



Revista de Ciencias Sociales

Depósito legal ppi 201502ZU4662
Esta publicación científica en formato
digital es continuidad de la revista impresa
Depósito Legal: pp 197402ZU789
• ISSN: 1315-9518 • ISSN-E: 2477-9431

Universidad del Zulia. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Vol. XXXII, No. 2

Abril – Junio 2026

Revista de Ciencias Sociales

Esta publicación científica en formato
digital es continuidad de la revista impresa
Depósito Legal: pp 197402ZU789
ISSN: 1315-9518

Factores que impiden la formalización de empresas en el sector de comida rápida en Aguachica-Cesar, Colombia

Trigos Cervera, Carlos Adrián*
Lozano Rivera, Dagoberto**

Resumen

La informalidad es un fenómeno complejo que afecta notablemente el crecimiento y la productividad de un país. El objetivo del artículo es analizar los factores que impiden la formalización de las empresas de comida rápida en Aguachica, Cesar-Colombia. Metodológicamente, el estudio utilizó un enfoque mixto y un diseño descriptivo-no experimental orientado a la comprensión de la dinámica de la informalidad empresarial en su contexto natural. La población estuvo constituida por propietarios de negocios de comida rápida del municipio, de los cuales se seleccionó una muestra intencional de 15 empresarios informales del sector. Para la recolección de datos se utilizaron como instrumentos una encuesta estructurada y una guía de entrevista semiestructurada, diseñadas para abordar el objetivo principal de la investigación. Los hallazgos evidencian que el 93,3% de los empresarios trabaja en la informalidad, debido a que existen diferentes obstáculos, destacando, la complejidad de las normas legales, los altos costos de la formalización, el desconocimiento de la normativa legal vigente y la falta de información. Además, factores culturales como la desconfianza institucional refuerzan la informalidad. Se concluye que simplificar trámites, reducir costos y fortalecer el acceso a financiamiento e información son esenciales para fomentar la formalización.

Palabras clave: Comercio; desarrollo económico; economía informal; legislación; política pública.

* Estudiante de Economía en la Universidad Popular del Cesar, Aguachica, Cesar, Colombia. Auditor Líder en Sistemas Integrados de Gestión, ICOTEC, Colombia. E-mail: catrigos@unicesar.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-2280-2935>

** Magister en Gerencia Empresarial. Docente Asistente en la Universidad Popular del Cesar, Aguachica, Cesar, Colombia. Grupo de Investigación Gestión en Investigación, Producción y Transformación Agroindustrial (GIPTA). E-mail: dlozanor@unicesar.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1294-196X>

Factors that hinder the formalization of businesses in the fast food sector in Aguachica-Cesar, Colombia

Abstract

Informality is a complex phenomenon that significantly impacts a country's growth and productivity. This article aims to analyze the factors hindering the formalization of fast-food businesses in Aguachica, Cesar, Colombia. Methodologically, the study employed a mixed-methods approach and a descriptive, non-experimental design focused on understanding the dynamics of business informality within its natural context. The population consisted of fast-food business owners in the municipality, from which a purposive sample of 15 informal entrepreneurs in the sector was selected. Data collection instruments included a structured survey and a semi-structured interview guide, designed to address the research's main objective. The findings reveal that 93.3% of entrepreneurs operate informally due to various obstacles, including the complexity of legal regulations, the high costs of formalization, a lack of awareness of current legislation, and insufficient information. Furthermore, cultural factors such as institutional distrust reinforce informality. It is concluded that simplifying procedures, reducing costs, and strengthening access to financing and information are essential to promoting formalization.

Keywords: Commerce; economic development; informal economy; legislation; public policy.

Introducción

La informalidad es un fenómeno complejo con causas fundamentales probadas que no solo reflejan el grado de desarrollo, sino que afectan notablemente el crecimiento y la productividad, puesto que obstaculiza la distribución eficiente de la mano de obra y los recursos (Quispe et al., 2020; Lavado y Yamada, 2021; Ramos, 2023; Cusihamán-Sisa y Vera-Ninacondor, 2025). Este impacto negativo en el desarrollo económico ha sido ampliamente documentado, al punto que no resulta sorprendente que la evidencia global muestre una relación inversa entre el tamaño de la economía y el nivel de informalidad, como lo señalan Perry et al. (2007), quienes argumentan que los países con economías más pequeñas o menos diversificadas presentan mayores tasas de informalidad laboral y empresarial.

En este contexto, se entiende por sector informal aquel conjunto de actividades económicas que no están registradas, reguladas ni protegidas por el Estado, lo que implica la ausencia de controles fiscales, laborales y

sanitarios (Arias et al., 2020; Baldera, 2022; Cota-Montes et al., 2022). Las empresas informales, por tanto, son aquellas unidades productivas que operan sin registro legal, sin cumplir con los requisitos normativos y fuera del marco institucional vigente.

La economía informal es un fenómeno común en todo el mundo, alrededor de dos mil millones de trabajadores, el cual representa el 60% de la población mundial, trabajan en el ámbito económico, aunque generalmente se encuentra en economías emergentes y en vía desarrollo, la proporción del mercado laboral informal también es alta en las economías avanzadas. Aunque se da el caso de que tanto las personas físicas como las jurídicas se dedican a ella para evadir impuestos o regulaciones, a nivel mundial el 85% de los trabajadores del sector informal laboran en puestos inestables en pequeñas unidades de producción; la principal razón de ello es la falta de lugares de trabajo formales (Deléchat y Medina, 2021).

En Colombia, en el trimestre de abril a junio de 2024, la tasa de informalidad laboral fue de 55,8%, evidenciándose un aumento del

0.1 puntos porcentualmente superior al mismo trimestre del año anterior que se encontraba en 55,7%. En 13 ciudades y sus respectivas áreas metropolitanas, la tasa de informalidad fue del 41,7%; mientras que en los centros poblados y áreas rurales dispersas fue del 84,2% durante el mismo trimestre (Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE], 2025). Esto demuestra que Colombia tiene un grado muy alto de empresas que se encuentran en el sector informal, lo que hace que su economía no sea estable.

En este caso, según Vega-Jurado et al. (2017), las empresas que pertenecen al sector informal de comidas rápidas no pueden acceder a recursos vitales, como créditos y asesoramiento técnico para mejorar sus procesos internos, lo que limita su capacidad para extenderse y mejorar sus servicios. Teniendo en cuenta lo anterior, este tipo de situaciones hacen que estas empresas presenten una competencia desleal, puesto que las empresas informales realizan operaciones sin cumplir con los estándares necesarios de calidad y seguridad alimentaria (Vilchez-Román et al., 2020); donde, además, no son vigilados por ningún ente gubernamental, afectando la confianza del consumidor y deteriorando la reputación del sector. Estos problemas alargan un ciclo de informalidad que impide la creación de un mercado más competitivo y robusto (Sánchez et al., 2022).

