CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO INFORMAL CALLEJERO EN LA CIUDAD DE BUCARAMANGA

ESTEBAN LANDÍNEZ

HERIBERTO ROJAS SANGUINO

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS

ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

BUCARAMANGA, AGOSTO DE 2004

CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO INFORMAL CALLEJERO EN LA CIUDAD DE BUCARAMANGA

ESTEBAN LANDÍNEZ

HERIBERTO ROJAS SANGUINO

Trabajo de grado para optar al Título de Economista

Director:
JULIO CESAR ACELAS
Historiador

Codirector:
HECTOR FERNANDO LÓPEZ
Economista

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS

ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

BUCARAMANGA, AGOSTO DE 2004

TABLA DE CONTENIDO

		Pág.
1.	MARCO DE REFERENCIA	13
1.1	La Informalidad, un fenómeno Estructural	13
1.1.1	Relación del Sector Informal con el Sector Formal	17
1.2	Consideraciones Conceptuales	18
1.2.1	El concepto de Informal	18
1.2.2	La Heterogeneidad del Sector Informal	20
1.2.3	La Desprotección Laboral: un rasgo predominante del Sector Informal.	24
2.	LA INFORMALIDAD EN COLOMBIA	27
2.1	Fluctuación del nivel de Informalidad en Colombia	28
2.1.1	Informalidad y Desempleo	30
2.1.2	La participación de las actividades económicas en la generación de Empleo Informal	31
2.2	Políticas para mitigar los efectos negativos del Sector Informal	32
2.3	Las actuales Políticas de Empleo en Colombia	36
3.	DESCRIPCIÓN GENERAL DEL COMERCIO INFORMAL CALLEJERO	41
3.1	El Comercio Callejero como alternativa ocupacional	41

3.2	Modalidades de comerciantes callejeros	44
3.2.1	Vendedores callejeros estacionarios	45
3.2.2	Vendedores callejeros semiestacionarios	46
3.2.3	Vendedores callejeros ambulantes	47
3.3	Formas de ejercer el comercio informal callejero	49
3.3.1	Según los medios de trabajo utilizados	49
3.3.2	Según el tiempo de desempeño en el oficio	50
3.3.3	Según la jornada de trabajo	51
3.3.4	Según sus Ingresos	52
3.4	Conflictos generados por el comercio informal	53
3.5	Competencia desleal del comercio callejero	55
3.5.1	El caso de “Bon Ice”	57
3.6	Rasgos culturales asociados a los comerciantes callejeros	59
4.	DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO DE LOS COMERCIANTES CALLEJEROS DE LA CIUDAD DE BUCARAMANGA	63
4.1	Información Personal	64
4.2	Aspectos socioeconómicos de los vendedores callejeros ambulantes	68
4.2.1	Indicadores de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI)	68
4.2.1.1	Nivel de calificación de los vendedores	71

4.2.1.2 Características de la vivienda 73

4.2.1.3 Cobertura en seguridad social 76

4.3 Riesgos ocupacionales del comercio callejero 78

4.4 Aspectos relacionados con el negocio 81

5. EL DERECHO AL TRABAJO Vs. LA PROTECCIÓN DEL ESPACIO PÚBLICO. 88

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 95

6.1 Conclusiones 95

6.2 Recomendaciones 98

LISTADO DE CUADROS

Pág.

CUADRO A. NIVEL DE INFORMALIDAD Y DESEMPLEO EN COLOMBIA 2001-2004. 31

CUADRO B. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA INFORMAL SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA 2001-2004. 32

CUADRO1. CLASIFICACIÓN DE LOS VENDEDORES POR GÉNERO 64

CUADRO 2. ZONA DE PROCEDENCIA DE LOS VENDEDORES 65

CUADRO 3. NIVEL DE ESCOLARIDAD DE LOS VENDEDORES 71

CUADRO 4. PROPIEDAD DE LA VIVIENDA QUE HABITAN LOS VENDEDORES 74

CUADRO 5. GASTOS MENSUALES EN ARRIENDO 75

CUADRO 6. AFILIACIÓN A SALUD 76

CUADRO 7. COBERTURA DEL SISBEN 77

CUADRO 8. AFILIACIÓN A PENSIÓN 77

CUADRO 9. NÚMERO DE DÍAS LABORADOS EN LA SEMANA 79

CUADRO 10. JORNADA DE TRABAJO DIARIA 79

CUADRO 11. CAPITAL ESTIMADO DEL NEGOCIO 84

CUADRO12. PROVEEDORES DE LOS VENDEDORES 86

LISTADO DE GRÁFICOS

Pág.

GRÁFICO 1. TIEMPO DE DESEMPEÑO EN LAS VENTAS CALLEJERAS 66

GRÁFICO 2. RAZONES PARA DESEMPEÑARSE COMO VENDEDOR AMBULANTE 67

GRÁFICO 3. NIVEL DE ESCOLARIDAD DE LOS VENDEDORES 72

GRÁFICO 4. DISTRIBUCIÓN POR ESTRATO SOCIAL DE LOS VENDEDORES CALLEJEROS RESIDENTES EN BUCARAMANGA. 73

GRÁFICO 5. TIPOS DE PRODUCTOS OFRECIDOS EN LAS CALLES 82

GRÁFICO 6. VENTAS MENSUALES DE LOS VENDEDORES 83

GRÁFICO 7. MODO DE FINANCIACIÓN USADO POR LOS COMERCIANTES CALLEJEROS. 85

TÍTULO: CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO INFORMAL CALLEJERO EN LA CIUDAD DE BUCARAMANGA.[*]

AUTORES: ESTEBAN LANDÍNEZ
HERIBERTO ROJAS SANGUINO[**]

PALABRAS CLAVES: INFORMALIDAD, COMERCIO CALLEJERO, ESPACIO PÚBLICO.

DESCRIPCIÓN:
El objetivo principal de este trabajo es describir de modo general el fenómeno de las ventas callejeras en la ciudad de Bucaramanga. El trabajo consta de cinco capítulos. El primer capítulo explica el surgimiento del llamado sector informal desde la perspectiva estructuralista y expone los principales conceptos relacionados con el tema. El segundo capitulo muestra la evolución de la informalidad en Colombia y su relación con el desempleo; expone las políticas del actual gobierno para la generación de empleo y los planteamientos que la OIT hace para reducir los efectos negativos del sector informal. El tercer capítulo hace una descripción general del comercio callejero: los tipos de vendedores callejeros, sus clasificaciones de acuerdo a múltiples categorías, el modo en que algunos comerciantes formales utilizan el comercio callejero para distribuir sus productos y los rasgos culturales de los comerciantes callejeros. El cuarto capítulo presenta un diagnóstico socioeconómico de los vendedores callejeros ambulantes de Bucaramanga, mostrando cifras y estadísticas que ayudan a tener una comprensión más certera de lo que el fenómeno de las ventas callejeras representa en el plano no solamente económico, sino también social. El quinto y último capítulo constituye un acercamiento al dilema ético jurídico que entabla la protección del espacio público cuando de por medio está el derecho al trabajo que tienen los vendedores de la calle.

[*] Trabajo de Grado
[**] Facultad de Ciencias Humanas. Escuela de Economía. Director Julio César Acelas, Historiador.

TITLE: CHARACTERIZATION OF INFORMAL STREET-RAMBLER COMMERCE IN BUCARAMANGA.[*]

AUTHORS: ESTEBAN LANDÍNEZ
HERIBERTO ROJAS SANGUINO[**]

KEY WORDS: INFORMALITY, STREET-RAMBLER COMMERCE, AND PUBLIC SECTOR.

DESCRIPTION:
The main goal of this work it is to describe in a general way, the street-rambler sale in Bucaramanga. This work consists of five chapters. The first one explains of what is called informal sector's surging, from a structural perspective, and reveals the main concepts related with the topic. The second chapter shows the evolution of informality in Colombia and his connection with the unemployment, it also explains the actual government politics to generate employment and OIT ideas in order to reduce the negative effects of the informal sector. The third chapter makes a general description of the street-rambler commerce: the type of street-rambler sellers, their classification according to their multiples categories, the way on which some formal merchants use the street- rambler commerce to distribute their products and street-rambler merchants cultural characteristics. The fourth chapter presents a socioeconomic diagnostic of Bucaramanga's street-rambler merchants. Showing some cipher and statistics, which helps to comprehend in a better way this phenomenon, which represents not only the economical field, but also the social. Moreover, the fifth and last chapter, constitutes an approach to the ethics-juridical dilemma, that board up the public space protection, when the right of job of the street-rambler merchant it's in between.

[*] Work of grade
[**] Human Sciences faculty. Economy School. Director Julio Cesar Acelas, Historian.

INTRODUCCIÓN

Una de las más notables manifestaciones de la informalidad económica es el comercio callejero, entendido éste como el conjunto de las actividades de compra-venta de bienes y servicios que se desarrollan en la vía pública, y que no están reglamentadas ni legal ni tributariamente. Los vendedores ambulantes, como comúnmente se les denomina, representan, en conjunto, el gremio más visible y numeroso del llamado sector informal. Aunque es muy frecuente mirar y caracterizar el sector informal a partir de evaluaciones estadísticas, aquí este elemento tiene una importancia de segundo orden, por lo que se hará hincapié especialmente en el aspecto conceptual a partir de dos premisas principales: la primera se refiere al sector no formal como generador de ingresos para personas no empleadas en el sector formal, y la segunda al hecho de que en la economía colombiana –y en las de otros países en vías de desarrollo- surgen miles de pequeños empresarios cuyo principal móvil no es la acumulación sino la autoadjudicación de una solución parcial e individual al problema de desempleo.

El presente trabajo tiene como objetivo hacer una caracterización general del comercio informal callejero en Bucaramanga. En el primer capítulo se aborda el principal enfoque explicativo del surgimiento del llamado sector informal, el enfoque estructural, así como una conceptualización detallada

de lo que significa ser informal y las características propias de este fenómeno.

El segundo capitulo expone el contexto general de la informalidad en Colombia, mostrando la relación que existe entre el desempleo y la informalidad y exponiendo las actuales políticas del gobierno para la generación de empleo, así como los planteamientos que la Organización Internacional de Trabajo hace para reducir los efectos negativos del sector informal, tanto en la precarización del empleo como en la afectación de la calidad de vida.

En el tercer capítulo se hace una descripción general del comercio informal callejero: se enumeran los tipos de vendedores callejeros y sus clasificaciones de acuerdo a múltiples categorías. De igual forma, se mencionan algunos conflictos generados por las ventas callejeras, se señala el modo en que algunos comerciantes formales utilizan el comercio callejero para distribuir sus productos, constituyendo un ejemplo de competencia desleal, y, por último, se describen algunos rasgos culturales de los comerciantes callejeros.

El cuarto capítulo presenta un diagnóstico socioeconómico de los vendedores callejeros ambulantes de la ciudad de Bucaramanga, mostrando cifras y estadísticas que ayudan a tener una comprensión más

certera de lo que el fenómeno de las ventas callejeras representa en el plano no solamente económico, sino también social.

El quinto y último capítulo constituye un acercamiento al dilema ético jurídico que entabla la protección del espacio público cuando de por medio está el derecho al trabajo que tienen los vendedores de la calle. Este capítulo tiene como base teórico-conceptual los planteamiento que al respecto ha hecho la Corte Constitucional colombiana en los distintos fallos y sentencias que ha emitido en respuesta a miles de tutelas instauradas.

Finalmente, el propósito de este trabajo apunta a estimular el debate sobre los temas aquí expuestos para enfrentar los desafíos que plantea la construcción de una sociedad equitativa y solidaria en tiempos de inequidad e injusticia.

1. MARCO DE REFERENCIA

1.1 LA INFORMALIDAD, UN FENÓMENO ESTRUCTURAL

La mayor parte de las actividades informales, particularmente en las zonas urbanas de los países en vías de desarrollo, son desempeñadas por personas que tienen que crearse una ocupación para ganarse el sustento para ellos y sus familias. Inicialmente se consideraba que el sector informal era un fenómeno pasajero y coyuntural que acompañaba el proceso de urbanización en los países del tercer mundo y que estaba conformado principalmente por los emigrantes pobres de las zonas rurales que se desplazaban a las ciudades en busca de mayores oportunidades de empleo. En general, era concebido como un segmento de la economía que reflejaba una transformación del subempleo rural en subempleo urbano.

Sin embargo, el fenómeno, detectado hace aproximadamente 30 años, lejos de agotarse con la industrialización y tecnificación de la economía, se ha ido incrementando preocupantemente. Con el avance del proceso de industrialización, el excedente de mano de obra rural fue sustituido por el desempleo urbano. Los desocupados en las ciudades, ante la ausencia de empleos remunerados en el sector moderno, tuvieron que procurar la forma de generar algún ingreso.

La fuente de la expansión del sector informal reside en la combinación de dos procesos: por un lado, la urbanización, que experimentaron muchos países del tercer mundo en la mitad del siglo XX. Como resultado, hubo un gran flujo de migrantes de las zonas rurales a las urbanas, lo que causó un cambio irreversible en la proporción entre la población rural y la urbana. Por otra parte, el proceso de industrialización, que fue modesto e insuficiente y no logró absorber la oferta de mano de obra que había en las ciudades.

El sector informal ha sido aceptado como uno de los problemas graves de los países en vía de desarrollo. Así lo demuestran diversos estudios hechos por organismos internacionales como la OIT, la CEPAL y el PREALC. Dichos estudios coinciden en afirmar que, además del acelerado crecimiento de la población activa, la migración rural-urbana alimenta constantemente la oferta de mano de obra, obligando a una proporción considerable a la autogeneración de empleos de bajos niveles de productividad. Se organiza así, un sector económico donde la demanda de mano de obra no depende del proceso de acumulación dentro del mismo, sino que depende del desempleo estructural, que a su vez es función de la forma como penetran las técnicas generadas en los países industrializados, y de como se transforma la estructura productiva en la fase de industrialización de los países pobres.

Según Parra Escobar[1], uno de los estudiosos del tema en Colombia, *"el planteamiento estructural parte de la constatación a, nivel descriptivo, de la existencia de dos sectores diferentes entre sí por la tecnología, el acceso a los recursos productivos, la organización de la producción, la organización del mercado de bienes y servicios, capital y mano de obra, el nivel de acumulación de capital y el nivel de ingresos: el sector moderno y el sector informal".* A pesar de que existe la tendencia general a identificar las personas pobres como sector informal, este autor considera que *"...no se trata de que en el sector informal haya personas pobres sino que el sector en cuanto tal y por su ubicación dentro de la estructura socioeconómica y política global es pobre."*[2]

El sector moderno y el sector tradicional presentan notables diferencias en cuanto a remuneración salarial, prestaciones de seguridad social y oportunidades de empleo. Debido a estas condiciones de desigualdad, se fomenta la migración del sector tradicional al sector moderno, pero ante la imposibilidad del sector moderno para crear empleos a la misma tasa a la que crece la población en las zonas urbanas, se genera un excedente de mano de obra que no encuentra ocupación dentro del sector formal de la economía.

