



Estrategias para hacer un Modelo de Gestión en el Comercio Informal,  
Eje Peatonal Avenida Carrera  
Séptima

VÍCTOR ALFONSO CORTES BONILLA  
SEBASTIÁN ANDRÉS LEÓN MEDINA

Universidad La Gran Colombia  
Facultad de Posgrados y Formación Continuada  
Bogotá, Colombia  
2016

Estrategias para hacer un Modelo de Gestión en el Comercio Informal,  
Eje Peatonal Avenida Carrera  
Séptima

Trabajo de Investigación  
Presentado como requisito para optar al título de  
Especialista en Gerencia

Director (a):  
Arianne Illera

Línea de Investigación  
Desarrollo Económico y Calidad de Vida

Universidad La Gran Colombia  
Facultad de Posgrados  
Bogotá, Colombia  
2016

### **Dedicatoria y agradecimientos**

Agradecemos a Dios por habernos otorgado una familia maravillosa, quienes han creído en nosotros siempre, dándonos ejemplo de superación, humildad y sacrificio; enseñándonos a valorar todo lo que tenemos. A todos ellos dedicamos el presente trabajo, porque han fomentado en nosotros el deseo de superación y triunfo en nuestra vida. Los que han contribuido en la consecución de este logro, profesores, amigos, compañeros de trabajo, etc. Esperamos contar siempre con su valioso e incondicional apoyo.

## Tabla de contenido

Línea de investigación .....	7
Resumen.....	7
Palabras Claves:.....	7
Abstract .....	8
Keywords:.....	8
Introducción .....	9
Planteamiento del problema .....	10
Pregunta.....	10
Objetivo general.....	11
Objetivos específicos.....	11
Justificación .....	12
Marco Teórico .....	13
Referentes a nivel internacional .....	14
Vendedores ambulantes en Lima. (Estudio de monitoreo de la economía informal) .....	14
Mercado la Ramada Santa Cruz, Bolivia.....	16
Plan de Reubicación y Modernización del Comercio Minorista del Centro Histórico de Quito, Ecuador.....	17
Comercio ambulante en el centro histórico de la ciudad de México (1990 – 2007). .....	18
Programa de mejoramiento del comercio popular: entre la modernización del centro histórico y la conservación de las bases de apoyo para el PRI.....	19
Coalición entre intereses privados y públicos:.....	21
La recuperación del centro histórico se consolida como proyecto político. ....	21
Planean corredores contra vendedores ambulantes en la delegación Cuauhtémoc. ....	22
Referentes a nivel nacional .....	25
El problema del comercio informal en Colombia.....	25
El caso de los vendedores callejeros .....	25
El problema del comercio informal en Cúcuta.....	27
Ventas informales en Medellín .....	28
Módulo de Asistencia Prioritaria .....	30
Referentes a nivel local .....	31

Programa de Apoyo a la Economía Popular, Emprendimiento y Productividad.....	31
Módulos Mariposa .....	32
PPP.....	35
Marco Legal .....	37
Políticas del empleo informal.....	37
Enfoque de política integral .....	38
Marco metodológico .....	43
¿A través de que método? .....	43
¿Cómo se van a analizar los datos?.....	43
Resultados: .....	45
Discusión de resultados.....	52
ESTRATEGIAS .....	54
Desarrollo del Modelo de Gestión para el Comercio informal .....	55
Conclusiones .....	58
Bibliografía .....	61
Anexos.....	62
Encuesta a vendedores informales .....	62

## Tabla de Figuras

Figura 1. Vendedores informales en centros de ciudades en Colombia.....	41
Figura 2. Edad de vendedores ambulantes en el centro de Bogotá. ....	41
Figura 3. tipos de productos que se distribuyen .....	42
Figura 4. Pregunta 1 .....	45
Figura 5. Pregunta 2 .....	46
Figura 6. Pregunta 3: .....	47
Figura 7. Pregunta 4 .....	47
Figura 8. Pregunta 5 .....	48
Figura 9. Pregunta 6 .....	49
Figura 10. Pregunta 7 .....	49
Figura 11. Pregunta 8 .....	50
Figura 12. Pregunta 9 .....	51
Figura 13. Pregunta 10 .....	52
Figura 14. Matriz FODA Vendedores Ambulantes .....	53
Figura 15. Mapa Mental .....	59

**Línea de investigación**

Desarrollo económico y calidad de vida

**Resumen**

El desarrollo económico en la ciudad de Bogotá tiende al crecimiento, siendo Bogotá la ciudad que mayor aporte da al Producto Interno Bruto (PIB) en el país, no obstante, las problemáticas que se evidencian en cuanto a las formas de comercio informal parecen también ir en crecimiento.

El comercio informal en Bogotá ha venido en crecimiento según las cifras que maneja el Instituto para la Economía Social (IPES) y se hace notoria la necesidad de reglamentar este tipo de comercio con medidas que eliminen este problema sin afectar la población de la cual su economía depende de esto.

Se entenderá el espacio público como un espacio libre de tránsito por el que el peatón puede transitar libremente, siendo así, el espacio público no es de permanencia tal como lo hacen los vendedores informales y es en este punto donde surge la problemática, el ocupar un lugar que por normativa es libre. A raíz de esto, en el trabajo presentado se irán conociendo cuáles son las características tanto del uso de un espacio público para el comercio como el respeto de dicho espacio público entendiendo así ambas partes para no afectar ninguna de estas.

**Palabras Claves:** Espacio Público, Plan de Gestión, Comercio Informal, Peatonalización

**Abstract**

Economic development in the city of Bogotá tends to growth, with the city Bogotá gives greater contribution to GDP in the country, however, the problems that are evident in terms of the forms of informal trade also seem to be growing.

Informal trade in Bogotá has been growing according to figures from the IPES and becomes evident the need to regulate this type of trade measures to eliminate this problem without affecting the population from which its economy depends on it.

Means the public space as a space of transit through which pedestrians can move freely, if so, the public space is not spent as do informal vendors and is at this point where the problem arises, the occupying a place by law is free. Following this, the work presented will help us to understand the characteristics of both the use of public space for trade and respect of the public space and understanding both sides to not affect any of these.

**Keywords:** Public Space Management Plan, Informal Trade, pedestrian.

### **Introducción**

Las estrategias para hacer un modelo de gestión en el comercio Informal, eje peatonal Avenida Carrera Séptima, satisfacen unas necesidades primarias, como tener una forma de trabajo estable, llevar un sustento diario para poder pagar sus necesidades básicas, tener un lugar digno donde comercializar sus productos, etc. Por esta razón este modelo de gestión debe otorgar rapidez y economía en su desarrollo, la zona peatonal de la carrera séptima ha sido la principal afectada con el comercio informal ya que en los últimos años ha tenido varios cambios en su diseño peatonal.

En la investigación propuesta se realizarán estrategias para un modelo de gestión de comercio informal con módulos de comercio de rápida ejecución para mitigar los impactos sociales y comerciales que afectan esta zona, los módulos principalmente serán provisionales, el material a usar será reciclable en el mayor porcentaje posible y eventualmente los módulos se podrán acoplar para una estadía de largo plazo.

### **Planteamiento del problema**

El siguiente trabajo pretende dar una perspectiva acerca de la problemática que hoy día se evidencia en el eje peatonal de la carrera séptima, en relación a la siguiente pregunta: ¿Cómo promover políticas que mejoren el comercio informal y a su vez revitalicen el espacio público en el eje peatonal de la carrera séptima?

Actualmente el sector recientemente peatonalizado de la carrera séptima presenta una serie de problemáticas que tienen como origen la mala utilización de los recursos con los que cuenta y que se ha convertido en la principal barrera para el progreso social, económico y ambiental del sector.

Es así como a través de la presente propuesta se busca hallar la manera más apropiada para lograr un aprovechamiento de dichos recursos con los que se cuenta actualmente en el sector, y que a partir de ello se genere una solución a las problemáticas sociales, económicas y ambientales que presenta el corredor peatonal de la Av. Carrera Séptima.

Es por ello que se plantea estrategias para un modelo de gestión para los vendedores ambulantes, en el cual se garantizara un correcto desarrollo económico de los vendedores y el buen manejo del espacio público.

### **Pregunta**

¿Cuál es el modelo de gestión que puede ayudar a reducir el comercio informal y a su vez revitalice el espacio público en el eje peatonal de la carrera séptima?

### **Objetivo general**

Plantear estrategias para un modelo de gestión en el comercio informal, que adopte políticas de mejoramiento social para revitalizar el espacio público sin afectar la economía de los vendedores informales.

### **Objetivos específicos**

- Analizar los diferentes referentes a nivel global, nacional y local en cuanto a medidas que se han tomado para el aprovechamiento productivo del espacio público a través de planes de gestión.
- Realizar un diagnóstico del sector, analizando las diferentes variables a través de una matriz FODA y de acuerdo al resultado generar estrategias que beneficien los procesos de formalización de los actuales vendedores informales.
- Proponer alternativas concretas que incentiven la creación de un modelo de gestión para el comercio informal en el cual se pueda beneficiar tanto los vendedores como la ciudad.

### **Justificación**

Las ventas ambulantes en la ciudad de Bogotá han sido un constante enfrentamiento entre las autoridades competentes, es decir, alcaldías locales, fuerzas públicas y demás, y los trabajadores informales que, a pesar de ser una práctica ilegal lo realizan por no tener más opciones de trabajo.

Diferentes sectores de la ciudad han sido afectados por este fenómeno económico y social el cual ha ido en aumento por la falta de políticas contundentes y un buen control de la fuerza pública. Sin embargo, las alcaldías han tenido que diseñar políticas de negociación para recuperar el espacio público ocupado por los vendedores ambulantes.

En la alcaldía actual de la ciudad de Bogotá existe el Departamento Administrativo de la Defensoría del Espacio Público (DADEP), el cual se encarga de regular el buen uso del espacio público y son los que en la actualidad junto con el Instituto para la Economía Social (IPES), trabajan con los vendedores informales para buscar una solución tanto económica como social para estas personas de bajos recursos.

Con la peatonalización de la carrera séptima los vendedores ambulantes se han adueñado de estos espacios públicos y con el tiempo se generarán mayores problemáticas por el derecho a los espacios, es aquí cuando se hace necesario realizar un plan de contención a esta futura problemática el cual se desarrollará como un plan de gestión para los vendedores ambulantes, en el cual se garantizará un correcto desarrollo económico de los vendedores y el buen manejo del espacio público.

## **Marco Teórico**

Generalmente, la economía informal no cumplen con ciertas características económicas y administrativas propias de una economía formal (por ejemplo, no utilizan tecnologías complejas ni formas avanzadas de producción, no tienen una división del trabajo establecida, no están constituidas jurídicamente como cualquier empresas, y tienen distintos tipos de relaciones laborales al mismo tiempo).

El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), define como pertenecientes al sector informal de la economía a los ayudantes de familia a los cuales no se les paga un salario, a las empleadas del servicio doméstico, a los trabajadores que se encuentran trabajando por su propia cuenta en actividades propias o familiares (excluyendo trabajadores y técnicos) y a los obreros y empleados asalariados del sector privado y patronos o empleadores vinculados a empresas con diez o menos personas ocupadas.

Esta clasificación se realiza teniendo en cuenta las normas institucionales de las que se hace caso omiso en una actividad económica determinada. Con el término genérico “economía subterránea” se distingue cuatro sub formas:

1. La economía ilegal, que abarca la producción y distribución de bienes y servicios prohibidos por la ley. Comprende las actividades como el narcotráfico, la prostitución y los juegos de azar ilegales.
2. La economía no declarada, que consiste en la realización de acciones que " evaden las normas impositivas establecidas en los códigos tributarios. El monto de los ingresos que deberían declararse a las autoridades impositivas, pero no se declaran, representa un ejemplo sumario de este tipo de economía subterránea.

3. La economía no registrada, que comprende las actividades que transgreden los requisitos de los organismos estadísticos del Estado en materia de declaración. Su medida estricta es el monto de los ingresos que deberían registrarse en los sistemas de cuentas nacionales pero no se registra.
4. La economía informal, que abarca las actividades económicas que hacen caso omiso del costo que supone el cumplimiento de las leyes y las normas administrativas que rigen las "relaciones de propiedad, el otorgamiento de licencias comerciales, los contratos de trabajo, los daños, el crédito financiero y los sistemas de seguridad social" y están excluidas de la protección de aquellas.