Además, variables como el nivel de instrucción de los empresarios y la distribución por género, también influyen en la decisión de permanecer en la informalidad, puesto que el acceso al conocimiento, la formación profesional y las oportunidades varían significativamente según estos factores, lo que genera brechas que afectan el proceso de formalización (Bolívar et al., 2024).

La informalidad de las empresas del sector de comida rápida en Aguachica, Cesar-Colombia, no es ajena a esta problemática que afecta a todo el territorio colombiano, convirtiéndose en uno de los principales desafíos para el desarrollo económico local. En otras palabras, la informalidad empresarial en este sector específico supone una falta de

regulación estatal, evasión de impuestos, escasa regulación financiera y limitado acceso al comercio formal, al modelo laboral y al financiamiento institucional. La informalidad, en consecuencia, impide las oportunidades de crecimiento y desarrollo de los negocios de comida rápida; además, también restringe la economía local de manera similar, influyendo en el bienestar de las empresas individuales y en el entorno económico regional (Díaz, 2020; González-Díaz y Becerra-Pérez, 2021; Mendieta-Yunga y Narváez-Zurita, 2024).

Además, la falta de un censo reciente y detallado de las empresas de comida rápida y un diagnóstico de su condición específica en Aguachica hace que sea imposible diseñar políticas efectivas para fomentar la formalización. La falta de acceso a datos fidedignos sobre el número y la condición legal de estas empresas dificulta la implementación de estrategias exitosas para abordar las razones detrás de la formalización (Castellano, 2023).

El impacto de esta investigación radica en generar evidencia local que permita comprender las causas estructurales de la informalidad en el sector de comidas rápidas de Aguachica, en Colombia, aportando insumos clave para el diseño de estrategias diferenciadas que fomenten la formalización empresarial. Por ello, el objetivo de este estudio es analizar los factores que impiden la formalización de las empresas de comida rápida en Aguachica, Cesar-Colombia, con el fin de proponer estrategias viables que contribuyan al fortalecimiento del desarrollo económico local.

En virtud de todo lo anterior, esta investigación se sostiene en teorías que permiten identificar la relación de causalidad en las empresas informales; relación que se entiende como la forma en que factores como la limitación del acceso a financiamiento, el desconocimiento normativo, las barreras institucionales son causas que determinan como efecto la permanencia de muchas unidades productivas en la informalidad. En primer lugar, se encuentra la teoría que se centra en la competitividad de Porter (2015), la cual se apoya en el tamaño y recursos de

la empresa para definir cómo es capaz de competir y sacar ventaja de ella (Páez et al., 2021).

En segundo lugar, está la teoría del entorno institucional de North (2001), que estudia cómo las regulaciones o las leyes finalizan en la formación y operación de las empresas, dando lugar a barreras o bien permitiendo que las empresas puedan llevar a cabo los procesos para su correcto desarrollo (Pozo, 2020). Finalmente, la teoría de la economía de la información de Stiglitz (2002), la cual plantea que la falta de información y las asimetrías económicas pueden crear desigualdades en el mercado, afectando la toma de decisiones empresariales (Guao et al., 2023).

1. Metodología

Metodológicamente la investigación se desarrolló bajo el paradigma positivista, cuya esencia es explicar y predecir (De Pelekais et al., 2015), con un enfoque mixto que hace alusión a resultados cualitativos y cuantitativo (Guerrero, 2022), por el cual se describieron los hechos observados desde la medición de los datos, y se develó el fenómeno desde el análisis, con lo cual se busca formular preguntas de investigación para posteriormente probarlas. De esta manera, con los datos obtenidos fue posible contar con información suficiente para emitir juicios de valores. La investigación fue de tipo descriptivo (Tamayo et al., 2020), registrando las particularidades del espacio real donde ocurre el evento, que en el presente caso es en los establecimientos de comidas rápidas de Aguachica, Cesar-Colombia.

En cuanto al enfoque mixto adoptado, los resultados cuantitativos fueron recolectados a través de encuestas estructuradas aplicadas a propietarios y/o administradores de establecimientos de comidas rápidas en Aguachica, Cesar-Colombia. Estas encuestas estarán diseñadas para medir variables como el acceso a financiamiento, conocimiento sobre normativas legales, nivel de ingresos, tipo de registro empresarial, entre otros.

Por su parte, los resultados cualitativos fueron obtenidos mediante la realización de entrevistas semiestructuradas, que permitieron explorar percepciones, barreras y experiencias individuales relacionadas con el proceso de formalización. La combinación de ambos métodos busca proporcionar una visión integral del fenómeno, contrastando la información estadística con el análisis interpretativo, a fin de enriquecer la comprensión del problema de investigación.

Además, en este estudio, se empleó la encuesta como técnica de recolección de datos, utilizando un cuestionario semiestructurado (Arias y Covinos, 2021). Una vez aplicados los cuestionarios a los empresarios fue posible utilizar la estadística descriptiva para visibilizar los resultados, determinando la frecuencia en las respuestas de los encuestados.

De igual forma, la unidad de análisis se conformó por quince (15) establecimientos de comidas rápidas de la avenida Kennedy de Aguachica, Cesar-Colombia. La elección de estos establecimientos se basó en un criterio intencional, el cual se enfocó en la trayectoria mínima operativa y la visible permanencia en el entorno urbano, lo que permitía distinguir entre emprendimientos relativamente consolidados y otros que de hecho tienen una alta rotación. Tal avenida había sido seleccionada por su importancia comercial y la alta concentración de negocios del sector, lo que hacían de tal corredor vial un espacio propicio para analizar las dinámicas de la informalidad empresarial.

Hay que aclarar también que, aun tratándose de una muestra no probabilística (Hernández, 2021), se garantizó la variedad en términos de género, antigüedad y niveles de escolaridad de sus propietarios, las cuales fueron posteriormente analizadas como importantes variables de estudio para dar cuenta de las barreras de carácter estructural que dificultan la formalización.

