

EFFECTO TRIBUTARIO QUE CAUSARON LOS VENEDORES INFORMALES DE LA
CALLE 13 DE SOACHA CUNDINAMARCA EN LOS AÑOS 2012 Y 2013

YURY CARDOZO SALCEDO
MARÍA PAULA TAVERA MALDONADO

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
TECNOLOGIA EN COSTOS Y AUDITORIA
SOACHA CUNDINAMARCA

2014

Tabla de Contenido

RESUMEN	9
ABSTRACT	10
INTRODUCCIÓN	11
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	13
OBJETIVO GENERAL	14
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	15
JUSTIFICACIÓN	16
MARCO CONCEPTUAL	17
1. LOS TRIBUTOS:	17
2. CLASES DE TRIBUTOS	17
3. IMPUESTOS:	17
4. TASA, IMPORTE O DERECHO	17
5. INCENTIVOS TRIBUTARIOS:	17
6. OBLIGACIÓN TRIBUTARIA:	17
7. HECHO GENERADOR	18
8. SUJETO ACTIVO	18
9. SUJETO PASIVO	18

VENEDORES INFORMALES CALLE 13 SOACHA	3
10. LOS CONTRIBUYENTES:	18
11. BASE GRAVABLE:	18
12. TARIFA:	18
MARCO METODOLÓGICO	19
1. TIPO DE INVESTIGACIÓN	19
2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	19
3. POBLACIÓN Y MUESTRA	19
4. OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN	20
5. TIEMPO PARA RECOLECTAR LOS DATOS	20
CAPÍTULO I	21
GENERALIDADES DEL COMERCIO INFORMAL	21
1. DEFINICIÓN DEL TÉRMINO INFORMAL	21
2. CAUSAS DEL COMERCIO INFORMAL EN COLOMBIA	21
2.1 MIGRACIÓN Y CRECIMIENTO URBANO	21
2.2 DESEMPLEO	22
2.3 LOS INGRESOS	22
3. RAZONES QUE GENERAN LA EXISTENCIA DE COMERCIO INFORMAL EN UN PAÍS.	23
3.1 EXISTE EL COMERCIO INFORMAL, PORQUE HAY DEMANDA	23
3.2 EL AUMENTO DEL COMERCIO INFORMAL, CONTRIBUYE A LA FUERZA DE TRABAJO	23
3.3 LOS PRECIOS	23
4. PROBLEMÁTICAS DEL COMERCIO INFORMAL	24

CAPÍTULO II **25**

SOACHA **25**

1. RESEÑA HISTÓRICA	25
2. POBLACIÓN	26
3. EDUCACIÓN	27
4. POBREZA	27
5. NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS NBI	28
6. PRODUCTO INTERNO BRUTO	28
7. ESTRUCTURA EMPRESARIAL	29
7.1 NÚMERO DE EMPRESAS	29
7.2 REPRESENTACIÓN EMPRESARIAL	29
8. ASPECTOS FISCALES	30
8.1 GASTO PÚBLICO, DESTINADO A LA INVERSIÓN.	30
9. DESEMPLEO	30
9.1 DISTRIBUCIÓN LABORAL	31
9.2 LEY 1636 DE 2013: LEY DE PROTECCIÓN AL DESEMPLEO EN COLOMBIA	31
9.3 LEY 1429 DE 2010	32

CAPÍTULO III **35**

ANÁLISIS Y RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN **35****RESULTADOS DE LA ENCUESTA** **35**

1. CUÁLES FUERON SUS INGRESOS, SEGÚN LAS VENTAS EN LOS RESPECTIVOS AÑOS	35
2. CLASIFIQUE SUS GASTOS, SEGÚN LOS RANGOS, PARA CADA UNO DE LOS AÑOS.	36

VENEDORES INFORMALES CALLE 13 SOACHA	5
3. SEGÚN CADA AÑO, ¿EN QUÉ MESES, RECIBIÓ MAYOR INGRESO POR LAS VENTAS GENERADAS?	38
4. ¿CUENTA CON EMPLEADOS?	39
5. ¿PERTENECE A ALGUNA ASOCIACIÓN O CORPORACIÓN?	40
6. ¿HACE CUÁNTO TIEMPO QUE ESTÁ UBICADO EN ESTA ZONA?	41
7. ¿A QUÉ NIVEL DE ESCOLARIDAD PERTENECE?	42
8. ¿A CUÁL ESTRATO PERTENECE?	43
9. DENTRO DE LA SIGUIENTE CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS. ¿CUÁL ES LA QUE USTED VENDE?	44
10. EN SU OPINIÓN ¿CÓMO CALIFICARÍA LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE SOACHA?	46
11. ACTUALMENTE, ¿CUENTA CON ALGUNA CLASE DE PRÉSTAMO, PARA FINANCIAR SU NEGOCIO?	47
12. ¿LE GUSTARÍA FORMALIZAR SU NEGOCIO?	48
CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN	50
CAPITULO IV	51
<hr/>	
RESULTADOS DE LOS COSTOS DE EVASIÓN EN LOS AÑOS 2012 Y 2013 POR LOS VENEDORES INFORMALES DE LA CALLE 13 DE SOACHA	51
1. IMPUESTOS NACIONALES	51
1.1 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO IVA	51
1.1.1 RÉGIMEN SIMPLIFICADO	51
1.1.2 OBLIGACIONES PARA LOS RESPONSABLES DEL RÉGIMEN SIMPLIFICADO	51
1.3 IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS	52
1.4 RETENCIÓN EN LA FUENTE	52
2. IMPUESTOS MUNICIPALES.	53
2.1 IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO	53
2.1.1 RÉGIMEN SIMPLIFICADO	54

VENEDORES INFORMALES CALLE 13 SOACHA	6
2.2.2 RANGO DE INGRESOS	54
2.2 IMPUESTO COMPLEMENTARIO DE AVISOS Y TABLEROS	54
2.3 OTRAS GENERALIDADES	55
2.4 RESULTADOS	55
2.5 DINERO QUE SE DEJÓ DE RECAUDAR POR ESTE IMPUESTO AÑO 2012	56
2.6 DINERO QUE SE DEJÓ DE RECAUDAR POR ESTE IMPUESTO AÑO 2013	57
2.7 PROYECCIÓN	58
3 IMPUESTO DE OCUPACIÓN DE VÍAS Y ESPACIO PUBLICO	59
3.1 DINERO QUE SOACHA DEJADO DE PERCIBIR POR EL IMPUESTO DE OCUPACIÓN DE VÍAS Y ESPACIO PÚBLICO	59
4. IMPUESTO DE PUBLICIDAD VISUAL EXTERIOR.	60
5. INCENTIVOS FISCALES	61
5.1 ESTÍMULOS A LA CONSTITUCIÓN DE NUEVAS EMPRESAS	61
5.2 ESTÍMULOS A LA FORMACIÓN EMPRESARIAL Y PROTECCIÓN DEL ESPACIO PÚBLICO.	61
5.3 COSTOS QUE EL MUNICIPIO DEJARÍA DE PERCIBIR DURANTE DOS AÑOS, SI LOS VENEDORES INFORMALES DECIDIERAN FORMALIZARSE	62
5.4 COSTOS QUE EL MUNICIPIO RECIBIRÍA SI LOS VENEDORES INFORMALES DE LA CALLE 13 SE FORMALIZARAN	62
6. DINERO QUE EL MUNICIPIO DEJO DE RECAUDAR POR LOS VENEDORES FORMALES EN LA CALLE 13, A CAUSA DE LOS VENEDORES INFORMALES, SEGÚN LA CLASIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS	63
CONCLUSIONES	71
REFERENCIAS	72
ANEXOS	75

Índice de las tablas

Tabla 1	33
Tabla 2	35
Tabla 3	36
Tabla 4	38
Tabla 5	39
Tabla 6	39
Tabla 7	40
Tabla8	40
Tabla 9	41
Tabla 10	42
Tabla 11	43
Tabla 12	45
Tabla 13	46
Tabla 14	47
Tabla 15	47
Tabla 16	48
Tabla 18	54
Tabla 19	56
Tabla 20	57
Tabla 21	58
Tabla 22	59
Tabla 23	59
Tabla 24	62
Tabla 25	62
Tabla 26	63
Tabla 27	64
Tabla 28	65
Tabla 29	66
Tabla 30	67
Tabla31	68
Tabla 32	69
Tabla 33	70

Índice Ilustraciones

<i>Ilustración 1</i>	25
<i>Ilustración 2</i>	36
<i>Ilustración 3</i>	37
<i>Ilustración 4</i>	38
<i>Ilustración 5</i>	39
<i>Ilustración 6</i>	40
<i>Ilustración 7</i>	40
<i>Ilustración 8</i>	41
<i>Ilustración 9</i>	42
<i>Ilustración 10</i>	43
<i>Ilustración 11</i>	45
<i>Ilustración 12</i>	46
<i>Ilustración 13</i>	47
<i>Ilustración 14</i>	48
<i>Ilustración 15</i>	49
<i>Ilustración 17</i>	53
<i>Ilustración 18</i>	58
<i>Ilustración 19</i>	60

Resumen

El vendedor informal es aquella persona que se sitúa en un determinado espacio público a ofrecer diferentes productos a las personas que transitan por el lugar, por lo general están ubicados en las principales calles o sitios concurridos. En Soacha la calle 13 es una de las más afectadas por dichas personas. Los impuestos son valores que se deben cancelar al municipio por realizar alguna actividad lucrativa en el mismo, este dinero se utiliza para financiar los diferentes proyectos sociales y para arreglar la infraestructura del mismo Municipio.

Con esta investigación, se pretende mostrar, los costos por evasión de impuestos que el municipio de Soacha dejó de percibir en el año 2012 y 2013 por los vendedores informales de la calle 13, para ello se realizó una encuesta en donde se reflejaron los ingresos de dichos vendedores y se elaboró el costo de la evasión tributaria y la proyección para los siguientes 4 años.

Como resultado se obtuvo que en el año 2012 y 2013 el municipio de Soacha dejó de recaudar la suma de \$16.507.388 en el impuesto de industria y comercio y su complementario, y \$8.609.620 en el impuesto de Ocupación de vías y espacio público. Con lo cual se justifica que los vendedores informales intervienen en la economía de Soacha y que este dinero es muy importante para el sostenimiento del mismo. (Fuentes: autores del proyecto)

Abstract

The informal seller is the person who is located in a determinate public space to offer different products to people who pass by the place, generally, informal sellers can be found in main streets or busy places. The street 13 of Soacha is a street which has been the most affected by these people. The tax is the value that people have to pay to Township in order to do some economical activities in the same Township, this money is used to finance the different social projects, to develop infrastructure improvements in the same Township.

This research aims to demonstrate the high cost generated by tax evasion which Township of Soacha stopped to raise during 2012 and 2013 years by the informal seller of the street 13, a survey was carried out to find out the level of affectation and it showed the revenue of the informal sellers and was elaborated the tax evasion and the projection for the next four years

As a result, the amount that the town of Soacha stopped to received was 16.507.388 by the taxes generated from the industry and commerce and its complementary during 2012 and 2013. Another important amount that the town did not received was \$8.609.620 by the tax and the occupancy of streets and public space. The money received from informal sellers is very important for the town because it is used to improve the Soacha's maintenance (origin: project's authors).

Introducción

El comercio informal en Soacha es uno de los trabajos más utilizado por los habitantes, puesto que es una forma más factible para subsistir que el ser empleado ya que no hay algún impedimento para serlo. Debido a esto, anualmente el Municipio deja de ganar cierta cantidad de dinero por el no pago del impuesto de industria y comercio avisos y tableros, el cual se impone por la comercialización de cualquier clase de productos. También por el impuesto de ocupación de vías públicas, ya que estos vendedores no tienen ningún permiso o justificación por estar ocupando las principales calles del municipio.

En el siguiente trabajo, se explica detalladamente cada uno de los aspectos generales y municipales sobre los vendedores informales, las principales causas que lo originan y los aspectos en los que afecta al Municipio. Además de esto se hace un costeo para verificar aproximadamente cuánto dinero dejó de percibir el Municipio de Soacha en los años 2012 y 2013 por dichos impuestos y lo que seguirá dejando de percibir si no se formalizan estos negocios.

También se muestra que dentro del estatuto tributario de Soacha, existen diferentes clases de beneficios no solo para crear empresa nueva, sino que también el trato que el municipio le tendría a los vendedores informales durante los dos primeros años y los deberes existentes que tendrían que comenzar a efectuar, si los vendedores informales deciden formalizar el negocio.

Planteamiento del Problema

¿Cuáles son los costos que el Municipio de Soacha dejó de percibir en los años 2012 y 2013 por el no pago de los impuestos de los vendedores informales en la Calle 13?

Preguntas de Investigación

1. ¿Qué impuestos debe declarar una persona que pertenezca al régimen simplificado?
2. ¿A cuánto ascienden los tributos que el municipio de Soacha dejó de percibir por la evasión tributaria de los vendedores informales de la calle 13 en los años 2012 y 2013?
3. ¿Qué uso darían realmente las dependencias públicas al valor obtenido con la recaudación anual el impuesto de industria y comercio y su complementario de avisos y tableros de los vendedores informales?
4. ¿En qué porcentaje aumentaría el recaudo de los impuestos, si se lograra formalizar a los vendedores informales de la calle 13 del municipio de Soacha?

Objetivo General

Determinar el dinero que el Municipio de Soacha dejó de percibir a causa de la evasión tributaria de los vendedores informales en la calle 13 en los años 2012 y 2013.