### **Referentes a nivel internacional**

#### **Vendedores ambulantes en Lima. (Estudio de monitoreo de la economía informal)**

Esta es una investigación de campo realizada en Lima en el año 2012 para analizar como los vendedores ambulantes se ven afectados por temas económicos, políticos y urbanísticos. “El Estudio de Monitoreo de la Economía Informal (EMEI) es un estudio cualitativo y cuantitativo diseñado para evaluar la realidad de estas personas”. (Castellanos, 2014)

De este estudio se concluye lo siguiente:

- la mayoría de los trabajadores en los países en desarrollo se gana la vida en la economía informal.
- Se llevaron a cabo cuatro entrevistas con informantes claves de la FEDEVAL/Confederación Unitaria de Trabajadores del Perú (CUT) y de la ONG Alternativa, así como con expertos en temas municipales y de participación

social, a fin de explorar con mayor profundidad algunos de los temas que surgieron en la investigación.

- Se arrojan datos tales como edad, genero, composición del núcleo familiar, horas de trabajo semanal, educación promedio de las personas (lo cual incide en las actividades que realizan), y por último los ingresos que obtenían en determinado tiempo.
- Las organizaciones de los trabajadores ambulantes son vistas tanto positiva como negativamente. Por un lado, les prestan apoyo en cuanto a la realización de capacitaciones, pero uno de los principales obstáculos es que los desarrollos urbanos que se realizan no incorporan en estos los trabajadores ambulantes y esto conlleva a conflictos tales como los decomisos y los desalojos llevando así a enfrentamientos entre comerciantes y autoridades.

Por último, se dan una serie de recomendaciones de regulación en las ciudades con el comercio informal:

- Es importante que la ciudad cuente con un marco legal para el comercio ambulatorio, que lo regule y norme como actividad económica y en su uso de los espacios públicos, que sea parte de una visión más amplia que reconozca al comercio ambulatorio en su importancia para la ciudad y como parte de sus dinámicas sociales y económicas, ya que brinda trabajo y oportunidades laborales a un amplio sector de la población y tiene potencialidades para aportar en la solución de problemas centrales como la seguridad y la limpieza.

### **Mercado la Ramada Santa Cruz, Bolivia.**

La ciudad de Santa Cruz ha presentado un crecimiento demográfico y urbano en los últimos 50 años, lo cual ha generado conglomeraciones bastante importantes en la ciudad.

“Al mismo tiempo informalidad, apropiación indebida de los espacios públicos, crecimiento atrofiado del sector comercial y una falta de visión de desarrollo local arrojan pautas básicas de los problemas ligados a migración y economía urbana. (Traverso & Carola, 2009)

El crecimiento de la ciudad desproporcionado sobrepasó la planificación urbana de la ciudad, razón por la cual existe segregación socio-espacial, no hay una planificación la cual organice y soporte la población total de la ciudad.

Las principales funciones de los mercados, y la razón por la cual han logrado proliferar y consolidarse son por la amplia gama de servicios, recreación, intercambio cultural, paseos comerciales, lugares de abastecimiento y de comida que logran generar. En relación con los mercados más tradicionales, estas zonas están ubicadas en antiguas “fronteras” urbanas, localizadas como centros de recepción a los camiones provenientes de los valles o de otras zonas de entrada a la ciudad con mercaderías de todo tipo.

El problema de la proliferación del sector informal ha sido un constante “dolor de cabeza” para las autoridades involucradas, ya que ante el crecimiento explosivo de este sector y las condiciones de precariedad con las que trabajan, es difícil garantizar una provisión adecuada de servicios y de calidad. Entre las principales causas que dan las oficinas encargadas de la planificación urbana al descontrol y proliferación del sector informal, se encuentra la supremacía de condiciones de mercado sobre las funciones de planificación pública del espacio.

A partir del año 2004, se está aplicando una normativa a favor del buen uso del espacio público en la ciudad de Santa Cruz, el cual se basa en un principio de desarrollo y mantenimiento de las áreas de dominio público, beneficiando a terceros con el derecho de la ocupación de espacios y vías públicas con fines netamente comerciales. Vigilando la preservación de las tipologías arquitectónicas, la valoración del centro histórico, la utilización del espacio público municipal, control sobre la contaminación visual y física, entre otras, el poder de control público queda prácticamente obsoleto ante la fuerte presencia y poder de presión del sector informal.

### **Plan de Reubicación y Modernización del Comercio Minorista del Centro Histórico de Quito, Ecuador**

Las experiencias como la de Quito, buscan resultados de reordenamiento urbano, el uso adecuado del espacio público y la mejora o mantenimiento del empleo en los vendedores ambulantes a pesar de la reubicación.

“Ante el aumento del desempleo y el empleo informal, algunos países y ciudades han tomado conciencia de que el empleo informal de subsistencia puede ser por el momento la única alternativa viable que encuentran los hogares pobres para sobrevivir o salir de la pobreza, por lo que las iniciativas urbanas deberían cuidar que él sea posible mientras no surjan otras posibilidades de mayor productividad. Una preocupación especial, en este sentido, son los comerciantes ambulantes, y su relación con el espacio público”. (MacDonald, 2005, pág. 87)

En este plan se plantean una serie de objetivos:

- Incorporar programas orientados al sector informal y el uso del espacio público en los programas del hábitat, especialmente a través de las asociaciones de comerciantes (informales y formales). Articulación con programas municipales de este mismo.

- Promover la construcción barrial con espacios productivos para comercio de micro escala.
- Garantizar mejores condiciones de vida y dignidad para los comerciantes y consumidores.
- Recuperar el espacio público que es propiedad de todos los ciudadanos y el mayor escenario de participación democrática.
- Reubicar y descentralizar el comercio callejero a Centros Comerciales Populares ubicados en el centro mismo, al sur y al norte de Quito.
- Crear un ambiente y seguridad adecuados para impulsar y desarrollar el turismo como la mayor fuente de productividad del Distrito Metropolitano.

Inicialmente el Plan contempla una oferta de 6000 locales comerciales. La nueva oferta de locales comerciales populares en el Centro Histórico albergaría hasta el 60% del comercio callejero. Los Centros ubicados en las áreas sur y norte de la ciudad deben atender las demandas locales del comercio popular.

#### **Comercio ambulante en el centro histórico de la ciudad de México (1990 – 2007).**

En julio de 1993 se crea el “bando para la ordenación y regulación de comercio en vía pública del centro histórico de la ciudad de México” a raíz del Programa de Mejoramiento del Comercio Popular, el plan consistía en construir 27 centros de comercio popular en el que se reubicaría a 10.000 comerciantes ambulantes que ocupaban las calles del centro de la ciudad. “Sin embargo, con la crisis económica de 1994 y las dificultades que tuvieron los comerciantes para mantenerse en las plazas comerciales, las calles del Centro Histórico volvieron a llenarse de comerciantes ambulantes. Tras varios intentos por contener esta

problemática, el bando de 1993, que prohibía el comercio ambulante en el perímetro, no logró ser aplicado cabalmente.”

Las disputas por el espacio urbano causadas por la presencia de los comerciantes ambulantes y los esfuerzos para retirarlos, tanto en 1993 como en 2007, representan un momento privilegiado para comprender la forma que tomó la disputa por el uso y control del Centro Histórico de la ciudad de México. Si bien los conflictos por el ambulante no se restringen a estos dos momentos, en ellos es posible analizar la diversidad de actores que intervienen en la problemática. Es una manera de analizar la correlación de fuerzas imperante en este campo de conflicto en torno al cual es posible visibilizar las concepciones del Centro Histórico, las contradicciones que se producen por la presencia del comercio ambulante en sus calles, las acciones realizadas por el Estado para retirarlo de sus espacios públicos y las acciones por parte de las organizaciones de comerciantes ambulantes para evitar su retiro. En dicho proceso necesariamente se hacen evidentes los actores que se oponen, construyen alianzas o frenan las iniciativas.

**Programa de mejoramiento del comercio popular: entre la modernización del centro histórico y la conservación de las bases de apoyo para el PRI.**

Los conflictos que se presentaron entre 1988 a 1993 por la presencia del comercio ambulante en el centro histórico de México se hicieron recurrentes y violentos entre autoridades y organizaciones de comerciantes ambulantes. A raíz de estas problemáticas surgieron líderes de los comerciantes, además de diferentes organizaciones tanto opositoras como por parte de los comerciantes. Además, y como punto importante se realizaron audiencias en las que participaban ambos sectores implicados y donde se buscaba elaborar un reglamento integrado el cual finalmente no se aprobó.

“A través de estos debates, el conflicto por la presencia del comercio ambulante se trasladó del espacio físico donde habitualmente se desenvuelve al centro de la opinión y la escena urbana. Todo esto tuvo como resultado la creación de una nueva categoría social, en la que el gobierno define la problemática “comercio en vía pública”, evidenciando que la contienda política “siempre implica la construcción social de categorías políticamente relevantes.

Los conflictos entre organizaciones de comerciantes ambulantes se agudizaron desde que se hicieron los primeros intentos en 1989 para retirarlos de las vías principales del Centro Histórico, cuando la Delegación Cuauhtémoc los reubicó en calles secundarias, con el propósito de mejorar la circulación vial. Estas acciones, en las que se empleó la fuerza pública, lejos de resolver la problemática favoreció su expansión a nuevas calles “acreditadas comercialmente” por los propios comerciantes ambulantes y fortaleció la capacidad de movilización de sus organizaciones.

Más allá de tomar las calles para el comercio, en este contexto las organizaciones de ambulantes comenzaron a tomar las calles para protestar. En varias ocasiones marcharon desde la Merced, pasando por el Zócalo, para llegar a la Delegación Cuauhtémoc, externando su inconformidad por las medidas tomadas. En estas movilizaciones, además de exigir al gobierno que les dejaran en las calles para realizar sus actividades comerciales, culparon a los comerciantes establecidos por su retiro, señalando a la comunidad judía y libanesa con amplia presencia en el primer cuadro de la ciudad: “no permitiremos que extranjeros desplacen a los mexicanos de las calles de la ciudad” (Revista mexicana de sociología, junio 2010, págs. 195 a la 224)

**Coalición entre intereses privados y públicos:*****La recuperación del centro histórico se consolida como proyecto político.***

Hasta el 2007 las acciones que se realizaron para el retiro de los comerciantes no tuvieron éxito alguno, sea mediante la fuerza pública o leyes que reglamentaran estas prácticas. A partir de 2002 se comenzaron a realizar inversiones de gran importancia para la recuperación del centro histórico además de programas gubernamentales: el programa de recuperación del centro histórico y el programa de seguridad pública, al igual se creó una fundación Centro Histórico la cual tenía como objetivo que el centro histórico fuera un lugar vivo, restaurado, seguro, limpio, activo, con mejoras socioeconómicas.

La recuperación del centro histórico contemplaba el retiro de los comerciantes, decisión la cual algunas comisiones y organizaciones estaban en desacuerdo, pues no contemplaban la posibilidad de organizarlos en algún lugar para no perjudicar la economía de ellos. Así pues, había dos opiniones, la de algunos empresarios lo-s cuales si querían el desalojo de los comerciantes y otra contraparte que objetaba esta solución para la recuperación del centro histórico. Cerca de cuatro meses después se logró una negociación: “El proceso de negociación con los líderes de comerciantes ambulantes posibilitó el retiro de los comerciantes sin la intervención de la fuerza pública, circunstancia que ha sido analizada por los propios funcionarios de programas delegacionales como una salida política. La negociación es un aspecto central para explicar la permanencia o no en el espacio urbano, si consideramos que la precaria seguridad que existe en torno a un espacio en la calle para vender, depende de los éxitos de la misma. Ante todo, la negociación es un mecanismo mediante el cual se establece una relación de poder en la que se toman en consideración las propiedades de las partes; es por esto que no todas las organizaciones negocian con el

gobierno. Según los líderes de comerciantes entrevistados y algunos funcionarios de gobierno, operaban antes del desalojo cerca de 100 organizaciones de comerciantes, pero \*únicamente se realizaron negociaciones con 38 de ellas.<sup>44</sup> ¿En qué consistió este proceso? ¿Qué criterios de inclusión-exclusión se consideraron para lograr el desalojo de los comerciantes con menos organizaciones de las existentes?”

El gobierno decidió entregar una serie de predios para que los comerciantes que fueran desalojados de las calles del centro histórico se organizaran, los predios que fueron entregados estaban sin ninguna construcción primero porque no se contaba con el presupuesto para realizar construcciones, segundo por la necesidad de hacer visible los resultados y tercero por la forma horizontal en que se organizaban los comerciantes.

***Planean corredores contra vendedores ambulantes en la delegación Cuauhtémoc.***

La delegación Cuauhtémoc planteará a las organizaciones del comercio informal la instalación de corredores comerciales creados con módulos prefabricados en los que podrían guardar mercancías y dar servicios públicos.