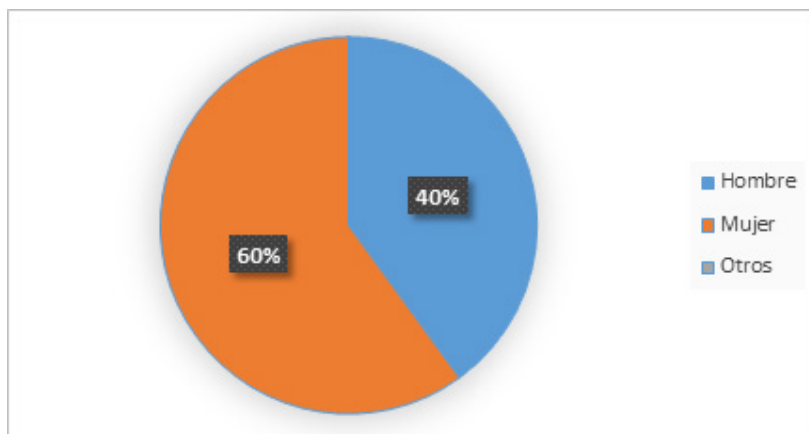
2. Resultados y discusión

Para analizar los factores que impiden la formalización de las empresas del sector

de comida rápida en Aguachica, Cesar-Colombia, se estudiaron 15 puestos de comidas rápidas en la avenida Kennedy, este estudio se estructuró a partir de tres objetivos específicos: Caracterizar las empresas informales del sector, identificar las barreras legales, económicas y culturales que enfrentan, y proponer estrategias que faciliten su formalización, para dar cumplimientos a cada uno de estos, se aplicaron encuestas a propietarios de negocios, lo que permitió obtener información cuantitativa y cualitativa sobre las experiencias, desafíos y percepciones de los empresarios respecto a la formalización. A continuación, se presentan los resultados organizados en función de los objetivos específicos, junto con un análisis detallado de cada uno de ellos.

2.1. Caracterización de las empresas informales del sector de comidas rápidas en Aguachica, Cesar-Colombia

El Gráfico I, da cuenta de la asignación del género entre las propietarias y los propietarios de los negocios del sector de comidas rápidas de Aguachica, Cesar-Colombia; en exactitud, el muestra con bastante claridad las relaciones de género en el sector analizado y propone una base para una representación importante de aquellas características más relevantes que dan cuenta de la caracterización de las empresas informales; esto conlleva no sólo a la determinación de trayectorias, sino a una mejor aproximación en la explicación de todas aquellas causas que dan cuenta del funcionamiento del tipo de negocios que se encuentran en Aguachica (Bautista, 2025).



Fuente: Elaboración propia, 2025.

Gráfico I: Género de los propietarios de las empresas de comida rápida

Tal como se puede observar en el Gráfico anterior, la investigación reveló que el 60% de los propietarios de empresas del sector de comida rápida son mujeres, así como el 40% son hombres, lo que indica que existe un predominio de la participación de las mujeres en este sector y podría estar ligado al carácter informal del trabajo y la flexibilidad horaria que se ofrece en este tipo de empresa. Además,

esto refleja una tendencia a nivel global en la cual las mujeres emprenden en sectores informales como una alternativa económica viable, enfrentando menores barreras de entrada en comparación con otros sectores más regulados.

En cuanto al nivel educativo, el 40% de los encuestados cuenta con estudios hasta secundaria, el 33,3% tiene estudios hasta

primaria, y el 26,7% ha alcanzado un nivel técnico o tecnológico. Este perfil educativo puede influir en la falta de conocimiento sobre los procesos de formalización, dado que un menor nivel educativo podría limitar el acceso a la información o la comprensión de las normativas legales y administrativas requeridas para formalizarse (Figueroa et al., 2024). Además, la baja proporción de empresarios con estudios técnicos o tecnológicos podría ser un reflejo de las limitaciones para acceder a una educación superior en la región.

La totalidad de las empresas encuestadas (100%) son consideradas microempresas, con menos de 10 empleados. Este dato es consistente con el perfil de negocios informales, los cuales tienden a ser emprendimientos pequeños, muchas veces familiares, y con una estructura organizacional simple. La naturaleza de microempresa también puede dificultar el acceso a recursos financieros o capacitación empresarial, limitando así las posibilidades de crecimiento y formalización.

En términos de antigüedad, el 46,7% de las empresas lleva operando menos de un año, el 26,7% tiene más de seis años en operación, el 13,3% lleva entre 4 y 6 años, y otro 13,3% entre 1 y 3 años. Este hallazgo muestra una alta tasa de nuevos emprendimientos en el sector, lo que podría sugerir una baja estabilidad y una elevada rotación de empresas. Sin embargo, el

hecho de que un porcentaje significativo lleve más de seis años operando indica que algunos negocios logran mantenerse, a pesar de operar en la informalidad. Un dato relevante es que el 93,3% de estas empresas operan de manera informal, sin registro en la cámara de comercio; mientras que solo el 6,7% cumple con este requisito formal. Este alto índice de informalidad evidencia una tendencia generalizada de evitar la formalización.

a. Análisis comparativo entre sexo, nivel educativo y permanencia de las unidades económicas informales

En esta sección se considera la relación entre las características sociodemográficas de los propietarios y el tiempo de permanencia en el mercado que tienen las unidades económicas informales del sector de comidas rápidas en Aguachica, Cesar-Colombia, para lo cual, en la Tabla 1 se realizaron los cruces del sexo, el nivel educativo alcanzado y el tiempo de operación del negocio, con el fin de identificar los patrones significativos para dar cuenta, bajo una visión multidimensional de los hallazgos, de los factores que son determinantes en la sostenibilidad de las unidades económicas informales.

Tabla 1
Permanencia por sexo del propietario

Sexo del propietario	Total de negocios	Negocios con más de 6 años	Porcentaje de sostenibilidad alta
Mujer	9	3	33,30%
Hombre	6	1	16,70%

Fuente: Elaboración propia, 2025.

De esa manera, y a diferencia de los abordajes tradicionales que presentan estas variables en forma aislada en el análisis, este tipo de acometida explicó cómo se relacionan entre sí y cómo esas relaciones podrían estar influyendo sobre la permanencia o la fragilidad de las actividades productivas informales, incluso para los mismos emprendedores.

Se evidencia que, si bien las mujeres

representan el 60% del total de propietarios del sector de comidas rápidas, concentran el 75% de los negocios con mayor permanencia (más de seis años), con un porcentaje de sostenibilidad del 33,3%, frente al 16,7% registrado por los hombres. Este patrón sugiere que las mujeres no solo tienen más incidencia en la actividad económica informal de este sector del comercio, sino también mayor

capacidad para sostener sus negocios a través del tiempo.