[1] PARRA Escobar, Ernesto. El papel del sector informal en la economía. CINEP, Bogotá, 1978, p. 3.

[2] Ibídem.

De acuerdo a investigadores como Hernández y Cruz[3], el sector informal es el resultado de un exceso de mano de obra producido por varios factores como:

- ✓ La naturaleza de la industrialización (intensiva en capital)
- ✓ Características de los trabajadores (escasa capacitación, poca formación, edad y sexo).
- ✓ Migración rural-urbana.
- ✓ Crecimiento rápido de la fuerza de trabajo urbana.

La combinación de todos estos factores tiene como consecuencia que un sector de la población no es absorbida por el sector moderno y se ven obligados a ocuparse en actividades que presentan las siguientes características:

- ✓ Baja productividad
- ✓ Baja remuneración
- ✓ Uso de poca tecnología, lo que conlleva a que sean intensivas en mano de obra, además de ser actividades con pocas barreras de acceso.

[3] HERNANDEZ L. Gonzalo y CRUZ A. Yyannú. Informalidad, una vez más. En: Revista El Mercado de Valores, agosto de 2000. Pp. 38-47.

La posición estructuralista –que tiene representantes en la mayoría de países de América Latina- asume que estas características hacen parte del contexto económico de los países subdesarrollados y no son simplemente situaciones coyunturales. Así por ejemplo: el desempleo, que en los países desarrollados puede considerarse consecuencia de las imperfecciones del mercado o de las fluctuaciones cíclicas, en los países en vías de desarrollo es de carácter permanente, aunque se agrava en las épocas de recesión[4].

De este modo, el sector informal se convierte en una alternativa de ocupación para los desempleados, por lo que puede considerarse como un subproblema del desempleo estructural que padecen los países en vías de desarrollo. Según Souza y Tokman[5], el sector informal procura empleo a una parte significativa de los ocupados en casi todas las ramas de la actividad económica, siendo la única excepción el caso de los servicios financieros.

[4] RAMÍREZ Rojas Álvaro y SUAREZ Rosales Jesús. El sector informal urbano en Colombia y las políticas de empleo, 1970-1980. Ediciones Tercer Mundo, 2ª edición. Bogotá, 1987.
[5] SOUZA Paulo y TOKMAN Víctor. "El sector informal urbano en América Latina. Revista de la Organización Internacional del Trabajo, OIT, 1976.

1.1.1 RELACIÓN DEL SECTOR INFORMAL CON EL SECTOR FORMAL

Aparte de señalar las causas y los orígenes del surgimiento del sector informal, la explicación estructuralista argumenta que el sector informal es explotado por las industrias del sector moderno y, a la postre, sirve de vehículo que ayuda a la acumulación en éstas últimas. Desde esta perspectiva analítica, el sector informal juega un papel importante en la reducción del costo de la mano de obra del sector formal. Los salarios del sector formal son presionados hacia la baja, dado su carácter de ejército industrial de reserva, al intensificar la competencia en determinados segmentos del mercado de trabajo. Asimismo, aporta bienes y salarios necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo a precios relativamente bajos y permite transferencias al sector formal vía intercambio desigual por los diferenciales de salarios, dada la naturaleza segmentada del mercado laboral. Igualmente, el sector informal es uno de los más importantes consumidores de insumos generados por el sector moderno, pues debido a su bajo nivel tecnológico, la baja productividad y la carencia de recursos económicos, las pequeñas unidades productivas no tienen la capacidad de importar materias primas y se abastecen de la industria formal.

Lo que más preocupa a los estructuralistas es que, como alternativa al desempleo, el sector informal es muy inestable, pues la permanencia de

los salariados de los trabajadores en las unidades productivas de esta especie varía constantemente. Por todo esto, no se puede desconocer la necesidad de que se formulen verdaderos planes de apoyo orientados a mejorar las condiciones de un sector que brinda alternativas de subsistencia al generar niveles de ingreso, aunque bajos, y que se encarga de proporcionar un alto porcentaje del crecimiento del total de empleo en el país.

Para resolver los problemas generados por esta situación, el enfoque estructuralista propone una política macroeconómica que haga énfasis en la expansión del empleo y la renta del sector moderno o formal y aboga por un paquete complementario de medidas que incidan sobre los factores que afectan la creación de puestos de trabajo, la productividad y los ingresos.

1.2 CONSIDERACIONES CONCEPTUALES

1.2.1 EL CONCEPTO DE INFORMAL

Los primeros estudios realizados sobre el fenómeno de la informalidad se realizaron a principios de la década de los setenta y se referían a un

sector de la población cuyas actividades económicas no se podían catalogar como típicas de los grandes capitalistas ni tampoco como actividades propias del sector proletario. En un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo sobre Kenia[6] se pudo observar que había una serie de personas en el sector urbano que tenían empresas muy pequeñas, intensivas en mano de obra, con capital humano adquirido fuera del sistema educativo y que se desarrollaban en mercados no regulados y sin barreras de entrada. Ante la diversidad de conceptos para referirse a estos grupos de personas se acuñó el término de comerciantes informales, pues reflejaba la existencia de personas en la población económicamente activa (PEA) que no eran grandes capitalistas y que no eran proletarios, pero que tenían pequeños capitales de trabajo, y que estaban en una extensión considerable en las calles de principales capitales.

Para uno de los principales investigadores de la informalidad en Colombia, Hugo López, la palabra informal en un contexto económico conserva su definición más simple: algo extraoficial, por fuera de la normatividad vigente y que en la realidad de muchos países "abarca una vasta gama de actividades que tienen en común su poca integración con los cánones reglamentarios del estado moderno"[7].

[6] Organización Internacional del Trabajo. Employment, Incoment and Equality. A Strategy for Increasing Productivity in Kenya. OIT, 1972

[7] LÓPEZ CASTAÑO Hugo. "El papel del sector informal en una estrategia de desarrollo". En: Cuadernos de Economía. Vol. 9, # 12. 1988.

Por su parte, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE, considera informales a quienes trabajan en empresas que ocupan hasta diez personas, trabajadores familiares sin remuneración, empleados domésticos y trabajadores por cuenta propia, excepto los profesionales independientes.

1.2.2 LA HETEROGENEIDAD DEL SECTOR INFORMAL

En la economía de numerosos países, especialmente en la de aquellos que se encuentran en vías de desarrollo, la informalidad se manifiesta como rasgo común en buena parte de la población ocupada. De hecho, el interés académico surgió por la necesidad de explicar el fenómeno del autoempleo en esta clase de economías.

A primera vista, tanto el sector formal como el informal son heterogéneos. En ambos grupos esta heterogeneidad se manifiesta en la variedad de actividades que engloban y en la diversidad de condiciones socioeconómicas que muestran las personas que dependen de estas actividades. Al interior del sector informal, tanto como del formal, se presentan diferenciales importantes de ingreso, capital humano, barreras a la entrada y edad. Esta heterogeneidad hace similares a estos sectores.

De igual forma, cada sector tiene una relativa homogeneidad que lo diferencia del otro. En el sector formal la homogeneidad se expresa en valores altos de variables como: seguridad social, estabilidad de sus actividades y, por lo tanto, de sus ingresos, y cumplimiento de las normas legales vigentes. En el sector informal, en cambio, la homogeneidad se expresa con valores bajos de esas mismas variables.

No obstante, al momento de la medición es necesario crear fronteras más definidas. Por ello es usual clasificar como formal o informal una actividad basándose en el tamaño de las empresas, o, en el nivel educativo, para el caso de los trabajadores independientes. Los inconvenientes surgen al encontrar elementos de informalidad entre lo que se califica por sector formal, así como rasgos de formalidad dentro de lo que se percibe como sector informal. Es decir, en un sentido estricto, serían realmente formales los trabajadores o empresas que cumplen con todas las normas legales; el resto de la población ocupada tendría distintos grados de informalidad, dependiendo del nivel de regulación de su actividad. Esta situación genera confusiones con respecto a las condiciones que predominan en esta clase de trabajadores y dificulta la adopción de políticas específicas.

Debido a la dificultad existente para definir la informalidad, hoy en día se incluyen bajo el concepto de “informales” a una gran cantidad de actividades. Pueden ser informales: los vendedores ambulantes, las microempresas, los negocios que no cumplen con sus obligaciones

fiscales, los que no obtienen las prestaciones de ley, los que se roban la luz en su negocio, etc. De esta manera, el concepto de informal depende del punto de vista desde donde se aborde[8]. Por ejemplo, para los recaudadores de impuestos, los informales son todos aquellos que no cumplen con sus obligaciones fiscales; para las autoridades encargadas del ordenamiento urbano, son informales quienes trabajan en la vía pública. Desde un enfoque teórico convencional, se podría decir que son informales todos aquellos que no se incluyen en el esquema tradicional patrón-proletario.

Para algunos investigadores latinoamericanos del fenómeno de la informalidad -como Hernández y Cruz- la falta de consenso en cuanto al concepto de informalidad puede deberse a tres factores principalmente[9]:

1) La heterogeneidad del sector informal.
2) La imposibilidad de establecer una relación directa entre empleos informales, actividades formales y empresas informales.
3) La falta de correspondencia entre el sector informal y cualquier temática económica.

[8] HERNANDEZ L. Gonzalo y CRUZ A. Yyannú. Op. cit., p.42.
[9] Ibídem., p. 45.

Todos estos factores han llevado a plantear el estudio del sector informal desde dos criterios distintos -según Hugo López- : el grado de informalidad y el tipo de mano de obra.

La primera clasificación aborda el estudio de la informalidad tomando en cuenta los vínculos que tiene una empresa informal con el sistema legal; es decir, considera aspectos como el pago de impuestos, la afiliación a un sistema de seguridad social para sus empleados, la tenencia de registros mercantiles y registros contables. Conforme a ello, existen cinco niveles de informalidad:

- ✓ Las empresas que no cumplen con ninguno de estos requisitos estarán en el primer nivel de informalidad.
- ✓ Aquellas que cumplen con uno de los requisitos mencionados pertenecerán al nivel dos.
- ✓ El tercer nivel le corresponderá a las empresas que cumplen con dos de los requisitos.
- ✓ Son del cuarto nivel las que cumplen con tres de los requisitos y, por último, aquellas que cumplen con cuatro de los requisitos legales tienen el nivel más bajo de informalidad.

Por su parte, si se considera el tipo de mano de obra, se tiene que existen empresas de trabajadores por cuenta propia, que son aquellas que

pertenecen a uno o varios trabajadores independientes y cuyos miembros son empleados y administradores a la vez. Empresas de empleadores informales, que son administradas por sus propietarios, pero que emplean asalariados de manera continua por lo general, emplean de uno a cinco trabajadores de bajo nivel educativo y escasos recursos económicos. Y empresas que emplean hasta diez trabajadores, que se caracterizan por tener un nivel más alto de organización, más recursos económicos, y sus integrantes (al menos algunos) tienen un nivel educativo más alto.

1.2.3 LA DESPROTECCION LABORAL: UN RASGO PREDOMINANTE DEL SECTOR INFORMAL

De acuerdo a los estudios hechos, uno de los rasgos característicos del sector informal es la desprotección. Aquellos que laboran dentro de éste carecen de las garantías otorgadas por la ley para los trabajadores del sector formal, tales como afiliación a salud, pensión, prestaciones sociales (cesantías, primas, vacaciones), salario mínimo y horario de trabajo fijo.

Dentro de la economía informal –o economía del “rebusque”- caben diversas formas de producción: la economía campesina de autoconsumo y subsistencia, el comercio callejero, los artesanos, la industria casera o doméstica, los servicios que se ofrecen en la calle, etc. En la mayoría de

estos negocios los empleados son remunerados en forma proporcional al trabajo aportado – salario a destajo -, y no por salarios o jornales fijos. Asimismo, están las empresas e industrias caseras o domésticas, llamadas comúnmente “famiempresas”.

Uno de los factores que incide en el grado de protección que reciben los trabajadores informales es el tamaño de las empresas. Entre más pequeña sea una empresa, en particular aquellas de cinco o menos trabajadores, más bajo es el grado de protección, y, viceversa, entre más grande la empresa, mayor la protección.

Puede decirse que la desprotección constituye la distinción fundamental entre la economía informal y la formal. Mientras aquellos que laboran dentro de la formalidad se benefician de la protección otorgada por las leyes, los trabajadores del sector informal quedan a merced de las condiciones laborales impuestas por “patronos” que operan por fuera de la ley.

La posibilidad de ampliar la cobertura para los informales aumentó a partir de 1992 con la expedición de la Ley 100, que reformó el sistema de salud y pensiones. Pero aún los cambio siguen siendo pequeños si se tiene en cuenta que durante el tiempo que esta ley lleva vigente no se ha hecho un seguimiento de cerca sobre los resultados de la gestión estatal.

Otra de las desventajas que promueve el sector informal es la evasión de cierto tipo de salarios como subsidio de transporte, dotación de ropa de trabajo, subsidio familiar, entre otros. En cuanto a los ingresos que perciben los trabajadores del sector informal, la mayoría dependen del comportamiento coyuntural de la economía y de sus fluctuaciones.

2. LA INFORMALIDAD EN COLOMBIA

La economía informal ha estado funcionando en Colombia desde hace decenios, pero su participación en la economía se ha incrementado en los últimos 20 años. Durante el transcurso de las dos últimas décadas, el sector informal colombiano no sólo ha crecido, sino que ha llegado a cobrar cada vez más importancia. El aumento del desempleo, la desaparición de beneficios no monetarios y los bajos salarios son algunas de las causas que han acelerado el crecimiento de la informalidad. En las décadas de 1980 y 1990 el conjunto de políticas neoliberales aplicadas en Colombia –como la reforma laboral (Ley 50 de 1990)- han tenido repercusiones negativas en cuanto al empleo, como la reestructuración de las plantas de personal, las privatizaciones y la flexibilización de reglamentos laborales, lo que ha generado despidos masivos y la sustitución de mano de obra por una de menor costo y han dejado a un gran número de individuos inconformes con su situación laboral.

El sector informal y su crecimiento no debe ser considerado como positivo o negativo. Es simplemente, una “reacción” a la exclusión de aquellos individuos y modos de producción que por diversas razones se vuelven obsoletos. Sin embargo, al sector informal no sólo se vinculan las clases bajas o trabajadoras, sino también las medias y profesionales. Conforme a ello, puede decirse que existen al menos tres segmentos dentro del sector informal colombiano:

- ✓ “El segmento dinámico, compuesto por los trabajadores informales de mayores ingresos y mayor potencial empresarial.
- ✓ El segmento intermedio, compuesto por trabajadores que utilizan al sector informal como herramienta temporal para acumular capital humano y conseguir empleo formal.
- ✓ Y el segmento marginal, que incluye trabajadores de bajos ingresos con pocas esperanzas de conseguir mejor trabajo”.