El jefe delegacional Alejandro Fernández explicó que se trata de un proyecto que puede adaptarse a cualquiera de las aceras donde el ambulante ha rebasado los espacios designados.

Al tratarse de una propuesta de la autoridad, los comerciantes además quedarían sujetos al pago de impuestos y de uso de servicios de agua, electricidad e incluso gas.

“El proyecto soluciona dos problemas: el derecho al trabajo que tienen los ambulantes y el derecho del resto de la ciudadanía a tener un espacio público adecuado”, explicó Fernández.

Los módulos tienen forma de pirámide, miden dos metros de largo por uno de alto. En la parte frontal se levanta una tapa que permite guardar mercancías, pero también puede servir de exhibidor de las mercancías.

En la parte trasera, tiene otra tapa que permite tener acceso a tomas de energía eléctrica, agua potable y de gas para puestos de comida. Al ser prefabricados, los módulos pueden distribuirse de la forma que se elija en una acera, en línea recta, intercalados o creando senderos.

La propuesta incluye la posibilidad de instalar techos con iluminación y sistemas de captación de agua de lluvia.

En el proyecto, presentado a Excélsior, se observa que los corredores comerciales requerirían de una obra civil de excavación para tuberías de agua, líneas eléctricas y de gas, además de cisternas para almacenar agua captada en techos.

“Con esto cuidamos que en el día se respete el derecho al comercio, y por la noche se recoge todo y quedan como pasillos. Es una propuesta integral, que podemos ir adecuando.

“Estamos en la etapa de definición, donde se podrían instalar, por ejemplo, en el callejón de La Condesa, donde se adecuaría sin techo”, explicó Fernández.

Indicó que en la inversión para construir estos módulos se requeriría de la participación de la autoridad delegacional y de los propios comerciantes.

El costo de los módulos dependería del tamaño del corredor comercial y se tendría la posibilidad de contar con techumbre.

“Estamos calculando si pedimos una parte proporcional a recuperar en estos inmuebles.

“Por ejemplo, en el corredor de Puente de Alvarado, de Insurgentes al Metro Revolución, la delegación invertiría; reconoceríamos su estancia en vía pública y pagarían su cuota mensual por uso de suelo, agua, luz y gas”, puntualizó Fernández.

Otros puntos donde podrían adecuarse estos corredores son en Balderas, Mixcalco, Iza zaga, Insurgentes y Eje 3, así como Luis Pasteur en la zona de hospitales.

“Tendrían certeza jurídica de que nadie los va a mover de su lugar, pagarían a Tesorería”, dijo.

Añadió que este año la jefatura delegacional tendría cinco millones de pesos para comenzar a crear los primeros de estos corredores comerciales en las aceras de la demarcación.

Actualmente en la delegación Cuauhtémoc hay alrededor de 400 líderes del comercio informal y unos 40 mil vendedores callejeros.

El gobierno capitalino instrumentará un mecanismo legal que regule la actividad del comercio en vía pública, informó Héctor Serrano Cortés, secretario de Gobierno.

El funcionario anunció que hoy se reunirá con los integrantes de la Comisión de Abasto de la Asamblea Legislativa para presentar “una iniciativa que regule, que dé certeza a los consumidores y a comerciantes en sitios donde de forma definitiva no pueden vender, y al regularlo se evitaría el abuso de algunos pseudo dirigentes que en esa condición tratarán de obtener jugosas ganancias”.

“Se buscar la centralización del ambulante y evitar la utilización de los comerciantes, prácticas, quiero decirlo, añejas, de décadas”, señaló.

Adelantó que esta nueva ley indicaría cómo establecer el mercado en la vía pública cumpliendo con una serie de requisitos. Dijo que más de 40% de la población del DF está vinculada con la informalidad, según datos del INEGI.

### **Referentes a nivel nacional**

#### **El problema del comercio informal en Colombia**

La noción jurídica del espacio público incluye, como nota distintiva, que los inmuebles incluidos en él están destinados a la “satisfacción de necesidades urbanas colectivas que trascienden los límites de los intereses individuales de los habitantes”. En consecuencia, debe entenderse que tales bienes no sólo son de propiedad pública, sino que deben cumplir incondicionalmente una función social. Incondicionalmente significa aquí una cualidad que se debe materializar en el uso del bien o de los bienes contemplados, sin sujeción a salvedades o consideraciones que impliquen privilegios para algunos intereses particulares o corporativos –sea que estos intereses se concreten directamente en beneficios monetarios o, indirectamente, en la posibilidad de excluir de su disfrute a terceros o de monopolizar para sí ciertas satisfacciones derivadas de su utilización. De este modo, la adopción de reglas que garanticen un disfrute no excluyente para alguna persona, se estatuye como un atributo fundamental de los bienes constitutivos del espacio público.

#### **El caso de los vendedores callejeros**

Las distintas clases de vendedores callejeros y estacionarios que invaden desordenadamente andenes, esquinas y, a veces parques y plazas, constituyen el caso más notorio de aprovechadores gratuitos de las externalidades resultantes por la generación de espacio público, aun cuando desde el punto de vista económico no son necesariamente los que monetizan los mayores beneficios. Su presencia es más notable en vías y espacios de alto

tráfico, conexos con las centralidades de actividad terciaria y, de manera más esporádica, en plazas y parques con motivo de la celebración de eventos masivos o en días festivos cuando se incrementa notablemente la presencia de visitantes en estos lugares. Una interpretación adecuada de este fenómeno debe tomar en cuenta, por lo menos, los siguientes factores que inciden en su reiterada presencia y en su crónico agravamiento:

En primer término y, como es bien sabido, se trata de un fenómeno de gran escala relacionado con la escasez de puestos de trabajo en el sector formal de la economía. Sin embargo, una interpretación más precisa requiere considerar que las actividades que realizan estos trabajadores –en la mayoría de los casos por cuenta propia no constituyen oficios artesanales y tradicionales todavía supervivientes en una economía de mercado. Por el contrario, es el mismo desarrollo de la economía moderna de mercado y las oportunidades que genera la aglomeración de actividades y demandantes las que propician la multiplicación de estas actividades como alternativas al desempleo y el subempleo. De hecho, esta clase de ocupaciones como otras actividades por cuenta propia, definidas como informales (caso, por ejemplo, de la reparación de vehículos, talleres de reparación de electrodomésticos, oficios de albañilería y mantenimiento de edificaciones, de redes de servicios de energía, agua y alcantarillado, servicios personales como peluquería, jardinería, etc.) Crecen y se multiplican con el crecimiento de las ciudades y, por consiguiente, con el desarrollo de la economía propiamente urbana, de la cual este sector de actividades constituye su estrato de más baja jerarquía, pero el más numeroso. Por supuesto, el fenómeno es más acusado en economías en crecimiento bajo condiciones de oferta de mano de obra prácticamente ilimitada a corto plazo.

### **El problema del comercio informal en Cúcuta**

El problema que aqueja a la ciudad de San José de Cúcuta, ciudad fronteriza y vitrina de Colombia, es la invasión del espacio público de vendedores ambulantes y minoristas en el centro de la ciudad. Notablemente este sector está invadido en su totalidad, impidiendo la libre locomoción de transeúntes de la ciudad, de los vehiculares, de los motorizados incrementando la inseguridad de los usuarios de los diferentes servicios que allí se prestan, como es la obtención de mercancías de primera necesidad; se aumentan los problemas de salud pública como son la contaminación, debido al mal manejo de los desechos de los alimentos perecederos, causando intoxicaciones de los consumidores de dichos productos; se incrementan los atracos, robos y actos criminales, que atentan contra la integridad física, emocional y moral de dichos usuarios. Especialmente para el hombre moderno, la ciudad es un lugar en donde lleva a cabo actividades o satisface necesidades que tienen que ver con la vivienda, el trabajo, la recreación social, la práctica de la religión y la culturización.

Rescatar lugares en la ciudad de San José de Cúcuta, que han sido destinados para hacer más amable la vida de sus habitantes tiene una importancia innegable. Todas las propuestas, soluciones, medidas y estudios de factibilidades que apunten a la recuperación de los espacios públicos invadidos, deben ser acogidos con beneplácito, racionalmente analizados y una vez aceptados serán aplicados sin dilatación para solucionar definitivamente este problema social.

Como se comprende, es un estudio donde el factor administrativo es el que regula el ejercicio, para la recuperación y reubicación; dándole una solución a corto plazo bajo la ejecutoria de Gestión Pública, y encontrar la posible solución al problema. Se ha caracterizado el comercio de Cúcuta por tener una actividad dispersa y atomizada en gran

cantidad, que llega al centro de la ciudad en forma desordenada y fragmentada e intransitable, debido al gran número de vendedores ambulantes, creando un caos social, a su vez, una ola de inseguridad incontrolable, desmejorando la imagen de la ciudad y haciéndola invivible. La reducción del espacio público cada vez es más notoria y el incremento de ventas informales se ha convertido en un dolor de cabeza para la administración municipal. En la actualidad se presenta un nivel de desempleo muy alto, el cual se debe buscar mecanismos para reubicar a todas estas personas en un lugar que se destine específicamente para vendedores ambulantes, donde el paso vehicular sea mínimo y no exista cobro alguno por parte de la administración municipal, para, que, de esta manera, no haya pretexto de permitir ventas en el sector céntrico de la ciudad ubicado en el espacio público. Por las razones anteriores debemos apoyar esta causa de buscar la conservación del espacio público, sin perjudicar a las personas implicadas, ya que se estaría tapando un hueco y abriendo otro, de nada sirve desalojar a los vendedores ambulantes y no reubicarlos, porque también es cierto que de este porcentaje de personas depende el sustento de gran cantidad de familias

### **Ventas informales en Medellín**

“Las ventas informales en la ciudad de Medellín han sido una de las problemáticas más relevantes en la comunidad ya que no solo se presenta la obstaculización de las vías de transporte, sino que las mismas autoridades encargadas de este asunto generan más violencia. Ahora se implementan proyectos para solucionar este hecho”. (Restrepo, 2014, pág. [www.la-gran-ciudad.com](http://www.la-gran-ciudad.com))

La Alcandía de Medellín, a través de la secretaría de infraestructura física, realizó una construcción del corredor del pre troncal de Metro plus por la Avenida Oriental. Hubo una intervención de 16 paraderos para los buses padrones del Sistema de transporte Masivo del

Valle de Aburra necesarios para el funcionamiento de la Pre troncal y la troncal de la avenida Oriental.

Cuando se inició el proyecto de Metro plus, muchos trabajadores no carnetizados fueron desalojados, lo que es una problemática para los vendedores ambulantes. “nos son arrebatadas las cosas, recibimos humillaciones, maltrato físico, agresión y tenemos que entregar nuestra fuente de empleo, para luego pagarla, es como dar dinero por regalar comida” señaló Ángela María Villa, trabajadora informal.

El decreto 725 de 1999 artículo 11, dice “las ventas estacionarias autorizadas temporalmente conforme al presente decreto serán las únicas permitidas dentro de la zona céntrica de la ciudad, quien se situó en la zona sin su respectivo permiso, será retirado del espacio público, conforme a lo disponible al artículo 265 del código de policía de Antioquia.

El permiso para las ventas ambulantes requiere de una encuesta socio familiar, como mecanismo para la recolección de información de las personas que lo soliciten, debe contener los siguientes datos: información personal, del grupo familiar, aspecto de la vivienda, salud, según el decreto 726 de 1999, artículo 1.

En el año 2004 y 2005 se presentó un proyecto para recuperar el espacio público, 27 personas iniciaron la idea, junto alcalde, Aníbal Gaviria, el secretario de gobierno, el mayor de la policía Augusto Ruiz y un funcionario de espacio público. Ellos le dieron un cambio fuerte a las ventas ambulantes en ese tiempo, afirman que esta fue su iniciativa para llevar a cabo una idea que les ayudaría a mejorar sus oportunidades laborales.

Este grupo de personas se convirtió en una organización llamada: Asociación de Vendedores Ambulantes, ellos hablaron, organizaron y concertaron un sindicato, con el alcalde de Medellín, donde entablaron un debate sobre calles reguladas y transparentes de la ciudad.

En las reguladas están un grupo de vendedores carnetizados por la administración y en calles transparentes no podían hacerse venteros ambulantes diferentes a los que la administración designara porque embellecían el entorno.

Ese mismo año se lograron carnetizar 100.000 personas interesadas en el proyecto, tras firmar un acta y un pacto de acuerdo con las leyes establecidas por los encargados. Hubo un acompañamiento permanente del Secretario y el Alcalde. A través de las organizaciones sociales se logró una armonía en el trabajo.

