ciertas características demográficas de trabajadores y propietarios, lo que refuerza la idea de una informalidad fuertemente asociada a brechas territoriales y de capital humano. En el plano empresarial, destacan que el tamaño de la firma condiciona el acceso a los mecanismos de formalización: las unidades más pequeñas enfrentan de manera más aguda los costos de registro, el peso de los impuestos sobre la nómina,

el salario mínimo y la rigidez de la legislación laboral, por lo que tienden a permanecer fuera del marco regulador. Además, se resalta que dicho fenómeno lleva años manteniéndose en tasas del 40% al 50%, lo que indica que los procesos de formalización no han modificado condiciones estructurales como el acceso a financiamiento, mercado laboral segmentado, entre otros. La dispersión regional y la correlación con los niveles educativos implican que la política pública se debe complementar con los entes territoriales (Otero-Cortés et al., 2025).

A nivel nacional, un aporte reciente lo constituye el trabajo de Segura Jiménez (2025), quien combina los datos de GEIH 2022 y la EMICRON para construir una base de datos que incluye características del micronegocio, del propietario y del hogar. En este caso y teniendo en cuenta el marco del análisis, se tomarán en cuenta únicamente las variables de la encuesta a micronegocios EMICRON, debido a su mayor profundidad en los fenómenos empresariales. El autor recurre a algoritmos de aprendizaje automático basados en árboles de clasificación (como Random Forest), lo que le permite capturar relaciones no lineales y complejas entre las variables y la condición de informalidad, siendo una variante a los modelos logísticos o probabilísticos logit-probit. Los resultados muestran que, además de determinantes como la edad, la educación, la experiencia del propietario o la ubicación geográfica, adquieren un peso central variables asociadas al cumplimiento normativo y a la infraestructura tecnológica de la firma. En particular, la ausencia de un nombre comercial se consolida como el factor más influyente, ya que, según el estudio, no contar con esta identificación hace más probable que el negocio sea informal, debido a que eso podría traerle consecuencias como, por ejemplo, la no inclusión a sistemas de financiamiento. A ello se le suma la dependencia exclusiva del efectivo como medio de pago, factores que hacen que el negocio pierda capacidad de captar clientes, teniendo problemas en los mecanismos de registro de transacciones (Segura Jiménez, 2025). En general, estos factores desembocan en la ausencia del registro mercantil ante los entes municipales, que imposibilita a estos negocios a acceder a financiarse mediante crédito, imposibilidad de acceder a cadenas de suministros o grandes proveedores, entre muchos otros.

Otros estudios revelan que este fenómeno está fuertemente asociado a características de su funcionamiento y de su entorno operativo. A partir del censo empresarial realizado en Cali y Yumbo de 2005, Santa María y Rozo (2008) realizan un estudio el cual, los autores identifican qué rasgos del negocio incrementan o reducen la probabilidad de operar al margen de la formalidad, y

cómo estas cambian según el tamaño de la empresa. En el caso de las microempresas, la informalidad aparece estrechamente ligada a patrones de funcionamiento de subsistencia, que en la mayoría de los casos se denota en la cuenta propia, además, a factores como el no tener un local comercial, son variables que en algunos casos está asociado a la informalidad. Algo similar ocurre con la contabilidad del negocio, al no llevar registros formales, o manejar sistemas de control poco sofisticados, está asociado a mayores niveles de informalidad, mientras que llevar estados financieros con la estructura construida por normas contables internacionales hace más probable que el negocio tenga registro mercantil. En el aspecto normativo o jurídico, las empresas que operaron como persona natural, empresa unipersonal u otras formas organizativas distintas a las sociedades son más propensos a permanecer en la informalidad, o bien, la probabilidad de ser informales aumenta en estos casos. En conjunto, en este se concluye que la informalidad empresarial es mucho más frecuente y estructural en las microempresas, donde se asocia a baja productividad, poca contabilidad, un solo trabajador, localización en estratos bajos y débiles vínculos con el comercio exterior. En las empresas medianas y grandes, en cambio, la informalidad parece responder a otros incentivos y requiere políticas basadas en mayor control y monitoreo, más que solo en apoyo productivo.

Otros estudios analizan factores determinantes de la informalidad, así como sus efectos negativos sobre la operabilidad de las empresas. Por ejemplo, en el artículo realizado por Cárdenas y Rozo (2009) se definen como informal a la empresa que no cuenta o no ha renovado su registro mercantil. Partiendo de esta definición, se encuentra que, el no tener un establecimiento adaptado a las condiciones y características propias del negocio y del sector económico que opera, hace menos probable su proceso de formalización, por lo que tenderá a mantenerse en esa condición. Otra característica de la informalidad es el constituirse como persona natural, ya que la otra figura jurídica exige ciertos requisitos, como el presentar estados financieros o llevar la contabilidad del negocio, ya que la persona jurídica exige ciertos requisitos normales de formalización. Un factor común de este fenómeno es no tener acceso a una herramienta de financiamiento, como imposibilidad de obtener un crédito bancario, o las nulas inversiones que recibe la empresa. Así mismo se encuentra en otro estudio según Cárdenas y Mejía (2007), que la evidencia indica que los establecimientos con un solo trabajador y con poco tiempo de funcionamiento son los más propensos a mantenerse por fuera del marco regulatorio, mientras que el aumento en el número de empleados y la antigüedad reducen de manera importante esa probabilidad. En términos

sectoriales, las actividades de servicios concentran una proporción más alta de unidades informales que el comercio, lo que sugiere menores exigencias regulatorias en este tipo de ocupaciones. Asimismo, algunos costos particulares podrían obstaculizar la entrada a la formalización por parte de un micronegocio son un problema clave en la estructura de estas. A partir de una estimación de los determinantes, se encontró que los costos de nómina no salariales, tales como lo son las prestaciones y los parafiscales; son el factor que más pesa en la probabilidad de que una unidad económica permanezca informal (Venegas Mendoza, 2008). Otro factor de peso es que las empresas más pequeñas, al tener menores inversiones en tecnología y capacitación, tienden a presentar mayores niveles de informalidad. Esto puede ser debido a que, a los micronegocios no se les suele otorgar créditos bancarios, por su alto riesgo al tener signos de informalidad y, por ende, falta de garantías para cumplir con el préstamo. Y en algunos casos, a los que se les otorga el préstamo bancario, suelen usarlo para cumplir con otras obligaciones, como pago a proveedores o pagar deudas, y no para invertir en equipo tecnológico o maquinaria. En conjunto, la informalidad empresarial responde principalmente a una estructura de costos laborales percibida como excesiva y a un acceso restringido al sistema financiero.