2.1 FLUCTUACIÓN DEL NIVEL DE INFORMALIDAD EN COLOMBIA

Según un estudio del Departamento Nacional de Planeación, DNP, en la evolución del sector informal en Colombia se pueden distinguir tres etapas[10]: un aumento del índice de informalidad (población ocupada en el sector informal / población ocupada total) entre 1984 y 1988, una disminución entre 1992 y 1996 y un nuevo aumento entre 1996 y 1998. En junio de 1984 la tasa de informalidad para el conjunto de las siete principales áreas metropolitanas era de 54.3% y en 1988 pasó a 56.1%. En junio del 96 descendió a 52.7%, para luego ascender de nuevo en 1998 a 55.5%. Vale la pena destacar que a pesar del fuerte crecimiento de la tasa de desempleo entre 1996 y 1998, la tasa de informalidad no

[10] “El mercado laboral urbano y la informalidad en Colombia: Evolución reciente”. DNP. Documentos de trabajo, #5. Bogotá, septiembre de 1999.

tuvo un aumento importante, lo que indica que las personas que se quedan desempleadas prefieren continuar en la búsqueda de empleo antes de ubicarse en el sector informal.

En este estudio se pudo comprobar que el empleo en el sector informal es contracíclico, es decir, aumenta en los periodos de recesión y disminuye en los periodos de auge. Esta hipótesis se comprueba tanto para los trabajadores por cuenta propia como para los obreros y empleados particulares; sin embargo, en las empresas entre 6 y 10 trabajadores esta situación no se da, pues éstas son procíclicas, lo que quiere decir que estas empresas no son una alternativa al desempleo, sino que se convierten en una opción de trabajo rentable.

El análisis de la tasa de informalidad por ciudades muestra diferencias significativas. Entre más pequeña es la ciudad mayor es el grado de informalidad de su empleo. Por lo tanto, Bogotá es la ciudad con menor tasa de informalidad, con 49.5%. La segunda ciudad con la tasa más baja de informalidad es Medellín, con 52.4%. Manizales es la excepción a la regla según la cual a menor tamaño de la ciudad mayor el índice de informalidad, pues esta ciudad presentó un índice de informalidad de 53.2% en junio del 98, pero en el mismo mes del año anterior había estado en 46.2%, la más baja del país. Por otra parte, Barranquilla presentó una tasa de informalidad de 64.9%, cifra bastante alta para ser

una de las ciudades principales. Hay que resaltar que en los últimos años Barranquilla ha sido una de las ciudades con menor desempleo, y ello puede deberse a las altas cifras de informalidad presentadas.

Para 1999 las tasas más altas de informalidad se presentaron en Bucaramanga y Pasto , con 66.5% y 66.7% respectivamente. Bucaramanga mostró un crecimiento fuerte del índice de informalidad entre 1996 y 1998, al pasar de 62.4% a 66.5%.

2.1.1 INFORMALIDAD Y DESEMPLEO

De acuerdo a las cifras, se puede apreciar que existe una relación directa entre la tasa de desempleo y la tasa de informalidad. Como vemos, en el año 2001 la tasa de desempleo fue de 15,1% y la de informalidad estuvo en 60,5%. Para el 2002 el desempleo aumentó a 16%, e igual sucedió con la tasa de informalidad que llegó 61,3%. En el 2003 el desempleo disminuyó hasta 14,2% y la informalidad igualmente cedió, ubicándose en 60,7%. Por último, para el mes de junio de 2004 el desempleo marcó un 14,1% y la informalidad se estimó en 58,7%.

CUADRO A[*]. NIVEL DE INFORMALIDAD Y DESEMPLEO EN COLOMBIA 2001-2004.

AÑOS	DESEMPLEO (%)	INFORMALIDAD (%)
2001	15,1	60,5
2002	16,0	61,3
2003	14,2	60,7
2004	14,1	58,7

FUENTE: DANE, Encuesta continua de Hogares 2001-2004.www.dane.gov.co

2.1.2 LA PARTICIPACIÓN DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN EL EMPLEO INFORMAL

Dentro de la Informalidad global cada sector económico aporta un porcentaje de participación al empleo total informal. El cuadro B nos muestra los porcentajes de participación que ha tenido cada rama de actividad económica dentro de la población ocupada informal durante los últimos cuatro años. En él se puede observar que los mayores porcentajes de participación dentro de la población que labora en la informalidad corresponden al sector del comercio. Es en esta rama de actividad donde se desempeña más de la tercera parte de los trabajadores informales: en el año 2001 el comercio generaba el 35,7% del empleo informal; para el 2002 la cifra subió 4 puntos, ubicándose en

[*] Estos datos han sido extractados de la cifra correspondiente al mes de Junio de cada año.

39,7%, un ascenso bastante significativo. En el 2003 llegó al 40% y para Junio de 2004 se mantuvo en 39,1%.

CUADRO B. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA INFORMAL SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA 2001-2004.

Rama de actividad	Población ocupada informal (%)			
	2001	2002	2003	2004
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Industria	15,8	16,3	16,7	16,4
Construcción	5,5	6,3	6,4	6,3
Comercio	**35,7**	**39,7**	**40,0**	**39,1**
Transporte	7,9	8,4	8,3	9,1
Servicios financieros	4,1	0,5	0,6	0,8
Actividad inmobiliaria.	-	5,8	6,1	5,9
Servicios	29,3	21,3	20,3	20,7
Otras ramas*	1,6	1,7	1,5	1,7
No informa	0,1	0,0	0,0	0,0

FUENTE: DANE, Encuesta Continua de Hogares 2001-2004.www.dane.gov.co

2.2 POLITICAS PARA MITIGAR LOS EFECTOS NEGATIVOS DEL SECTOR INFORMAL

Generalmente las cuestiones relativas al sector informal o sector no estructurado se analizan en el contexto de las economías nacionales.

* Agricultura, Minas, Electricidad, Gas y Agua.

Pero se olvida que la mundialización económica está incidiendo en el futuro de las ciudades y en el empleo urbano. Los pronunciamientos de organismos internacionales, como la Organización Internacional del Trabajo, sobre política de empleo hacia los trabajadores informales plantean la participación de los Entes locales para el tratamiento de esta problemática, y para no deprimir aún más el sector no estructurado proponen estrategias concretas como la implementación de programas capacitación, facilitar el acceso al crédito, un trato preferencial en materia de inversiones, exenciones, la reducción del número y costo de los trámites administrativos y reglamentarios para la formalización de las empresas, entre otros ejemplos.

La OIT expresa que el potencial del sector urbano no estructurado de generar nuevas y mejores fuentes de trabajo representa para las autoridades locales una poderosa herramienta. Es claro que el sector urbano no estructurado suele servir de dispositivo amortiguador para la población urbana vulnerable y marginada, pero a menudo se subestima su capacidad productiva. Lo ideal sería llegar a un equilibrio entre la creación de nuevas fuentes de trabajo y la protección de las condiciones laborales de quienes trabajan.

El mejoramiento de las condiciones laborales del sector no estructurado puede entrañar un aumento de la productividad y de los ingresos. Según

la OIT, el sector informal desempeña una función de red de seguridad, consistente en absorber la mano de obra sobrante. Por tanto, la política general al respecto debería consistir en suprimir los obstáculos administrativos o de otra índole que coarten su crecimiento. Conviene, además, promover el segmento modernizador del mismo facilitando su acceso al crédito, a insumos productivos y al conocimiento de técnicas mejores de producción, así como sus vínculos con el sector moderno.

Por todo esto, las autoridades locales se están convirtiendo en un punto fuerte de la política de empleo, porque la realidad ha obligado a la descentralización de responsabilidades, a expedir marcos reglamentarios y a la necesidad de forjar alianzas nuevas y crear asociaciones participativas, dentro de lo cual la gestión del gobierno local y el compromiso cívico son cruciales, siempre y cuando haya transparencia, responsabilidad, consulta, participación, es decir, democracia real.

Igualmente, la OIT ha dicho que para que las ciudades puedan crear y proteger eficazmente el empleo han de desarrollar la capacidad técnica necesaria para comprender las complejidades de la economía internacional y desarrollar y aplicar las políticas locales de empleo. Las ciudades se preocupan a menudo por reducir los daños, limitándose a tratar de hacer frente en forma pasiva a todas las consecuencias negativas del desempleo urbano que son la pobreza, la violencia, los

estupefacientes, la falta de vivienda, los niños de la calle y las arcas municipales vacías. Esta capacidad técnica se puede desarrollar en tres niveles, que, de acuerdo a la OIT, serían:

1) Tener influencia a nivel internacional, para lo cual se insinúa una asociación de alcaldes a escala mundial.
2) A escala nacional incidir en las políticas macroeconómicas, insinuándose la unidad con las organizaciones de trabajadores y empleadores.
3) Y un tercer nivel, local, que apunte a una serie de medidas municipales de desarrollo económico y social.

Tal vez una de las soluciones locales que ha planteado una mayor inquietud es la de si debe legalizarse el sector informal o por el contrario dejarse dentro del principio liberal del Laissez faire. Teniendo como fuente el estudio *"The informal sector: legalization or laissez-faire"*[11], la OIT dibuja esta realidad:

> Mediante una serie de estudios realizados en unos veinte países se han evaluado las repercusiones de las reglamentaciones sobre la creación, el funcionamiento y el desarrollo de las actividades del sector informal o no estructurado. Dichos estudios muestran que la mayoría de las empresas de este sector son de hecho "semilegales". Aunque la mayoría de ellas cumplen ciertas reglas básicas (autorizaciones locales, registro y

[11] Ver la Revista de la OIT, Vol. 134, # 6. Citado por: Corte Constitucional. Sentencia SU 360 de 1999.

licencias) son muy pocas las empresas que respetan las disposiciones tributarias y laborales nacionales.

Por todo esto es que los objetivos de la política de empleo a nivel local son indispensables para dar una justa solución.

2.3 LAS ACTUALES POLÍTICAS DE EMPLEO EN COLOMBIA

En Colombia no existen políticas de largo plazo concernientes al tratamiento del sector informal. Sin embargo, existen mecanismos institucionales tendientes a disminuir los efectos de la precarización del empleo. A pesar de que el gobierno ha tratado de establecer acciones para viabilizar el mejoramiento de la productividad del sector en el largo plazo, aún no hay conclusiones definitivas en la materia.

Tradicionalmente en Colombia se han desarrollado políticas de créditos, de asistencia técnica o con intervenciones en la comercialización, centros de desarrollo tecnológico o microempresariales, pero su cobertura ha sido muy limitada; además existen anomalías relacionada con la oferta de subsidios puesto que muchos de ellos se filtran hacia sectores no microempresarios y la capacitación es, en algunas ocasiones, condicionada a la adquisición de paquetes tecnológicos, en lugar de ofrecerse subsidios de capacitación. Dichas políticas podrían mejorar su

incidencia si se logra apoyar de manera selectiva a aquellas microempresas que realmente tienen capacidades para mejorar sus condiciones de producción o prestación de servicios e insertarse en economías de pequeña escala. Además existen otro tipo de políticas que generan beneficios, como las derivadas de la Ley 100 del 92 o Ley de Seguridad Social, que amplió la cobertura en salud y pensiones para los trabajadores informales y sus familias, a través del sistema subsidiado.

El plan Nacional de Desarrollo “Hacia un Estado Comunitario” del presidente Uribe tiene como uno de sus principales objetivos impulsar el crecimiento económico sostenible y la generación de empleo. Para cumplir con dicho propósito el mismo contempla el desarrollo de cinco programas que se consideran de carácter prioritario:

1) **La reforma a la empleabilidad:** que contempla la ampliación de la jornada laboral y la inclusión de los días domingos en el tiempo laborado semanalmente, con el fin de aumentar los turnos de trabajo. Igualmente, tiene en cuenta la contratación de aprendices en las empresas.

2) **El Programa de Apoyo Directo al Empleo, PADE:** este programa busca promover la generación de empleo mediante el otorgamiento de

un subsidio a las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas que contraten nuevos empleados.

3) **El Programa de empleo en acción:** busca generar ocupación transitoria a 300.000 colombianos en el desarrollo de proyectos de infraestructura urbana en los estratos uno y dos: redes de acueducto y alcantarillado, construcción de andenes, mejoramiento de barrios, vías peatonales, escuelas, salones comunales, guarderías, entre otros. Este programa beneficia directamente a hombres y mujeres ubicados en los niveles uno y dos del sisben, desempleados y mayores de edad que no estén inscritos en programas de educación diurna y es ejecutado por el Fondo de Inversiones para la Paz, FIP, que pertenece al Departamento Administrativo de la Presidencia de la República. Sus principales objetivos son mitigar la caída de ingresos en los sectores más vulnerables de la población, prevenir causas de violencia, generar demanda agregada y mejorar los niveles de calidad de vida en el 20% más pobre de la población.

4) **Programas financiados a través del Fondo de fomento para el empleo y protección al desempleo, FONEDE:** esta entidad se encarga de administrar los recursos que apropia cada caja de compensación familiar para otorgar los subsidios al desempleo y los

recursos para microcrédito y capacitación a desempleados. Contempla dos programas:

a. Programa de subsidio al Desempleo

Desde el inicio del programa se han asignado 35.609 subsidios al desempleo. Por modalidad, el mayor número de personas beneficiadas prefieren recibir bonos para alimentación, que bonos para salud o educación. Para obtener el subsidio se debe tener afiliación de los desempleados como cotizantes o beneficiarios a una EPS; el subsidio se entregará por un periodo de seis meses en una sola ocasión, y el beneficiado deberá llevar desempleado mínimo un año.

b. Programas de Microcrédito y Capacitación

En el marco de la Ley 789 de 2002 se establecieron los programas de microcréditos y capacitación para los desempleados. En este programa se han tenido algunas dificultades, pues solamente los desempleados con vinculación anterior a las Cajas de Compensación Familiar tiene derecho a participar en los cursos de capacitación.

5) **El fortalecimiento del papel del SENA:** el Servicio Público de Empleo es un servicio gratuito y con cobertura nacional, cuyo objetivo principal es aumentar la eficiencia al reducir los costos de transacción de empresas y desempleados. Adicionalmente, el SENA desarrolla actividades complementarias como el fomento a la migración laboral, talleres de orientación ocupacional, el Banco de instructores SENA y la modernización y virtualización del Servicio Público de Empleo.

Con el desarrollo de estos programas el gobierno busca frenar el aumento de la tasa de desempleo; sin embargo, los mismos no representan soluciones de tipo estructural que puedan generar una absorción de mano de obra considerable.

3. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL COMERCIO INFORMAL CALLEJERO

3.1 EL COMERCIO CALLEJERO COMO ALTERNATIVA OCUPACIONAL

Para la mayoría de ciudadanos el comercio informal representa un estorbo, una molestia que genera incomodidad y afea la ciudad, además de que obstaculiza el libre tránsito de los peatones; es decir, el comercio informal es concebido como un problema que lo único que produce es caos y suciedad. Sin embargo, las ventas callejeras son el reflejo de la realidad social y económica del país.