Objetivos Específicos

1. Conocer los impuestos existentes en el municipio de Soacha.
2. Averiguar cuáles son los ingresos que generan y los gastos de los vendedores informales, para tener un dato clave que justifique la participación de los mismos en la economía de Soacha.
3. Identificar cuáles son las consecuencias que sufre el Municipio, al no tener el dinero que los vendedores informales evaden.

Justificación

En los últimos años el incremento del comercio informal de la calle trece del municipio de Soacha el cual está dado por el insuficiente nivel de crecimiento desarrollo de la economía, el aumento de la tasa de desempleo, el aumento del fenómeno migratorio que está vinculando directamente a Soacha por ser un municipio receptor con la movilidad de la fuerza laboral de diversas regiones del país, esto hace que la mayoría de estas personas se vean en la obligación de salir a la calle a realizar actividades comerciales que de una forma u otra le permita obtener los ingresos que se consideren necesarios para la subsistencia y cubrir sus necesidades básicas y garantizar una calidad de vida óptima.

Sin embargo, no se han profundizado los efectos negativos que pueden traer el comercio informal para la economía local, en cuanto a la evasión de impuestos se refiere y la ocupación del espacio público para el municipio y para sus habitantes. Este sector informal no está exento a la estructura regulatoria del sistema tributario municipal ya que todos los ciudadanos tenemos los mismos derechos y obligaciones frente al recaudo fiscal.

Es por ello que se plantea en el siguiente trabajo, para analizar durante el año 2012 y 2013 los efectos y los posibles valores monetarios que Soacha dejó de recibir durante estos años, y lo que dejará de recibir durante los próximos años por no pagar los impuestos de forma correcta de acuerdo al estatuto tributario que rige actualmente al municipio.

Marco Conceptual

1. Los tributos: Son ingresos públicos que consiste en prestaciones pecuniarias exigidas por la administración pública como consecuencia de la realización prestaciones de un supuesto hecho con el fin de obtener los ingresos necesarios para el sostenimiento de los gastos públicos. (Concejo Municipal de Soacha, 2010)

2. Clases de tributos: Impuestos, Tasas, Importes o derechos y contribuciones

3. Impuestos: Es el valor que los contribuyentes deben pagar de forma obligatoria al municipio sin derecho a percibir contraprestación individualizada o inmediata. . (Concejo Municipal de Soacha, 2010)

4. Tasa, importe o derecho. Corresponde al precio fijado por el municipio por la prestación de un servicio y que debe cubrir la persona natural o jurídica que haga uso de éste o las que tienen una contraprestación individualizada. (Concejo Municipal de Soacha, 2010)

5. Incentivos tributarios: A iniciativa del Alcalde el Concejo Municipal podrá obtener tributarios por tiempo limitado, con el fin de estimular el recaudo dentro de los plazos de presentación y pago establecido(Concejo Municipal de Soacha, 2010)

6. Obligación tributaria: La obligación tributaria sustancial se origina a favor del Municipio y a cargo de los sujetos pasivos al realizarse el presupuesto previsto en la ley por el estatuto tributario, como hecho generador del impuesto y tiene por objeto el impuesto y el pago del Tributo. (Concejo Municipal de Soacha, 2000)(Concejo Municipal de Soacha, 2010)

7. Hecho generador. el suceso o el acto que da lugar a la imposición del tributo. En cada uno de los impuestos se definirá expresamente el hecho generador del mismo. (Concejo Municipal de Soacha, 2000)(Concejo Municipal de Soacha, 2010)

8. Sujeto activo. El Municipio de Soacha es el sujeto activo de todos los impuestos que se causen en su jurisdicción, y en él radican las potestades tributarias de administración, gestión, control, fiscalización, investigación, liquidación, discusión, recaudo, devolución, compensación. (Concejo Municipal de Soacha, 2000)(Concejo Municipal de Soacha, 2010)

9. sujeto pasivo: persona natural o jurídica, sociedad de hecho, la sucesión ilíquida , sobre quien recaiga la obligación formal y material de declarar y pagar dicho impuesto, sea en calidad de contribuyente o responsable. (Concejo Municipal de Soacha, 2010)

10. Los contribuyentes: las personas respecto de las cuales se verifica el hecho generador de la obligación tributaria. En cada uno de los impuestos se definirá expresamente el sujeto pasivo del mismo. (Concejo Municipal de Soacha, 2000)(Concejo Municipal de Soacha, 2010)

11. Base gravable: Valor monetario o unidad de medida del hecho imponible sobre el cual se aplica la tarifa y del cual resulta el impuesto. (Concejo Municipal de Soacha, 2000)(Concejo Municipal de Soacha, 2010)

12. Tarifa: La tarifa es el factor que se aplica a la base gravable para determinar el impuesto. La tarifa se puede expresar en cantidades absolutas, como cuando se indica pesos o salarios mínimos legales; también puede ser en cantidades relativas.(Concejo Municipal de Soacha, 2010)

Marco Metodológico

1. Tipo de Investigación

Esta investigación es de tipo exploratoria, descriptiva y cuantitativa. . Ya que no se encuentra mucha información acerca de los vendedores informales en Soacha, las estadísticas existentes son desde el último censo realizado a nivel nacional, lo cual conlleva a que los resultados de la investigación estén sustentados mediante proyecciones y aproximaciones de los datos reales. Además, se toma como base una determinada muestra poblacional para realizar el estudio y con los datos obtenidos poder mirar y medir las características de los mismos.

2. Diseño de Investigación

Es una investigación de campo, ya que los datos se van a tomar a los vendedores informales de la calle 13 de Soacha, con el fin de adquirir datos reales, y así lograr unos resultados confiables

3. Población y muestra

- **Población:** los 400 vendedores informales de la calle 13 del municipio de Soacha Cundinamarca.
- **Muestra:** Para conocer cuál es la muestra que se debe tomar para realizar el estudio a los vendedores informales de la calle 13, se hace por medio de muestreo aleatorio simple, ya que es un estudio probabilístico. se utiliza la siguiente formula:

$$n_0 = \frac{\text{formula básica}}{e^2} \quad \begin{array}{l} Z = \text{nivel de confianza} \\ pq = \text{varianza} \\ e = \text{error máximo permitido} \end{array}$$

$$n1 = \frac{\text{formula ajustada } n0}{1 + \frac{(n0-1)}{N}} \quad N = \text{Número de la población}$$

DATOS

N = 400 vendedores	$n0 = \frac{(1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5}{(0.23)^2}$	n0	56.8
Z= 95% = 1.96			
e= 13% = 0.13			
p=0.5			
q=1-p= 0.5			
	$n1 = \frac{56.8}{1 + \frac{(56.8-1)}{400}}$	n1=	49.84
		n1=	50

Con base en la fórmula empleada anteriormente, en el nivel de error que decidimos tomar y el nivel de confianza del resultado, la muestra es de 50 personas de los 400 vendedores ubicados en la calle 13

4. Obtención de la información

La información se va a recolectar por medio de una encuesta, para determinar los datos necesarios para obtener los resultados que se esperan. El formato de la misma, se encuentra en el anexo 1 de este proyecto

5. Tiempo para recolectar los datos

Se va a tomar dos días sábados, para realizar las encuestas.

Capítulo I

Generalidades del Comercio Informal

1. Definición del Término Informal

"Una forma urbana de hacer las cosas, cuya marca distintiva incluye: pocas barreras a la entrada para el empresario, en términos de habilidades y capital requerido; empresas de propiedad familiar; operación en pequeña escala; producción de trabajo intensiva con tecnología adaptada, y un mercado no regulado y competitivo"(Velencia & Ordoñez, 2004)

2. Causas del Comercio Informal en Colombia

2.1 Migración y Crecimiento Urbano

"La migración es definida como el movimiento de una persona o grupo de personas de una unidad geográfica hacia otra a través de una frontera administrativa o política con la intención de establecerse de manera indefinida o temporal en un lugar distinto a su lugar de origen"(OIM, 2012)

La migración contribuye al aumento de los vendedores informales, ya que una persona cuando decide desplazarse a otro lugar, llega sin un empleo, y con posibilidades mínimas para subsistir, la mayoría de estas personas vienen de lugares rurales, donde el estudio es muy escaso, y al enfrentarse con ciudades mucho más grandes, la probabilidad para conseguir un empleo es muy baja, así que el trabajar por cuenta propia como informal, es una de las opciones más adoptadas por los migrantes.

2.2 Desempleo

Debido al gran auge poblacional, por los diferentes factores, el conseguir un empleo, se convierte en una gran competencia, puesto que ahora influye mucho los niveles de estudio, la experiencia y la capacitación que tenga la persona, semestralmente se gradúan de las universidades miles de estudiantes, los cuales salen a enfrentarse entre sí para conseguir un empleo, así como unos lo logran, otros quedan por fuera, y es en este momento donde las personas por la necesidad de salir adelante y de subsistir, buscan otro medio para generar dinero. Además de esto como lo menciona Valencia y Ordoñez:

“El lento e insuficiente proceso de generación de empleo por parte de las empresas formalmente constituidas hace que la tasa de desempleo crezca rápidamente, por lo que el sector informal se muestra como una tabla de salvación para aquellas personas que no tienen la fortuna de pertenecer al sector formal”.(Valencia & Ordoñez, 2004)

2.3 Los Ingresos

Se define como: “Los ingresos, en términos económicos, hacen referencia a todas las entradas económicas que recibe una persona, una familia, una empresa, una organización, un gobierno, etc.”(Biblioteca Luis angel Arango).

3. Razones que generan la existencia de Comercio Informal en un País.

3.1 Existe el comercio informal, porque hay demanda

Así como existen los vendedores informales, existen también los compradores ambulantes, es decir aquellas personas que compran al paso, simplemente vieron algo mientras caminaban hacia algún lugar y deciden adquirirlo. Siendo esto una ventaja para los vendedores informales, ya que atraen la atención de las personas quienes compran con mucha más rapidez que si fueran a un establecimiento.(Cámere, 2009)

3.2 El aumento del comercio informal, contribuye a la fuerza de trabajo

Si el comercio informal aumenta, es claro que a su vez la capacidad para generar empleo de estos trabajadores crezca, ya que van a necesitar de más personas para atender, o para generar nuevos puntos de venta. Así mismo al ver que el comercio aumenta, las personas que por diferentes razones no se encuentren generando alguna clase de ingresos, ven la posibilidad de entrar a este tipo de mercado, por su facilidad y por qué no existen requerimientos para comenzar un negocio de esta clase.

3.3 Los Precios

A diferencia del comercio formal, el comercio informal no paga arriendo, y tiene menos gastos, lo cual es una ventaja muy grande, ya que de esta manera los vendedores informales pueden ofrecer los productos a precios más bajos, llamando la atención del consumidor y generando así más movilidad y crecimiento a este comercio.

4. Problemáticas del Comercio Informal

Cada actividad del sector informal tiene sus propios orígenes que puede obedecer a una serie de causas personales o sociales, las cuales obligan a un gran número de personas a tener en la informalidad su única fuente de ingresos. Entre ellas no solo encontramos diferencias en la forma como operan, sino también de rentabilidad e ingreso. La mayor parte de los vendedores informales no pueden aspirar más que niveles de supervivencia por la escasa rentabilidad de sus actividades. Sin embargo lo que para unos es fuente de ingresos para el estado se volvió una problemática tanto de espacio público como de la economía del País.

Ciertamente la proliferación de los negocios de ventas callejeras contribuyen a hacer más difícil la circulación libre y ágil de vehículos y personas; trae consigo problemas de desorden e indisciplina social, además de que este tipo de ventas contravienen normas de higiene y salubridad” (Camara de Comercio de bogotà, 2004, pág. 47)