La informalidad empresarial es un fenómeno común en Cúcuta y su área metropolitana, en los cuales ha sido analizada a partir de un enfoque que combina descripción estadística y estimación econométrica. En este caso, autores como Zambrano Miranda, de la Cruz Almanza, Pinillos Villamizar, Botia Uribe y Ramírez Arias (2025) muestran que la informalidad en la ciudad responde a una interacción de factores económicos, sociales y organizativos. Los autores encuentran que, a nivel de gestión, predominan formas de registro contable rudimentarias, tales como libretas o archivos en Excel, que refuerzan la condición de informalidad en términos tributarios y administrativos. Se identifica que variables como el sexo del propietario, la edad, el número de trabajadores, el lugar de operación, la forma de constitución del negocio y las motivaciones para emprender influyen de manera significativa en la probabilidad de operar en la informalidad. En este mismo estudio se señala que, crear el negocio con familiares tiende a aumentar la probabilidad de informalidad, en tanto que hacerlo con personas no familiares la reduce, y aquellos emprendimientos motivados por oportunidad o por el deseo de ejercer un oficio específico presentan menores niveles de informalidad (Zambrano Miranda et al., 2025). Estos hallazgos refuerzan la idea de que la informalidad empresarial en Cúcuta no solo responde a

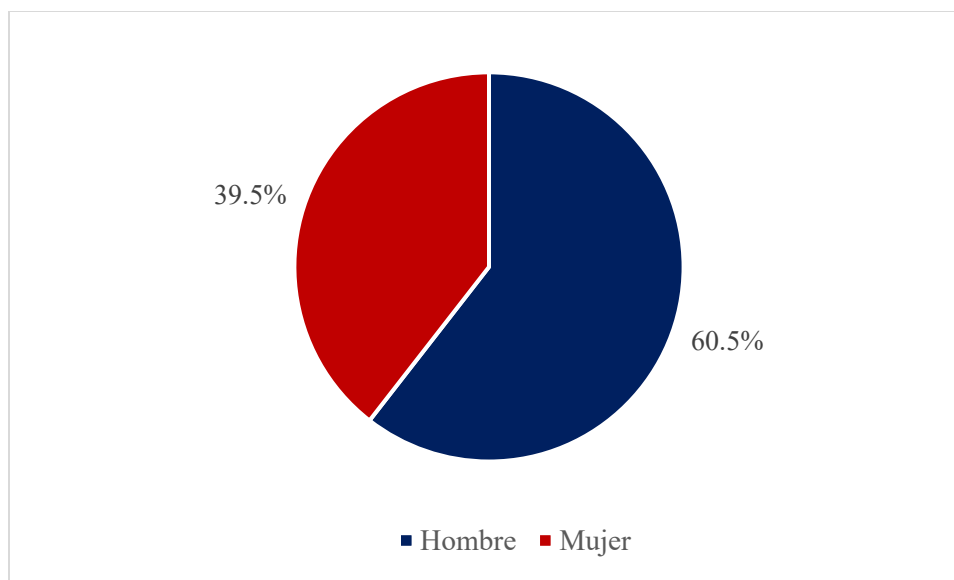
restricciones estructurales del entorno, sino también a decisiones y características específicas de los propios emprendedores.

Resultados

Objetivo 1: Describir las características sociodemográficas y económicas de los propietarios de micronegocios informales en Cúcuta A.M. en el año 2024.

La composición de los propietarios de micronegocios de la ciudad de Cúcuta y su área metropolitana varía según su caracterización sociodemográfica y económica. Se analizará, en primer lugar, su distribución por sexo. Este aspecto resulta clave porque permite aproximarse a quiénes están asumiendo directamente el riesgo y la gestión de las unidades productivas, y cómo se configuran las brechas de género dentro del tejido empresarial informal de la ciudad. De acuerdo con la gráfica 1, el 60,5 % de los propietarios son hombres (48.814 casos), mientras que el 39,5 % son mujeres (31.840 casos), sobre un total de 80.654 micronegocios. Esto indica que la gestión de los micronegocios informales recae principalmente en hombres, aunque la participación femenina es también relevante: cerca de cuatro de cada diez unidades son dirigidas por mujeres. La estructura observada sugiere, por un lado, una mayor presencia masculina en actividades empresariales por fuera de la formalidad y, por otro, que una proporción importante de mujeres recurre al micronegocio como estrategia de generación de ingresos y subsistencia.

Gráfica 1. Sexo de los propietarios de micronegocios informales en Cúcuta A.M., 2024



Fuente: DANE, EMICRON | Elaboración propia.2025

Una característica central de los micronegocios en Cúcuta y su área metropolitana durante el 2024 fue el bajo nivel de vinculación a mecanismos formales de identificación y registro empresarial ante entidades oficiales mercantiles. Los datos muestran que solo el 17,83% de propietarios estaba registrado ante la cámara de comercio del municipio del área metropolitana, mientras que el 82,17% operaba sin esta vinculación mercantil. Esta distribución indica la magnitud del fenómeno de la informalidad y evidencia que la mayoría de los micronegocios en la ciudad operan sin el reconocimiento jurídico de la autoridad municipal. A su vez, entre los que reportaron sí tienen Cámara de comercio, equivalentes a 14.377 propietarios, predominó ampliamente la figura de Persona Natural Comerciante, representando 93% de los propietarios, siendo solo un 7% los que corresponden a Persona Jurídica. Este patrón nos refleja que, aún dentro del pequeño grupo de propietarios que obtuvieron el registro mercantil, los micronegocios estarían funcionando bajo una estructura administrativa baja o limitada bajo esquemas simples.

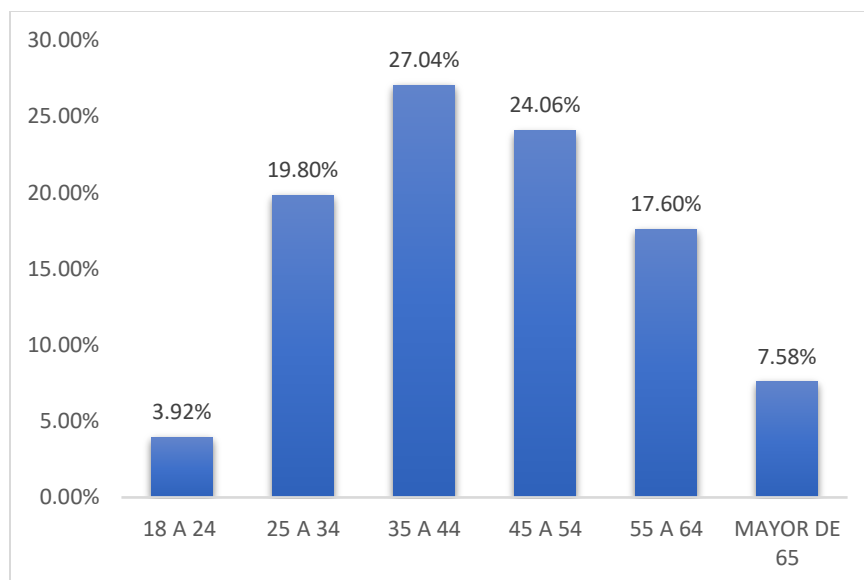
Tabla 1. Condición de registro mercantil de los propietarios de micronegocios informales en Cúcuta A.M., 2024

Registro condicional	Categoría	Porcentaje	Número de propietarios
¿Está inscrito a Cámara de Comercio?	Sí	17,8%	14.377
	No	82,2%	66.277
	Total	100,0%	80.654
Tipo de Registro Mercantil (propietarios inscritos)	Persona Natural	93,0%	13.374
	Persona Jurídica	7,0%	1.003
	Total	100,0%	14.377