De acuerdo con los ciclos económicos, en épocas de recesión el sector formal despide un número considerable de trabajadores que son absorbidos por el informal en las peores condiciones sociales y económicas. El desempleo abierto es un lujo que no pueden permitirse aquellos que no poseen una fuente de ingresos distinto a su fuerza de trabajo, y que además tienen la responsabilidad de proporcionar el sustento a sus familias. Por ello se ven abocados a tomar la decisión de salir a las calles a vender cualquier clase de producto, sin tener ninguna certeza de la demanda que pueda generar, pero con la esperanza de obtener alguna ganancia, así sea mínima. Cuando esto ocurre aumenta el

número de vendedores en las calles, lo que conlleva a que el ingreso medio de los mismos se reduzca y, consecuentemente, sus condiciones de vida empeoren, ya que el comercio informal es una actividad que genera ingresos de subsistencia, y cualquier reducción en los ingresos o aumento en los gastos, hace que desmejore la situación del vendedor.

Conforme a la explicación Estructuralista, una de las causas del surgimiento del llamado sector informal de la economía fue el proceso migratorio del campo a la ciudad. A medida que las ciudades se fueron poblando las actividades económicas comenzaron a sufrir cambios notables. El comercio empezó a ser desarrollado masivamente, al margen y hasta en contra de las normas legales encargadas de regularlo. De esta forma surgió el comercio informal, que en lo esencial se desarrolla en las calles.

Los vendedores ambulantes, como comúnmente se les denomina, representan, en conjunto, el gremio más visible y numeroso del llamado sector informal. Estos vendedores ejercen una profesión inestable y difícil, no sólo por la persecución constante de que son objeto por parte de las autoridades, sino, además, por los riesgos financieros, inherentes a su calidad de trabajadores independientes y por las características de dicho trabajo. La existencia y funcionamiento del denominado comercio informal

debe entenderse como una alternativa ocupacional que produce y/o complementa la reproducción y creación de fuerza de trabajo.

En algunas ocasiones el sector informal ha señalado caminos de expansión al gran capital, al abrirse camino en negocios rentables que hasta ahora no habían sido explotados. Cuando esto ocurre, el sector moderno se encarga de crear nuevas empresas que desplazan a las pequeñas empresas informales, ya que emplean mayor capital y tecnología y, por lo tanto, pueden ofrecer productos de mayor calidad.

Tengamos muy presente que, en tanto permite o complementa la reproducción y creación de la fuerza de trabajo –según el enfoque estructuralista-, el comercio informal cumple un papel importante en el ciclo económico, pues incluso contribuye a la acumulación de capital, generando ingresos para una parte de la población, que de otra forma no podría obtenerlos, y ofreciendo bienes y servicios a bajos precios a un grupo de consumidores con poca capacidad adquisitiva. Los vendedores callejeros se han constituido en proveedores de una oferta muy variada de bienes para la población con un nivel de ingresos bajos, que puede acceder a ellos gracias a los precios de mercado que el comercio callejero brinda, pues muchos de estos bienes han sido fabricados en talleres caseros o “famiempresas”, o bien han sido importados ilegalmente y, por consiguiente, no se ven afectados en su estructura de costos por los

tributos que paga la industria organizada. Igualmente, muchos de los bienes que se ofrecen en el comercio callejero provienen de fabricas que se especializan en la falsificación de diversos productos de marcas acreditadas, ofreciendo a los consumidores “imitaciones” de bienes costosos a un precio más accesible.

3. 2 MODALIDADES DE COMERCIANTES CALLEJEROS

La actividad económica informal callejera es aquella que se realiza en lugares de la vía pública o en lugares catalogados como *“espacio público”.* Estos pueden ser calles, andenes, parques, plaza públicas, lugares de espectáculos públicos y en general cualquier lugar exterior destinado al tráfico peatonal o vehicular, generalmente de dominio público.

La Federación Nacional de Comerciantes, FENALCO, define el comercio callejero como “un conjunto de actividades comerciales que se desarrollan en la vía pública, mediante la venta al detal de una gama muy amplia de productos, la mayor parte de los cuales son bienes de consumo final, y utilizan para dicha venta kioscos, casetas, paños, cajones, mesas,

plásticos y otros medios".[12] Según esta organización, los comerciantes callejeros pueden clasificarse en tres categorías: vendedores callejeros estacionarios, semiestacionarios y ambulantes.

3.2.1 Vendedores Callejeros Estacionarios

En esta categoría se incluye a los vendedores que desarrollan su actividad en kioscos, casetas, vitrinas, carros, parasoles, etc., que ocupan siempre un mismo lugar de la vía pública. utilizan para vender su mercancía kioscos y casetas, lo que hace que la inversión que hacen sea relativamente alta en comparación con la de los ambulantes. El carácter fijo consiste en contar con un lugar, ya sea conquistado o asignado por la autoridad o por el grupo de informales que domine la zona, que por lo tanto se convierte en un valioso intangible que siempre se incluye en las transacciones cuando se trata de vender o cambiar el negocio.

Los vendedores estacionarios se encuentran por lo general alrededor de zonas comerciales y administrativas de la ciudad, aprovechando la afluencia del público que circula en estos lugares, de lo que se deduce que no escogen arbitraria ni casualmente un lugar, sino que lo hacen después de realizar un cálculo económico, apreciar el número potencial

[12] FENALCO. Presidencia Nacional. El comercio informal. –Las ventas callejeras-. Diagnostico, análisis y políticas. 41º Congreso Nacional de Comerciantes. Pereira, octubre 2 de 1986, p. 1.

de clientes diarios y de valorizar la ubicación. Este es un grupo muy variado que va desde el simple vendedor de frutas que tiene su puesto de ventas hace muchos años, hasta el que presta el servicio especializado y profesional de elaborar declaraciones para pago de impuestos o realización de trámites especiales, con sus oficinas en las calles, frente a las oficinas públicas del ramo.

El hecho de contar con un lugar fijo en donde ejercer la actividad informal le genera al individuo una mayor seguridad en su trabajo y es elemento importante en la estabilidad de la actividad. Muchas veces resulta más importante contar con un lugar fijo donde adelantar la actividad informal que contar con un mayor ingreso económico. La permanencia en el mismo lugar genera al vendedor una sensación de “propiedad del espacio público” y aunque sabe que este lugar no le pertenece, lucha por él más que si fuera de su propiedad. El sentimiento de posesión adquiere en el informal estacionario unas características especiales en las cuales se confunde la certeza de que este terreno no es de él y la defensa del mismo como parte de su patrimonio, de su sustento y de su medio de trabajo.

3.2.2 Vendedores Callejeros Semiestacionarios

Los vendedores callejeros semiestacionarios son aquellos que ubican su negocio en un lugar fijo durante la jornada de trabajo, pero que una vez terminada ésta trasladan su mercancía a un lugar seguro para allí guardarla. Para comercializar sus productos utilizan generalmente vitrinas, carros, triciclos, zorras, mesas y todo aquello que durante el día les sirva de estante y pueda ser trasladado a otro sitio en la noche. Así, aunque le sigan llamando vendedor ambulante, el comerciante informal ha obtenido ya un lugar fijo en la vía pública y ya no deambula para vender. En este grupo de vendedores se pueden clasificar a los vendedores de comida: restaurantes callejeros, perros calientes y hamburguesas, pizza, frutas, etc.

3.2.3 Vendedores Callejeros Ambulantes

Este tipo de comercio informal es el que desarrollan aquellos que compran una cantidad no muy grande de alguna o varias clases de mercancías, que por lo general son no perecederas, para luego ofrecerlas por las calles variando de sitio constantemente.

Se denomina así la actividad desarrollada por aquellos individuos que se desplazan por las calles o lugares públicos (como el transporte)

vendiendo sus mercancías u ofreciendo sus servicios. El término ambulante define a la persona que deambula por las calles ofreciendo artículos o servicios sin un lugar fijo donde establecerse, aunque se ha determinado que muchas veces posee un “territorio” propio que es asimilado a su lugar de trabajo.

En este grupo estarían incluidos los loteros, los lustrabotas, los que arreglan licuadoras y ollas a presión casa por casa, los zapateros que ofrecen sus servicios a domicilio, y, en fin, todos los vendedores puerta a puerta. Se puede incluir también a los vendedores ocasionales que aparecen por temporadas ofreciendo algún producto especial, como los que venden frutas en la mano, los vendedores de tarjetas navideñas. Otras personas que forman parte de este grupo ambulante son los dedicados al arte callejero, como los músicos, mimos, cantantes, etc.

Este tipo de negocios es el que más baja inversión requiere, pero asimismo es el que menos certeza de ganancias ofrece, puesto que los ingresos de estos vendedores dependen de su habilidad para encontrar los clientes; además, es una actividad muy competida, ya que ofrece muy pocas barreras de acceso y prácticamente cualquier persona puede desempeñarla sin encontrar muchos obstáculos que le impidan hacerlo. La mayoría de estos comerciantes tienen como meta ubicar su negocio en

un lugar fijo, y así convertirse en vendedores estacionarios o semiestacionarios.

3.3 FORMAS DE EJERCER EL COMERCIO INFORMAL CALLEJERO

3.3.1 Según los medios de trabajo utilizados

Para el ejercicio de su actividad los comerciantes informales utilizan diversos medios de trabajo, entre ellos:

- ✓ Maletas portátiles, donde almacenan pocas mercaderías, lo que les permite movilizarse fácilmente.
- ✓ Tableros de madera forrados con tela, adaptados para exhibir artículos de pequeño volumen y de fácil movilidad.
- ✓ Plásticos o telas colocados en el suelo para exhibir la mercancía. Son de fácil instalación y repliegue.
- ✓ Carretas: medio de transporte, generalmente en madera, con manubrios y dos bases fijas para estacionarlos.
- ✓ Bicicletas o triciclos, en los cuales los vendedores llevan la mercancía ofrecida.
- ✓ Caseta fija, para ejercer actividades de comercio en forma estacionaria y permanente. Estas casetas, en su mayoría

ancladas al piso, permiten almacenar productos en un mayor volumen Generalmente trabajan con la complacencia de las autoridades.

- ✓ Locales comerciales: en ellos la actividad se ejerce en forma estacionaria semiformal. Los vendedores logran acceder a ellos luego de procesos de reubicación.

Con base en la anterior caracterización se deduce que el status social del comerciante informal está vinculado a los medios de trabajo utilizados, distinguiéndose en consecuencia, tres estratos sociales básicos en escala ascendente: vendedores ambulantes, que son los que operan en condiciones de mayor precariedad, riesgo e inestabilidad; vendedores semiestacionarios, quienes utilizan un sitio fijo para ofrecer su mercancía durante el día pero la guardan en otro sitio por la noche y vendedores estacionarios, que son los que tienen mejores condiciones de trabajo y mayor estabilidad.

3.3.2 Según el tiempo de desempeño en el oficio

Otro aspecto que se debe considerar es el tiempo de permanencia en la actividad, pues a mayor tiempo de ejercicio de la actividad corresponden mayores aspiraciones de acumulación, estatus social y reconocimiento

por parte de las autoridades municipales. Según el tiempo que lleven desempeñándose en las ventas callejeras, los comerciantes pueden clasificarse en permanentes u ocasionales.

- ✓ Comerciantes Permanentes (profesionales del comercio informal urbano): ejercen actividades de comercio en forma permanente, estableciendo días fijos de trabajo y sus propios horarios. En su mayoría no descansan ningún día de la semana.

- ✓ Ocasionales: desarrollan su actividad de acuerdo con temporadas especificas de festividades o eventos especiales. Por ejemplo, los comerciantes de juguetes, que trabajan en la temporada navideña; los que venden textos escolares en temporada de ingreso a clases, etc.

3.3.3 Según la jornada de trabajo

Comerciantes de jornada completa: establecen su horario a partir de las oportunidades que brinda el mercado o según la clase de producto ofrecido. En su mayoría comienzan entre las 9 y las 10 a.m. y terminan entre las 7 y las 8 p.m.

Comerciantes de media jornada o por horas: acomodan su horario de acuerdo a las oportunidades del mercado. Por ejemplo: vendedores de café, pan, aguas aromáticas, etc. Trabajan regularmente de las 5 a las 10 de la mañana y luego se desplazan a ejercer otras actividades.

3.3.4 Según sus ingresos

- ✓ Comerciantes de subsistencia: son los que por medio de su actividad generan los ingresos apenas suficientes para los gastos de sostenimiento personal o familiar.

- ✓ Comerciantes de acumulación simple: generan los ingresos suficientes para cubrir gastos personales y familiares y, además, poseen pequeños excedentes que los reinvierten en sus negocios o en otras actividades, con la perspectiva de renovar medios para el negocio o establecer un mejor nivel de vida (acceder a vivienda propia, comprar vehículo, etc.)

- ✓ Comerciantes de acumulación ampliada: la actividad les permite generar ingresos en una mayor escala (sus inversiones igualmente exigen escalas superiores), con los que subsisten holgadamente. Además, manejan excedentes que reinvierten en la actividad

principal (desarrollo intensivo) o en actividades complementarias (desarrollo extensivo). Realizan gastos o inversiones personales que les permiten elevar su estatus social y tienen la posibilidad de brindar un mejor nivel al núcleo familiar.

3.4 CONFLICTOS GENERADOS POR EL COMERCIO INFORMAL

Es innegable que las ventas callejeras generan inconvenientes para la ciudad. El simple hecho de invadir el espacio público es uno de ellos, porque constituye una violación al derecho de libre movilidad que tienen todos los ciudadanos. Y precisamente, la invasión del espacio público genera conflictos con actores institucionales y sociales, como las autoridades -encargadas de proteger el espacio público- y los empresarios formales.

- ✓ **Conflicto con las autoridades:** para los comerciantes de la calle las instituciones gubernamentales, específicamente las autoridades de policía, encargadas de proteger el espacio público, representan su más grande obstáculo y su principal impedimento para el libre desarrollo de su actividad. A diario, los comerciantes informales se ven asediados y perseguidos por la Policía y los funcionarios del gobierno encargados de vigilar y controlar el

espacio público, quienes en el cumplimiento de sus deberes entran inevitablemente en conflicto con los informales, pues son ellos los encargados de decomisarles su mercancía y de desalojarlos de la vía pública.

- ✓ **Conflictos con los empresarios formales:** los comerciantes informales representan una competencia desleal para los formales, pues los informales no tienen que pagar los mismos costos de operación que los comerciantes formalmente constituidos, y, por lo tanto, pueden ofrecer precios de mercado más bajos. Asimismo, el gremio de los vendedores informales ha sido frecuentemente usado por políticos en campaña electoral para hacer proselitismo. Para ello pactan acuerdos - por debajo de la mesa - con los representantes y líderes de las asociaciones de vendedores, quienes se encargan de conseguirles los votos a cambio de promesas electoreras.

En cuanto a conflictos con los ciudadanos del común, las ventas callejeras generan muchas veces incomodidades a los peatones y transeúntes, que deben acostumbrarse a caminar en medio de calles y andenes ocupados con toda clase de mercancías.

Un aspecto relacionado con la utilización del espacio público, que reviste cierta gravedad, es su negociación por parte de intermediarios (organizaciones formales, informales e incluso funcionarios públicos) que encuentran así una fuente de ingresos o cuotas de poder. Se negocia el acceso a una promoción del espacio callejero o el traslado de mejor ubicación, garantizando la “permanencia” de los comerciantes a cambio del pago de cuotas fijas mensuales o diarias.