Esta tendencia puede estar asociada a diferentes factores. En primer lugar, la investigación en economía informal indica que, en muchas ocasiones, las mujeres emprenden a partir de una lógica de subsistencia motivada por la necesidad de mantener ingresos estables para el sostenimiento del hogar. De acuerdo con Bolívar et al. (2024), la determinación por subsistir se traduce en una mayor persistencia y compromiso con la actividad productiva incluso ante eventos adversos. En segundo lugar, las mujeres parecen presentar formas de gestión más cautelosas, con menos propensión al riesgo y más atención a la administración cotidiana de su negocio, lo cual puede favorecer la continuidad.

Por otra parte, las situaciones donde el acceso al empleo formal es restringido por razones estructurales de género, el emprendimiento femenino se convierte además en una estrategia de adaptación a largo plazo, de ahí su importante protagonismo en

sostener los negocios, que puede interpretarse como una forma de resistencia económica, ante la no inclusión en el mercado laboral formal o convencional (Santander-Astorga et al., 2016). Estos resultados dan pie a la profundización en el análisis de las relaciones de género en la economía informal pero también a la promoción de políticas públicas diferenciadas que reconozcan la especificidad del emprendimiento de las mujeres.

Contrario a lo que se podría anticipar desde una perspectiva convencional, la Tabla 2 evidencia que los propietarios con nivel educativo primario alcanzan la mayor proporción de permanencia en el mercado (40%), superando incluso a quienes poseen formación técnica o tecnológica (25%) y secundaria (16,7%). Este fenómeno pone en entredicho la creencia de que una mayor escolaridad garantiza automáticamente una mayor sostenibilidad de los emprendimientos, al menos en el contexto del sector informal de comidas rápidas.

Tabla 2
Nivel educativo vs permanencia

Nivel educativo	Total de propietarios	Negocios con >6 años	Porcentaje de permanencia elevada
Educación primaria	5	2	40%
Educación secundaria	6	1	16,70%
Técnico o tecnológico	4	1	25%

Fuente: Elaboración propia, 2025.

Este comportamiento sugiere que el capital educativo formal no actúa como único factor determinante en la permanencia de los negocios. En cambio, entran en juego otros elementos de carácter empírico y contextual: El conocimiento práctico acumulado a lo largo del tiempo, la experiencia adquirida mediante el ensayo y error, las redes familiares de apoyo y la adaptación continua a las dinámicas del mercado local. Además, puede influir una visión de subsistencia más fuerte entre los propietarios con menor escolaridad, quienes posiblemente dependen de sus negocios como

única fuente de ingreso y, por tanto, están más comprometidos con su sostenimiento, aun sin contar con formación técnica. Este hallazgo plantea la necesidad de repensar los modelos de apoyo al emprendimiento, integrando componentes de formación flexible y contextualizada a la realidad de los actores informales.

La Tabla 3, presenta el análisis del cruce entre sexo y nivel educativo con relación al perfil de permanencia de negocios, revela diferencias significativas en función del género y la formación académica.

Tabla 3
Cruce entre sexo y nivel educativo: Perfil de permanencia

Sexo	Nivel educativo	Total	Negocios con >6 años	% de permanencia
Mujer	Primaria	3	1	33,30%
Mujer	Secundaria	4	1	25%
Mujer	Técnico o tecnológico	2	1	50%
Hombre	Primaria	2	1	50%
Hombre	Secundaria	2	0	0%
Hombre	Técnico o tecnológico	2	0	0%

Fuente: Elaboración propia, 2025.

En el caso de las mujeres, se observa que aquellas con formación técnica o tecnológica presentan la mayor tasa de permanencia (50%), seguidas por quienes poseen nivel primario (33,3%) y secundario (25%). Este comportamiento sugiere que una mayor formación técnica podría incidir positivamente en la sostenibilidad de los negocios femeninos, probablemente por una mejor preparación en aspectos administrativos, operativos o de gestión comercial. Sin embargo, la existencia de cierta permanencia también en mujeres con baja escolaridad sugiere que otros factores complementarios, como la experiencia empírica o el apoyo familiar podrían estar influyendo (Guzmán, 2023).

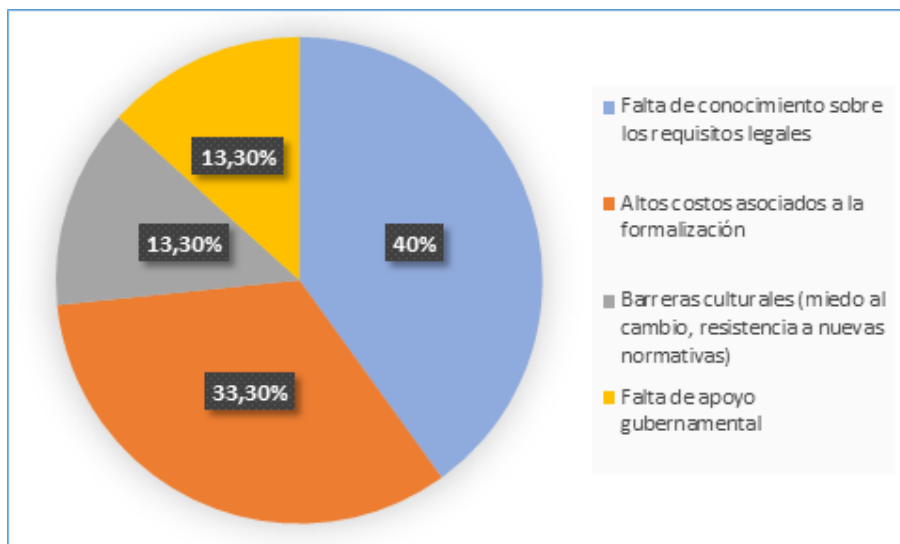
Por otra parte, el comportamiento en los hombres evidencia un patrón diferente: Los hombres con educación primaria exhiben una permanencia del 50%; mientras que aquellos con estudios secundarios o técnicos no presentan ningún caso de negocios con más de seis años de duración. Este hallazgo podría reflejar que, en este grupo, el nivel educativo no es un determinante claro de la permanencia empresarial, lo cual podría estar vinculado a variables contextuales como el tipo de emprendimiento, condiciones económicas del entorno o acceso a redes de apoyo (Bonaf y González, 2021). En conjunto, la Tabla 3 permite inferir que la permanencia no depende

exclusivamente del nivel educativo, sino de una combinación de factores que deben ser analizados con mayor profundidad.

Estos hallazgos refuerzan la necesidad de implementar políticas públicas diferenciadas que reconozcan la diversidad de trayectorias de los emprendimientos informales, especialmente aquellas lideradas por mujeres. La evidencia muestra que no basta con aumentar el nivel educativo de los emprendedores; se requiere una estrategia integral que combine capacitación práctica, fortalecimiento de redes de apoyo, acceso a microcréditos y acompañamiento técnico permanente, priorizando enfoques de género y sostenibilidad en la informalidad (Castro, 2014; Varela y Nava, 2020; Varela y Retamoza, 2023).