Fuente: DANE, EMICRON | Elaboración propia.2025

Por otro lado, se puede observar la distribución por rangos de edad de los propietarios en la gráfica 2, siendo una estructura predominantemente adulta. Del total de 80.654 propietarios, la mayor concentración se encuentra en los grupos de 35 a 44 años (27,04%) y 45 a 54 años (24,06%), que en conjunto representan más de la mitad de los micronegocios activos. Estos resultados sugieren que la actividad empresarial se desarrolla principalmente en etapas de vida laboral consolidadas, donde los individuos cuentan con experiencia previa y suelen asumir mayores responsabilidades económicas. Asimismo, se resalta que la mayor concentración de propietarios de micronegocios informales se encuentra entre los 35 y 44 años (27,04%), seguida por el grupo de 45 a 54 años (24,06%). Esto confirma que la gestión de estos negocios recae principalmente en personas que se encuentran en etapas intermedias de su vida laboral, normalmente asociadas con mayor experiencia y estabilidad ocupacional. El rango de 25 a 34 años también tiene un peso importante (19,80%), lo que sugiere que muchos jóvenes adultos optan por el micronegocio como una vía de generación de ingresos ante las dificultades de acceder a empleos formales. En contraste, la participación de los propietarios entre 18 y 24 años es baja (3,92%), siendo probable que, o aún están estudiando o no cuentan con los recursos necesarios para emprender en un micronegocio. Los grupos de 55 a 64 años (17,60%) y mayores de 65 años (7,58%) evidencian que un número considerable de adultos mayores continúa vinculado a actividades económicas de pequeña escala, ya sea por necesidad o como complemento de ingresos. En conjunto, estos resultados indican que la actividad empresarial informal en Cúcuta A.M. está liderada principalmente por personas en edades productivas medias, con menor participación de jóvenes y una presencia significativa de adultos mayores que permanecen activos económicamente.

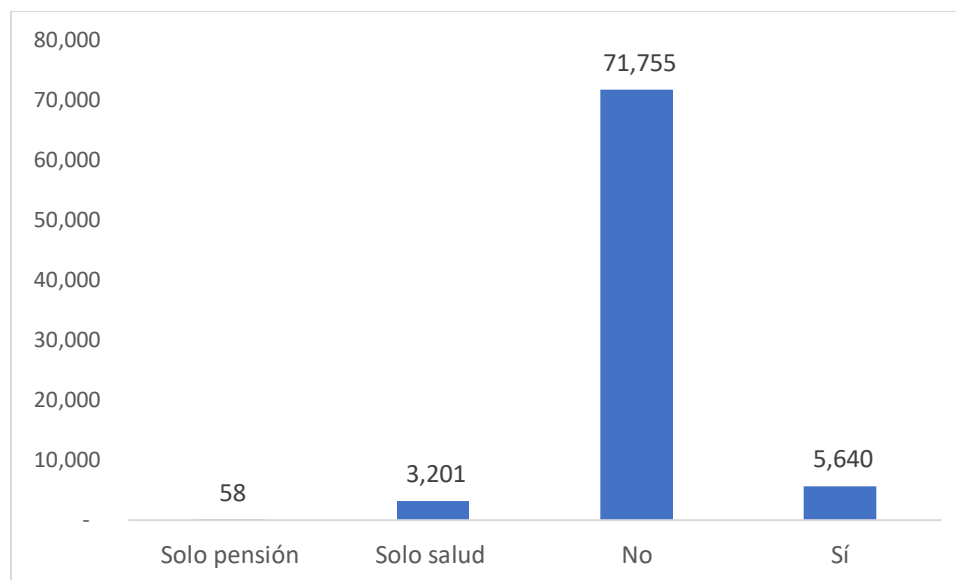
Gráfica 2. Edad de los propietarios de micronegocios informales en Cúcuta A.M., 2024



Fuente: DANE, EMICRON | Elaboración propia.2025

En relación con los aportes a salud y pensión, es pertinente considerar la situación de los propietarios. Según los datos presentados, se evidencia un muy bajo nivel de cotización al sistema de protección social, específicamente a los aportes a salud y pensión de estos mismos, lo cual es coherente con las dinámicas propias de la informalidad empresarial. En primer lugar, se observa que el 88,97 % de los propietarios no realizó ningún tipo de aporte, lo que representa a más de 71.000 de estos microempresarios. Esta proporción revela una fuerte desvinculación del sistema de seguridad social, posiblemente asociada a ingresos inestables, bajos márgenes de ganancia, desconocimiento normativo o percepciones de baja utilidad frente al costo de cotizar. Por su parte, únicamente el 6,99 % de los propietarios (5.640 personas) afirmó haber pagado tanto salud como pensión, evidenciando que solo una minoría mantiene una conexión regular con el sistema contributivo. Además, un 3,97 % pagó únicamente salud, mientras que apenas 0,07 % realizó aportes exclusivos a pensión, lo que confirma que la formalización previsional es prácticamente inexistente. En conjunto, la gráfica 3 permite concluir que la gran mayoría de los micronegocios opera sin la protección social que abarcan la salud o el derecho a pensionarse para los propietarios de micronegocios del área metropolitana.

Gráfica 3. Estado de cotización a salud y pensión de propietarios de micronegocios informales en Cúcuta A.M., 2024



Fuente: DANE, EMICRON | Elaboración propia.2025

Este fenómeno de manera evidente incrementa su vulnerabilidad económica, especialmente frente a riesgos de enfermedad, vejez o incapacidad. Estos patrones refuerzan el carácter precario y de subsistencia que caracteriza a buena parte del tejido empresarial informal en la ciudad.

Además de identificar cuántos propietarios realizaron aportes a salud y pensión, es importante examinar los valores efectivamente pagados, con el fin de comprender la magnitud y la distribución de estos aportes entre quienes sí cotizaron. A partir de las 8.899 observaciones válidas, que son los datos sobre los propietarios que confirmaron aportar ya sea a salud, pensión o a los dos, se calculan varias medidas que permiten caracterizar el comportamiento de estos pagos.

Como dato principal, la mediana del aporte mensual se ubica en \$372.000 pesos, muestra que la mitad de los propietarios que realizaron pagos destinó un valor igual o inferior a esta cifra. Este monto es consistente con el aporte requerido para un ingreso base cercano a un salario mínimo legal vigente, lo que sugiere que la mayoría de los cotizantes realizan aportes mínimos, posiblemente debido a su limitada capacidad contributiva, una característica que podría indicar informalidad. La media, que alcanza los \$332.728, se ubica por debajo de la mediana, lo cual refleja una asimetría positiva en la distribución, esto quiere decir, que la mayoría de montos son muy bajos y se concentran hacia abajo, por lo que predominan estos valores. Esta característica se confirma con el coeficiente de asimetría de 1,84, indicando que solo una minoría realiza aportes

elevados. La desviación estándar de \$188.112 evidencia una dispersión amplia entre los montos pagados. Esto sugiere que, aunque la mayoría aporta valores similares al mínimo legal, existe una fracción de propietarios que realiza pagos más altos, ya sea por ingresos superiores o por aportes retroactivos. Los valores extremos también aportan información relevante. El monto mínimo observado, de \$51.000, se repite en múltiples casos y podría corresponder a aportes parciales, pagos voluntarios o cotizaciones intermitentes. Por su parte, el monto máximo, de \$1.200.000, refleja la presencia de un grupo reducido de propietarios con ingresos más altos o con obligaciones pendientes que se cancelan en un solo pago. En conjunto, estos resultados muestran que, entre quienes cotizan, los aportes a salud y pensión presentan una estructura marcada por la concentración en valores mínimos y una dispersión generada por pocos aportantes con montos elevados. Ello es coherente con el predominio de micronegocios de baja escala y con la irregularidad que caracteriza gran parte de la actividad económica informal en la región.

