

# Diagnóstico socioeconómico de los vendedores informales del Departamento de Tolima

## Investigadores

Oscar Hernán López M.  
Enrique Ramírez Ramírez  
Hernando Augusto Triana .G.

## Profesional de apoyo

Adrián Camilo González López

Universidad del Tolima  
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Ibagué, Diciembre de 2021

## Tabla de Contenido

Introducción .....	7
1. Aspecto Generales .....	9
1.1. Justificación.....	9
1.2. Objetivos .....	10
1.2.1. Objetivo General.....	10
1.2.2. Objetivos Específicos.....	10
2. Metodología .....	11
2.1. Población.....	11
2.2. Muestra.....	13
2.3. Elaboración del instrumento.....	14
2.3.1. Definición de variables .....	15
2.3.2. Diseño del instrumento .....	16
2.3.3. Prueba piloto .....	16
2.3.4. Fiabilidad del instrumento .....	16
2.3.5. Análisis de la validez .....	18
3. Marco Teórico y Estado del Arte.....	18
3.1. Informalidad laboral.....	18
3.2. Origen de la informalidad laboral .....	18
3.3. El concepto de informalidad laboral .....	19
3.4. Enfoques teóricos de la informalidad laboral.....	22
3.4.1. La Teoría Estructuralista del sector informal.....	22
3.4.2. El enfoque Institucionalista.....	24
3.4.3. Enfoque dualista.....	25
3.4.4. Enfoque Neoclásico .....	25
3.4.5. Enfoque Ortodoxo.....	26
3.5. Factores que inciden en la informalidad en el mundo, América latina y Colombia .....	26
3.6. Sector informal.....	29
3.7. Comercio informal .....	30
3.8. Vendedores informales – ambulantes .....	32
3.8.1. Tipología de vendedores informales.....	34
3.8.2. Tipos de vendedores informales .....	37
3.8.3. Características de los vendedores informales .....	38

3.9.	Políticas públicas en vendedores informales y su impacto .....	40
3.10.	Antecedentes de estudio de los vendedores informales .....	44
4.	Diagnóstico socioeconómico de los vendedores informales del Departamento de Tolima..	47
4.1.	Identificación.....	47
4.2.	Características de la vivienda actual .....	51
4.3.	Educación formal .....	61
4.4.	Salud, Bienestar Personal y Familiar .....	67
4.5.	Historia Laboral.....	72
4.6.	Actividad Económica .....	78
4.7.	Experiencia de ahorro y crédito .....	102
4.8.	Expectativas .....	105
5.	Conclusiones y recomendaciones .....	113
5.1.	Conclusiones .....	113
5.2.	Recomendaciones de política publica .....	116
6.	Bibliografía .....	124
7.	Anexos .....	132
7.1.	Cuestionario “DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO DE LOS VENDEDORES INFORMALES DEL DEPARTAMENTO DE TOLIMA” .....	132
7.2.	Fotografías Diligenciamiento encuestas.....	134

## LISTA DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Población del Tolima y proyección de población informal .....	11
<b>Tabla 2</b> Tamaño de Estratos .....	13
<b>Tabla 3</b> Tamaño de la muestra .....	14
<b>Tabla 4</b> Análisis de confiabilidad del instrumento.....	17
<b>Tabla 5</b> Definiciones de informalidad laboral.....	19
<b>Tabla 6</b> Tipos de vendedores ambulantes .....	35

## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Fases para la elaboración del instrumento.....	14
<b>Figura 2</b> Propósito, Ejes, Estrategias y Enfoques de la Política Pública .....	41

## LISTA DE ILUSTRACIONES

<b>Ilustración 1</b> Vendedores Informales distribuidos por Sexo .....	47
<b>Ilustración 2</b> Lugar de Nacimiento de los Vendedores informales .....	48
<b>Ilustración 3</b> Edad de los vendedores informales .....	49
<b>Ilustración 4</b> Vendedores Informales distribuidos por Estado Civil .....	50
<b>Ilustración 5</b> Vendedores informales distribuidos por estrato.....	51
<b>Ilustración 6</b> Años continuos que ha vivido en el municipio .....	52
<b>Ilustración 7</b> Número de personas a cargo .....	53
<b>Ilustración 8</b> Es cabeza de hogar .....	54
<b>Ilustración 9</b> Número de hijos de los vendedores informales .....	55
<b>Ilustración 10</b> Tipo de vivienda de los vendedores informales .....	56
<b>Ilustración 11</b> La vivienda es.....	57
<b>Ilustración 12</b> Área donde se sitúa el lugar de la vivienda.....	58
<b>Ilustración 13</b> Paga electricidad .....	59
<b>Ilustración 14</b> Paga alcantarillado .....	60
<b>Ilustración 15</b> Último nivel de estudios alcanzado.....	62
<b>Ilustración 16</b> Sabe leer y escribir .....	63

<b>Ilustración 17</b> Estudia actualmente.....	64
<b>Ilustración 18</b> Educación no formal .....	65
<b>Ilustración 19</b> Cursos de educación no formal .....	66
<b>Ilustración 20</b> Vendedores informales con alteraciones permanentes.....	67
<b>Ilustración 21</b> Vendedores Informales con dificultades en sus actividades diarias .....	68
<b>Ilustración 22</b> Vendedores informales que han sido víctimas de conflicto armado .....	69
<b>Ilustración 23</b> Vendedores informales que han sido desplazados por la violencia .....	70
<b>Ilustración 24</b> Subsidios de los vendedores informales.....	71
<b>Ilustración 25</b> Régimen de salud de los vendedores informales .....	71
<b>Ilustración 26</b> Vendedores Informales que han trabajado como empleados .....	72
<b>Ilustración 27</b> Vendedores informales que cotizan a una ARL.....	73
<b>Ilustración 28</b> Vendedores informales que cotizan a pensión .....	74
<b>Ilustración 29</b> La ocupación previa de los vendedores informales .....	75
<b>Ilustración 30</b> Trabajadores informales que buscaron trabajo durante el último año .....	76
<b>Ilustración 31</b> Ocupaciones en la que los vendedores informales han buscado trabajo.....	77
<b>Ilustración 32</b> Tipo de vendedor.....	78
<b>Ilustración 33</b> Periodicidad de las ventas .....	79
<b>Ilustración 34</b> Escogencia de la ubicación .....	80
<b>Ilustración 35</b> Zona de tránsito comercial .....	82
<b>Ilustración 36</b> Permiso de actividad .....	83
<b>Ilustración 37</b> Cantidad de puestos de ventas.....	84
<b>Ilustración 38</b> Jornada de trabajo.....	85
<b>Ilustración 39</b> Conservación del sitio de trabajo .....	87
<b>Ilustración 40</b> Contratación .....	88
<b>Ilustración 41</b> Ingresos mensuales.....	88
<b>Ilustración 42</b> Metas en ventas .....	89
<b>Ilustración 43</b> Tipo de mobiliario.....	90
<b>Ilustración 44</b> Tipo de producto ofertado.....	92
<b>Ilustración 45</b> Tipo de servicio ofertado.....	93
<b>Ilustración 46</b> Periodicidad de abastecimiento.....	94
<b>Ilustración 47</b> Superficie que ocupa el negocio.....	95

<b>Ilustración 48</b>	Uso de transporte para desplazarse al trabajo .....	96
<b>Ilustración 49</b>	Tiempo en ventas informales .....	97
<b>Ilustración 50</b>	Ganancias después de gastos por ventas callejeras .....	98
<b>Ilustración 51</b>	Tiempo de trabajo informal diario .....	99
<b>Ilustración 52</b>	Número de familiares que se dedican a las ventas callejeras .....	100
<b>Ilustración 53</b>	Días trabajados a la semana .....	101
<b>Ilustración 54</b>	Ahorro respecto a sus ganancias .....	102
<b>Ilustración 55</b>	Posibilidad de solicitar préstamos a diferentes entidades .....	103
<b>Ilustración 56</b>	Razones por las que una entidad niega un préstamo .....	105
<b>Ilustración 57</b>	Deseo de cambiar del trabajo en ventas actual.....	106
<b>Ilustración 58</b>	Desearía.....	106
<b>Ilustración 59</b>	Expectativas laborales .....	107
<b>Ilustración 60</b>	No tiene negocio propio por las siguientes razones .....	108
<b>Ilustración 61</b>	Nivel de interés por llevar su negocio a la formalidad.....	109
<b>Ilustración 62</b>	Nivel de interés por capacitarse en el proceso de formalización .....	110
<b>Ilustración 63</b>	Percepción para el inicio del proceso de formalización.....	111

## Introducción

La informalidad se asume como una problemática social que afecta significativamente a la población en términos de pobreza y salud, donde el conflicto armado ocupa un papel protagónico en el crecimiento del empleo informal en las zonas urbanas de las ciudades, debido a los desplazamientos forzados que se han desarrollado por décadas en nuestro país, esto implica catalogar como población vulnerable a aquellas personas que desarrollan actividades informales para subsistir donde son mal remunerados, se exponen a largas y extenuantes jornadas, y en general a las precarias condiciones laborales que afectan las condiciones de vida y salud.

Dentro de los principales actores de la informalidad se encuentran los vendedores informales, estos agentes tal como afirma Cimadevilla (2007) realizan actividades comerciales lícitas sirviéndose de medios que teóricamente son consideradas ilícitos por el no cumplimiento de todas las obligaciones que deben tener según el Estado aquellos que se dedican a dichas actividades. La razón por la que dichos comerciantes se ubican en este sector se debe a que no pueden ingresar al mercado formal debido a lo considerable de los costos en los que se debe incurrir para poder ingresar, situación a raíz de la cual los empresarios y personas con pocos ingresos se ven relegados a la informalidad, así “la informalidad es entonces una situación en la cual la gente quiere trabajar legalmente pero no puede” (p.12).

Además, este tipo de vendedores, protagonistas en el comercio informal son aquellos que se dedican al comercio de sus bienes y servicios enfrentándose cada día a diferentes escenarios, tipo de público, condiciones climáticas e imprevistos a los cuales deben someterse y adaptarse para llevar a casa el sustento diario.

De acuerdo a lo anterior, los autores vieron pertinente plantear una investigación denominada “Diagnostico socioeconómico de los vendedores informales del Departamento del Tolima” con el fin de conocer las características de estos grupos poblacionales en la región. Para tal fin, se procedió a identificar una muestra significativa de 424 vendedores informales para luego obtener información de la misma mediante la aplicación del instrumento en seis (6) provincias, que para este caso fue la encuesta, con el fin de consolidar la información necesaria y poder dar respuesta a los objetivos planteados en el presente estudio.

El informe es producto de la investigación que se mencionó anteriormente, el cual contiene: La parte 1, se denomina “Aspectos generales”, donde se aborda la justificación y objetivos de la investigación. La parte 2, hace mención a la “metodología”, donde se identificó la población, muestra e indicadores del diseño del instrumento, validez y confiabilidad. La parte 3, se refiere al “Marco teórico y estado del arte”, donde se evidencia la conceptualización, enfoques y corrientes de la informalidad. La parte 4, hace énfasis al “diagnostico socioeconómico”, donde se realizó la recolección y análisis de la información primaria en ocho campos de acuerdo al instrumento. Finalmente, se encuentran las conclusiones, recomendaciones y bibliografía.

## 1. Aspecto Generales

### 1.1. Justificación

Los vendedores informales son un grupo referente e importante de las ciudades, su tamaño y dinamismo están determinados por la capacidad de la economía urbana para generar alternativas al desempleo y la capacidad institucional de regular eficiente y apropiadamente el uso económico del espacio público. En el contexto de las ciudades colombianas erradicarlas es un imposible social, económico y cultural. (PNUD, 2014)

En Colombia, aproximadamente el 75% de la población vive en centros urbanos, donde se proyecta, aumentará al 85% en el año 2050. Lo cual representa que, en las siguientes cuatro décadas, cerca de 20 millones de personas, llegarán a las ciudades, generando una alta demanda en términos de vivienda, transporte, servicios públicos y sociales e introduciendo significativas presiones sobre el mercado laboral urbano, tanto formal como informal.

Esta situación, acompañada de la persistente desigualdad en términos de distribución de ingresos, la alta incidencia de la informalidad y el trabajo independiente, han llevado a que diferentes personas, debido a sus condiciones de vulnerabilidad social y económica, tengan que buscar la forma de subsistir a través de las ventas informales en el espacio público. (Gobierno de Colombia, 2020)

Por lo tanto, realizar un análisis de la informalidad en el mercado laboral es de gran relevancia y reflexión para las condiciones actuales que está atravesando el país y el departamento del Tolima, debido a los altos índices de pobreza y desempleo que cada año se presentan y los cuales son de gran impacto para en el crecimiento de la informalidad en los territorios.

Un motivo fundamental que lleva a realizar este trabajo surge de la preocupación por parte de las entidades gubernamentales a nivel nacional y local, por conocer las condiciones socioeconómicas y la percepción de las causas y consecuencias por las cuales las personas permanecen en la informalidad.

El presente estudio está enfocado en los vendedores informales del Departamento del Tolima, con el fin de identificar sus condiciones actuales y procurar establecer las problemáticas que inciden en su activa participación en las actividades informales.

## 1.2. Objetivos

### 1.2.1. Objetivo General

Realizar un diagnóstico socioeconómico de los vendedores informales del Departamento del Tolima

### 1.2.2. Objetivos Específicos

Consolidar información respecto al panorama del sector de comercio informal.

Determinar las condiciones sociales y económicas en las que desarrollan su actividad económica los vendedores informales en el Departamento del Tolima.

Formular algunas recomendaciones para la construcción de una política pública de inclusión productiva.

## 2. Metodología

### 2.1. Población

Antes de empezar es necesario acotar que los estudios sobre el mercado laboral colombiano siempre se enfocan en las ciudades principales y se olvidan de los municipios de la periferia (Labour,2018; Vásquez y Agudelo,2021; Lozano,2018; Dane,2021), situación que por supuesto no es ajena al departamento del Tolima. Por todo lo anterior, se hace necesario estimar el tamaño de la población objeto de estudio. En consonancia, se acogió el siguiente procedimiento: Como primera instancia, se va a estimar el número de personas en edad para trabajar. Según el DANE, el porcentaje de población en edad de trabajar asciende al 81,7% para el 2021. Posteriormente se extrapola dicho porcentaje para el resto del departamento como se puede observar en la tabla 1.

En segunda instancia, se procede a calcular la tasa de informalidad. Para tal efecto, se toma el informe del Mercado Laboral (noviembre 2020 - enero 2021) elaborado por Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (Dane,2021). Según dicho informe, en la ciudad de Ibagué hay 206 mil trabajadores activos, de los cuales 108 mil son informales y 97 mil formales. Con base en lo anterior, se puede hallar la tasa de informalidad que se obtiene al dividir el número de empleados activos (206.000) entre los empleados informales (108.000), el resultado es del 52,42%. Ahora, y siguiendo la misma lógica para el cálculo de la población en edad de trabajar del apartado anterior, se extrapola para el resto del departamento. Calculando con base en la población en edad para trabajar se estima un tamaño de trabajadores informales cercano a 473.489 personas distribuida para todas las regiones, tal como se puede observar en la tabla 1.

**Tabla 1**

*Población del Tolima y proyección de población informal*

Subregión	Municipio	Población DANE*	Población en edad de trabajar	Proyección de la Población Informal
Ibagué	Ibagué	558.815	456.552	108.000
	Alvarado	8.816	7.203	3.776
	Anzoátegui	18.638	15.227	7.982
	Cajamarca	19.641	16.047	8.412
	Coello	9.810	8.015	4.201
	Espinal	76.149	62.214	32.612
	Flandes	29.199	23.856	12.505
	Piedras	5.640	4.608	2.415
	Rovira	20.542	16.783	8.798

	San Luis		19.153	15.648	8.203
	Valle del San Juan		6.368	5.203	2.727
<b>Nevados</b>	Casabianca		6.661	5.442	2.853
	Herveo		8.008	6.543	3.430
	Lérida		17.395	14.212	7.450
	Líbano		40.266	32.897	17.245
	Murillo		5.018	4.100	2.149
	Santa Isabel		6.357	5.194	2.723
	Venadillo		19.652	16.056	8.416
	Villahermosa		10.642	8.695	4.558
	<b>Norte</b>	Ambalema		6.755	5.519
Armero			11.839	9.672	5.070
Falan			9.211	7.525	3.945
Fresno			30.165	24.645	12.919
Honda			24.547	20.055	10.513
Mariquita			33.329	27.230	14.274
Palocabildo			9.160	7.484	3.923
<b>Oriente</b>	Carmen de Apicalá		8.835	7.218	3.784
	Cunday		9.634	7.871	4.126
	Icononzo		10.894	8.900	4.666
	Melgar		36.339	29.689	15.563
	Villarrica		5.389	4.403	2.308
<b>Sur</b>	Ataco		22.589	18.455	9.674
	Chaparral		47.248	38.602	20.235
	Coyaima		28.335	23.150	12.135
	Natagaima		22.516	18.396	9.643
	Ortega		32.431	26.496	13.889
	Planadas		29.974	24.489	12.837
	Rioblanco		24.459	19.983	10.475
	Roncesvalles		6.344	5.183	2.717
	San Antonio		14.310	11.691	6.129
<b>Surorient</b>	Alpujarra		4.974	4.064	2.130
	Dolores		8.015	6.548	3.433
	Guamo		32.113	26.236	13.753
	Prado		7.701	6.292	3.298

Purificación	29.412	24.030	12.596
Saldaña	14.385	11.753	6.161
Suárez	4.547	3.715	1.947
<b>Total</b>			<b>473.489</b>

Fuente: Elaboración propia

## 2.2. Muestra

Como es posible tener el tamaño de la población por las condiciones anteriormente descritas o bien sea encuestando a toda la población, se va aplicar la teoría del muestreo para poblaciones finitas (Thomson, 2002). De acuerdo con lo anterior, la fórmula para hallar el tamaño de la muestra viene dado por:

$$n = \frac{Z_{1-\frac{\alpha}{2}}^2 \cdot p \cdot q}{\epsilon^2}$$

Dado que se desconocen los valores de p y q, se acoge la máxima variabilidad, o sea  $p=0.5$  y  $q=0.5$ . Tomando un error,  $\epsilon_{max}=5\%$  y un intervalo de confianza del 95%, se tiene un valor de muestra igual a 385 vendedores informales.

Dado que se utilizará el muestreo no probabilístico por cuotas y gracias que el estudio es de tipo exploratorio, se hace necesario establecer tres etapas que a continuación se describen.

**Etapas 1 Segmentación:** Para el cálculo de esta y dado que se tienen seis subregiones se escogerá el municipio de cada subregión con mayor población (ver tabla 1). Además, dicho criterio se enmarca plenamente dentro de las necesidades del estudio. De tal manera, que los tamaños de los estratos quedan de la siguiente manera como se puede apreciar en la tabla 2:

**Tabla 2**

*Tamaño de Estratos*

Subregión/Municipio	Tamaño de los estratos
Ibagué/Ibagué	108.000
Nevados/Líbano	17.245
Norte/Mariquita	14.274
Oriente/Melgar	15.563
Sur/Chaparral	20.235
Sur Oriente/Guamo	13.753

Fuente: Elaboración propia

**Etapas 2 Fijar el tamaño de las cuotas:** el objetivo de esta fase es encuestar los individuos para cada uno de estos grupos que ya han sido establecidos en la etapa anterior. Normalmente, se

definen estos objetivos de forma proporcional (0.22%) al tamaño de la población informal, más un 10% adicional repartido en toda la muestra por errores de encuestas mal aplicadas. En la tabla 3, se puede observar el tamaño de la muestra para cada estrato y el total de encuestas aplicadas.

**Tabla 3**

*Tamaño de la muestra*

Subregión/Municipio	Tamaño de los estratos	Cálculo de la muestra
Ibagué/Ibagué	108.000	238
Nevados/Líbano	17.245	38
Norte/Mariquita	14.274	34
Oriente/Melgar	15.563	37
Sur/Chaparral	20.235	45
Sur Oriente/Guamo	13.753	32
<b>Total de encuestas</b>		424

Fuente: Elaboración propia

**Etapas 3: Selección de los individuos:** Se entrevistarán todos aquellos individuos que decidan participar en el estudio bien sea por que sean contactados de manera directa por el encuestador o por intermedio de las secretarías de planeación de cada uno de los municipios, seleccionados en cada uno de los estratos.

### 2.3. Elaboración del instrumento

Para la elaboración del mismo, se agotaron las siguientes etapas como se puede ver en la figura 1.

**Figura 1**

*Fases para la elaboración del instrumento*



### 2.3.1. Definición de variables

A continuación, se describe con mayor profundidad algunas variables que revisten especial importancia para el estudio.

**Vendedor Informal:** Aquellos vendedores callejeros que portan físicamente sobre su persona los bienes y mercancías que aplican a su labor. Estos individuos no obstruyen el tránsito de personas y vehículos más allá de su presencia física personal; por ejemplo, el vendedor de dulces, cigarrillos, chicles que carga la mercancía sobre su cuerpo.

#### **Clasificación de acuerdo a su forma:**

1. **Vendedores Informales Estacionarios:** Son las personas que para ofrecer sus bienes o servicios se establecen de manera permanente en un lugar determinado del espacio público, previamente definido por la respectiva autoridad municipal o distrital, mediante la utilización de kioscos, toldos, vitrinas, casetas o elementos similares.
2. **Vendedores Informales Semiestacionarios:** Los que realizan su labor recorriendo las vías y demás espacios de uso público, estacionándose de manera transitoria en un lugar, con la facilidad de poder desplazarse a otro sitio distinto en un mismo día, utilizando elementos, tales como carretas, carretillas, tapetes, . telas, maletas, cajones rodantes o plásticos para transportar las mercancías.
3. **Vendedores Informales Ambulantes:** Los que realizan su labor, presentan diversas expresiones artísticas o prestan sus servicios recorriendo las vías y demás espacios de uso público, sin estacionarse temporal o permanentemente en un lugar específico, utilizando sus capacidades, un elemento móvil portátil o su propio cuerpo para transportar las mercancías.

#### **De acuerdo a su periodicidad:**

1. **Vendedores informales permanentes:** realizan por regla general su actividad todos los días de la semana a lo largo del día
2. **Vendedores informales periódicos:** Realizan sus actividades en días específicos de la semana o del mes, o en determinadas horas del día en jornadas que pueden llegar a ser inferiores a las ocho horas.
3. **Vendedores informales ocasionales o de temporada:** Realizan sus actividades en temporadas o períodos específicos del año, ligados a festividades, o eventos conmemorativos, especiales o temporadas escolares o de fin de año.

En general, las variables de interés del estudio se encuentran asociadas con:

- 1) Identificación básica del entrevistado
- 2) Características de la vivienda actual
- 3) Educación formal del entrevistado

- 4) Salud, bienestar personal y familiar
- 5) Historia laboral
- 6) Actividad económica
- 7) Experiencia de ahorro y crédito y
- 8) Expectativas de los vendedores informales.

### 3.3.2. Diseño del instrumento

Con el propósito de recoger la información asociada con los vendedores informales, se revisaron diversos instrumentos de estudios realizados previamente (PNUD,2014; Cirivi,2019, Mininterior,2020). Para el presente estudio, se diseñó un instrumento nuevo que recoge los siguientes aspectos ya mencionados en la sección anterior. Ellos son: 1) Identificación básica del entrevistado con cuatro preguntas; 2) Características de la vivienda actual, con diez preguntas, en su gran mayoría de selección múltiple; 3) Educación formal del entrevistado, con un total de seis preguntas. 4) La salud, el bienestar personal y familiar del vendedor informal, con seis preguntas de selección múltiple; 5) Historia laboral del vendedor con seis preguntas; 6) Información asociada con su actividad económica, con un total de veinte y tres preguntas, la gran mayoría de selección múltiple; 7) Experiencia de ahorro y crédito con tres preguntas, en esta sección las calificaciones a las preguntas van en escala likert, donde 1 corresponde al nivel más bajo, que corresponde con la intención de no iniciar ningún proceso, hasta el 5 como escala máxima, que se equipara con la intención de solicitar por ejemplo un préstamo; y 8) Esta sección corresponde a las expectativas de los vendedores informales con siete preguntas evaluadas con escala Likert también. El anexo #1, presenta la encuesta completa.

### 3.3.3. Prueba piloto

Para cumplir con este propósito, se entrevistaron 37 vendedores informales de la ciudad de Ibagué, en la misma se detectaron diversas situaciones en con respecto a la redacción de las preguntas, otras estaban asociadas con preguntas que no poseían ninguna variabilidad en sus respuestas, en otras preguntas no estaban todas las alternativas contempladas, también se evidenció la desconfianza con información sensible al entrevistado que no estaba dispuesto a brindar. Todas estas observaciones se analizaron y permitieron ajustar el instrumento que se puede ver en el anexo #1.

### 3.3.4. Fiabilidad del instrumento

Para (Kerlinger y Lee, 2002;Milton,2010; Carmines y Zeller,1979), la confiabilidad o fiabilidad, se refiere a la consistencia o estabilidad de una medida. Una definición técnica de confiabilidad que ayuda a resolver tanto problemas teóricos como prácticos de establecer el error de medición que existe en un instrumento, considerando tanto la varianza sistemática como la varianza por el

azar. Dependiendo del grado en que los errores de medición estén presentes en un instrumento de medición, el instrumento será poco o más confiable. Para (Carmines y Zeller,1979), la fiabilidad está relacionada con un experimento, prueba o procedimiento de medida, ahora, al aplicarla repetidas veces, arroja los mismos resultados.

Alternativamente (Kerlinger y Lee, 2002), definen la confiabilidad como la ausencia relativa de errores de medición en un instrumento de medida. En síntesis, un valor observado o medido es la suma de un puntaje real o verdadero más un puntaje de error, denominado error de medición (Magnusson 1978). Según (Milton,2010; Nunally y Bernstein,1995), el tratamiento dado a la confiabilidad sobre las presunciones mencionadas, se enmarca en la Teoría Clásica de las pruebas (Magnusson, 1978; Kerlinger y Lee, 2002;Carmines y Zeller, 1979).

Una técnica muy utilizada para medirla fiabilidad es el coeficiente de confiabilidad vinculado a la homogeneidad o consistencia interna, para tal efecto, se dispone del coeficiente Alpha, propuesto por Lee J. Cronbach en el año 1951. Según (Magnusson, 1978; Nunally y Bernstein,1995), el coeficiente de consistencia interna o Alpha de Cronbach, dependerá directamente de las correlaciones entre los ítems o indicadores, es decir, del grado en que los ítems midan la misma variable. Mientras más homogéneos sean los ítems, mayor será el valor de la consistencia interna para un número dado de ítems. El coeficiente que se encuentra en la mayoría de los paquetes estadísticos, viene dado por:

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left( \frac{\sum_1^n \delta_{Y_i}^2}{\delta_x^2} \right)$$

Donde  $k$  = número de ítems

$\delta_{Y_i}^2$  = sumatoria de las varianzas de los ítems

$\delta_x^2$  = Varianza de la suma de los ítems

$\alpha$  = coeficiente de alpha de Cronbach

Como se puede evidenciar en la tabla 4, el Alpha de Cronbach obtenido fue de 0.739 que según (Nunally y Bernstein,1995; Cronbach,1951), el instrumento es aceptable para el estudio que se propone.

**Tabla 4**

*Análisis de confiabilidad del instrumento*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.739	24

Fuente: Elaboración propia

### 3.3.5. Análisis de la validez

Como se mencionó anteriormente, el instrumento utilizado para la presente investigación fue una mezcla de varios estudios realizados acerca de la informalidad (PNUD,2014; Cirivi,2019, Mininterior,2020), por lo anterior y dado que el presente estudio no es de corte descriptivo, no se consideró pertinente correr dicho análisis.

## 3. Marco Teórico y Estado del Arte

### 3.1. Informalidad laboral

La informalidad ha sido una de las categorías en el mercado laboral que cada día ha venido tomando un mayor nivel de importancia dentro de los indicadores de la fuerza activa de un territorio, para el caso colombiano ha sido tal su incidencia que según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE – (2021) para el trimestre móvil que contempla la actividad entre junio y agosto de 2021, la proporción de personas ocupadas que se encuentra en esta condición fue del 46,4% para las trece ciudades principales y sus áreas metropolitanas (p.3). Lo anterior, da cuenta de la importancia de dicha condición laboral y la pertinencia del análisis en el territorio colombiano.

En este sentido, es relevante tener en cuenta la definición y los aspectos más importantes que se toman como referencia, debido a que los resultados que arroje la medición de la informalidad dependerán de la definición que se adopte, lo cual ha sido objeto de controversia ya que según la perspectiva teórica que se utilice para la aproximación entrarán en escena diferentes tipos de conceptos y que hasta el momento aún no tienen un consenso al respecto (Galvis, 2012).

Tomando como punto de partida la premisa de que la informalidad laboral hace referencia a la porción del mercado laboral que se encuentra económicamente activa pero que no cuenta con las mismas garantías de aquellos que se desempeñan en el empleo formal, es posible rastrear el origen del análisis de la informalidad “por lo menos desde la aparición de los primeros códigos laborales, fiscales y de comercio, entre otros, que buscan establecer orden, regulación y control sobre la actividad económica” (Sandoval, 2014, p.11), ya que dicho fenómeno se sobreentiende como el distanciamiento a la norma laboral.

### 3.2. Origen de la informalidad laboral

Los orígenes y acuñación de este término se remontan a las dinámicas de las economías en vía de desarrollo mejor conocidas como *Tercer Mundo*, específicamente en África, donde el

antropólogo económico Keith Hart en 1973, a la hora de realizar un análisis del mercado laboral en dicho territorio pudo observar la existencia de una sección del mercado laboral diferente al modelo de formalidad que se promulgaba en Inglaterra y en las economías desarrolladas en general (Portes & Haller, 2004). En ese sentido, se reconoció la existencia de una estructura laboral que según Hart denominó como trabajo por cuenta propia para diferenciarlo del trabajo asalariado.

A partir de Hart, el término sufrió alrededor de cuatro transformaciones considerables a manos de la Organización Internacional del Trabajo – OIT – en sus diferentes conferencias, en 1981 la informalidad pasó a asociarse con la pobreza y limitación de las empresas a la hora de acceder a factores de producción competitivos; en 1991 se reformula el concepto y pasa a hacer referencia a aquellas estructuras productivas reducidas, tales como: las familiares, unipersonales y las microempresas, que contrataban trabajo asalariado. Por otro lado, para el año 2002 la definición de informalidad se inclinó hacia la concepción general tomada como referente hasta hoy, gradualmente se empezó a relacionar el término con respecto a aquellas formas de ocupación laboral que no se encuentran registradas ante las entidades respectivas (Sandoval, 2014, p.12-13).

Sin embargo, a pesar de que la Organización Internacional del Trabajo – OIT y diferentes entidades involucradas para el análisis de estos temas tomaban a la informalidad como una situación negativa en la economía, teóricos como el economista peruano Hernando de Soto en 1989 llegaron a definir la informalidad como aquella situación a través de la cual las personas buscan independizarse de un sistema productivo que sólo favorece y brinda garantías a unos pocos, situación que él denominó como “rigidez de los estados mercantilistas”. Así, para dicho autor la informalidad surge como una respuesta de supervivencia a la falta de generación de empleos con garantías suficientes (Portes & Haller, 2004, p. 10).

### 3.3. El concepto de informalidad laboral

Teniendo en cuenta la existencia de una falta de consenso y las diferentes connotaciones que se le han dado al término de informalidad a lo largo del tiempo, es posible evidenciar la existencia de diferentes definiciones y perspectivas a partir de las cuales se ha abordado, en el siguiente cuadro se evidencian algunas de estas.