2.2. Identificación de las barreras legales, económicas y culturales para la formalización

Las principales barreras para la formalización identificadas en el estudio son de diversa índole, en el Gráfico II se observan las causas iniciales que han llevado a los propietarios a la informalidad de sus empresas.



Fuente: Elaboración propia, 2025.

Gráfico II: Causas de informalidad en los propietarios de comida rápida

Cómo se puede evidenciar en el Gráfico II, en el ámbito del conocimiento sobre los trámites, el 40% de los encuestados indicó que la falta de información y conocimiento sobre el proceso de formalización representa una limitante significativa. Asimismo, el 33,3% considera que los altos costos asociados a la formalización son un impedimento; mientras que el 13,3% menciona la falta de apoyo gubernamental y otro 13,3% hace referencia a barreras culturales. Este resultado refleja que las barreras para la formalización no son solo económicas, sino también informativas y estructurales. La falta de conocimiento y el elevado costo de los trámites son factores que contribuyen a la persistencia de la informalidad; mientras que la ausencia de apoyo gubernamental y ciertas barreras culturales refuerzan esta situación.

Estos hallazgos coinciden con lo planteado por Montoya y Saganome (2019); Hinojosa et al. (2024); y, Potes et al. (2024), quienes sostienen que el desconocimiento de los procesos legales y la percepción de

que la formalización es un trámite complejo desmotivan a los empresarios a regularizar sus actividades. Igualmente, Bolívar et al. (2024) destacan que las limitaciones en la información y en la educación empresarial constituyen una de las causas fundamentales de la informalidad en las pequeñas unidades productivas; mientras que Cruz (2023), indica que otros factores de tipo cultural, y en concreto las costumbres de llevar a cabo la operación en la informalidad, hacen de la informalidad una práctica común, que se ha aceptado socialmente.

Respecto a las barreras legales, el 80% de los encuestados señaló que las normativas son complicadas, y un 13,3% las calificó como muy complicadas; solo el 6,7% indicó que las consideraba sencillas. Este hallazgo coloca de manifiesto que la complejidad de las normativas es una barrera significativa para la formalización, posiblemente debido a la falta de claridad en los requisitos o a la excesiva burocracia. En este sentido, León et al. (2017) argumentan que la excesiva regulación y los procedimientos administrativos extensos

limitan la formalización y reducen la competitividad empresarial; mientras que North (2001); y, Pozo (2020), sostienen que la debilidad institucional y la complejidad normativa son factores estructurales que perpetúan la informalidad en economías en desarrollo.

En cuanto a las barreras económicas, los encuestados identificaron como principales obstáculos la falta de acceso a créditos y los altos impuestos, siendo seleccionados cada uno por 80% de los encuestados; mientras que 20% mencionaron los elevados costos de registro. En consonancia, Vega-Jurado et al. (2017) destacan que la ausencia de incentivos financieros y las dificultades de acceso al crédito constituyen un freno al proceso de formalización, puesto que limitan la capacidad de inversión y de crecimiento de los pequeños empresarios. Además, Valderrama et al. (2020) subrayan que las altas cargas tributarias y los costos iniciales, son elementos disuasivos que afectan especialmente a microempresas del sector de servicios alimentarios.

Las barreras culturales incluyen una desconfianza significativa en las instituciones gubernamentales, mencionada por 87% de las empresas estudiadas, y una preferencia por mantener el negocio informal, mencionada por 13% de las empresas. Esta desconfianza puede estar relacionada con percepciones de corrupción o falta de transparencia en las instituciones, lo cual desmotiva a los empresarios a formalizarse y genera una cultura

de informalidad. En la misma línea, Becerril y Rubio (2024) afirman que la credibilidad institucional es un factor determinante para la formalización, pues la percepción de ineficiencia o falta de apoyo público refuerza el mantenimiento en la economía informal.

Por otra parte, el 93,3% de los encuestados afirmó que operar informalmente ha limitado el crecimiento de su negocio, dificultando el acceso a créditos, limitando la posibilidad de establecer alianzas comerciales y generando problemas con los proveedores. Este resultado se alinea con lo expuesto por León et al. (2017), quienes demostraron que las empresas formalizadas logran un mejor acceso a recursos financieros y a mercados competitivos, mejorando su sostenibilidad a largo plazo. Asimismo, Porter (2015) destaca que la competitividad empresarial depende de las condiciones estructurales del entorno, por lo que la informalidad restringe las ventajas competitivas y limita la capacidad de innovación de los negocios locales.

a. Interacción entre las barreras que dificultan la formalización de las empresas.

Estas barreras no actúan de forma aislada, sino que interactúan generando un efecto acumulativo. A continuación, en la Tabla 4 se resume esta interacción en una matriz interpretativa.

Tabla 4
Interacción estructural de las barreras legales, económicas y culturales en la informalidad del sector de comidas rápidas

Tipo de barrera	Expresión empírica	Consecuencia funcional	Condición estructural asociada
Legal	Normas complejas (93,3%)	Dificultad para comprender y cumplir requisitos	Ausencia de simplificación normativa adaptada al microempresario
Económica	Altos impuestos, falta de crédito (80%)	Imposibilidad de acceder al sistema financiero formal	Modelo tributario no progresivo ni diferenciado
Cultural	Desconfianza institucional (87%)	Rechazo simbólico a la formalización	Historial de relaciones fallidas Estado-ciudadano

Fuente: Elaboración propia, 2025.

Los resultados muestran que las barreras legales, económicas y culturales están profundamente entrelazadas, generando una dinámica de exclusión persistente. El 93,3% de los encuestados manifestó dificultades para comprender las normas, lo que indica que el diseño regulatorio actual no está adaptado al perfil del microempresario informal. Esta desconexión normativa no solo desalienta el proceso de formalización, sino que refuerza la percepción de que las instituciones públicas operan en un plano ajeno a la realidad del pequeño emprendedor. De forma paralela, el 80% señaló la carga tributaria y la falta de acceso a crédito como factores limitantes, lo cual coloca en evidencia la ausencia de un modelo fiscal diferenciado que facilite el tránsito desde la informalidad (Isidro et al., 2023).