Tabla 2. Características de los aportes a salud y pensión realizados por propietarios de micronegocios informales en Cúcuta A.M., 2024

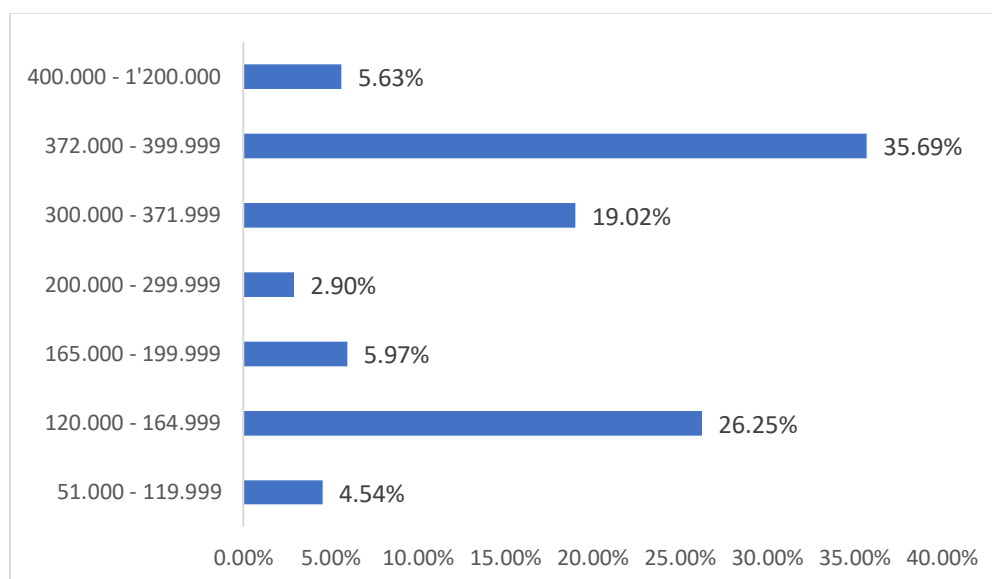
Indicador	Valor
Observaciones (N)	8.899
Mínimo	51.000
Máximo	1.200.000
Mediana	372.000
Promedio (media)	332.728
Desviación estándar	188.112
Asimetría (skewness)	1,84

Fuente: DANE, EMICRON | Elaboración propia.2025

De acuerdo al monto aportado por los propietarios que declararon algún pago (8.899 casos), se puede visualizar en la gráfica 4 en donde la distribución se concentra en valores cercanos a la base mínima de cotización. El rango entre \$372.000 y \$399.999 agrupa el porcentaje más alto de aportantes (35,69 %, 3.176 propietarios), seguido del tramo \$120.000–\$164.999, que reúne 26,25 % (2.336 casos). Estos dos intervalos, que en conjunto superan el 60 % de los aportes, muestran que la mayoría de los micronegocios realiza contribuciones relativamente bajas, coherentes con ingresos base reducidos o con esquemas de cotización mínima.

Un segundo bloque importante se ubica entre \$300.000 y \$371.999, donde se encuentra 19,02 % de los propietarios (1.693 observaciones). Este comportamiento es consistente con la mediana calculada de \$372.000, lo que indica que la mitad de quienes cotizan lo hace alrededor de este nivel. En contraste, los extremos de la distribución tienen un peso reducido: los aportes muy bajos (\$51.000–\$119.999) representan solo 4,54 %, mientras que los montos más altos (\$400.000–\$1.200.000) concentran 5,63 % de los casos. Esto sugiere que solo una fracción minoritaria de propietarios realiza contribuciones muy superiores al mínimo, probablemente asociadas a ingresos más altos o a pagos retroactivos, mientras que la gran mayoría se mantiene en rangos de cotización ajustados a ingresos bajos o medios.

Gráfica 4. Distribución de los valores de aporte a la seguridad social entre propietarios de micronegocios informales en Cúcuta A.M., 2024

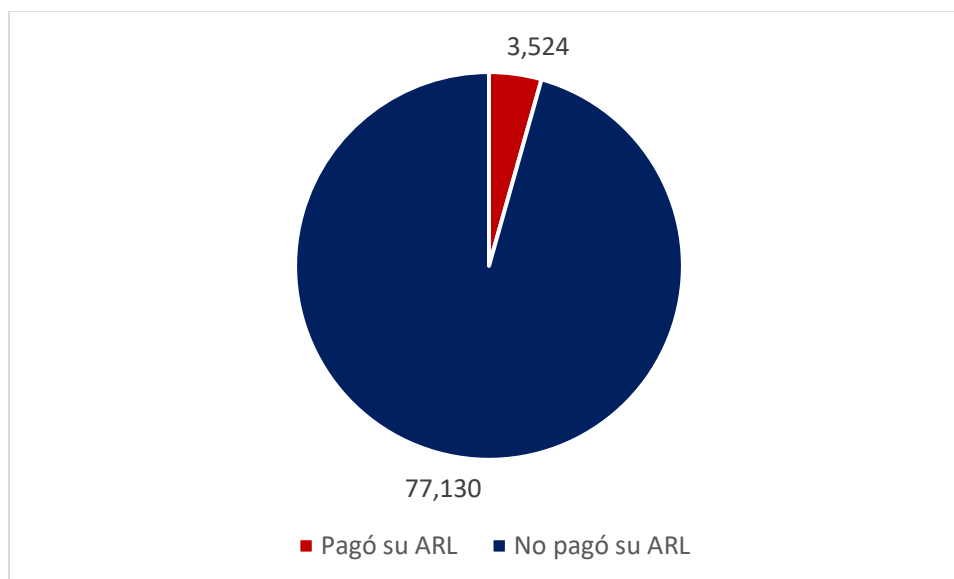


Fuente: DANE, EMICRON | Elaboración propia.2025

En cuanto a la protección frente a riesgos laborales, los datos evidencian una cobertura limitada entre los propietarios de micronegocios informales de su área metropolitana. Solo el 4,37 % (3.524 casos) reportó haber pagado ARL en el periodo de referencia, mientras que el 95,63 % restante (77.130 propietarios) no realizó aportes a este componente de la seguridad social. Esta distribución, reflejada en la gráfica 5 confirma que la casi totalidad de los micronegocios opera sin protección ante accidentes de trabajo o enfermedades laborales, lo que expone tanto al propietario como a las personas vinculadas al negocio a altos niveles de vulnerabilidad. La baja proporción de

aportantes sugiere, además, que la relación laboral en estos micronegocios se maneja de manera informal, sin cumplir las obligaciones propias de un empleador formal, y refuerza la idea de que la informalidad no solo se expresa en la ausencia de registros empresariales, sino también en el incumplimiento sistemático de la normatividad en materia de seguridad social.

Gráfica 5. Pago de riesgos laborales (ARL) entre propietarios de micronegocios informales en Cúcuta A.M., 2024



Fuente: DANE, EMICRON | Elaboración propia.2025

Objetivo 2: Examinar las posibles causas que llevan a los micronegocios de Cúcuta A.M. a operar en la informalidad en el año 2024.

Por medio de la revisión de literatura, se pudo conocer las variables que tienen influencia en la informalidad empresarial que alteraron la operatividad mercantil de estos mismos. Por ende, se utilizaron investigaciones en las cuales se haya encontrado un contexto socioeconómico similar al caso de la ciudad de Cúcuta y su Área Metropolitana, es decir, de factores socioculturales y económicos similares, tales como niveles de desempleo relativamente altos, así como alto número de micronegocios y pequeñas empresas con características que lo acercan al sector informal, por lo que no se tomaron en cuenta, estudios y/o investigaciones de países no latinoamericanos o de culturas o economías muy diferentes a la de ciudad fronteriza. Teniendo en cuenta lo anterior, se construyeron dos cuadros, en los que se resaltarán las variables que influyeron o estuvieron

correlacionadas con la informalidad, tanto a nivel internacional (casos latinoamericanos más cercanos), nivel nacional y nivel local.