#### **Tabla 5**

*Definiciones de informalidad laboral*

---

### Definiciones de informalidad laboral

---

Autor	Descripción
Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE)	Los trabajadores informales son aquellas personas ocupadas en las empresas de tamaño igual o inferior a 10 personas, incluyendo al patrono y/o socio: i) ocupados en establecimientos, negocios o empresas en todas sus agencias y sucursales; ii) empleados domésticos; iii) jornalero o peón; iv) trabajadores por cuenta propia excepto los independientes profesionales; v) patronos o empleadores en empresas de diez trabajadores o menos; y vi) trabajadores familiares sin remuneración <sup>1</sup> .
Organización Internacional del Trabajo (OIT)	Se considera que los asalariados tienen un empleo informal si su relación de trabajo, de derecho o, de hecho, no está sujeta a la legislación laboral nacional, al impuesto sobre la renta, a la protección social o a determinadas prestaciones relacionadas con el empleo (preaviso al despido, indemnización por despido, vacaciones anuales pagadas o licencia pagada por enfermedad, etc.) <sup>2</sup> .
Edgar Feige (1990)	Abarca las actividades económicas que hacen caso omiso del costo que supone el cumplimiento de las leyes y las normas administrativas que rigen las "relaciones de propiedad, el otorgamiento de licencias comerciales, los contratos de trabajo, los daños, el crédito financiero y los sistemas de seguridad social" y están excluidas de la protección de aquellas <sup>3</sup> .
Colin Williams (2015)	El empleo informal, se refiere a trabajos que carecen de protecciones sociales o legales básicas o beneficios de empleo y se encuentran en el sector formal, el sector informal o los hogares. Derivado del sector informal, sector privado no incorporado, que

incluye empresas que no están registradas, al igual que pequeñas en términos del número de personas empleadas<sup>4</sup>.

Uribe & Ortiz (2006) Informalidad laboral hace referencia al conjunto heterogéneo de trabajadores por cuenta propia, que se dedican a lo que se denomina coloquialmente “rebusque” y aquellos trabajadores “ilegales”, que no cumplen las regulaciones institucionales porque, por ejemplo, no pagan impuestos ni registran su actividad económica<sup>5</sup>.

Alter (2012) Empleo informal a partir de dos categorías:  
***Empleo independiente informal***, que incluye: empleadores en empresas informales; trabajadores por cuenta propia en empresas informales; trabajadores familiares auxiliares (en empresas informales y formales); miembros de cooperativas de productores informales (donde existen).  
***Empleo asalariado informal***: los empleados contratados por empresas formales o informales sin contribuciones de protección social, o contratados como trabajadores remunerados en hogares. Es más probable que los siguientes tipos de trabajos asalariados sean informales: empleados de empresas informales; trabajadores ocasionales o jornaleros; trabajadores temporales o a tiempo parcial; trabajadores del hogar remunerados; trabajadores a contrata; trabajadores no registrados o sin declarar; trabajadores industriales a domicilio (también llamados trabajadores subcontratados)<sup>6</sup>.

García (2010) - Legal 1 Trabajadores informales son aquellos que no hacen contribuciones a salud y pensión<sup>7</sup>.

García (2010) - Legal 2 Trabajadores informales son aquellos que no tienen acceso a un salario legal o a los beneficios de la seguridad social<sup>8</sup>.

---

<sup>1</sup> Guataquí *et al*, 2010, p.91, <sup>2</sup> Calderón, 2018, p. 54, <sup>3</sup> Portes & Haller, 2004, p. 11, <sup>4</sup> Calderón, 2018, p.58., <sup>5</sup> Uribe & Ortiz, (2006), p. 21, <sup>6</sup>p. 7, <sup>7</sup>y <sup>8</sup>p. 9

**Fuente:** Elaboración propia.

### 3.4. Enfoques teóricos de la informalidad laboral

Con respecto a los enfoques teóricos a partir de los cuales se aborda el análisis de la informalidad laboral, gran cantidad de autores<sup>1</sup> coinciden en afirmar que existen sólo dos vertientes teóricas de las cuáles se han derivado diferentes aproximaciones: a saber, la perspectiva Institucionalista y la Estructuralista. Sin embargo, Quejada *et al* (2014) exponen la existencia del enfoque dualista, neoclásico y ortodoxo como enfoques de análisis adicionales a los mencionados.

#### 3.4.1. La Teoría Estructuralista del sector informal

El enfoque estructuralista aborda el análisis de la informalidad a partir de la innovación en la economía, esto es, el análisis se sustenta en la premisa de que existen características estructurales en los mercados de la economía los cuales los hacen modernos y más productivos mientras que los sectores tradicionales se quedan rezagados, lo que se refleja en bajos niveles de productividad (Uribe & Ortiz, (2006), p.21).

En ese orden de ideas, el análisis anterior supone la existencia de dos mercados, el primero en el que las condiciones laborales son óptimas y se tienen todas las garantías de un empleo formal, lo cual es precedido por la alta productividad del sector; por otro lado, se encuentra un mercado donde las condiciones laborales son precarias o es escaso que se den. En medio de estos dos se produce una segmentación laboral que aumenta las disparidades en cuanto a la remuneración laboral y las condiciones, lo cual también puede ser explicado por la entrada a escena de barreras que impiden la movilidad de los trabajadores (Uribe & Ortiz, 2006). Dicho proceso de fragmentación sumado a las barreras de movilidad del trabajo desemboca en que los trabajadores que no logren ubicarse en el sector más desarrollado se vean en la obligación de recurrir a la informalidad o en su defecto al desempleo.

Teniendo en cuenta los presupuestos de la teoría estructuralista y la causa de la informalidad por esta vía, surge un planteamiento complementario que busca dar una explicación de las limitaciones a la movilidad del factor trabajo entre sectores y las diferencias en los

---

<sup>1</sup> Uribe & Ortiz, (2006), Uribe *et al* (2006), García (2010), Jiménez (2012), Galvis (2012), Núñez & Gómez (2008).

ingresos laborales, tomando como referencia la existencia de instituciones laborales; dicho análisis hace referencia al estudio de los Mercados Internos de Trabajo – MIT.

La teoría de los MIT es una vertiente estructuralista que se centra en explicar las fallas ocurridas en el mercado laboral a causa de la innovación de sector respecto de otro, para esta teoría en el sector modernizado “las asociaciones de empleados, los sindicatos, y las convenciones colectivas regulan la contratación y el ascenso laboral, de tal manera que terminan presionando las remuneraciones laborales hacia arriba”<sup>2</sup> (Uribe *et al*, 2006, p. 222). Sin embargo, como la presencia de este tipo de mercados se limita sólo a uno de los sectores (el sector informal, poco desarrollado no está sujeto a este tipo de regulaciones debido a que los niveles de competitividad del mismo son muy altos y no es posible regularlo fácilmente), el proceso de segmentación se sigue dando y el flujo de trabajo hacia el sector formalizado se encuentra restringido tal como en la visión estructuralista principal. De manera más precisa, el Mercado Interno de Trabajo se resume en lo siguiente:

Empresa u otra unidad administrativa que se caracteriza por tener escalas de puestos de trabajo. Éstos están protegidos, a excepción de los del puerto de entrada, de las presiones competitivas del mercado, en el sentido de que los salarios y el empleo se rigen por reglas y procedimientos administrativos y no son determinados por las fuerzas de la oferta y la demanda. (McDonnell & Brue, 1997, p. 537; Uribe *et al*, 2006, p.223).

La existencia de estos mercados presupone un aumento en la brecha entre los dos sectores ya que al existir variedad de garantías, regulaciones y productividad en el sector primario, los patrones se ven motivados a capacitar a su fuerza laboral con el fin de generar mayores niveles de crecimiento; situación contraria a lo que sucede en el mercado secundario en el cual no existen garantías para la acumulación lo que se traduce en la falta de incentivos para la acumulación de capital humano (habilidades y destrezas, procesos de aprendizaje).

En términos generales, a partir de la teoría estructuralista, la informalidad laboral encuentra su explicación en la incapacidad de la economía por ocupar la mano de obra disponible luego de un proceso de modernización dado en un sector, por lo cual la mano de obra sobrante se ve inmersa en la informalidad o el desempleo y; la existencia de Mercados Internos de Trabajo sólo en el sector modernizado y formalizado supone un aumento en la brecha

---

<sup>2</sup> (Harris y Todaro, 1970; Doeringer y Piore, 1971, 1975; Piore, 1975, 1980; Taubman y Wachter, 1986; Tokman y Klein, 1996).

entre dichos sectores, profundizando las desigualdades tanto en ingresos como en garantías laborales.

Estudios empíricos realizados en torno a esta teoría toman como variables explicativas de la informalidad los niveles de desempleo, la estructura sectorial, los niveles de capital físico contemplados, la acumulación de capital humano y el grado de desarrollo tecnológico (García, 2010).

### 3.4.2. El enfoque Institucionalista

Como contraparte a la visión estructuralista, entra a escena la teoría Institucionalista del mercado informal que según la evidencia empírica en la actualidad se acepta de manera general. Esta teoría sostiene que las causas de la informalidad laboral no tienen su razón de ser en las estructuras de la economía, sino que esta condición laboral se da por cada una de las decisiones que toman los agentes económicos, esto es que, los involucrados prefieren permanecer en el mercado informal en lugar de asumir los costos de transacción que le impone el Estado le impone a la empresa; dichos costos involucran gravámenes, parafiscales, requerimientos sanitarios y todos los demás conceptos que exigen la legislación vigente (Uribe & Ortiz, 2006). En ese sentido, a partir de esta perspectiva no es la economía la que genera distorsión en el mercado laboral, sino que es el Estado con sus cobros el que las genera.

Según Jiménez (2012) una de las explicaciones del crecimiento del sector informal a partir de esta perspectiva se dará en la medida en que el Estado sea incapaz de hacer cumplir sus normas, es decir, si el ente gubernamental es capaz de ejercer un control en cuanto de la evasión de las diferentes imposiciones que realice a las firmas, el sector informal no podrá aumentar y no habrá oportunidad para que el empresario entre en esa condición; lo contrario sucedería si existiera incapacidad para hacer cumplir la normatividad (p. 119). Por tanto, el sostenimiento del sector informal depende netamente del Estado y su injerencia.

Otra explicación del crecimiento de la informalidad bajo un enfoque institucionalista la proporciona Loayza (1994, 1997)<sup>3</sup>, quien expone como los costos de transacción en los sectores formal e informal pueden llegar a ser condicionantes de la decisión de evasión. En términos generales:

---

<sup>3</sup> citado en Jiménez (2012).

Mientras en el sector formal los costos laborales son altos, en el informal son superiores los costos de capital. Sin embargo, reconoce que, al elegir la informalidad, las desventajas radican en la imposibilidad de acceder a los beneficios de programas públicos que favorecen a las actividades desarrolladas bajo el sistema legal. (Loayza, 1994:1997; Jiménez, 2012, p. 119)

En términos generales, bajo el enfoque institucionalista el crecimiento del mercado informal dependerá de las decisiones de los agentes (firmas) y de la capacidad del Estado para hacer cumplir sus normas, regulando a su vez el crecimiento del mismo. Así, estudios empíricos realizados con base a esta teoría toman como variables explicativas del incremento de la informalidad las medidas que se toman para garantizar el recaudo fiscal, la medición del grado de calidad de las instituciones gubernamentales y el tipo de medidas que se empleen con respecto a la inspección del empleo (García, 2010, p.5).

#### 3.4.3. Enfoque dualista

Este enfoque de análisis complementario hace hincapié en la influencia cultural que se dio desde las economías desarrolladas hacia las en vía de desarrollo, de manera específica a los presupuestos de la teoría de la dependencia, la cual sostiene que las economías en desarrollo están relegadas a la producción de materias primas o bienes primarios, poco intensivos en capital humano y con bajas remuneraciones; mientras que las economías desarrolladas se especializan en la producción de bienes intensivos en tecnología, mano de obra calificada y niveles de productividad crecientes. Todo lo anterior deja a las economías en vías de desarrollo en una situación de precariedad laboral que la fuerza laboral se ve en la necesidad de optar por la informalidad como único medio de obtención de ingresos para garantizar la supervivencia. En términos generales, la corriente dualista define la informalidad como:

(...) residuos de los modos de producción precapitalistas, que han sobrevivido hasta nuestros días. Otros como un fenómeno nuevo, creciente y relacionado directamente con la pobreza: frente al escaso desarrollo de la economía en países en desarrollo, que no logran absorber toda la mano de obra en el mercado formal, entonces los trabajadores buscan garantizar su supervivencia generando su propio empleo informal. (Miranda & Rizo, 2010, p.11)

#### 3.4.4. Enfoque Neoclásico

Este enfoque aborda el análisis de la informalidad recogiendo planteamientos de la teoría económica clásica, de manera específica se argumenta que bajo los presupuestos de la Ley de Say (que plantea que toda oferta genera su respectiva demanda) no es posible que exista una escasez de vacantes o barreras en el mercado laboral que impidan que el mercado se vacíe y todos los individuos se ubiquen laboralmente. Por el contrario, este enfoque sostiene que la no ocupación de los individuos se deberá a sus propias decisiones con base a la información disponible, razón por la cual el nivel de empleo puede darse según mercado laboral cumpla o no con sus expectativas. En términos generales, “los agentes escogen voluntariamente entre sus opciones: participación o inactividad, empleo o desempleo, trabajo formal o informal; etc. Esto con base en la maximización del bienestar sujeto a las restricciones, tiempo disponible, dotaciones iniciales de riqueza y de capital humano” (Quejada *et al*, 2014, p. 8).

Ante este enfoque es posible observar la irrelevancia de las estructuras del mercado y de las instituciones ya que las decisiones de inserción al mercado laboral dependerán única y exclusivamente de los individuos, la decisión básicamente se tomará con respecto a las preferencias por ocio o consumo particulares a cada individuo. Así, la informalidad laboral del individuo dependerá de dos decisiones: la de entrar al mercado laboral (donde podrá ser empleado o desempleado) y la escogencia del sector en el cual ocuparse (formal o informal) (Uribe & Ortiz, 2006).

#### 3.4.5. Enfoque Ortodoxo

Desde una perspectiva analítica este enfoque se asimila a la teoría institucionalista ya que el análisis radica en la capacidad del Estado para incrementar o disminuir los niveles de informalidad en un territorio dependiendo de que tan altos sea los gravámenes que se impongan y su nivel de autoridad para hacer cumplir las normas que se estipulen. En ese sentido, según Cimoli *et al* (2006) la permisividad del fisco en cuanto a la regulación del mercado laboral a través de la definición de los derechos de propiedad y su protección además de las decisiones que se tomen flexiblemente con respecto a la reglamentación y cumplimiento de la misma podrían llegar a garantizar la disminución del empleo informal (p.91).

#### 3.5. Factores que inciden en la informalidad en el mundo, América latina y Colombia

Teniendo en cuenta las diferentes variables que son consideradas a la hora de analizar la informalidad laboral tomando como referente cualquiera de las teorías expuestas anteriormente,

diferentes académicos se han interesado por analizar a partir de la información disponible identificando de manera precisa cuáles son aquellos factores que propician la existencia de informalidad laboral en los territorios.

Para el caso colombiano Arenas (2015) establece que existe heterogeneidad en cuanto a los factores que determinan la informalidad en cada territorio y que esta puede presentarse de forma parcial dependiendo de cada caso (las empresas pueden ser informales en cierto grado de informalidad para evadir obligaciones financieras). En ese sentido, a partir de la revisión de diferentes estudios de caso para el territorio identifica siete factores que determinan la informalidad en el país, a saber: 1. La imposición de barreras por parte del sector formal para que los trabajadores puedan laborar en él, lo que desemboca en una incompatibilidad entre la oferta y demanda laboral ya que hay trabajadores muchos buscando empleo, pero sus cualificaciones no se ajustan a los perfiles requeridos; 2. La existencia de características socioeconómicas ligadas a la oferta laboral, dentro de las que se destacan el género, la edad, el nivel educativo, la experiencia, los ingresos, la carga familiar, etc.; 3. Características de las firmas tales como nivel educativo del gerente, el tamaño de la empresa y sus ingresos, sector económico dentro de que se desempeña, productividad, manejo de la contabilidad y finanzas, entre otros.

El factor número 4. Está ligado a la reglamentación existente en el país en materia de formalidad tales como el salario mínimo, aportes a salud y pensión, gravámenes como el impuesto de renta, de Industria y Comercio, IVA y predial, pago de parafiscales y demás costos de transacción asociados a la formalización de la empresa. El 5. Da cuenta del desequilibrio en el mercado laboral producido por la imposición de un salario mínimo superior al salario que puede pagar el mercado, lo cual desemboca en la migración de los trabajadores que profundizada por otros factores (como el conflicto armado interno) aumenta el exceso de oferta laboral sin que la demanda se haya modificado. 6. La decisión del individuo de pertenecer a uno u otro sector dependiendo de los incentivos y utilidad que le reporte cada uno.

El 7. Factor puede ser considerado como uno de los más importantes y es el referente a las características de la economía, de manera específica el ciclo económico dependiente de las dinámicas económicas y sociales por las que atraviese el territorio, así “Algunos estudios encuentran que la informalidad presenta comportamientos pro-cíclicos y otros contra-cíclicos, es decir cuando la economía se encuentra en épocas de recesión aumenta la informalidad y en épocas de auge ésta disminuye y el caso contrario” (Arenas, 2015, p.17-18).

En el escenario Latinoamericano Jiménez (2012) analiza el comportamiento de la informalidad laboral para un grupo de países del continente: Colombia, Paraguay y Perú como países de bajo-medio ingreso y, Brasil, México, Uruguay y Venezuela como países de alto-medio ingreso concluyendo que la informalidad puede ser enfocada por un enfoque mixto, es decir a partir de variables de corte estructuralista e institucionalista. A partir del análisis concluyó que el sector informal ha venido tomando mayores niveles de participación en las economías en vía de desarrollo y que los factores asociados al aumento de la población en las ciudades, el aumento de la tasa de desempleo, los costos laborales futuros de un despido y la participación del salario mínimo en el PIB per cápita y, la percepción de corrupción en el país, se destacan como aquellos factores que guardan una relación positiva con la generación e incremento de la informalidad laboral de estas economías.

En cuanto a la esfera internacional, Sandoval (2014) a partir de un análisis de la informalidad para una muestra de países industrializados con respecto a países en vía de desarrollo logra identificar una serie de “causas próximas<sup>4</sup>” que explican la existencia de informalidad laboral a saber: *el crecimiento del desempleo*, que aunque en algunos casos puede considerarse aislado a la formación de la informalidad puede explicarla debido a la necesidad de los individuos por la percepción de ingresos ante un panorama de desocupación. Las *migraciones internacionales de la población* que gracias a las facilidades existentes en la actualidad en materia de movilidad además de diferentes sucesos en materia política y social que hacen hincapié en que las causas de movilidad son diferentes entre los países del primer y tercer mundo; producen desequilibrios en el mercado laboral que llevan a los individuos que se encuentran dentro del exceso de oferta laboral a insertarse en las actividades informales como medio de subsistencia.

Por otro lado, las *migraciones intranacionales* desde las zonas rurales hacia los centros poblados urbanos han ocasionado la sobrepoblación en los segundos, lo cual se traduce en exceso de oferta de trabajo y aumento en la generación de la informalidad. Así mismo, la *complementariedad de la actividad económica formal e informal* ha ocasionado que el sector informal subsista e incluso aumente gracias a que la demanda de los bienes o servicios que

---

<sup>4</sup> El autor las denomina como causas próximas debido a que a pesar de que están ligadas al sistema productivo fluctúan de acuerdo a la coyuntura de la economía y, debido a su temporalidad sujeta a las dinámicas económicas pueden denotarse como estacionales, reversibles y de durabilidad variable.

proveen proviene del mercado informal; en términos generales, existe cierto grado de promoción y respaldo de las diferentes actividades que se desarrollan en este mercado gracias a la dependencia que el sector formal tiene de estas. Ahora bien, el *exceso de normas y leyes que se aplican a la actividad económica* han evidenciado propiciar el surgimiento de la informalidad ya que en la medida en que estos costos sean crecientes, las empresas que optarán por la informalidad (y el empleo informal) serán cada vez mayores.

Así como el exceso de leyes propicia la informalidad, la *laxitud en la aplicación de normas y leyes* desempeñará un papel importante ya que la capacidad y autoridad que tenga el Estado para hacer cumplir sus dictámenes será trivial para facilitar el crecimiento o disminución de la misma. Aunque también entra escena la posibilidad de que exista *informalidad por razones políticas*, lo cual halla su razón de ser en el hecho de que los gobiernos pueden tomar un comportamiento permisivo (en cuanto las sanciones con respecto a la informalidad) en épocas en las que necesiten contar con la aceptación del público, como en tiempos de elecciones. Además, la *corrupción de funcionarios* o de las mismas instituciones del Estado contribuye al aumento y mantenimiento de la informalidad ya que a través de sobornos se negocia con diferentes funcionarios con el fin de que exista una relajación en el cumplimiento de las normas, situación usual en los países del tercer mundo.

### 3.6. Sector informal

La noción de sector informal nace en el momento en que empieza a hablarse de informalidad en la economía, la primera vez que dicho concepto se empleó fue a mediados de los años 70 por parte de la Organización Internacional del Trabajo con el fin de dar una explicación a la existencia de actividades no legales que los agentes realizaban con el fin de obtener ingresos para sobrevivir (Hilasaca & palacios, 2018). Sin embargo, hacia 1993 este concepto se redefinió en la Decimoquinta Conferencia de Estadísticos del Trabajo por la OIT a través de una resolución en la que estableció que:

El sector informal puede describirse en términos generales como un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo – en los casos en que existan – se

basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales. (OIT, 1993; Hilasaca & palacios, 2014, p. 4)

Según Uribe *et al* (2006) a pesar de la importancia que ha tenido este sector dentro de las economías su definición aun es objeto de controversia. En términos generales, las opiniones alrededor del concepto de sector informal varían debido a dos razones, en primer lugar, la heterogeneidad de los trabajadores que se catalogan dentro de este, ya que son diversas las actividades económicas que se desarrollan bajo esta concepción; por otro lado, la existencia de diferentes visiones teóricas en torno al tema dificulta dicha labor. Dentro de los principales enfoques teóricos se encuentran: aquellos que abordan este sector como aquel en que se producen los menores ingresos y por tanto sus trabajadores son pobres; aquellas que miden este sector a partir del incumplimiento de las regulaciones establecidas y, una tercera perspectiva que busca combinar a las dos anteriores

Sin embargo, a partir de la definición proporcionada por la OIT es posible entender al sector informal como aquel conformado por aquellas actividades consideradas ilegales en cuanto al cumplimiento de las regulaciones establecidas por las entidades pertinentes, según Antunes (2004) citado en Calderón (2018) dichas actividades se sirven de la participación de trabajadores inmersos en actividades de baja capitalización, viven de su fuerza de trabajo y en la mayoría de los casos se desenvuelven en actividades relacionadas con el sector de los servicios tales como sastrería, fontanería, jardinería y, ventas ambulantes de productos de consumo inmediato.

Teóricamente, este sector se ubica dentro de lo que según Feige (1990) citado en Portes y Haller (2004) se denomina genéricamente como *Economía subterránea*, la cual abarca la economía ilegal (producción de bienes y servicios ilícitos), la economía declarada (caracterizada por la evasión de normas tributarias), la economía no registrada (entendida como aquella en la que los agentes económicos omiten información en sus declaraciones de ingresos) y, la economía informal que se caracteriza por la omisión del cumplimiento de las normas que dirigen las "relaciones de propiedad, el otorgamiento de licencias comerciales, los contratos de trabajo, los daños, el crédito financiero y los sistemas de seguridad social" y están excluidas de la protección de aquellas (Feige, 1990; Portes y Haller, 2004, p. 11).

### 3.7. Comercio informal

Teniendo en cuenta las definiciones y aspectos teóricos abordados anteriormente es posible definir que el comercio informal está ligado a aquellas actividades de intercambio realizadas en el mercado bajo las condiciones que son inherentes a la informalidad tales como la desregulación estatal, la falta de garantías que asegura la ejecución de actividades en el sector formal que en muchos casos puede llegar a sugerir incluso la falta de un establecimiento comercial, entre otras. En términos generales, el comercio informal abarcará aquella condición social en la que se desarrollan actividades económicas que, si bien no están reguladas bajo la injerencia del Estado, pueden llegar a estarlo por mecanismos basados en la confianza mutua, solidaridad o amenaza de exclusión social si se transgrede las normas laborales socialmente establecidas (Portes y Haller, 2004).

Para el caso colombiano la evidencia empírica ha demostrado que este fenómeno es más persistente en las zonas periféricas del país que tradicionalmente se han caracterizado por ser las menos prósperas, según el análisis de Galvis (2012) las tasas de informalidad suelen ser más bajas en las ciudades ubicadas en la región que agrupa a las ciudades con mayor producción del país (Cali, Medellín, Bogotá y Bucaramanga) lo que indica que las ciudades más pequeñas, donde la actividad económica está menos regulada y en la que los niveles de producción más bajos, la informalidad es un fenómeno persistente.

A partir de los diferentes análisis empíricos que se han realizado al respecto del tema, Perry et al (2008) lograron identificar de manera precisa tres subcategorías de agentes principales que se desenvuelven a diario bajo esta forma de comercio, a saber, Trabajadores, Microempresarios y empresas. En la categoría de trabajadores se incluyen aquellos individuos que preferirían ubicarse en un trabajo que les brinde todas las garantías que posee un trabajo formal; aquellos trabajadores que renunciaron a su empleo con el fin de emprender su propio negocio con el fin de obtener mayores ingresos y en algunos casos evadir los gravámenes respectivos y; aquellas personas que abandonan su empleo con el fin de ubicarse en uno que les permita dividir su tiempo entre la obtención de ingresos y las labores del hogar.

En la categoría de los microempresarios se incluyen aquellos individuos que bajo este tipo de organización no tienen acceso a las ventajas que provee el sector formal y a las posibilidades de crecer y obtener los ingresos considerables, debido a las barreras impuestas por el gobierno en materia de gravámenes y reglamentaciones. Por último, bajo la figura de empresas se incluyen aquellos agentes que evaden las obligaciones tributarias o declaran sólo una parte de

la información que poseen para no pagar lo que le corresponde debido a la falta de autoridad del Estado con respecto al cumplimiento de las normas establecidas.

Uno de los principales actores del comercio informal son los vendedores ambulantes, estos agentes tal como afirma Cimadevilla (2007) realizan actividades comerciales lícitas sirviéndose de medios que teóricamente son consideradas ilícitos por el no cumplimiento de todas las obligaciones que deben tener según el Estado aquellos que se dedican a dichas actividades. La razón por la que dichos comerciantes se ubican en este sector se debe a que no pueden ingresar al mercado formal debido a lo considerable de los costos en los que se debe incurrir para poder ingresar, situación a raíz de la cual los empresarios y personas con pocos ingresos se ven relegados a la informalidad, así “la informalidad es entonces una situación en la cual la gente quiere trabajar legalmente pero no puede” (p.12).

### 3.8. Vendedores informales – ambulantes

Este tipo de vendedores de protagonistas en el comercio informal son aquellos que se dedican al comercio de sus bienes y servicios enfrentándose cada día a diferentes escenarios, tipo de público, condiciones climáticas y diferentes imprevistos ante los cuales debe tener una capacidad de adaptación considerable si quiere llevar a casa el sustento del día a día, según Saldarriaga *et al* (2016) las características principales de este tipo de comerciantes giran en torno a:

- Su forma de operación se basa en negocios que pueden catalogarse como clandestinos debido a que carecen de la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), Cámara de Comercio y demás entes de control que regulan la actividad mercantil en el territorio colombiano y catalogan como formal el desarrollo de la misma.
- Incluyen una diversidad tan grande de actividades comerciales que es de difícil agruparlos de acuerdo a la estructura de sus negocios y los bienes y servicios que proveen.
- Su escenario de operación es principalmente la vía pública, ya que no por lo general el nivel de ingresos que obtienen no son suficientes para contar con un establecimiento físico o local comercial en el cual ubicarse de forma constante.

- Este tipo de negocios se administran de forma empírica de acuerdo al conocimiento que el comerciante va obteniendo de la actividad y el entorno día a día.
- La actividad que se realiza se compone principalmente de una o dos personas (dependiendo de la cantidad de mercancía que manejan), las cuales a su vez son las encargadas de todas las actividades administrativas del negocio ambulante, esto es: “la manera planear, controlar, buscar los recursos, vender, prestar un servicio al cliente, manejo de caja, control de calidad, apropiación de un espacio público y promociones” (Saldarriaga *et al*, 2016, p. 164).
- Como la mayoría de estos negocios son móviles, el comerciante es el encargado de proveer los insumos, adelantar los procesos de producción en caso de ser necesario y, limpiar la estructura en la que ubica su mercancía con el fin de que a la hora de realizar el proceso de venta todo se encuentre listo para brindárselo al cliente.
- La estrategia comercial se centra principalmente en el intercambio de mercancía de consumo masivo, por ejemplo, licores, telecomunicaciones, entretenimiento, comida chatarra entre otras que se encuentran día a día y que son de fácil obtención; así como mercancía acorde a la temporada del año, la cual consideran puede ser de fácil comercio (juguetería en navidad, útiles escolares a inicio de año, disfraces a mediados de octubre, etc.).
- Su horario laboral se rige por aquellas horas de alto flujo de circulación de personas y su localización se inclina hacia lugares de alta concentración de personas, decisiones que toma el comerciante con el fin de garantizar que su mercancía sea comercializada y se puedan obtener los ingresos esperados en el menor tiempo posible.
- La principal estrategia de mercadeo del vendedor informal se basa en el *mercadeo intuitivo*, esto es, su forma de interactuar con el cliente con el fin de garantizar la venta del producto que este comercia se construye tomando como referencia la experiencia adquirida durante todo el tiempo que este lleva ejerciendo la actividad y de lo que ha podido concluir a partir de la observación del entorno en el que se ha venido desempeñando. Este tipo de mercadeo inherente a este tipo de comercio tiene un trasfondo cultural a partir del cual se ha consolidado, en términos generales:

Este mercadeo está asociado a sus orígenes, es decir, la cultura donde nace, las costumbres de la región, las tradiciones de la zona y la informalidad; normalmente se evidencia en plazas de mercado, salidas de eventos, universidades, territorios empresariales o dentro de los barrios, siempre caracterizados por estar ubicados en la vía pública y al aire libre. (Ardila *et al*, 2010; Saldarriaga *et al*, 2016, p. 165)

- El proceso de capacitación y transmisión del conocimiento se da por medio de la interacción social entre el comerciante y quienes laboran con él (empleados, amigos cercanos o familiares) a través de conversaciones del día a día en las que se comparten las experiencias, el tipo de intercambios realizados y, las prácticas de mercadeo utilizadas para vender los productos que se han aprendido en el ejercicio diario de la actividad.
- Este tipo de unidades de comercio tienden a ser particulares ya que cada una se moldea y produce de acuerdo con el estilo de vida del comerciante, sus hábitos y las necesidades generadas dentro del entorno en el cual se encuentran y la mercancía que comercializa.
- El comerciante se encarga de analizar la experiencia del cliente a la hora de adquirir el bien o servicio que este provee con el fin de garantizar la probabilidad de que este vuelva a su establecimiento; para esto se sirve del ofrecimiento de descuentos, promociones, servicios adicionales y del conocimiento de la opinión del producto por parte del cliente.

A raíz de lo anterior, es posible observar la cantidad de disyuntivas a las que se enfrentan a diario este tipo de comerciantes además de los diferentes factores que no están a su control y a los que se enfrentan y están expuestos todo el tiempo como las condiciones climáticas, la inseguridad del sector, etc. En consistencia, es posible observar las desventajas que se encuentran en el sector informal con respecto a los empresarios que tienen la posibilidad de contar con un establecimiento de carácter formal, ya que las disparidades no sólo se dan con respecto a las condiciones de precariedad laboral en el sector sino que se extienden hasta la percepción de ingresos considerablemente inferiores, diferentes niveles de pobreza que se traducen en el aumento de la vulnerabilidad de quienes se desarrollan alrededor de estas actividades.

### 3.8.1. Tipología de vendedores informales

Teniendo en cuenta la diversidad de actividades dentro de las cuales se desarrollan los vendedores informales – ambulantes, Saldarriaga *et al* (2016) dan cuenta de una categorización que puede servir de insumo a la distinción entre unos y otros, la cual se presenta en la tabla 2.