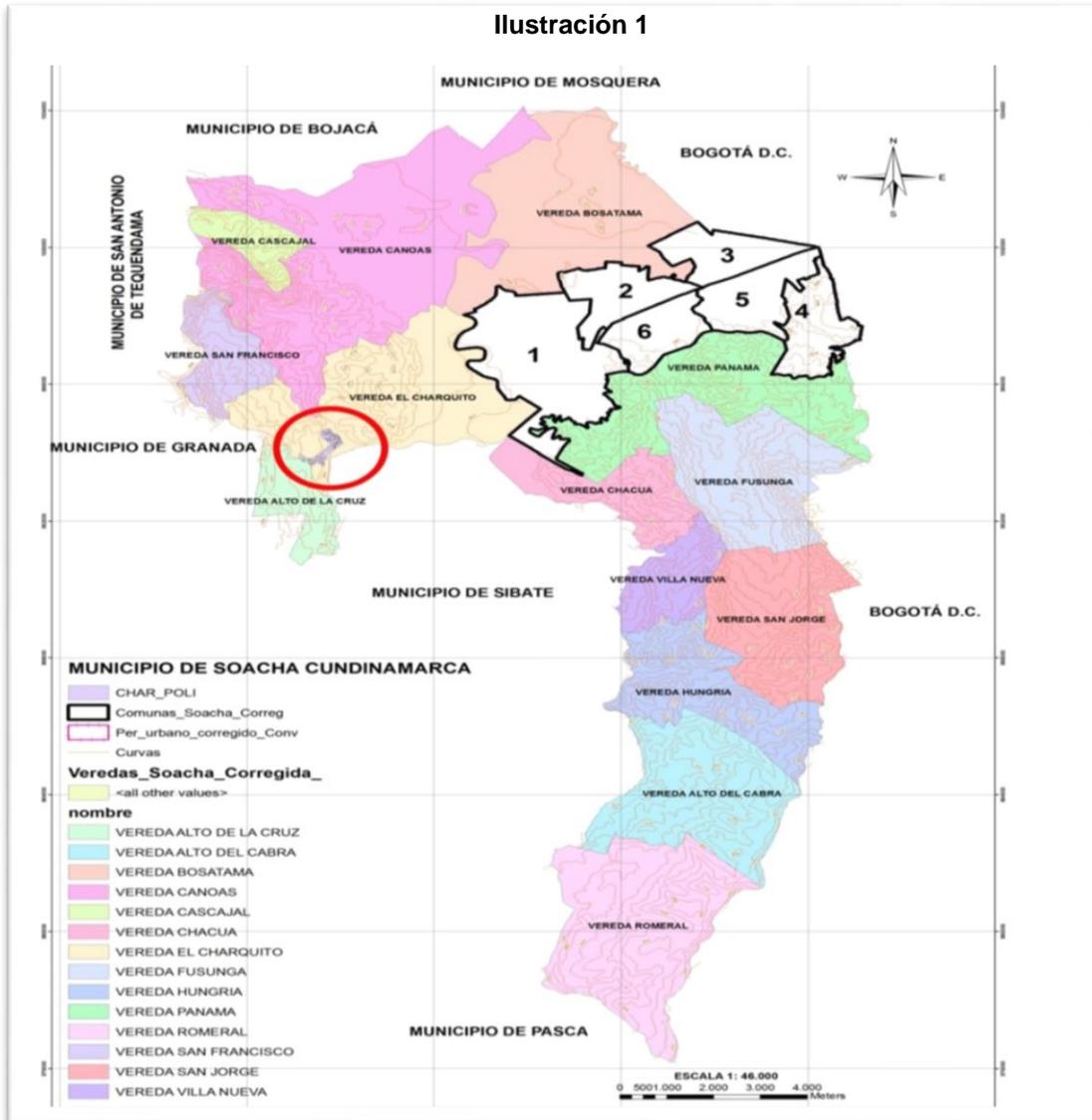
Además de ocupar espacio público, y traer contaminación, pues utilizan la calle como caneca de basura, y de generan incomodidad al transitar, la Competencia ya sea desleal o leal, por precio, espacio físico y el tema fiscal, es una de las problemáticas más grandes, pues muchas veces genera pelea entre ellos mismos.

Por último, la economía de un País, gira entorno a las empresas y a los diferentes impuestos que se les generan, al tener informalidad en el comercio, hace que la economía cambie, ya que al ser informales no tienen obligaciones tributarias, y sus gastos son muy bajos, es por esto que aunque existen diferentes riesgos, la informalidad cada día va creciendo.

Capítulo II

Soacha

1. Reseña Histórica



Fuente: www.soacha-cundinamarca.gov.co

El municipio de Soacha se encuentra localizado al sur de la ciudad de Bogotá D.C y hace parte de la cuenca alta del río Bogotá. Con una altura promedio de 2600 metros sobre el nivel del mar, temperatura promedio de 11.4 grados. Limita al norte con los municipios de Bojaca y Mosquera, por el sur con el municipio de Pasca, por el oriente con la ciudad de Bogotá D.C y por el occidente con los municipios de Sibaté, San Antonio del Tequendama y Granada.(Hurtado & FAO, 2009, pág. 8)

El municipio ocupa una extensión total de 184.45 KM² de los cuales 19 KM es área urbana y 165.45 KM² corresponde al área rural. En los cuales se localizan seis comunas, 345 barrios, 255 son legales y 90 son ilegales (Hurtado & FAO, 2009). Con un total de 467.653 habitantes. (Camara de Comercio de Bogotá, 2010)

2. Población

1. La población de Soacha es de 398.607, por grupos etarios, evidencia un importante potencial, gran parte de la población es joven, menor de 19 años (41,8%)(Camara de Comercio de Bogotá, 2010, pág. 28)

2. la Población entre los 20 y los 60 años, representa el 52,4% del total de los habitantes,(Camara de Comercio de Bogotá, 2010, pág. 20).

3. El ex alcalde José Ernesto Martínez afirma que: “Según el Censo 2005 el 51,26% de la población de Soacha corresponde a mujeres y el 48,74% a hombres”(José Ernesto Martinez, 2010)

4. la población urbana domina sobre la rural, con un 97,2%, y un 2,8%, lo que muestra el predominio de la industria en el Municipio. Soacha tiene 2.161 habitantes por kilómetro

cuadrado. Con esto se confirma que Soacha es una Provincia netamente Urbana(Camara de Comercio de Bogotá, 2010, pág. 21)

5. la alcaldía municipal de Soacha afirma que: “El 44% de la población pertenece al estrato 1 y un 33% al estrato 2 obteniendo así un total del 86% de la población con estratificación socioeconómica menor al estrato 3”(Alcaldia Municipal de soacha, 2012, pág. 32)

3. Educación

“El nivel educativo de la población en Soacha según PNUD (programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) es de 6,8 años de estudio, cifra por debajo del promedio nacional el cual es de 9 años y muy por debajo del promedio en países desarrollados que corresponde a 14 años de estudio. El 33,1 % cursó básica primaria, el 43,7% secundaria, el 8,4% educación superior o postgrado y el 6,3% no tiene ningún nivel educativo”.(Alcaldia Municipal de soacha, 2012, pág. 32)

4. Pobreza

Según el plan de desarrollo municipal los bajos niveles de formación académica y las mínimas oportunidades económicas, contribuyen de manera significativa a que el municipio de Soacha presente altos niveles de pobreza. El 68 % de la población total de Soacha se encuentra entre los niveles de Sisben uno (146.371 personas) y dos (124.682 personas) (Alcaldia Municipal de soacha, 2012, pág. 33)

Se estima que el 80% de la población que habita en el municipio de Soacha es pobre la mayoría de estas personas viven en la comuna cuatro de Cazuca y ciudadela sucre, la comuna

uno de Santa Ana, Altos de la Florida y la cristalina. (Misericordia y desplazamiento en Soacha, 2010). Además Soacha es el primer municipio de Cundinamarca que recibe más población en condición de desplazamiento registrando 26.662 personas en esta situación. Según el personero de Soacha, entre 12 y 15 familias llegan diariamente al municipio. (Montaña & Sierra, 2010)

5. Necesidades Básicas insatisfechas NBI

El indicador de la pobreza NBI (Necesidades básicas insatisfechas) mejoró en el periodo intercensal 1993- 2005. En 1993 el porcentaje de personas con NBI EN Soacha era de 27.66 %, para el 2005, el porcentaje fue de 15.6 %, lo que explica que en doce años logro bajar 12.06 % puntos, durante este año se catalogó como la tercer provincia dentro de menor porcentaje en personas con NBI en Cundinamarca.(Camara de Comercio de Bogotá, 2010, pág. 42)

6. Producto Interno Bruto

El producto interno bruto, expresa un valor monetario de la producción de bienes y servicios de demanda final de un determinado lugar, durante un período de tiempo.(wikipedia)

Según el estudio realizado para elaborar el plan de competitividad de Soacha, resalto que en el año 2005 el PIB represento el 29,1% de la riqueza generada en el área metropolitana, y el 15,4% en Cundinamarca. La mitad del PIB fue aportado por industrias manufactureras, seguido por administración pública, el comercio, y los servicios.(Camara de Comercio de Bogotá, 2010, pág. 34)(Programa de Naciones unidas para el desarrollo, 2011, pág. 15)

7. Estructura Empresarial

La industria de Soacha se cataloga como pequeña y mediana, y se encuentra una gama amplia de empresas desde aquellas que son intensivas en el uso de la mano de obra (confecciones, amasijos y dulcerías) o capital (metalurgia, plásticos, pinturas, ladrilleras, agroquímicos, productos de vidrio, espumas y relacionados, cosméticos, entre otros) generando el 12% del empleo municipal (Programa de Naciones unidas para el desarrollo, 2011, pág. 15)

7.1 Número de empresas

Según estadísticas de la Cámara de Comercio de Bogotá en el 2008 habían registradas 10.959 empresas, es la segunda provincia con mayor base empresarial, después de Sabana centro: 775 correspondían a sociedades jurídicas, En Soacha, los establecimientos de comercio representaron el 43,3% del total de empresas, mientras que las personas naturales participaron con el 49,7%. (Camara de Comercio de Bogotá, 2010, pág. 25)

7.2 Representación empresarial

En Soacha, las microempresas representan el 74,5% del total de empresas del Municipio, mientras que las pequeñas empresas participan con el 13.3%. El 13.3% realizan operación de comercio exterior: 104 empresas de las cuales 86 son importadoras, 2 exportadoras y 16 realizan ambas operaciones (Camara de Comercio de Bogotá, 2010, págs. 24, 26)

8. Aspectos Fiscales

8.1 Gasto Público, destinado a la inversión.

Se destaca el cumplimiento del plan de desarrollo y metas, así como el cumplimiento con el sistema general de participaciones, sin embargo Soacha presenta problemas con el desempeño administrativo. (Camara de Comercio de Bogotá, 2010, pág. 40)

Los recursos propios generados por el Municipio de Soacha, representan el 25.2% del total de los ingresos.(Camara de Comercio de Bogotá, 2010, pág. 49)

9. Desempleo

15,6% de la Población Económicamente Activa (149.803 personas). El 58% de los ocupados corresponde al obrero o al empleado del sector privado; el 15% a los vendedores informales, los cuales aumentan a medida que se eleva la edad, lo que refleja que dicha población es víctima creciente de la flexibilidad laboral o de la pérdida del empleo. Se aprecia un importante crecimiento del 51% de las personas, reportando un crecimiento promedio anual de ocupación de 5% a lo largo de la década. (Alcaldía Municipal de soacha, 2012, pág. 70)

Según el informe de gestión de Soacha, del 2013 Se llevó a cabo en el Municipio la Segunda Jornada De Empleabilidad y Emprendimiento. De 1900 hojas de vida recolectadas se vincularon laboralmente 656 personas. Con la intermediación laboral se alcanzó la vinculación laboral de 105 personas. . (Alcaldía Municipal de soacha, 2012, pág. 70)

9.1 Distribución laboral

En Soacha existe una movilidad alta en la mano de obra día a día hacia Bogotá, el PIB generado es alto, lo que permite inferir que la economía local también absorbe una alta proporción de esta cantidad de personas económicamente activas(Camara de Comercio de Bogotá, 2010, pág. 37)

9.2 Ley 1636 de 2013: Ley de Protección al Desempleo en Colombia

Según un publicado por la Red empresas unidas, en Junio de 2013, en el cual se explica la ley, dice lo siguiente:

1. Esta ley se crea con el fin de crear un Mecanismo que ayude a mitigar los efectos del desempleo, y ayudar a la incursión laboral a las personas que carecen de empleo.
2. Por medio de una herramienta, ayudar a la búsqueda de empleo.
3. Brindar capacitaciones por medio del Sena y las cajas de compensación familiar con todos los temas relacionados a las competencias laborales, con el fin de preparar más a los interesados.
4. El Fondo de Solidaridad de Fomento al Empleo y Protección al Cesante (FOSFEC), como fuente para otorgar beneficios a la población cesante que cumpla con los requisitos de acceso.
5. Todos los trabajadores público y privado, dependientes o independientes, que realicen aportes a las Cajas de Compensación Familiar, por lo menos por un año continuo o discontinuo en los últimos tres (3) años si se es dependiente, y por lo menos dos años continuos o discontinuos en los últimos tres (3) años si se es independiente, accederán al Mecanismo de

Protección al Cesante, sin importar la forma de su vinculación laboral, y de conformidad con lo establecido por la reglamentación que determine el Gobierno Nacional.

6. El mecanismo de protección al cesante se financiara con los recursos provenientes del uso voluntario de los aportes a las cesantías, Los recursos del Fondo de Solidaridad de Fomento al Empleo y Protección al Cesante (FOSFEC),

7. Las Cajas de Compensación Familiar, podrán utilizar los recursos del FOSFEC para financiar la prestación de servicios de gestión y colocación de empleo y los procesos de capacitación para la población desempleada.

8. Del aporte a las cesantías, los empleadores hacen un aporte a los trabajadores quienes deciden qué porcentaje va al mecanismo. La anterior ley fue tomada de(La red, 2013)

9.3 Ley 1429 de 2010

El siguiente resumen es tomado de la ley 1429 de 2010 expedida por el Congreso de la República.

1. tiene por objeto la formalización y la generación de empleo, con el fin de generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas; de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse.