Cuadro 1. Estudios nacionales e internacionales sobre las causas de la informalidad en micronegocios

Autor(es)	País/Ámbito	Fuente de datos	Variables asociadas	Principales hallazgos
Santa María & Rozo (2008, 2009)	Cali-Yumbo (Colombia)	Censo empresarial Cali-Yumbo 2005	Lugar de operación; uso de registros contables; sector económico; forma jurídica; número de trabajadores	La informalidad es más frecuente en empresas de pocos trabajadores, principalmente los cuenta propia. Estos generalmente no usan registro contable
Venegas Mendoza (2008)	Bogotá, Colombia	Encuesta empresarial en Bogotá	Costos de nómina no salarial; tamaño de la empresa, nivel de inversión, acceso al crédito	El alto costo de parafiscales y demás no salariales son una carga importante para las empresas pequeñas que las hacen perder competitividad frente a otras
Rodríguez Medina et al. (2023)	Ciudad de México	Encuesta para nanoempresas de Milpa-Alta 2021-2022	Nivel educativo; Motivación para emprender; formas de pago; rentabilidad del negocio, inversión	La informalidad tiende a aumentar cuando el nivel educativo del propietario es bajo, sumado a las motivaciones del propietario (cuando emprende por subsistencia)
MiPyMES (2024)	Bolivia (nacional)	Encuesta a Mipymes	Alta carga tributaria; burocracia y trámites; capacidad de inversión; uso de registros contables	Los altos impuestos no diferenciados y el exceso proceso burocrático desincentivan a formalizar y a llevar registros contables a las Mipymes

Fuente: Google académico | Elaboración propia.2025

A partir de la información sintetizada en el cuadro 1, se observa que, aunque los estudios se desarrollaron en contextos y periodos distintos, muestra que la informalidad empresarial no es un fenómeno aislado, ya que muchos de los factores que inciden en esta dependen de las características internas del negocio, rasgos del propietario y el entorno institucional y económico. Analizando estos fenómenos, metodologías y resultados, se encuentra una relación de causalidad entre las variables como uso de registro contable, el tamaño del negocio en términos de personal, y en las razones u motivaciones del propietario de los micronegocios en emprender. En este caso, no llevar registros contables trae consigo consecuencias tanto económicas como regulatorias, ya

que, el marco normativo del decreto 1878 de 2008 obliga a llevar la contabilidad todo negocio formal, en la práctica muchos micronegocios no lo hacen, por lo que la ausencia de registros contables constituye un causal de informalidad empresarial. Además, el tamaño del negocio es clave fundamental y su crecimiento es pieza fundamental para el proceso de formalización de cualquier empresa. Según la investigación realizada por Otero-Cortés et al. (2025), la informalidad empresarial disminuye a medida que aumenta el número de trabajadores del establecimiento, evidenciando una relación negativa entre tamaño de la firma y grado de informalidad. En el cuadro 2 se puede encontrar la misma relación entre estos factores con otros estudios.

Cuadro 2. Estudios colombianos sobre las causas de la informalidad en micronegocios

Autor(es)	País/Ámbito	Fuente de datos	Variables asociadas	Principales hallazgos
Zambrano Miranda et al. (2025)	Cúcuta A.M. (Colombia)	EMICRON-DANE	Num. trabajadores; lugar de operación; const. negocio; motivación para emprender	La informalidad se concentra en micronegocios pequeños, con ausencia de una contabilidad formal y el autoempleo
Segura Jiménez (2025)	Colombia (Nacional)	Cruce GEIH con EMICRON	Edad propietario; educación y experiencia propietario; forma de pago; cumplimiento normativo	No tener un nombre comercial, aceptar solo dinero en efectivo y el nivel educativo del propietario son los factores más influyentes a operar en la informalidad
Otero-Cortés et al. (2025)	Colombia (Nacional)	GEIH y EMICRON	Tamaño del negocio; nombre comercial; sector económico; lugar de operación; acceso a crédito; uso de registros contables	Informalidad se concentra en negocios pequeños, y en empresas que no tienen un local comercial. Un peso importante es la imposibilidad de acceder al sistema crediticio
Cárdenas & Mejía (2007)	Colombia (microestablecimientos)	Encuesta a Microestablecimientos DANE	Tiempo de funcionamiento; número de trabajadores; sector económico, lugar de establecimiento	Los costos asociados a nómina influye a no contratar formalmente y mantenerse en la informalidad, así como no poder acceder a créditos bancarios

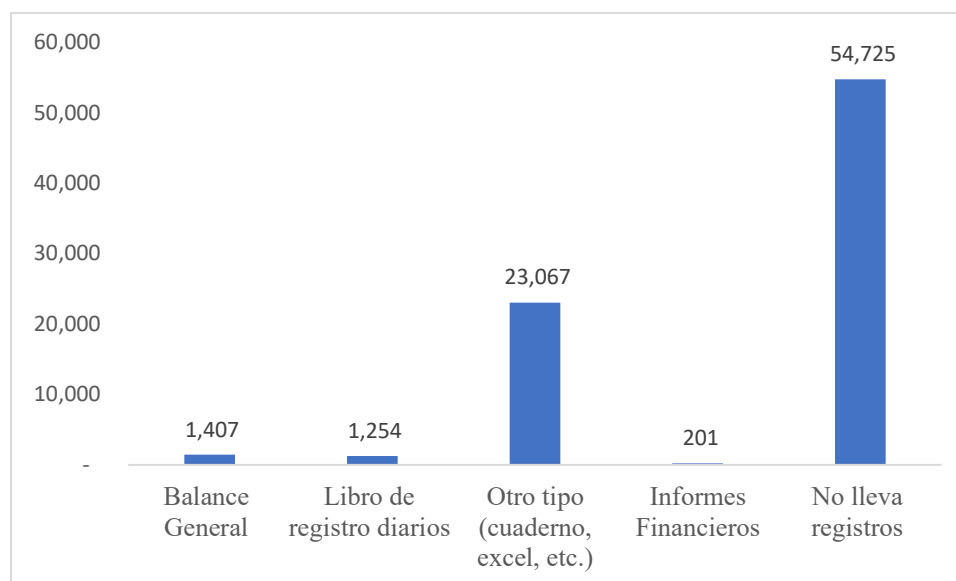
Fuente: Google académico | Elaboración propia.2025

Se puede visualizar que hay factores comunes entre las distintas investigaciones, lo que ayuda correlaciones entre las variables con la informalidad, encontrando una posible relación

causal. Haciendo énfasis en la investigación realizada en la ciudad de Cúcuta A.M. por Zambrano Miranda et al. (2025) muestra cómo la informalidad suele concentrarse en negocios pequeños con pocos trabajadores y en microempresas que no lleven registros contables. El autoempleo o negocios familiar son una fuerte causal en la ausencia de formalización empresarial repitiéndose, además, en otros estudios. Podemos encontrar otras variables que están correlacionadas con la informal, como el no contar con un nombre comercial o el no acceder a créditos bancarios como fuente de inversión. Según la investigación de Cárdenas & Mejía (2007), los costos no salariales influyen a los micronegocios a mantenerse en la informalidad, reduciendo su competitividad ante las empresas más grande debido a los altos costos que corresponden a seguridad social, prestaciones y demás, tanto a trabajadores como el mismo propietario. Otras variables que se encontraron son la forma de pago del negocio, la edad y el nivel educativo, tiempo de funcionamiento, la experiencia del propietario y cumplimiento normativo. Sin embargo, puede deberse más a una correlación que a una relación causal debido a la característica propia de estas, por lo que algunas pueden ser más una consecuencia de las verdaderas causales de la informalidad empresarial.