**Tabla 6**

*Tipos de vendedores ambulantes*

<b>Tipología de vendedores ambulantes</b>	
<i>Tipos de productos: ¿Qué venden?</i>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comida: frutas y vegetales.</li> <li>• Alimentos preparados.</li> <li>• Dulces y golosinas.</li> <li>• Helados y paletas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cigarrillos y fósforos.</li> <li>• Periódicos y revistas.</li> <li>• Bienes manufacturados (ropa, calzado).</li> <li>• Bienes de segunda mano (electrodomésticos, vajilla).</li> </ul>
<i>Ubicación geográfica del vendedor ambulante: ¿Dónde venden sus productos?</i>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sistema de mercados al aire libre en áreas designadas en días designados (mercadillos y mercado de pulgas).</li> <li>• Concentración de vendedores en áreas particulares legitimadas por el uso y por entidades de control territorial según la región (centro de la ciudad, parques o plazoletas en áreas residenciales, universidades y plazas de mercado).</li> <li>• Esquinas y aceras de la ciudad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Espacios públicos de alto tráfico (estaciones del metro, paradas de autobuses, acopios de taxi).</li> <li>• Sitios de construcción.</li> <li>• Complejos deportivos.</li> <li>• En el hogar o ventas de ventanilla.</li> </ul>
<i>Infraestructura de la venta ambulante: ¿qué muebles utilizan para vender sus productos?</i>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Canastas o Blades puestos en el piso o que se cargan en la cabeza o en el cuerpo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bicicleta.</li> <li>• Carrito que se empuja con ruedas.</li> <li>• Venta ambulante sobre ruedas.</li> </ul>

- 
- Mantas u otro material esparcido en el suelo.
  - Bancos o mesas.
  - Puerta o ventana de una residencia.
  - Carpas fijas, puestos o kioscos.
- 

*Grado de formalidad laboral: ¿trabajo independiente o dependiente?*

---

- Autoempleados independientes: con o sin empleados.
  - Empleados dependientes: asalariados para otros vendedores ambulantes o comerciantes al mayoreo o al menudeo.
  - Trabajadores semiindependientes (agentes por comisión).
- 

**Fuente:** Saldarriaga *et al* (2016), p. 162-163.

A partir de lo anterior es posible tener una aproximación de algunas de las actividades realizadas por este tipo de vendedores que (tal como se mencionó anteriormente) son demasiado diversas, se realizan por diferentes medios, a diferente tipo de público en algunos casos y, por un número diferente de personas; con el común denominador de la exposición a la hostilidad de las calles, baja percepción de ingresos que varían de un día a otro y la falta de condiciones laborales dignas.

Por otro lado, de acuerdo a la expectativa de percepción de ingresos que tenga cada uno de los empresarios involucrados es posible establecer qué tipo de comercio informal se está desempeñando los cuales según Miranda & Rizo (2010) pueden ser subsistencia o rentabilidad.

El comercio informal de subsistencia puede entenderse como la búsqueda de ingresos por parte de aquel sector de la población que se caracteriza por bajos niveles de escolaridad, pocos recursos económicos y acceso al crédito restringido; los cuales se ven en la necesidad de realizar actividades de comercio al menudeo entre otras con la única finalidad de proveer un sustento a sus familias. Este sector de la población por lo general no logra percibir ingresos superiores a un salario mínimo y se ubican en los estratos socioeconómicos más bajos por lo cual es necesario que más de un miembro del grupo familiar contribuya en la generación de ingresos ya que en caso de no hacerlo no sería posible garantizar el mínimo de subsistencia para el núcleo familiar debido a la poca posibilidad de acceso a un trabajo mejor remunerado incluso en el mismo sector informal.

En ese orden de ideas, con respecto al comercio informal de rentabilidad es posible interpretar este como aquel que realizan diferentes agentes por voluntad propia (caso contrario al anterior en el que la necesidad los lleva a realizarlo), en este caso las actividades se realizan con el fin de obtener un mayor nivel de lucro a partir del establecimiento de negocios independientes que le reportan al individuo mayor utilidad e ingresos que laborar en el sector formal por lo cual desisten de este. En este escenario también se produce la evasión de gravámenes, pero esto es realizado por voluntad propia ya que el negocio es capaz de generar los ingresos suficientes para cumplir dichos rubros, pero como se busca la mayor obtención de ingresos el individuo percibe el pago de impuestos como una falta de percepción de estos.

Así, es posible identificar la actividad comercial en este sector no sólo se clasifica con respecto a la actividad que se realice y los medios que se emprendan para ello, sino que además entran a escena factores como la necesidad o decisión que determinan si esta se realiza con fines lucrativos o con el fin de garantizar el mínimo de subsistencia de un sector poblacional determinado.

### 3.8.2. Tipos de vendedores informales

En Colombia, el marco normativo se ha encargado de otorgar de manera precisa una clasificación de los tipos de vendedores informales que se pueden encontrar en el territorio, a pesar de que dicha clasificación se puede visualizar como a partir de generalidades permite obtener una aproximación de este fenómeno con mayor precisión. Así según el artículo 3° de la Ley N° 1988 del 2 de agosto de 2019<sup>5</sup> los vendedores informales se clasifican en:

**a) Vendedores Informales Ambulantes:** Los que realizan su labor, presentan diversas expresiones artísticas o prestan sus servicios recorriendo las vías y demás espacios de uso público, sin estacionarse temporal o permanentemente en un lugar específico, utilizando sus capacidades, un elemento móvil portátil o su propio cuerpo para transportar las mercancías;

**b) Vendedores Informales Semiestacionarios:** Los que realizan su labor recorriendo las vías y demás espacios de uso público, estacionándose de manera transitoria en un lugar, con la facilidad de poder desplazarse a otro sitio distinto en un mismo día, utilizando

---

<sup>5</sup> “Por la cual se establecen los lineamientos para la formulación, implementación y evaluación de una política pública de los vendedores informales y se dictan otras disposiciones”.

elementos, tales como carretas, carretillas, tapetes, telas, maletas, cajones rodantes o plásticos para transportar las mercancías;

**c) Vendedores Informales Estacionarios:** Son las personas que para ofrecer sus bienes o servicios se establecen de manera permanente en un lugar determinado del espacio público, previamente definido por la respectiva autoridad municipal o distrital, mediante la utilización de kioscos, toldos, vitrinas, casetas o elementos similares;

**d) Vendedores informales periódicos:** Realizan sus actividades en días específicos de la semana o del mes, o en determinadas horas del día en jornadas que pueden llegar a ser inferiores a las ocho horas;

**e) Vendedores informales ocasionales o de temporada:** Realizan sus actividades en temporadas o períodos específicos del año, ligados a festividades, o eventos conmemorativos, especiales o temporadas escolares o de fin de año. (Congreso de Colombia, 2019, p. 1-2).

A partir de dicha clasificación el gobierno ha podido identificar de manera precisa cuáles son los escenarios en los que se presentan con mayor precisión este tipo de comercio, las épocas en las que se presenta con mayor o menor frecuencia, las eventualidades en que se presentan más y la periodicidad de las mismas a tomando como referente el contexto en el que se desarrollan. En ese orden de ideas, todo lo anterior ha servido de insumo para la construcción de políticas enfocadas en este sector con el fin de incentivar la legalización de las actividades realizadas bajo esta figura a partir de subvenciones y otros incentivos; además los esfuerzos se han encaminado en la búsqueda de la mejora de las condiciones laborales, de ingresos y en general la calidad de vida de las personas que se desenvuelven en la informalidad, en especial para el caso de aquellos individuos que realizan estas actividades debido a la necesidad de supervivencia.

### 3.8.3. Características de los vendedores informales

En un esfuerzo por analizar con más detalle la dinámica de este tipo de vendedores se han realizado diferentes análisis empíricos con el fin de obtener una caracterización más aproximada a la realidad de aquellos individuos que se dedican a las actividades. En ese sentido el análisis de Galvis (2012) para las áreas urbanas de Colombia logró identificar nueve características asociadas a la informalidad que pueden proporcionar un perfil de caracterización de los vendedores informales, a saber:

1. A estas actividades se suelen dedicar las personas de bajos ingresos que laboran en locales comerciales pequeños y se radican en ciudades ubicadas en la periferia del país.
2. Suelen ser en su mayoría mujeres.
3. En muchos casos las personas dedicadas a estas actividades son los jóvenes debido a que las tasas de desempleo en este sector de la población suelen ser mayores; sin embargo, en estas actividades también suelen ocuparse aquellas personas en edad de jubilación que no lograron obtener un sustento para esa etapa del ciclo de vida (pensión).
4. Con respecto al estado civil, el análisis arrojó que las personas que más se dedican a estas actividades son aquellas que se encuentran solteros, aunque esto puede depender del contexto y del estrato socioeconómico del individuo.
5. En cuanto la composición del hogar, en las familias donde hay un mayor número de menores de edad (personas económicamente dependientes) son más propensas a estar involucradas en este tipo de actividades debido a que demandan más recursos económicos para manutención, salud, educación, etc.
6. Entre más tiempo se haya encontrado el individuo en búsqueda de empleo sin obtener resultados positivos, más probable es que la persona se vea en la necesidad de incurrir en la realización de actividades de esta índole.
7. Los vendedores informales suelen ser en su mayoría personas con niveles educativos muy bajos o nulos, debido a que esto supone una barrera muy notoria para el acceso a un empleo formal en el que se requieren cualificaciones y experiencia relacionada.
8. Las actividades que más se desarrollan bajo esta figura son aquellas que se realizan por cuenta propia en familia ya que como generalmente son familias de pocos recursos es necesaria la involucración de toda la familia en la actividad productiva con el fin de obtener mayores ingresos y garantizar la supervivencia.
9. Si se realizara una clasificación por sectores productivos, el sector de servicios sería aquel en el que existen mayores procesos de intercambio informal, así las personas que se dedican a la reparación de relojes, prestan servicios de jardinería, de reparación de

zapatos, lavado de muebles, por mencionar algunas son aquellas actividades que se realizan en mayor medida de manera informal y/o ambulante.

A partir de lo anterior, puede apreciarse que las características sociodemográficas son aquellas que definen en mayor medida la dedicación de los colombianos hacia actividades de carácter informal, resultados que, se encuentran en línea con el análisis de Quilaguy & Chaves (2020) quienes al caracterizar a los vendedores informales de alimentos ubicados en el espacio público de la Unidad de Planeamiento Zonal – UPZ – Chapinero lograron identificar que: la mayoría de las personas dedicadas a estas actividades son mujeres (61,5% de las personas entrevistadas), las edades en las que se dedican a estas actividades se encuentran entre los 20 y 64 años; la mayoría de estos vendedores se encuentran solteros (36,5%) y en unión libre (30,8%), la mayoría sólo tienen secundaria como mayor nivel educativo alcanzado (46,2%) seguido de la primaria (32,7%), el 73,1% viven en arriendo, no cotizan a pensión (94,2%), están afiliados al Plan Obligatorio de Salud en Colombia – POS – (76,9%), el 40% pertenecen al estrato 2, reportan unos ingresos entre \$500.000 y \$1.000.000 (40,4%), el 25% reportó que de sus ingresos dependen dos personas, su jornada laboral oscila entre las 31 y 40 horas a la semana (28,8%) y llevan desempeñándose en dichas actividades durante un tiempo de alrededor de 5 a 10 años (30,8%).

### 3.9. Políticas públicas en vendedores informales y su impacto

Teniendo en cuenta la relación del sector informal con el cumplimiento de las diferentes normativas impuestas por el Estado, en cuanto al papel de sus agentes como evasores el fisco se ha enfocado en la búsqueda e implementación de diferentes políticas que disminuyan las cifras de evasión, incentiven a la formalización, mejora en las condiciones laborales (Salud, pensión y todas las prestaciones sociales establecidas) con el fin de mejorar la calidad de vida de las personas involucradas.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que las actividades económicas realizadas en el marco del comercio informal no sólo tienen implicaciones en materia de evasión tributaria, según enuncian Saldarriaga *et al* (2016), la invasión del espacio público y la implementación adecuada de los lineamientos sanitarios en la comercialización de aquellos productos que lo requieren, han estado en la mira de las entidades gubernamentales como problemáticas a

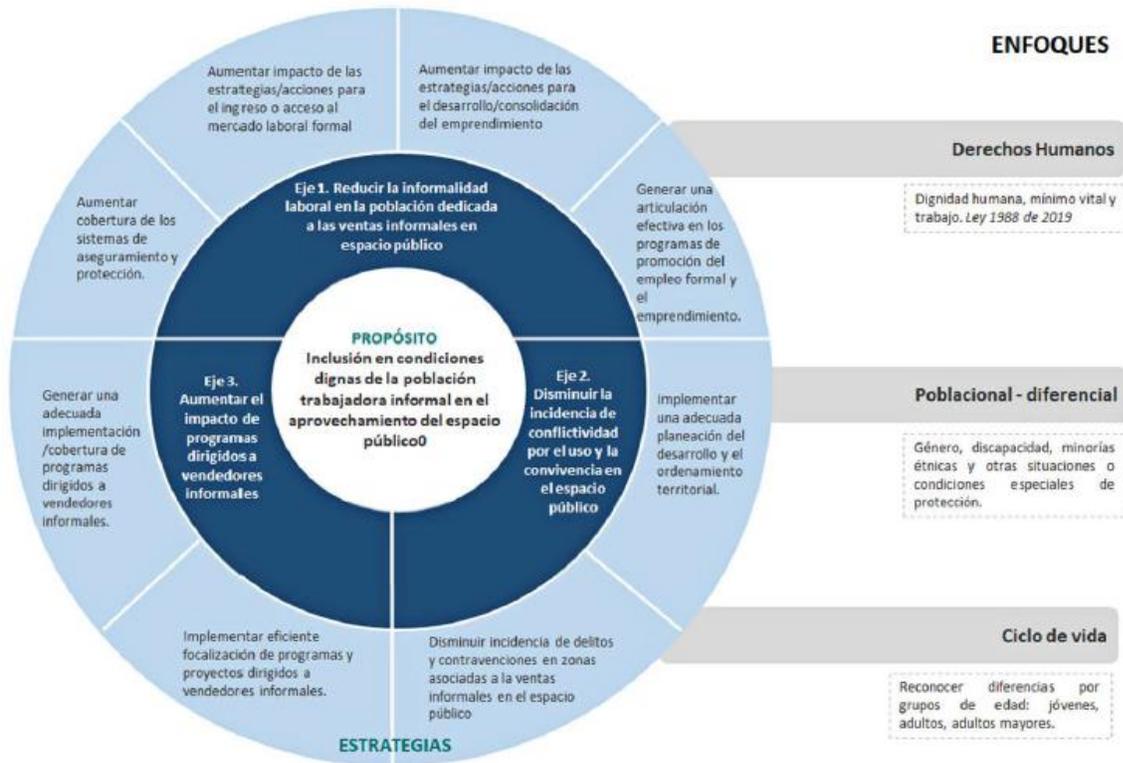
solucionar, así la implementación de políticas se ha enfocado a tratar situaciones que giran en torno a que:

Al ser negocios que abusan de los servicios públicos como el agua, la luz y la energía, son señaladas como actividades económicas que están al margen de la ilegalidad. Esto se debe a que no cuentan con los recursos suficientes para garantizar la correcta manipulación de alimentos, productos o servicios; sus estándares de calidad son bajos y son tildados como peligrosos para el consumo de las personas. Asimismo, al apropiarse sin ningún permiso del espacio público, de aceras, carreteras, y demás son obligados a pagar extorsiones o ser desmantelados dificultando su correcto funcionamiento y rentabilidad. (Saldarriaga *et al*, 2016, p.169)

Todo lo anterior sumado al análisis estadístico que da cuenta de la participación tan considerable que ha tenido el porcentaje de personas ocupadas en la informalidad durante estos años que ha estado cerca del 50% del total de la población ocupada en el país ha encendido las alarmas y evidenciado la necesidad de poner en marcha estrategias que contribuyan a un mejor control de las problemáticas que genera el comercio informal en Colombia. Así, el gobierno nacional aunó esfuerzos y puso en marcha la construcción de una política pública de vendedores informales a partir de la ley 1988 de 2019 y cuya versión digital fue publicada el 24 de julio del 2020. Los ejes y enfoques principales de esta se presentan de forma sintética en la figura 2.

## **Figura 2**

*Propósito, Ejes, Estrategias y Enfoques de la Política Pública*



**Fuente:** Ministerios del Interior y del Trabajo, 2020, p. 58.

Como se puede evidenciar en la figura, todos estos ejes temáticos han sido trabajados tomando como referente aquellas situaciones que resultan ser más problemáticas con respecto al desarrollo de las actividades informales, lineamientos que ya tenían sus bases en la ley 1988 en la cual se establece que las políticas deben encaminarse hacia:

- La búsqueda garantizaría la obtención de un mínimo vital de subsistencia para todos los trabajadores a partir de la facilitación a oportunidades laborales en el sector formal.
- Generar espacios de capacitación en diversas áreas del conocimiento con el fin de aumentar las cualificaciones de esta población.
- Vincular a los vendedores informales en proyectos productivos que les permitan ubicarse mejor laboralmente.
- Implementar Locales Comerciales de Interés social – LCIS – que permitan que los vendedores ambulantes puedan tener un espacio propio en el cual realizar sus actividades comerciales.

- Poner en marcha procesos de seguimiento a través de los cuales sea posible llevar un control de los avances y mejora en la calidad de vida de los involucrados y, en caso de que no se produzcan iniciar un proceso de búsqueda de soluciones.
- Promover la investigación con respecto a este sector de la población con el fin de buscar soluciones más eficientes que se ajusten a las necesidades de esta población.
- Conformar un registro de los vendedores informales con el fin de tener una caracterización más precisa de esta población y conocer la cuantía de estos, para así proponer planes de acción que tengan mayor impacto.
- Facilitar espacios que sean más seguros para el desarrollo de estas actividades.
- Implementar herramientas de reconocimiento de los vendedores informales registrados, tales como carnets.

Es importante tener en cuenta que además de la propuesta de estos ejes de trabajo, en cada territorio se realizan propuestas de acuerdo a las necesidades que se observen; por ejemplo el análisis la política pública de los vendedores informales para el caso de la comuna 11 de Medellín realizado por Rebolledo (2020), da cuenta de la adopción de distintas políticas para los vendedores informales de este territorio durante la gestión de diferentes alcaldes cuyos impactos han girado en torno a la generación de 12.911 empleos a partir de la inversión tanto nacional como extranjera, la intervención de 2.797 empresas informales bajo un enfoque de especialización inteligente, la capacitación e inserción de jóvenes y adultos equivalente al 51% de la población contemplada, disminución de la participación del desempleo juvenil, ampliación del 30% en la vinculación laboral a través de una agencia pública de empleo dentro de lo que se destaca: la vinculación de 57 personas con discapacidad, de 693 personas en condición de vulnerabilidad y, 3020 jóvenes sin experiencia laboral.

En ese sentido, es importante destacar que el desarrollo de políticas bien encaminadas puede tener resultados positivos y una mejora en las condiciones de las personas dedicadas a la actividad informal, dentro de los logros adicionales enunciados por Rebolledo (2020) se destaca el acompañamiento de 6.520 emprendimientos en sus diferentes etapas, la intervención de 3.744 empresas en sus diferentes etapas de desarrollo y la generación de 4.837 empleos enfocados en Ciencia, Tecnología e Investigación.

### 3.10. Antecedentes de estudio de los vendedores informales

Teniendo en cuenta la relevancia del fenómeno de la informalidad y la cantidad de personas que se dedican a estas actividades, en especial la venta informal; diferentes académicos se han enfocado en analizar, caracterizar y describir las problemáticas asociadas el estudio de este fenómeno en la actualidad en diferentes territorios.

Orduz & Dimas (2020) en su análisis de los factores que inciden en el empleo informal de Villavicencio se encargaron de caracterizar socioeconómicamente a los vendedores informales de este municipio estableciendo que existen alrededor de 250 vendedores que realizan sus actividades en el espacio público del centro de la ciudad ubicados en sectores en los cuales las autoridades han sido permisivas y no han puesto mayores obstáculos a la realización de sus actividades comerciales enfocadas en la venta de comidas, ropa calzado a través de establecimientos estacionarios y semiestacionarios.

En este análisis se observó que la mayoría de personas dedicadas a estas actividades son mujeres, el rango de edad más presente es entre los 15 a 25 años, los ingresos diarios oscilan entre los \$41.000 y \$60.000 pesos por día, los riesgos a que se enfrentan a diario tienen que ver con la variabilidad del clima, la probabilidad de desalojo de la zona en que se ubican por parte de las autoridades o por otros vendedores para ocupar sus plazas. Otros factores importantes que se derivan de este análisis fue la identificación de las fuentes de financiación de estas actividades dentro de las cuales se destacan los recursos propios y los paga a diario; además se identificó de la población analizada el 32% no alcanza a reunir los ingresos necesarios para cubrir sus necesidades básicas y el 64% alcanza escasamente a cubrir dichos rubros sin tener la oportunidad de gastar en otras cosas como ocio y demás.

Otros análisis que se han dedicado a la caracterización de este tipo de comerciantes se destacan los de Escobar *et al* (2020) para los vendedores ambulantes de la zona central del área metropolitana de Bucaramanga y de Salazar & Vargas (2014) con respecto a los vendedores informales dedicados a la venta de productos de miscelánea en la zona central del distrito de Buenaventura.

Rincón & Soler (2015) tomaron un enfoque descriptivo para estudiar la perspectiva socioeconómica de los vendedores informales en la localidad de Chapinero en la ciudad de Bogotá pudiendo apreciar que estas se realizan como una salida a la crisis económica generada por la apertura económica (firma de acuerdos comerciales con otros países), las crisis agrícolas y

la guerra en el país; factores que han desembocado en la migración masiva de personas del campo hacia la ciudad profundizando la dinámica de desempleo en el sector formal. También realizaron una caracterización sociodemográfica de este tipo de vendedores y expusieron que una de las mayores problemáticas a las que se enfrentan es a la dependencia de los préstamos otorgados por los denominados “gota a gota”.

En cuanto a las condiciones del entorno en el cual se desenvuelven a diario los vendedores informales Torres (2019) se enfocó en analizar las condiciones socioeconómicas de los vendedores informales de la ciudad de Bucaramanga tomando como referente el análisis de las condiciones de vida de los vendedores con respecto a la inseguridad, inestabilidad, nivel de riesgo, persecución policial y el entorno familiar en el que se desenvuelven día a día; además realiza un análisis de las condiciones de formalización y agremiación existentes en la ciudad a partir de los recursos disponibles para la formalización, la capacitación y el apoyo institucional que recibe este sector.

Otra línea de análisis se enfoca en el estudio de diferentes políticas implementadas a partir de las diferentes problemáticas observadas en las comunidades, para el caso de la recuperación del espacio público invadido por este tipo de comerciantes para la realización de sus actividades en la ciudad de Bogotá se encuentra el trabajo de Velásquez (2013) que analiza el impacto de la política pública de recuperación y manejo del espacio público enfocado a la reubicación de los vendedores ambulantes en kioscos fijos concluyendo que dicha política presenta resultados mixtos debido a que existen limitaciones ligadas a debilidades del modelo implementado por cobertura e individualismo, las fallas funcionales de los kioscos, su ubicación inadecuada, mantenimiento inadecuado, problemas con la red de distribución de la información y, fallas en la capacitación y desarrollo de proyectos, dentro de los más relevantes. En esa misma línea de análisis Jiménez (2019) realiza un estudio de las políticas para el manejo de la informalidad de los vendedores ambulantes para el periodo 2008-2015 contrastando el manejo que se le ha dado a la problemática en los planes de desarrollo de los alcaldes que ejercieron durante dicho periodo.

Para el sector de Córdoba en Medellín, Echeverry *et al* (2020) se sirven de la metodología de observación y aplicación de encuestas con el fin de caracterizar a la población de vendedores informales y las necesidades económicas que presentan los cuales se enfrentan a extensas jornadas laborales, el clima y la atención al público de diferentes sectores de la población

llegando a la conclusión de que las condiciones de los vendedores son precarias y que además existe abandono por parte del Estado y sus entidades.

En el escenario internacional este fenómeno también se ha analizado por diferentes académicos como es el caso de Garza (2011), Segura (2013), Dócles (2017) y, Souza & Bustos (2017). El primer análisis, centrado en la venta callejera de tacos en Monterrey-México da cuenta de que esta actividad representa alrededor del 40% del comercio informal y que las principales razones por las que las personas se vinculan a estas actividades giran en torno a los niveles de escolaridad y los ingresos percibidos por la realización de esta actividad; el segundo análisis realizado para el caso de Costa Rica toma como eje central la actitud del comprador (es decir, las razones por las cuales el público opta por adquirir productos en el mercado informal), concluyendo que sus preferencias se inclinan a la adquisición de productos en este escenario debido a las facilidades que proporciona en materia de economía (precios más reducidos), cercanía a sus lugares de tránsito frecuente, lo llamativo de los productos, la calidad en la atención del vendedor (amabilidad) y la variedad de productos que se ofertan por estos medios (que pueden ir desde ropa y calzado hasta a electrodomésticos, juguetes, comestibles, etc.).

El análisis de Dócles (2017) para las ventas callejeras en París a partir de un análisis descriptivos y la aplicación de entrevistas a una muestra de esta población concluye que el aumento en los últimos años de este comercio se ha dado debido al aumento de los flujos migratorios como consecuencia de las crisis económicas en los diferentes territorios lo cual también ha propiciado el fortalecimiento de las relaciones interpersonales entre los vendedores a través del intercambio cultural, de bienes, valores, normas e identidades a raíz de la diversidad de procedencias. Por último, el análisis de Souza & Bustos (2017) para el caso del comercio informal en Santiago y Concepción en Chile se basó en un proceso de caracterización en el que se identificó la magnitud del comercio callejero a lo largo del territorio que presenta un patrón de expansión, la cuantía de trabajadores involucrados en estas actividades, sus patrones de comportamiento y la relación de sus actividades con la ocupación del espacio público. Además, este estudio se extiende hasta el análisis de los tipos de informalidad y la participación informal de este tipo de vendedores con respecto a la cantidad de trabajadores urbanos para una muestra de países pertenecientes a América Latina.

#### 4. Diagnóstico socioeconómico de los vendedores informales del Departamento de Tolima

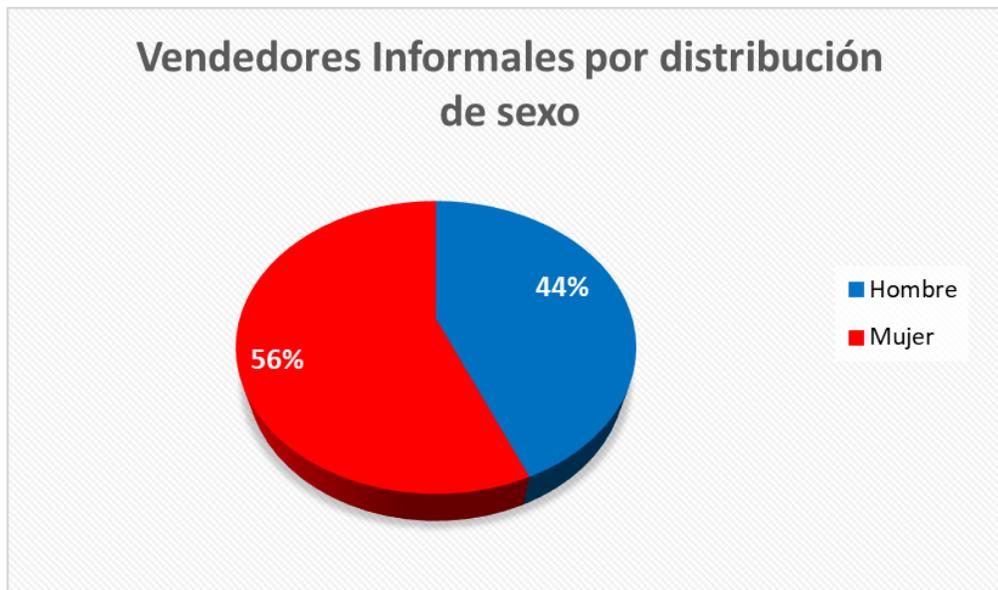
Los siguientes resultados corresponden a una muestra de 424 encuestas aplicadas a los vendedores informales del departamento del Tolima.

##### 4.1. Identificación

En esta sección se presentan las características personales de los vendedores informales del departamento del Tolima.

#### **Ilustración 1**

*Vendedores Informales distribuidos por Sexo*



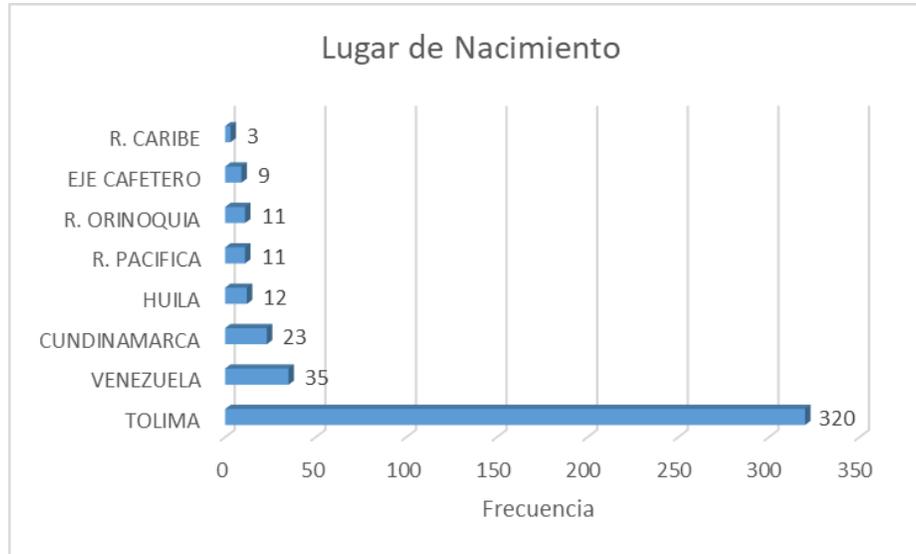
Fuente: Elaboración propia.

Con respecto a los resultados del estudio, se puede observar que el 56% de los vendedores informales son mujeres, mientras que los hombres representan el 44% de los comerciantes como lo muestra la ilustración 1. Este resultado mantiene la tendencia nacional, ya que según los resultados del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), para el trimestre móvil junio-agosto de 2021 muestra que el 47,6% de la proporción de ocupados informales eran mujeres y el 45,4% hombres, demostrando así que el fenómeno de la informalidad en Colombia se presenta con una mayor participación de las mujeres.

Adicionalmente, estos resultados son consistentes con lo planteado por Galvis (2012), donde en su estudio de las áreas urbanas de Colombia planteó una caracterización del vendedor informal, y encontró que la mayoría de los vendedores informales son mujeres, mostrando el enfoque de género que presenta esta condición en el país.

## Ilustración 2

### *Lugar de Nacimiento de los Vendedores informales*



Fuente: Elaboración propia.

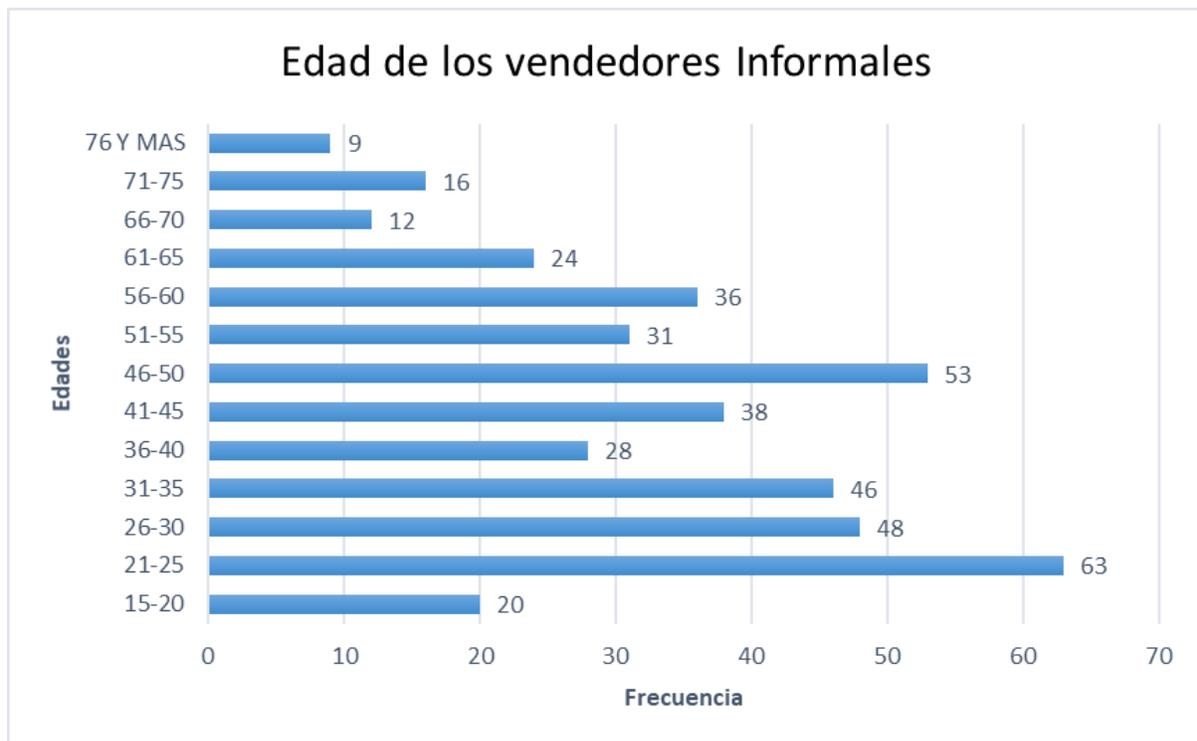
Con respecto al lugar de nacimiento de los vendedores informales, se identificó que 320 de los 424 vendedores encuestados son nacidos en el departamento del Tolima como lo muestra la ilustración 2. Además, se evidencia que el fenómeno migratorio ha tenido una influencia en el comercio informal del departamento del Tolima, donde hay 35 personas que nacieron en Venezuela y se encuentran como vendedores informales en el departamento a causa de la crisis económica de su país, de igual manera, se manifiesta que los departamentos cercanos al Tolima como son Cundinamarca y Huila las personas migran en busca de alternativas laborales, pero al no encontrar un aparato productivo eficiente se quedan en la economía informal en el departamento.

