

# La Economía de los Microestablecimientos en Colombia

Paul Andrés Rodríguez Lesmes



**ALIANZA**EFI  
economía formal e inclusiva

**Documento de Trabajo**  
Alianza EFI - Colombia Científica  
Noviembre 2020

*Número de serie:* WP1-2020-016

# La Economía de los Microestablecimientos en Colombia

Paul Andrés Rodríguez Lesmes

## Resumen

Los microestablecimientos, más coloquialmente las tiendas de barrio, son una de las principales fuentes de empleo en los países de ingreso bajo y medio. En este trabajo se (i) caracterizan estadísticamente esta clase de negocios en Colombia; y (ii) se exploran las diferentes teorías económicas sobre la existencia, selección, y potencial de crecimiento de esta clase de negocios y su formalización. Para el análisis estadístico se utiliza información de las principales encuestas disponibles: la Encuesta de Microestablecimientos (MICRO) y la encuesta de Micronegocios (EMICRON) del DANE, y la Gran Encuesta a las Microempresas (GEM) de la Anif. La tienda de barrio típica tiene a una persona que trabaja con una o dos personas, posiblemente sus familiares; es informal respecto a contribuciones a la seguridad social, pero cumple requisitos de funcionamiento; y es financiado a través de aportes de capital propios, y tiene niveles muy bajos de participación en el mercado financiero.

Palabras clave: microestablecimientos, micronegocios, emprendimiento, informalidad

## Introducción

Los microestablecimientos son la forma más común de emprendimiento y la principal fuente de empleos y del ingreso de los hogares en Colombia, y en buena parte de los países de ingreso medio. En particular, los microestablecimientos comerciales y de servicios en las zonas residenciales (que llamaremos *tiendas de barrio* de aquí en adelante) están atados directamente a las familias, no sólo en su propiedad sino también como fuente de empleo. Por ende, su presencia es fundamental en la forma en la que están organizados nuestros pueblos y ciudades, no sólo en términos económicos sino también culturales. La existencia de tiendas de abarrotes, panaderías, cigarrerías, peluquerías, papelerías, entre otros, en las zonas residenciales influyen en variables críticas como lo son las necesidades de transporte, las relaciones interpersonales, el posicionamiento de productos y marcas, entre otras. Es tal su importancia que, en países como el Reino Unido, el declive de zonas comerciales tradicionales, y en el especial de los Pubs, los ‘tenderos’ por excelencia de la sociedad británica, ha llevado a serios cuestionamientos sobre cómo esto puede transformar las tradiciones centenarias de dicho país.

La existencia de estos negocios se ve amenazada por la dinámica empresarial actual. Primero hay un amplio crecimiento en el número de centros comerciales que ofrecen espacio público de calidad, atrayendo a las familias hacia dichos sectores y lejos de las zonas comerciales de los barrios. En segundo lugar, encontramos la masificación de grandes micro-tiendas de cadena con precios mucho menores a los de las tiendas tradicionales. Y finalmente, la digitalización de muchas transacciones y la presencia de servicios de entregas a domicilio a muy bajo costo. De la importancia de ahí que surjan preguntas como, ¿por qué existen estos establecimientos?, ¿qué hace que una familia quiera seguir invirtiendo su patrimonio y fuerza laboral en estos emprendimientos?, ¿cómo pueden los mismos sobrevivir y ser competitivos en la actualidad?

### ¿Qué es una tienda de barrio en Colombia?

Para el departamento nacional de estadística (DANE) un microestablecimiento se define por el espacio físico utilizado en el desarrollo de una actividad económica de comercio, servicio o industria donde laboran hasta 9 personas y que no tengan más de tres sucursales, incluida la principal<sup>1</sup>

Es decir, es un tipo de micronegocio (también de hasta 9 personas) que está definido por la existencia de un espacio físico.<sup>2</sup> Por ejemplo, una empresa con 20 empleados no sería un micronegocio, pero sí podría tener hasta 3 microestablecimientos. Adicionalmente, una actividad comercial que se realice en el espacio público no se considera un microestablecimiento, pero sí sería un micronegocio. Por otra parte, hasta el 2019 una microempresa era un micronegocio que tiene ingresos inferiores a cierto número.<sup>3</sup> En este estudio dejaremos de lado la actividad industrial, y nos centraremos en las actividades comerciales de comercio y servicios, las *tiendas de barrio*, que cobijan la mayor parte de este tipo de establecimientos. En la encuesta a microestablecimientos (MICRO) de 2015-16, el 61% de estos negocios son de tipo comercial, el 29% de servicios, y el remanente de tipo industrial. Los dos primeros grupos tienen algo más del 87% del personal y el 91% de los ingresos de ese tipo de negocios.<sup>4</sup> Si bien la encuesta no tiene un fin de representatividad geográfica, nos da una idea clara del panorama nacional debido a su presencia en 24 ciudades y sus áreas metropolitanas. A pesar de las diferencias en las definiciones expresadas arriba, las cifras son comparables a la Encuesta de Micronegocios EMICRON 2019,<sup>5</sup> y a la Gran Encuesta a las Microempresas GEM de la Anif.<sup>6</sup>

---

<sup>1</sup> Glosario Boletín Técnico Encuesta Microestablecimientos – MICRO Octubre 2015 y Septiembre 2016. [https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/microestablec/Bol\\_micro\\_2016.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/microestablec/Bol_micro_2016.pdf)

<sup>2</sup> Glosario Boletín Técnico Encuesta Micronegocios EMICRON – MICRO Enero – octubre 2019. <https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/micro/bol-micronegocios-2019-ene-oct.pdf>