El decreto 725 de 1999 artículo dos, declara que se les da solución de manera prioritaria a las personas que tienen pocos ingresos como discapacitados, tercera edad, madres cabeza de familia, incluidas en los parámetros de selección que se ajusten a los requisitos legales.

### **Módulo de Asistencia Prioritaria**

Está conformado como un sistema compacto de fácil comprensión al momento de armado, pues cada uno de sus componentes se encuentran integrados, de manera que no sea necesario el uso de herramientas ni personal calificado, logrando así tener un módulo ligero, móvil y fácil de transportar.

Una vez que el módulo de asistencia prioritaria (MAP) llega al lugar asistir, un equipo de 2 a 4 personas puede descargar, ensamblar y acondicionar cada módulo en menos de 2 horas sin, pues en tan solo 16 pasos el sistema estará listo para ser habitado.

Está conformado como un sistema compacto de fácil comprensión al momento de armado, pues cada uno de sus componentes se encuentran integrados, de manera que no sea necesario el uso de herramientas ni personal calificado, logrando así tener un módulo ligero, móvil y fácil de transportar.

Una vez que MAP llega al lugar asistir, un equipo de 2 a 4 personas puede descargar, ensamblar y acondicionar cada módulo en menos de 2 horas sin, pues en tan solo 16 pasos el sistema estará listo para ser habitado.

### **Referentes a nivel local**

#### **Programa de Apoyo a la Economía Popular, Emprendimiento y Productividad**

El Instituto para la Economía Social busca el fortalecer la producción en la economía popular, mediante el apoyo a las organizaciones sociales de los diferentes grupos poblacionales que integran la economía popular de la ciudad; “el otorgamiento de microcréditos; la formación, la capacitación y el acompañamiento de sus unidades productivas y de negocios comerciales y de servicios; el favorecimiento del emprendimiento y el fortalecimiento empresarial; la asociatividad, el desarrollo de la economía social y solidaria, y el aprovechamiento económico regulado del espacio público, entre otras formas que generen ingresos, empleo, y formas de trabajo digno y que fortalezcan los circuitos económicos populares de la ciudad”. (Alcaldía Mayor de Bogotá, 2015)

De esta manera las iniciativas productivas para el fortalecimiento de la Economía Popular son las siguientes:

- Apoyo, creación y fortalecimiento empresarial
- Acceso a crédito

- Alternativas económicas
- Poblaciones beneficiarias
- Rutas de atención

### **Módulos Mariposa**

Son quioscos que responden a una conformación modular, implementados por el Distrito de la ciudad de Bogotá para la venta de productos de consumo masivo que anteriormente se realizaba de manera arbitraria y sin respetar el espacio público.

Estos módulos además de destacarse como elementos generadores de empleo, se han convertido en una alternativa productiva y estable que está generando ingresos superiores a lo que normalmente recibe un vendedor que recorre las calles para promocionar y vender sus productos.

La ubicación de los módulos se realiza de acuerdo a la concurrencia de la zona e importancia comercial, siendo ubicados así en avenidas principales y lugares estratégicos de la ciudad, para garantizar a los vendedores una rentabilidad, comercializando alimentos empacados, dulces, cigarrillos, revistas, periódicos, entre otros.

La Administración Distrital desarrolló la Fase I en dos etapas:

1) Localidades de Santa Fe y Candelaria: Instalación de 154 módulos mariposa, generando 308 alternativas comerciales, teniendo en cuenta que cada módulo tiene dos puntos de venta disponibles.

2) Localidades Antonio Nariño y Chapinero: Instalación de 150 módulos mariposa, generando 300 alternativas comerciales, de las cuales 240 se encuentran ubicadas en Chapinero y 60 en Antonio Nariño.

Los módulos mariposa son estructuras que cumplen con los requerimientos del objeto (productos) y del usuario (vendedor).

En cuanto al objeto, esta estructura tiene como funciones: soportar, exhibir, proteger y almacenar. Respecto al usuario cumple con funciones como: protección y resguardo.

Estos elementos ubicados en los andenes de las calles de la capital surgen como respuesta ante varias problemáticas que afectaban y afectan, aunque en menor grado a la sociedad y a su entorno de desarrollo: la ciudad.

Problemáticas dentro de las cuales encontramos:

1) Sociales:

Son 79290 personas las que se dedican a la venta informal en la ciudad de Bogotá, los cuales por infringir con algunas de las leyes se convierten en un segmento vulnerable de la población debido a la constante persecución por parte de las autoridades distritales y a los cambios inesperados de las condiciones climáticas, además de la condición de transporte permanente de la mercancía y de sus sistemas improvisados y rudimentarios de exhibición.

2) Políticas - Legales:

Los vendedores informales al no tener un sitio fijo destinado para su actividad y verse en la necesidad de adquirir ingresos a partir de la misma, invaden el espacio público ubicado en los andenes y en las vías de tránsito peatonal de la ciudad, por lo cual obstruyen el paso y

afectan a la movilidad de la ciudad al invadir incluso vías transitadas por medios de transporte.

### 3) Ergonómicas: Comodidad, desgastamiento físico y posturas al realizar la actividad:

Los módulos mariposa fueron creados para generar un beneficio directo para el usuario, ya sea como vendedor o como cliente. El vendedor como usuario habitual tiene la opción de permanecer de pie con una superficie que lo protege de los rayos del sol o de la lluvia o de permanecer sentado si así lo desea, debido a que el diseño del módulo así se lo permite.

De igual manera al diseñar el elemento se tuvo en cuenta que el vendedor realizaría ciertos movimientos para interactuar con el mobiliario, por lo cual la superficie protectora o lámina superior abarca un área mayor al del contenedor de los objetos (productos) para permitirle al usuario realizar movimientos de extensión y compresión del cuerpo.

### 4) Ecológica - Ambiental:

Los puestos ambulantes instalados de forma arbitraria en las vías generan desechos los cuales perjudican al entorno al no poseer algún sitio cercano para depositarlos porque simple y sencillamente no hubo una planeación de esa ubicación.

### 5) Económicas:

Relacionadas con la estabilidad que el individuo (vendedor) requiere para una subsistencia sana.

### 6) Seguridad:

Al haber un elemento planeado como contenedor y exhibidor de los productos, se garantiza un control sobre los mismos, lo cual evita que alguna persona tome algún producto con gran facilidad y sin ser detectado por el vendedor.

#### 7) Salubridad:

Al mantener los elementos aislados del medio, almacenados de manera adecuada y en buen estado para su consumo.

#### 8) Confiabilidad

Al ser un módulo diseñado con las normas de higiene y procesos productivos adecuados a la actividad el resultado es un mobiliario que le transmite más confianza a la clientela y así lo vuelve más atractivo para adquirir los productos que ahí se venden.

#### ¿Cómo se habitan?

El usuario principal del módulo es el vendedor, tiene su espacio semi abierto en el que interactúa con las superficies de exhibición de los productos, realizando movimientos ascendentes, descendentes y rotatorios para el alcance y posterior venta de los productos. También cuenta con un cuarto plano que está abierto al flujo peatonal.

#### **PPP**

“Los paraderos paralibros, paraparques son pequeñas bibliotecas públicas que desde los parques ofrecen a la comunidad la oportunidad de leer y llevar libros en préstamo de manera gratuita para propiciar un acercamiento libre y espontáneo a la lectura”. (En la P, 2012)

Cada PPP está equipado con 350 libros de literatura, informativos y de interés general (deportes, cocina, manualidades) para todas las edades.

¿Dónde están ubicados?

Desde 1996 se han creado más de 100 PPP en parques del país. La mayor concentración está en Bogotá, donde este proyecto, con 51 PPP, es financiado por la Secretaría de Cultura, Recreación y Deporte.

¿Qué servicios prestan los PPP?

- Préstamo de libros a domicilio, previa afiliación al Paradero
- Recomendación de lecturas
- Actividades de lectura para niños, jóvenes y adultos
- Lectura en voz alta y actividades de promoción de lectura con la colección de Libro al Viento.
- Lectura en voz alta

## **Marco Legal**

### **Políticas del empleo informal**

Las políticas económicas que han adoptado los gobiernos a nivel latinoamericano para enfrentar los problemas del desempleo y la informalidad se han ceñido a la visión neoliberal, la cual reza de la siguiente manera: los mercados laborales no funcionan por sus propias rigideces. Por lo tanto, a partir del Consenso de Washington, los gobiernos latinoamericanos han adoptado primordialmente medidas de flexibilización laboral. Su principal efecto ha sido la disminución de las remuneraciones laborales. Sin embargo, el sector informal sigue aumentando. En Colombia, de acuerdo con el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), la tasa de informalidad de las diez principales áreas metropolitanas era igual a 56,88% en 1988 y aumentó al 61,41% en 2000. De acuerdo con información de la OIT (2004), que incluye como informales a patrones y trabajadores de las empresas con plantas de hasta 5 miembros, en Colombia la medida de la informalidad aumenta de 45,7% en 1990 a 55,6% en 2000 y llega a 61,4% en 2003. Mientras que, según la misma fuente, en América Latina la informalidad laboral aumentó de 42,8% en 1990 hasta 46,9% en 2000 y llega a 46,7% en 2003. Así, pues, el aumento de la informalidad es impresionante, sobre todo en Colombia.

Una posible causa de la ineficiencia de estas políticas laborales se encuentra precisamente en que son laborales; es decir, si se considera que la solución del desempleo está en la flexibilización del mercado laboral, como lo hacen los neoliberales, y no se tienen en cuenta los efectos del conjunto de la actividad económica sobre la demanda laboral, como lo consideran otras visiones económicas, incluyendo la neoclásica y sobre todo la keynesiana,

es posible que la política económica sea ineficiente. Más aún, las políticas que se concentran en disminuir los costos laborales pueden ser contraproducentes por dos razones:

1. pueden conducir a una contracción de la demanda agregada a través de la disminución de los ingresos laborales.
2. se concentran en la cantidad de empleo generado y no en su calidad. (Ortiz, 2006, pág. 14)

En cualquier caso, es necesario repensar las políticas económicas en relación con la informalidad laboral en Colombia y principalmente en las zonas más propensas a tener mayor actividad de comercio informal como lo es Bogotá. Para que éstas sean efectivas deben actuar sobre las causas reales del problema y llevar a cabo una solución pronta y coordinada.

Por otra parte, en el libro (Definiciones, teorías y políticas, Martha Alter Chen). Nos propone algunos enfoques los cuales son:

### **Enfoque de política integral**

Claramente, no es posible que un solo objetivo de política global o una sola receta puedan abordar las preocupaciones asociadas con todas las categorías de negocios, actividades o trabajadores informales. Se presenta a continuación un marco de política integral con cuatro objetivos amplios para abordar la informalidad:

1. crear más empleos.
2. registrar todos los negocios informales y regular los empleos informales.
3. extender la protección del estado a la fuerza laboral informal, especialmente a los trabajadores pobres.

4. aumentar la productividad de los negocios informales y los ingresos de la fuerza laboral informal.

Hay un consenso creciente en los círculos de políticas de desarrollo en torno a estos objetivos amplios, especialmente en lo que se refiere al apoyo a los trabajadores pobres quienes constituyen la mayoría de la fuerza laboral informal. Pero hay un consenso limitado y debate continuo con respecto a la manera en que estos objetivos deben implementarse que son:

- 1: Crear más empleos; preferentemente empleos formales. Hay un amplio consenso sobre la necesidad de crear más empleos –preferentemente empleos decentes o formales– mediante crecimiento intensivo en mano de obra.

- 2: Registrar los negocios informales y regular los empleos informales El registro y la cobranza de impuestos a los negocios informales, como se ha señalado anteriormente, es el enfoque estrecho usado comúnmente en lo que se refiere a la formalización de la economía informal. Esto debería llevarse a cabo mediante la simplificación de los trámites burocráticos involucrados en el registro, y mediante la oferta de beneficios e incentivos a cambio del pago de impuestos. También animar a pagar las contribuciones del empleador para salud y pensiones, y a aumentar las prestaciones a sus trabajadores.

- 3: Extender la protección estatal a la fuerza laboral informal Actualmente se están debatiendo dos tipos de protección estatal para la fuerza laboral informal, especialmente la compuesta por trabajadores pobres: la protección social y los derechos legales. Protección social: la protección social ocupa otra vez un lugar importante en la agenda de la política de desarrollo, especialmente después de la crisis

económica mundial que socavó los medios de sustento de muchos trabajadores pobres en la economía informal.