9.3.1 Definiciones de la ley

Pequeñas empresas: cuyo personal no sea superior a 50 trabajadores y cuyos activos totales no superen los 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Inicio de la actividad económica principal: la fecha de inscripción en el registro mercantil que diga que la empresa previamente haya operado como empresa informal, ya sea pos

subsistencia (por fuera de los parámetros legales) o con capacidad de acumulación (no representa baja productividad). (Congreso de la República, 2010)

9.3.2 Beneficios

Tabla 1

<i>progresividad en la tasa del impuesto sobre la renta</i>	<i>Progresividad en el pago de los aportes para fiscales y aportes de salud a la subcuenta Fosyga</i>
<p>Para las empresas nuevas creadas a partir del 30 de diciembre de 2010 en esta región y que sean pequeñas empresas así:</p> <ul style="list-style-type: none"> · 0% de tasa impositiva en los dos (2) primeros años gravables. · 8.25% de tasa impositiva en el tercer (3º) año gravable · 16.5% de tasa impositiva en el 4º año gravable. · 24.75% de la tasa impositiva en el 5º año gravable. · 33% de la tasa impositiva a partir del 6º año gravable 	<ul style="list-style-type: none"> · Se paga el 0% de estos aportes en los dos (2) primeros años gravables. · Se paga el 25% de estos aportes el 3º año gravable. · Se paga el 50% de estos aportes el 4º año gravable. · Se paga el 75% de estos aportes el 5º año gravable. · Se paga el 100% de estos aportes a partir del 6º año gravable. · 33% de la tasa impositiva a partir del 6º año gravable
<p>· progresividad en el pago de impuestos de industria y comercio y otros impuestos</p> <p>Se creará incentivos, para los entes territoriales que aprueben la progresividad en el pago del Impuesto de Industria y Comercio a las pequeñas empresas, así como su articulación voluntaria con los impuestos nacionales. Igualmente, promoverá la eliminación de los gravámenes que tengan como hecho generador la creación o constitución de empresas, así como el registro de las mismas o de sus documentos de constitución.</p>	<p>· Descuentos tributarios equivalentes a los aportes parafiscales y aportes de salud cuenta de solidaridad en fosyga y al aporte al fondo de garantía de pensión mínima (art. 9º a 16º).</p> <p>Otorgamiento de descuentos tributarios a las empresas que incrementen sus nóminas, con personas consideradas de grupos vulnerables (menores de 28 años, en situación de desplazamiento, en proceso de reintegración, en situación de discapacidad, mujeres mayores de 40 años, o cuyos salarios sean inferiores a 1.5 salarios mínimos.</p>
<p>· progresividad en el pago de la matrícula mercantil y sus renovaciones (art. 7)</p> <ul style="list-style-type: none"> · 0% del total de la tarifa establecida para el 1º año. · 50% del total de la tarifa establecida para la renovación el 2º año · 75% del total de la tarifa establecida para la renovación el 3º año. 	<p>· aplicación de la tabla de retención por salarios, a trabajador independiente (art. 15º)</p> <p>Cuando el trabajador independiente solo tenga un contrato con cuantía anual no mayor a \$7.539.600.</p> <p>· simplificación de trámites en materia laboral: (art. 17º a 23º)</p> <p>En lo referente al reglamento interno del trabajo, descuentos en nóminas autorizados por el empleado, otorgamiento y compensación de</p>

<p>· 100% del total de la tarifa establecida para la renovación el 4° año y siguientes</p>	<p>vacaciones, otorgamiento de préstamos y anticipos de cesantías a favor de los trabajadores.</p>
<p>· simplificación de otros trámites y depuración del registro mercantil (art. 45° al 50°): y contratación de personal (art. 63°):</p>	<p>· simplificación de trámites comerciales (art. 24° al 44°) :</p>
<p>El personal requerido en toda institución y/o empresa pública y/o privada para el desarrollo de las actividades misionales permanentes no podrá estar vinculado a través de Cooperativas de Servicio de Trabajo Asociado que hagan intermediación laboral, o bajo ninguna otra modalidad de vinculación que afecte los derechos constitucionales, legales y prestacionales consagrados en las normas laborales vigentes (Giraldo, 2011)</p>	<p>En lo referente a procesos de liquidación de sociedades y/o en suscripción de acuerdos de reorganización (modifica la ley 1116 de 2006).</p>

Fuente: (Ley 1429 de 2010)

Capítulo III

Análisis y resultados de la investigación

Como se explicó en el marco metodológico anteriormente, se tomó una muestra de 50 vendedores informales de la calle 13 de Soacha y se realizó una encuesta, con preguntas determinadas las cuales arrojaron los datos utilizados para obtener el resultado de la investigación.

A continuación se presenta la tabulación, las gráficas y los correspondientes análisis de cada pregunta realizada en la encuesta.

Resultados de la encuesta

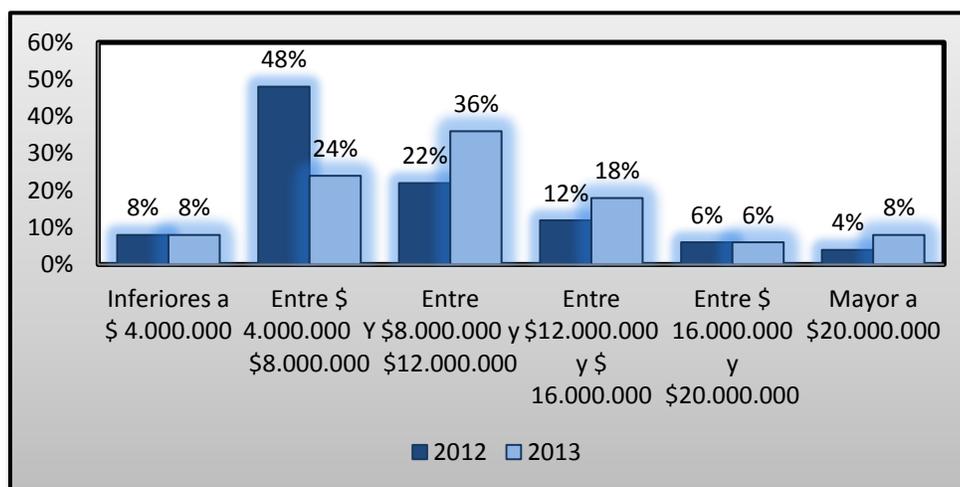
1. Cuáles fueron sus ingresos, según las ventas en los respectivos años

Tabla 2

RANGOS	2012	2013	2012%	2013%
Inferiores a \$ 4.000.000	4	4	8%	8%
Entre \$ 4.000.000 Y \$8.000.000	24	12	48%	24%
Entre \$8.000.000 y \$12.000.000	11	18	22%	36%
Entre \$12.000.000 y \$ 16.000.000	6	9	12%	18%
Entre \$ 16.000.000 y \$20.000.000	3	3	6%	6%
Mayor a \$20.000.000	2	4	4%	8%
TOTALES	50	50	100%	100%

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 2



Fuente: Autores del Proyecto

1.1 Análisis

Los resultados obtenidos en esta grafica nos indican que en el 2012, el 70% de los ingresos obtenidos por los vendedores informales se encontraban entre \$3.000.000 y \$12.000.000, mientras que en el 2013 en estos mismos rangos el porcentaje fue de 60%, lo cual muestra una disminución del 10%. Los ingresos superiores a \$12.000.000 en el 2012 fueron de 22% y en el 2013 de 32%, lo cual muestra un incremento en este rango del 10%. Esto demuestra que la actividad informal tiene una demanda grande.

2. Clasifique sus gastos, según los rangos, para cada uno de los años.

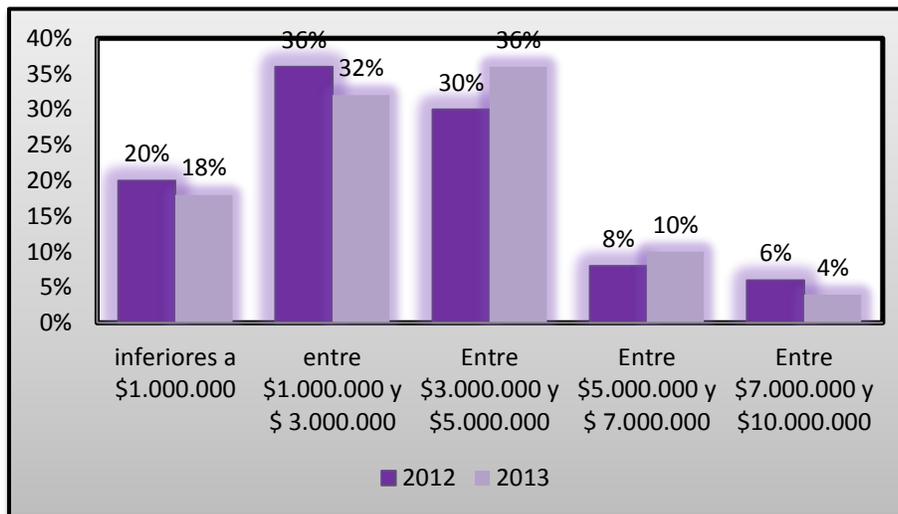
Tabla 3

RANGOS	2012	2013	2012%	2013%
inferiores a \$1.000.000	10	9	20%	18%
entre \$1.000.000 y \$ 3.000.000	18	16	36%	32%
Entre \$3.000.000 y \$5.000.000	15	18	30%	36%
Entre \$5.000.000 y \$ 7.000.000	4	5	8%	10%

Entre \$7.000.000 y \$10.000.000	3	2	6%	4%
TOTALES	50	50	100%	100%

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 3



Fuente: Autores del Proyecto

2.1 Análisis

Esta grafica muestra que los gastos anuales de los vendedores informales se encuentran en los rangos de más de \$1.000.000 a \$5.000.000, mostrando un porcentaje en el 2012 del 66% y en el 2013 del 68%, lo cual muestra un incremento del 2% en comparación del año anterior, los ingresos inferiores a un año presentan una disminución del 2% en comparación con el año 2012.

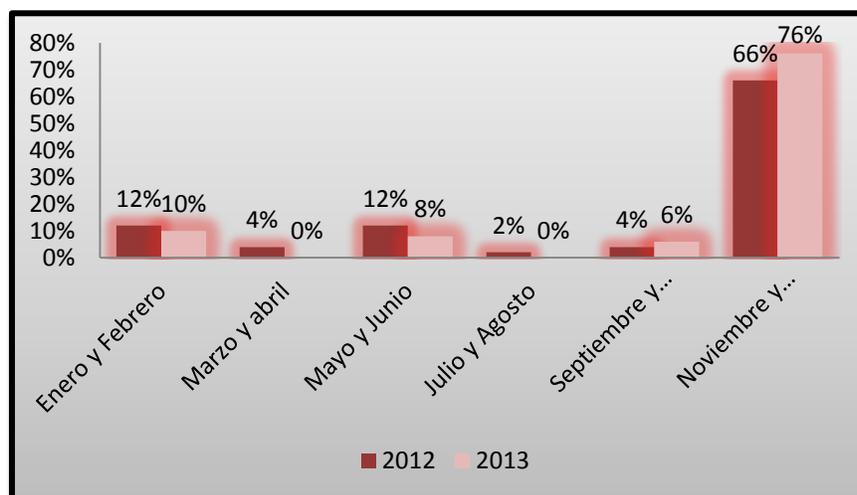
3. Según cada año, ¿en qué meses, recibió mayor ingreso por las ventas generadas?

Tabla 4

MESES	2012	2013	2012%	2013%
Enero y Febrero	6	5	12%	10%
Marzo y abril	2	0	4%	0%
Mayo y Junio	6	4	12%	8%
Julio y Agosto	1	0	2%	0%
Septiembre y Octubre	2	3	4%	6%
Noviembre y diciembre	33	38	66%	76%
TOTALES	50	50	100%	100%

Ilustración 4

Fuente: Autores del Proyecto



Fuente: Autores del Proyecto

3.1 Análisis

En esta grafica se observa, que para el 2012 y 2013 más del 60% de la población encuestada estuvo de acuerdo en que la mejor época del año en cuanto a ventas se refiere es el último bimestre, en el año 2013 las ventas aumentaron en un 10%, respecto al 2012. El primer y tercer bimestre muestran unas ventas para el 2012 de 24% y 2013 de 18%, en este año hubo una caída

del 6%, esto nos dice que las temporadas más demandadas son: época escolar, día de la madre y el padre, y fin de año

4. ¿Cuenta con empleados?

Tabla 5

	NÚMERO	%
SI	4	8%
NO	46	92%
TOTALES	50	100
		%

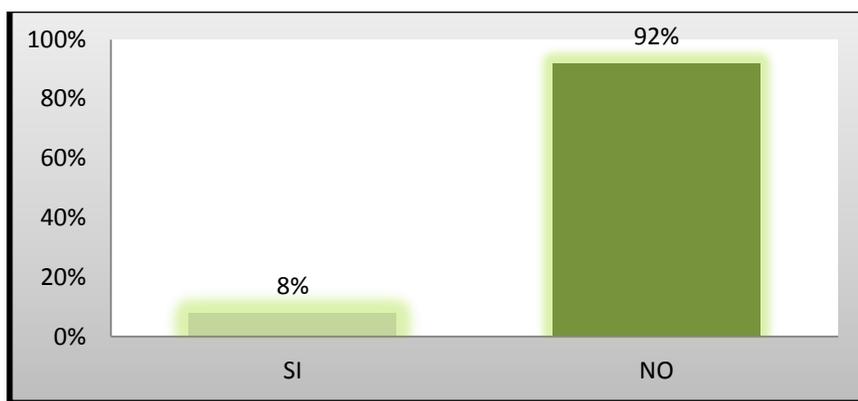
Fuente: Autores del Proyecto

Tabla 6

De las empresas que dijeron si	
CUANTOS EMPLEADOS	# EMPRESAS
1	4
MAS DE 1	
TOTALES	4

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 5



Fuente: Autores del Proyecto

4.1 Análisis

En la anterior grafica se puede deducir que los ingresos del sector informal no son relevantes como para realizar contratación de personal, tan solo 4 de las 50 personas encuestadas tiene

empleados lo que nos hace asumir que son los mismos familiares de los propietarios los que son empleados para atender dichos negocios.

5. ¿Pertenece a alguna asociación o corporación?