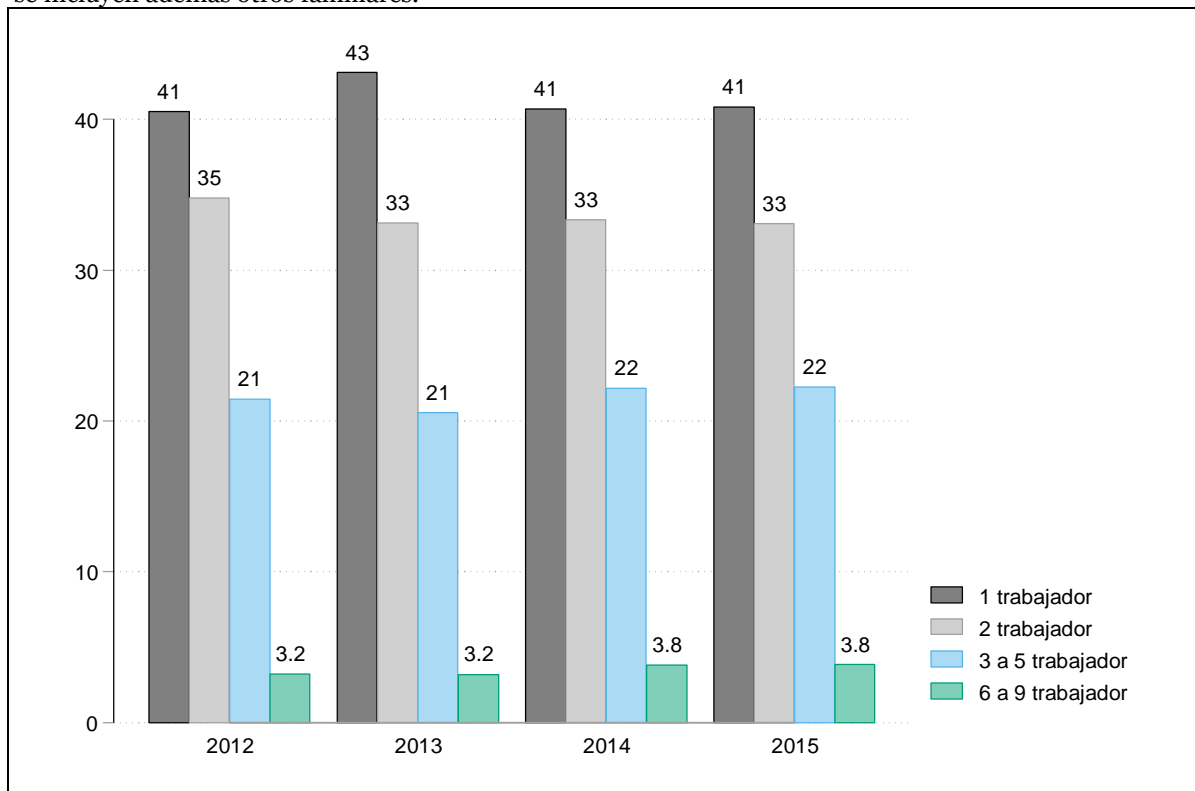
<sup>3</sup> La definición está dada por la Ley 590 del 2000, y por los decretos que la reglamentan. El decreto 957 de 2019 es el actual y no considera el número de empleados como un criterio. En este decreto, el corte en los ingresos para empresas de comercio es de aproximadamente 1500 millones de pesos.

<sup>4</sup> Boletín Técnico Encuesta Microestablecimientos – MICRO Octubre 2015 y Septiembre 2016. [https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/microestablec/Bol\\_micro\\_2016.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/microestablec/Bol_micro_2016.pdf)

<sup>5</sup> Boletín Técnico Encuesta Micronegocios EMICRON – MICRO Enero – octubre 2019. <https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/micro/bol-micronegocios-2019-ene-oct.pdf>

<sup>6</sup> ANIF. Informe de Resultados 2019. Gran encuesta a las microempresas. <http://www.anif.co/sites/default/files/publicaciones/anif-gem-0419.pdf>

Los micronegocios son clave para el mercado laboral del país. Al revisar las cifras de empleo de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) para Julio 2019, se ve que cerca de la mitad de todos los ocupados de Colombia en áreas metropolitanas trabajan en empresas donde a lo sumo hay 3 trabajadores.<sup>7</sup> La Ilustración 1 presenta los rangos de personal ocupado para las diferentes versiones de la encuesta MICRO. Se puede ver que durante los diferentes años del estudio se encuentra que cerca del 42% de los microestablecimientos tienen sólo una persona ocupada, y 33% tienen dos. Menos de un cuarto de ellos tienen entre tres y nueve empleados. Otro punto clave a tener en cuenta es que, en promedio, para todos los años, el 63% de los trabajadores corresponden al dueño o la familia del dueño, el 25% es un empleado a tiempo indefinido, y el resto son trabajadores temporales. Visto de otra forma, la tienda de barrio clásica está constituida por una o dos personas que son los dueños, un empleado fijo, y de vez en cuando con la ayuda de un trabajador temporal. En general, según los datos de la EMICRON, los micronegocios son en un 74% creados por sólo una persona y en un 18% se incluyen además otros familiares.



*Ilustración 1. Rangos de personal ocupado*

Fuente: Cálculos propios con DANE – ENCUESTA DE MICROESTABLECIMIENTOS de los sectores comercio y servicios

Otro dato clave está en la antigüedad. La Ilustración 2 nos muestra que esta clase de negocios llevan un tiempo largo en el mercado, y la proporción de negocios nuevos ha venido cayendo. Para 2012 el 38% llevaba menos de 5 años mientras que para 2015 esta cifra llegó al 30%. Estas cifras son menores a los de las microempresas en general, la GEM de 2018 reporta un 63% para las del sector comercial y de servicios. En cuanto a micronegocios, la EMICRON 2019 para cabeceras municipales da un 45%. Parte de la diferencia entre las fuentes, más allá de las definiciones de la unidad de análisis, está en el diseño de la encuesta MICRO, que busca lugares con más de un año de operación y basa su muestra en un panel. No obstante, el número de nuevos negocios es importante. ¿Cuáles de estos son negocios que van a mantener su tamaño?, ¿cuáles van a crecer y cuáles van a desaparecer? Estos elementos de la dinámica son claves para guiar la política pública.

<sup>7</sup> Cálculos propios usando datos de la GEIH, Julio 2019 áreas metropolitanas. Preguntas P6870 y P7075.