Las bajas condiciones de vida de quienes se desempeñan como vendedores callejeros hacen que sean propensos a desarrollar actividades ilícitas como el expendio de drogas, el tráfico de armas, la comercialización de productos de contrabando, la venta de mercancía robada y la utilización de niños como “gancho” comercial para obtener mayores ventas.

Las discusiones alrededor de estos puntos han sido muchas, hasta el punto de llegar a las vías de hecho: desalojo de vendedores, retención de sus medios de trabajo y mercancías, congelación de expedición de licencias de funcionamiento, cancelación de permisos, etc.

3.5 COMPETENCIA DESLEAL DEL COMERCIO CALLEJERO

Detrás de los comerciantes callejeros están los proveedores, o sea quienes les proporcionan las mercancías que son ofrecidas en la calle. Sin duda, hay algunos informales que fabrican ellos mismos su mercancía, como en el caso de los artesanos y vendedores de dulces, pero una gran mayoría dependen de los suministros de empresarios que quieren obtener mayores ganancias a costa de evadir impuestos y explotar a los desocupados. Es así como existen empresas formalmente constituidas y organizadas -reconocidas en el mercado- que se aprovechan de la difícil situación económica de muchas personas y las contratan para vender sus productos en los andenes y semáforos, pagándoles un bajo salario y evadiendo las responsabilidades de ley –salud, pensión, cesantías, etc.- que les corresponde.

Las empresas comercializadoras hallan ventajas en las unidades de baja escala toda vez que de esta manera amplían sus canales de distribución y amplían la cobertura de su mercado, aprovechan la cercanía del consumidor y encuentran un camino expedito para promocionar sus productos, elevando sus ventas y, consecuentemente, sus ganancias. Igual ocurre con muchas pequeñas industrias, que fabrican algunas de las mercancías comercializadas por los vendedores informales.

3.5.1 EL CASO DE "BON ICE"

De acuerdo a un estudio realizado por el Centro de Estudios Regionales[13], un ejemplo en el cual una empresa formal apela al comercio informal para sacar ventaja es "Bon Ice", un producto ampliamente reconocido, que inclusive tiene publicidad televisiva, y que sin embargo es distribuido en calles y semáforos por gran cantidad de vendedores – entre los cuales hay niños y ancianos – que arriesgan su integridad física en medio del tráfico vehicular para obtener unas mínimas ganancias sin que se les reconozcan sus debidas prestaciones sociales.

Bon Ice es una empresa del sector formal de la economía, debidamente constituida y registrada. La compañía central funciona en Bogota, y es ella quien se encarga de comercializar el producto por medio de distribuidores locales. El distribuidor local contrata la venta directa con expendedores ambulantes mediante el pago de una comisión sobre el precio del producto. El distribuidor local no está vinculado directamente a la empresa en forma de empleado sino que actúa en forma de intermediario, apoyado por la empresa que le facilita los elementos necesarios para que pueda estar en el negocio de la distribución local: neveras, uniformes y carritos. Sin embargo, el distribuidor local tiene una relación directa con la

[13] Diagnóstico sobre el Sector Informal en la Economía de Bucaramanga. Noviembre de 2001-Junio de 2002. Centro de Estudios Regionales, CER, UIS. El diagnóstico del CER se centra en analizar los riesgos ocupacionales de los trabajadores del sector Informal en su conjunto. Por su parte, la caracterización aquí expuesta hace la descripción general de sólo una parte de la economía informal, el comercio callejero.

empresa a través del supervisor, quien a nombre de la compañía vigila y vela por el buen funcionamiento de la misma.

La marca Bon Ice no maneja sistema de franquicia, por lo cual los distribuidores locales no tienen el monopolio de la comercialización del producto y éste puede ser adquirido y vendido por cualquier persona. A pesar de que los vendedores no tienen un vínculo directo con la empresa, cada expendedor de Bon Ice hace parte de una estrategia de mercadeo y de imagen corporativa de la empresa como tal, pues cada vendedor es dotado de un uniforme, de un carrito con distintivo y marca de la compañía o de una nevera pequeña, elementos que deben ser entregados al término de la jornada diaria.

La forma de contratación de los vendedores es muy simple. Al trabajador no le hacen un contrato escrito, simplemente le dan indicaciones de dónde, cuándo y cómo debe trabajar. Por el hecho de no tener contrato escrito alguno, se cree que no existe ninguna relación laboral formal entre el trabajador y el contratista, y por esto no le son pagadas ninguna de las prestaciones sociales reconocidas por la ley colombiana. Estos vendedores no cuentan con un sueldo básico, sólo trabajan por comisión. Con este ingreso deben cubrir no sólo los gastos familiares, sino que además tienen que costearse el transporte y la alimentación de cada cual, pues la empresa no le reconoce subsidio para alimentación ni tampoco de

transporte. Este sistema de comercialización y distribución opera también en empresas como “Cream Helado” y las compañías de telefonía celular, que utilizan a los ambulantes para vender tarjetas prepago.

Por casos como éste, la defensa de los vendedores ambulantes puede convertirse en la protección inadvertida de muchos empresarios inescrupulosos que quieren ganar más a costa de pisotear los derechos laborales de los más desfavorecidos y de desarrollar una ***competencia desleal*** contra los comerciantes y empresarios que sí cumplen con sus responsabilidades fiscales y laborales.

3.6 RASGOS CULTURALES ASOCIADOS A LOS COMERCIANTES CALLEJEROS

La caracterización del comercio callejero implica reconocer las bases sociales y culturales que sustentan el accionar de este estrato poblacional. Ello permite identificar y comprender sus comportamientos y actitudes frente al medio circundante, para luego dar respuesta a los interrogantes relacionados con su medio de vida, aspiraciones, valores, actitudes comportamientos, etc.

Al enunciar aquí algunos rasgos culturales negativos no estamos diciendo que estos sean exclusivos de los comerciantes informales. Por el contrario, éstos pueden observarse en un alto porcentaje de la población y hasta ser parte de la idiosincrasia colombiana. Si los enunciamos como asociados a los comerciantes callejeros es porque resultan útiles para comprender la dinámica de funcionamiento de los negocios callejeros.

Entre lo principales rasgos socio-culturales asociados a los informales se pueden identificar los siguientes:

- ✓ Visión cortoplacista: es considerada como una variable que afecta a los comerciantes y microempresarios informales, pues la mayor parte de las actividades económicas que éstos realizan son para resolver situaciones eventuales de muy corto plazo. Al no manejar una racionalidad económica que involucre proyectos a mediano o largo plazo, se cae en la improvisación.

- ✓ Falta de cultura empresarial: la cultura empresarial de los informales es muy débil, pues la mayor parte de ellos ingresa a actividades informales motivada más por necesidades económicas (generar ingresos, mantener su independencia, o porque sencillamente la única salida para subsistir) que por formación, experiencia, estudios o tradición empresarial, etc. la concepción

de las funciones de la empresa es precaria y el comerciante informal no se concibe a si mismo como un empresario (aunque la mayoría posee potencialidades para serlo), sino como una persona que busca obtener ingresos que le permitan subsistir.

- ✓ Poca capacidad de asociación: los comerciantes callejeros, sumergidos en sus necesidades inmediatas, no conciben la solidaridad, la ayuda mutua, y, en general, los principios de cooperación como base para su desarrollo integral. Por el contrario, prima la cultura del individualismo y los intereses personales.

- ✓ Carencia de visión política: estos comerciantes carecen de una visión política que les facilite organizarse gremialmente y así identificar y analizar problemas comunes específicos, encontrar soluciones conjuntas e incidir en el mejoramiento de sus condiciones de vida, tanto individuales como colectivas. No obstante, algunos de sus líderes aspiran a obtener representatividad social y política y así convertir al gremio de los informales en un grupo social que pueda incidir en la aplicación de políticas favorables para ellos.

A lo anterior se suman otras debilidades, tales como la falta de propuestas que planteen soluciones, la deficiente capacidad de negociación y concertación en el plano político y la capacidad limitada para resolver problemas colectivos e identificar y aprovechar oportunidades de beneficio común. Como consecuencia de todos estos rasgos culturales, existe una mínima capacidad de agremiación, que ocasiona una creciente atomización y la consecuente creación de organizaciones de base solidaria como sindicatos, cooperativas y asociaciones.

4. DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO DE LOS COMERCIANTES CALLEJEROS DE LA CIUDAD DE BUCARAMANGA

Las cifras y datos que se muestran a continuación han sido tomadas del **"Diagnóstico de vendedores ambulantes. Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano"**, censo elaborado por la Alcaldía y la Secretaría de Gobierno Municipal de Bucaramanga a mediados de 2002. Este documento contiene la información recogida en una encuesta realizada a 750 vendedores ambulantes del Centro y el sector de Cabecera del Llano de Bucaramanga, que para los realizadores del censo representa aproximadamente el 90% de la población total de vendedores ambulantes que comercializan sus productos en estos dos sectores de la ciudad.

El área objeto de estudio del centro de Bucaramanga se estableció desde la avenida Quebrada seca hasta la calle 37 y entre las carreras 13 y 19. En este sector fueron encuestados 660 vendedores, de una población estimada de 730. Para el sector de Cabecera del Llano la franja objeto de estudio se delimitó entre las carreras 33 y 36 y las calles 52 y 49. Allí se realizaron 90 encuestas de una población estimada de 100 vendedores.

Es imperativo aclarar que si bien los datos que se muestran en este capítulo han sido extractados de este documento oficial, sólo se ha tomado en cuenta la información que se considera más relevante para

realizar un adecuado diagnóstico socioeconómico, y muchos de los cuadros aquí presentados contienen cálculos hechos por los autores. Asimismo, la interpretación de las cifras corresponde al criterio de los autores de esta caracterización.

4.1 INFORMACIÓN PERSONAL

Cuadro1. Clasificación de los vendedores por género

Género	Frecuencia	%
Mujeres	383	51,07
Hombres	367	48,93
Total	**750**	100

Fuente: Diagnóstico Vendedores ambulantes Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano. Alcaldía de Bucaramanga, 2002.

Como vemos, existe un alto porcentaje de mujeres trabajando en el comercio callejero, incluso levemente superior al de los hombres, pues el 51,07% de los vendedores encuestados son mujeres y el 48,93% restante son hombres. Esta situación puede explicarse por la combinación de varios factores como: el incremento de las mujeres cabeza de familia, ya sea por el abandono de sus esposos, por viudez prematura, por las madres solteras.

Cuadro 2. Zona de procedencia de los vendedores

Zona de procedencia	Frecuencia	%
Urbana	302	66,81
Rural	150	33,19
Total	**452**	**100**

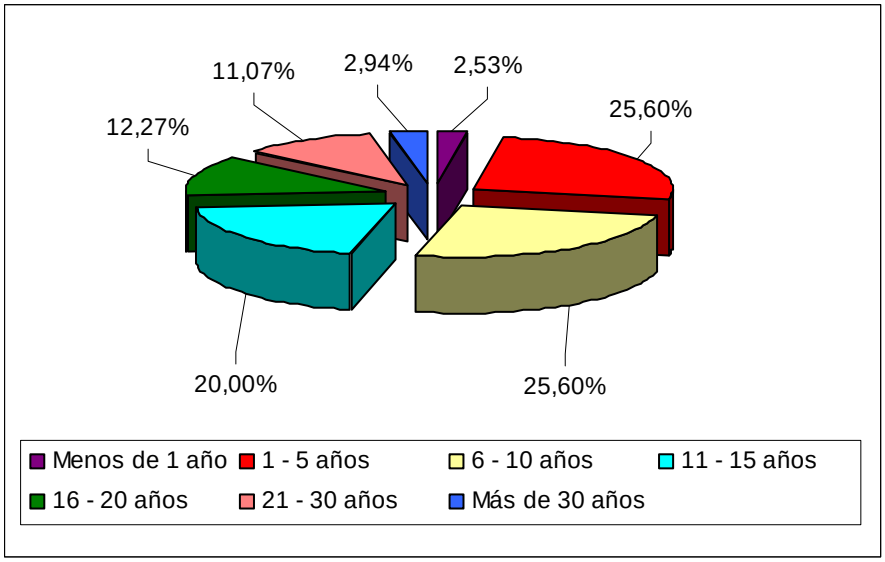
Fuente: Diagnóstico Vendedores ambulantes Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano. Alcaldía de Bucaramanga, 2002.

Las cifras consignadas en el cuadro 2 son útiles para conocer la incidencia o participación del fenómeno migratorio campo-ciudad dentro de los comerciantes callejeros. Según éstas, vemos que un 33,19% de los vendedores encuestados son de origen rural, es decir, una tercera parte de la población censada. Es importante aclarar que en este cuadro no se tuvieron en cuenta los vendedores oriundos de Bucaramanga y su área metropolitana, ni los comerciantes extranjeros

En cuanto al tiempo de permanencia en esta actividad, podemos ver que, de acuerdo a la información suministrada por el gráfico 1, el 51,2% de los comerciantes ha desarrollado esta actividad por un tiempo que oscila entre uno y diez años, y un 20% ha ejercido este oficio durante un tiempo entre 11 y 15 años; el 12,27% afirma que lleva entre 16 y 20 años vendiendo en las calles y un 11% manifiesta llevar entre 20 y 30 años como vendedor callejero. De tal modo que, al observar las cifras

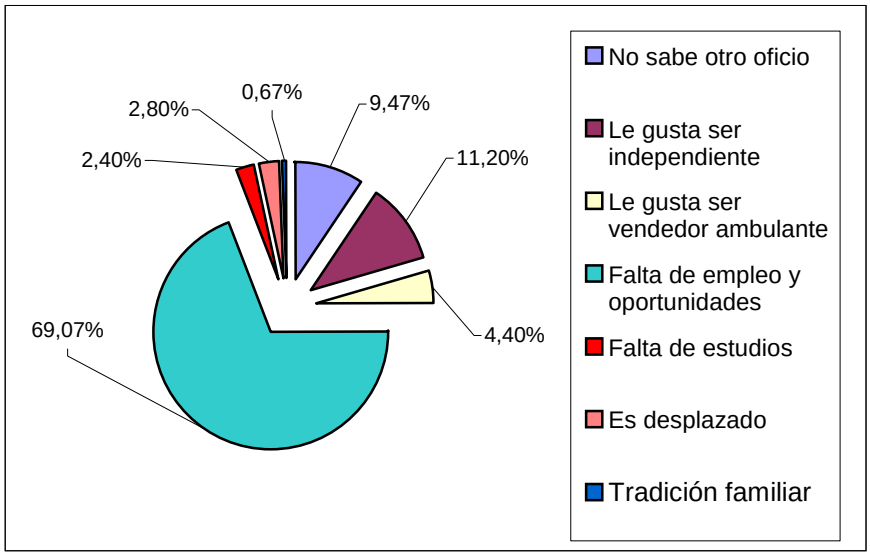
globalmente, el 46,28% de los vendedores encuestados llevan más de 10 años ejerciendo esta actividad, lo que confirma que los vendedores de la calle no optan por este oficio como algo temporal, sino que lo eligen como una profesión que, aunque difícil e inestable, les ofrece una manera de conseguir su sustento y el de sus familias. De igual forma, por medio de esta información se confirma que el comercio callejero no es un problema coyuntural, sino que es un fenómeno de índole estructural.