Tabla 7

	NÚMERO	%
SI	43	86%
NO	7	14%
TOTALES	50	100%

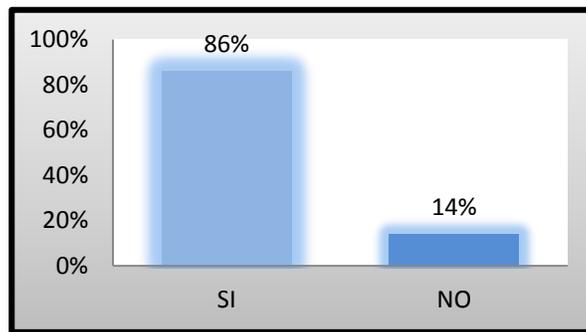
Fuente: Autores del Proyecto

Tabla8

De las empresas que contestaron si		
	NÚMERO	%
ASVIU	18	42%
CORADIN	25	58%
TOTALES	43	100%

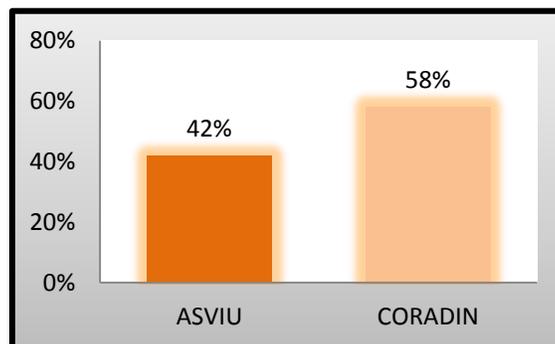
Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 6



Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 7



Fuente: Autores del Proyecto

5.1 Análisis

En la gráfica se observa que la mayoría de vendedores, se encuentran en alguna corporación o asociación, lo cual demuestra que estas personas, ya están empezando a organizarse y a mencionar un líder que los represente ante las autoridades. Del 86% que dijeron pertenecer a una asociación o corporación más del 50% están vinculados a la corporación CORADIN. Lo que da a entender que a pesar de que se están organizando, están divididos entre ellos, lo cual dificulta para tener un solo representante por todos y es más difícil la comunicación con las autoridades.

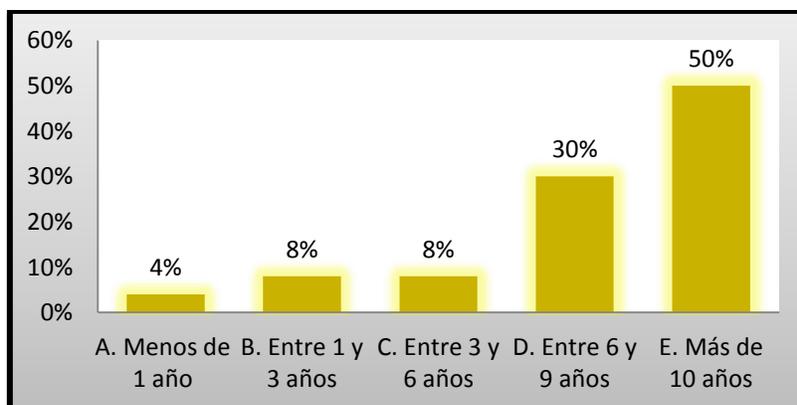
6. ¿Hace cuánto tiempo que está ubicado en esta zona?

Tabla 9

AÑOS	NÚMERO	%
A. Menos de 1 año	2	4%
B. Entre 1 y 3 años	4	8%
C. Entre 3 y 6 años	4	8%
D. Entre 6 y 9 años	15	30%
E. Más de 10 años	25	50%
TOTALES	50	100%

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 8



Fuente: Autores del Proyecto

6.1 Análisis

Como se observa en la gráfica, el 80% de los vendedores informales llevan entre 6 y más de 10 años ubicados en esta zona, y tan solo un 20% llevan menos de 6 años, de lo cual se puede decir, que las ventas callejeras si son una buena oportunidad laboral, esto explica la duración de las personas y el por qué la informalidad se está expandiendo cada vez más.

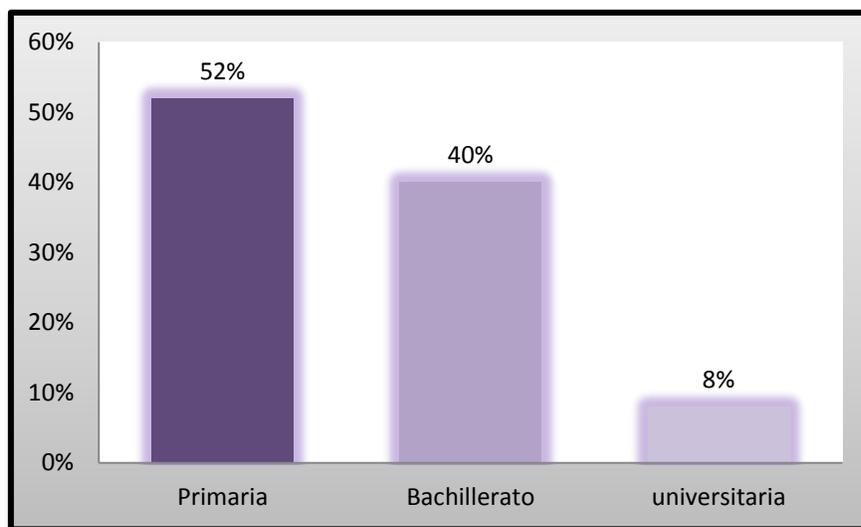
7. ¿A qué nivel de escolaridad pertenece?

Tabla 10

NIVELES	NÚMERO	%
Primaria	26	52%
Bachillerato	20	40%
universitaria	4	8%
TOTALES	50	100%

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 9



Fuente: Autores del Proyecto

7.1 Análisis

Se observa, que el nivel de primaria y bachillerato son los rangos más predominantes con un 92%, esto debilita la posibilidad de conseguir un empleo estable, por otra parte, el poco nivel universitario muestra que aparte del nivel de escolaridad, la falta de experiencia y la oportunidad laboral, es uno de los factores que hace que una persona se convierta en vendedor informal.

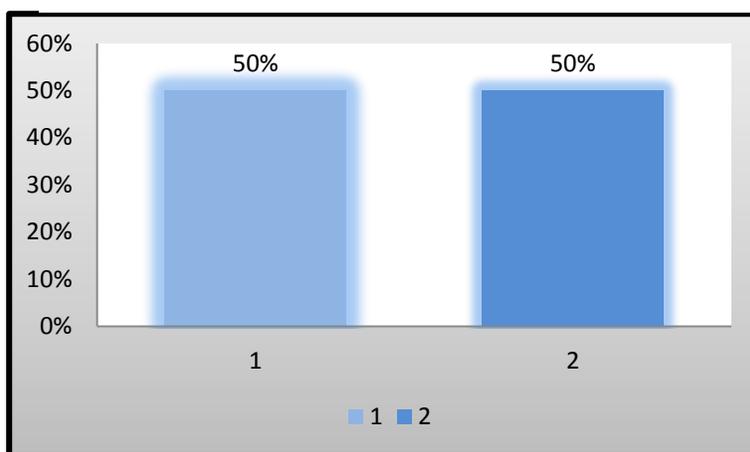
8. ¿A cuál estrato pertenece?

Tabla 11

NIVELES	NÚMERO	%
1	25	50%
2	25	50%
TOTALES	50	100%

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 10



Fuente: Autores del Proyecto

8.1 Análisis

Esto nos reitera, que los vendedores informales pertenecen en su totalidad a los estratos 1 y 2, siendo estas personas las más vulnerables y las que presentan más dificultades para obtener una buena calidad de vida , un nivel de estudio alto y una oportunidad laboral estable y justa.

9. Dentro de la siguiente clasificación de productos. ¿Cuál es la que usted vende?

Antes de realizar el respectivo análisis, es importante describir cada una de las actividades propuestas en la encuesta, las cuales son:

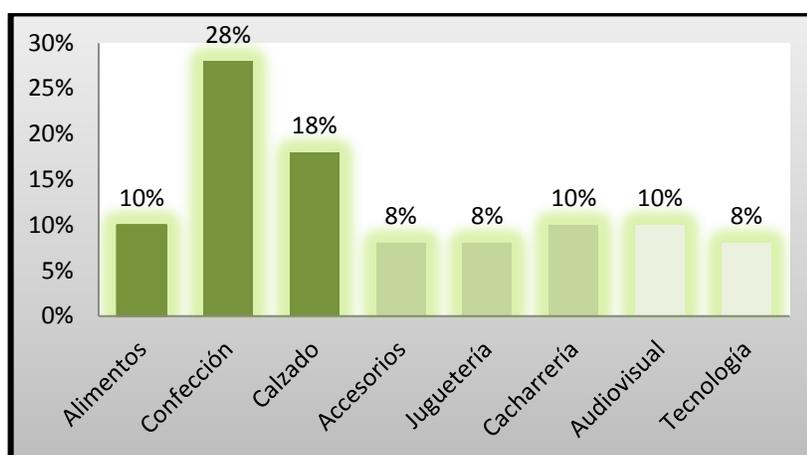
1. **Alimentos:** frutas y comida ya preparada como perros calientes, hamburguesa, arepas, chicharrón, etc.
2. **Confección:** todo tipo de prendas de vestir incluyendo sabanas, cobijas, toallas y demás.
3. **Calzado:** todo tipo de zapatos, tenis, valetas, chanclas, etc.
4. **Accesorios:** aretes, pulseras, collares, moñas, balacas, caimanes, etc.
5. **Juguetería:** toda clase de juguetes incluyendo los juegos de mesa.
6. **Cacharrería:** pilas, controles, accesorios para las ollas la licuadora, repuestos, etc.
7. **Audiovisual:** CD, DVD, toda clase de películas y música.
8. **Tecnología:** celulares, Tablet, accesorios para los mismos

Tabla 12

PRODUCTOS	NÚMERO	%
Alimentos	5	10%
Confección	14	28%
Calzado	9	18%
Accesorios	4	8%
Juguetería	4	8%
Cacharrería	5	10%
Audiovisual	5	10%
Tecnología	4	8%
TOTALES	50	100%

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 11



Fuente: Autores del Proyecto

9.1 Análisis

Con un 46% se evidencia que los productos que más se venden en el sector informal están entre confección y calzado, los cuales son productos más accesibles para el cliente y son los que producen más demanda. Seguido de un 30% entre alimentos, medios audiovisuales (cd, películas) y cacharrería (artículos utilizados para las ollas, rejas para lavaplatos, pilas, controles,

repuestos, etc.). Y el 24% restante se encuentra entre accesorios (caimanes, hebillas moñas), juguetería y tecnología (protectores, carcazas y todo lo relacionado con celulares),

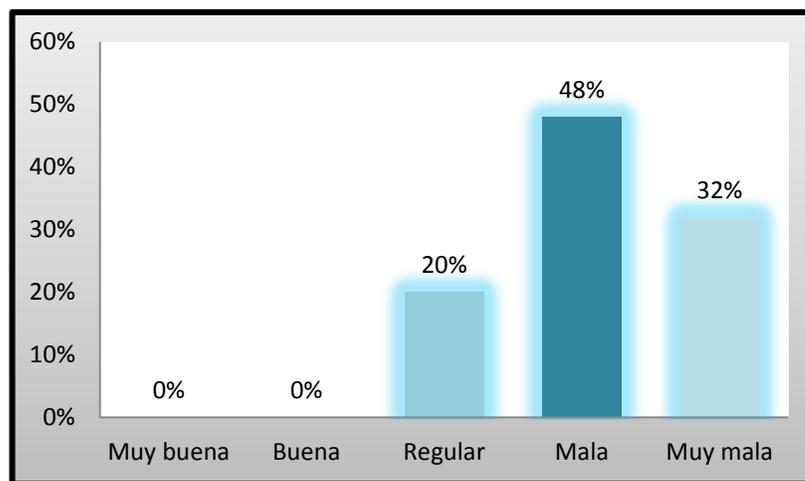
10. En su opinión ¿Cómo calificaría la situación económica de Soacha?