Lo anterior, puede demostrar los efectos del fenómeno migratorio que ha presentado el país durante los últimos años, puesto que desde el 2015 se ha tenido un crecimiento en la población venezolana que habita en Colombia, llegando a la cifra de 1.771.237 venezolanos para diciembre

de 2019 (Migración Colombia,2020). Este fenómeno ha tenido una mayor influencia en el empleo informal, como nos muestra el informe de Banrep (2019) donde la tasa de informalidad migrante ha crecido en 0,18 p.p., demostrando así que la población venezolana ha generado aumentos en la informalidad del país.

### Ilustración 3

*Edad de los vendedores informales*



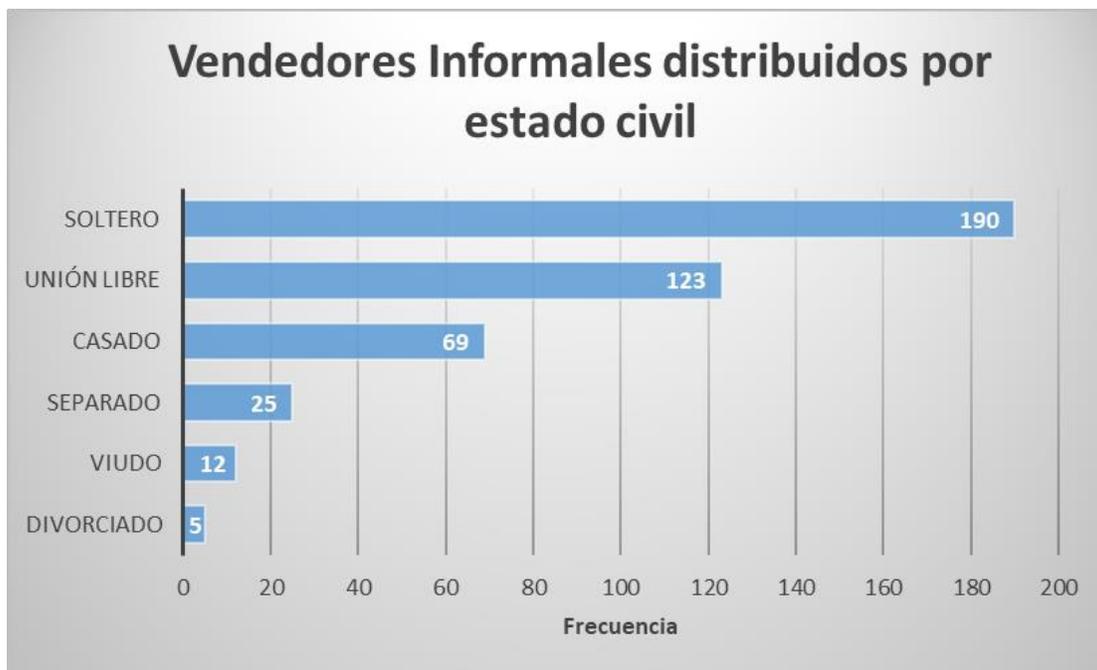
Fuente: Elaboración propia.

A partir de la información recolectada, es posible observar que en las edades comprendidas entre los 15 a 35 años, hay 177 de los 424 vendedores informales encuestados, lo que permite establecer que en su mayoría los vendedores informales son jóvenes. Por otra parte, se puede evidenciar que entre los 46 y 60 años hay un grupo significativo de vendedores informales, específicamente 120 de ellos, por lo que se puede resaltar que esta situación no es exclusiva de los jóvenes, sino también afecta en gran proporción a la población adulta.

Con el resultado anterior, es posible observar que los vendedores informales en el Tolima cumplen con el perfil del vendedor informal obtenido por Galvis (2012), donde comprobó que los jóvenes son los que se dedican mayormente al trabajo informal. No obstante, esta relación se evidencia con las altas tasas de desempleo juvenil, como indica el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) para el trimestre julio-septiembre de 2021 con una tasa de desempleo del 20,5%, esta alta tasa de inactividad hace que los jóvenes busquen cualquier alternativa de empleo, lo que los puede llevar a la informalidad.

#### Ilustración 4

*Vendedores Informales distribuidos por Estado Civil*



Fuente: Elaboración propia.

Con referencia al estado civil de los vendedores informales, se evidencia que 190 de los 424 están solteros, lo que demuestra que el no tener grandes responsabilidades familiares y todo lo que esto conlleva, pueden llegar a tener inestabilidad laboral. Adicionalmente, hay 123 vendedores que se encuentran en unión libre y 69 que son casados, en estas dos categorías se evidencia que al tener un vínculo familiar, se ven obligados a salir al mercado laboral para la obtención de los recursos necesarios para subsistir tanto ellos como sus familias, así en muchos

casos los empleos que encuentren no cumplan con los requerimientos de ley. Por otra parte, se encuentran los separados (25), viudos (12) y divorciados (5), quienes no tienen una alta representación en la informalidad, como lo muestra la ilustración 4.

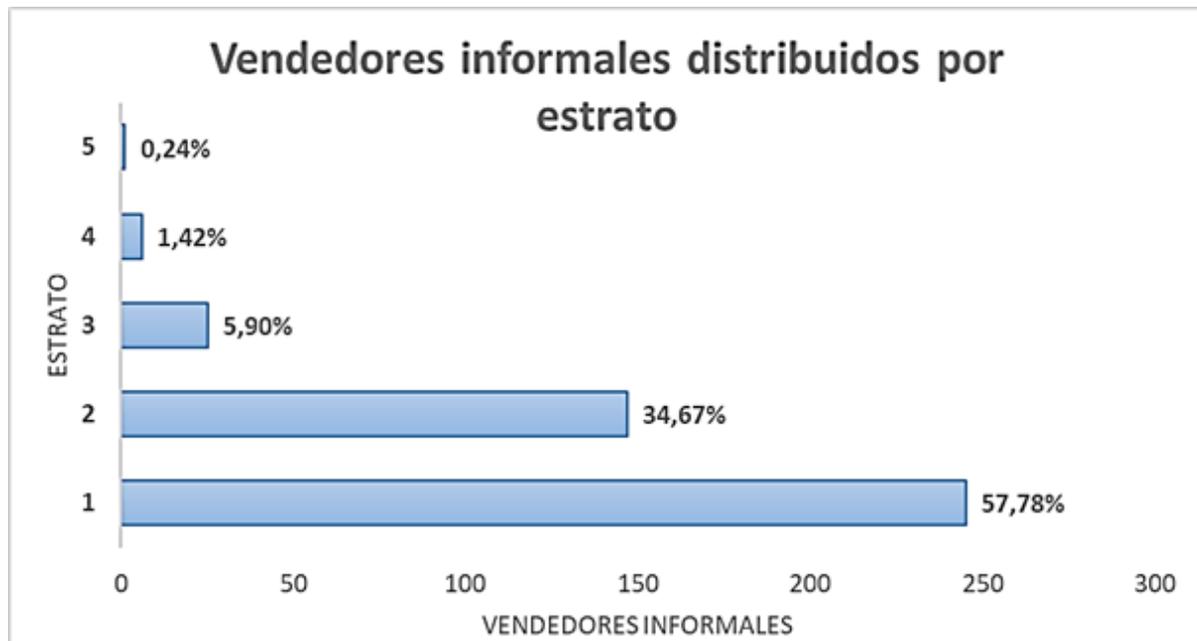
Los resultados obtenidos manifiestan lo planteado por la OIT (2015), donde realizan la caracterización del perfil de los trabajadores informales latinoamericano, y muestran que una de las principales características es que se encuentre soltero, así como se presenta principalmente en los vendedores informales encuestados en el Tolima.

#### 4.2. Características de la vivienda actual

En esta sección se pretende evidenciar las características relacionadas a la vivienda de los vendedores informales del departamento del Tolima.

#### Ilustración 5

*Vendedores informales distribuidos por estrato*



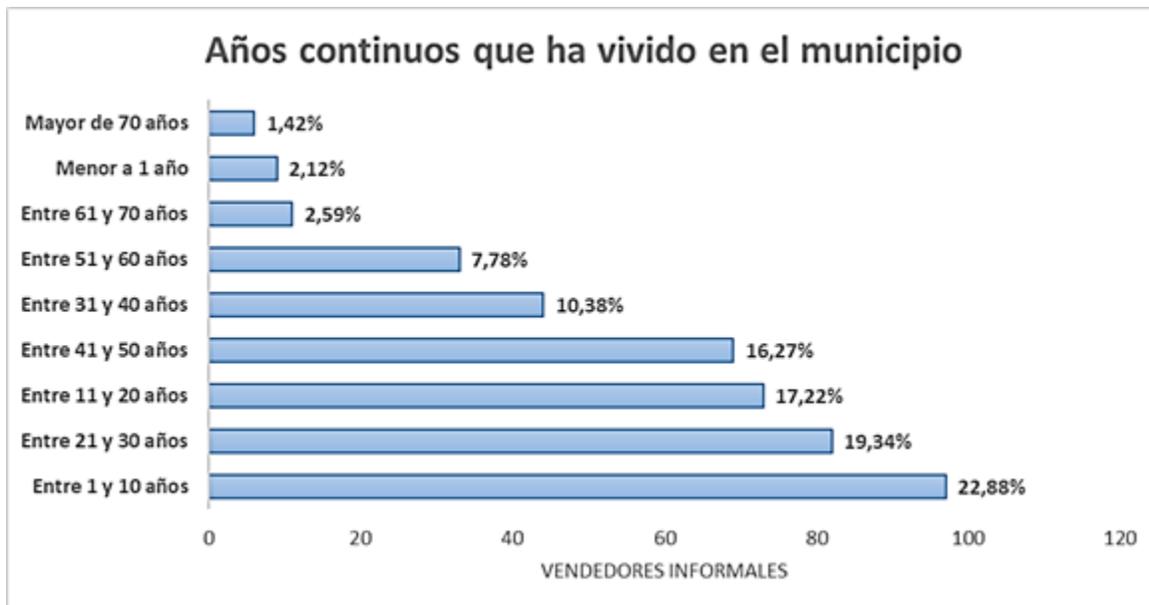
Fuente: Elaboración propia datos obtenidos de la Encuesta

Se observa que la mayoría de los encuestados pertenecen al estrato 1 y 2 con un 57,78% y un 34,67% respectivamente, como se evidencia en la ilustración anterior. De acuerdo con la clasificación del DANE (2021) denominada Estratificación socioeconómica, los vendedores informales estudiados se encuentran en los niveles “bajo-bajo” y “bajo”, deduciendo que estas personas cuentan con recursos económicos limitados lo que a su vez se refleja en una baja calidad de vida lo que a su vez contribuye que continúen en la informalidad, esto dado que como lo mencionan Baquero et al. (2018) en su informe, la informalidad tiene correlación con la capacidad de generar ingresos laborales, siendo que el 87,5% de los trabajadores informales pertenecen al quintil más bajo de ingresos.

Por otro lado, los demás vendedores ambulantes se distribuyen por estrato 3 (5,90% - Medio bajo), 4 (1,42% - Medio) y 5 (0,24%), en relación con esto se puede deducir que su calidad de vida es mejor comparada a la mayoría de la población encuestada y se puede deber a dos posibles motivos, primero que los ingresos que dejan su actividad económica pueden resultar ser más altos ya sea porque cuentan con más puntos de venta, o porque en la zona donde comercializan obtienen mayores ganancias, y/o segundo porque los demás miembros del núcleo familiar tienen otros ingresos y contribuyen en su hogar.

## Ilustración 6

*Años continuos que ha vivido en el municipio*

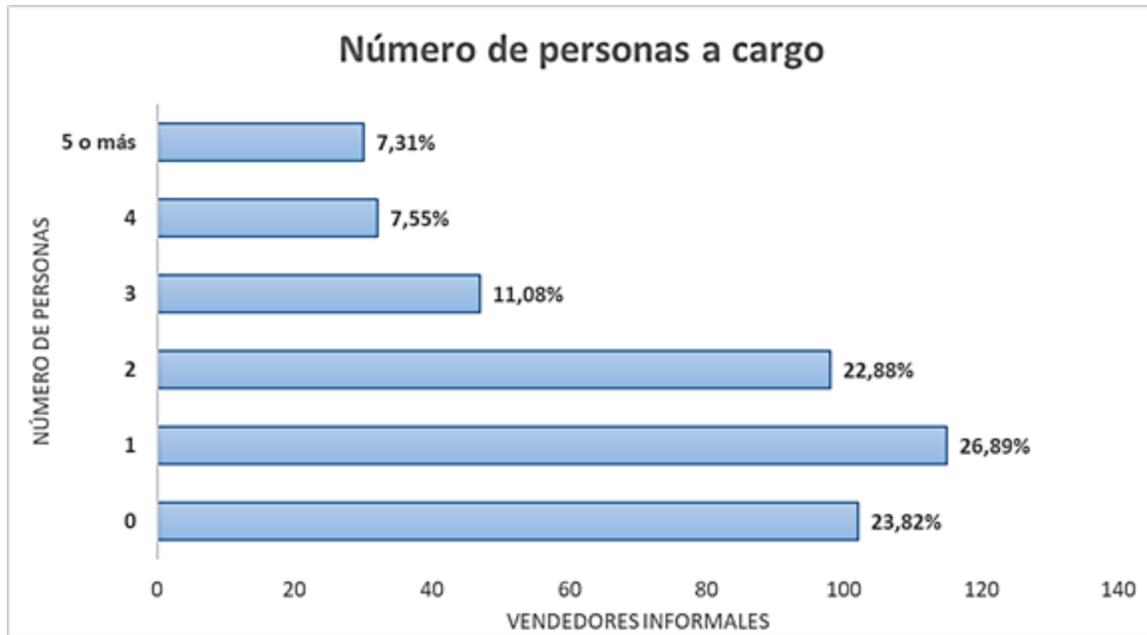


Fuente: Elaboración propia datos obtenidos de la Encuesta

En cuanto al transcurso de tiempo residencia permanente en el municipio, se evidenció que 97 de los vendedores no formales que residen de forma continua de 1 a 10 años, de estos vendedores 41 individuos (es decir el 42,26%) tienen un tiempo de permanencia entre 1 y 2 años, lo cual seguramente responde a los efectos que la pandemia del Covid-19 ha dejado, como la pérdida de empleo ocasionando un efecto migratorio, el cual sucede cuando las personas cambian de ciudad en busca de mejores oportunidades incurriendo en la informalidad. Por consiguiente, en relación al tiempo permanencia “entre 21 y 30 años”, “entre 11 y 20 años” y “entre 41 y 50 años” son las que siguen con mayor participación con un 19,34%, 17,22% y 16,27% respectivamente; del mismo modo, fue posible identificar que hay vendedores informales que tienen un tiempo continuo de permanencia de “Entre 61 y 70 años” (2,59%) y “Mayor de 70 años” (1,42%) de lo anterior podemos deducir que son un tipo de población que permanecen durante mucho tiempo en el municipio donde residen ejecutando este tipo de actividad informal, permitiendo concluir que este tipo de actividad se convirtió en su modo de vivir, lo que a su vez evidencia que estos municipios cumplen con las condiciones de habitabilidad necesarias para el desarrollo comercio informal y para la subsistencia de los mismos.

### **Ilustración 7**

*Número de personas a cargo*



Fuente: Elaboración propia datos obtenidos de la Encuesta

Se encontró que el 75,94% de las personas encuestadas tienen al menos 1 persona a cargo, mientras que solo el 23,82% no tiene ninguna, en la ilustración 7 se puede observar que la mayoría de los vendedores informales tienen entre 1 persona (26,89%) y 2 personas (22,88%) a cargo. Asimismo, es posible identificar que los demás vendedores informales cuentan con 3, 4 y 5 o más personas a cargo con un porcentaje de participación de 11,08%, 7,55% y 7,31% respectivamente.

De lo anterior, se puede intuir que los ingresos obtenidos o la mayoría de ellos son destinados para la subsistencia de ellos y sus familiares, siendo esto a su vez según Caicedo et al. (2020) un factor que puede llegar a afectar su capacidad de manejar los ingresos dado que gran parte de estas personas tienden a llevar un presupuesto sustentado en las ganancias diarias. Por otra parte, al ser ingresos de subsistencia no van a contribuir a la capacidad de ahorro de estas personas.

Del mismo modo, Salazar & Vargas (2014) en su estudio, mencionan que debido a este tipo de circunstancias, hasta el momento estas personas no lograron contar con una capacidad económica para mejorar su nivel educativo y así poder encontrar un empleo formal.

## Ilustración 8

*Es cabeza de hogar*



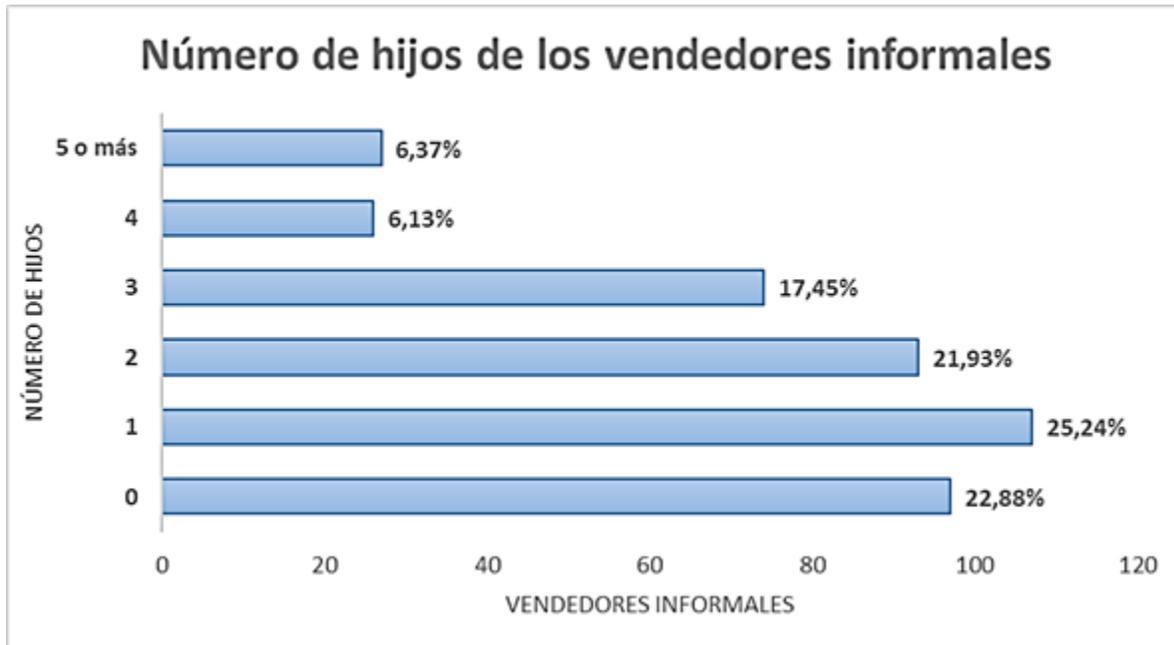
Fuente: Elaboración propia datos obtenidos de la Encuesta

Con relación a la figura de los vendedores informales como cabezas de hogar se encontró que el 68,9% lo son, lo que se traduce en que son la principal fuente de ingresos en sus hogares y en algunos casos pueden ser la única; por otro lado, la población restante que corresponde al 31,1% manifestó no ser la cabeza de su hogar lo que permite pensar que su calidad de vida puede ser mejor dado que los recursos que obtienen por su actividad no son la única fuente de dinero en sus hogares.

De igual manera, estos datos pueden servir como proxy para saber cuántas familias subsisten con ingresos provenientes de actividades comerciales no formales. Según Orduz & Dimas (2019) las personas se incorporan a este tipo de economía por distintos motivos, entre estos encontrar una mejor calidad de vida para ellos y sus familias, y recurren a este sector debido a las facilidades de entrada, a los rápidos ingresos que reciben en corto tiempo y en algunas ocasiones porque es su única oportunidad para satisfacer sus necesidades básicas; estos autores encontraron que el 32% de los vendedores informales no alcanza a reunir los ingresos mínimos para sus necesidades básicas y el 64% alcanza apenas a cubrir estos rubros sin tener la oportunidad de gastar en algo más.

**Ilustración 9**

### Número de hijos de los vendedores informales



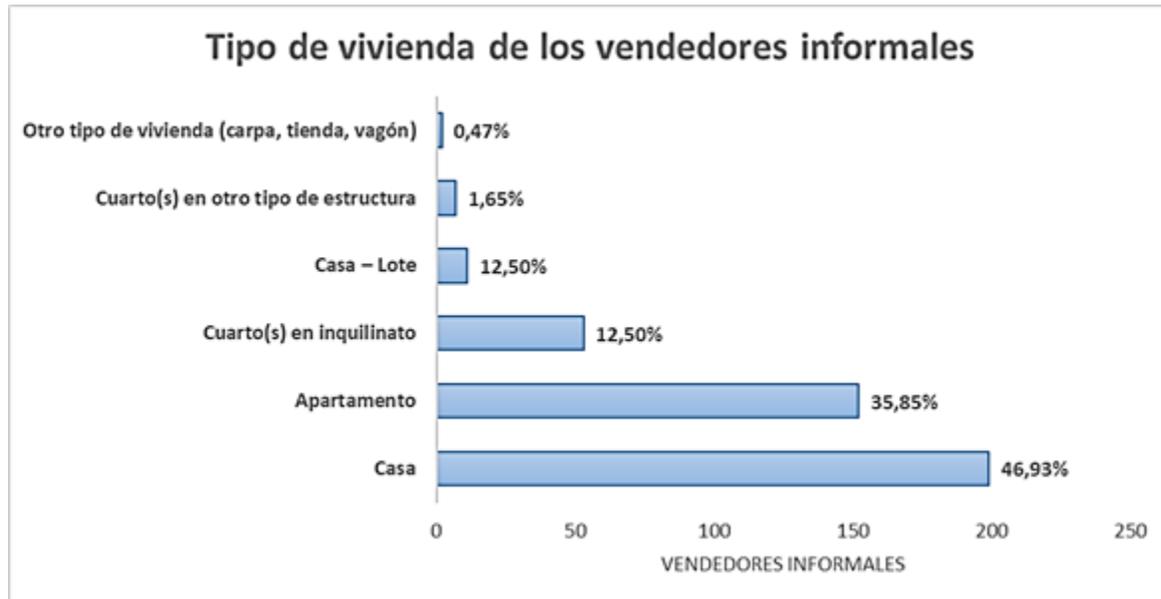
Fuente: Elaboración propia datos obtenidos de la Encuesta

En referencia al número de hijos de los encuestados, se pudo observar que 327 de 424 tienen al menos un hijo, distribuidos de la siguiente forma: 107 personas tienen con 1 hijo, 93 son padres de 2 hijos, 74 en su hogar tienen 3 hijos, 26 poseen 4 hijos y 27 cuentan con 5 o más hijos; esto quiere decir que los gastos de los vendedores informales van a ser proporcionales al número de hijos con los que cuentan en sus hogares, por ende, entre más descendencia tengan, mayores serán los ingresos que deberán obtener para cubrir sus necesidades. Por otro lado, 97 de los 424 encuestados no tiene ningún hijo, por ende, sus gastos podrán ser menores en comparación a los demás individuos encuestados.

Teniendo en cuenta lo anterior, dado que la mayoría de los vendedores informales se encuentran en un rango de edad de 15 a 35 años se puede inferir que gran parte de estos hijos son menores de edad, por lo tanto, son personas dependientes económicamente y por ello demandan más dinero que otra persona, esto contribuye a que los vendedores permanezcan en la informalidad para hacer frente a esta situación; estos resultados son consistentes con el análisis de Galvis (2012) en donde menciona que las personas con menores de edad son más propensas a estar involucradas en la informalidad debido a los gastos por cubrir como la manutención, salud, educación, etc.

### Ilustración 10

### *Tipo de vivienda de los vendedores informales*



Fuente: Elaboración propia datos obtenidos de la Encuesta

En cuanto al tipo de vivienda de los vendedores informales del departamento del Tolima, se encontró que 199 personas de los 424 encuestados viven en una casa mientras que 152 viven en un apartamento como se observa en la ilustración 10. De igual manera, estos resultados son consistentes a nivel nacional y departamental, ya que según el DANE para el Censo 2018 por tipo de vivienda en Colombia el 61,53% vive en casa y el 32,75%, apartamento, mientras que en el departamento el tipo de vivienda corresponde a el 75,49% en casa y el 20,43% en apartamento. Por otra parte, 11 de los 424 encuestados viven en una casa – lote, mientras que 60 de la población estudiada vive en un cuarto ya sea en un inquilinato (53 personas) o en otro tipo de estructura (7 personas), de igual manera se encontró que 2 vendedores informales habitan en otro tipo de vivienda como carpas, tiendas, vagones, entre otros lo que deja en evidencia cómo es su calidad de vida, según Uribe & Ortiz (2006) una de las características de los vendedores no formales es que tienen familias más numerosas y debido a esto es frecuente que exista hacinamiento, es decir, que existe una aglomeración de personas en un espacio insuficiente.

### **Ilustración 11**

*La vivienda es*



Fuente: Elaboración propia datos obtenidos de la Encuesta

Los resultados encontrados para la vivienda ocupada de los vendedores informales arrojaron que el 70,28% viven en arriendo mientras que el 25,44% cuenta con una vivienda propia, de estos una parte se encuentra totalmente pagada (19,34%), mientras que la otra la están pagando (6,13%). Lo anterior, concuerda con el estudio de Torres (2012) sobre el mercado del arrendamiento de vivienda en Colombia, el 34% de las viviendas que existen en el país son destinadas a arrendamiento, esto se debe principalmente a la baja capacidad económica de la mayoría de los colombianos.

Asimismo, se evidenció que el 2,12% de la población estudiada vive en usufructo, esto quiere decir que, aunque poseen el derecho de vivir en la propiedad no son dueños de esta, igualmente el restante 2,12% son ocupantes de hecho, es decir, que hacen uso de la vivienda sin el permiso del propietario aun si realizan algún tipo de pago a terceros por el uso de esta. Por otra parte, Herrera (2019) menciona en su investigación que 128 de los 177 encuestados pagan alquiler, además, que deben destinar 56,25% de sus ingresos para cubrir este rubro, mientras el restante es para cubrir sus necesidades básicas y la de sus familiares, debido a esto se puede inferir que muchos de los vendedores informales viven en esta condición debido a que los recursos obtenidos son insuficientes para cubrir el costo de una vivienda propia.

## Ilustración 12

*Área donde se sitúa el lugar de la vivienda*



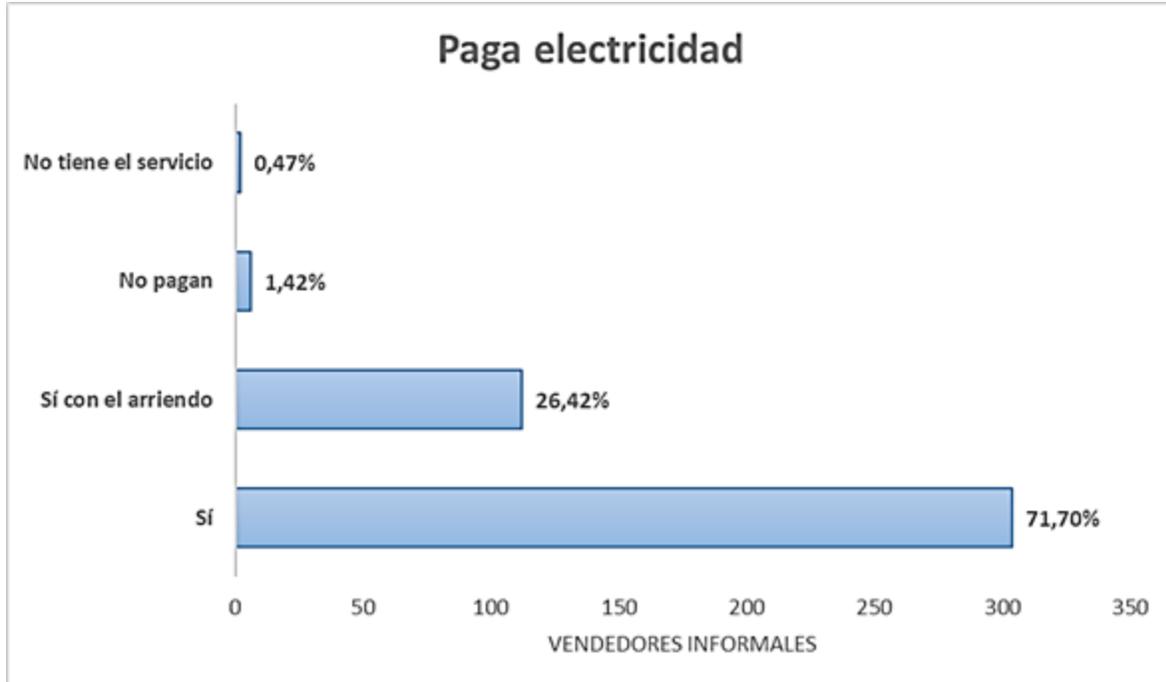
Fuente: Elaboración propia datos obtenidos de la Encuesta

En la ilustración 12 se encuentra la distribución de los vendedores ambulantes por área en donde se sitúa el lugar de la vivienda, se puede observar que la mayoría (94,34%) vive en el área urbana de los municipios estudiados, esto se puede deber principalmente a que la mayoría de comercio se encuentra en estas zonas lo cual es beneficioso para poder realizar sus ventas y disminuir costos de transporte. Por otro lado, los resultados arrojaron que el 5,66% de los encuestados viven en el área rural de sus municipios.