Teniendo en cuenta lo anterior, se analizará el entorno de estos micronegocios mediante la encuesta EMICRON 2024, conociendo qué factores podrían estar determinando la informalidad en la ciudad de Cúcuta y su Área metropolitana.

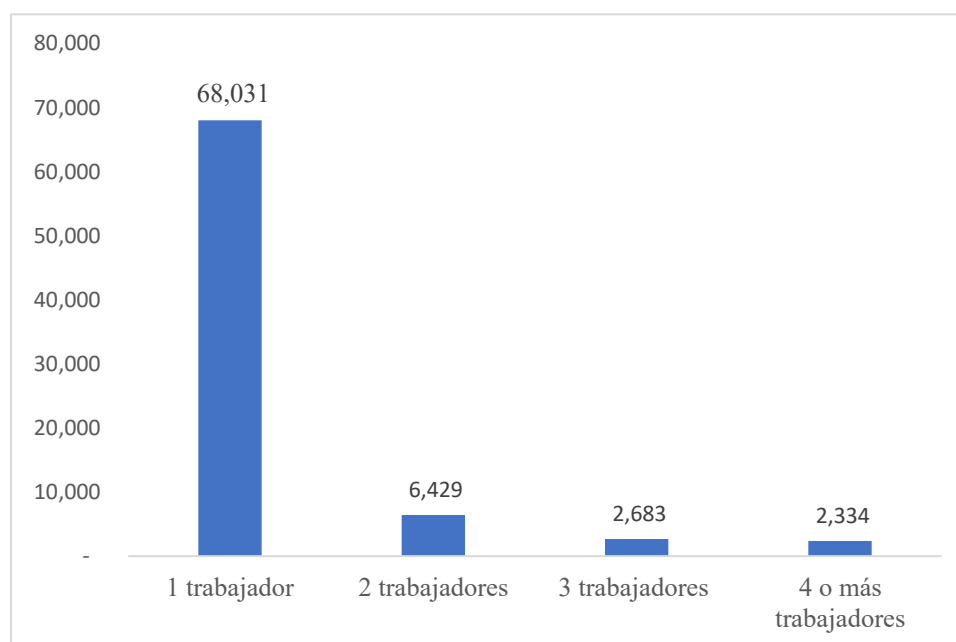
Gráfica 6. Uso de registros contables y financieros en micronegocios informales en Cúcuta A.M., 2024



Fuente: DANE, EMICRON | Elaboración propia.2025

En la gráfica 6 se puede observar que más de la mitad de los micronegocios no lleva ningún tipo de registro contable ni elabora algún tipo de estado financiero estructurado, lo que deja en evidencia la situación de los micronegocios en el área metropolitana de Cúcuta en términos de contabilidad de su negocio, y por lo que sería una barrera grande a la formalización de estas. Solo el 23.067 de los casos lleva algún tipo de cuentas, ya sea en un cuaderno, libreta o en el mejor de los casos, en un Excel, representado el 28,6% del total. Este patrón refuerza la idea de que la ausencia de una contabilidad adecuada en las empresas, y en este caso, micronegocios, no solo es un rasgo administrativo sino, además, un indicador directo de informalidad empresarial. Por otro lado, en la gráfica 7 se observa el tamaño del micronegocio con base a la cantidad promedio de trabajadores que laboraron en el micronegocio en los últimos meses.

Gráfica 7. Tamaño según cantidad de trabajadores de los micronegocios informales en Cúcuta A.M., 2024



Fuente: DANE, EMICRON | Elaboración propia.2025

A partir de los resultados, se muestra que la gran parte de los micronegocios operan con solo el propietario, es decir, como autoempleo. Siendo 68.031 que operan con únicamente el propietario, representando más del 80% del total, siendo una clara evidencia del tamaño de los micronegocios en la ciudad, lo que podría frenar el crecimiento productivo y presentar un claro cuello de botella ante un posible aumento en ventas o en servicios de cualquiera de estos negocios. Asimismo, muestra una clara evidencia de la incapacidad de los propietarios para contratar a otros trabajadores, seguramente, por los costos asociados a sueldos y demás relacionados.

Adicionalmente, en la tabla 3 se observa como de la cantidad de trabajadores que son empleados en uno de estos micronegocios, presentan condiciones de informalidad, siendo el 89,4% de personas que quedan vulnerables ante no pagarles parte de su seguridad social como lo son la salud y pensión. Esto en parte explicado por Cárdenas & Mejía (2007), en la cual los altos costos no salariales que deben pagar como requisito de formalización les hace perder competitividad ante empresas más grandes.

Tabla 3. Afiliación a salud y pensión de los trabajadores en micronegocios informales de Cúcuta A.M., 2024

Trabajadores con pagos a salud y pensión	N° Trabajadores	Porcentaje
Sí	1.181	10,4%
No	10.200	89,4%
Solo salud/Solo pensión	27	0,2%

Fuente: DANE, EMICRON | Elaboración propia.2025

En cuanto al sitio de ubicación de los micronegocios de Cúcuta y su área metropolitana, como se evidencia en la tabla 4, una buena parte no opera en un local comercial o taller adaptado a las condiciones necesarias para el emprendimiento o negocio, ya que el 37,2% opera desde su vivienda u otra vivienda, lo que podría intuirse a que el propietario no tiene la capacidad o no ha podido expandir su microempresa a un establecimiento más adaptado a la operación mercantil. Pero lo que sería aún más preocupante, es que el 16,7%, y representando a 13.433 propietarios, trabajan al descubierto como puesto ambulante, por lo que estos están en una situación de mayor vulnerabilidad y en la mayoría de los casos, en condiciones totalmente informales. Estas condiciones son asumidas por los propietarios por la incapacidad de asumir los costos fijos que demanda un establecimiento adecuado para tal fin, o simplemente por ahorrarse ese costo.

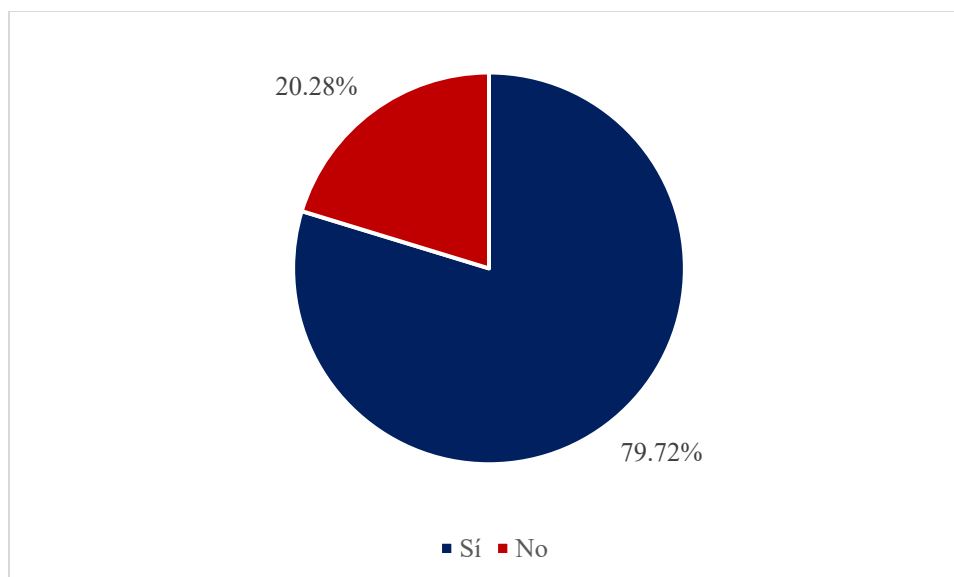
Tabla 4. Sitio de ubicación de los micronegocios informales en Cúcuta A.M., 2024