Gráfico 1. Tiempo de desempeño en las ventas callejeras



Fuente: Diagnóstico Vendedores ambulantes Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano. Alcaldía de Bucaramanga, 2002.

Gráfico 2. Razones para desempeñarse como vendedor ambulante



Fuente: Diagnóstico Vendedores ambulantes Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano. Alcaldía de Bucaramanga, 2002.

Conforme a las cifras del gráfico 2, se observa que entre las razones expresadas por los vendedores para desempeñarse en esta actividad la principal es la falta de empleo y oportunidades (69.07%). El deseo ser trabajador independiente es la segunda causa de las ventas callejeras con el 11,2% y como tercer motivo o razón está la falta de calificación o instrucción, que impide a los vendedores desempeñarse en otro oficio o actividad, con un 9,47%. Según éstas cifras, el desplazamiento no se constituye en una razón de peso para dedicarse a las ventas callejeras, pues sólo un 2,8% alega el desplazamiento forzoso como causa; igual

ocurre con la tradición familiar, que tiene una participación mínima de 0,67%.

4.2 ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS DE LOS VENDEDORES CALLEJEROS AMBULANTES

4.2.1 INDICADORES DE NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS (NBI)

Las necesidades humanas pueden ser definidas como todo aquello que se requiere para evitar perjuicios graves.[14] En Colombia las necesidades humanas han sido tratadas desde la óptica de las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI). Para efectos de la implementación de políticas se consideran como necesidades básicas insatisfechas estas cinco variables:

- *Hacinamiento crítico:* hogares en viviendas donde el número de personas por cuarto es superior a tres.

- Viviendas con materiales inadecuados.

[14] Diagnóstico sobre el Sector Informal en la Economía de Bucaramanga. Noviembre de 2001-Junio de 2002. CER-UIS.

- Abastecimiento inadecuado de agua y carencia o deficiencia de los servicios públicos.

- *Inasistencia de los menores a la escuela primaria:* hogares con al menos un niño en edad escolar -7 a 11 años-, pariente del jefe de hogar, que no asista regularmente a la escuela.

- *Hogares con alta dependencia económica:* el nivel educativo del jefe de hogar se asocia con la tasa de dependencia económica. Este indicador indirecto de los ingresos del hogar considera los hogares con más de tres personas por ocupado, cuyo jefe tenga un nivel de escolaridad inferior a tres años.

No obstante estos indicadores no son suficientes para evaluar los logros o carencias en cuanto a la satisfacción de las necesidades humanas básicas si pretendemos hacerlo involucrando el desarrollo humano, pues desde este enfoque se tienen que considerar todos los aspectos que están relacionados con el bienestar. La mayor parte de la población trabajadora del sector informal vive en condiciones que no permiten la satisfacción plena de sus necesidades básicas, viéndose afectado su bienestar integral, algunos de sus derechos fundamentales y su dignidad humana.[15] Diversos factores influyen en la manera como las personas se

[15] Ibíd., p. 193.

comportan, sienten y se relacionan con las otras. Entre estos podemos mencionar: la educación, la salud, la vivienda y la recreación y el descanso.

Una carencia o deficiencia de estos elementos hace ***"vulnerables"*** a las personas y las comunidades, puesto que *"la vulnerabilidad está asociada con la cantidad o calidad de recursos o activos que controlan los individuos, familias o grupos en el momento de enfrentar las situaciones críticas"*[16]. Es decir, se refiere a los recursos con los que cuentan las personas en un momento dado para elevar el nivel de bienestar o para mantenerlo ante situaciones que lo amenazan. Al hablar de la vulnerabilidad de los vendedores callejeros podemos considerar variables como la falta de vivienda propia, la falta de seguridad social y la falta de educación.

4.2.1.1 NIVEL DE CALIFICACIÓN DE LOS VENDEDORES

La educación facilita la participación en el mercado laboral y es una variable determinante del nivel de ingreso. La ausencia de educación y calificación aumenta la vulnerabilidad porque se traduce en subempleo o empleo precario. Cuando las personas no tienen la oportunidad de

[16] Ibíd., p. 196.

acceder a la educación, ya sea por incapacidad económica, falta de establecimientos educativos u otros factores, ven afectada su preparación y su calificación para desempeñarse laboralmente, lo que influye para que no logren obtener puestos de trabajo que mejoren sus ingresos

Cuadro 3. Nivel de escolaridad de los vendedores

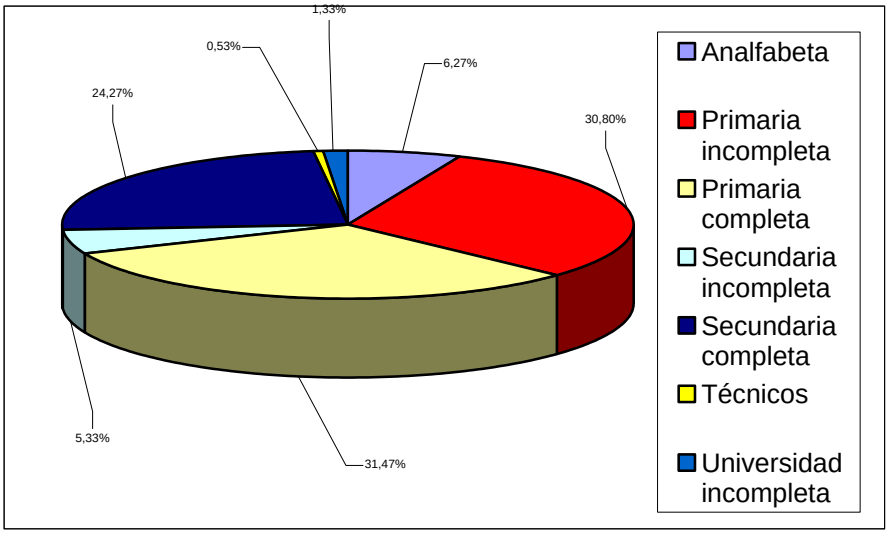
Grado de Instrucción	Frecuencia	%
Analfabeta	47	6,27
Primaria incompleta	231	30,8
Primaria completa	236	31,47
Secundaria incompleta	40	5,33
Secundaria completa	182	24,27
Técnicos	4	0,53
Universidad incompleta	10	1,33
Total	**750**	**100**

Fuente: Diagnóstico Vendedores ambulantes Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano. Alcaldía de Bucaramanga, 2002.

De acuerdo a los datos recogidos en el Cuadro 3 se puede decir que:

- El 6,27% de los vendedores censados manifestó no tener ningún nivel de escolaridad, y por lo tanto son analfabetas.
- El 31,47% completaron la educación básica primaria.
- El 24,27 son bachilleres.
- Un 0,53% dijo tener estudios de alguna carrera técnica y un 1,33% cursó algunos semestres de universidad.

Gráfico 3. Nivel de escolaridad de los vendedores

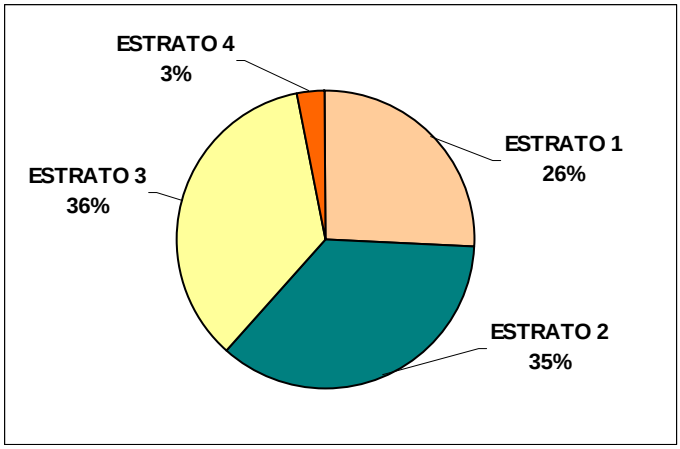


Fuente: Diagnóstico Vendedores ambulantes Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano. Alcaldía de Bucaramanga, 2002.

4.2.1.2 CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA

De los 750 vendedores ambulantes encuestados 576 residen en Bucaramanga. De éstos, el 35,59% vive en el estrato 3, el 35,41% pertenece al estrato 2 y un 25,86% es del estrato 1. Esto nos muestra que, contrario a lo que podría pensarse, la mayoría de informales no pertenecen al estrato social más bajo, es decir el estrato 1(ver grafico 4).

Gráfico 4. Distribución por estrato social de los vendedores callejeros residentes en Bucaramanga.



Fuente: Diagnóstico Vendedores ambulantes Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano. Alcaldía de Bucaramanga, 2002.

Cuadro 4. Propiedad de la vivienda

Vivienda	Frecuencia	%
Propia	185	24,67
En arriendo	508	67,73
En usufructo	57	7,60
Total	**750**	**100**

Fuente: Diagnóstico Vendedores ambulantes Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano. Alcaldía de Bucaramanga, 2002.

La vivienda es uno de los activos físicos más preciados, porque cuando hay un deterioro del ingreso de los hogares, las familias que tienen

vivienda propia están mejor protegidas. De igual forma, como activo la vivienda puede ser utilizado de varias maneras: para actividades productivas, para alquilarla o venderla parcialmente, para dar albergue a otras personas, etc.

Según la información del cuadro 4, sólo el 24,67% de los vendedores tienen vivienda propia. Por tanto, la mayoría de ellos viven arrendados y tienen que destinar una parte de sus ganancias para el pago del mismo. Por otra parte, existe un porcentaje de comerciantes que habitan una vivienda en usufructo, es decir no son dueños de la misma pero no pagan ninguna mensualidad por vivir en ella. En esta categoría se pueden clasificar las personas que viven en una invasión y las que cuidan algún predio.

Cuadro 5. Gastos mensuales en arriendo

Arriendo mensual ($)	Frecuencia	%
Hasta 50.000	84	16,54
De 50.001 a 100.000	262	51,57
De 100.001 a 150.000	101	19,88
De 151.001 a 200.000	40	7,87
De 200.001 a 250.000	28	3,54
De 250.001 a 300.000	3	0,59
Total	**508**	**100**

Fuente: Diagnóstico Vendedores ambulantes. Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano. Alcaldía de Bucaramanga, 2002.

De los 750 vendedores callejeros encuestados el 67,73% viven en arriendo. De ellos, el 51% gasta entre $50.000 y $100.000 mensuales en arriendo. Un 19% gasta entre $100.000 y $150.000 y sólo un 0,59% dice gastar en arriendo entre $250.000 y $300.000. Incluso hay un 16% que dice que paga $50.000 o menos de arriendo. Estas cifras reflejan que los vendedores destinan una parte muy baja de sus ingresos para el pago de arriendo, lo que refleja no muy buenas condiciones de las residencias en que viven.

4.2.1.3 COBERTURA EN SEGURIDAD SOCIAL

En la salud de los individuos están involucrados aspectos de tipo cultural, personal y del entorno. La disponibilidad de ayuda sanitaria, tanto preventiva como curativa es fundamental para contribuir a que las personas gocen de buena salud y sean menos vulnerables frente a una situación que afecte su salubridad.

Cuadro 6. Afiliación a Salud

Tiene seguro social	Frecuencia	%
SI	36	4,80
NO	697	92,93
No sabe/ no responde	17	2,27
Total	**750**	**100**

Fuente: Diagnóstico Vendedores ambulantes Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano. Alcaldía de Bucaramanga, 2002.

La falta de cobertura en salud es uno de los principales rasgos de los trabajadores informales. De los 750 vendedores encuestados, 697 manifestaron no estar afiliados al seguro social, lo que representa una participación del 92,93%. Esto demuestra que la gran mayoría de vendedores informales no destinan una parte de sus ingresos para aportes de salud.

Cuadro 7. Cobertura del SISBEN

Tiene SISBEN	Frecuencia	%
SI	346	46,13
NO	404	53,87
Total	**750**	**100**

Fuente: Diagnóstico Vendedores ambulantes Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano. Alcaldía de Bucaramanga, 2002.

Gracias al SISBEN –sistema de beneficiarios del seguro social subsidiado por el gobierno- muchos trabajadores informales pueden tener acceso a los servicios de salud. Sin embargo la cobertura es insuficiente, pues solamente el 46,13% de los vendedores encuestados están afiliados a este sistema de salud. Por su parte, un 53,87% no lo están.

Cuadro 8. Afiliación a Pensión

Paga Pensión	Frecuencia	%
SI	7	0,93
NO	743	99,07
Total	**750**	**100**

Fuente: Diagnóstico Vendedores ambulantes Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano. Alcaldía de Bucaramanga, 2002.

De acuerdo a las cifras del cuadro 9, es claro que casi la totalidad, el 99,07%, de los comerciantes callejeros no está afiliado a ningún sistema de pensiones. Dicha situación demuestra la falta de previsión y planeación por parte de los vendedores callejeros para su futuro, aunque cabe mencionar que una de las razones por las cuales los informales no cotizan para pensión puede ser la baja utilidad de su negocio.

4.3 RIESGOS OCUPACIONALES DE LOS COMERCIANTE CALLEJEROS

En cualquier actividad laboral están presentes factores de riesgo. Sin embargo es claro que los vendedores callejeros están particularmente expuestos a riesgos ocupacionales. De acuerdo con el cuadro 10, el 86,27% de los vendedores callejeros trabaja los siete días de la semana, lo que indica que no pueden disfrutar del derecho al descanso ni disfrutar

de momentos de esparcimiento y recreación necesarios para la buena salud física y mental de todo trabajador. Igualmente, vemos que el 74,53% labora entre 9 y 12 horas diarias, e incluso hay un 13,87% que manifiesta que trabaja más de doce horas al día – ver el cuadro 11-. Es decir, sumando los dos porcentajes, se tiene que el 88,4% de los vendedores encuestados labora más de 8 horas diarias, que es la jornada de trabajo promedio diaria en el sector formal.

Cuadro 9. Número de días laborados en la semana

Días de trabajo	Frecuencia	%
Entre 2 y 5	17	2,26
6	86	11,47
7	647	86,27
Total	**750**	**100**

Fuente: Diagnóstico Vendedores ambulantes Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano. Alcaldía de Bucaramanga, 2002.

Cuadro 10. Jornada de trabajo diaria

Horas de trabajo	Frecuencia	%
Entre 3 y 8	87	11,60
Entre 9 y 12	559	74,53
Más de 12	104	13,87
Total	**750**	**100**

Fuente: Diagnóstico Vendedores ambulantes Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano. Alcaldía de Bucaramanga, 2002.