En línea con los resultados anteriores, según el DANE para el Censo 2018 en Colombia el 77,1% de las personas viven en cabeceras municipales, el 15,8% en rural disperso y el 7,1% en centros poblados. De igual forma, Uribe & Ortiz (2006) en su estudio mencionan que una de las características de los vendedores informales es que su origen tiende a ser más rural. Además, en el informe del Observatorio Laboral de la Universidad del Rosario denominado Perfil actual de la informalidad laboral en Colombia, hace énfasis en que el 82% de las personas que viven en el área rural pertenecen a la informalidad. (El Tiempo, 2018)

### **Ilustración 13**

*Paga electricidad*

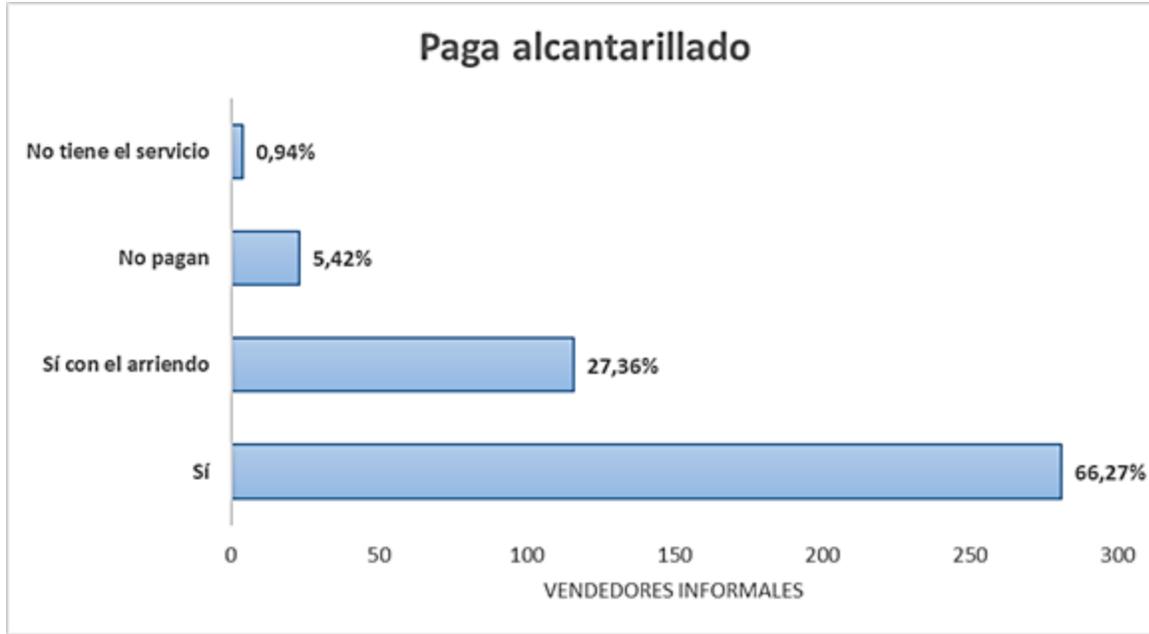


Fuente: Elaboración propia datos obtenidos de la Encuesta

Para el servicio de electricidad se evidenció que 416 de los 424 encuestados pagan este rubro, dentro de estos 304 vendedores no formales pagan este servicio aparte de su canon de arrendamiento y 112 lo hacen en conjunto, de acuerdo con lo anterior, se puede plantear que estos difieren en la forma de contrato de arrendamiento que realizan las personas a la hora de encontrar un lugar donde vivir. Asimismo, se evidenció que los restantes 8 de los vendedores informales se distribuyen de la siguiente manera: 6 de los individuos no pagan este servicio mientras que 2 no cuenta con este, lo cual permite concluir que esto puede suceder por tres razones, la primera porque en el lugar donde habitan este servicio no está disponible, en segundo lugar se puede relacionar a que los ingresos que obtienen con la actividad informal son insuficientes para el pago de este, y por último, se puede deber a que en su hogar alguien más se encarga del pago. Por otra parte, según el DANE para el Censo 2018 en Colombia la cobertura de energía eléctrica es de 96,3% y en el caso del Tolima es de 97,8%, se puede decir que la mayoría de los vendedores informales pertenecen a este porcentaje.

#### **Ilustración 14**

*Paga alcantarillado*



Fuente: Elaboración propia datos obtenidos de la Encuesta

Para el alcantarillado se encontró que el 93,63% de los encuestados pagan este servicio, además como se observa en la ilustración 14 el 66,27% pagan este rubro aparte del canon de arriendo y el 27,36% lo hace con este. Al igual que en el caso del servicio público anterior, la forma de contratación del arrendamiento de la vivienda influye en el caso del pago de este servicio. De igual forma, se encontró que el 6,36% que no se encuentra dentro de los que pagan están dispersos de esta manera: el 5,42% no paga por el servicio de alcantarillado mientras el 0,94% hace parte de la población que no tiene cobertura de este.

Por otra parte, según el DANE para el Censo 2018 en Colombia la cobertura del alcantarillado es de 76,6% y en el caso del Tolima es de 74%, se puede decir que la mayoría de los vendedores no formales pertenecen a este porcentaje. Finalmente, se puede concluir que este tipo de información sirve como un indicador de calidad de vida, ya que los servicios públicos hacen parte de las necesidades básicas de una persona y se encuentran contemplados en los objetivos de desarrollo sostenible, además, contar con esta información permite tener un acercamiento de las condiciones en las que viven estos vendedores informales y sus familias.

#### 4.3. Educación formal

En esta sección se pretende evidenciar las características relacionadas a la educación de los vendedores informales del departamento del Tolima.

## Ilustración 15

### *Último nivel de estudios alcanzado*



Fuente: Elaboración propia datos obtenidos de la Encuesta

Con relación al nivel de estudios se evidenció que de manera general los vendedores informales cuentan con un nivel de estudios bajo ya que los resultados obtenidos se distribuyeron de la siguiente forma: 16 de los 424 no tiene ningún nivel de estudios, 76 cuenta con una primaria incompleta, el 52 realizaron toda la primaria, 72 tienen secundaria incompleta y 130 de los encuestados cursaron la secundaria completa. Por otra parte, respecto a los demás niveles de estudio de los encuestados, se pudo evidenciar que 4 tienen un técnico incompleto, 24 lograron completar su estudio técnico, 10 personas tienen un tecnólogo completo, 18 están cursando un carrera universitaria o la dejaron incompleta, 20 culminaron la universidad, 1 persona tiene un postgrado incompleto y 1 individuo terminó un postgrado; de esta población estudiada se puede concluir que son los que tienen más altas probabilidades de estar en el sector formal.

En línea con lo anterior, estos resultados se conectan con una de las características que tienen los vendedores no formales según Galvis (2012), gran parte de la población que se encuentra en la

informalidad suele contar con niveles educativos muy bajos o nulos, dado que esto supone un gran impedimento a la hora de querer acceder a un empleo formal debido al requerimiento de cualificaciones y experiencia. Además, Uribe y Ortiz (2006) en los resultados de su investigación encontraron datos similares, y expresan que a los vendedores no formales les es difícil continuar con sus estudios debido a las bajas oportunidades, así que terminan eligiendo pertenecer al sector informal el cual se caracteriza por no tener obstáculos legales; asimismo, algunos ven las ventas informales como un tradición que viene desde sus familias, por ende, crecen con la idea de que no es indispensable estudiar mucho para ejercer esta actividad.

### Ilustración 16

*Sabe leer y escribir*



Fuente: Elaboración propia datos obtenidos de la Encuesta

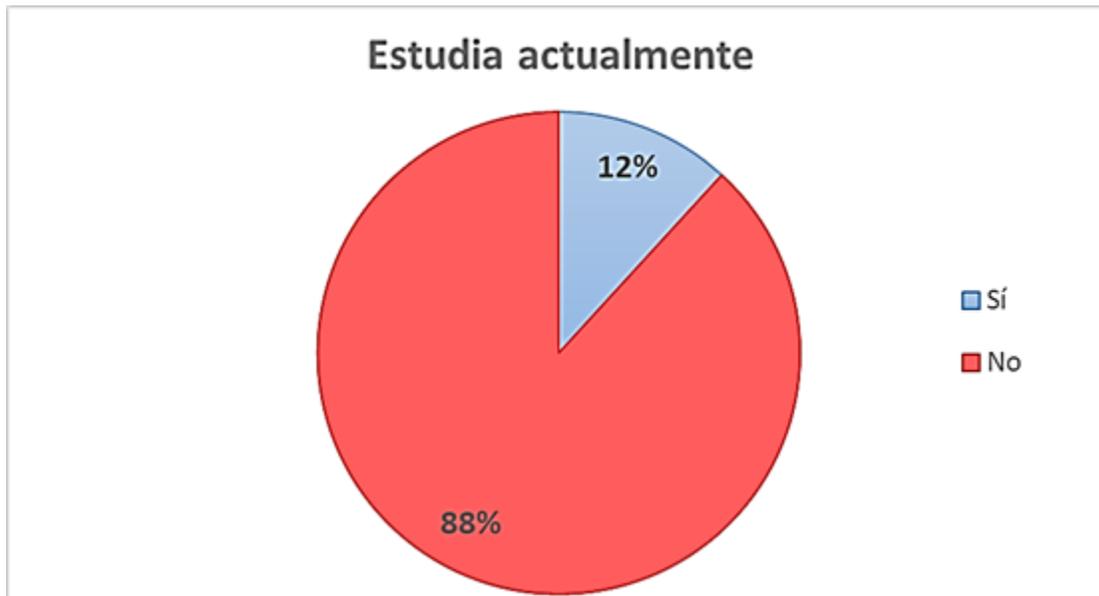
En línea con lo anterior, en la ilustración 16 se puede evidenciar como se encuentran los vendedores informales con respecto al analfabetismo, el 95% de los encuestados son alfabetos, según la UNESCO este término se usa para las personas que saben leer y escribir y además comprender un mensaje sencillo; de igual manera, se encontró que el 5% de estas personas no saben hacerlo.

Asimismo, con los resultados obtenidos se realizó una comparación entre la edad y el analfabetismo y se observó que gran parte de estos individuos son mayores de 40 años,

análogamente, estos resultados son consecuentes con lo encontrado en el DANE en el Censo 2018, según este, en el departamento del Tolima el 6,15% de las personas no saben leer ni escribir, además este censo reveló que a nivel Colombia este indicador disminuyó comparado con el anterior (2005), y se pudo observar que por rango de edades el analfabetismo aumenta su participación con la edad, es decir, que de los individuos estudiados entre más edad poseen mayor es la probabilidad de ser analfabeta.

### Ilustración 17

*Estudia actualmente*



Fuente: Elaboración propia datos obtenidos de la Encuesta

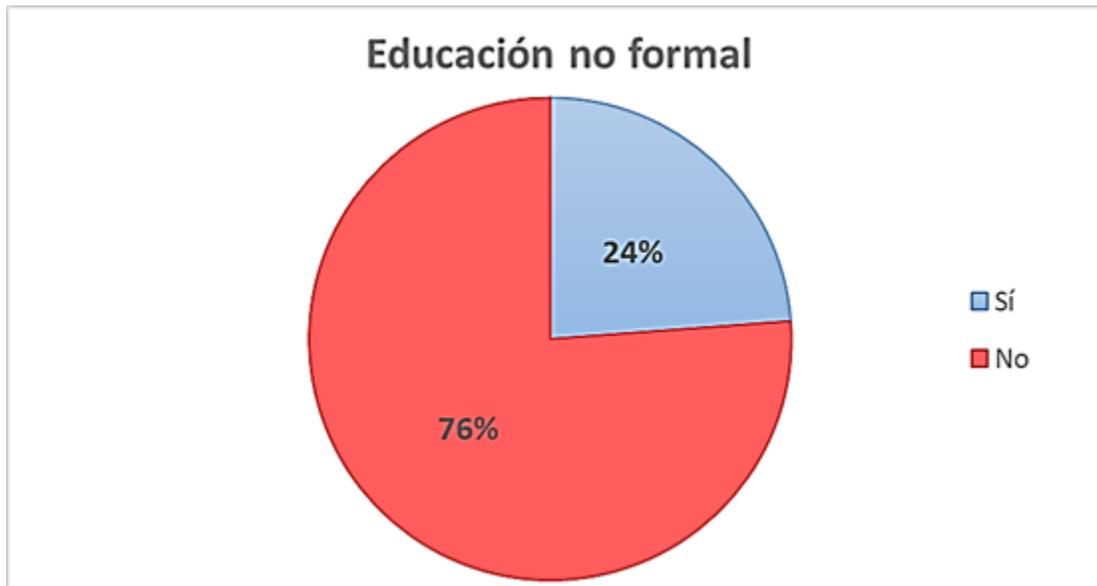
De igual manera, se evidenció que el 88% de la población encuestada no se encuentra estudiando actualmente, esto permite entrever que es difícil para las personas con un bajo nivel de estudios encontrar un empleo formal ya que como se mencionó anteriormente esto es uno de los requisitos. Por otra parte, se encontró que solo el 12% de los vendedores informales si se encuentran realizando algún tipo de estudio.

Según un estudio de la Fundación Corona et al. (2020) una persona que solo posee un nivel de educación básica primaria tiene un ingreso promedio \$572.746 pesos, mientras que una persona con educación superior gana \$1.993.940, lo que quiere decir que las personas que contaban con una educación superior en 2018, ganaron 3,5 veces más que quienes sólo alcanzaron la primaria, mientras que la diferencia en el ingreso laboral promedio entre los individuos con educación media

y los que cuentan educación superior fue 2,2 veces más. De esto podemos concluir que los vendedores informales que no cuentan con un alto nivel de estudios no podrán llegar a mejorar su nivel de vida. También Uribe y Ortiz (2006), en los resultados de su estudio concluyen que algunas de estas personas observan las ventas informales como una tradición que viene desde sus familias, por ende, crecen con la idea de que no es indispensable estudiar mucho para ejercer este tipo de actividad.

### Ilustración 18

#### *Educación no formal*



Fuente: Elaboración propia datos obtenidos de la Encuesta

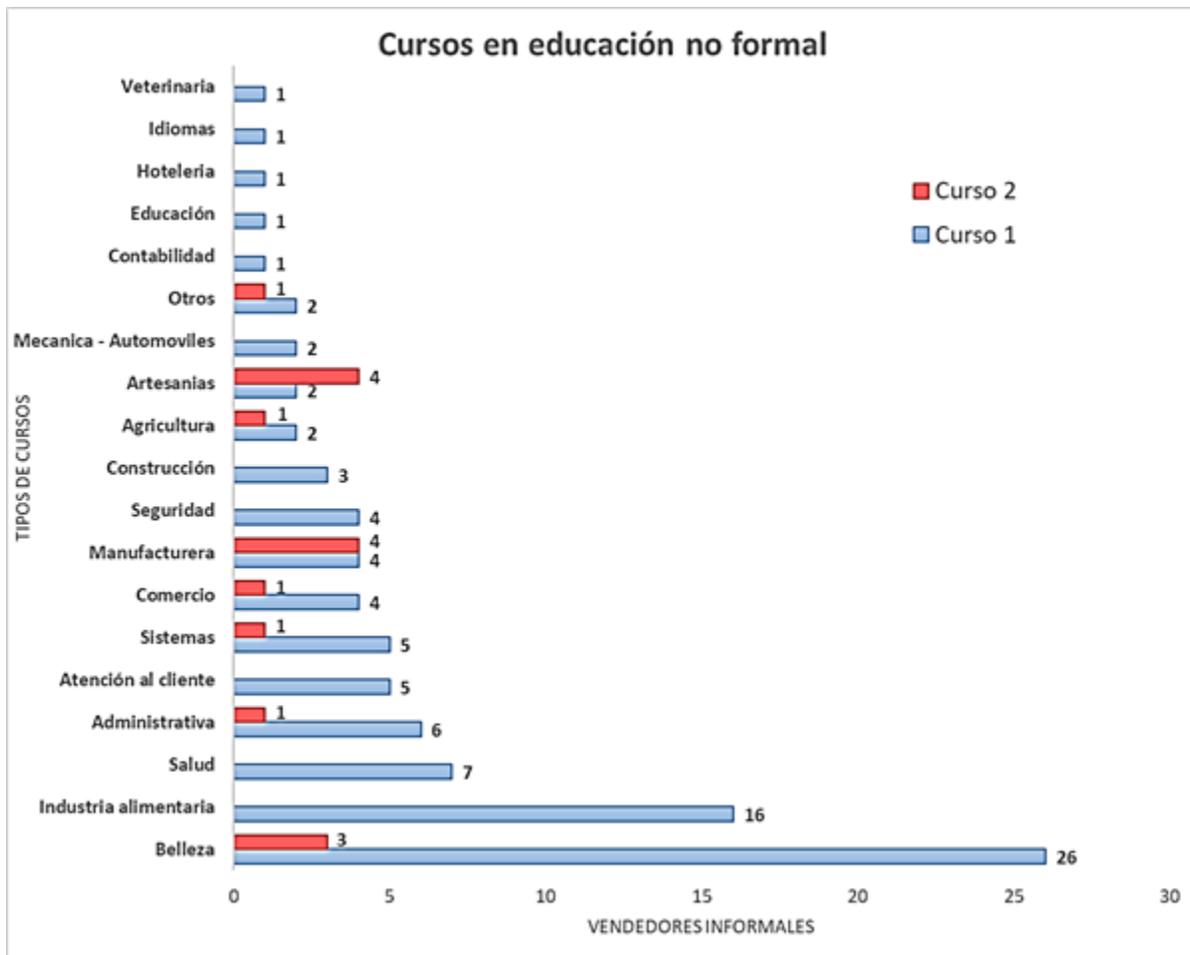
En cuanto a la educación no formal, el 76% de los encuestados expresó que no habían realizado ningún curso de este tipo de educación, esto se puede deber a los bajos ingresos que obtienen de las ventas informales, ya que es probable que debido a esta situación tengan que elegir entre si cubren sus necesidades básicas o invierten en algún tipo de educación. Por otra parte, se encontró que solo el 24% de los vendedores informales expresaron haber realizado un curso no formal.

Este tipo de educación en Colombia se encuentra regulada por el Decreto 114 de 1996, el cual menciona que la educación no formal tiene como objetivo brindar oportunidades para obtener, perfeccionar, renovar o profundizar conocimientos, habilidades, técnicas y prácticas; además, no debe sobrepasar las ciento sesenta horas, por ende, debido a estas características mencionadas en comparación a la educación formal esta resulta ser más económica y asequible para la población

estudiada. Por otro lado, Cárdenas (2018) en su estudio menciona que la educación no formal nace para mitigar el impacto de la economía informal en la sociedad, suplir las necesidades de educación en el sector informal, y mejorar la calidad de vida de esta población haciendo que sus ingresos aumenten. En el país las mayores ofertas o alternativas de este tipo de educación las realiza el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) y en Bogotá el Instituto para la Economía Social (IPES).

### Ilustración 19

*Cursos de educación no formal*



Fuente: Elaboración propia datos obtenidos de la Encuesta

Para finalizar, en la encuesta realizada se indaga por los 2 últimos cursos que los vendedores informales tomaron en educación no formal, como se observa en la ilustración 19 estos se

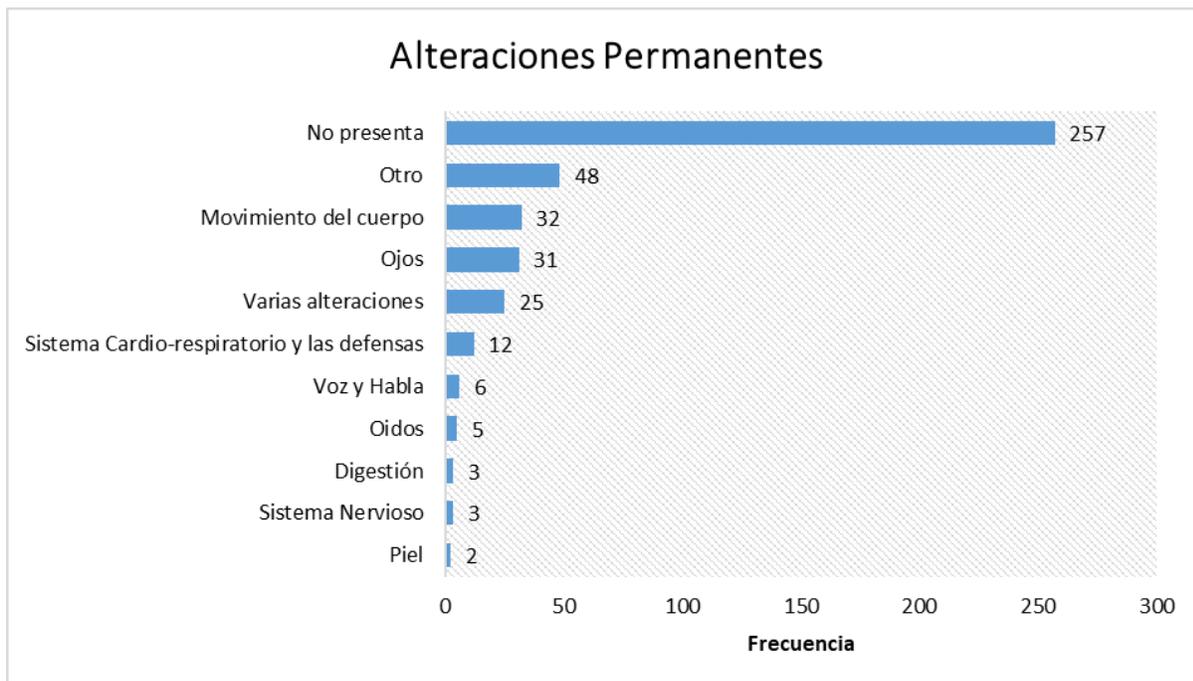
dividieron en curso 1 y 2, también se agruparon por sectores. Para los primeros cursos tomados se evidenció que gran parte de estos se distribuyeron de la siguiente manera: en el sector de la belleza (26 personas), en el de la industria alimentaria (16) y en el sector salud (7), mientras que para los cursos tomados por segunda vez, se concentraron en el sector de artesanías (4) y el manufacturero (4); esto se puede deber a que en estos sectores pueden obtener más posibilidades de encontrar un empleo dada la demanda de la población por estos y de esta forma obtener recursos para mejorar su calidad de vida y la de sus familias. En relación a esto Smither (2006) en su estudio concluye que la educación no formal traza el inicio de las oportunidades educativas para todas las personas sin que exista un límite de edad, tiempo ni espacio, de igual manera está orientada a diversos campos y cuenta con destrezas útiles para la vida, además de conservar una dimensión humana de formación integral.

#### 4.4. Salud, Bienestar Personal y Familiar

En esta sección se presenta el análisis de las condiciones de salud y bienestar familiar de los trabajadores informales.

#### **Ilustración 20**

*Vendedores informales con alteraciones permanentes*



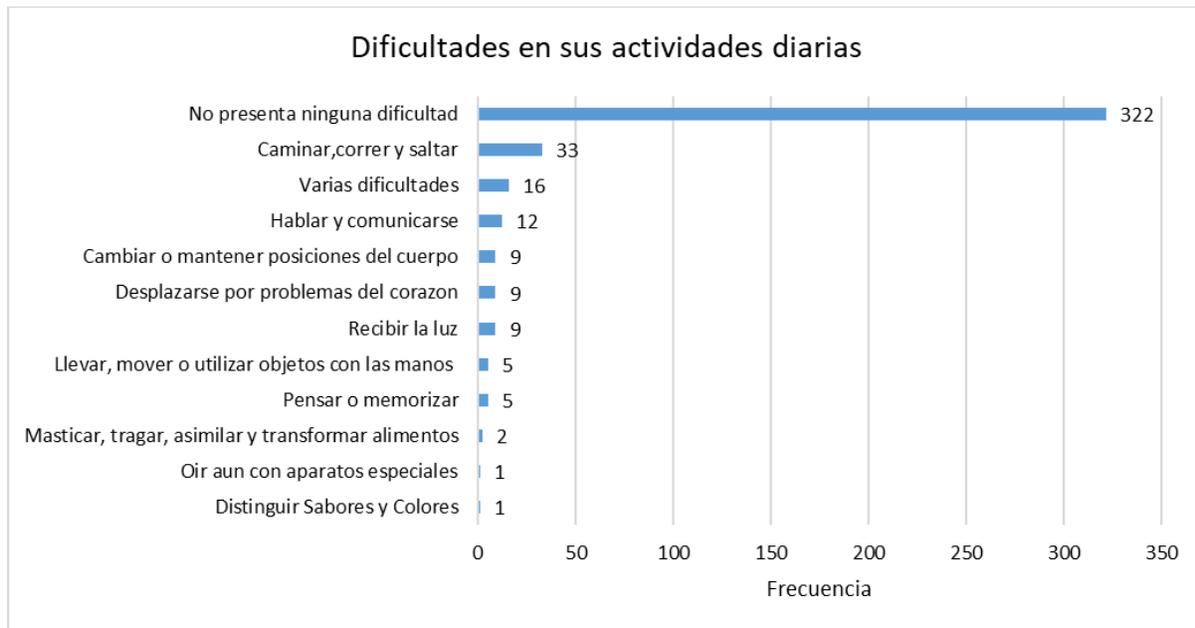
Fuente: Elaboración propia.

Una alteración permanente es un cambio en la forma de algo, un trastorno, una perturbación, tumulto o el deterioro de algo de manera duradera. Para el caso de los vendedores informales son 257 comerciantes los cuales no presentan dicha condición, como se puede apreciar en la ilustración 20, demostrando las buenas condiciones de salud que presentan los comerciantes informales.

Por otra parte, se puede ver como los vendedores informales que sufren alteración refieren en su mayoría a otro tipo de causas, movimiento del cuerpo, en los ojos, varias alteraciones, entre otras. Las cuales pueden depender de las situaciones particulares que estos presenten cada uno de los vendedores.

**Ilustración 21**

*Vendedores Informales con dificultades en sus actividades diarias*



Fuente: Elaboración propia.

La cultura de la sociedad nos plantea una serie de actividades diarias, que realiza cada una de las personas en el mantenimiento y conservación de su cuerpo, para el caso de los vendedores

informales se puede observar que 322 de los 424 encuestados no presentan ninguna dificultad motora en su actividad diaria como se muestra en la ilustración 21.

Por otra parte, una pequeña proporción de los comerciantes informales presenta diferentes dificultades en su accionar diario, cifra que se contrasta con los resultados obtenidos del Censo Nacional de Población y Vivienda 2018 del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), donde el 7,2% de los colombianos tiene alguna discapacidad en sus actividades diarias, mostrando así que es una pequeña porción la población que es vulnerable.

## **Ilustración 22**

*Vendedores informales que han sido víctimas de conflicto armado*



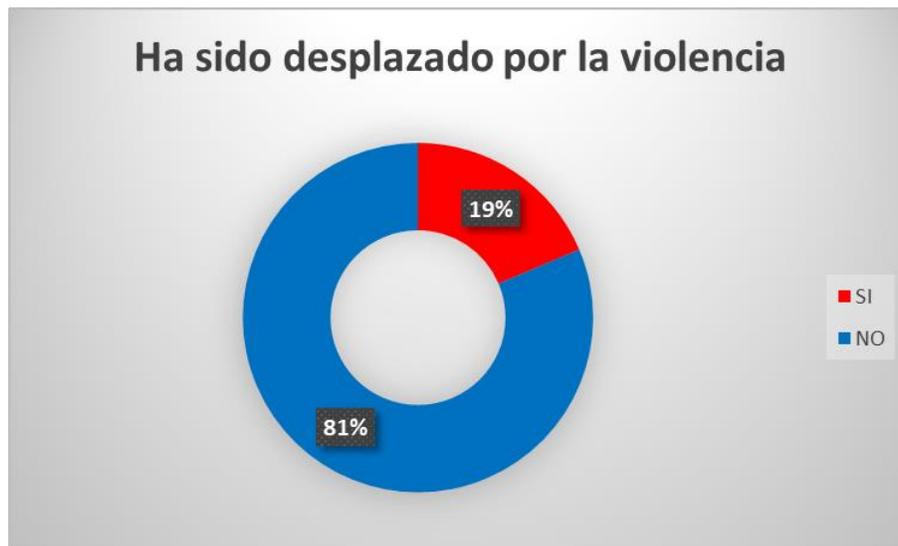
Fuente: Elaboración propia.

Con respecto al conflicto armado en Colombia se conoce que marcó un antes y un después en la historia del país por sus grandes consecuencias en materia económica, política, social y cultural, dado que se generó una inestabilidad social y cultural para la sociedad colombiana y lo que trajo consigo una serie de cambios que afectaron a todos los colombianos por igual.

En el caso de los vendedores informales del Tolima, se puede apreciar que el 81% de los encuestados no han sido víctimas del conflicto armado. No obstante, el 19% restante de los vendedores manifiestan haber sido víctimas del conflicto armado, esta cifra no es despreciable, puesto que es significativa dentro de un departamento que sufrió a grandes rasgos estas confrontaciones por mucho tiempo.

### Ilustración 23

*Vendedores informales que han sido desplazados por la violencia*



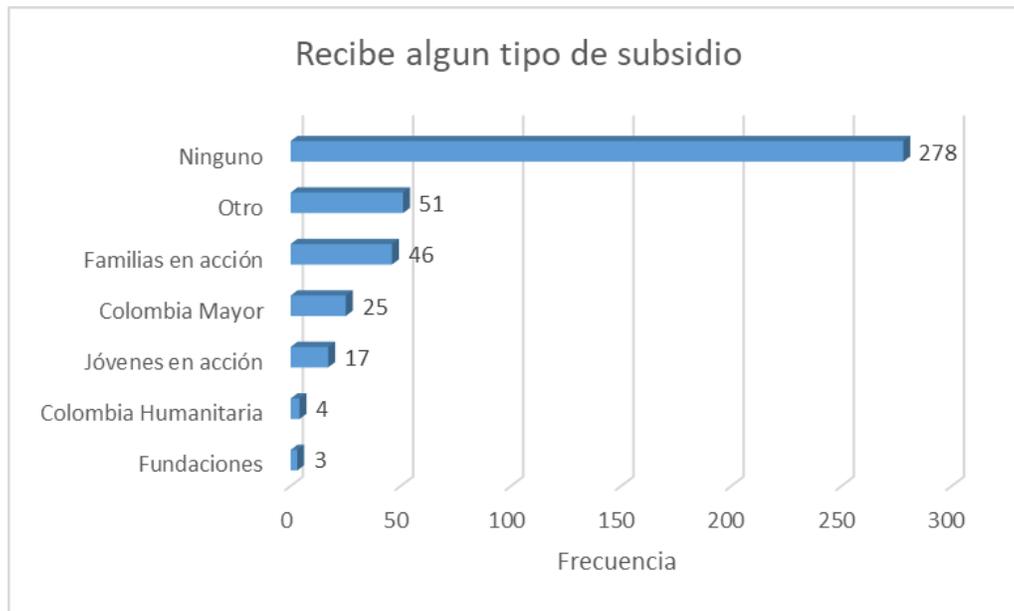
Fuente: Elaboración propia.

Los desplazamientos forzosos fueron parte de las consecuencias del conflicto armado del país. En cuanto a los vendedores informales, un 81% de ellos no han sido desplazados por la violencia, por otra parte, el restante 19% de los vendedores informales han sido desplazados a causa de la violencia que presentó el país el siglo pasado.

Esta última cifra guarda relación con el informe de la Consultoría para los Derechos Humanos y el desplazamiento y la Universidad del Tolima (2020), donde fueron más de 100.000 las víctimas de desplazamiento forzado a causa del conflicto armado en el departamento del Tolima. Esto indica que aún sobreviven víctimas del desplazamiento y se encuentran realizando labores en el sector informal tolimense.

## Ilustración 24

### *Subsidios de los vendedores informales*



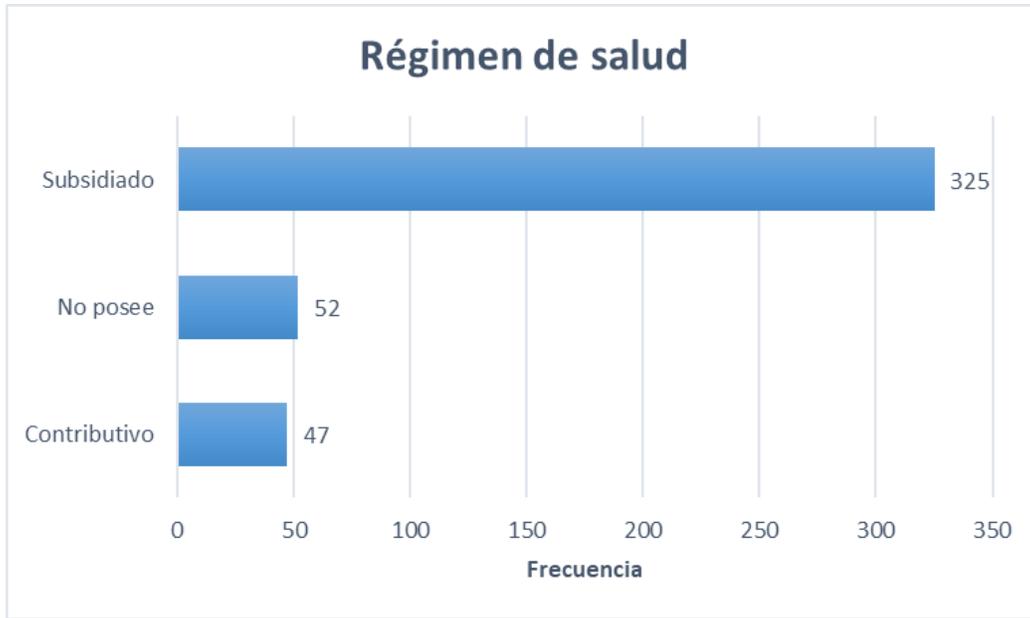
Fuente: Elaboración propia.

El fenómeno que se presenta en la economía informal con el tema de los subsidios, es tener una baja cobertura de los vendedores informales a los programas de asistencia social. Este hecho se cumple para este caso, como se puede ver en la ilustración 24, donde 274 vendedores informales no reciben ningún tipo de subsidio por parte del gobierno.