El negocio se encuentra en	N° propietarios	Porcentaje
En su vivienda o en otra vivienda	29.998	37,2%
Local, tienda, taller o fábrica	10.114	12,5%
A domicilio	12.888	16,0%
Sitio al descubierto (ambulante)	13.433	16,7%
Vehículo con o sin motor	12.341	15,3%
Obra y construcción	1.451	1,8%
Finca	289	0,4%
Otro	140	0,2%

Fuente: DANE, EMICRON | Elaboración propia.2025

Profundizando en el apartado en los 29.998 que operan desde una vivienda, la gráfica 8 revela la exclusividad que tiene dicha vivienda para emprender su negocio.

Gráfica 8. Disponibilidad de un espacio exclusivo en la vivienda para el micronegocio



Fuente: DANE, EMICRON | Elaboración propia.2025

Se muestra que el 79,72% de los casos sí tiene exclusividad en la vivienda que usan para emprender su negocio, lo que representa a 29.998 propietarios, mientras que, el 20,28% declararon no contar con un espacio exclusivo destinado a la actividad económica, siendo la cantidad de 6.084 negocios, por lo que se podrían estar asociados a negocios de subsistencia.

Gráfica 9. Motivos para emprender entre los propietarios de micronegocios informales en Cúcuta A.M., 2024



Fuente: DANE, EMICRON | Elaboración propia.2025

En la gráfica 9, se muestra el motivo por el cual los propietarios decidieron emprender su idea de negocio. El 55,56% lo identificaron como una oportunidad de mercado, mientras que el 14,38% lo vio como una alternativa de ingresos y el 8,01% lo hizo para mejorar el ingreso familiar. En este caso, podemos ver que la mitad de los casos corresponden a una cualidad que no es propia de la informalidad al identificarlo como una oportunidad de negocio, sin embargo, el 37,48% lo hacen no por la voluntad de emprender y gestionar un negocio, sino por la necesidad ya sea económica, familiar o profesional.

Objetivo 3: Identificar las consecuencias económicas y sociales derivadas de la informalidad en los micronegocios en el año 2024.

Teniendo en cuenta de las consecuencias que arrojaron las investigaciones, y las variables que nos presenta la encuesta EMICRON, se identificarán las consecuencias del fenómeno de la informalidad.

Se observa que la mayoría de los micronegocios aún mueven sus transacciones por medio del efectivo, siendo el 72,2% de estos, siendo altamente dominante frente a las otras formas de pago, ya que, el pago por transferencias bancarias es el segundo con apenas el 24,3%, por lo que la trazabilidad electrónica está rezagada frente el dominio del efectivo. A pesar de ser una consecuencia económica de la informalidad, este fenómeno lo refuerza. En términos económicos, esto se traduce en menores posibilidades de crecer, de vender a otras empresas, de contactar con diversos proveedores, y de participar en canales de comercio electrónico, donde el uso de medios de pago digitales es prácticamente condición de entrada. En términos sociales, esta baja inclusión financiera mantiene a los propietarios y a sus hogares en una situación de baja competitividad, dependientes del efectivo, más expuestos a robos y sin los beneficios de la bancarización, como lo son el ahorro formal, y ciertas herramientas financieras útiles.

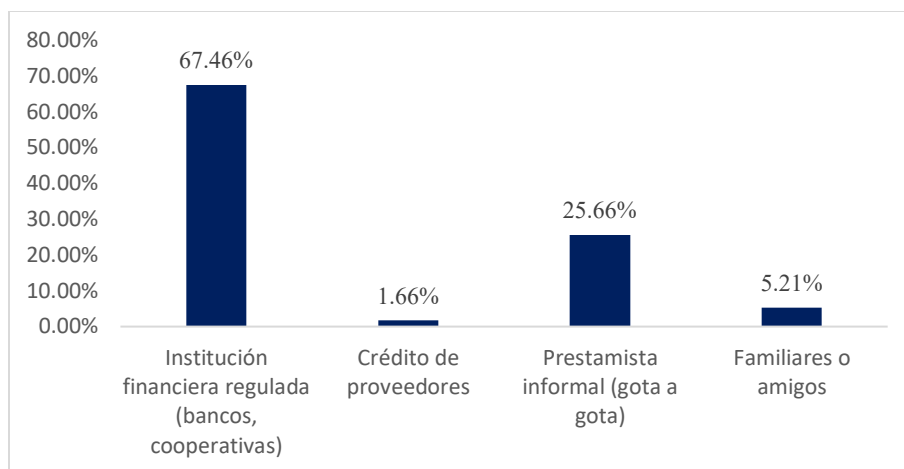
Tabla 5. Métodos de pago utilizados en los micronegocios informales en Cúcuta A.M., 2024

Formas de pago aceptadas en el negocio	Nº micronegocios	Porcentaje
Efectivo	58.266	72,2%
Cheque	37	0,0%
Transferencia bancaria o pagos por internet	19.629	24,3%
Facturas (a 15, 30 o más días)	1.228	1,5%
Tarjeta débito	147	0,2%
Tarjeta crédito	1.319	1,6%
Otro	28	0,0%

Fuente: DANE, EMICRON | Elaboración propia.2025

Por otro lado, el acceso al crédito en muchos casos se les ha rechazado por su condición de informalidad. Para el caso de Cúcuta y su Área Metropolitana, según EMICRON 2024, solo 12.915 microempresas solicitaron un crédito para la gestión de su negocio, el cual, el 67,46% de propietarios lo solicitaron ante una entidad regulada ante la superintendencia financiera, como lo son los bancos comerciales o cooperativas. Mientras que el 25,66% lo hizo frente a prestamistas informales que, en varios casos, vienen con intereses más altos que los que se consiguen en el mercado, por lo que hace más vulnerables a estos micronegocios, aumentando la inestabilidad tanto financiera como estructural. Es decir, 3.987 (30,87%) de estos propietarios solicitaron préstamo ante personas o entidades no capacitadas o formadas como intermediaria financiera, un panorama no tan alarmante teniendo en cuenta que 8.713 micronegocios sí solicitaron crédito ante una institución regulada y capacitada para tales funciones, representando más de la mitad de los propietarios

Gráfica 10. Fuentes de financiamiento de micronegocios informales en Cúcuta A.M., 2024



Fuente: DANE, EMICRON | Elaboración propia.2025

Por último, como se muestra en la tabla 6, la gran parte de los micronegocios no operaron ningún mes del año. Sin embargo, hay que matizar, ya que el dato puede ser inflado por la cantidad de emprendimientos que comenzaron a regir ese año 2024, por lo que no tienen, por simple lógica, funcionamiento en el año 2023. Suponiendo que el anterior caso es de micronegocios recién creados, se observa que la cantidad de negocios que no alcanzan a completar el año de funcionamiento, es decir, que no alcanzan a terminar el cuarto trimestre, corresponden un 7,92% siendo en total 6.296 micronegocios, frente al 3% de micronegocios que operaron todo el año, por lo que muestra el grado de inestabilidad que presentan los micronegocios en la ciudad de Cúcuta y su Área Metropolitana. En ese sentido, el corto periodo de funcionamiento común en estas se convierte en una consecuencia económica de la informalidad, confirmando que, gran parte de los micronegocios son vulnerables con alta inestabilidad y constante rotación, lo que podría afectar directamente la productividad.