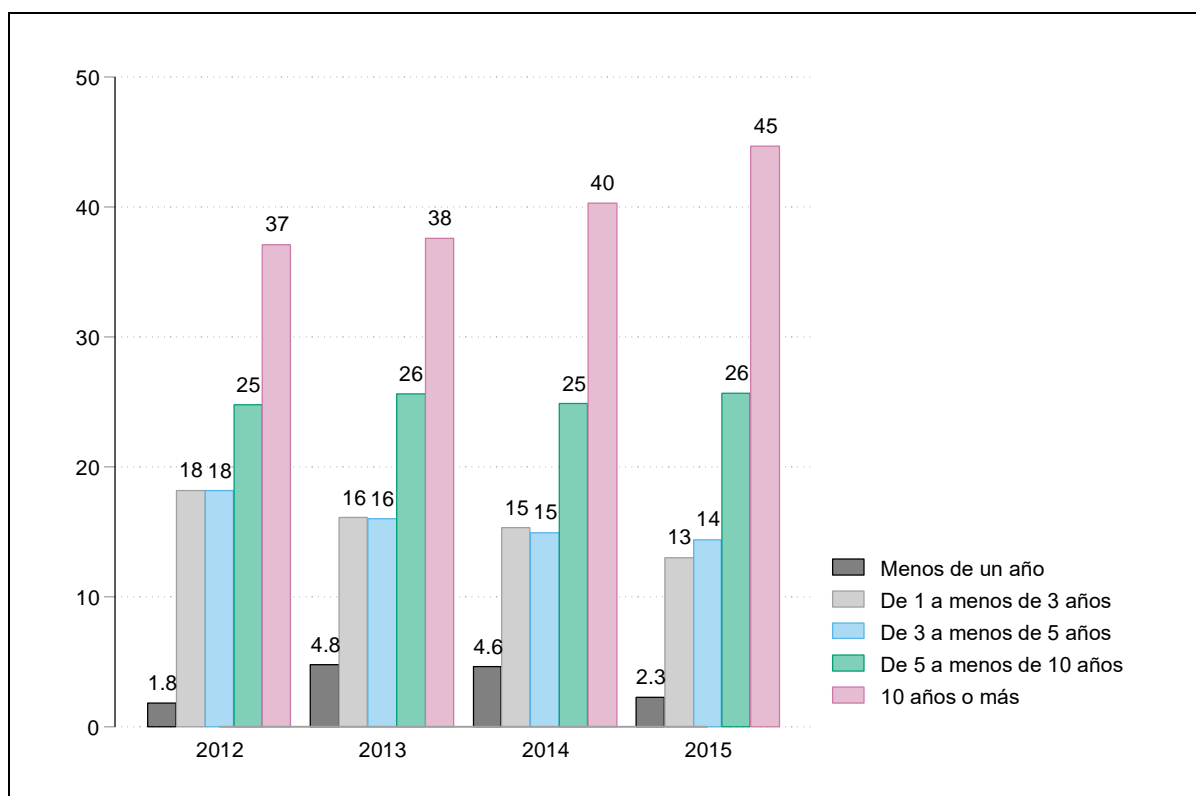


Ilustración 2. Tiempo de funcionamiento

Fuente: Cálculos propios con DANE – ENCUESTA DE MICROESTABLECIMIENTOS de los sectores comercio y servicios

La formalidad de los negocios es otro aspecto clave. La formalidad tiene diferentes perspectivas, dependiente de los requisitos legales que se estén analizando. El CONPES 3956 establece cuatro dimensiones: la de entrada (registro), la de insumos (aseguramiento de trabajadores), procesos de producción y de comercialización, y por último a tributaria. Las mediciones usuales se basan en tres de estos grupos, y están medidas por la tenencia de un registro en cámara de comercio, la afiliación a la seguridad social de los trabajadores, la tenencia de licencias, y la tenencia del registro único tributario (RUT). Si bien estas son medidas imperfectas, dan una idea de las limitaciones existentes.

Para los micronegocios en áreas urbanas, la EMICRON 2019 muestra que sólo un 32.3% de estos negocios tienen o el registro en cámara de comercio o el RUT. Adicionalmente, sólo el 10,2% de los dueños de negocio realizó pagos a salud y a pensión, y un 5.5% sólo hizo aportes a salud.<sup>8</sup> Para microempresas en general, la GEM 2019 muestra la tenencia de registro en cámara de comercio está entre el 73% y 76% según el sector, y el 82% tiene RUT. Frente a licencias de funcionamiento, entre 60% y 71% tienen dicho requisito. Finalmente, frente a seguridad social, la cifra de aportes está entre el 42% y el 50% y se aduce como razón principal los altos costos y sencillamente no querer hacerlo. La gran diferencia entre ambas encuestas viene del grupo objetivo de las encuestas. La EMICRON busca a personas en la GEIH y de ahí establece su universo de negocios. La GEM utiliza en su mayoría empresas formales.

Los microestablecimientos de la MICRO, al no incluir comercio ambulante, presentan cifras similares a la GEM: 73% tienen registro mercantil y 78% el RUT. El 91% de los negocios registrados los están como persona natural. Estas cifras son estables en el tiempo como se ve en la Ilustración 3. Lo que sí nos da una dimensión extra: la seguridad social es mucho más baja que en la GEM porque se tiene en cuenta que sólo se le paga salarios a uno de cada tres ocupados en el negocio. De dichos empleados asalariados, hay aportes en salud y pensión por el 64% de ellos. Del resto, generalmente en dueño y sus familiares, pocos realizan aportes como se discutió anteriormente con los datos de la EMICRON 2019.