Además, se ve como los subsidios que en su mayoría reciben los vendedores informales son Familias en Acción y Colombia Mayor, estos auxilios tienen una relación positiva con ser informales como lo plantean Farné, Rodríguez y Ríos (2016) en su estudio de impacto de los subsidios en el mercado laboral colombiano, llegando a la conclusión de que recibir los subsidios de Familias en Acción y Colombia Mayor registra un efecto significativo sobre los niveles de informalidad laboral.

## Ilustración 25

### *Régimen de salud de los vendedores informales*



Fuente: Elaboración propia.

Al hacer referencia al régimen en salud, se puede ver cómo en Colombia existe un subsidio a uno de estos regímenes, como es la afiliación gratuita al régimen subsidiado de salud de los núcleos familiares en condiciones de pobreza. Con lo anteriormente planteado, se puede ver que los vendedores informales en su mayoría, pertenecen al régimen subsidiado en salud como lo demuestra la ilustración 25.

Destacando así la relación existente entre la informalidad y el régimen subsidiado en salud, resultado que tiene coherencia con el obtenido por Baquero (2019), donde encuentra que la probabilidad de ser informal aumenta cuando se pertenece al régimen subsidiado, mostrando así la relación causal entre las dos variables mencionadas anteriormente.

#### 4.5. Historia Laboral

En esta sección se presentarán las principales características laborales de los vendedores informales.

#### **Ilustración 26**

*Vendedores Informales que han trabajado como empleados*



Fuente: Elaboración propia.

Cuando se habla de empleados, se refiere al trabajo formal, que según la definición del Ministerio del Trabajo (s.f) donde este trabajo representa un ingreso digno y una protección social para el trabajador y su familia, desarrollado respetando la legislación vigente en el país.

En la ilustración 26 se puede observar que el 69% de los vendedores informales en algún momento han trabajado como empleados. Esto permite observar que el aparato productivo del departamento no fue capaz de mantener a los trabajadores como formales y ellos, en consecuencia, migraron a la informalidad. Por otra parte, el 31% restante nunca han trabajado como empleados y se han mantenido en la informalidad durante su vida laboral.

**Ilustración 27**

*Vendedores informales que cotizan a una ARL*



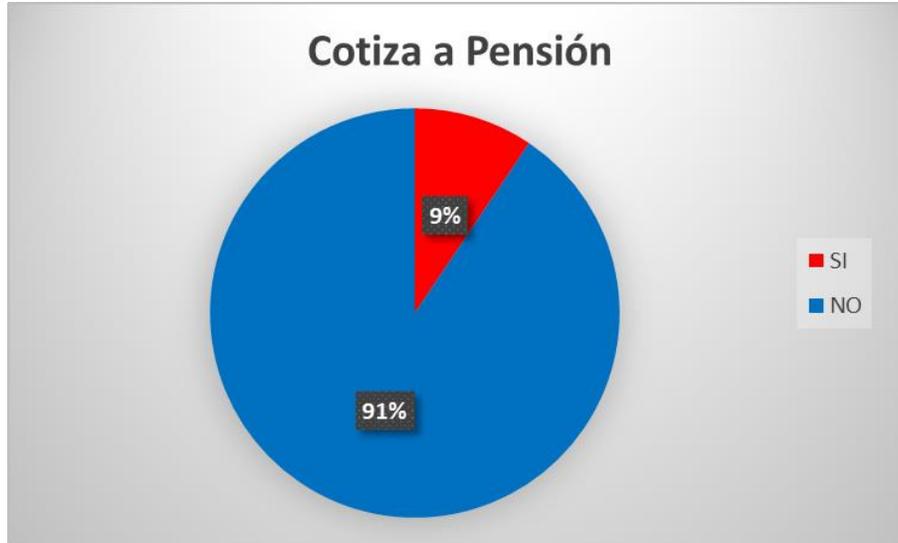
Fuente: Elaboración propia.

Los vendedores informales cumplen con la característica de tener una baja cobertura en la afiliación al sistema de riesgos laborales. Esto lo puede indicar la política pública de vendedores informales planteada por el Ministerio del Interior y de Trabajo (2020), donde obtuvo como resultado que el 16% de los vendedores informales ven insuficiente el acceso a la seguridad social.

Con los resultados anteriormente mencionados, se puede demostrar el cumplimiento de la relación ya planteada, dado que el 96% de los vendedores informales del Tolima no se encuentran afiliados ni cotizan en una Administradora de Riesgos Laborales (ARL), por otra parte, el 4% restante cotiza a una ARL, demostrando que una porción muy pequeña de los comerciantes oficiales se preocupa por tener las garantías de ley.

### **Ilustración 28**

*Vendedores informales que cotizan a pensión*



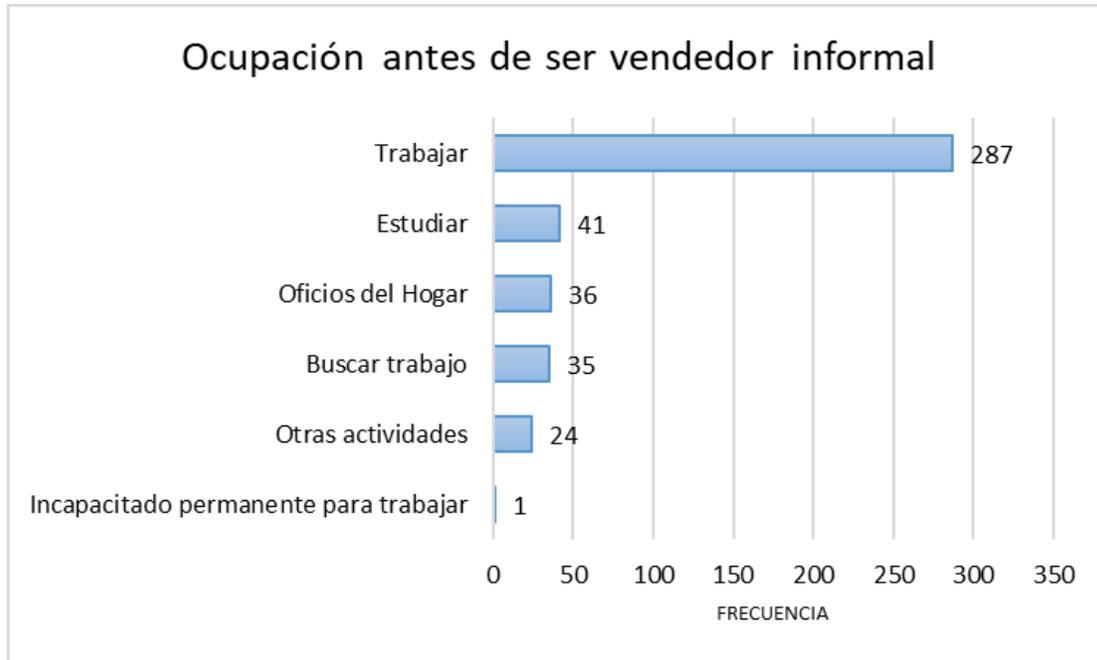
Fuente: Elaboración propia.

Con respecto a la afiliación y cotización a una Administradora de Fondos de Pensión (AFP), el 91% de los vendedores informales encuestados no cotizan a pensión, por otro lado, el 9% restante manifestó cotizar a pensión como se muestra en la ilustración 28. Este resultado justifica la condición de informalidad de la mayoría de los trabajadores, debido a la definición de informalidad del DANE, la cual no dice que es la suma de la población ocupada que no se encuentre cotizando a pensión.

Este resultado demuestra una tendencia nacional, ya que con los resultados obtenidos en la investigación de Quilaguy y Chaves (2020), llegan a el resultado que el 94,2% de los trabajadores de la Unidad de Planeamiento Zonal de Chapinero no cotiza a pensión, mostrando que este fenómeno se presenta en su mayoría en el sector comercio y es tendencial con los vendedores informales del país.

### **Ilustración 29**

*La ocupación previa de los vendedores informales*



Fuente: Elaboración propia.

Con respecto a la ocupación previa de los vendedores informales se evidencia que en su mayoría los comerciantes (321 de ellos) se dedicaban a trabajar o estudiar como se evidencia en la ilustración 29, además, antes de ser vendedores informales una pequeña porción de los encuestados se dedicaba al trabajo no remunerado como lo es los oficios del hogar, otras actividades o la búsqueda de empleo.

Con lo anteriormente mencionado, se puede concluir que el mercado laboral del Tolima es improductivo, debido a que no es suficientemente efectivo y no presta las condiciones necesarias para permitirle a todos los trabajadores desempeñarse dentro de la formalidad, lo que los lleva a trabajar por medios informales.

### **Ilustración 30**

*Trabajadores informales que buscaron trabajo durante el último año*



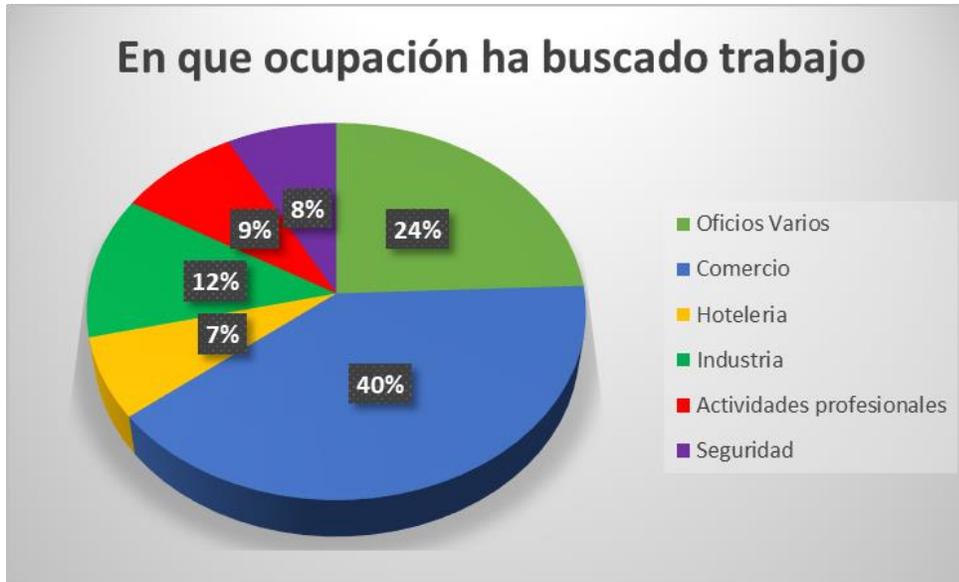
Fuente: Elaboración propia.

Encontrar alternativas de ingreso es lo que se plantean muchas personas en el mundo. El caso de los vendedores informales no es la excepción, puesto que se evidencia que con este tipo oficio pueden encontrar una zona de confort, donde por un lado, se pueden encontrar bien con su trabajo, o por otro, no se ven incentivados a la búsqueda de un empleo.

Este caso se puede observar en la ilustración 30, donde el 79% de los comerciantes informales no ha buscado trabajo durante el último año, que posiblemente sea por las causas anteriormente mencionadas. Por su parte, el 21% restante, ha buscado empleo durante el último año donde hay una parte de los vendedores encuestados que ha buscado alternativas laborales.

### **Ilustración 31**

*Ocupaciones en la que los vendedores informales han buscado trabajo*



Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a la ocupación donde han buscado los vendedores informales, se puede evidenciar en la ilustración 30 que el 21% de los vendedores informales ha buscado trabajo. De igual manera, es relevante destacar los sectores u oficios en los cuales han buscado trabajo, donde se puede resaltar que el 40% ha buscado trabajo en el sector comercio, mientras que el 24% en oficios varios como lo indica la ilustración 31.

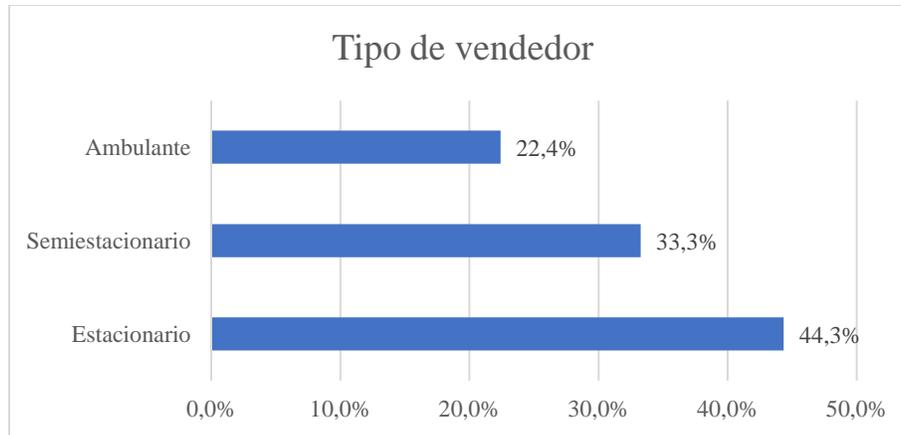
Esto demuestra que las aspiraciones que tienen estos vendedores son en cualquier tipo de empleo, puesto que no se cierran a una labor exclusivamente, sino que buscan desempeñarse en cualquier labor que les permita cubrir sus necesidades dadas las condiciones de vida que puedan llegar tener.

#### 4.6. Actividad Económica

En esta sección se presentan las características de la actividad económica desarrollada por los vendedores informales del departamento del Tolima.

#### **Ilustración 32**

*Tipo de vendedor*



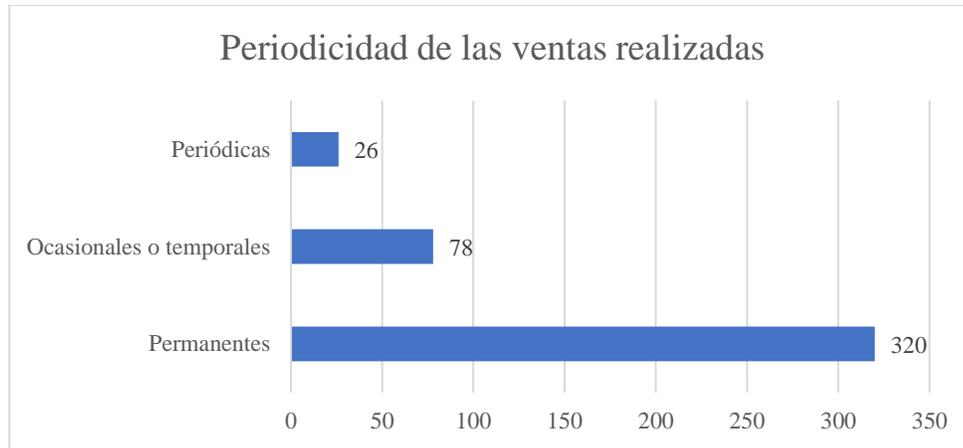
**Fuente:** Elaboración propia.

A partir de la información recolectada es posible observar que dentro de los vendedores informales encontrados en las regiones analizadas se presenta en mayor medida la figura de vendedores informales estacionarios (44.3% del total de la población encuestada), la cuales son aquellos vendedores que se sitúan en un punto específico del espacio público para allí realizar sus actividades comerciales; por otro lado, el 33.3% de la población encuestada se clasifican como vendedores semiestacionarios, siendo aquellos que transitan por diferentes sectores de uso público y se ubican de forma transitoria en algunos de estos con el fin de realizar su actividad económica teniendo la posibilidad de visitar diferentes lugares en un mismo día. Por último, el 22,4% restante se clasifican a sí mismos como vendedores ambulantes, afirmando que la realización de sus actividades comerciales se da por medio de su desplazamiento a través del espacio público en búsqueda de la demanda para los bienes o servicios que ofrecen.

En ese sentido es posible observar que a lo largo del territorio existe un dominio del espacio público considerable por parte de este tipo de comercio, situación que no es exclusiva de las regiones analizadas, ya que en el análisis de las vendedores informales para la ciudad de Bogotá realizado por (Alcaldía Mayor de Bogotá D.C., 2019) en el Módulo exclusivo del espacio público en la ciudad de Bogotá se identificó que el 77% de los vendedores caracterizados se dedican a las ventas en un mismo lugar de trabajo, el 16% de estos manifestó que se moviliza de un lugar a otro ubicándose de forma periódica en algunos sitios para ejercer sus actividades económicas y, el 7% restante se dedican a las ventas ambulantes.

### **Ilustración 33**

*Periodicidad de las ventas*



**Fuente:** Elaboración propia.

Con respecto a la periodicidad de las ventas que reportan los vendedores encuestados fue posible identificar que 320 de los 424 se desempeñan bajo la figura de ventas permanentes, esto es, que independientemente de las celebraciones comerciales del año se dedican a realizar sus actividades comerciales; así mismo 78 de los vendedores encuestados manifestaron realizar sus ventas de forma ocasional atendiendo al ejercicio de su actividad de acuerdo a temporadas ligadas a festividades tales como navidad, Halloween, inicio de clases, día de amor y amistad, etc. Mientras que, 26 de ellos indicaron realizar sus ventas en días y horarios específicos en jornadas de trabajo que pueden no ser muy extensas, lo cual se entiende como ventas periódicas u ocasionales.

Lo anterior, puede dar indicios de la inserción y respectivo aumento en la realización de ventas informales sobre todo para épocas de “temporada” ya que en dicho escenario es posible percibir un alza en la oferta de productos relacionados con los tiempos especiales, ya que los vendedores se ven incentivados a realizar sus actividades debido al alza en sus expectativas de aumento en los ingresos, como es el caso de alrededor de 2.200 vendedores informales en la ciudad de Barranquilla los cuales prevén un repunte en sus ingresos por ventas en alrededor de un 80% para la temporada decembrina del año 2021 (Comas, 2021).

### **Ilustración 34**

*Escogencia de la ubicación*



**Fuente:** Elaboración propia.

Con respecto a la decisión de ubicación de cada uno de los encuestados es posible identificar que la mayor motivación para asentarse en determinados lugares se da en función de la cantidad de demandantes que se pueden abarcar, así 255 vendedores informales consideran que la razón principal de sus ubicaciones se da con respecto a la mayor oportunidad de venta gracias a lo comercial y transitado de la zona; sin embargo estos no son los únicos factores que inciden en la toma de una decisión de ubicación ya que, la percepción de seguridad del sitio también es considerada como relevante teniendo en cuenta que los vendedores de esta categoría se encuentran expuestos a diferentes riesgos asociados a la realización de sus actividades en el espacio público dentro de las cuales la exposición a la delincuencia común es una de las más considerables, por lo cual 11 vendedores manifestaron que la seguridad es el factor que determinó su decisión de ubicación. Además, teniendo en cuenta la problemática asociada a la ocupación del espacio público por estos vendedores y los constantes esfuerzos implementados por las autoridades competentes en cuanto a la recuperación del mismo, el hecho de que no exista una presencia considerable de la autoridad en determinado sitio es un factor que motiva la escogencia de la ubicación debido a la disminución en el riesgo de desalojo razón por la cual 1 vendedor afirmó que este factor fue el determinante de la elección de su ubicación.

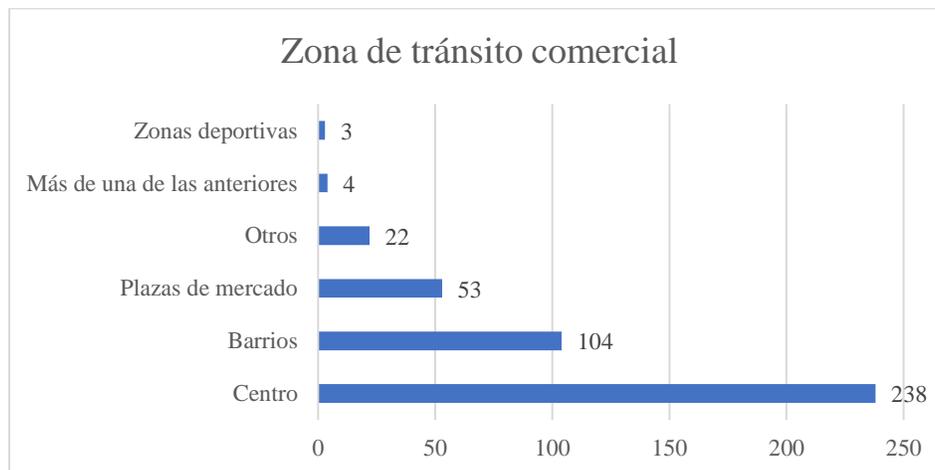
Dentro de las motivaciones adicionales se encuentra la decisión por la cercanía a familia y amigos por parte de 28 de los encuestados, ya que los anteriores pueden ser clientes frecuentes o

prestar un auxilio con respecto a situaciones a las que se exponen los vendedores en la calle y, la combinación de más de uno de los factores enunciados manifestado por 110 vendedores.

En ese sentido, es posible verificar que los factores que son tomados en cuenta a la hora de tomar una decisión de ubicación son tenidos en cuenta por vendedores de diferentes lugares, Orduz & Dimas (2019) a partir de una caracterización de 250 vendedores informales de la ciudad de Villavicencio lograron identificar 7 actores causantes de la actividad informal en la ciudad dentro de los cuales se destacan la clientela, que promueve este comercio remitiéndose a que se prefiere comprar los artículos ofrecidos en la calle debido a lo bajo de sus precios; la policía, que vive en constante enfrentamiento con los vendedores y que en muchos casos exigen sobornos como condición para dejarlos realizar sus actividades y; la autoridad competente que en algunos casos toman represalias en contra de los vendedores en lugar de “ofrecer programas de reubicación o alternativas de trabajo formal, garantizándoles los derechos fundamentales a la salud, al trabajo y a la vida en condiciones de dignidad a los vendedores informales” (p. 32).

### Ilustración 35

#### *Zona de tránsito comercial*



**Fuente:** Elaboración propia.

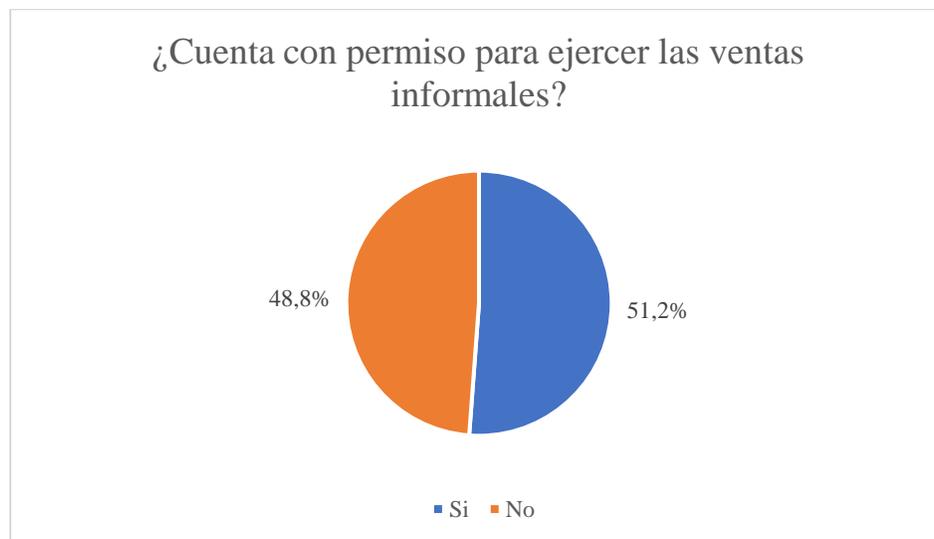
Con respecto a la elección de la zona de ubicación se observa cómo el 56% de los vendedores prefieren ubicarse en la zona central de su municipio ya que esta suele ser la más comercial y concurrida, lo que favorece la mayor captación de clientes; por otro lado el 24,5% prefieren ubicarse en unidades residenciales como los barrios ya que perciben que acercarse más a los clientes puede ser un factor determinante de la comercialización de los productos, debido a que tienen mayor oportunidad de venta. En ese orden de ideas, 53 vendedores eligieron a las plazas

de mercado como aquellos lugares en los que sus productos se comercializan con mayor facilidad ya que son sitios concurridos y con mayor cantidad de demandantes potenciales, mientras que 3 personas eligieron las zonas deportivas como aquellas de su preferencia para comercializar sus productos, 4 manifestaron que más de una zona es de su preferencia y 22 eligieron otras zonas dentro de las cuales pueden catalogarse las afueras de colegios y universidades, de centros comerciales, hospitales y centros de salud, etc.

Todas las zonas de ubicación enunciadas con anterioridad han sido apetecidas por los vendedores informales de manera tradicional e histórica ya que estas son percibidas con mayor oportunidad de venta, resultados consistentes con los hallazgos de Torres (2019) y Varela (2004); el primero para el caso de la ciudad Bucaramanga identificó que los vendedores informales optan por ubicarse principalmente en zonas cercanas a grandes establecimientos comerciales formales, parques, afueras de colegios y Universidades, zonas residenciales y clínicas debido a la afluencia de clientes potenciales; en términos generales, en dicho análisis se pudo concluir que los vendedores se ubican “en el sector de la ciudad con el mayor dinamismo económico y social” (p. 19). Así mismo Varela (2004) identificó que en la ciudad de Cali a partir de una muestra de 90 vendedores informales se pudo observar que el 68.9% prefiere ubicarse en andenes, 16.7% en vías públicas, 11.1% en parques y un 3.3% en pasajes comerciales.

### Ilustración 36

#### *Permiso de actividad*



**Fuente:** Elaboración propia.

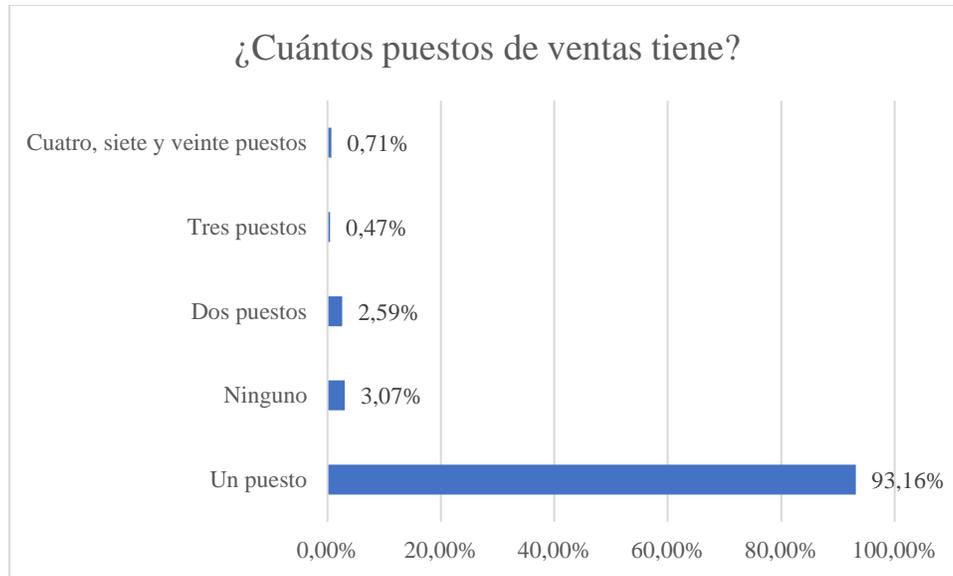
En lo referente a la consecución de un permiso o licencia por parte de las autoridades para la realización de actividades relacionadas con el comercio informal ha sido posible observar que los individuos que obtienen sus ingresos bajo estas actividades han mostrado un mayor interés por tener su actividad registrada y así no tener inconvenientes en cuanto al desalojo de su lugar de trabajo, el decomiso de sus mercancías y el pago de multas por realizar sus actividades. Así el 51.2% de los vendedores encuestados manifestó contar con un permiso para realizar sus ventas mientras que el 48.8% manifiesta no contar con uno.

Todo lo anterior, permite tener una intuición del aumento en la búsqueda de la formalización de la actividad ya que a pesar de que el porcentaje de individuos que no cuentan con un permiso para ejercer sus actividades es alto, ha venido en descenso con respecto a periodos anteriores, conclusión que ha sido derivada de los resultados de estudios como el de Ramos (2016) que en su análisis para la localidad de Chapinero en Bogotá identificó que muy pocos vendedores informales de su muestra contaban con algún permiso para ejercer sus actividades. Así, el aumento paulatino en los vendedores informales con licencia se puede ver como un resultado de la eficiente implementación de políticas en pro de la mejora en las condiciones laborales y de vida de las personas ubicadas en este sector ya que el otorgamiento de estos permisos puede ser entendido como una forma de contabilización de los vendedores existentes con el fin de desarrollar estrategias de ayuda al sector como la política pública de vendedores informales a partir de la ley 1988 de 2019, cuyos resultados pueden ser beneficiosos para este sector.

En ese sentido el análisis de Rebolledo (2020) expone que las políticas públicas para los vendedores informales regulados (particularmente en el caso de la comuna 11 de Medellín) bien encaminadas pueden tener resultados positivos en cuanto a generación de empleo; la ayuda por medio de la intervención de empresas informales; la capacitación e inserción de jóvenes y adultos al mercado laboral formal; la disminución de la participación del desempleo juvenil; la ampliación en la vinculación laboral a través de una agencias públicas de empleo y; el acompañamiento a emprendimientos en sus diferentes etapas.

### **Ilustración 37**

*Cantidad de puestos de ventas*



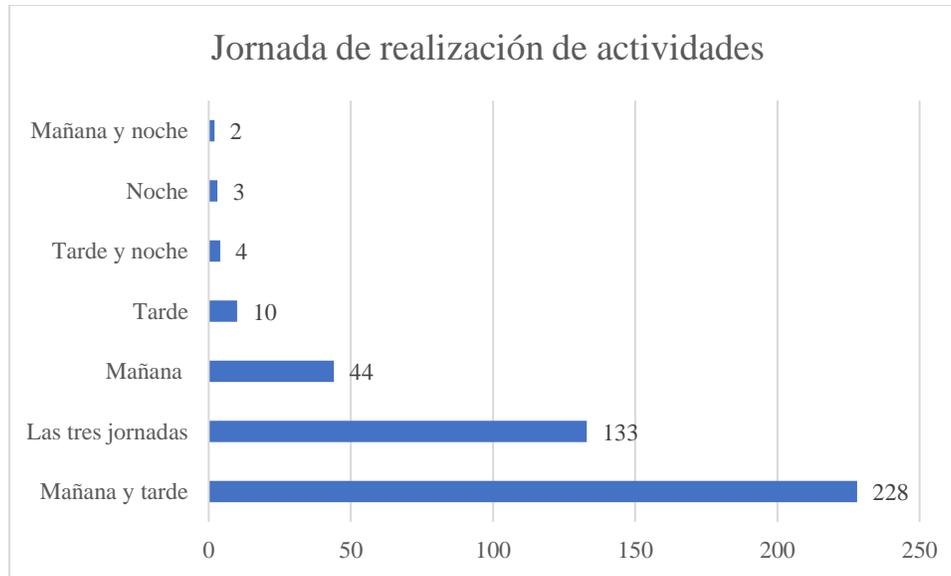
**Fuente:** Elaboración propia.

En lo referente a la cantidad de puestos de ventas que tiene cada uno de los encuestados, se evidencia que la mayoría de estos cuenta con sólo uno (93.1%) mientras que el 2.5%, 0.47% y 0.71% cuentan con dos, tres, cuatro, siete y veinte puestos respectivamente; lo anterior puede ser evidencia de que la percepción de ingresos de cada vendedor no es lo suficientemente grande como para tener más puestos de venta ya que en muchos casos los ingresos resultantes de la actividad alcanzan sólo para garantizar las necesidades más básicas y en algunos casos ni siquiera alcanza para suplirlas por completo. Por otro lado, el 3% restante manifestó contar con ningún puesto, lo cual es indicativo de que estas 13 personas se desempeñan como trabajadores de otras personas que son propietarias de los puestos de venta, lo cual evidencia que existen relaciones de subordinación y dependencia dentro de estas estructuras comerciales; resultado que se contrasta con los resultados obtenidos por Escobar *et al* (2020) quienes al analizar una muestra de 117 vendedores ambulantes de Bucaramanga identificaron que existen una porción de individuos que trabajan para terceros donde el 16.2% manifestó no ser propietaria de los medios con los que trabaja.

El análisis de la jornada laboral que cumplen las personas que se desempeñan en las ventas informales se presenta en la ilustración 38, en la cual se evidencian las jornadas manejadas y sus posibles combinaciones.

