



HAY QUE CREAR MÁS EMPRESAS FORMALES

Por Carlos Alberto Mejía C.
Consultor / Gerente

Diferentes estudios afirman que en Colombia cerca del 90% de las empresas son pequeñas o microempresas, las cuales contribuyen con algo más del 50% del Producto Interno Bruto, igual que ocurre en muchos países de Latinoamérica. Esto significa que existe una base económica fundamental en los empresarios pequeños y los emprendedores microempresariales. Buena parte de esta economía es informal pues se estima que de la población económicamente activa el 60% está en condiciones de informalidad.

La correlación de ambas afirmaciones conduce a concluir que las empresas de nuestro medio se caracterizan por altas dosis de informalidad, lo cual se traduce en un factor de retraso económico enorme, como vamos a comentar a continuación.

La informalidad conduce a la falta de estructura empresarial, ausencia de registros contables, de ventas y de inventarios, falta de planeación y administración y carencia de normas y procedimientos. ¿Cuál de todos peor en sus costos y consecuencias?

Muchos pequeños empresarios piensan que no es necesario mantener información sobre cantidades vendidas, producidas, desperdicios, tiempos muertos, uso de recursos, costos, etc., que mientras haya dinero en el "bolsillo" las cosas van bien. Las empresas que han llegado a la formalización de sus actividades demuestran con creces la falta de validez de este pensamiento, ancestral y tradicional, muy arraigado y difícil de cambiar. **Culturalmente somos adversos a los trámites y a los papeles y pensamos en ellos como sólo trámites y papeles.**

Las empresas pequeñas son frecuentemente víctimas de grandes pérdidas en productos, recursos, altos costos financieros, inventarios obsoletos, pérdidas de oportunidades, ausencia de competitividad, imposibilidad de tener accesos a mercados financieros organizados, delitos frente al estado por evasión, entre muchos otros problemas que se manifiestan en este tipo de compañías por su informalidad.

Las modernas tecnologías han abaratado, en forma impresionante, el costo que significan los equipos de procesamiento para el registro y el control de las actividades y los software para el manejo de datos, de la información contable, de producción, la información financiera, de costo y de ventas, hoy son tecnologías genéricas de muy bajo costos y alta versatilidad.



Otro de los males que nos aqueja por la informalidad es la falta de rigor en los procesos de producción en las pequeñas y microempresas. El uso de estándares de productividad y eficiencia no son práctica común, lo que conduce a costos fuera de control aún en los sistemas más simples de producción o servicio. La conciencia sobre el uso de los recursos, su costo y su funcionalidad brillan por su largueza, en unos casos, o por su tacañería, en otros.

No es menos dañina la informalidad en los procesos de compras y contratación. **Con tal de no “pagar” impuestos, se procede a hacer miles de “maromas” para evadir la legalidad, lo cual auspicia aún más la informalidad.** Un negocio, si es bueno, no debería depender de la evasión de impuestos para serlo. **Los impuestos son una consecuencia de la bondad del negocio, una vez el empresario ha registrado sus ganancias operativas.** El Estado, además, cada vez más propende por la reducción en tarifas, compensaciones, descuentos, estímulos a la inversión que deberían fomentar una mayor formalización y rigor en el pago de los mismos. Muchos fenómenos de corrupción se alimentan también de la informalidad.

La falta de formalidad conduce frecuentemente a evitar los trámites en las diferentes instancias que participan en los procesos de producción, de servicios, de comercialización, de financiación o de logística. **Sentimos prejuicios negativos sobre todo tipo de estructura formal, culturalmente las consideramos pesadas y engorrosas, aunque no lo sean.**

¿Y qué decir del acceso a los recursos financieros? La bancarización en Colombia es cercana solamente al 30% de la población económicamente activa; la economía informal se nutre de sistemas de financiación “callejeros”, con costos exorbitantes y condiciones lesivas al interés del pequeño empresario.