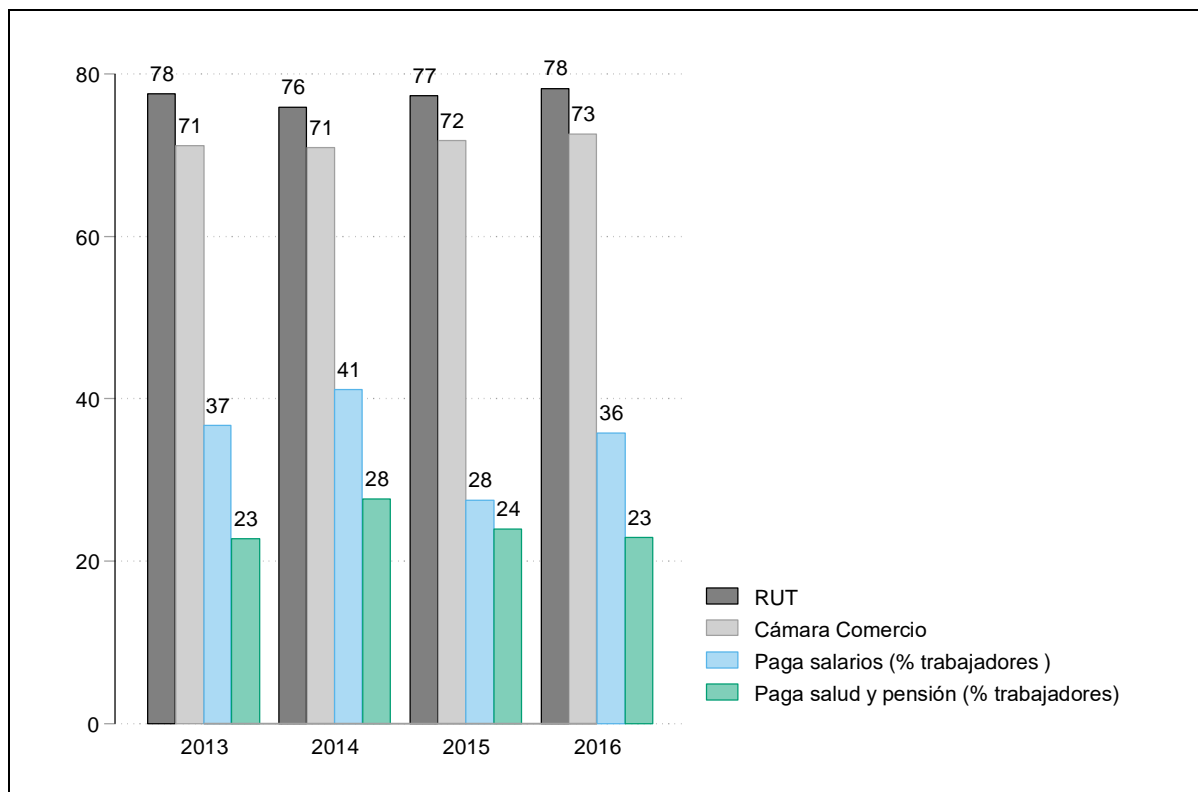
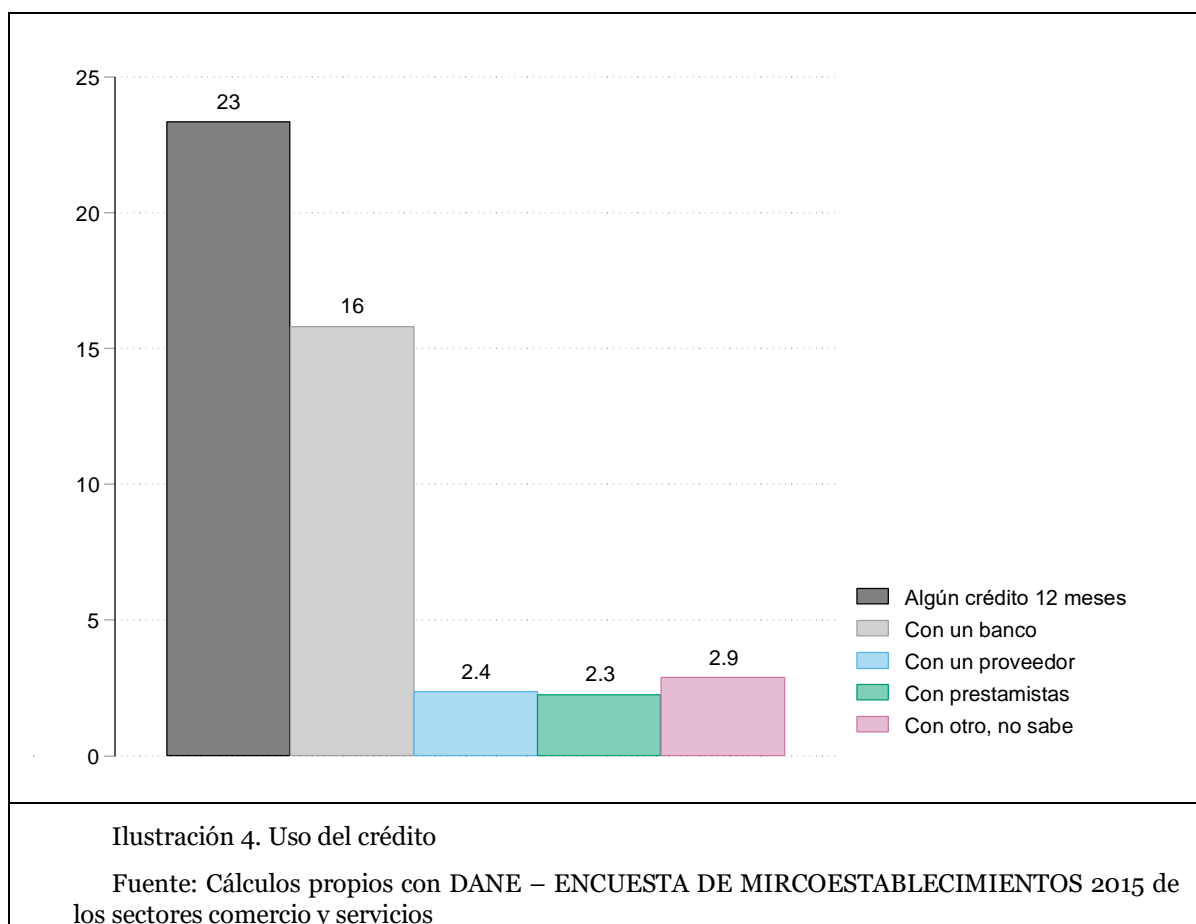