### **Ilustración 38**

*Jornada de trabajo*



**Fuente:** Elaboración propia.

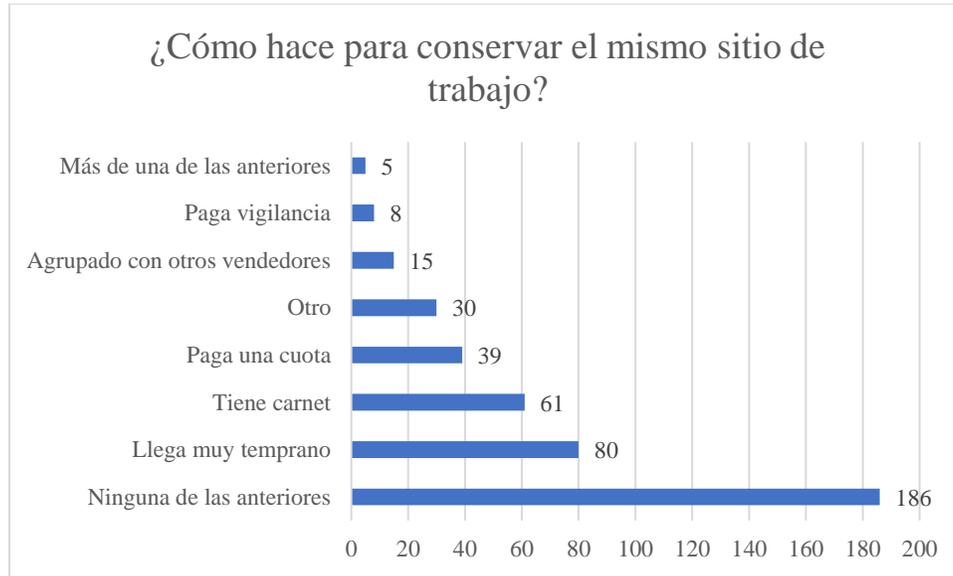
La combinación de las jornadas mañana y tarde es aquella que presenta un mayor afluencia en la realización de las actividades de la población encuestada, 228 personas de la muestra manifestaron que realizan las actividades en este horario lo cual puede estar asociado con las decisiones de localización de cada uno de ellos; del mismo modo es posible identificar que 133 tienen una preferencia por la realización de actividades en las tres jornadas del día, lo cual también puede estar asociado con la localización y el tipo de producto que comercializan (la venta de comestibles a las afueras de un hospital o a las afueras de una funeraria pueden ser ejemplo de la idoneidad de laborar en las tres jornadas). Por otra parte, también se evidencian preferencias por el trabajo sólo en la jornada de la mañana, sólo en la tarde, en la tarde y la noche, sólo la noche y, la mañana y la noche por parte de 44, 10, 43 y 2 vendedores respectivamente.

A partir de la información anterior es posible observar lo demandante que es la realización estas actividades para los vendedores ya que se enfrentan durante a diferente y largas jornadas con el fin de obtener los recursos suficientes para cubrir los gastos de sus hogares, todo lo anterior puede traer consecuencias para la salud física del individuo debido al deterioro de su estado físico a raíz de tanto esfuerzo, conclusión a la que llegaron Gómez et al (2012) quienes al estudiar las condiciones laborales y de salud de los vendedores informales estacionarios del mercado de Bazurto en Cartagena identificaron que estos trabajadores se enfrentan a un panorama de sedentarismo, dietas no balanceadas, carencia de horarios fijos de comida y, exposición a

diferentes condiciones del ambiente que al ser perpetuados por las extensas jornadas laborales traen graves consecuencias a la calidad de vida de los mismos.

### Ilustración 39

#### *Conservación del sitio de trabajo*



**Fuente:** Elaboración propia.

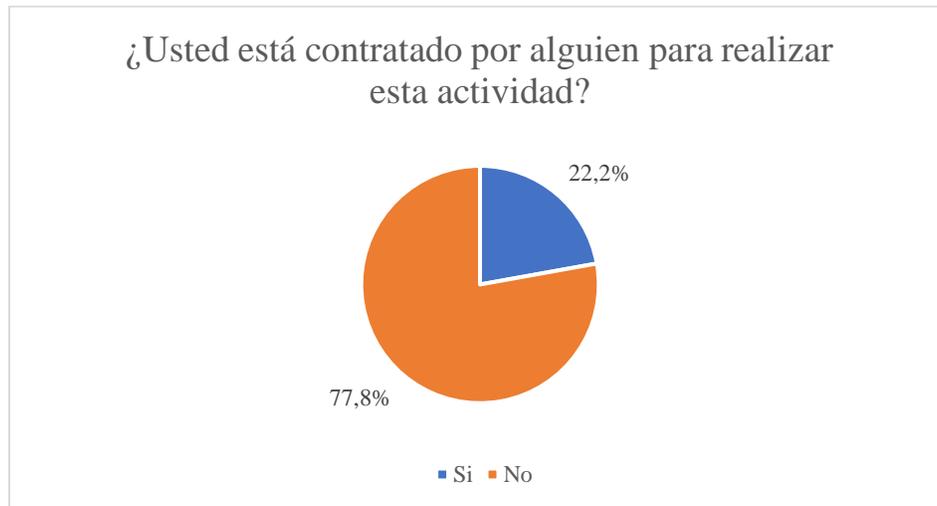
Tomando como referente la existencia de una constante disputa por la ocupación del espacio público entre los vendedores informales con otros vendedores y con las autoridades es importante analizar cómo hacen estos individuos para conservar el lugar de trabajo que ocupan. En ese sentido, a partir de la información recolectada es posible observar que la mayoría de los encuestados (43.8% específicamente) manifestaron no realizar ninguna actividad con el fin de conservar su lugar, lo que probablemente pasa es que la mayoría de estos cuentan con un permiso para realizar sus actividades y son vendedores estacionarios lo cual da indicios de que al realizar sus actividades bajo estas características es poco probable que a este le arrebaten o sea desalojado de su lugar de trabajo.

Sin embargo, el 56.2% restante afirmó que implementa diferentes estrategias para conservar la locación que con esfuerzo ha obtenido, 80 vendedores manifestaron que deben llegar muy temprano para evitar que otros vendedores ocupen su espacio, 61 afirman que cuentan con un carnet que los acredita como dueños del puesto, y por lo tanto, los blindo de problemas con terceros; 39 paga una cuota para que su puesto de trabajo le sea respetado; 15 realizan alianzas con otros vendedores con el fin de “cuidarse las espaldas” y, 8 pagan vigilancia. Por último, hay 35

vendedores que realizan otras actividades para conservar su puesto e incluso combinan diferentes de las alternativas anteriores para proteger su lugar de trabajo. Este panorama también fue identificado por Torres (2019) quien pudo observar que los vendedores informales se enfrentan a un panorama de alto riesgo, referido a la constante lucha por la preservación de su espacio y; persecución policial ligado al constante asedio por parte de estos.

### **Ilustración 40**

#### *Contratación*

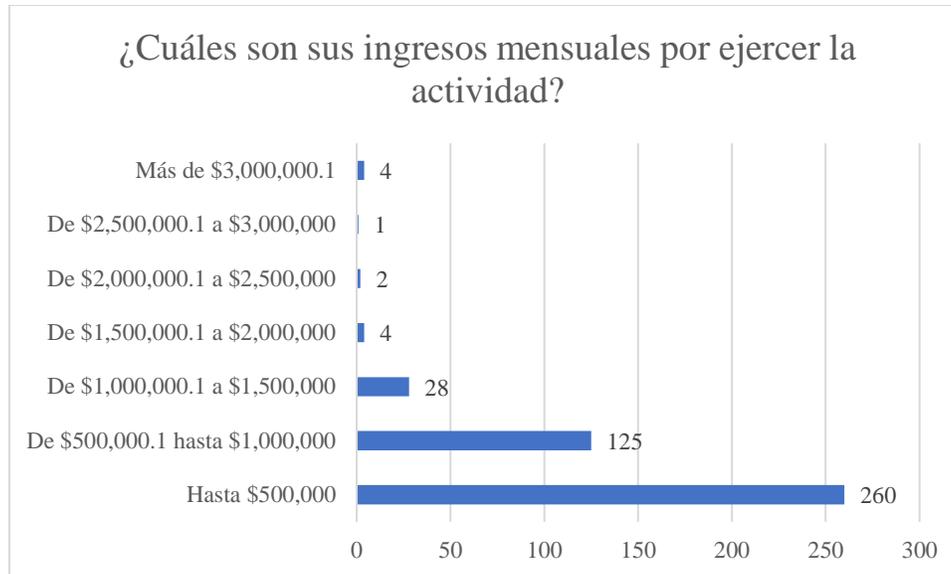


**Fuente:** Elaboración propia.

Con respecto al análisis de la existencia de procesos de tercerización de la actividad de ventas informales, en la ilustración 40 se puede apreciar que el 77.8% de los encuestados manifestó realizar la actividad de ventas sin estar contratado por un tercero, es decir, realiza esa actividad por sus propios medios sin rendir cuentas a nadie; por otro lado, el 22.2% restante manifestó estar contratado para realizar esta actividad comercial. Este resultado es consistente con la información presentada en la ilustración 37 en la que se observó que la mayoría de los vendedores son los propietarios de los medios que utilizan para ejercer sus actividades. Así mismo, dicha conclusión es contrastable con el análisis del mercado informal publicado por el DANE para el corte de junio de 2021 en el que se contabilizó que la mayoría de trabajadores informales (alrededor de 3.5 millones) se enfocan en realizar actividades por su propia cuenta (El Tiempo, 2021).

### **Ilustración 41**

#### *Ingresos mensuales*



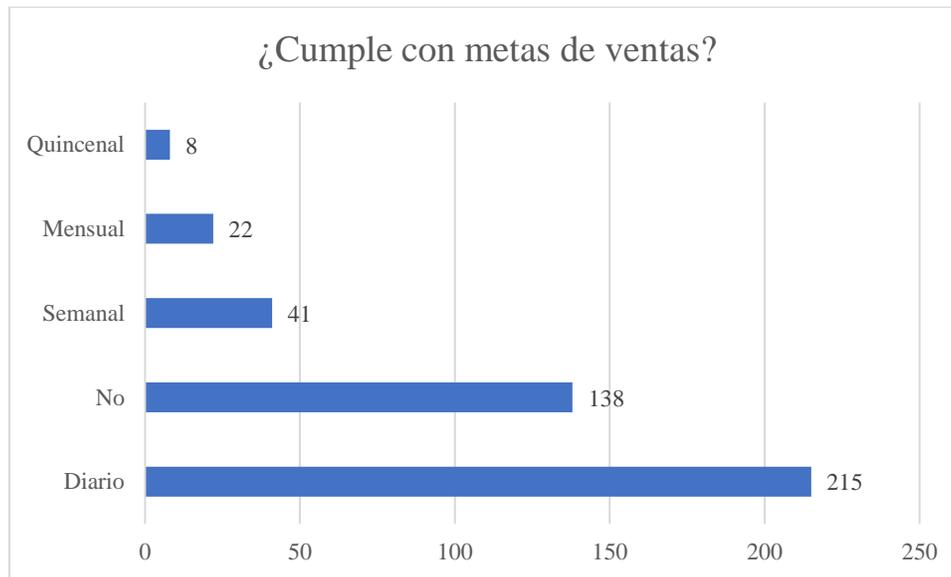
**Fuente:** Elaboración propia.

En cuanto a la obtención de ingresos de cada uno de los vendedores informales encuestados es posible observar que 90.8% de estos percibe ingresos por debajo de lo que recibe un individuo con un trabajo formal que devenga un Salario Mínimo Mensual Legal Vigente más el auxilio de transporte (\$ 1,014,980.00), además se pone de manifiesto la situación tan crítica que deben pasar las 260 personas que perciben menos de \$500,000 por todo un mes de realización de actividades. Todo lo anterior corrobora las conclusiones a las que han llegado diferentes académicos al analizar el tema que coinciden en afirmar que en muchos casos los ingresos obtenidos por los vendedores informales no les alcanzan ni siquiera para cubrir las necesidades básicas de subsistencia o les alcanza escasamente para cubrir dichos rubros sin cabida a la realización de gastos de ocio y demás (Orduz & Dimas, 2019).

Por otro lado, es importante resaltar que existen 39 vendedores que perciben ingresos por encima del millón de pesos lo cual refleja la existencia de ingresos altos en el sector que pueden estar asociados a la actividad que se realice, la ubicación (estrato socioeconómico en el que se ubica el puesto de venta) y la salida que tiene el producto que se comercializa. Dicho resultado es contrastable con los hallazgos de Escobar *et al* (2020) que dentro de los resultados más relevantes para la ciudad de Bucaramanga (una ciudad que cuenta con comercio fronterizo) se encontró que el 29.91% de la muestra obtiene ingresos a \$1,900,000; el 29.06% percibe ingresos entre los \$700,000 y \$1,300,000; el 25.6% de \$1,300,000 a \$1,600,000; el 7% entre \$400,000 y \$700,000.

**Ilustración 42**

### Metas en ventas

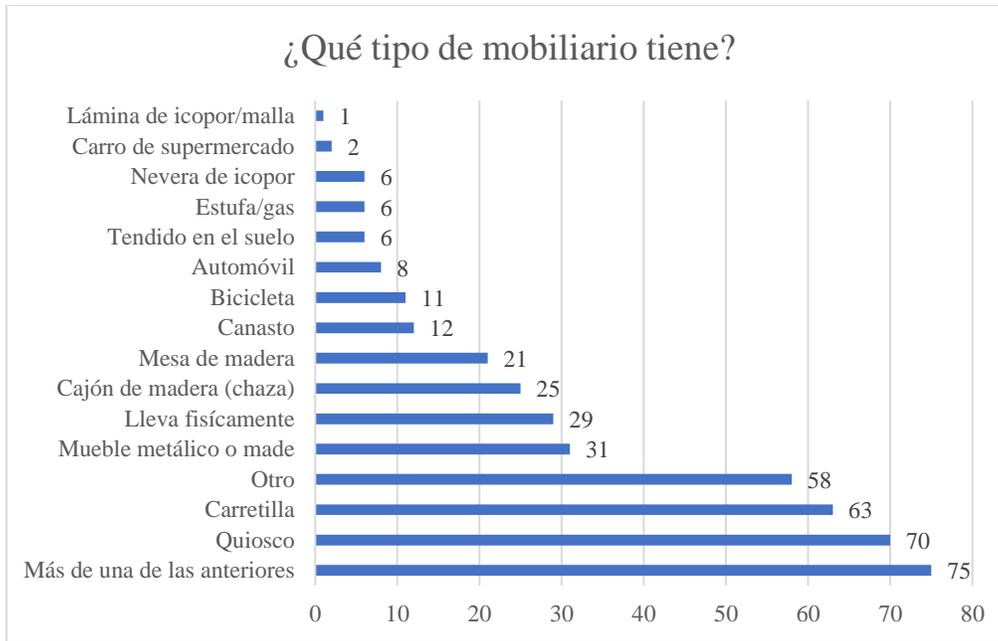


**Fuente:** Elaboración propia.

El establecimiento de metas en ventas puede verse como una forma de estimación y control de ingresos que obtendrá el vendedor al final de cada mes de ejecución de actividades, aunque como se evidenció en la ilustración 41 dichos resultados pueden ser poco compensatorios con respecto a las expectativas del vendedor; en ese sentido para la muestra analizada se evidencia que 32.5% de los vendedores no realiza un estimativo de ventas que puede cumplir en determinado periodo de tiempo con el fin de obtener los ingresos ideales (para su concepto personal) a final del ejercicio. Sin embargo 286 vendedores afirmaron que establecen metas de ventas que dependiendo de las preferencias de cada quien presentan diferentes tipos de periodicidad, así, 215 personas establecen y cumplen metas de manera diaria, 41 personas lo hacen semanalmente, 8 de forma quincenal y 22 suelen hacerlo de forma mensual. Todo lo anterior pone de manifiesto el hecho de que, aunque se hable de una actividad informal esto no significa que no existan procesos de organización, establecimiento de objetivos y se pongan en marcha estrategias para el cumplimiento de los mismos.

### Ilustración 43

*Tipo de mobiliario*



**Fuente:** Elaboración propia.

Dentro del estudio del tipo de mobiliario con el que cuentan los vendedores para la realización de sus actividades es importante destacar cómo se implementa de forma simultánea más de un medio para llevar a cabo las ventas informales de diferentes productos, en ese sentido, 75 vendedores manifestaron utilizar como complementarios diferentes mobiliarios para la oferta de sus mercancías (por ejemplo, para la venta de comidas se requiere una estufa con su respectivo gas, una mesa de madera, un quiosco y, nevera de icopor para las bebidas), en segundo lugar el 16.5% de la muestra manifestó que los mobiliarios que más suelen utilizarse para las ventas informales son los quioscos o casetas (en especial para el caso de los vendedores que cuentan con permiso para ejercer su actividad), el 14.8% usa las carretillas (para el caso de los vendedores informales), el 18.1% afirmó contar con muebles metálicos, chazas, mesas de madera. Por otro lado, los inmuebles utilizados en menor medida son los canastos, bicicletas, automóviles, tendidos en el suelo, estufas, nevera de icopor y carritos de supermercado cuyo uso manifestó implementar el 12.2% de la muestra.

Estos implementos son usados de forma tradicional por los vendedores informales independientemente de su ubicación geográfica, análisis como los de Saldarriaga *et al* (2016) y Escobar *et al* (2020) verifican que los mobiliarios que más utilizan los vendedores (específicamente para los casos de Medellín y Bucaramanga respectivamente) son canastas, baldes, bancos, mesas, bicicletas, carritos con ruedas para empujar, la venta ambulante sobre

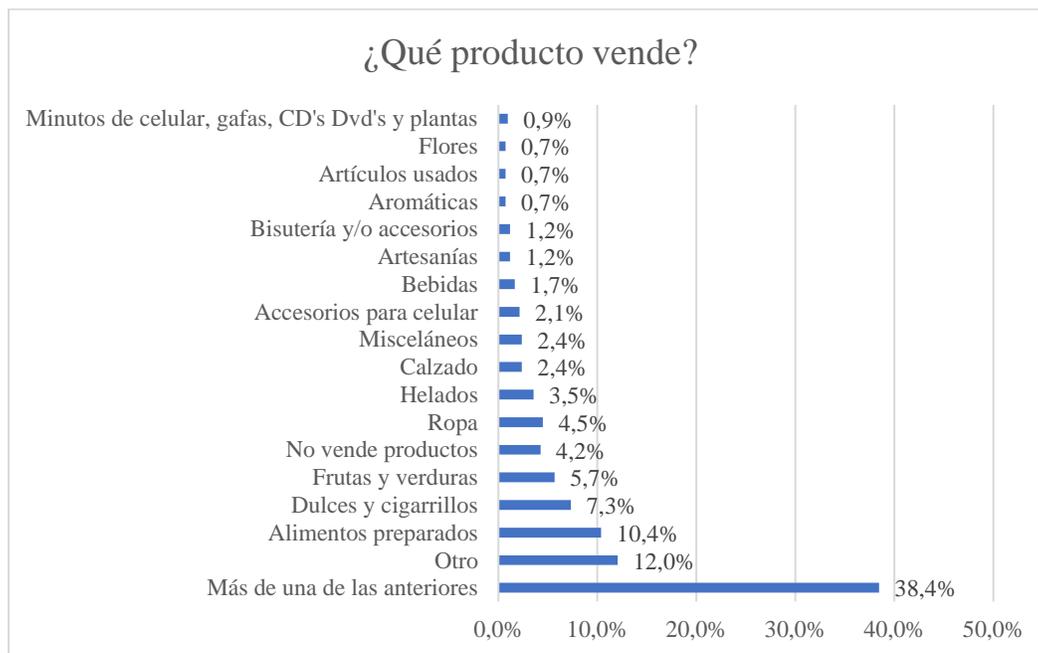
ruedas (en automóviles y motocicletas), carpas fijas, puestos o kioscos, sombrillas, parasoles y tendidos en el suelo.

El análisis de los productos ofertados por la población encuestada puede ofrecer una explicación de los resultados proporcionados por los vendedores en cuanto a los ingresos percibidos, las jornadas de actividad, las decisiones de ubicación y demás factores asociados a la actividad que se desarrolla. En primer lugar, se observa que el 38.4% de los vendedores generalmente no suelen enfocarse en ofrecer un solo producto, sino que se preocupan por ofrecer diversidad de los mismos con el fin de captar los mayores ingresos posibles, del mismo modo el 12% manifestó ofrecer una gama de productos diferentes a los que generalmente se ofertan en el mercado y se enuncian en la encuesta.

En ese orden de ideas, es posible identificar que el mayor producto ofertado son alimentos preparados tales como comidas rápidas, seguido de la confitería y cigarrillos, frutas y verduras, ropa, helados y calzado; por otro lado, aquellos productos que encuentran cabida en la oferta de los vendedores informales son aquellos asociados a los accesorios para equipos electrónicos, artesanías, bebidas, accesorios personales, flores, minutos a celular y audiovisuales.

#### Ilustración 44

##### *Tipo de producto ofertado*



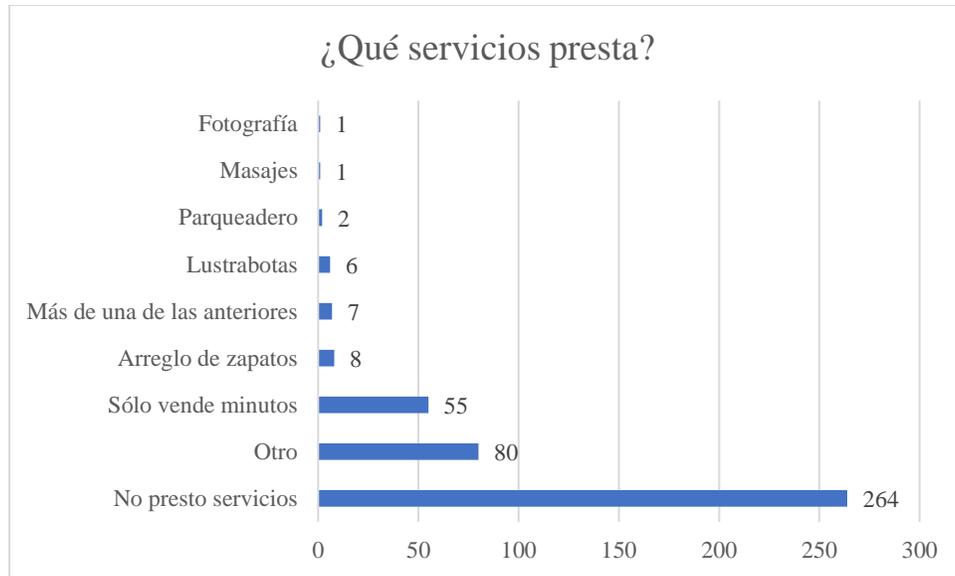
**Fuente:** Elaboración propia.

La predominación de este tipo de productos puede entenderse como el resultado de la facilidad de aprovisionamiento por parte de los comerciantes, el alto nivel de ganancias que se pueden percibir de la venta de estos debido a su bajo costo de adquisición y a que suelen ser productos de uso diario que cuentan con un alto nivel de demanda. Así mismo, la comercialización de estos productos puede adaptarse a diferentes tipos de público y diversidad de comunidades, afirmación que puede ser verificada por el análisis de Jiménez (2019) quien al analizar la trayectoria de los vendedores ambulantes en la ciudad de Bogotá para el periodo comprendido entre los años 2008 y 2015 identificó que los 10 productos más comercializados por una población de 23,794 vendedores fueron los alimentos; la ropa y calzado; los dulces y cigarrillos; misceláneos; frutas y verduras; artesanías, libros y periódicos; flores; música y; juguetes. Productos que son demasiado coincidentes con los enunciados en la ilustración 44 lo cual corrobora la premisa de que la decisión de comercialización obedece a factores que trascienden las barreras geográficas.

A partir de la información presentada en la Ilustración 45, se evidencia la primacía de la oferta de productos con respecto a la de servicios, ya que es posible determinar cómo la oferta de servicios no es de la preferencia de la población encuestada, en términos generales, alrededor del 62.2% de los vendedores informales de la muestra se inclina más por la oferta de productos que se incluyen dentro de las categorías descritas en la ilustración 44. Sin embargo, se desataca la venta de minutos como aquel servicio que se oferta en mayor cuantía con respecto a las demás categorías enunciadas, además el 18.8% de la población que presta algún servicio manifiesta que este se relaciona con otra categoría independiente a las enunciadas dentro de las que puede contemplarse la reparación de diferentes elementos (electrodomésticos, relojes, ollas, soldadura, etc.), los servicios de mantenimiento (lavado de muebles, servicios de jardinería), cuidado personal (arreglo de uñas, peinados, entre otros), servicios de mensajería, reciclaje y, cuidado de vehículos estacionados en el espacio público, por mencionar algunos.

### **Ilustración 45**

*Tipo de servicio ofertado*



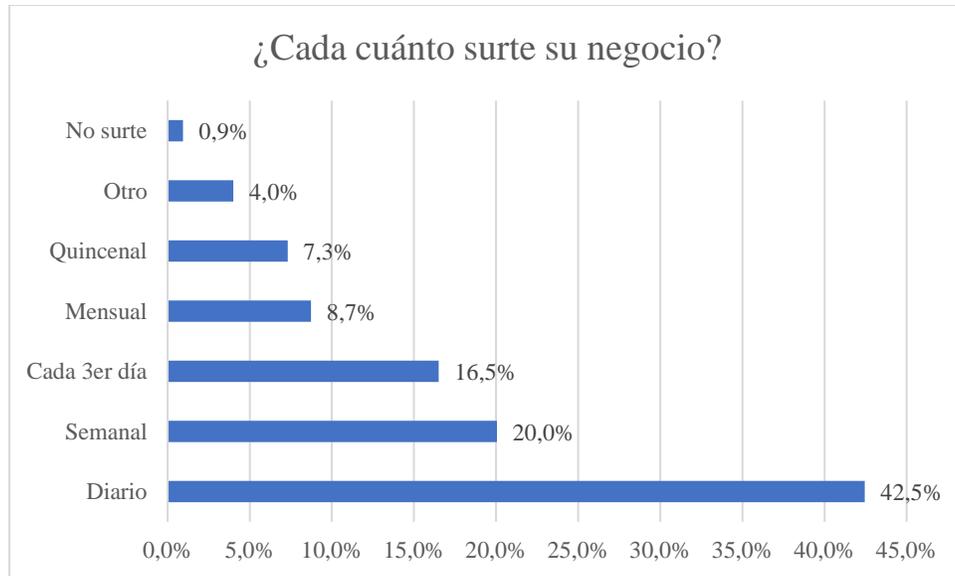
**Fuente:** Elaboración propia.

Con respecto a la periodicidad en el abastecimiento de las mercancías para realizar las actividades comerciales, en la ilustración 46 se observa cómo el 42.5%, 16.5% y 20% de la muestra abastece su negocio cada día, cada tercer día o cada semana respectivamente, lo cual puede estar asociado a la durabilidad de los artículos que se ofertan y/o a que no se generan los ingresos suficientes llevar un sustento a casa y al mismo tiempo adquirir surtido para periodos de tiempo más prolongados. Por otro lado, se observa que sólo el 16% de los vendedores encuestados surte su negocio en los tiempos más largos considerados en la encuesta (quincenal y mensualmente).

Todo lo anterior puede indicar una explicación más detallada de la dinámica y funcionamiento de las actividades comerciales informales, donde se puede intuir una relación entre los ingresos percibidos y el abastecimiento, conclusión que también puede deducirse del análisis de Escobar *et al* (2020) cuyos resultados arrojaron que el 86.2% de la muestra contemplada para el caso de Bogotá abastece su negocio a diario o lo hace cada semana.

### **Ilustración 46**

*Periodicidad de abastecimiento*

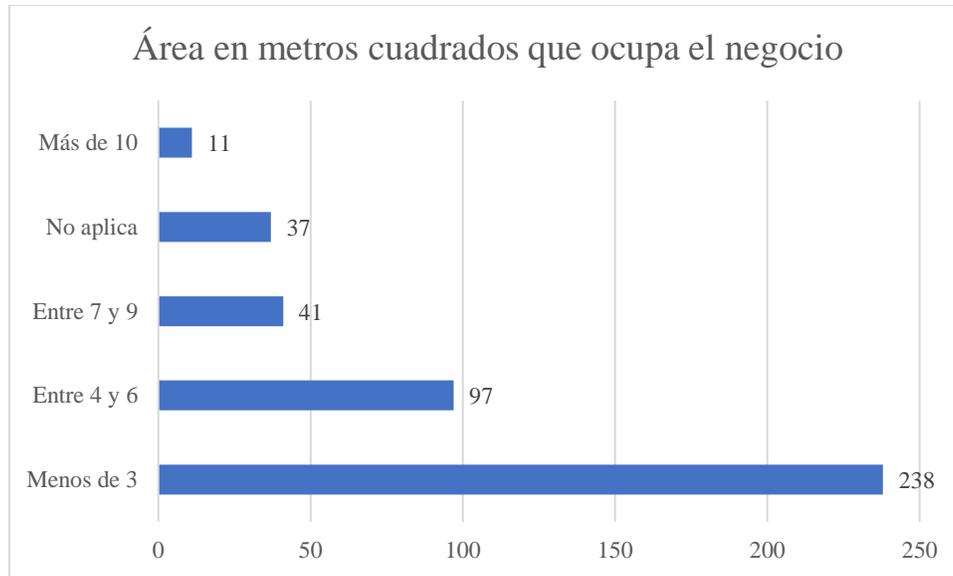


**Fuente:** Elaboración propia.

Ahora bien, al realizar una aproximación de las condiciones en las que laboran los vendedores informales a través del espacio que ocupan sus puntos de venta, en la ilustración 47 se observa como estos se encuentran relegados a realizar sus actividades en espacios reducidos que no cuentan con las condiciones suficientes para que la persona pueda tener la facilidad para realizar sus necesidades fisiológicas o calentar sus comidas o resguardarse de las condiciones adversas del clima. En ese sentido, se observa que alrededor del 56.1% de los encuestados manifestó estar ubicado en espacios inferiores a los tres metros cuadrados, el 22,8% en áreas de alrededor de 4 y 6 metros cuadrados mientras que el 11,3% tiene una ubicación en un área superior a los 7 metros cuadrados y, el 8.7% restante no cuenta con una ubicación física, como es el caso de los vendedores ambulantes.

#### **Ilustración 47**

*Superficie que ocupa el negocio*



**Fuente:** Elaboración propia.

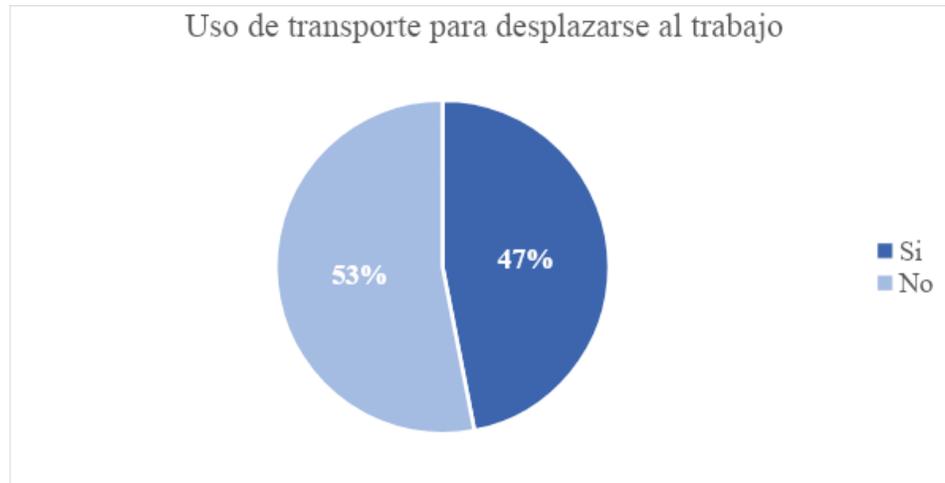
Estos resultados evidencian la persistencia de un fenómeno preexistente e identificado con anterioridad, según (El Tiempo, 2015) en las principales ciudades ha existido un problema asociado a la ocupación del espacio público por parte de los vendedores informales donde “unos 33.858 vendedores informales se han apropiado de al menos 42.826 metros cuadrados de espacio público, según los cálculos de las alcaldías de Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Bucaramanga y Santa Marta” (párr. 1) a partir de lo cual se ha podido observar con mayor detalle cual es la situación de los vendedores que ocupan dichos espacios.

Según las cuentas del Ipes, un vendedor ocupa en promedio 1 metro por 1,20 de espacio público. Por esto, la cifra de ocupación total podría ser mayor, si se tiene en cuenta que hay casos en que el espacio puede llegar a 4 metros por 1,20, en los casos de carros de venta de perros calientes, o a 5 por 3, cuando sacan sillas y hasta refrigeradores. (El Tiempo, 2015, párr. 4)

De lo anterior, se deduce que la situación de los vendedores contemplados en la muestra no es ajena a la situación que se presenta a nivel nacional y que, a pesar de que se han venido implementando políticas en aras de mejorar dichas cifras los resultados a día de hoy aún se mantienen.