Por su parte, la barrera cultural, manifestada en un 87% de los casos como desconfianza institucional, revela una fractura histórica en la relación Estado-ciudadanía. Este rechazo simbólico a la formalización no puede entenderse sin considerar experiencias previas marcadas por burocracia, corrupción o falta de apoyo efectivo. En consecuencia, la informalidad no es solo una elección racional basada en costos y beneficios, sino una respuesta adaptativa frente a un entorno percibido como hostil o inaccesible (Baker et al., 2020; Curiel y Díaz, 2020; Ariza y Retajac, 2021). Así, cualquier intento de política pública que ignore estas dimensiones estructurales y culturales corre el riesgo de ser ineficaz o incluso contraproducente, perpetuando el círculo vicioso de exclusión económica.

2.3. Propuestas para facilitar la formalización del sector de comidas rápidas en Aguachica, Cesar-Colombia

La disposición de los empresarios para formalizarse está condicionada al apoyo gubernamental. En este estudio se demuestra la intención de los propietarios encuestados en formalizar sus organizaciones, donde el 100% de los encuestados manifestaron que

estarían dispuestos a formalizar su empresa si recibieran apoyo en términos de financiamiento y simplificación de trámites. En cuanto a los tipos de apoyo considerados más útiles, se destacan los programas de capacitación sobre formalización; la asesoría legal gratuita; y, los incentivos fiscales o subvenciones financieras. Estos resultados subrayan la importancia de ofrecer apoyo técnico y financiero para facilitar la formalización, respondiendo a las necesidades específicas de los empresarios.

Al analizar las acciones recomendadas para mejorar el proceso de formalización, el 40% de los encuestados sugirió la simplificación de los trámites legales; otro 40% mencionó la reducción de los impuestos iniciales; y, el 20% restante indicó la necesidad de un mayor acceso a información y asesoría. Estas sugerencias muestran una necesidad de cambios estructurales que reduzcan los obstáculos actuales para la formalización y hagan del proceso algo más accesible para los pequeños empresarios. Finalmente, todos los encuestados (100%) coincidieron en que la formalización podría mejorar la competitividad del sector de comida rápida en Aguachica, Colombia. Este dato sugiere que existe un interés genuino en la formalización, pero que este interés está condicionado a la existencia de apoyo institucional efectivo.

Entre los comentarios adicionales, los encuestados sugirieron la necesidad de capacitaciones impartidas por expertos o instituciones educativas y apoyo gubernamental en los procesos de formalización. Esto refleja el interés de los empresarios en adquirir conocimiento y recibir orientación práctica para mejorar sus operaciones y lograr una transición hacia la formalidad, según lo expresado por Ontaneda (2020).

Para fortalecer la conexión entre los resultados sociodemográficos y las barreras identificadas en la informalidad, es importante resaltar cómo estas variables influyen en el cumplimiento o evasión de dichas barreras. Por ejemplo, las mujeres, aunque presentan una mayor permanencia, manifiestan una mayor carga de responsabilidades familiares y una menor participación en redes formales

de apoyo institucional, lo que limita su acceso a programas de financiación y asesoría, aumentando así su vulnerabilidad ante barreras económicas y culturales.

Por su parte, los empresarios con menor nivel educativo como quienes solo alcanzaron primaria pueden enfrentar mayores dificultades para comprender las normativas legales y fiscales, lo que se traduce en un cumplimiento parcial o nulo de los requisitos exigidos para formalizarse. En contraste, quienes poseen formación técnica o tecnológica tienen más herramientas para enfrentar dichas barreras, pero aun así dependen de condiciones estructurales favorables para lograrlo. Estos resultados demuestran que las barreras legales, económicas y culturales no afectan a todos por igual, sino que están moduladas por factores de género y nivel de instrucción, lo cual exige respuestas diferenciadas en las políticas públicas dirigidas a la formalización empresarial.

Conclusiones

Se puede concluir que no hay dudas de que las barreras legales, económicas y culturales identificadas durante este estudio, imponen obstáculos significativos frente a la formalización del negocio de comidas rápidas en Aguachica, Cesar-Colombia. La complejidad de los trámites legales y administrativos, los elevados costos y la escasa cobertura de apoyo gubernamental emergen como las principales barreras clave que se deben abordar. Por tanto, es incuestionable que, principalmente para facilitar la transición al negocio formal, se deben simplificar los procedimientos burocráticos y lograr una reducción de los costos iniciales, así como incrementar la accesibilidad a la información.

Asimismo, al analizar las características estructurales de los negocios informales en función del sexo, nivel educativo y años de operación, se evidencian patrones que reflejan cómo las barreras legales, económicas y culturales afectan de manera diferenciada a distintos grupos poblacionales. Por

ejemplo, la alta participación de mujeres en emprendimientos con menos de un año de funcionamiento sugiere una mayor exposición a condiciones de inestabilidad, muchas veces asociadas a limitaciones en el acceso a recursos financieros, falta de acompañamiento institucional y responsabilidades familiares no compartidas, que dificultan el cumplimiento de los requisitos normativos.

De igual manera, aunque un mayor nivel educativo podría esperarse como una ventaja para la formalización, en la práctica no elimina los obstáculos legales y económicos; sin embargo, quienes cuentan con formación técnica o tecnológica muestran mayor capacidad para enfrentar dichas barreras, siempre que existan condiciones de entorno favorables. Por otra parte, la persistencia de negocios liderados por personas con baja escolaridad coloca de manifiesto que la experiencia, el conocimiento empírico y el capital social pueden compensar parcialmente la falta de formación, pero no los exime de los desafíos estructurales impuestos por la normativa y la cultura empresarial. En este sentido, los factores de género, nivel de instrucción y trayectoria del negocio deben ser considerados al momento de diseñar estrategias que aborden integralmente las barreras que perpetúan la informalidad.

Por otra parte, es importante también el fortalecimiento de los programas de capacitación y asesorías a los pequeños empresarios. Por tanto, la colaboración entre las entidades gubernamentales y el sector privado y las organizaciones comunitarias, puede jugar un papel significativo en el diseño e implementación de estrategias adecuadas. Los incentivos fiscales, la apertura de créditos y fomentar la formación en administración, son pruebas de medidas útiles e inadecuadas de desarrollo organizacional.

Además, para promover el cambio cultural que lleve al valor de la formalización, se necesita ampliar acerca de los casos de éxito y las ventajas que trae consigo todo el proceso de legalización a largo plazo. Obviamente, esta tarea puede llevarse a cabo solo a través del abordaje integrado: mientras que se

diseñan nuevas competencias técnicas para el empresario, es fundamental crear confianzas sólidas de los dos lados. Con la ayuda de la colaboración entre varios actores locales, se podrá facilitar las condiciones para la estabilidad y el crecimiento de estas empresas y, en definitiva, al desarrollo de la economía regional.