Ilustración 3. Formalidad

Fuente: Cálculos propios con DANE – ENCUESTA DE MIRCOESTABLECIMIENTOS de los sectores comercio y servicios

Otra característica clave que nos muestra la MICRO es el bajo uso de créditos. En la versión 2015 de la misma, presentada en la Ilustración 4, vemos que sólo 23% de los negocios solicitaron un crédito (el 94% lo obtuvieron). De esos, el 70% (o un 16% del total) son con una entidad financiera regulada. El 30% restante busca directamente a su proveedor, utiliza un gota a gota (prestamista), amigos, familiares, etc. La mayoría de los que no lo solicitaron aduce que no necesita un crédito (72%) o que son muy caros (13%). No obstante, sólo un 15% de los negocios reporta que ha estado ahorrando durante los últimos 12 meses. Las cifras son muy parecidas si vamos a la GEM 2018: 15% solicitaron préstamo, 93% aprobado, 74% en bancos, cerca de un 70% de los que no solicitaron dijeron o que no les ofrecieron uno o que no lo necesitaban. La EMICRON 2019 nos da una mirada extra y es la fuente de financiamiento: el 75% de los propietarios usaron sus propios recursos, un 10% utilizó financiamiento de sus familiares y otro 10% recurrió a un banco.



Para terminar con la caracterización, la pregunta es cuál es el tipo más común de microestablecimientos comerciales y de servicios. Según la GEM 2018 y 2019, los establecimientos más comunes son aquellos dedicados a alimentos y bebidas, hoteles y restaurantes, productos textiles y prendas de vestir, artículos de uso doméstico, servicios de informática, ferreterías y afines, y productos farmacéuticos y de tocador. En esto concuerda el estudio VI Censo de Infocomercio realizado por la firma Servinformación, quienes dan datos más detallados: los microestablecimientos más comunes son las tiendas de abarrotes (24%) seguidas de los salones de belleza (9.4%), los restaurantes (9.1%), las ferreterías (3.9%) y las droguerías (3.8%).<sup>9</sup> La GEM también nos dice que sus dueños están generalmente en los estratos 2 y 3, donde también está la mayor parte de la población del país.

### ¿Quién se vuelve un tendero? Dos visiones alternas

La gran pregunta detrás de las tiendas de barrio, y en general, de las microempresas, es quién decide crearlas. La pregunta es esencialmente la misma de por qué se crean empresas, salvo por dos componentes: (i) fuente de capital directamente ligado a uno o pocos hogares, (ii) y el bajo cumplimiento de todas las disposiciones legales de estos establecimientos (informalidad). Por tal motivo, la primera gran discusión es sobre los tipos de políticas públicas deben aplicarse a esta clase negocios: ¿debe buscarse su formalización?, ¿deben crearse ayudas de crédito?, ¿programas de acompañamiento e impulso? Para poder abordar estos temas, en primer lugar, revisaremos las ideas básicas sobre el emprendimiento en la teoría económica, y luego revisaremos la discusión específica a la informalidad que se apalanca en la primera.

<sup>9</sup> Revista Dinero. Colombia es un país de tiendas de barrio y peluquerías. Disponible en: <https://www.dinero.com/edicion-impresa/caratula/articulo/radiografia-del-pequeno-comercio-colombiano-en-2017/249795>

## **Teorías económicas del emprendimiento**

Según Parker, las teorías del emprendimiento posteriores a los años 70 son en esencia modelos de selección de ocupación.<sup>10</sup> Aquí se toma al emprendimiento como realizar cualquier actividad económica donde los individuos se enfrenten a los riesgos propios de la inversión y retorno. A continuación, vamos a dar un vistazo rápido a los conceptos más amplios revisados por Parker.

En general, todo emprendimiento proviene del mismo proceso de optimización: un hogar elige entre un portafolio de inversiones para invertir sus ahorros; bien sea dejarlos en una cuenta de ahorros, una alcancía, colocarlos en depósitos de término fijo, en fondos colectivos administrados por un tercero, o invertirlos en un emprendimiento. El proceso involucra considerar las creencias de los hogares sobre elementos como la rentabilidad, las necesidades de liquidez, las necesidades de flexibilidad en cuanto a horarios, los conocimientos financieros, la existencia de barreras e imperfecciones en los mercados financieros (formales y no formales), y finalmente, de la existencia de una idea factible de emprendimiento y de las capacidades gerenciales de los miembros de la familia. La forma en la cual se entrelazan las creencias que los hogares tienen sobre estos componentes, más su disponibilidad de recursos, existencia de alternativas de ingreso (salarios) y aversión al riesgo, llevan a situaciones potencialmente diversas sobre quién es un emprendedor, cuántos recursos del hogar (tiempo y dinero) se invierten, y qué clase de empresas surgen.

De forma general, los modelos más aceptados en la literatura de emprendimiento asumen la existencia de una distribución de ideas en la sociedad. Bajo un mercado financiero perfecto, aquellos con los mejores proyectos (en términos de su rentabilidad esperada) pueden ser financiados. Esto quiere decir que una distribución aleatoria de ideas en la sociedad debería llevar a que no exista correlación entre ser un emprendedor y variable alguna del hogar pre-emprendimiento. Claramente esto no ocurre, por lo que parte de la explicación viene sobre la distribución de las ideas a través de características como la educación o la experiencia en sectores específicos de la economía. No obstante, esto sigue siendo insuficiente para explicar por qué, dentro de grupos sociales relativamente homogéneos, hay diferencias sistemáticas entre quién es un emprendedor condicional en elementos como la experiencia en emprendimientos de la familia. Blau es de los primeros que introduce el concepto de habilidades gerenciales, como aquel componente que va a llevar a que algunas personas logren obtener una mayor rentabilidad esperada de una idea, haciéndolos más proclives que otras.<sup>11</sup> Estas habilidades pueden llevar a que los emprendedores obtengan mejores ingresos que los asalariados, a pesar de contar con recursos iniciales similares.