Tabla 13

CALIFICACIÓN	NÚMERO	%
Muy buena	0	0%
Buena	0	0%
Regular	10	20%
Mala	24	48%
Muy mala	16	32%
TOTALES	50	100%

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 12



Fuente: Autores del Proyecto

10.1 Análisis

Un 80% de los vendedores encuestados afirman que la economía de Soacha es mala y muy mala, lo cual nos demuestra que esta respuesta finalmente no es coherente con las preguntas 1 y

2 de la encuesta, ya que por los ingresos y gastos que tienen, y la antigüedad que llevan, reflejan lo contrario

11. Actualmente, ¿cuenta con alguna clase de préstamo, para financiar su negocio?

Tabla 14

	NÚMERO	%
SI	35	70%
NO	15	30%
TOTALES	50	100%

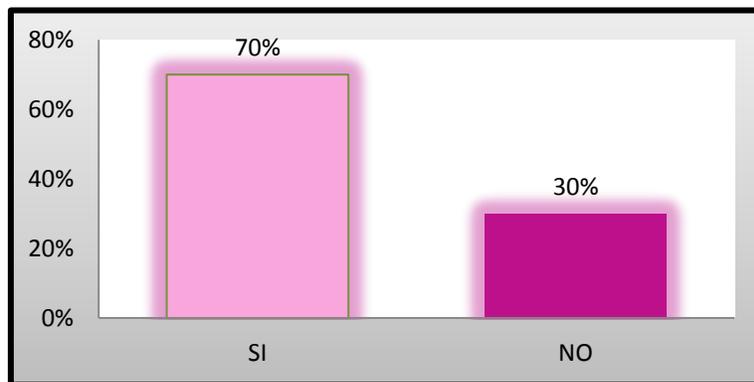
Fuente: Autores del Proyecto

Tabla 15

De las empresas que contestaron si		
	NÚMERO	%
Banco	5	14%
Fundación	10	29%
Gota a Gota	25	71%
TOTALES	35	100%

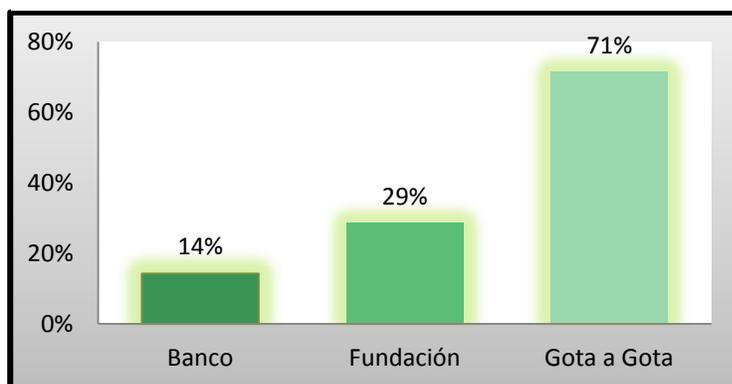
Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 13



Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 14



Fuente: Autores del Proyecto

11.1 Análisis

El 70% de las personas, acuden a préstamos para poder financiar su negocio y sostenerse, ya que los bancos les ofrecen pocas oportunidades de crédito, por estar en la informalidad no presentan respaldo financiero, acuden a los préstamos gota a gota, que no ponen problema para prestar a un alto interés, de esta manera financian su negocio. Lo que explica que no van a tener una solides económica.

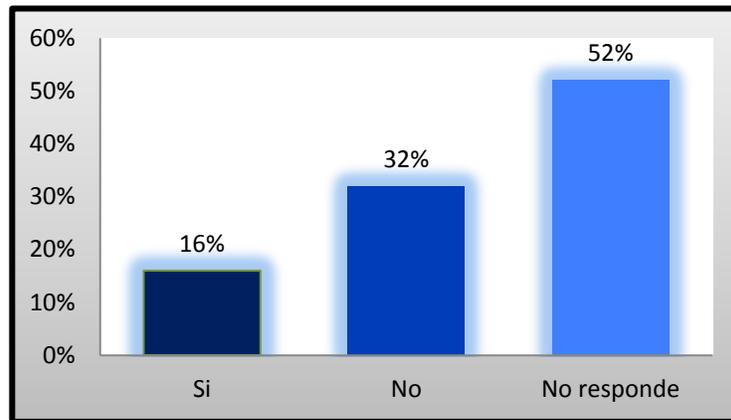
12. ¿Le gustaría formalizar su negocio?

Tabla 16

	NÚMERO	%
Si	8	16%
No	16	32%
No responde	26	52%
TOTALES	50	100%

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 15



Fuente: Autores del Proyecto

12.1 Análisis

Es evidente, que ante esta pregunta, el 84% de estos vendedores dicen que no o prefieren no contestar, a pesar de los beneficios y rebajas tributarias que ofrece el gobierno a las personas que deseen formalizar empresas, a ellos no les conviene formalizar su negocio, ya que se les va a incrementar los gastos, y las ventas tal vez sigan iguales, además el tema de la reubicación tampoco les llama mucho la atención, y solo una pequeña parte un 16% dicen que si estarían dispuestos a hacerlo.

Conclusiones de la investigación

Con los resultados arrojados por la encuesta, se puede decir que:

1. Los ingresos obtenidos entre la mayoría de los vendedores informales se encuentran entre \$4.000.000 y \$ 8.000.000, y los gastos se encuentran entre \$1.000.000 y \$5.000.000, de lo cual se puede decir que estos vendedores si están generando ganancias, así sean muy pocas, o por lo menos les alcanza para cubrir con lo básico, pero estos ingresos no son suficientes como para contratar personal,
2. Los principales productos que ofrecen estos vendedores son ; el calzado y la confección, además de esto los meses de mejores ingresos por ventas son enero y febrero, mayo y junio, noviembre y diciembre, ya que en estos meses se encuentran los principales acontecimientos como por ejemplo la época escolar, día de la madre y navidad,
3. A comparación de años anteriores, los vendedores informales se encuentran mucho más organizados, ya que tienen representantes que velan por los derechos de los vendedores que tienen a cargo, y son los que hacen acuerdos con la autoridad.
4. Debido al tiempo que llevan ejerciendo su actividad, la gran mayoría lleva másde 10 años, lo cual justifica el porqué la gran mayoría de ellos no quieren formalizar su negocio, ya que no lo ven como de necesidad.
5. Estos vendedores pertenecen a estratos 1 y 2 lo cual acarrea también la falta de oportunidad para tener un buen nivel de educación, y optan por desempeñarse como informales.
6. Debido a que no cuentan con una credibilidad financiera, las entidades bancarias no les dan préstamo, por esto ellos sacan préstamos a gota - gota con altos intereses, para poder sostener sus negocios cuando esto no marchan bien.

Capítulo IV

Resultados de los costos de evasión en los años 2012 y 2013 por los vendedores informales de la calle 13 de Soacha

1. Impuestos Nacionales

1.1 Impuesto al valor agregado IVA

1.1.1 Régimen Simplificado

Según el estatuto tributario nacional, en su artículo 499, menciona los requisitos para pertenecer al régimen simplificado: Las personas naturales comerciantes, minoristas o detallistas.

1. Que en el año anterior obtuvieron ingresos brutos inferior a cuatro mil (4.000) UVT.
2. Que tengan un establecimiento de comercio, pero que no sea con franquicia.
3. Que no sean usuarios aduaneros.
4. Que no hayan celebrado en el año anterior ni en el año en curso contratos de venta de bienes o prestación de servicios gravados por valor individual y superior a 3.300 UVT.
5. Que el monto de sus consignaciones bancarias, no supere la suma de 4.500 UVT.(República de Colombia, pág. 27)

1.1.2 Obligaciones para los responsables del régimen simplificado

2. Inscribirse en el Registro Único Tributario.
3. Entregar copia del documento en que conste su inscripción en el régimen simplificado
4. Cumplir con los sistemas de control que determine el Gobierno Nacional.

5. Exhibir en un lugar visible al público el documento en que conste su inscripción en el RUT, como perteneciente al régimen simplificado.(Estatuto Nacional, pág. 27)

1.2 Impuesto de renta y complementarios

- **Regimen Simplificado**

Según el estatuto tributario en su artículo 592 señala lo siguiente:

“Los contribuyentes personas naturales y sucesiones ilíquidas que no sean responsables del impuesto a las ventas, que en el respectivo año o período gravable hayan obtenido ingresos brutos inferiores a 1.400 UVT* y que el patrimonio bruto en el último día del año o período gravable no exceda de 4.500 UVT*” (República de Colombia)

- **Regimen común**

Para el régimen común, se tendrá en cuenta los diferentes ingresos, costos, deducciones y demás valores que se describan a partir del artículo 26 del estatuto tributario nacional.

1.3 Retención en la fuente

Según el estatuto tributario nacional, en el artículo 367 dice que:

La retención en la fuente tiene por objeto conseguir en forma gradual que el impuesto se recaude en lo posible dentro del mismo ejercicio gravable en que se cause.

Por lo anterior se afirma que la retención en la fuente ya sea por IVA, ICA o Renta no es un impuesto, si no que es un mediante el cual el estado se cobra el impuesto sin esperar a que termine el periodo gravable. Lo va cobrando cada vez que vende un bien, que se presta un servicio.(República de Colombia, pág. 20)

2. Impuestos municipales.

La estructura de los impuestos existentes en Soacha es:

Ilustración 16

CONCEPTO	CLASIFICACIÓN	TIPO DE GRAVAMEN	
INGRESOS CORRIENTES TRIBUTARIOS	Directos	<ul style="list-style-type: none"> Impuesto Predial Unificado 	
	Indirectos	<ul style="list-style-type: none"> Impuesto de Industria y Comercio y el Complementario de Avisos y Tableros Impuesto de Espectáculos Públicos Impuesto de Rifas Menores Impuesto de Juegos Permitidos Impuesto de Delineación Urbana Impuesto de Ocupación de Vías y Espacio Público Impuesto de Publicidad Visual Exterior Impuesto de Degüello de Ganado Menor Impuesto de Extracción de Arena Cascajo y Piedra Sobretasa a la Gasolina Motor Registro de Patentes, Marcas y Herretes Guías de Movilización de Ganado Pesas y Medidas 	
		Tasas, Importes y Derechos	<ul style="list-style-type: none"> Rotura de Vías y Espacio Público Paz y Salvo Municipal Concepto de Uso del Suelo

Fuente: Estatuto tributario de Soacha

2.1 Impuesto de Industria y comercio

Tabla 17

Hecho Generador	Anticipo	Periodo Grabable	pago
ejercicio o realización directa o indirecta de cualquier actividad industrial, comercial o de servicios en la jurisdicción del Municipio de Soacha, permanente u ocasional, en inmueble determinado, con establecimientos de comercio o sin ellos	No hay obligación de liquidar anticipo para el año siguiente, tampoco se ha de liquidar anticipos en las declaraciones bimestrales del impuesto	A partir del 2007 es anual	de conformidad con la resolución que establezca el Secretario de Hacienda del Municipio de Soacha, mediante el calendario tributario
Base gravable	Exclusión	Sujetos	
Se liquidará a cada bimestre, con base en los ingresos netos del contribuyente. No se tendrá en cuenta la inflación.	Venta de artículos para exportación, certificación compra de importador y exportador, venta activos fijos, ingresos fuera de Soacha	Activo: El Municipio de Soacha	Pasivo: Persona natural, jurídica o sociedades

Fuente: Estatuto tributario de Soacha

2.1.1 Régimen Simplificado

A partir del año gravable de 2009, los contribuyentes que desarrollen actividades comerciales, industriales o de servicios, estarán sometidos al Régimen Simplificado, siempre y pertenezcan al Régimen Simplificado del Impuesto al Valor Agregado Nacional, mencionado anteriormente. (Concejo Municipal de Soacha, 2010, pág. 17)

2.2.2 rango de ingresos

el valor del impuesto será en Salarios Mínimos Diarios Legales Vigentes, según sus ingresos brutos anuales expresados en Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes y no presentan declaración tributaria, los que sobrepasen el monto mayor, presentan declaración anual (Concejo Municipal de Soacha, 2010, pág. 17)

Tabla 17

RANGO INGRESOS EN SMMLV	SMDLV
Menor a 32.5	7
De 32.6 a 43.3	12
De 43.4 a 54.2	20
De 54.3 a 75.8	28
De 75.9 a 97.5	36

Fuente: Estatuto tributario de Soacha

Para el régimen común se realiza mediante la base para los códigos CIU, para el caso de los comerciantes se hace el $10 * 1000$ (Concejo Municipal de Soacha, 2010, pág. 16)

2.2 Impuesto complementario de Avisos y tableros

Los contribuyentes que pertenezcan al régimen simplificado del impuesto de industria y comercio, también se consideran sujetos pasivos del impuesto complementario de avisos y

tableros, el cual es del 15% sobre el valor del impuesto de industria y comercio, es obligatorio (Concejo Municipal de Soacha, 2010, pág. 17)

2.3 Otras generalidades

1. Están obligados a inscribirse en el registro de industria y comercio dentro de los primeros dos (2) meses de inicio de actividades. (Concejo Municipal de Soacha, 2010, pág. 18)
2. El régimen simplificado está obligado a llevar el libro fiscal de registro de operaciones diarias. (Concejo Municipal de Soacha, 2010, pág. 18)
3. Para efectos del impuesto de retención en el impuesto de industria y comercio, los vendedores informales no están obligados a realizarlos, ya que no cuentan con un comprador que sea agente retenedor, y las compras no son mayores a 5 Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes SMMLV (Concejo Municipal de Soacha, 2010, págs. 19,20)

2.4 Resultados

Los datos que se muestran a continuación, están basados en la información arrojada por la encuesta realizada a los 50 vendedores informales de la calle 13 del municipio de Soacha.

2.5 Dinero que se dejó de recaudar por este impuesto año 2012

SMMLV \$ 566.700 SDMLV \$ 18.890

Tabla 18

RANGO	PROMEDIO	# EMPRESAS	VALOR SMMLV	TARIFA SMDLV	VALOR ICA POR EMPRESA	VALOR IMPUESTO AVISOS	IMPUESTO 2012 POR EMPRESA	IMPUESTO TOTAL ENCUESTADOS
Inferiores a \$ 4.000.000	\$ 2,500,000	4	4	7	\$ 132,230	\$ 19,834.50	\$ 152,064.50	\$ 608,258
Entre \$ 4.000.000 Y \$8.000.000	\$ 6,500,000	24	11	7	\$ 132,230	\$ 19,834.50	\$ 152,064.50	\$ 3,649,548
Entre \$8.000.000 y \$12.000.000	\$ 10,500,000	11	19	7	\$ 132,230	\$ 19,834.50	\$ 152,064.50	\$ 1,672,710
Entre \$12.000.000 y \$ 16.000.000	\$ 14,500,000	6	26	7	\$ 132,230	\$ 19,834.50	\$ 152,064.50	\$ 912,387
Entre \$ 16.000.000 y \$20.000.000	\$ 18,500,000	3	33	12	\$ 226,680	\$ 34,002.00	\$ 260,682.00	\$ 782,046
Mayor a \$20.000.000	\$ 22,500,000	2	40	12	\$ 226,680	\$ 34,002.00	\$ 260,682.00	\$ 521,364
TOTALES		50						\$ 8,146,313

Fuente: Autores del proyecto

El municipio de Soacha en el año 2012, dejó de recaudar \$ 8,146,313, este valor hace referencia a las 50 personas encuestadas que corresponde al 12.5% de los vendedores informales de la calle 13 .