Referencias bibliográficas

- Arias, J. L., y Covinos, M. (2021). *Diseño y metodología de la investigación*. Enfoques Consulting EIRL.
- Arias, K., Carrillo, P., Torres, J. (2020). *Análisis del sector informal y discusiones sobre la regulación del trabajo en plataformas digitales en el Ecuador*. CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/62f60e1b-04e2-4389-9a41-313e20b7e34a/content>
- Ariza, J., y Retajac, F. A. (2021). Composición y evolución de la informalidad laboral en Colombia durante el periodo 2009-2019. *Apuntes del CENES*, 40(72), 115-148. <https://doi.org/10.19053/01203053.v40.n72.2021.12598>
- Baker, A., Berens, S., Feierherd, G., y Menéndez, I. (2020). *Informalidad laboral y sus consecuencias políticas en América Latina*. Vanderbilt University report, Perspectiva No. 144, 1-16. <https://www.vanderbilt.edu/lapop/insights/IO944es.pdf>
- Baldera, J. F. (2022). *Prácticas higiénicas de la comida callejera y percepción del riesgo de consumidores en Chachapoyas* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas]. <https://repositorio.untrm.edu.pe/handle/20.500.14077/3127?locale-attribute=es>
- Bautista, E. S. (2025). Determinantes de la informalidad laboral: un análisis para el Perú, 2019 y 2022. *Semestre Económico*, 14(1), 6-20. <https://doi.org/10.26867/se.2025.v14i1.178>
- Becerril, C. I., y Rubio, J. (2024). Evaluación de los instrumentos de política pública para formalizar el empleo en Nuevo León, México (2015-2021). *Revista Reflexiones*, 103(1), 1-27. <https://doi.org/10.15517/rr.v103i1.50795>
- Bolívar, M. C., Moisés, L. C., y Moreno, N. A. (2024). Informalidad laboral femenina en Colombia: composición y determinantes socioeconómicos. *Cuadernos de Economía*, 43(91), 231-263. <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v43n91.97881>
- Bonal, X., y González, S. (2021). Educación formal e informal en confinamiento: una creciente desigualdad de oportunidades de aprendizaje. *Revista de Sociología de la Educación-RASE*, 14(1), 44-62. <https://doi.org/10.7203/RASE.14.1.18177>
- Castellano, A. D. (2023). *Análisis del comercio informal del municipio de Fusagasugá, Cundinamarca* [Tesis de pregrado, Escuela Superior de Administración Pública CETAP Fusagasugá]. <https://repositoriocdim.esap.edu.co/items/45d03202-7db8-4f1b-91dd-fb17fe77b240>
- Castro, O. E. (2014). Informalidad y trabajo decente en Colombia: análisis desde la perspectiva de género. *Revista Internacional y Comparada de Relaciones Laborales y Derecho del Empleo*, 2(3), 1-17. https://ejcls.adapt.it/index.php/rld_e_adapt/article/view/227
- Cota-Montes, E. C., Hamasaki-Gálvez, R. N., y Cota-Montes, D. (2022). Análisis de los factores que inciden en las empresas locales de la ciudad de Los Mochis, Sinaloa, para mejorar los mecanismos de cuidado al medio

- ambiente y comunidad. *Ra Ximhai*, 18(E-4), 127-149. <https://doi.org/10.35197/rx.18.04.2022.06.ec>
- Cruz, V. A. E. (2023). *La Informalidad Empresarial de los Emprendedores en Piura y las Barreras de Acceso a la Formalidad* [Tesis de maestría, Escuela De Posgrado Newman]. <https://repositorio.epnewman.edu.pe/handle/20.500.12892/778>
- Curiel, E., y Díaz, D. (2020). La Red Socio Empleo como mecanismo para reducir la informalidad laboral en Ecuador. *Estudios Latinoamericanos de Relaciones Laborales y Protección Social*, (9), 49-65.
- Cusihuamán-Sisa, G. N., y Vera-Ninacondor, C. P. (2025). Trabajadores informales del sector productivo: Análisis de las causas estructurales, sociales y culturales. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXXI(3), 584-597. <https://doi.org/10.31876/rcs.v31i3.44311>
- Deléchat, C. C., y Medina, L. (Eds.) (2021). *La fuerza de trabajo informal en el mundo: Prioridades para un crecimiento inclusivo*. Fondo Monetario Internacional. <https://www.elibrary.imf.org/fileasset/IEATWSAEX.pdf?cid=va-com-c>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE (2025). Empleo informal y seguridad social. *DANE*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-informal-y-seguridad-social>
- De Pelekais, C., El Kadi, O., Seijo, C., y Neuman, N. (2015). *El ABC de la investigación*. Ediciones Astro Data.
- Díaz, Á. J. (2020). *Factores endógenos y exógenos que inciden en el desarrollo y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas (pymes) del sector comercio en la ciudad de Barrancabermeja* [Tesis de pregrado, Universidad Cooperativa de Colombia]. <https://repositorio.ucc.edu.co/entities/publication/2b40072f-20d4-4bba-89c6-44357fca003c>
- Figueroa, D. S., Ávila, P. G., y Mendoza, C. A. (2024). Vulnerabilidad e informalidad: ¿Los trabajadores vulnerables son más propensos a la informalidad? Evidencia empírica de Ecuador. *Desarrollo & Sociedad*, (97), 33-58. <https://doi.org/10.13043/dys.97.2>
- González-Díaz, R. R., y Becerra-Pérez, L. A. (2021). PYMES en América Latina: Clasificación, productividad laboral, retos y perspectivas. *CiiD Journal*, 2(1), 1-39. <https://cijdjournal.com/index.php/abstract/article/view/87>
- Guaó, R., Anido, J. D., y García, L. N. (2023). Economía de la información: La ética en la profesión contable, una estrategia frente a la opacidad en la información financiera en la era digital. *Revista CIFE: Lecturas de Economía Social*, 25(43), 45-56. <https://doi.org/10.15332/22484914.9678>
- Guerrero, V. (2022). Enfoque cuantitativo: Taxonomía desde el nivel de profundidad de la búsqueda del conocimiento. *Llalliq*, 2(1), 13-27. <https://doi.org/10.32911/llalliq.2022.v2.n1.936>
- Guzmán, D. (2023). Caracterizando la informalidad laboral en América Latina. Un Análisis de su persistencia. *Religación*, 8(36), e2301054. <https://doi.org/10.46652/rgn.v8i36.1054>
- Hernández, O. (2021). Aproximación a los distintos tipos de muestreo no probabilístico que existen. *Revista Cubana de Medicina General Integral*, 37(3). <https://revmgi.sld.cu/index.php/mgi/article/view/1442>
- Hinojosa, C. A., Benjamín, P. E., Medina, E. P., e Hinojosa, M. N. (2024).