## **Informalidad como resultado de la exclusión**

Una de las características distintivas de los emprendimientos en países de ingresos bajos y medios frente a los países de ingreso alto está en el tamaño de la economía informal. Como vimos en la caracterización de las tiendas de barrio para Colombia, hay una proporción importante de negocios que no cumplen todos los requisitos que deberían de acuerdo a la legislación. Como lo exponen Perry et al, esta “cultura de la informalidad” trae implicaciones serias para la sostenibilidad de los sistemas de protección social, e implica a una mayor carga fiscal y competencia desleal para los negocios formales.<sup>12</sup>

Una primera visión del mundo informal es la desconexión entre las instituciones formales y la realidad económica. Esta visión, popularizada con el trabajo de De Soto, nos dice que las barreras regulatorias y la falta de servicios públicos generan imperfecciones en los mercados que excluyen a cierto grupo de emprendedores de la capacidad de desarrollar su potencial.<sup>13</sup>

En esta literatura, el rol de la imperfección de los mercados financieros termina impactando la capacidad de los hogares para realizar los negocios que desean. Esta es la fuente de trampas de pobreza, donde las personas con ingresos limitados no tienen opción alguna para salir. De estas ideas surge el concepto de las

---

10 Parker, S. C. (2018). Capítulo 2, “Theories of entrepreneurship” en *The economics of entrepreneurship*. Cambridge University Press

11 Blau, D. M. (1985). Self-employment and self-selection in developing country labor markets. *Southern Economic Journal*, 351-363.

12 Perry, G. E., Arias, O., Fajnzylber, P., Maloney, W. F., Mason, A., & Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informality: Exit and exclusion*. The World Bank.

13 De Soto, H. (1989) *The other path*. Tauris & Co, Ltd.



microfinanzas: si es posible resolver los problemas de restricciones crediticias al proveer acceso al crédito para todos, será posible lograr que aquellos hogares con buenas ideas y capacidad gerencial salgan adelante. Esta clase de ideas hizo famoso a Muhammad Yunus, premio nobel de la paz en 2006 junto al Grameen Bank por su contribución a la reducción de la pobreza, quien impulsó la industria de los microcréditos viendo la falta de acceso a crédito para pequeños negocios en Bangladesh en los años 70.<sup>14</sup> Desafortunadamente, otros premios nobel, Banerjee y Duflo, entre otros autores, han mostrado que los resultados a largo plazo de las microfinanzas no son tan prometedores como se deseó.<sup>15,16</sup>

Otro impulso fuerte a las teorías está dado por las amplias reformas en todo el mundo impulsadas por el Banco Mundial. Uno de los reportes más conocidos del Banco Mundial es su *Doing Business* que desde 2002 compara las regulaciones para hacer negocios en 190 países, el cual ha sido una de las principales razones esgrimidas para impulsar muchas reformas en países de ingresos medios. Sin ir más lejos, en 2019 se implementaron 35 reformas en 21 países de América Latina.<sup>17</sup> Uno de los peligros que se han detectado es el ranking da a entender que un país es mejor si tiene menos regulaciones, lo cual no es obvio en todo caso.<sup>18</sup> Evaluaciones sobre estas reformas nos dicen que si bien los nuevos negocios podrían ser menos informales, es muy poca la respuesta de los negocios ya informales a la “zanahoria” de más información y mayor simplicidad para realizar negocios.<sup>19</sup> Por ejemplo, de Andrade, Bruhn y McKenzie estudian un experimento realizado en Belo Horizonte donde se redujeron los costos asociados a la formalidad, se entregó información sobre este proceso a todos, y en algunos casos, se aplicaron controles más estrictos.<sup>20</sup> Los beneficios no mejoraron las tasas de formalización, y si bien el “garrote” tuvo cierto impacto fue a costa de una pérdida de confianza en las instituciones. Luego Rocha, Ulysea y Ratcher estudiaron la estrategia a un mayor extremo, con fuertes reducciones a los impuestos derivados de la formalización en el marco de un programa del gobierno brasileño.<sup>21</sup> En ese caso sí se vieron reducciones en informalidad, pero a un importante costo fiscal.

Si bien los esfuerzos para lograr mayor formalización mediante reformas no son muy alentadores, es más preocupante ver los beneficios que da la formalización a las empresas que así lo deciden. Benhassine et al. incrementaron en 16 pp. la formalidad de las empresas con un experimento a gran escala en Benin. Como principal intervención se utilizaron asesores altamente calificados para visitar cada empresa y presentar los beneficios y ventajas del programa, además de ayudarles a cumplir con todos los requerimientos. El programa, bastante caro de por sí, además incluía una fuerte reducción de impuestos en los primeros años. Si bien hubo algunas mejoras en cuanto a capacitación y prácticas gerenciales, no hubo cambios en el número de clientes, ventas, beneficios, o la calidad de vida. Los autores concluyen que el objetivo de estas intervenciones no debe ser lograr mayores rendimientos fiscales al corto plazo.

## El emprendedor como desempleado disfrazado

La anterior es la visión del emprendedor, como aquella persona que hubiese podido ser un empleado pero que está dispuesto a correr los riesgos dado que espera altos rendimientos. No obstante, una visión menos positiva también se encuentra en la literatura: el emprendimiento como resultado de la exclusión. Esta es la

---

14 The Nobel Prize. Muhammad Yunus Biographical. Disponible en: <https://www.nobelprize.org/prizes/peace/2006/yunus/biographical/>

15 Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R., & Kinnan, C. (2015). The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation. *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), 22-53.