2.6 Dinero que se dejó de recaudar por este impuesto año 2013

SMMLV \$ 589.500 SDMLV \$ 19.650

Tabla 19

RANGO	PROMEDIO	# EMPRESAS	VALOR SMMLV	TARIFA SMDLV	VALOR ICA POR EMPRESA	VALOR IMPUESTO AVISOS	IMPUESTO 2012 POR EMPRESA	IMPUESTO TOTAL ENCUESTADOS
Inferiores a \$ 4.000.000	\$ 2,500,000	4	4	7	\$ 137,550	\$ 20,632.50	\$ 158,182.50	\$ 632,730
Entre \$ 4.000.000 Y \$8.000.000	\$ 6,500,000	12	11	7	\$ 137,550	\$ 20,632.50	\$ 158,182.50	\$ 1,898,190
Entre \$8.000.000 y \$12.000.000	\$ 10,500,000	18	18	7	\$ 137,550	\$ 20,632.50	\$ 158,182.50	\$ 2,847,285
Entre \$12.000.000 y \$ 16.000.000	\$ 14,500,000	9	25	7	\$ 137,550	\$ 20,632.50	\$ 158,182.50	\$ 1,423,643
Entre \$ 16.000.000 y \$20.000.000	\$ 18,500,000	3	31	7	\$ 137,550	\$ 20,632.50	\$ 158,182.50	\$ 474,548
Mayor a \$20.000.000	\$ 22,500,000	4	38	12	\$ 235,800	\$ 35,370.00	\$ 271,170.00	\$ 1,084,680
TOTALES		50						\$ 8,361,075

Fuente: Autores del proyecto

El municipio de Soacha en el año 2013, dejó de recaudar \$ 8,361.075, este valor hace referencia a las 50 personas encuestadas que corresponde al 12.5% de los vendedores informales de la calle 13.

2.7 Proyección

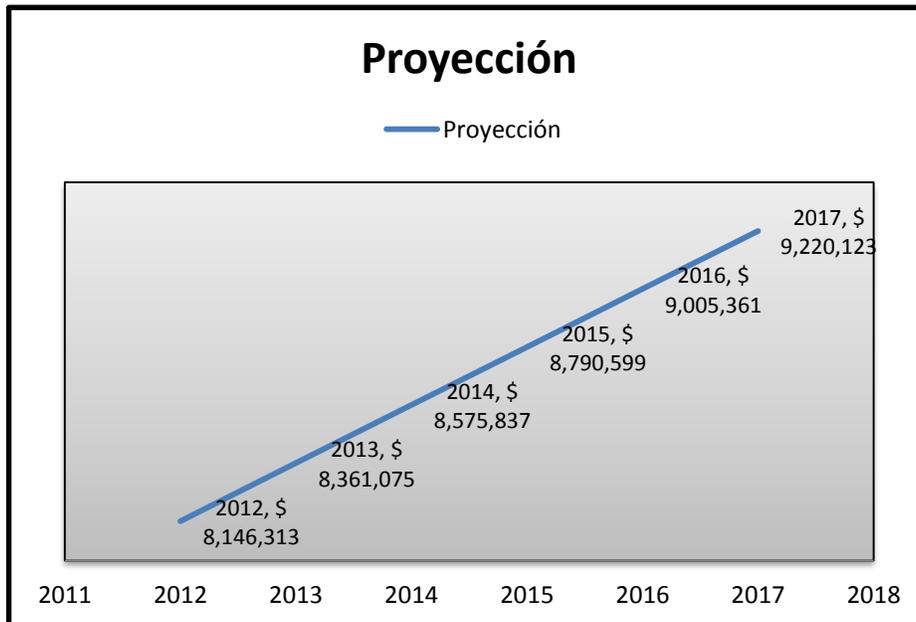
Tabla 20

REF	AÑO	VALOR
1	2012	\$ 8,146,313
2	2013	\$ 8,361,075
3	2014	\$ 8,575,837
4	2015	\$ 8,790,599
5	2016	\$ 9,005,361
6	2017	\$ 9,220,123

Fuente: Autores del proyecto

Tomando como base el dinero que se dejó de recaudar en los años 2012 y 2013, se realizó una estimación de los valores que el Municipio de Soacha dejará de recaudar, por estos vendedores informales en el impuesto de industria y comercio, avisos y tableros. El aumento entre cada año, es aproximadamente \$214.762

Ilustración 17



Fuente: Autores del proyecto

3. Impuesto de Ocupación de vías y espacio publico

Tabla 21

Hecho Generador	Sujeto Pasivo
Ocupación de la vía pública, al instalar campamentos, casetas, andamios, sin que supere el ancho de la calle, lugar público.	Toda persona natural o jurídica que 'por su actividad cumplan con el hecho generador.
Base gravable	Tarifa
es la cantidad de vía ocupada en metros cuadrados por el número de días de ocupación	1.2% salarios mínimos diarios legales vigentes, por metro cuadrado, por día. El resultado se aproxima al múltiplo de mil más cercano.

Fuente: (Decreto 211 Estatuto tributario, 2010)

3.1 Dinero que Soacha dejado de percibir por el impuesto de ocupación de vías y espacio público

Tabla 22

SMDLV	19650				
Tarifa 1.2%	\$ 236				
vía ocupada	1.5 m2				
AÑOS	Número de empresas	días de ocupación promedio	días por m2	valor impuesto por persona	impuesto total
A. Menos de 1 año	2	360	540	\$ 127,332	\$ 254,664
B. Entre 2 y 3 años	4	900	1350	\$ 318,330	\$ 1,273,320
C. Entre 4 y 6 años	4	1800	2700	\$ 636,660	\$ 2,546,640
D. Entre 7 y 9 años	15	2880	4320	\$ 1,018,656	\$ 15,279,840
E. Más de 10 años	25	4140	6210	\$ 1,464,318	\$ 36,607,950

TOTALES	50	\$ 55,962,414
----------------	-----------	----------------------

Fuente: Autores del proyecto

Tomando como referencia la antigüedad de los vendedores informales encuestados, se realizó la estimación del dinero que el Municipio dejó de recibir por el impuesto de ocupación de vías y espacio público desde el año 2000 hasta el año 2013, lo cual arrojó que el valor que nos e recaudo fue de \$ 55.962.414 aproximadamente.

Para tener una estimación del dinero que se dejó de recaudar únicamente en los años 2012 y 2013 se dividieron los \$55.962.414 en los 13 años desde el 2000 hasta el 2013, lo cual da \$4.304.801 por cada año y se multiplico este valor por los 2 años que se están estudiando, y esto arrojó que en el 2012 y 2013 por el impuesto de ocupación de vías y espacio público el municipio de Soacha dejó de recaudar \$8.609.602

4. Impuesto de publicidad visual exterior.

Vallas, pancartas, pasacalles, pasa vías, carteles, anuncios, letreros, avisos ubicados en lugares públicos para promocionar la tarifa se expresa en salarios mínimos diarios, dependiendo del tamaño del anuncio, el periodo gravable es por cada mes o fracción de tiempo en que sean colocados. Se hace con la siguiente tabla. (Concejo Municipal de Soacha, 2010, pág. 29)

Ilustración 18

CLASE DE VALLAS, PANCARTAS, PASACALLES, PASA-VÍAS, CARTELES, ANUNCIOS, LETREROS, AVISOS O ANÁLOGOS.	TARIFA
Menos de ocho metros cuadrados (M2)	3 SMLDLV
Entre Ocho y Diez metros cuadrados (8-10M")	5 SMLDVG
Más de diez metros cuadrados (10M2)	7SMLDVG

Fuente: Estatuto tributario de Soacha

5. Incentivos fiscales

Es un estímulo en forma de reducciones en el pago de ciertos impuestos que se concede a los sujetos pasivos para promover la realización de determinadas actividades consideradas de interés público. (Concejo Municipal de Soacha, 2010, pág. 37)

5.1 Estímulos a la constitución de nuevas empresas

5.1.1 Exención.

Según el estatuto tributario del municipio de Soacha, se realiza exención por un término de dos (2) años a partir de la fecha de su instalación, del pago de los impuestos de Industria y Comercio y su Complementario de Avisos y Tableros de las empresas industriales, comerciales y de servicios, sector solidario y de la construcción, que establezcan su domicilio u operaciones en el Municipio de Soacha, las cuales tengan trabajadores y tengan activos hasta 200 SMMLV como mínimo. (Concejo Municipal de Soacha, 2010, pág. 38)

5.2 Estímulos a la formación empresarial y protección del espacio público.

5.2.1 Exención a comerciantes informales y estacionarios.

Según el estatuto tributario del Municipio de Soacha se Exenciona por el término de dos (2) años del Impuesto Predial Unificado y del impuesto de Industria y Comercio y de su Complementario de Avisos y Tableros, a los Comerciantes Informales y estacionarios que ejerzan las actividades comerciales, industriales y de servicios, y que se acojan al proceso de Concertación y se reubiquen de conformidad con las soluciones pactadas con la Administración

Municipal. La exención será del 50% del valor anual del Impuesto Predial Unificado y del 90% de Industria y Comercio y de su Complementario de Avisos y Tableros.

Para tener derecho a la exención, el vendedor informal debe haberse acogido al programa concertado de soluciones para el Comercio Informal y Estacionario y haber ejercido su actividad económica en el nuevo sitio de reubicación durante la vigencia fiscal en la cual se beneficie de ésta exención. (Concejo Municipal de Soacha, 2010, pág. 38)

5.3 Costos que el municipio dejaría de percibir durante dos años, si los vendedores informales decidieran formalizarse

Tabla 23

Año	Dato	Exención Ica	exención avisos y tableros	total
2014	\$ 8,575,837	\$ 6,431,878	\$ 1,286,376	\$ 7,718,253
2015	\$ 8,790,599	\$ 6,592,949	\$ 1,318,590	\$ 7,911,539

Fuente: Autores del proyecto

5.4 Costos que el Municipio recibiría si los vendedores informales de la calle 13 se formalizaran

Tabla 24

AÑO	DATO	pago Ica	pago avisos y tableros	total
2014	\$ 8,575,837	\$ 728,946	\$ 128,638	\$ 857,584
2015	\$ 8,790,599	\$ 747,201	\$ 131,859	\$ 879,060

Fuente: Autores del proyecto

6. Dinero que el Municipio dejó de recaudar por los vendedores formales en la calle 13, a causa de los vendedores informales, Según la clasificación de los productos

Tabla 25

RANGO	CONFECCIÓN		INGRESOS 2012	N° DE EMPRESAS 2013	INGRESOS 2013
	VALOR PROMEDIO	N° DE EMPRESAS 2012			
Inferiores a \$ 4.000.000	\$ 2,500,000				
Entre \$ 4.000.000 Y \$8.000.000	\$ 6,500,000	5	\$ 32,500,000	3	\$ 19,500,000
Entre \$8.000.000 y \$12.000.000	\$ 10,500,000	2	\$ 21,000,000	4	\$ 42,000,000
Entre \$12.000.000 y \$ 16.000.000	\$ 14,500,000	2	\$ 29,000,000		
Entre \$ 16.000.000 y \$20.000.000	\$ 18,500,000	3	\$ 55,500,000	3	\$ 55,500,000
Mayor a \$20.000.000	\$ 22,500,000	2	\$ 45,000,000	4	\$ 90,000,000
TOTALES		14	\$ 183,000,000	14	\$ 207,000,000

	AÑO 2012	AÑO 2013	
VALOR TOTAL	\$ 183,000,000	\$ 207,000,000	
INDUSTRIA Y COMERCIO	\$ 1,830,000	\$ 2,070,000	Total entre los dos años
AVISOS Y TABLEROS	\$ 274,500	\$ 310,500	\$ 5.178.720
IMPUESTO DE PUBLICIDAD VISUAL EXTERIOR	\$ 340,020	\$ 353,700	
TOTALES	\$ 2,444,520	\$ 2,734,200	

Fuente: Autores del proyecto

Tabla 26

ACCESORIOS					
RANGO	VALOR PROMEDIO	N° DE EMPRESAS 2012	INGRESOS 2012	N° DE EMPRESAS 2013	INGRESOS 2013
Inferiores a \$ 4.000.000	\$ 2,500,000				
Entre \$ 4.000.000 Y \$8.000.000	\$ 6,500,000	2	\$ 13,000,000		
Entre \$8.000.000 y \$12.000.000	\$ 10,500,000	2	\$ 21,000,000	4	\$ 42,000,000
Entre \$12.000.000 y \$ 16.000.000	\$ 14,500,000				
Entre \$ 16.000.000 y \$20.000.000	\$ 18,500,000				
Mayor a \$20.000.000	\$ 22,500,000				
		4	\$ 34,000,000	4	\$ 42,000,000
		AÑO 2012	AÑO 2013		
VALOR TOTAL		\$ 34,000,000	\$ 42,000,000		
INDUSTRIA Y COMERCIO		\$ 340,000	\$ 420,000		Total entre los dos años
AVISOS Y TABLEROS		\$ 51,000	\$ 63,000		\$ 1.567.720
IMPUESTO DE PUBLICIDAD VISUAL EXTERIOR		\$ 340,020	\$ 353,700		
TOTALES		\$ 731.020	\$ 836.700		