El hecho de trabajar en plena calle, durante extensas jornadas y durante los siete días de la semana, plantea una serie de riesgos para la salud tanto física como mental de los vendedores callejeros. Además del cansancio físico y del estrés laboral se pueden asociar otros factores de riesgo que se desprenden de las condiciones de intemperie en las cuales los vendedores ejercen su actividad. Entre los principales factores de riesgo se incluyen los siguientes:

⇒ ***EXPOSICIÓN AL SOL:*** el estar expuesto a los rayos directos del sol durante muchas horas constituye un factor de riesgo para la salud de las personas. El exceso de radiación solar en el organismo, junto con otros factores como el clima, la situación geográfica y la falta de medidas protectoras, puede producir trastornos más o menos graves que es necesario detectar a tiempo para evitar sus consecuencias lesivas, especialmente las provocadas a nivel de la piel, que pueden ir desde un ligero enrojecimiento pasajero hasta el cáncer de piel.

⇒ ***EXPOSICIÓN AL RUIDO:*** El efecto que ocasiona la exposición a niveles elevados de ruido sobre al aparato auditivo se denomina *trauma acústico*. Adicionalmente, se ha comprobado que existen un conjunto de síntomas asociados a la exposición al ruido, tales como

cefalea, irritabilidad, ansiedad, inestabilidad emocional, disminución del deseo sexual, insomnio, entre otros[17].

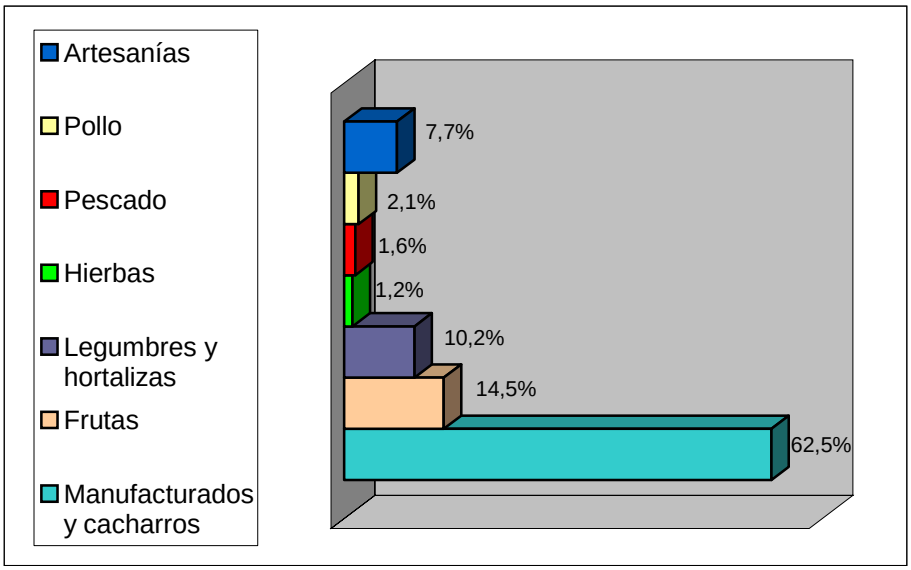
⇒ ***EXPOSICIÓN A LA POLUCIÓN:*** Los síntomas más comunes cuando se esta expuesto a altos niveles de contaminación son el ardor de ojos, la tos y la dificultad para respirar, síntomas que se pueden complicar cuando las personas padecen algún tipo de enfermedad respiratoria, como asma, o cardiaca, como angina. Consecuentemente, algunos grupos de personas son más sensibles a los efectos de la contaminación, por ejemplo los niños y los ancianos.

4.4 ASPECTOS RELACIONADOS CON EL NEGOCIO

La información que a continuación se presenta sirve para aproximarnos a la lógica de funcionamiento de los negocios que hacen parte de las ventas callejeras. En estas cifras se muestran aspectos referentes a los tipos de productos que se ofrecen en las calles de Bucaramanga, los ingresos en ventas mensuales de los vendedores informales, el modo de financiación utilizado, el capital estimado del negocio, los gastos que tiene el negocio, entre otros.

[17] Ibíd., p. 112.

Gráfico 5. Tipos de productos ofrecidos en las calles

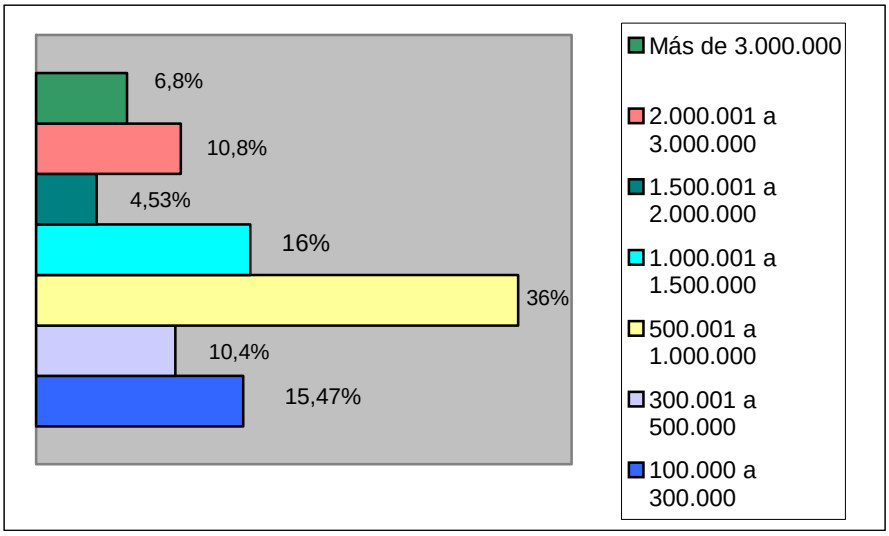


Fuente: Diagnóstico Vendedores ambulantes Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano. Alcaldía de Bucaramanga, 2002.

En las calles se ofrecen una gran diversidad de productos, la mayoría de los cuales son bienes de consumo final y productos de primera necesidad. De acuerdo con la información suministrada en la encuesta vemos que la categoría de productos manufacturados y de cacharrería ocupan el primer lugar de participación con 62,55%. En esta categoría tienen se incluyen la ropa, el calzado, artículos para el hogar, juguetes, elementos de aseo, gafas, relojes y una extensa gama de mercancías. Se puede resaltar como hecho importante que el 29,72% de los comerciantes informales venden productos comestibles y perecederos, sin que ninguna institución

se encargue de verificar si cumplen con las normas fitosanitarias establecidas.

Gráfico 6. Ventas mensuales de los vendedores



Fuente: Diagnóstico Vendedores ambulantes Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano. Alcaldía de Bucaramanga, 2002.

En lo referente a los ingresos originados por las ventas, el 36% de los comerciantes recibe entre $500.001 y $1’000.000. Aparentemente esta cantidad parece alta, pero hay que considerar que esta cifra corresponde a las ganancias brutas; de tal modo que si se tienen en cuenta todas las erogaciones y gastos en que incurren los vendedores, la utilidad neta resulta mínima.

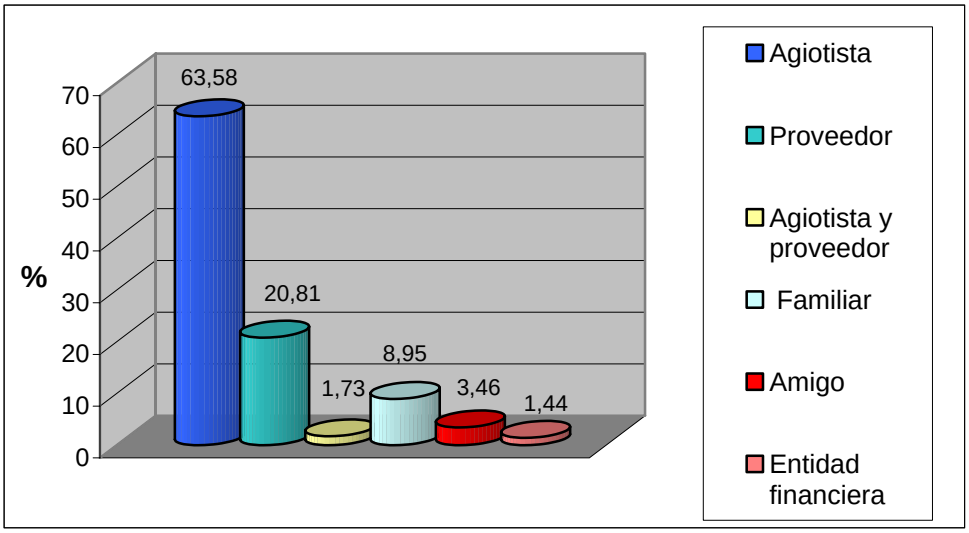
Cuadro 11. Capital estimado del negocio

Capital ($)	Frecuencia	%
Hasta 100.000	431	57,46
100.001 – 300.000	225	30
300.001 – 500.000	54	7,20
500.001 – 1.000.000	29	3,87
Más de 1.000.000	11	1,47
Total	**750**	**100**

Fuente: Diagnóstico Vendedores ambulantes Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano. Alcaldía de Bucaramanga, 2002.

Más del 57% de los vendedores estiman que el capital de su negocio es menor o igual a $100.000. Un 30% calcula el capital de su negocio entre $100.000 y $300.000. Sólo el 1,47% dice que el capital de su negocio es superior a $1.000.000. Esto demuestra que este tipo de negocios manejan capitales muy bajos, y debido a ello no pueden pensar en formalizar su negocio ni en hacerlo competitivo, pues para eso tendrían que hacer una inversión muy superior, que está por encima de su capacidad económica.

Gráfico 7. Modo de financiación usado por los comerciantes callejeros



Fuente: Diagnóstico Vendedores ambulantes Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano. Alcaldía de Bucaramanga, 2002.

De acuerdo al gráfico se confirma que el medio de financiación al que más recurren los comerciantes callejeros es el préstamo con prestamistas particulares o agiotistas, quienes se aprovechan de su necesidad y les cobran tasas de usura por encima de lo que la ley permite.

Esta situación constituye una de las características principales del fenómeno del comercio informal y se deriva de la falta de acceso a créditos bancarios, que puede deberse a varias razones: por un lado, los préstamos que los vendedores callejeros requieren son muy bajos, pues,

como ya se vio, los capitales que manejan son muy pequeños, y esto hace que los créditos otorgados por los bancos resulten muy grandes para su negocio. Por otra parte, los requisitos exigidos por las instituciones financieras para conceder un crédito, hacen que los vendedores se inhiban de intentar al menos acceder a un préstamo bancario, pues ellos necesitan el dinero de un día para otro, y en un banco no pueden operar bajo las mismas condiciones que operan los vendedores callejeros.

Cuadro12. Proveedores de los vendedores

Proveedor	Frecuencia	%
Una comercializadora	417	55,60
Un fabricante	36	4,80
Centro abastos	190	25,33
Sanandresitos	28	3,74
Es fabricante	79	10,53
Total	**750**	**100**

Fuente: Diagnóstico Vendedores ambulantes Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano. Alcaldía de Bucaramanga, 2002.

De acuerdo a la información que recoge el cuadro 13, observamos que las comercializadoras son los principales proveedores de los vendedores de la calle, pues un 55,6% afirma que es allí donde compra los productos que comercializa. En segundo lugar se encuentra centro-abastos, con un porcentaje de participación de 25,33%. Sólo el 10,53% de los vendedores

dijo ser el fabricante de los productos que vende. De este modo se confirma que muchos comerciantes formales utilizan el comercio callejero como canal de distribución de sus productos, lo que se constituye en un hecho de competencia desleal.

5. EL DERECHO AL TRABAJO Vs. LA PROTECCIÓN DEL ESPACIO PÚBLICO[*]

La búsqueda de una mejor calidad de vida para las personas y la protección de los derechos y libertades de los ciudadanos son algunos de los fundamentos sobre los cuales se estructura el concepto de Estado Social de Derecho. Es por ello que, de conformidad con el artículo 82 de la Constitución Política[18], la integridad del espacio público y su destinación al uso común se encuentran a cargo del Estado, precisamente por la necesidad de asegurar el acceso de todos los ciudadanos al goce y utilización común de tales espacios colectivos.

Debe entenderse por espacio público, el *"conjunto de inmuebles públicos y los elementos arquitectónicos y naturales de los inmuebles privados, destinados por su naturaleza y por su uso o afectación, a la satisfacción de necesidades urbanas colectivas que trascienden, por tanto, los límites de los intereses individuales de los habitantes."*[19] En otras palabras, lo que caracteriza a los bienes que integran el espacio público es su

[*] Las consideraciones que se exponen a continuación están basadas en los pronunciamientos que hace la Corte Constitucional en la Sentencia SU 360 de 1999.

[18] Artículo 82. Es deber del Estado velar por la protección de la integridad del espacio público y por su destinación al uso común, el cual prevalece sobre el interés particular.

[19] Ley 9 de 1989. Artículo 5º.

afectación al interés general y su destinación al uso directo o indirecto en favor de la colectividad.

Sin embargo, el Estado social de derecho también contempla la función de proveer un trabajo digno a todos los ciudadanos, tal como lo expresa el artículo 25 de la Constitución:

Artículo 25. El trabajo es un derecho y una obligación social y goza, en todas sus modalidades, de la especial protección del Estado. Toda persona tiene derecho aun trabajo en condiciones dignas y justas.

De igual manera, la constitución establece que es función del Estado garantizar el pleno empleo de los recursos humanos y el acceso de todas las personas a los bienes y servicios básicos, tal como se expresa en uno de los apartes del artículo 334: *"El Estado, de manera especial, intervendrá para dar pleno empleo a los recursos humanos y asegurar que todas las personas, en particular las de menores ingresos, tengan acceso efectivo a los bienes y servicios básicos".*

Adicionalmente, el artículo 54, en uno de sus apartes señala que **"*El Estado debe propiciar la ubicación laboral de las personas en edad de trabajar*",** lo que significa que esta es una de las tareas del Estado dentro de su intervención en la economía.

Por lo tanto, las administraciones municipales y sus políticas de ajuste coyuntural no pueden eludir el hecho de que la incapacidad del sector formal para generar empleo lanza a grandes masas urbanas al sector informal, y menos aplicar procedimientos que tiendan a aumentar el gravísimo problema del desempleo. Antes de tomar medidas represivas, la administración municipal debe tener en cuenta los artículos 25, 54 y 334, en los cuales el punto central es el derecho al empleo, y considerar que en nuestra sociedad existe un grave problema de desempleo estructural crónico. En este esquema, es un contrasentido aumentar el desempleo sin presentar alternativas que lo mitiguen y por consiguiente un gobernante no puede avalar que se emplee la fuerza precisamente para aumentar la crisis.

Hay algo que une indisolublemente el derecho al trabajo y el derecho al empleo: el objetivo de ambos es la justicia social, área prioritaria en cada país y sociedad. Es de justicia social la búsqueda de empleo seguro y empleo de buena calidad, y si ello no se logra los pobres aumentan, quedando atrapados en un círculo vicioso "*donde los ingresos reducidos son la causa de una educación, nutrición y atención de salud de mala calidad, lo cual a su vez genera baja productividad e*

ingresos reducidos".[20] Por consiguiente, es deseable que exista una política activa para que los desempleados puedan readaptarse.