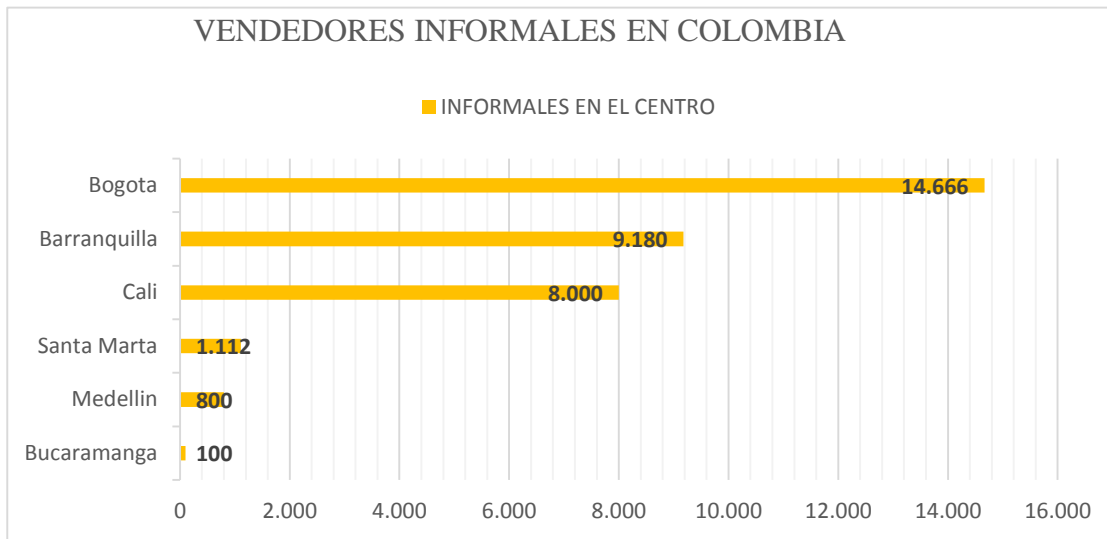
Existe un consenso creciente en el mundo de la economía política en el desarrollo sobre la necesidad de:

- Priorizar la extensión de la cobertura de protección social a grupos excluidos • Adaptar tanto el seguro social como los seguros privados para incorporar a los trabajadores informales, proporcionando incentivos fiscales y otros estímulos para que se afilien.
- Coordinar las diversas formas de protección Más específicamente existe un consenso creciente en torno a la necesidad de pensiones y cobertura médica universales.

Pero existe poco acuerdo sobre el papel adecuado del gobierno, el nivel de responsabilidad del gobierno y del gasto público, y la combinación público-privada que debe haber en la provisión de prestaciones y seguros. Protección legal: existe también un compromiso creciente en el mundo de la política del desarrollo para extender la protección legal a los trabajadores pobres en la economía informal. (Chen, 2012)

Teniendo en cuenta las cifras destinadas por las alcaldías de las principales ciudades de Colombia, Bogotá es la ciudad con mayor índice de ocupación de vendedores informales siendo más puntuales en el centro de Bogotá. Con un promedio de 14.666, el estimado que hace el instituto para la economía social del distrito (IPES), estos vendedores ocupan no menos de 17.000 metros cuadrados de andenes y plazas en la capital.

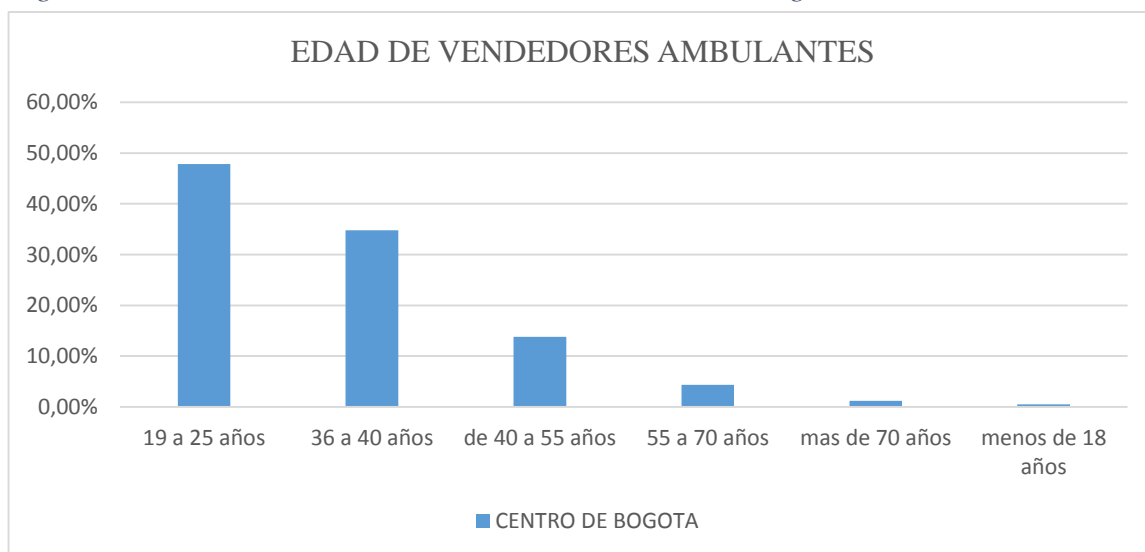
Figura 1. Vendedores informales en centros de ciudades en Colombia



Fuente: El tiempo, vendedores informales, espacio público.

Según las gráficas estimadas, un vendedor ocupa en promedio 1 metro por 1,20 de espacio público. Teniendo en cuenta esta cifra de ocupación esto podría incrementar, si se tiene en cuenta que hay casos en el que el espacio público puede llegar a 4 metros cuadrados por 1,20mts.

Figura 2. Edad de vendedores ambulantes en el centro de Bogotá.



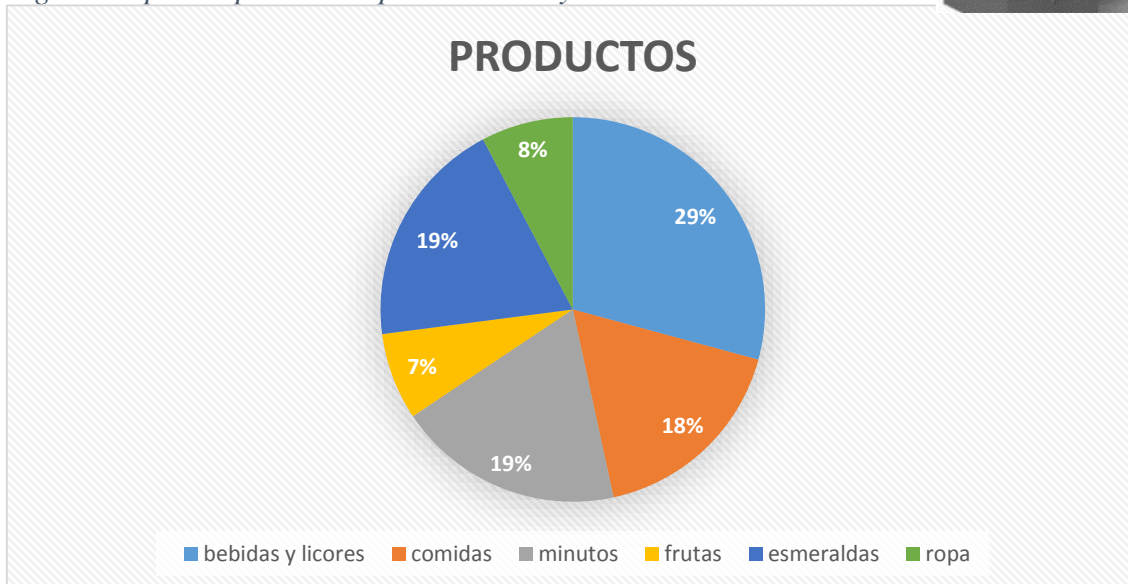
Fuente: Instituto para la economía social (IPES).

Por otra parte un tema que influye mucho en la venta informal es la edad, ya que esto nos lleva a mirar si el problema es si es de fácil acceso un empleo formal o el nivel de educación de estas personas es muy bajo o no tienen la capacidad para pagar un local de trabajo. Teniendo en cuenta este informe el 47,83% de los vendedores del centro de Bogotá están entre los 19 y 25 años, seguido con el 34,78% el rango de 36 y 40 años y con más de 50 años 13,04%.

Los productos que se venden y distribuyen en el sector cumplen un papel muy importante en el comercio ya sea porque hay un alto porcentaje de productos informales ilegales, de mala calidad o porque se quiere evitar el control de calidad y seguridad en el marco legal normativo de nuestro país.



Figura 3. tipos de productos que se distribuyen



Fuente: Instituto para la economía social (IPES)

### **Marco metodológico**

La investigación que se aplicará en el desarrollo de este trabajo será de tipo descriptiva, ya que el tema de ocupación del espacio público por parte de los vendedores ambulantes es una temática bastante amplia y conlleva una variedad de conceptos que convergen en la problemática mencionada, tales como espacio público, sociedad comercio informal, peatonalización, economía social, etc.

Todos estos conceptos ayudan a delimitar el problema de investigación en cuanto a las variables de población, variables económicas y variables sociales.

#### **¿A través de que método?**

El método para estudiar los datos será analítico, es decir se descomponen y analizan todas las temáticas que involucran el objetivo de la tesis, es decir, se analizara el factor económico, social, demográfico, histórico, espacial, etc.

#### **¿Cómo se van a analizar los datos?**

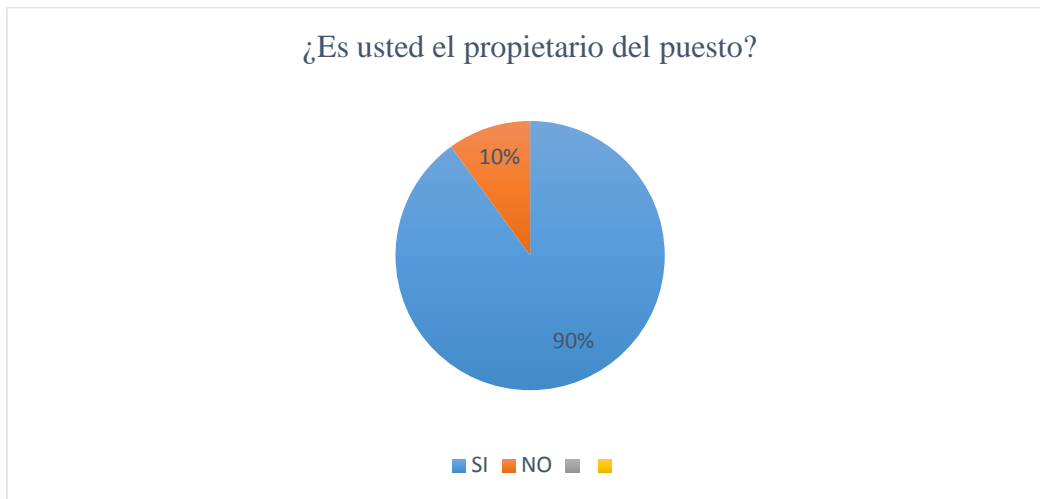
Una vez sean recogidos se deben organizar de forma tal que su interpretación sea concisa. En la recolección de datos se obtendrán datos tanto cualitativos como cuantitativos, los datos deben ser analizados por aparte según corresponda y según las variables que se obtengan, ya sean económicas o sociales según sea el caso. El análisis de estos datos lograra explicar e interpretar las relaciones de las variables con el objetivo de la tesis.

1. **Las variables a medir son:** Ocupación, educación, edad, estilo de vida y espacio público.
2. **Las definiciones operacionales son:** La ocupación será entendida como el espacio que ocupa cada vendedor ambulante Vs el espacio que es único y exclusivamente

peatonal y si este último se ve afectado por la actividad comercial de dicho vendedor ambulante. La educación será entendida en cómo es posible modificar este pensamiento principalmente de los vendedores ambulantes haciendo entender que es necesario un cambio y que el espacio público debe ser respetado y la normatividad se debe respetar, así pues, si se plantea un plan de gestión este debe ser respetado y conocido por todas las personas que se involucran en él. El estilo de vida es definido como el quehacer diario de cada persona, en este caso el quehacer diario y la búsqueda de una estabilidad económica por parte de los vendedores ambulantes.