16 De Aghion, B. A., Armendáriz, B., & Morduch, J. (2007). *The economics of microfinance*. MIT press.

17 World Bank (2020). *Doing Business 2020*. Hoja de datos: América Latina y el Caribe. Disponible en: <https://espanol.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/pdf/db2020/DB20-FS-LAC---spanish.pdf>

18 World Bank. (2008). *Doing Business: An Independent Evaluation: Taking the Measure of the World Bank-IFC Doing Business Indicators*. World Bank. Disponible en: [https://siteresources.worldbank.org/EXTDOIBUS/Resources/db\\_evaluation.pdf](https://siteresources.worldbank.org/EXTDOIBUS/Resources/db_evaluation.pdf)

19 Bruhn, M., & McKenzie, D. (2014). Entry regulation and the formalization of microenterprises in developing countries. *The World Bank Research Observer*, 29(2), 186-201.

20 De Andrade, G. H., Bruhn, M., & McKenzie, D. (2013). A helping hand or the long arm of the law? Experimental evidence on what governments can do to formalize firms. *The World Bank*.

21 Rocha, R., Ulysea, G., & Ratcher, L. (2018). Do lower taxes reduce informality? Evidence from Brazil. *Journal of development economics*, 134, 28-49.

visión de la economía dual, ampliamente defendida por autores como Tokman, y Racuh.<sup>22,23</sup> En esta literatura, la economía informal es el resultado de la trampa de pobreza que surgen de las barreras de los mercados imperfectos: un hogar que no puede invertir en formación de capital humano no tiene el capital suficiente para invertir en proyectos rentables de terceros, y por ende no le es posible a sus miembros entrar en la economía moderna, tiene como única opción establecer emprendimientos. Es decir, el emprendimiento es la única opción frente a la falta de otras opciones de ingreso. Estos negocios son en principio ineficientes, y a medida que las barreras a la formación del capital humano y a la inversión se desmontan, naturalmente deben desaparecer.

La implicación de esta visión es que los gobiernos no deben utilizar sus recursos ni para combatir la informalidad de los pequeños negocios, pero tampoco para impulsarlos. Por ejemplo, Early y Sakova, en el contexto de los países que se encontraban tras la cortina de hierro, estiman un modelo econométrico para separar los emprendedores productivos de los cuenta-propia que hubiesen estado mejor como empleados pero que no tuvieron otra opción debido al colapso de las empresas estatales.<sup>24</sup> Para ellos esta distinción es clave dado que si todos los pequeños negocios corresponden a emprendedores productivos, se podía esperar un gran desempeño de estas economías; pero si todos eran los desempleados “escondidos”, la liberalización de estas economías podía tomarse como un fracaso. El resultado es algo en la mitad.

Esencialmente la diferencia conceptual está en la distribución de los retornos: en la visión “romántica”, como La Porta y Shleifer llaman a la posición de De Soto, la distribución de ideas y capacidades no está asociada a las características que llevan a la exclusión (ej. educación, pobreza), y el gran problema radica en la imperfección de mercados financieros.<sup>25</sup> En la visión dual más extrema, toda buena idea será ejecutada por alguien con capacidades gerenciales; las “empresas” de los excluidos son sólo expresiones de la falla del mercado laboral. De Mel, McKenzie y Woodruff dirigieron un experimento a gran escala en Sri Lanka con el objetivo de determinar esto.<sup>26</sup> Esencialmente, entregaron dinero directamente a las pequeñas empresas, con diferentes tamaños, con el objetivo de determinar la importancia de las fallas de los mercados financieros. Tal como la teoría indica en tal caso, encontraron mayores tasas de retorno para los emprendedores con mayores limitaciones de capital. Más aún, las tasas de retorno eran generalmente mayores a las de simplemente invertir el dinero en activos libres de riesgo. Este resultado es demoledor para la visión dual.

La promesa de la desaparición de la informalidad con el mayor crecimiento económico y desarrollo también se ve en jaque con observaciones más sencillas. Levy y Székely documentan cómo la escolaridad en América Latina ha crecido notablemente en las últimas décadas pero con reducciones mucho más modestas en la informalidad.<sup>27</sup>

## Más allá del “capital”

Como vimos anteriormente, las discusiones centrales en economía se encuentran alrededor de la distribución de retornos a las ideas de los emprendedores. No es posible decir que todas las pequeñas empresas estén condenadas a ser improductivas, pero tampoco que todas ellas son potencialmente grandes negocios. Hurst y Lusardi muestran que la probabilidad de ser un emprendedor en EEUU no está asociada con la riqueza sino para los hogares muy ricos.<sup>28</sup> Si bien este resultado no ha sido finalmente corroborado, sí generó bastante discusión sobre las políticas de fomento a los microempresarios. Shane por ejemplo, ataca la idea de subsidiar la creación de pequeñas empresas precisamente porque en EEUU (así como en todo el mundo), la mayoría de

---

22 Tokman, V. E. (1992). *Beyond regulation: The informal economy in Latin America* (No. 330.9 B573b). Colorado, US: Lynne Rienner Publishers.

23 Rauch, J. E. (1991). Modelling the informal sector formally. *Journal of development Economics*, 35(1), 33-47.

24 Earle, J. S., & Sakova, Z. (2000). Business start-ups or disguised unemployment? Evidence on the character of self-employment from transition economies. *Labour economics*, 7(5), 575-601.

25 La Porta, R., & Shleifer, A. (2008). *The Unofficial Economy and Economic Development*. Brookings Papers on Economic Activity.

26 De Mel, S., McKenzie, D., & Woodruff, C. (2008). Returns to capital in microenterprises: evidence from a field experiment. *The quarterly journal of Economics*, 123(4), 1329-1372.

27 Levy, S., & Székely, M. (2016). ¿Más escolaridad, menos informalidad? Un análisis de cohortes para México y América Latina. *El trimestre económico*, 83(332), 499-548.