Fuente: Autores del proyecto

Tabla 27

TECNOLOGIA					
RANGO	VALOR PROMEDIO	N° DE EMPRESAS 2012	INGRESOS 2012	N° DE EMPRESAS 2013	INGRESOS 2013
Inferiores a \$ 4.000.000	\$ 2,500,000				
Entre \$ 4.000.000 Y \$8.000.000	\$ 6,500,000	2	\$ 13,000,000		
Entre \$8.000.000 y \$12.000.000	\$ 10,500,000	2	\$ 21,000,000	4	\$ 42,000,000
Entre \$12.000.000 y \$ 16.000.000	\$ 14,500,000				
Entre \$ 16.000.000 y \$20.000.000	\$ 18,500,000				
Mayor a \$20.000.000	\$ 22,500,000				
		4	\$ 34,000,000	4	\$ 42,000,000
		AÑO 2012	AÑO 2013		
VALOR TOTAL		\$ 34,000,000	\$ 42,000,000		
INDUSTRIA Y COMERCIO		\$ 340,000	\$ 420,000	Total entre los dos años	
AVISOS Y TABLEROS		\$ 51,000	\$ 63,000	\$ 1.567.720	
IMPUESTO DE PUBLICIDAD VISUAL EXTERIOR		\$ 340,020	\$ 353,700		
TOTALES		\$ 731.020	\$ 836.700		

Fuente: Autores del proyecto

Tabla 28

ALIMENTOS					
RANGO	VALOR PROMEDIO	N° DE EMPRESAS 2012	INGRESOS 2012	N° DE EMPRESAS 2013	INGRESOS 2013
Inferiores a \$ 4.000.000	\$ 2,500,000				
Entre \$ 4.000.000 Y \$8.000.000	\$ 6,500,000	5	\$ 32,500,000	3	\$ 19,500,000
Entre \$8.000.000 y \$12.000.000	\$ 10,500,000			4	\$ 42,000,000
Entre \$12.000.000 y \$ 16.000.000	\$ 14,500,000				
Entre \$ 16.000.000 y \$20.000.000	\$ 18,500,000				
Mayor a \$20.000.000	\$ 22,500,000				
		5	\$ 32,500,000	7	\$ 61,500,000
		AÑO 2012	AÑO 2013		
VALOR TOTAL		\$ 32,500,000	\$ 61,500,000		
INDUSTRIA Y COMERCIO		\$ 325,000	\$ 615,000	Total entre los dos años	
AVISOS Y TABLEROS		\$ 48,750	\$ 92,250	\$ 1.774.720	
IMPUESTO DE PUBLICIDAD VISUAL EXTERIOR		\$ 340,020	\$ 353,700		
TOTALES		\$ 713.770	\$1.060.950		

Fuente: Autores del proyecto

Tabla 29

CALZADO					
RANGO	VALOR PROMEDIO	N° DE EMPRESAS 2012	INGRESOS 2012	N° DE EMPRESAS 2013	INGRESOS 2013
Inferiores a \$ 4.000.000	\$ 2,500,000				
Entre \$ 4.000.000 Y \$8.000.000	\$ 6,500,000				
Entre \$8.000.000 y \$12.000.000	\$ 10,500,000	5	\$ 52,500,000		
Entre \$12.000.000 y \$ 16.000.000	\$ 14,500,000	4	\$ 58,000,000	9	\$ 130,500,000
Entre \$ 16.000.000 y \$20.000.000	\$ 18,500,000				
Mayor a \$20.000.000	\$ 22,500,000				
		9	\$ 110,500,000	9	\$ 130,500,000
		AÑO 2012	AÑO 2013		
VALOR TOTAL		\$ 110,500,000	\$ 130,500,000		
				Total entre los dos años	
INDUSTRIA Y COMERCIO		\$ 1,105,000	\$ 1,305,000		\$ 3.465.220
AVISOS Y TABLEROS		\$ 165,750	\$ 195,750		
IMPUESTO DE PUBLICIDAD VISUAL EXTERIOR		\$ 340,020	\$ 353,700		
TOTALES		\$ 1.610.770	\$ 1.854.450		

Fuente: Autores del proyecto

Tabla30

CACHARRERIA					
RANGO	VALOR PROMEDIO	N° DE EMPRESAS 2012	INGRESOS 2012	N° DE EMPRESAS 2013	INGRESOS 2013
Inferiores a \$ 4.000.000	\$ 2,500,000	4	\$ 10,000,000	4	\$ 10,000,000
Entre \$ 4.000.000 Y \$8.000.000	\$ 6,500,000	1	\$ 6,500,000	1	\$ 6,500,000
Entre \$8.000.000 y \$12.000.000	\$ 10,500,000				
Entre \$12.000.000 y \$ 16.000.000	\$ 14,500,000				
Entre \$ 16.000.000 y \$20.000.000	\$ 18,500,000				
Mayor a \$20.000.000	\$ 22,500,000				
		5	\$ 16,500,000	5	\$ 16,500,000
		AÑO 2012	AÑO 2013		
VALOR TOTAL		\$ 16,500,000	\$ 16,500,000		
				Total entre los dos años	
INDUSTRIA Y COMERCIO		\$ 165,000	\$ 165,000		\$1.073.220
AVISOS Y TABLEROS		\$ 24,750	\$ 24,750		
IMPUESTO DE PUBLICIDAD VISUAL EXTERIOR		\$ 340,020	\$ 353,700		
TOTALES		\$529.770	\$ 543.450		

Fuente: Autores del proyecto

Tabla 31

AUDIOVISUAL					
RANGO	VALOR PROMEDIO	N° DE EMPRESAS 2012	INGRESOS 2012	N° DE EMPRESAS 2013	INGRESOS 2013
Inferiores a \$ 4.000.000	\$ 2,500,000				
Entre \$ 4.000.000 Y \$8.000.000	\$ 6,500,000	5	\$ 32,500,000	2	\$ 32,500,000
Entre \$8.000.000 y \$12.000.000	\$ 10,500,000			3	\$ 31,500,000
Entre \$12.000.000 y \$ 16.000.000	\$ 14,500,000				
Entre \$ 16.000.000 y \$20.000.000	\$ 18,500,000				
Mayor a \$20.000.000	\$ 22,500,000				
		5	\$ 32,500,000	5	\$ 64,000,000
		AÑO 2012	AÑO 2013		
VALOR TOTAL		\$ 32,500,000	\$ 64,000,000		
INDUSTRIA Y COMERCIO		\$ 325,000	\$ 640,000	Total entre los dos años	\$ 1.803.470
AVISOS Y TABLEROS		\$ 48,750	\$ 96,000		
IMPUESTO DE PUBLICIDAD VISUAL EXTERIOR		\$ 340,020	\$ 353,700		
TOTALES		\$ 713.770	\$ 1.089.700		

Fuente: Autores del proyecto

Tabla 32

JUGUETERIA					
RANGO	VALOR PROMEDIO	N° DE EMPRESAS 2012	INGRESOS 2012	N° DE EMPRESAS 2013	INGRESOS 2013
Inferiores a \$ 4.000.000	\$ 2,500,000				
Entre \$ 4.000.000 Y \$8.000.000	\$ 6,500,000	4	\$ 26,000,000	3	\$ 26,000,000
Entre \$8.000.000 y \$12.000.000	\$ 10,500,000			1	\$ 10,500,000
Entre \$12.000.000 y \$ 16.000.000	\$ 14,500,000				
Entre \$ 16.000.000 y \$20.000.000	\$ 18,500,000				
Mayor a \$20.000.000	\$ 22,500,000				
		4	\$ 26,000,000	4	\$ 36,500,000

	AÑO 2012	AÑO 2013	
VALOR TOTAL	\$ 26,000,000	\$ 36,500,000	
RENTA	\$ 0	\$ 1,540,252	
VALOR IMPUESTO IVA	\$ 4,160,000	\$ 5,840,000	
			Total entre los dos años
INDUSTRIA Y COMERCIO	\$ 260,000	\$ 365,000	\$ 1.412.470
AVISOS Y TABLEROS	\$ 39,000	\$ 54,750	
IMPUESTO DE PUBLICIDAD VISUAL EXTERIOR	\$ 340,020	\$ 353,700	
TOTALES	\$ 639.020	\$ 773.450	

Fuente: Autores del proyecto

Conclusiones

1. La economía informal juega un importante papel en la economía de Soacha, de una u otra manera este sector ayuda en la generación de ingresos como en la reducción de la pobreza, bien sabemos que siempre va a existir la figura del comercio informal mientras no desaparezca los altos índices de desempleo y mientras halla exceso de mano de obra.
2. Familias enteras no conocen la formalidad, durante muchos años han pertenecido a este figura del comercio donde solo conviven con la subsistencia diaria aunque cabe destacar que muchos de ellos han sacado mucho beneficio de ella han logrado cambiar las vidas de su familia brindándoles una buena calidad de vida, cada una de esas personas tiene una historia propia que contar.
3. El gobierno siempre estará en pro de cambiar y disminuir la informalidad en busca de mayor bienestar para la población, sabemos que no es una tarea fácil, ya que en lugar de disminuir cada vez se fortalece más, ya que cada día son más las personas que llegan al municipio en busca de una oportunidad laborar y de subsistencia diaria.
4. La informalidad la podemos catalogar como un problema público que afecta no solo al estado sino a toda la población ya que no favorece el crecimiento económico.

Referencias

- Alcaldía Municipal de soacha. (2012). *Plan de desarrollo*. Obtenido de http://soachacundinamarca.gov.co/apc-aa-files/65653566303431363662343131363535/Plan_Desarrollo_2012_2015.pdf
- Biblioteca Luis angel Arango, B. (s.f.). *Banco de la republica cultural*. Obtenido de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo8.htm>
- Camara de Comercio de bogotá. (2004). *Camara de Comercio de bogotá, el comercio informal: un tratamiento nacional para un problema nacional reforma*. Bogota: Camara de comercio de Bogotá.
- Camara de Comercio de Bogotá. (febrero de 2010). *Plan de competitividad para la provincia de Soacha*. Obtenido de http://www.urosario.edu.co/urosario_files/69/695281b9-9135-44bf-90aa-64472eae2ff6.pdf
- Camara de Comercio de Bogotá. (marzo de 2010). *Plan económico para la competitividad del municipio de Soacha*. Obtenido de Empresario.com.co: http://empresario.com.co/recursos/page_flip/compromiso_colectivo/pec_soacha_parte1/index.html#/30/
- Cámere, E. (7 de mayo de 2009). *Sociedad Amantes del Pais*. Obtenido de <http://amantesdelpais.wordpress.com/2009/05/07/comercio-informal-la-razon-de-este-fenomeno/>

Concejo Municipal de Soacha. (17 de Junio de 2010). *Decreto 211 Estatuto tributario*. Obtenido de <http://www.soacha-cundinamarca.gov.co/apc-aa->

[files/65336436636635633532306433346433/Decreto_No._211_de_junio_17_de_2010.pdf](http://www.soacha-cundinamarca.gov.co/apc-aa-)

congreso de la republica. (31 de Diciembre de 2010). *Ley 1429 de 2010*. Obtenido de

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=41060>

Hurtado, J. V., & FAO. (Julio de 2009). *FAO*. Obtenido de ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA, FAO pag 8:

http://coin.fao.org/coin-static/cms/media/5/12833556520670/documento__sia_soacha_.pdf

José Ernesto Martínez. (Septiembre de 2010). *Plan de atención a la primera infancia*. Obtenido de Colombia aprende: http://www.colombiaprende.edu.co/html/familia/1597/articles-305952_soacha.pdf

La red. (28 de junio de 2013). *la red empresas unidas*. Obtenido de

<http://www.lared.com.co/NoticiasLaborales/2013Junio24.htm>

Montaña, Y., & Sierra, L. (11 de Julio de 2010). Miseria y desplazamiento en soacha. *carracol radio*. Obtenido de <http://www.caracol.com.co/noticias/actualidad/miseria-y-desplazamiento-en-soacha-una-bomba-de-tiempo/20100711/nota/1325345.aspx>

OIM. (2012). *Organización internacional para las migraciones*. Obtenido de

<http://www.oim.org.co/conceptos-generales-sobre-migracion.html>

Programa de Naciones unidas para el desarrollo. (2011). *estado de avance de los objetivos de*

Desarrollo del Milenio. Obtenido de

http://www.pnud.org.co/2012/odm2012/odm_soacha.pdf

República de Colombia. (s.f.). *Estatuto Nacional*. Obtenido de <http://estatuto.co>

Velencia, D. O., & Ordoñez, A. (7 de enero de 2004). *INFORMALIDAD EN COLOMBIA.*

CAUSAS, EFECTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LA ECONOMÍA DEL REBUSQUE.

Obtenido de scielo: [http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-](http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-59232004000100005&script=sci_arttext)

[59232004000100005&script=sci_arttext](http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-59232004000100005&script=sci_arttext)

wikipedia. (s.f.). Obtenido de http://es.wikipedia.org/wiki/Producto_interno_bruto

Anexos

1. Formato encuesta realizada a los vendedores informales