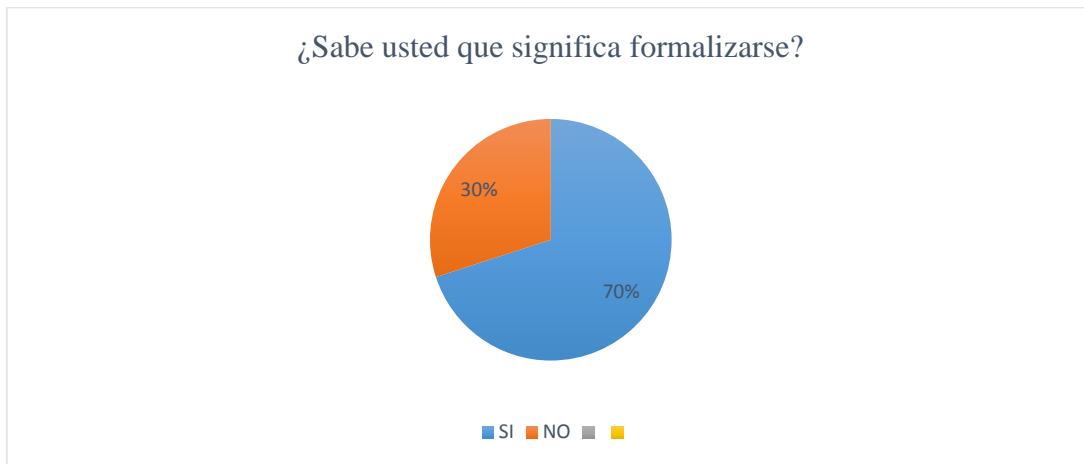
En cuanto al espacio público lo entenderemos como el espacio que es de todos, es decir no puede ser ocupado y es de libre tránsito en la ciudad, específicamente para el trabajo el espacio público establecido en el eje peatonal de la carrera séptima.

3. **La muestra es:** Como muestra se tendrán diferentes diálogos o entrevistas y encuestas con un estimado de 100 personas tanto directamente afectadas (vendedores ambulantes de la carrera 7) como las personas afectadas indirectamente (peatones), se realizará un total de 20 encuestas y 5 diálogos o entrevistas para recopilar los datos.
4. **Instrumento:** Encuesta que consta de 10 preguntas cerradas que busca saber cuál es la actitud de los vendedores frente al proceso de formalizarse, si su postura se resiste al cambio, o por el contrario, demuestran interés en formalizar sus ventas, adquiriendo una serie de beneficios.
5. **Los recursos disponibles son:** los recursos de los cuales se dispone para la toma de las muestras y demás son recursos propios de las personas directamente relacionadas con el objetivo del trabajo.

**Resultados:***Figura 4. Pregunta 1*

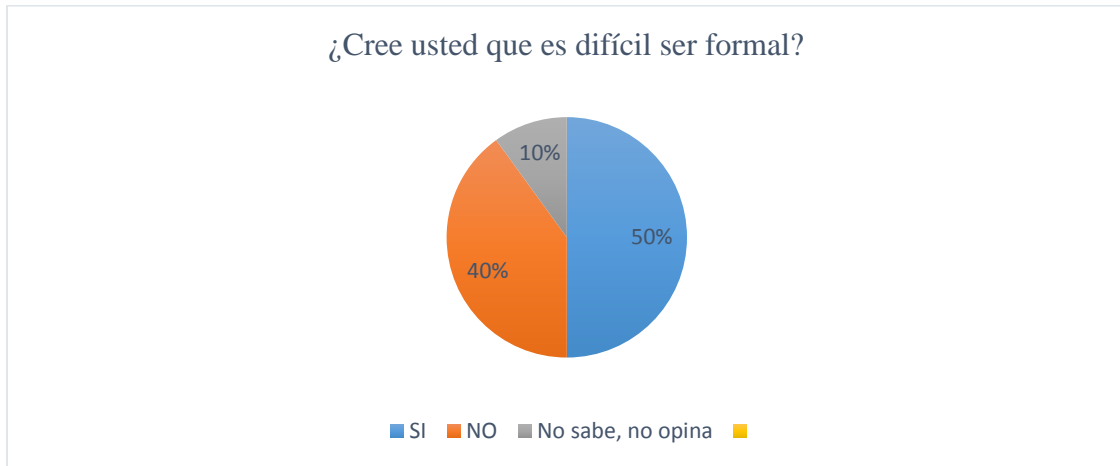
En esta primera pregunta al acercarnos a los entrevistados notamos que cada uno de ellos cuenta con un puesto de trabajo con cualidades muy diferente a las de los demás, por ejemplo, la señora que vende fruta picada tiene un carro en madera de dos ruedas impulsado por su propia fuerza a diferencia del señor que vende gafas apoyándolas en una superficie de poliestireno expandido (icopor) únicamente.

Al preguntar a la gente si ellos son los propietarios del puesto en el cual laboran observamos que el 90% de las personas entrevistadas son propietarias del puesto de trabajo, solo un 10% de las personas trabajaban para alguien más, alguien que muy seguramente tiene más puestos distribuidos en el sector.

*Figura 5. Pregunta 2*

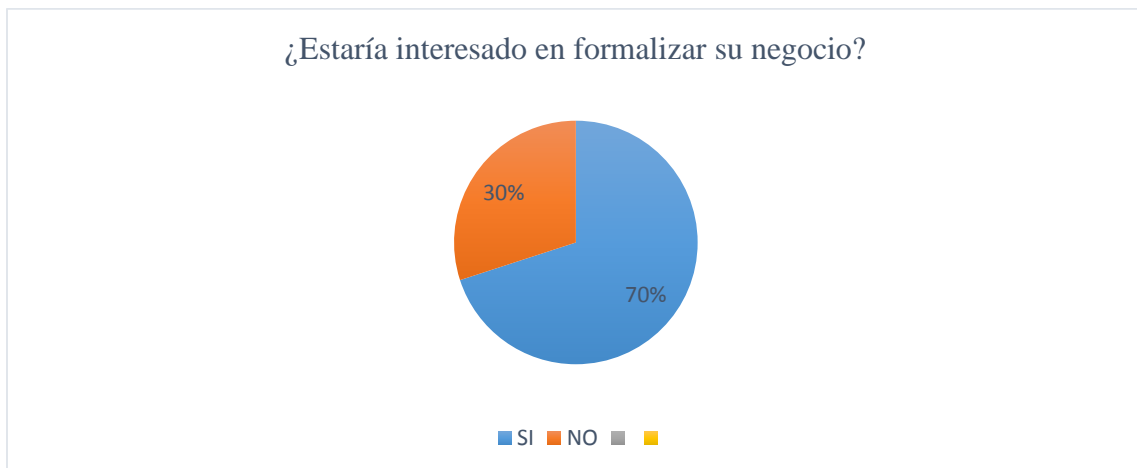
Cuando nos acercamos a preguntarles a las personas si conocían o no lo que era el formalizarse nos llevamos una gran sorpresa, muchas de las personas desconocen su significado, o no lo relacionan con su actividad. De esta manera fue necesario entrar a explicar la definición de lo que es formalizarse y esto fue lo que en nuestras palabras les explicamos: El formalizarse dentro del contexto de las ventas en la calle (espacio público), se refiere a oficializar su actividad a través de un proceso en el cual ustedes puedan seguir ofreciendo sus productos o servicios de una manera más ordenada, tanto espacial como administrativamente generando beneficios mutuos para todos y cada uno de los involucrados, (vendedores, peatones, turistas etc.).

Una vez explicado lo que es la formalización en las ventas ambulantes un 70% de las personas entrevistadas entendió claramente a lo que nos referíamos, el otro 30% aún tenía dudas, las cuales nos encargamos de despejárselas más adelante.

*Figura 6. Pregunta 3:*

Ya en este punto no solo queríamos que las personas conocieran el concepto, sino que contemplaran por un instante la posibilidad de formalizarse.

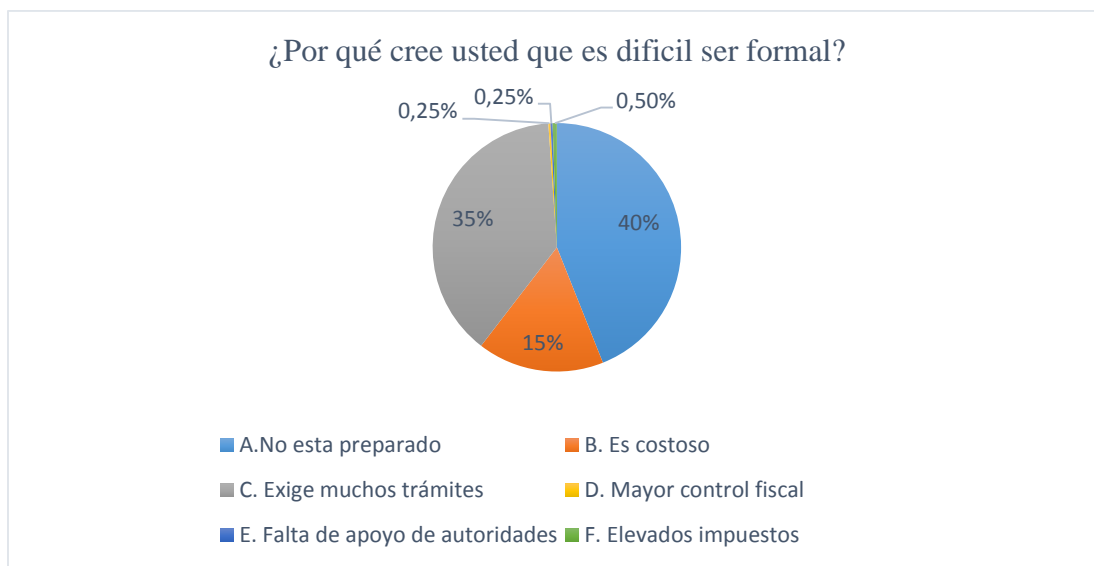
Al preguntarles sobre si consideran que ser formal es difícil el 50% respondió que sí, un 40% una vez aclarado el concepto de formalización, dijo que no y por último un 10% restante prefirió no responder a la pregunta.

*Figura 7. Pregunta 4*

Cuando llegamos a esta pregunta las personas en su mayoría se sintieron desafiadas a pensar por un momento si realmente la formalización es posible y con ella obtener una serie de beneficios.

Al preguntarles sobre si les gustaría formalizar su negocio el 70% respondió positivamente, pero un 30% de las personas no lo ven viable.

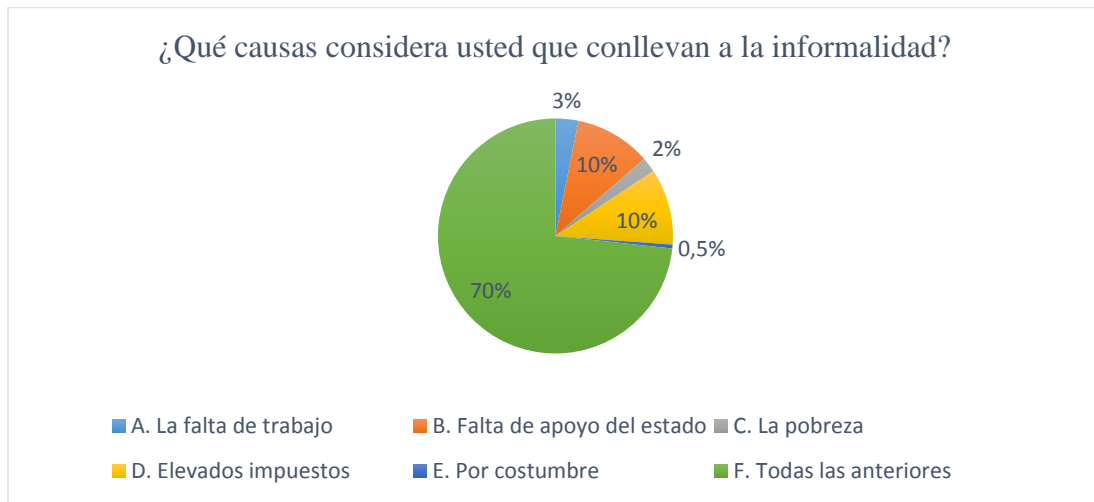
Figura 8. Pregunta 5



A pesar del interés de las personas en hacer su actividad económica de una manera más formal, siempre existe el miedo de enfrentarse a un nuevo desafío, observamos que aún se resisten al cambio y les cuesta salir de su zona de confort, bien sea porque no saben con que se enfrentarán o por desconocimiento de lo que se les vendría al formalizar su profesión.

Al preguntarles sobre si conocían la posible razón por la cual el formalizarse es un proceso difícil las respuestas que arrojaron un resultado mayor fueron el no estar preparados y también que el formalizarse exige muchos trámites con un 40 y 30% respectivamente.