Por lo anterior, es objetivo social del Estado que se adopte una política de empleo positiva y preventiva. Debe haber puestos de trabajo decentes y con salarios justos, y es un deber del gobierno ayudar a los pobres a organizarse mediante programas creativos.

Pese a que el interés general de preservar el espacio público prima sobre el interés particular de los vendedores ambulantes y estacionarios, es necesario conciliar los derechos y deberes en conflicto. El desalojo del espacio público está permitido constitucionalmente, siempre y cuando exista un proceso judicial o policivo que lo autorice, con el cumplimiento de las reglas del debido proceso, previo al desalojo, y que se dispongan políticas que garanticen que los ocupantes no queden desamparados. De ahí que las personas que usan el espacio público para fines de trabajo pueden obtener la protección a través de la acción de tutela, siempre que estén amparados por el principio de la confianza legítima con las condiciones que la jurisprudencia ha indicado.

[20] Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre Asentamientos Humanos, Hábitat II. El futuro del empleo urbano, p. 15. Turquía, Junio de 1996. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD. Citado por: Corte Constitucional. Sentencia SU360 de 1999.

Para resolver los conflictos que surgen entre la administración y los ocupantes del espacio público, la Corte Constitucional ha optado por buscar una fórmula de conciliación conforme a la cual la administración cumpla su deber de proteger el espacio público, sin que ello signifique desconocimiento del derecho al trabajo de las personas que resulten afectadas en los procesos de recuperación del espacio público. Por consiguiente, "*ha ordenado que las autoridades respectivas implementen planes y programas que permitan la coexistencia armónica de los intereses que colisionan, toda vez que tampoco se puede desconocer", el fenómeno social que conlleva esta economía informal*"[21].

La Corte Constitucional se ha pronunciado en varias oportunidades, aplicando el principio de ***confianza legítima*** como mecanismo para conciliar, de un lado el interés general que se concreta en el deber de la administración de conservar y preservar el espacio público y, de otro lado, los derechos al trabajo e igualdad de las personas que ejercen el comercio informal. Sobre el principio de la confianza legitima la Corte expresa:

> El eje sobre el cual ha girado el amparo a los vendedores ambulantes es lo que la doctrina especializada considera como la "***confianza legítima"***. Este principio se aplica como mecanismo para conciliar el conflicto entre los intereses público y privado,

[21] Corte Constitucional. Sentencia T-778 de 1998 y T-225 de 1992.

> cuando la administración ha creado expectativas favorables para el administrado y lo sorprende al eliminar súbitamente esas condiciones. Por lo tanto, la confianza que el administrado deposita en la estabilidad de la actuación de la administración, es digna de protección y debe respetarse[22].

Lo anterior no significa que las autoridades están impedidas para adoptar modificaciones normativas o cambios políticos para desarrollar planes y programas que consideran convenientes para la sociedad. La aplicación del principio de la buena fe lo que significa es que la administración no puede crear cambios sorpresivos que afecten derechos particulares

En principio, la medida es la de la reubicación, no en el sentido de que el erario público se encarga de entregar un inmueble para que allí se formalice un trabajo que antes era informal, (por supuesto que si las autoridades públicas lo hicieren por haber destinación presupuestal precisa y adecuada, esta opción también es válida), sino que las autoridades públicas y concretamente el respectivo municipio determine el sitio donde pueden laborar las personas que van a ser desalojadas, dándoseles las debidas garantías para el ejercicio de su oficio.

[22] Sentencia SU 360 de 1999.

La situación es de tal complejidad, que para integrar a los vendedores ambulantes a una economía convencional no sólo surgen los planes de reubicación, sino que surge la necesidad de otras opciones para cuya escogencia debe existir una indispensable comunicación entre la autoridad que las ofrece y el destinatario. Lo que no tiene justificación es el empleo de la fuerza, rompiendo toda concertación y dejando sin alternativas concretas a quienes de buena fe estaban ocupando durante mucho tiempo el espacio público. Es grave, injusto e inhumano este tratamiento por la fuerza, cuando a trabajadores y a sus familias, que han actuado de buena fe y están protegidas por la confianza legítima, se los envía a una situación de "**no trabajo**", sin ofrecérseles concretamente soluciones alternas.

Por consiguiente, los objetivos pueden ir más allá de la simple reubicación. Esto obliga a estar abierto a sugerencias y a integrar equipos multidisciplinarios tendiendo en cuenta elementales principios: que la educación y formación del trabajador sea para que compita, que se planifiquen los recursos humanos, que se tomen en cuenta las dimensiones culturales de ajuste y, por supuesto, que haya voluntad política.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

1) En Colombia, el sector informal genera más de la mitad del empleo total. Durante los últimos cuatro años, del 2001 al 2004, la tasa de informalidad nacional ha estado alrededor del 60%. La actividad económica que más trabajadores informales aporta a la tasa de informalidad global es el comercio, teniendo una participación cercana al 40% dentro de la población ocupada informal.

2) De acuerdo al diagnóstico socioeconómico presentado en este trabajo se pudo constatar que el comercio informal callejero en Bucaramanga es un fenómeno de orden estructural y no coyuntural. Según las cifras presentadas, el 46,28% de los vendedores encuestados llevan ejerciendo esta actividad por más de diez años, habiendo un 12,27% de vendedores que llevan ejerciendo esta profesión por más de 15 años, e incluso un 5,87% que han sido vendedores callejeros por más de 20 años.

3) La mujer tiene una fuerte participación dentro del fenómeno del comercio callejero ambulante, incluso superior a la de los hombres, pues de acuerdo al censo de vendedores del 2002 el 51% de los encuestados eran mujeres.

4) El nivel de calificación de los comerciantes callejeros es bastante bajo: Un 6% es analfabeta, el 31% tiene estudios terminados de básica primaria y sólo un 24% terminó sus estudios secundarios. Al mirar las cifras de modo global, se concluye que el 73% de ellos no son bachilleres. Esta situación dificulta seriamente su inserción en el mercado laboral estructurado.

5) Según las cifras expuestas en el diagnóstico socioeconómico, el 67% de los vendedores carece de vivienda propia. Esta situación hace que los vendedores y sus familias sean más vulnerables ante situaciones críticas o de emergencia.

6) Es claro que los vendedores callejeros están desprotegidos socialmente. En el área de salud, el 92% no están afiliados a un seguro médico y el 53% de ellos ni siquiera tiene SISBEN. El 99% de ellos no cotiza para ningún sistema de pensiones.

7) De acuerdo a la clasificación por estratos sociales se pudo observar que los vendedores callejeros ambulantes viven en su mayoría en los estratos dos y tres, y no en el estrato uno, como podría suponerse. Esto sugiere que ellos no están ubicados en el último escalón de la pirámide social, que es lo comúnmente se piensa.

8) Debido a las condiciones en que desarrollan su actividad, los vendedores callejeros están expuestos a una serie de riesgos para su salud. Entre estos se pueden mencionar: la exposición al sol, al ruido y a la contaminación. Adicionalmente, los comerciantes callejeros deben soportar una pesada carga laboral: El 88% de ellos trabaja más de ocho horas diarias y un 86% lo hace durante los siete días de la semana. Esta situación constituye un factor de riesgo para su salud física y mental.

9) El derecho al trabajo y la protección del espacio público plantean un dilema ético-jurídico, debido a que la Constitución ordena, por un lado, proteger el espacio público como un bien colectivo, pero, por otro lado, expresa que el Estado debe garantizar y proteger el derecho al trabajo como derecho fundamental individual. La corte Constitucional colombiana ha utilizado el principio de ***"confianza legítima"*** para conciliar este conflicto de

intereses, argumentando que la confianza que los trabajadores han depositado en las administraciones no puede ser traicionada con medidas arbitrarias que alteran las condiciones establecidas previamente.

5.2 RECOMENDACIONES

a) Es necesario un cambio de actitud frente al sector informal. Los pronunciamientos de los organismos internacionales, como la OIT, hacen necesario que se le dé un trato serio y deliberado a los trabajadores del sector no estructurado de la economía. Es un contrasentido aumentar los altos y preocupantes índices de desempleo sin pensar en formulas alternativas que permitan que los desocupados encuentren espacios donde desarrollarse como ciudadanos productivos sin afectar el orden jurídico establecido.

b) La reubicación no debe ser la única alternativa de solución para los vendedores callejeros. Este mecanismo significa simplemente trasladar el problema de un lugar a otro, y lo lógico es que haya políticas claras sobre si lo que se busca es incorporar este sector de la economía informal a la

economía formal, porque no se trata solamente de proteger el espacio público, sino de evitar a toda costa que crezcan el desempleo y la pobreza. Es obvio que no puede haber una política estándar para todos, puesto que la rigidez impide avanzar y dar mejores respuestas, pero dentro de lo posible es fundamental promover, con un claro criterio empresarial, la incorporación de los vendedores ambulantes y estacionarios al mercado formal.

c) Dado el bajo nivel de calificación de los vendedores callejeros, se hace indispensable implementar actividades de capacitación en temas de convivencia, relaciones humanas, trabajo en grupo, administración de negocios, cooperativismo y aspectos específicos según la especialización y necesidades de cada grupo. Debe ser un objetivo primordial de los entes gubernamentales y la sociedad en general, mejorar la calidad de vida de los comerciantes informales callejeros en aspectos económicos, educativos y de seguridad social.

d) Es necesario legalizar y mejorar los centros y unidades comerciales que se han construido como resultado de acuerdos de reubicación con las Administraciones

municipales, comprometiendo a los vendedores callejeros en el respeto de los acuerdos pactados.

e) Es una obligación del Estado y de la sociedad buscar la protección para los niños, las personas de la tercera edad y las madres cabeza de familia que ejercen el comercio informal como vendedores ambulantes y estacionarios.

f) Es importante brindar asesoría profesional a los proyectos y propuestas que presenten los vendedores, ya sea a través de sus propias organizaciones o en forma independiente, así como ofrecer alternativas de financiación viables (por ejemplo con recursos del IFI) apalancadas por Entidades del municipio, una vez sean estudiados dichos proyectos. De este modo se hace necesaria la elaboración y presentación de proyectos viables, desde el punto de vista jurídico, técnico y económico, en los cuales se indiquen claramente los recursos económicos disponibles y la capacidad de adquirir compromisos crediticios, en grupo y en forma individual.

g) Es prioritario desarrollar estrategias y programas para sensibilizar a la ciudadanía en general sobre los temas

inherentes a la preservación y mantenimiento del espacio público.

h) Los gobiernos municipales deben propender a la búsqueda de soluciones a la problemática de la población vinculada con la economía informal. El resultado de cada uno de los temas mencionados depende de diversos factores, pero especialmente del interés, participación y compromiso de los mismos vendedores, frente a la necesidad de encontrar solución a sus problemas, utilizando adecuada y oportunamente los mecanismos definidos.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUILAR Nelly, MANTILLA Leonor y MAYORGA Aidé. Estructuración de una forma asociativa para los vendedores de caramelos y cigarrillos en la vía pública de Bucaramanga. Tesis de grado. Universidad industrial de Santander. Escuela de Trabajo Social. 1998.

- ALVAREZ T. Carlos J. El comercio informal como estrategia ocupacional, percepción institucional. Caso: San José de Cúcuta y su Área Metropolitana. Tesis de grado. Universidad Industrial de Santander. Escuela de Historia. Especialización en Teoría, Métodos y Técnicas de investigación social. 1998.

- APONTE J. Claudia y ARDILA A. Ana Elvia. Sistematización y evaluación del proceso de reubicación de los vendedores ambulantes ubicados en el centro de Bucaramanga (1988-1990). Tesis de Grado. Universidad Industrial de Santander. Escuela de Trabajo Social. 1990.

- CONTRERAS Puentes Johanna Rocío y MARTÍNEZ Delgado Marlon Javier. Análisis descriptivo del sector informal en la ciudad de Bucaramanga y su Área Metropolitana (1994-2000). Tesis de

grado. Universidad Industrial de Santander. Escuela de Economía y Administración. 2002.

📖 CORTE CONSTITUCIONAL. Sentencia SU 360 de 1999.

📖 DE SOTO Hernando. El otro sendero. La revolución informal. Editorial Oveja Negra, 1987.

📖 Diagnóstico del Sector Informal en la Economía de Bucaramanga. Noviembre de 2001-Junio de 2002. Universidad Industrial de Santander, Centro de Estudios Regionales (CER).

📖 Diagnóstico Vendedores Ambulantes Centro de Bucaramanga y Cabecera del Llano. Alcaldía de Bucaramanga. Secretaría de Gobierno Municipal. 2002.

📖 DÍAZ Sarmiento Laura Inés. Seguimiento a los Programas y Proyectos de seguridad y convivencia ciudadana formulados en los Planes de Desarrollo del Área Metropolitana de Bucaramanga (2001-2003). Tesis de grado. Universidad Industrial de Santander. Escuela de Ingeniería Industrial. 2002.

📖 ESTRADA S. Claudia y RODRÍGUEZ R. Lina María. Diagnóstico Socioeconómico del Sector Informal (Subsector calzado y confecciones) y su incidencia en la fuerza laboral en Bucaramanga y su A.M. Tesis de grado. Facultad de Economía. Universidad Santo Tomás de Aquino. Bucaramanga 1998.

📖 FORERO Edgar y URIBE-ECHEVARRÍA Francisco. El Sector Informal en las ciudades Intermedias. Bogotá, CIDER, UNIANDES, 1986.

📖 HENAO V. Martha Luz, ROJAS D. Norberto y PARRA R. Aura Yaneth. El Mercado Laboral Urbano y la Informalidad en Colombia: Evolución reciente. Departamento Nacional de Planeación. Documento de trabajo No. 5. Bogotá, Septiembre de 1999.

📖 HERNÁNDEZ L Gonzalo y CRUZ A. Yyannu. Informalidad, una vez más. En: El Mercado de Valores, Agosto de 2000, pp. 38-47.

📖 JIMENEZ P. Claudia Gisela. Tendencias del Comercio Informal en Colombia. Tesis de grado. Universidad Nacional de Colombia. Especialización en Derecho Laboral. 1995.

📖 LÓPEZ Castaño Hugo. El papel del Sector Informal en una Estrategia de Desarrollo. En: Cuadernos de Economía. Vol. 9, # 12, 1988.

📖 LOPEZ C. Hugo, HENAO Martha Luz y SIERRA Oliva. El Sector Informal en Colombia: Estructura, Dinámica y Políticas. Universidad de Antioquia-CIE, Medellín, 1986.

📖 Percepción del impacto de los Programas de Reubicación de vendedores Ambulantes y Estacionarios en los Centros Comerciales “Sanbazar” y “Feghali”. En: Forjando Calidad de Vida. Programa de seguimiento a factores de bienestar social. Boletín No. 2. Cámara de Comercio de Bucaramanga, Julio de 2002.

📖 RAMÍREZ R. Manuel A. y SUÁREZ R. Jesús A. El Sector Informal Urbano en Colombia y las Políticas de Empleo, 1970-1980. Ediciones Tercer Mundo, 2ª. Edición, 1987.