Los trámites legales y su costo, aunque se han simplificado, conducen a evitar más la legalidad, la formalidad y el registro, como supuestamente, alternativa para “mejorar” el resultado del negocio.

Como se observa, nada más ajeno a la producción y comercialización eficiente y eficaz que la informalidad, baste decir que, justamente la formalidad estimula la sana competencia que se traduce en grandes beneficios para el consumidor y para el empresario. Mercados amplios, transparentes, organizados, demandados y diversos estimulan las posibilidades de crecimiento e inversión y el desarrollo de todo tipo de empresas, incluidas las medianas y pequeñas. Las empresas grandes de hoy, también comenzaron siendo pequeñas y crecieron dentro de la formalidad, no en la informalidad.

Caminar en la informalidad se convierte en una fuente acumulada de mayores costos y de menores posibilidades, lo malo es que el ciclo de la informalidad se perpetua, cada vez que hacemos algo informal, con el fin de tomar “ventajas”, tenemos que seguir haciendo más informalidad para poder ver los “beneficios”.

En el largo plazo, la informalidad demuestra ser una desventaja competitiva sin igual, difícil de superar y mentalmente un paradigma muy engañoso. Lo malo es que las propias autoridades no hacen mucho para cambiar esta cultura.



Debería existir un movimiento colectivo hacia la formalidad, con prioridad en la educación y en la persuasión, pero también con coerción cuando sea necesario. Por ejemplo, establecer como requisito la formalidad para comprar, vender, negociar, financiar, fomentar, etc. En nuestra opinión, es un buen principio, pero ante todo mucha más educación y proactividad para hacer ver los beneficios de la formalización.

Las universidades, los colegios, los medios de comunicación, las autoridades, los grupos económicos y gremiales, etc., deberán tomar partido en esta labor de formalización. Es decir, todos deberíamos rescatar el valor del empresario formal y entusiasmar a las empresas jóvenes o a las más experimentadas a volverse formales. De esta manera, además, habrá más empresas estructuradas y competitivas, y más generación de empleo. También, se crearán condiciones para una más favorable distribución del ingreso, el conocimiento y la riqueza.

Nos parece muy interesante que las empresas formales permitan hacer pasantías o realicen tutorías a las informales, mientras aprenden a dar sus primeros pasos, como ya existen ejemplos en nuestro medio.

Estudios realizados por los organismos de investigación económica a nivel mundial permiten concluir contundentemente sobre la formalización como factor de desarrollo y elevamiento de la competitividad y la capacidad empresarial.

El país debiera trazarse una prioridad a nivel empresarial: defender la formalidad como un buen negocio y poner como ejemplo las empresas formales que ya existen, que son un patrimonio para la nación y la comunidad. Hay que volver un “excelente negocio” ser formales y evitar la cultura de la evasión de normas y procedimientos como fuente de éxito; con razón Simón Bolívar afirmaba: “la mejor política es la rectitud”. Esta es una responsabilidad para todos: los empresarios, los clientes, los proveedores, los acreedores, la comunidad y las autoridades.

Agosto de 2008

Copyright © Planning S.A. Todos los derechos reservados.

Acerca de Planning

Si desea conocer más sobre este tema, [pulse aquí](#)

Planning S.A. es una empresa privada colombiana que proporciona servicios especializados de consultoría e investigación, elabora publicaciones sobre estrategia y desarrolla y comercializa modelos de planificación y evaluación de la gestión, dirigidos a satisfacer las necesidades de la dirección superior.

Servicios

Si desea conocer más sobre nuestros servicios de asesoría y sistemas de inteligencia, pulse en cualquiera de los links:

▪ [Consultoría](#) ▪ [Sistema de Inteligencia Monitor](#) ▪ [Sistema de Inteligencia Planner](#) ▪ [Otras publicaciones](#)

Recomienda a un amigo

Si usted desea que alguien más reciba esta publicación, [pulse aquí](#), para entrar a la página de referidos.



Si quiere cancelar su suscripción, [pulse aquí](#), y será removido de nuestra base de datos.

www.planning.com.co