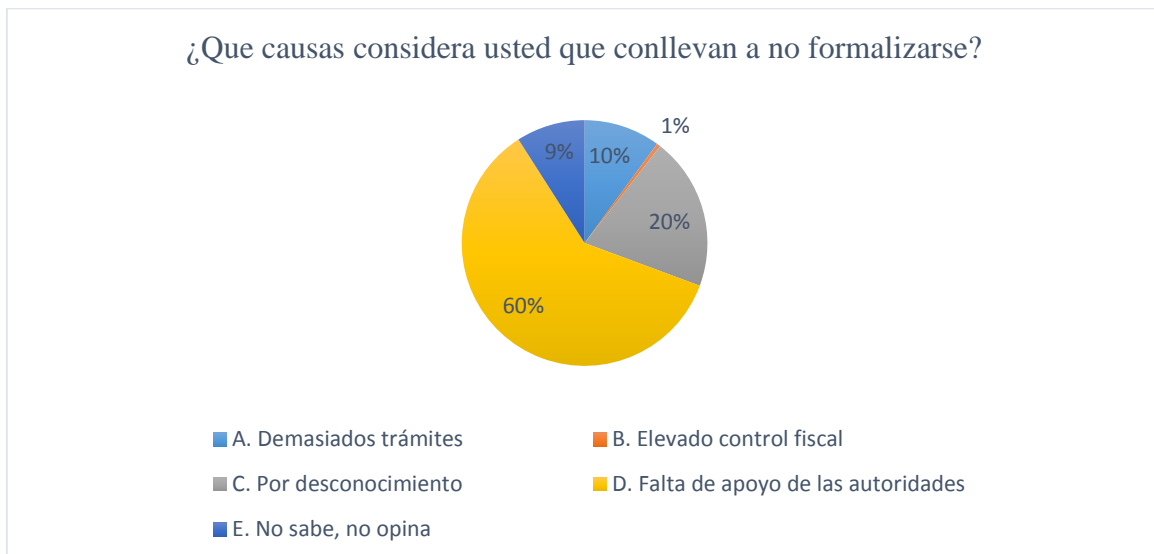
Figura 9. Pregunta 6



Cuando se les hizo esta pregunta a los entrevistados cada vez que mencionábamos una de las causas acentuaban su cabeza dando un sí, de lo cual concluimos que nos es un motivo en específico, sino la suma de todos los cuales llevan a ejecutar las ventas informales.

En esta pregunta podemos apreciar que la mayoría de personas consideran que cada una de las causas tiene cierto grado de responsabilidad en llevar a la práctica de la informalidad. El porcentaje mayor lo obtuvo la respuesta: todas las anteriores con un 70%.

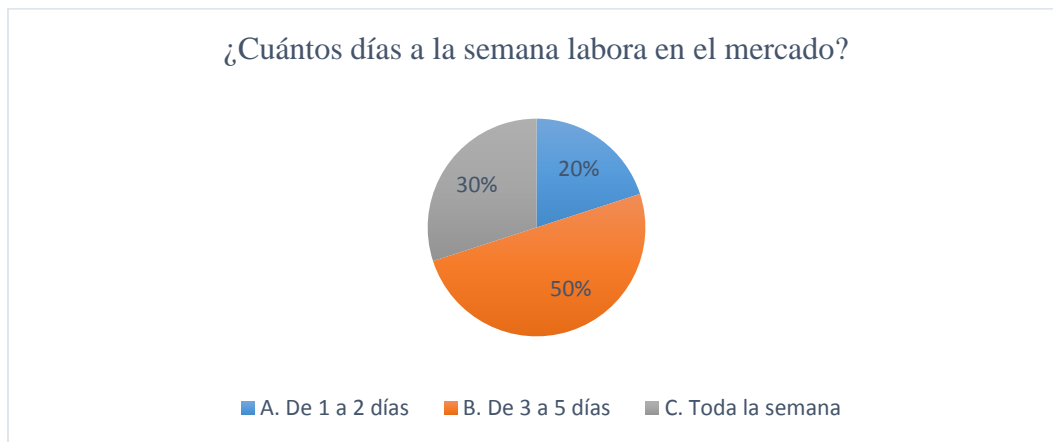
Figura 10. Pregunta 7



Es importante tener en cuenta lo siguiente, una cosa es que por causas diferentes, cada una de estas personas haya tenido que empezar a ejercer las ventas informales, y otra muy diferente, el hecho de saber que se puede cambiar esta condición por una diferente, pero a pesar de eso resistirse a la formalidad.

Según la encuesta el 60% de los entrevistados aseguro que hace falta más apoyo por parte del estado, un 20% piensa que es por desconocimiento y en un menor grado algunos aseguran que son demasiados tramites (10%), no opinan sobre el tema (9%) o en una menor medida le echan la culpa al elevado control fiscal (1%).

Figura 11. Pregunta 8



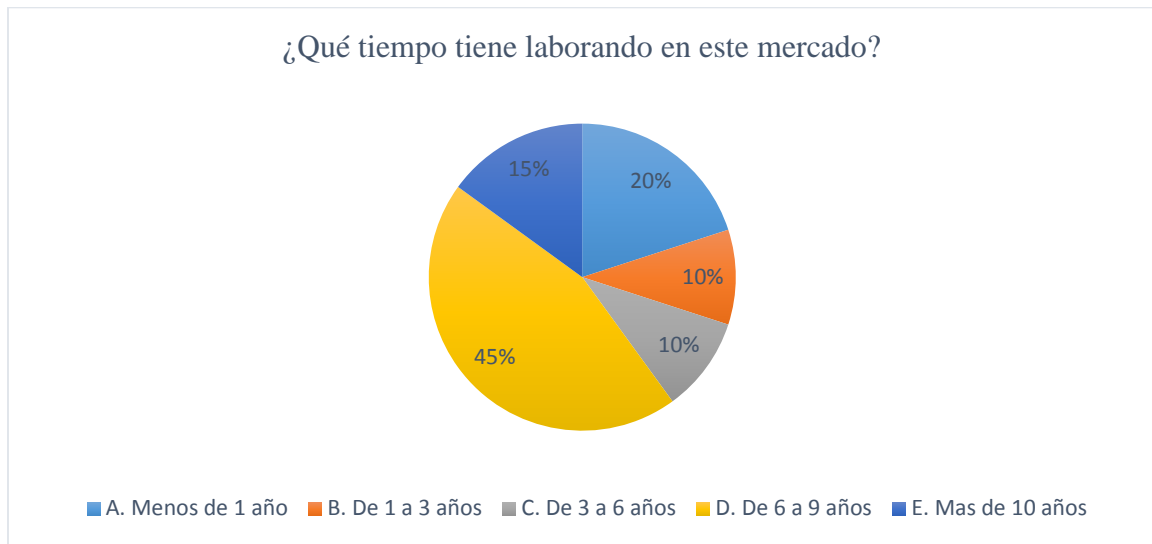
De acuerdo a la información suministrada pudimos apreciar que para las personas una excusa para evadir la informalidad es para que no se les controle en cuanto a horarios para ofrecer su producto o servicio, pues para algunos es necesario trabajar todos los días, algunos otros no lo ven necesario, o el resto de su tiempo lo ocupan para realizar otra actividad.

El 50 % de las personas encuestadas respondió que trabajaban de 3 a 5 días en el sector, un 30% lo hacen todos los días, mientras que un 20% lo hacen únicamente de 1 a 2 días por semana.

*Figura 12. Pregunta 9*

De acuerdo a los productos o servicio que ofrecen y a su intensidad horaria de jornada laboral, los ingresos varían para cada uno de los casos. Esta fue una de las preguntas más incómodas de responder por parte de los vendedores informales y algunos prefirieron omitirla.

De acuerdo a la respuesta sobre sus ingresos semanales en promedio un 60% de los trabajadores informales obtiene como ganancia entre 80 y 100 mil pesos, un 10% gana entre 60 y 80 mil pesos, otro 10% gana entre 40 y 60 mil pesos, mientras un 5% asegura ganar entre 20 y 40 mil pesos por semana.

*Figura 13. Pregunta 10*

Podría decirse que de acuerdo al tiempo que lleva laborando en el mercado, se tiene cierto grado de apreciación por el espacio público donde se trabaja, o por lo menos hay cierto nivel de celo, inclusive a llegar al punto de pelear por los espacios, en especial donde hay mayor flujo de personas que equivalen a mayores posibilidades de ventas al contar con la posibilidad de atraer más clientes.

De acuerdo a esta última gráfica el 20% lleva menos de un año en este tipo de ventas, un 10%, de 1 a 3 de años y de 3 a 6 años. La mayoría de las personas entrevistadas equivalen al 45% y lleva entre 6 y 9 años trabajando en el sector, mientras que un 15 % son el porcentaje de personas que llevan más tiempo trabajando en el lugar.

### **Discusión de resultados**

Después de realizar las encuestas y hacer un análisis cualitativo y cuantitativo en cuanto a las respuestas podemos tener un panorama más claro sobre la opinión de cada una de las personas que se entrevistaron, es por eso que de acuerdo a lo que percibimos que hay muchas cosas

que se pueden empezar hacer, de esta manera elaboramos a través de una matriz FODA un diagnóstico sobre lo que percibimos en el sector:

Figura 14. Matriz FODA Vendedores Ambulantes

Yaquelín Restrepo Restrepo

<b>MATRIZ FODA VENEDORES AMBULANTES</b>		<b>OPORTUNIDADES</b>					<b>AMENAZAS</b>				
		Ubicación estratégica	Espacio de Integración comunidades	La Candelaria fomenta el interés cultural	Articulación del contexto a través del Eje Comercial	Presencia de entes gubernamentales en el sector	Invasión total del espacio público	Exclusión de los V.A. en el desarrollo del sector	Desalojo por parte de las autoridades	Deterioro del tejido social	Desconfianza frente a la población externa
		<b>ESTRATÉGIA: FORTALEZA Y OPORTUNIDADES</b>					<b>ESTRATÉGIA: FORTALEZAS Y AMENAZAS</b>				
<b>FORTALEZAS</b>	Emprendimiento de los T.I	Vinculación en los procesos de formalización a las personas interesadas en mejorar su calidad de vida a través de la creación de los nuevos módulos comerciales que agrupen de una manera ordenada el sendero peatonal de la carrera séptima e insentiven el recorrido de una manera más agradable y organizada.					fortalecer la red social a través de los organismos encargados del sector, capacitando a los vendedores para que presten un mejor servicio y de esta manera insentivar el comercio formal en la medida que el formalizarse no solo genere un beneficio económico, sino también conlleve a una realización integral.				
	Sentido de pertenencia al espacio										
	Alto % de personas dispuestos al cambio										
	Espacios susceptibles a cambio productivo										
	Vocación comercial										
	Apoyo de entidad gubernamental (IPES)										
Cobertura en la infraestructura adecuada.											
		<b>ESTRATÉGIA: DEBILIDADES Y OPORTUNIDADES</b>					<b>ESTRATÉGIA: DEBILIDADES Y AMENAZAS</b>				
<b>DEBILIDADES</b>	Individualismo en el desarrollo comunitario	Orientación de políticas que reglamenten y controlen de una manera adecuada y homogénea la vinculación del comercio con el espacio público y a su vez promueva el turismo del sector.					A través de la participación ciudadana y en compañía de un trabajo interadministrativo entre las diferentes entidades que competen al sector, implementar un modelo de plan de gestión colaborativo y colectivo en el cual se establezcan los parámetros que normaticen y a su vez beneficien la vinculación de los procesos de formalización de los vendedores.				
	Desorganización en el comercio										
	Dependencia económica en la informalidad										
	Inseguridad										
	Sobredimensionamiento en la infraestructura										
	Desigualdad comercial										
	Procesos deficientes en los productos/Servicios										
Gentrificación											

“tomado de archivo propio”

## **ESTRATEGIAS**

- Realizar un levantamiento de datos: Con el fin de averiguar quienes pertenecen a la economía informal, si bien es cierto, cada vez son más las personas que se dedican a este oficio por las mismas circunstancias que respondían a las encuestas.
- Capacitación para personas informales: Hoy en día contamos en el país con entidades como el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) que brindan una variedad de ofertas de programas para las personas que no cuentan con los recursos necesarios para ingresar a una institución privada. Lastimosamente no hay un programa que cobije a los vendedores informales actualmente, por eso sería una buena oportunidad vincular capacitaciones para los trabajadores informales y de esta manera no solo obtener beneficios económicos sino también elevar sus conocimientos y dignificar su labor.
- Si bien es cierto, los vendedores informales no quieren formalizarse por el motivo de pagos de impuestos, papeleo que se debe hacer ante las autoridades competentes, etc. Se les brindara ayuda con un tiempo estipulado de 5 meses sin hacer ningún trámite, para que así vallan conociendo las modalidades y requisitos que se les están pidiendo de una manera más fácil y sin contratiempos.
- Ayudas con un subsidio de seguridad social, pensiones y un auxilio de transporte para aquellas personas que ganen menos de un salario mínimo vigente.
- Se les brindara apoyo en la educación financiera, para que pequeños contribuyentes tengan menos dificultades a la hora de hacer registros contables; manejo de

inventarios; organización de la actividad productiva, y evaluación del rendimiento de su negocio.