- Transformación empresarial del sector comercio: Formalización de las empresas familiares en Perú. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXX(E-9), 330-344. <https://doi.org/10.31876/rcs.v30i.42274>
- Isidro, M. E., Mapén, F. D. J., y Rodríguez, M. A. (2023). Implicaciones de la informalidad laboral en la seguridad social de empleados en el contexto mexicano. *Telos: Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 25(2), 543-562. <https://doi.org/10.36390/telos252.20>
- Lavado, P., y Yamada, G. (2021). *Empleo e informalidad laboral en la nueva normalidad*. Proyecto Perú Debate 2021: propuestas hacia un mejor gobierno. Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES). https://cies.org.pe/wp-content/uploads/2021/04/15_dp_empleo.pdf
- León, G., Benavides, H. L., y Castán, J. M. (2017). Evaluation of the perception and application of social responsibility practices in micro, small, and medium companies in Barranquilla: An analysis from the theory of stakeholders. *Estudios Gerenciales*, 33(144), 261-270. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2017.08.003>
- Mendieta-Yunga, M. M., y Narváez-Zurita, X. E. (2024). Análisis de los negocios informales en Ecuador frente a la regularización del régimen negocio popular. *Gestio et Productio. Revista Electrónica de Ciencias Gerenciales*, 6(1), 217-241. <https://doi.org/10.35381/gep.v6i1.89>
- Montoya, D., y Saganome, N. E. (2019). *Barreras para la formalización empresarial* [Tesis de pregrado, Universidad El Bosque]. <https://repositorio.unbosque.edu.co/items/4ea34fb8-d143-4775-8bb1-a5bc4737c143>
- North, D. (2001). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Ontaneda, D. O. (2020). Diferencias regionales en el ingreso laboral y el papel de la educación, informalidad laboral y el sector público. El caso de Ecuador. *Paradigma económico. Revista de Economía Regional y Sectorial*, 12(1), 59-107. <https://doi.org/10.36677/paradigmaeconomico.v12i1.13809>
- Páez, P. N., Jiménez, W. G., y Buitrago, J. D. (2021). Las teorías de la competitividad: Una síntesis. *Revista Republicana*, 31(1), 119-144. <https://doi.org/10.21017/rev.repúb.2021.v31.a110>
- Perry, G. E., Maloney, W. F., Arias, O. S., Fajnzylber, P., Mason, A. D., y Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informalidad: Escape y exclusión*. Banco Mundial. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/889371468313790669/pdf/400080PUB0SPAN101OFFICIAL0USE00NLY1.pdf>
- Porter, M. E. (2015). *Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. Grupo Editorial Patria.
- Potes, L. B., Castrejón, M. N., y Collazos, J. C. (2024). Formalización empresarial y su contribución al manejo del espacio público en plazas de mercado. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXX(4), 213-227. <https://doi.org/10.31876/rcs.v30i4.42993>
- Pozo, B. D. (2020). La nueva economía institucional y las causas fundamentales del desempeño económico: Un enfoque a partir de Douglass North. *Revista Pensamiento Gerencial*, (8), 29-40. <https://revistas.unisucree.edu.co/index.php/rpg/article/view/829>

- Quispe, G. M., Ayaviri, D., Villa, M. V., y Velarde, R. (2020). Comercio informal en ciudades intermedias del Ecuador: Efectos socioeconómicos y tributarios. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVI(3), 207-230. <https://doi.org/10.31876/rcs.v26i3.33243>
- Ramos, M. J. (2023). El fenómeno de la informalidad en el Perú: Desafíos y oportunidades para la Seguridad Nacional. *Revista Cuadernos de Trabajo*, (25), 41-53. <https://doi.org/10.58211/cdt.vi25.62>
- Sánchez, R. M., Manzano, L. D., y Maturana, L. A. (2022). Informalidad laboral, pobreza monetaria y multidimensional en Bogotá y el Área Metropolitana. *Problemas del Desarrollo*, 53(208), 31-63. <https://doi.org/10.22201/ijec.20078951e.2022.208.69754>
- Santander-Astorga, P., Fernández-Robin, C., y Yáñez-Martínez, D. (2016). Motivaciones y condicionantes contextuales en el emprendimiento liderado por mujeres chilenas. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXII(2), 63-77. <https://produccioncientificaluz.org/index.php/rcs/article/view/24860/0>
- Stiglitz, J. (2002). Teoría de la información imperfecta: implicaciones de la política económica. Conferencia en la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador. *Revista del Centro Andino de Estudios Internacionales*, (3), 219-226. <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/2042>
- Tamayo, E. A., Páez, J., y Palacios, J. J. (2020). Influencia de estrategias de aprendizaje con herramientas TIC en la competencia de la comprensión lectora en inglés. *Revista Espacios*, 41(26), 18. <https://www.revistaespacios.com/a20v41n26/a20v41n26p18.pdf>
- Valderrama, C., Ortiz, J. D., Usa, M. M., y Borrero, O. I. (2020). Análisis del sector reciclador en ciudades intermedias. Estudio de Caso Municipio de Neiva, Colombia. *Ingeniería y Competitividad*, 22(2), 6252. Retrieved from <https://doi.org/10.25100/iyc.v22i2.6252>
- Varela, R., y Nava, M. Y. (2020). Salarios e informalidad laboral en México: Una perspectiva regional y empresarial. *Revista de Estudios Regionales*, (118), 15-46. <http://www.revistaestudiosregionales.com/documentos/articulos/pdf-articulo-2591.pdf>
- Varela, R., y Retamoza, R. R. (2023). Informalidad laboral, crecimiento económico y gasto público en México, 2005-2019. *Ensayos. Revista de Economía*, 42(1), 57-82. <https://doi.org/10.29105/ensayos42.1-3>
- Vega-Jurado, J., Polo-Otero, J. L., Cotes-Torres, M. A., y Vega-Cárcamo, J. C. (2017). La base de conocimiento y su impacto en la capacidad de absorción de pymes de baja tecnología. *Cuadernos de Administración*, 30(55), 7-35. <https://doi.org/10.11144/javeriana.cao30-55.bcica>
- Vilchez-Román, C., Rojas-Mendoza, A., y Huapaya-Huapaya, A. (2020). Capacitación, remuneración promedio e impuestos como factores que explican la actitud hacia la regulación laboral en contextos de informalidad. *Contaduría y Administración*, 65(1), 1-30. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2019.1790>