28 Hurst, E., & Lusardi, A. (2004). Liquidity constraints, household wealth, and entrepreneurship. *Journal of political Economy*, 112(2), 319-347.

ellos son empresas familiares que parecen ser más un sustituto de un salario fijo más que una empresa con perspectivas de crecimiento.<sup>29</sup> La sugerencia entonces es la creación de fondos de fomento que se enfoquen en las empresas que tienen un potencial real de crecer. De hecho, en general se busca generar mecanismos para separar las empresas según su potencial de crecimiento, y encontrar las “gacelas” que deben impulsarse.<sup>30</sup> Si bien esto tiene sentido para el crecimiento económico y la productividad, hay dos grandes preguntas. La primera es cómo identificar las firmas de crecimiento rápido para impulsarlas financieramente, y la segunda qué hacer con las demás empresas.<sup>31</sup> Parece no haber una receta mágica, como decir que sólo son aquellas en un sector específico (ej. tecnología), y sólo sobre la marcha se puede descubrir aquellos negocios con gran potencial.<sup>32</sup>

Es importante tener en cuenta varios aspectos sobre la naturaleza de los emprendedores. Primero, como vimos arriba, no es claro que mayor riqueza lleve a más emprendimiento. De hecho, vimos que la mayoría de micronegocios están en la clase media (estratos 2 y 3), principalmente porque la mayoría de la población está en esa categoría. Adicionalmente, algo clave es la herencia emprendedora: los hijos de emprendedores tienen una probabilidad mucho más alta de también serlo. Lindquist, Sol y Van Praag muestran que esta herencia no es algo de genética, sino que es principalmente a través del rol que ejercen sobre sus hijos.<sup>33</sup> Esta clase de observaciones son la base para pensar en la posibilidad de educación para el emprendimiento y el crecimiento.<sup>34</sup> El objetivo hoy en día es fomentar capacidades en áreas como la innovación, adopción de nuevas tecnologías, capacidades gerenciales, y fomentar las conexiones y aprendizaje entre negocios.<sup>35</sup> Lo que se ha encontrado es que esta clase de educación sirve como un mecanismo para identificar a las personas que mejores aptitudes empresariales tienen.<sup>36</sup> Otro de los libros de esta colección se dedica exclusivamente al tema de la educación para el emprendimiento.

## Conclusiones

Este trabajo busca dar una idea rápida de las características esenciales de las tiendas de barrio en Colombia.

En primer lugar, vimos que el tendero típico es una persona individual que se registra como comerciante individual, que trabaja junto a un familiar. Ellos no cotizan a seguridad social ni devengan un salario fijo, pero en la mitad de los casos sí realizan los aportes de salud y pensión a su empleado fijo. El negocio fue formado con los ahorros de la familia, de los retornos del mismo pocos ahorran, pero tampoco se endeudan. Si lo ven necesario, preferiblemente lo hacen con una entidad financiera regulada. Cerca de la mitad de estos negocios lleva más de 10 años en el mercado, el resto son relativamente nuevos. Todo lo anterior nos dice que estos negocios no crecen rápido (si es que lo hacen) y podrían estar poco cubiertos dada su exposición al riesgo por robos, desastres naturales, enfermedades, condiciones macroeconómicas, etc. De paso, no sólo está expuesto el negocio sino la familia, porque las dos economías están íntimamente ligadas.

En segundo lugar, vimos que las teorías del emprendimiento asociados a los pequeños negocios nos dan dos hipótesis. O la tienda se creó porque no había ninguna otra opción laboral y por ende es el único medio de subsistencia, luego no tiene futuro; o es una mejor opción que colocar los ahorros en el sistema financiero y trabajar, pero no se cuentan con todos los instrumentos para impulsarla correctamente. Quizás la segunda es

---

29 Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small business economics*, 33(2), 141-149.

30 Nightingale, P., & Coad, A. (2014). Muppets and gazelles: political and methodological biases in entrepreneurship research. *Industrial and Corporate Change*, 23(1), 113-143.

31 Mason, C., & Brown, R. (2013). Creating good public policy to support high-growth firms. *Small Business Economics*, 40(2), 211-225.

32 Grover Goswami, A., Medvedev, D., & Olafsen, E. (2019). High-growth firms: Facts, fiction, and policy options for emerging economies. The World Bank.

33 Matthew J. Lindquist, Joeri Sol, and Mirjam Van Praag, "Why Do Entrepreneurial Parents Have Entrepreneurial Children?," *Journal of Labor Economics* 33, no. 2 (April 2015): 269-296.

34 Henry, C., Hill, F., & Leitch, C. (2017). *Entrepreneurship education and training: the issue of effectiveness: the issue of effectiveness*. Routledge.

35 Grover Goswami, A., Medvedev, D., & Olafsen, E. (2019). High-growth firms: Facts, fiction, and policy options for emerging economies. The World Bank.

36 Von Graevenitz, G., Harhoff, D., & Weber, R. (2010). The effects of entrepreneurship education. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76(1), 90-112.

más acertada que la primera en el caso de las tiendas de barrio, pero no podemos olvidar que muchos de los más recientes experimentos nos dicen que es muy difícil lograr que las ya existentes cumplan con todas las regulaciones, en Colombia en particular, estamos hablando de los aportes a seguridad social.

En tercer lugar, vimos que es posible pensar en intervenciones que vayan más allá de los debates clásicos sobre rentabilidad de la idea y falta de acceso al crédito. En la actualidad, los principales programas se enfocan en las aptitudes asociadas a los emprendedores, y de esta forma lograr identificar aquellos negocios que pueden crecer rápido para impulsarlos. No obstante, no hay una llave maestra, son muchos los factores asociados al éxito y diferentes necesidades las que tienen diferentes tipos de negocios y sus dueños.

Las tiendas de barrio son resultados óptimos para las capacidades y capital de los hogares, y con políticas de crédito, formación de habilidades, etc., es posible lograr que sean competitivas.

## **Agradecimientos**

Esta serie de documentos de trabajo es financiada por el programa “Inclusión productiva y social: programas y políticas para la promoción de una economía formal”, código 60185, que conforma Colombia Científica-Alianza EFI, bajo el Contrato de Recuperación Contingente No.FP44842-220-2018.

## **Acknowledgments**

This working paper series is funded by the Colombia Científica-Alianza EFI Research Program, with code 60185 and contract number FP44842-220-2018, funded by The World Bank through the call Scientific Ecosystems, managed by the Colombian Ministry of Science, Technology and Innovation.