- Se manejaran por zonas, cada una de las actividades que maneje cada comerciante. Por un lado se manejaran los comerciantes de bebidas y comestibles, por otro lado los comerciantes de ropa, así con todos los comerciantes de la carrera 7 para tener una mejor diversificación de productos y una homogeneidad entre todos.
- Se desarrollaran algunos diseños y propuestas arquitectónicas para los módulos de comercio informal en la carrera 7.
- Cada uno de sus productos sean reglamentados por un ente que las regule y certifique, si están en condiciones de venta o no están en condiciones para así tener confiabilidad en el producto.

### **Desarrollo del Modelo de Gestión para el Comercio informal**

“Un plan de gestión es un diseño sobre la mejor forma de manejar la organización durante sus actividades cotidianas y a largo plazo. Incluye los métodos convencionales de hacer diversas cosas- administrar el dinero, lidiar con las tareas actuales de la organización, abordar la forma en que las personas de la organización realizan su trabajo- y el marco general, filosófico e intelectual, en el que estos métodos operan.” (Rabinowitz, s.f.)

Dentro del modelo de Gestión para el comercio informal, buscamos incorporar estrategias de mejoramiento social para revitalizar el espacio público que incentiven y ayuden a mejorar de manera significativa la economía de los vendedores informales, llevándoles en un proceso de formalización de su comercio. De esta manera, a través del IPES (Instituto para la economía

Social) buscamos gestionar dichas políticas que ayuden a mejorar su intervención sobre el espacio público.

De acuerdo a la posición o al rol que ocupa cada individuo dentro de la metodología del plan de gestión, es necesario definir las responsabilidades de cada uno de los involucrados, bien sea desde la parte administrativa (Alcaldía local de la Candelaria, IPES) o ya en el caso propio de cada uno de los vendedores.

En el proceso de definición de modelo de gestión, considerando que nuestra línea de trabajo se desenvuelve en el desarrollo económico y la calidad de vida, consideramos centrarnos en un plan de Gestión colaborativo y a su vez colectivo en el cual cada uno de los involucrados tenga participación en las decisiones más trascendentales y de esta manera, además de incentivar la participación ciudadana, generar también apropiación no solo de los vendedores, sino de cada uno de los actores participantes.

Zonas de mayor afluencia de vendedores ambulantes en la carrera 7

Carrera 7 con calle 22



“Tomada de archivo propio”

Carrera 7 con calle 14



“Tomada de archivo propio”

Carrera 7 con calle 10



“Tomada de archivo propio”



Carrera 7 con calle 19



“Tomada de archivo propio”

Carrera 7 con calle 12



“Tomada de archivo propio”

## Conclusiones

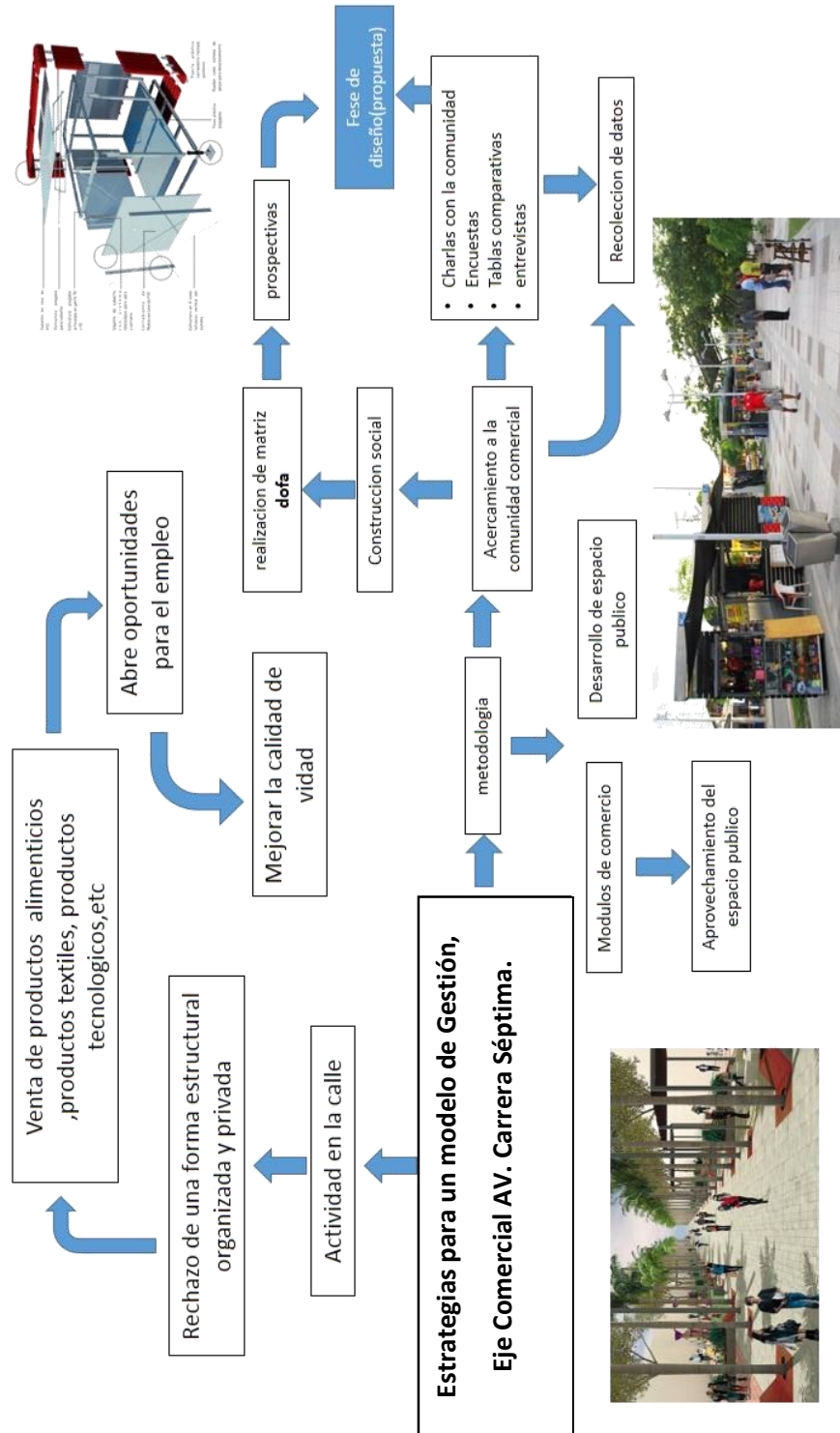
- Pudimos concluir como primer objetivo específico, (Analizar los diferentes referentes a nivel global, nacional y local en cuanto a medidas que se han tomado para el aprovechamiento productivo del espacio público a través de planes de gestión). Como resultado de la investigación se pudo concluir que analizando los diferentes referentes, hay una disminución de productividad económica informal por cada una de las estrategias que desarrolla cada país, tomando como referentes estas estrategias se contemplaran en la economía informal de Colombia para el aprovechamiento productivo del espacio público a través de planes de gestión y desarrollo de espacio público.
- En el segundo objetivo específico se realizó un diagnóstico del sector, analizando las diferentes variables a través de una matriz FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas), donde se generaron estrategias que beneficiaran cada uno de los procesos de formalización de los actuales vendedores informales de la carrera séptima.
- Como último objetivo se propusieron algunas alternativas y estrategias que incentivaron a un modelo de gestión para el comercio informal en donde se beneficiaron tanto los vendedores informales como la ciudad en general.

En nuestra reciente investigación, hemos comprendido que es necesario hacer nuestro aporte, bien sea desde la academia o en la vida profesional para ayudar a las personas a involucrarse en los aspectos sociales, económicos culturales y ambientales a través de la sostenibilidad en el tiempo y la sustentabilidad para contribuir en la configuración del siglo XXI, una sociedad equitativa, saludable, incluyente y sobre

todo una sociedad solvente en el aspecto económico utilizando de la mejor manera posible el espacio público.

A través de la siguiente figura de un mapa mental plasmamos el proceso de nuestra investigación y hacemos una prospectiva de cómo debería ser el acercamiento a la comunidad por parte de las diferentes entidades administrativas.

Figura 15. Mapa Mental



“tomado de archivo propio”

## Bibliografía

- Alcaldía Mayor de Bogotá. (28 de 05 de 2015). *IPES Instituto para la Economía Social*. Obtenido de Programa de Apoyo a la Economía Popular, Emprendimiento y Productividad: <http://www.ipes.gov.co/index.php/emprendimiento>
- Castellanos, T. (2014). *Estudio de Monitoreo de la Economía Informal: Vendedoras y vendedores ambulantes de Lima Metropolitana, Perú*. Lima: WIEGO limited.
- Chen, M. A. (2012). *La economía informal: definiciones, teorías y políticas*. WIEGO.
- En la P. (18 de 07 de 2012). *En la P*. Obtenido de Espacios de lectura no convencionales: <http://enlap.blogspot.com.co/p/ppp.html>
- MacDonald, J. (2005). *La otra agenda urbana: tareas, experiencias y programas para aliviar la pobreza y precariedad en las ciudades de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL. Obtenido de <https://books.google.com.co/books?id=V950Z46-OIQC&pg=PA87&dq=Ante+el+aumento+del+desempleo+y+el+empleo+informal,+algunos+pa%C3%ADses+y+ciudades+han+tomado+conciencia+de+que+el+empleo+informal+de+su+bsistencia+puede+ser+por+el+momento+la+%C3%BAnica+alternat>
- Ortiz, J. I. (2006). *Informalidad Laboral en Colombia*. En *Evolución, Teorías y Modelos*. Cali, Colombia: Universidad del Valle.
- Rabinowitz, P. (s.f.). *Caja de Herramientas Comunitarias*. Obtenido de Sección 1. Desarrollar un Plan de Gestión: <http://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/liderazgo/administracion-efectiva/plan-de-gestion/herramientas>
- Restrepo, Y. R. (27 de 09 de 2014). *Una lucha constante. Las principales problemáticas de una comunidad olvidada*. Obtenido de La Gran Ciudad. Información de mi ciudad: <http://la-gran-ciudad7.webnode.com.co/news/reportaje-ventas-ambulantes-en-medellin/>
- Traverso, J. K., & Carola, A. (2009). *Santa Cruz de la Sierra en la Era de la Globalización: Informalidad, Inmigración y Visión Política del Espacio Público*.

**Anexos****Encuesta a vendedores informales**

1. ¿Es usted el propietario del puesto?

a) Si

b) No

2. ¿Sabe usted que significa Formalizarse?

a) Si

b) No

3. ¿Cree usted que es difícil ser formal?

a) Si

b) No

c) no sabe, No opina

4. ¿Estaría usted interesado en formalizar su negocio?

a) Si

b) No

5. ¿Por qué cree usted que es difícil ser formal?

a) No está preparado

b) Es costoso

c) Exige muchos trámites

d) Mayor control fiscal

e) Falta de apoyo de autoridades

f) Elevados impuestos

6. ¿Qué causas considera usted que conllevan a la informalidad?

- a) La falta de trabajo
- b) Falta de apoyo del estado
- c) La pobreza
- d) Elevados impuestos
- e) Por costumbre
- f) Todas las anteriores

7. ¿Qué causas considera usted que conllevan a no formalizarse?

- a) Demasiado tramites
- b) Elevado control fiscal
- c) Por desconocimiento
- d) Falta de apoyo de las Autoridades
- e) No sabe, No opina

8. ¿Cuántos días a la semana labora en el mercado?

- a) De 1 a 2 días
- b) De 3 a 6 días
- c) Toda la semana

9. ¿Cuál es su ingreso semanal Promedio?

- a) 20.000 a 40.000 pesos
- b) 40.000 a 60.000 pesos
- c) 60.000 a 80.000 pesos

d) 80.000 a 100.000 pesos

e) Más de 100.000 pesos

10. ¿Qué tiempo tiene laborando en este mercado?

a) Menos de 1 año

b) De 1 a 3 años

c) De 3 a 6 años

d) De 6 a 9 años

e) Más de 10 años