Tabla 6. Tiempo de funcionamiento del micronegocio informal en Cúcuta A.M., 2024

Tiempo de funcionamiento del negocio (año anterior)	Nº micronegocios	Porcentaje
Ningún mes	70.810	89,1%
1 trimestre	1.845	2,3%
2 trimestre	2.123	2,7%
3 trimestre	2.328	2,9%
4 trimestre (todo el año)	2.371	3,0%

Fuente: DANE, EMICRON | Elaboración propia.2025

Conclusiones

Después del desarrollo de la presente monografía, de forma general se permite concluir que los factores que influyen en las causas de la informalidad son producto de características del entorno de los micronegocios, respondiendo a rasgos estructurales que llevan a la gran desvinculación del sistema de protección social y del marco institucional que regula al sector empresarial. Se logró conocer que la informalidad empresarial no es un fenómeno aislado, y es resultado de la interacción de características socioeconómicas y demográficas de los propietarios.

Como primer punto, se conoció que los propietarios de los micronegocios de Cúcuta A.M. tienden a registrar rangos de edad de 35 a 54 años, y muchos de estos usando el emprendimiento por necesidad de complementar sus ingresos. La mayoría de estos operan sin registros mercantiles y bajo a un nivel de vulnerabilidad alto al no registrar aportes a seguridad social, tales como salud y pensión.

Por otro lado, la revisión de literatura nos permitió conocer bien a profundidad los determinantes de la informalidad en estos negocios, por lo que se resaltan principalmente el no contar con registros contables, ya que esto se traduce en dificultades para la visión del negocio, como difícil acceso al crédito, obstáculos para generar ingresos, entre algunos otros. El tamaño del negocio en términos de trabajadores, también es un factor clave en la informalidad, siendo además un perpetuador del fenómeno, al no contar con la ayuda de otros trabajadores, abriendo la posibilidad de generarse cuellos de botella en sus procesos productivos. Por último, variables como la motivación y la de la ubicación del negocio, hacen mucho más difícil el proceso de formalización, ya que, en el primer caso, emprender por necesidad que por aprovechar una oportunidad de negocio aumenta la posibilidad de ser informal, mientras que tener un espacio poco adaptado a la operación del negocio, como una vivienda, aumenta la posibilidad de mantenerse en la informalidad. No obstante, el primer caso no es un fenómeno común en la ciudad de Cúcuta A.M.

Finalmente, las consecuencias muestran que esta situación produce una serie de limitaciones que afectan tanto al negocio como al hogar del propietario. El predominio del efectivo como forma de pago y el uso todavía reducido de medios electrónicos restringen la trazabilidad de las transacciones y dificultan la construcción de historial financiero, limitando el acceso a

productos bancarios y a canales de comercialización más formales. Las consecuencias se expresan en ingresos inestables, falta de protección ante riesgos de salud y vejez, dificultades de acceso al crédito formal y escasas posibilidades de crecimiento y permanencia en el tiempo.

Bibliografía

Arruñada, B. (2007). El imperativo de eficacia en la formalización de empresas. *Journal of Globalization, Competitiveness & Governability*, 1(1), 106–115.

Cárdenas, M., & Mejía, C. (2007). *Informalidad en Colombia: Nueva evidencia*.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. (2023). Índice Multidimensional de Informalidad Empresarial (IMIE). <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-interno/indice-multidimensional-de-informalidad-empresarial-imie>

Hart, K. (1973). Oportunidades de Ingreso Informales y Empleo Urbano en Ghana. *La Revista de Estudios Africanos Modernos*, 11 (1), 61–89.

Hart, K. (2006). La economía informal: La historia de una idea. En B. Guha-Khasnobis, R. Kanbur y E. Ostrom (Eds.), *Vinculando la economía formal e informal: Conceptos y políticas* (21-35). Oxford University Press.

Informe ejecutivo Micronegocios – CÚCUTA A.M. 2019. (2019). En DANE.

Jiménez Restrepo, D. M. (2012). La informalidad laboral en América Latina: explicación estructuralista o institucionalista. *Cuadernos de economía*, 31(58), 113-143.

MiPyMES, C. y S. de L. (2024). Impactos de la informalidad empresarial en la creación y sostenibilidad de las MiPyMEs en Bolivia. *Revista Inquietud Empresarial*, 24(1), 1–16.

Nivón, E. (1987). Hernando De Soto, El otro sendero. La revolución informal. *Iztapalapa Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, (14), 177-179.

OIT. (2012). *a medición de la informalidad: Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal*.

https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_222986.pdf

Organización Internacional del Trabajo – OIT. (2023). El empleo informal en América Latina y el Caribe: Revisión conceptual y medición estadística. <https://www.ilo.org>

Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2003). 17.a Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo: Definición de sector informal. Citado en Modelo de Proyección de Empleo Colombia – MPEC

Otero-Cortés, A. S., Acosta, K., Arango, L. E., Aristizábal, D., Ávila-Montealegre, O., Becerra-Camargo, O. R., ... & Sarasti-Sierra, A. (2025). *Nueva evidencia sobre la informalidad laboral y empresarial en Colombia*.

Pedroni, F. (2024). Factores del sistema tributario argentino: ¿Incentivo o desincentivo a la informalidad empresarial? Percepción de los comerciantes y contadores públicos. *Revista Finanzas y Política Económica*, 16(1), 243–278.

Peralta, N., & Bayona, J. (2016). La informalidad empresarial como barrera del crecimiento socioeconómico en Cúcuta. *Revista Apuntes de Administración*, 1(1), (29-36).

Portes, A. (1995). *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. Flacso México.

Portes, A., & Haller, W. (2004). *La economía informal* (Vol. 100). Santiago de Chile: Cepal.

Rodríguez Medina, O., Alvarado Lagunas, E., & Sánchez Silva, M. (2023). Informalidad y nanoempresas en localidades perimetropolitanas de la Ciudad de México. *Problemas del desarrollo*, 54(212), 55-77.

Rojas, L., Quimbayo, C., Vargas, A. R., & Alianza, E. F. I. (2020). El papel de la informalidad empresarial en las economías emergentes: revisión de la literatura

Santa María, M., & Rozo, S. (2008). *Informalidad empresarial en Colombia: Alternativas para impulsar la productividad, el empleo y los ingresos*.

Santa María, M., & Rozo, S. (2009). Análisis cualitativo y cuantitativo de la informalidad empresarial en Colombia. *Desarrollo y Sociedad*, (63), 269–296.

Segura Jiménez, H. D. (2025). *Clasificación de la informalidad empresarial desde el enfoque de aprendizaje automático*.

Tokman, VE (1982). Desarrollo desigual y absorción de mano de obra: América Latina, 1950-1980. *Revista Internacional del Trabajo*, 121.

Venegas Mendoza, V. A. (2008). *Informalidad empresarial: Un análisis empírico sobre sus determinantes*.

Zambrano Miranda, M. D. J., de la Cruz Almanza, S. A., Pinillos Villamizar, J. A., Botia Uribe, S. M., & Ramírez Arias, I. C. (2025). Informalidad empresarial en micronegocios de Colombia: Evidencia desde Cúcuta y su área metropolitana. *Semestre Económico*, 28(65).