#### **Ilustración 48**

*Uso de transporte para desplazarse al trabajo*



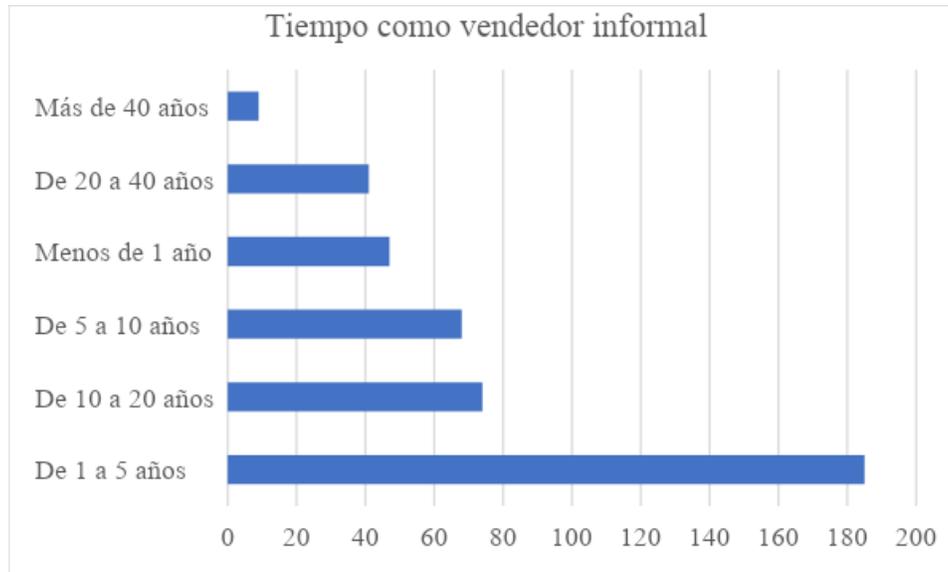
Fuente: Elaboración propia.

En lo referente al uso de algún medio de transporte para desplazarse a su lugar de trabajo por parte de los vendedores informales, ha sido posible observar que el 53% de la población no usa ni bus ni automóvil particular para llegar a su puesto de trabajo, mientras que el 47%, sí utiliza algún medio de transporte. En este sentido, Álvarez (2018) argumenta que muchas personas por tiempo, comodidad, seguridad, dinero y distancia prefieren utilizar otros medios de transporte.

Según un estudio contratado por el DPN (2015), un colombiano pasa, en promedio, 480 horas al año dentro de un bus y mientras un traslado normal entre la casa y el trabajo normalmente toma 30 minutos, en Bogotá, el tiempo de desplazamiento promedio es de 67 minutos, lo cual si se multiplica por el universo de la población económicamente activa da como resultado el total de horas perdidas, que para el caso de Bogotá resultó ser, según dicho informe, 7 millones de horas y para el resto del país 4 millones de horas. Realidad que se ve contrastada con la variación de la intención de uso de transporte para movilizarse, pues la mayor duración de un viaje afecta el bienestar de las personas debido a que pierden tiempo y espacios para compartir en familia. Además, esta pérdida de productividad se ve reflejada siguiendo al DPN (2015), en un costo del 2% del PIB al año efecto de los trancones. Por otro lado, los costos del trancón también se ven reflejados en la salud mental y física de la población, asociados con alteraciones del sueño, cambios en comportamientos colectivos y aumento de enfermedades respiratorias por la contaminación del aire. Razón por la cual, dada esta necesidad de movilización, según el diagnóstico del DNP, el 30% de la población colombiana camina como medio de transporte y el 8% utiliza la bicicleta.

#### **Ilustración 49**

*Tiempo en ventas informales*



Fuente: Elaboración propia.

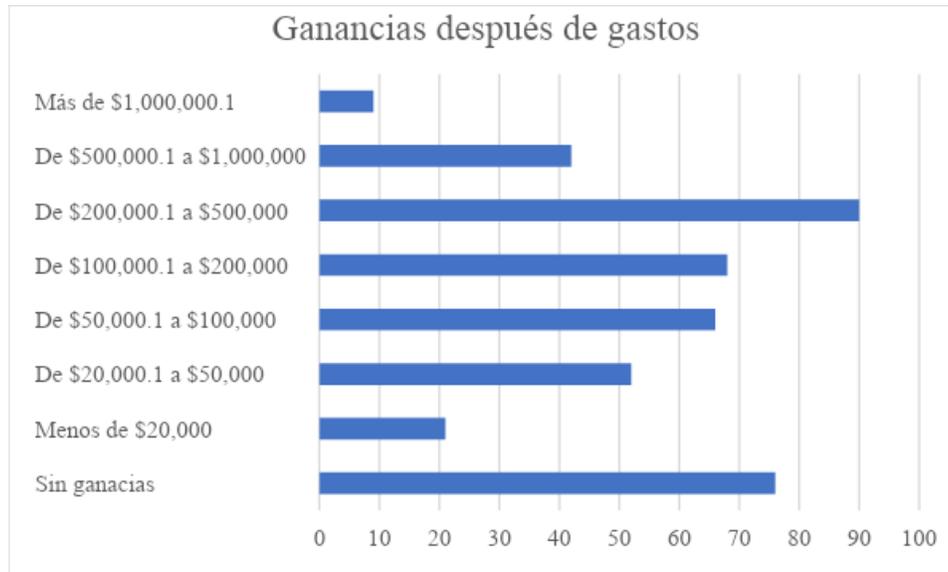
A partir de la información recolectada se observa que 11% de la población manifiesta estar recientemente laborando en el espacio público con menos de un año de ejercicio como vendedor informal lo que hace necesario, de acuerdo con la Alcaldía de Ibagué (2018), revisar las condiciones individuales de dicha población, ya que no podrían ser objeto de reubicación por parte de la administración municipal.

Por otro lado, los resultados muestran que alrededor del 44% de la población afirma estar ejerciendo esta actividad de 1 a 5 años, según Navarro (2014) las personas identifican en las ventas informales, una opción de vida tanto para ellos como para sus familias. Así mismo, el 33% de la población manifiesta llevar entre 1 a 20 años en la labor del espacio público, tiempo en el cual, según la Alcaldía de Ibagué (2018), ya existía normatividad vigente entorno a la reubicación y recuperación del espacio público, por lo cual es necesario identificar las acciones policivas y el proceso de paso a la formalidad que desde las administraciones pasadas han tenido con dicha población.

Por último, cerca del 12% de la población encuestada manifestó realizar dicha labor desde hace más de 20 años, lo cual permite suponer que se convirtió en la única forma de subsistir y cubrir sus necesidades básicas, desarrollando su actividad informal de forma permanente y estacionaria.

## **Ilustración 50**

*Ganancias después de gastos por ventas callejeras*

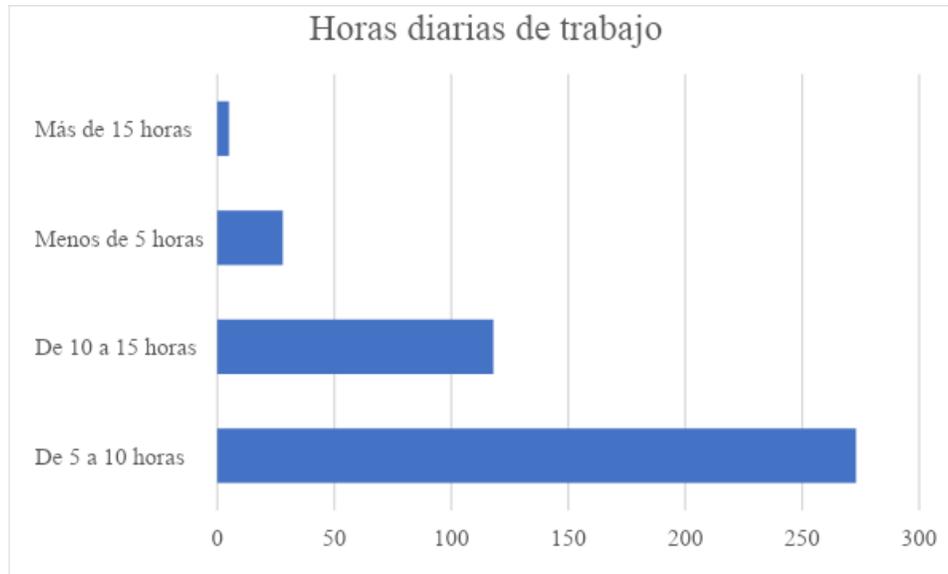


Fuente: Elaboración propia.

La falta de acceso de servicios financieros por parte de los vendedores informales tiene múltiples consecuencias, pues si bien pueden tener ingresos relativamente altos, por ejemplo, el nivel de ganancias mensuales después de pagar todos los gastos por las ventas informales es más de un millón de pesos para apenas el 2% de la población encuestada, entre quinientos mil y un millón de pesos para el 9,9%, de menos de quinientos mil pesos para cerca del 70% y resulta inquietante que el 17,9% no percibió ganancias durante el periodo de referencia y la razón de ello es que “A muchos no les alcanza el dinero para llegar al fin de mes porque compran y venden a diario y pagan ‘gota a gota’” (El País, 2018), cuyos intereses abusivos suman más del 260% anual. Además, según el Observatorio de Políticas Públicas de la Universidad ICESI (2014), en Cali se estima que más del 50% de las ganancias mensuales se destina al pago de la cuota del préstamo, lo cual significa que los vendedores informales no tienen ninguna posibilidad de capitalizar sus ingresos en los diferentes vehículos de inversión existentes tales como CDT, Bienes Raíces, Fondos de Inversión Colectiva, Bolsa de Valores, entre otros. Además, el fenómeno del gota a gota, se traduce en mayores tasas de inseguridad y crimen de un negocio ilícito que se lucra de la falta de oportunidades de la población vulnerable.

### **Ilustración 51**

*Tiempo de trabajo informal diario*

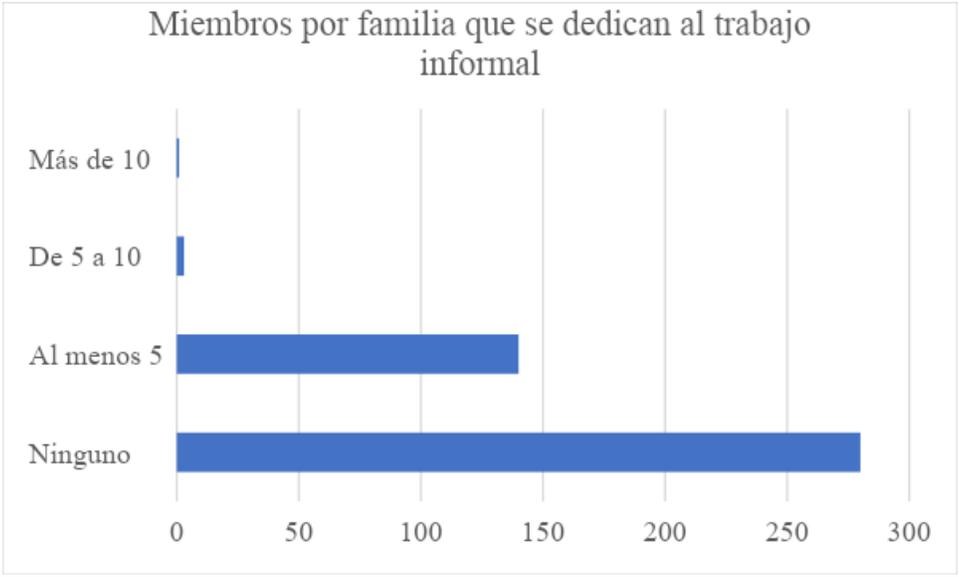


Fuente: Elaboración propia.

El 6,6% de las personas encuestadas ocupa menos de 5 horas diarias y son considerados vendedores informales periódicos (Gobierno Nacional, 2020). El 64,4% de la población trabajó entre 5 y 10 horas diarias superando incluso el horario legal de 8 horas diarias, y de acuerdo con Moyano et al. (citado por Gobierno Nacional, 2020) una de las razones personales para recurrir a ventas informales es que encuentran en el espacio público la libertad de trabajar los días y la cantidad de horas que deseen, recibiendo diariamente dinero por ello. En este sentido, el 27,8% de la población trabajó de 10 a 15 horas diarias y apenas el 1,2% más de 15 horas diarias. Resultados acordes con los hallazgos de Valencia et al. (2020), quienes encontraron que los vendedores informales de Villavicencio, Cúcuta e Ibagué, en promedio, dedican 9 horas al día a ejercer mencionada actividad. Asimismo, como sugiere Vásquez et al. (2014) aunque su horario diario es lo único que controlan, deben ser cuidadosos porque entre menos laboren, menos producen al día.

### **Ilustración 52**

*Número de familiares que se dedican a las ventas callejeras*

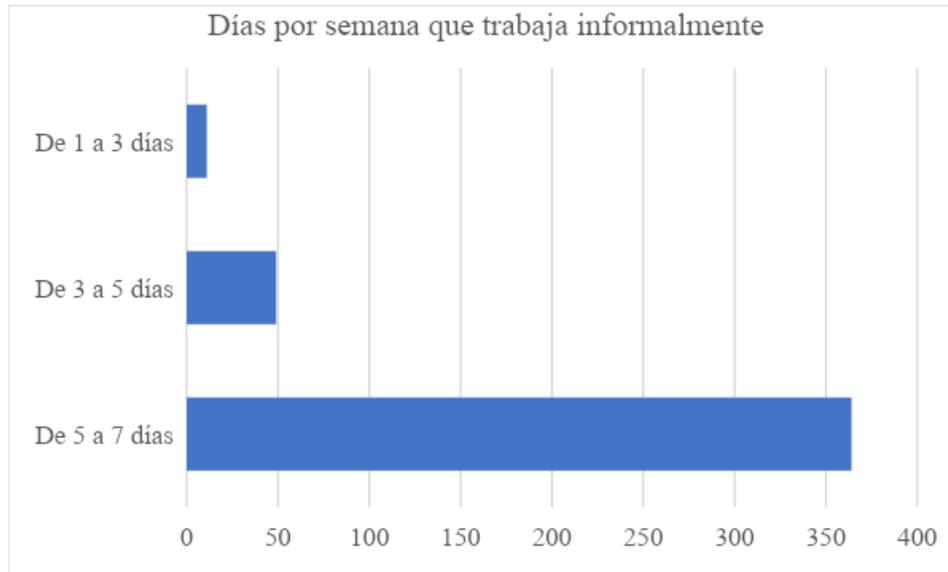


Fuente: Elaboración propia.

El 66% de la población manifestó que ningún miembro de su familia se dedica a las ventas informales, 33% de los encuestados afirma que al menos 5 miembros de su familia ejercen en ventas callejeras y a partir de allí un 0,7% sostuvo que entre 5 y 10 familiares realizan esta actividad y un 0,2% dice que más de 10 lo hacen, lo que sugiere, según Escobar et al. (2020), que estos últimos se mantienen en dicho oficio por tradición familiar (como en Bucaramanga donde el 8,55% de la población lo aseguró). Aunque siguiendo a la Alcaldía de Bogotá (2019), quienes ejercen la venta informal en el espacio público no lo hacen por tradición, sino como una alternativa de subsistencia y la única forma de generar ingresos para su sostenimiento y el de sus familias.

**Ilustración 53**

*Días trabajados a la semana*



Fuente: Elaboración propia.

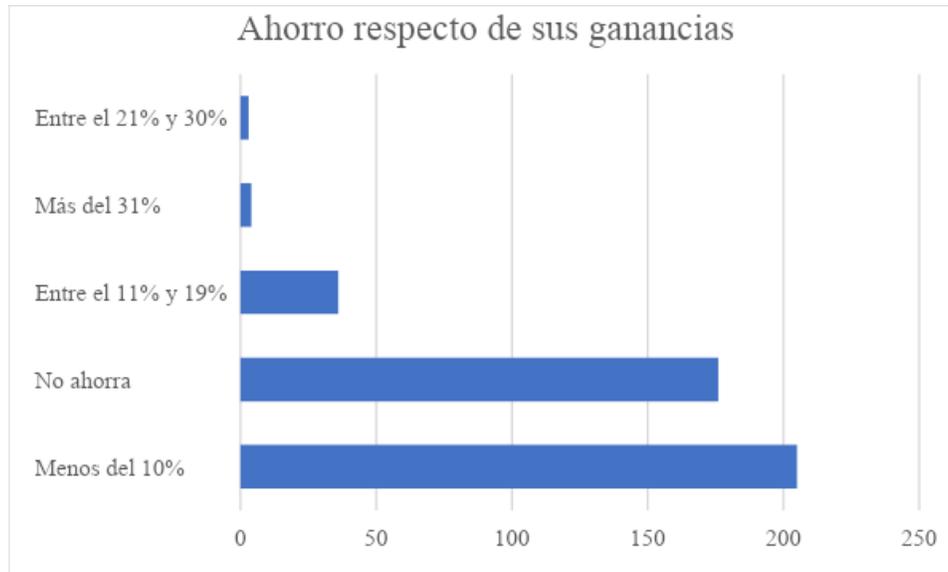
El 86% de la población manifiesta trabajar los 7 días de la semana lo cual se acerca a lo encontrado por Valencia et al. (2020) para los vendedores informales de Villavicencio, Cúcuta e Ibagué, quienes dedican casi todos los días a su actividad económica. Seguido por casi un 12% que lo hace durante 5 días, evidenciando que la actividad se mantiene de forma permanente en las zonas y periodo de referencia, ya que de acuerdo con Vásquez et al. (2014) a pesar de la independencia horaria entre más trabaje, más produce y por tanto más ingresos para buscar mejorar su calidad de vida recibe.

#### 4.7. Experiencia de ahorro y crédito

En esta sección se presentan las experiencias de ahorro y crédito desarrollada por los vendedores informales del departamento del Tolima.

### **Ilustración 54**

*Ahorro respecto a sus ganancias*

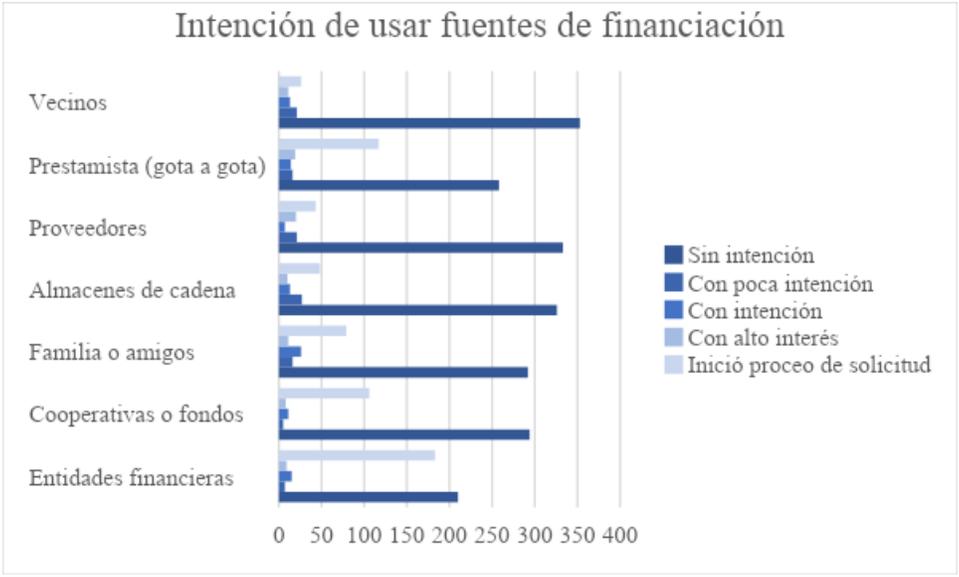


Fuente: Elaboración propia.

Resulta inquietante pero comprensible que alrededor del 41% de los encuestados no tiene la posibilidad de ahorrar un porcentaje de sus ganancias o que para cerca del 48% de la población sea menos del 10% de sus ganancias permaneciendo en, lo que según el Gobierno Nacional (2020) es, “la trampa de pobreza (el ciclo permanente de la baja renta, bajo ahorro, baja inversión, baja productividad)” (p.11), siendo esto un agravante para la calidad de vida de esta población. Y esto se explica porque, según Sánchez (2017), quienes recurren a estas actividades, no ven más alternativas de ingresos, teniendo en cuenta que en su mayoría son víctimas del desplazamiento forzado, adultos mayores y trabajadores con muy bajos niveles de escolaridad. Y también ven limitadas sus posibilidades de ahorro ya que según el Observatorio de Políticas Públicas de la Universidad UCESI (2020), el 65% de los vendedores informales tiene deudas con gota a gota y pagan una tasa de interés anual superior al 260%. Por otro lado, un 8,5% ahorra entre el 11% y 19% y menos de un 1% entre 21 % y 30%, y más del 31% apenas un 0,9%.

### **Ilustración 55**

*Posibilidad de solicitar préstamos a diferentes entidades*



Fuente: Elaboración propia.

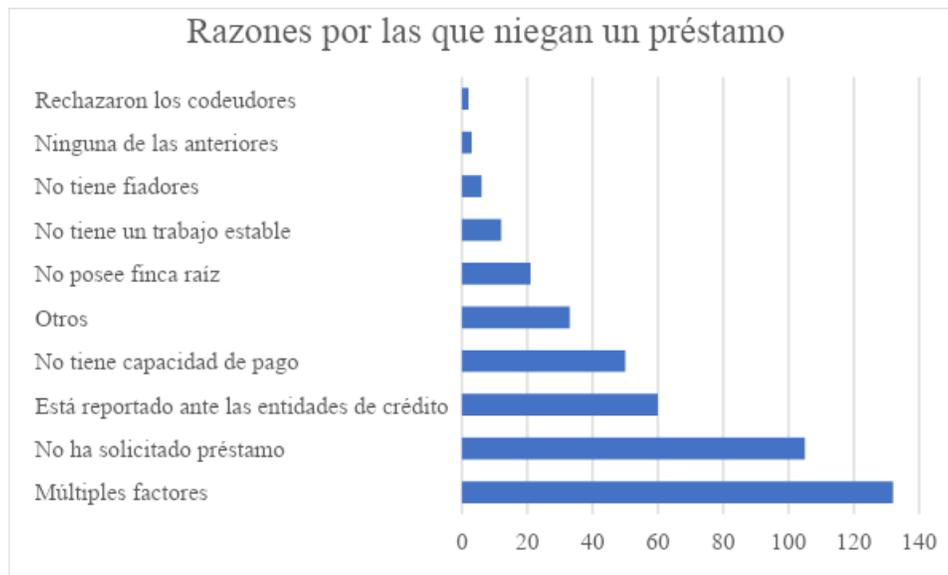
Según los resultados, es posible afirmar que, en promedio, cerca del 70% no está interesado en solicitar préstamos ni con entidades financieras, cooperativas, familia o amigos, almacenes de cadena, proveedores, prestamistas gota a gota y mucho menos a los vecinos. Por un lado, en promedio, cerca de un 4% muestra poco interés en acudir a las mencionadas fuentes de financiación; también en promedio, un 3% sí lo está y en especial siendo la familia el principal prestamista. Asimismo, en promedio, otro 3% tiene alto interés en recurrir a ello, siendo los proveedores o prestamistas gota a gota en quienes han pensado cerca del 4% de los encuestados. Ahora bien, para Ibagué, en promedio, el 20% de los encuestados iniciaron su proceso de financiamiento con alguna de estas fuentes, siendo las entidades financieras las mayores emisoras de crédito con un 43% de participación, seguida los prestamistas gota a gota con un 27% y es importante contrastar este último dato pues, según El Observatorio de Políticas Públicas de la Universidad ICESI (2018), en Cali un cerca del 48% de los vendedores informales recurren al gota a gota como fuente de financiación y, en promedio, les toma un año devolver el crédito a una tasa de interés del 265% anual, y en Bucaramanga, según Escobar et al. (2020) el 51,25% de los encuestados financian su actividad con recursos adquiridos mediante gota a gota porque les permite pagar a diario pequeñas cantidades y les prestan sin infinidad de requisitos pero que de fondo, siguiendo al Banco de la República (citado por Gobierno Nacional, 2020), acentúa aún más la condición de vulnerabilidad de esta población, pues se ven expuestos a condiciones de

financiamiento en contra de su bienestar, lo cual es muestra de la situación de exclusión financiera al sistema crediticio formal.

Por último, en las cooperativas el 35% de la población ha iniciado un proceso de financiación; cerca del 19% recurrió a familia o amigos y los almacenes de cadena y, proveedores o vecinos tuvieron una participación menor al 11%.

### Ilustración 56

*Razones por las que una entidad niega un préstamo*



Fuente: Elaboración propia.

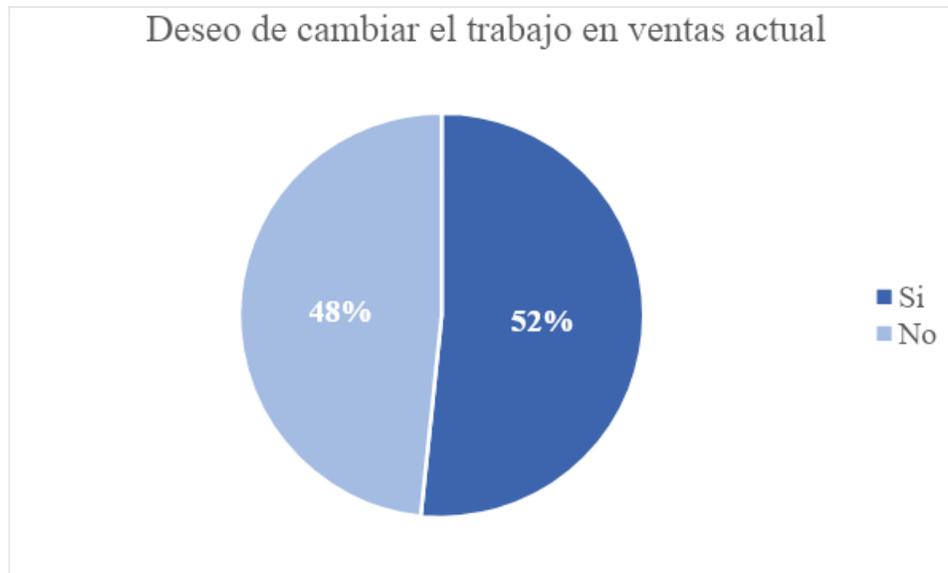
Mientras el 25% de la población no ha solicitado un préstamo en una entidad bancaria, al 31% se le han negado por múltiples razones provocando que esta población deba recurrir a créditos informales o agiotistas como forma de liquidez al no tener más opciones, al 14% por estar reportado en entidades de crédito, a cerca del 12% por no tener capacidad de pago y a cerca del 8% por otras razones. De acuerdo con Rubio (2014), la inclusión financiera puede tener efectos positivos en acceso a créditos formales y el aumento en el nivel de ventas en línea con lo dicho por Ramírez (2003) respecto de que un paquete de capacitaciones acompañadas de financiamiento favorece el desempeño de las microempresas.

#### 4.8. Expectativas

En esta sección se presentan las expectativas de los vendedores informales del departamento del Tolima.

### Ilustración 57

*Deseo de cambiar del trabajo en ventas actual*



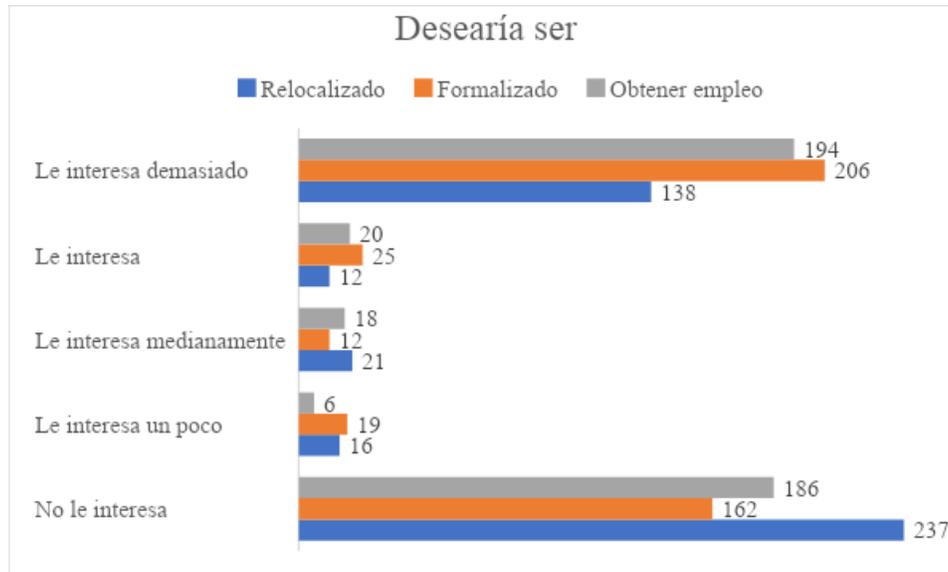
Fuente: Elaboración propia.

El 52% de los vendedores informales quiere cambiar su trabajo actual y un 48% afirma que no desea cambiarlo ya sea, según el Gobierno Nacional (2020), por razones económicas, considerando esta actividad como una fuente de ingresos que le permite vivir, y no implica grandes inversiones o gastos a pesar de, siguiendo a Navarro (2014), la desprotección física, mental y laboral en la que trabajan; argumentando la flexibilidad horaria e independencia que implica; también discutiendo a la facilidad de movilizarse y hacer más visible la oferta de sus productos en lugares y temporadas de mayor demanda potencial; otra razón puede ser generacional, donde los padres han enseñado a sus hijos el manejo y dinámica de las ventas informales entre vendedores y compradores; por razones educativas, ya sea por falta de educación que generan falta de oportunidades, la discriminación laboral por su edad, entre otras.

Asimismo, por razones estructurales del país como tal, el conflicto armado y la violencia, que ha venido desplazando a millones de colombianos del campo a la ciudad con la percepción de que en los centros urbanos hay mayores y mejores oportunidades.

### Ilustración 58

*Desearía*

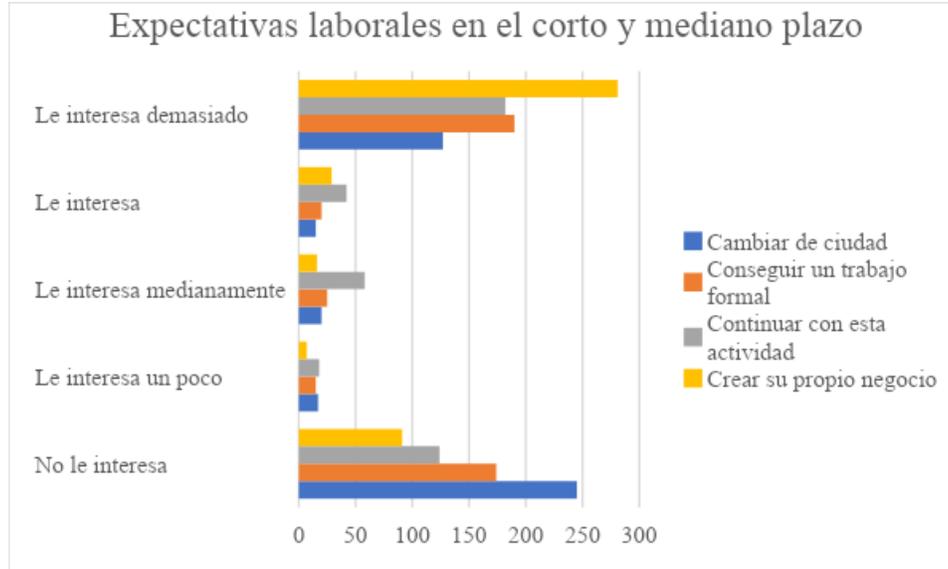


Fuente: Elaboración propia.

En promedio alrededor del 46% de la población no le gustaría ni ser relocalizado, ni formalizado, ni obtener un empleo, debido a que el costo de formalizarse es alto y puede reducir los márgenes de beneficios de los trabajadores informales, prefieren continuar en la dinámica de la economía informal. Por otro lado, en promedio el 46% de la población sí desearía estar en esta alguna de estas situaciones. Formalizarse, según Ministerio del Trabajo (citado por Gobierno Nacional, 2020) ya sea mediante la empleabilidad en busca de ingresos dignos y protección social para el trabajador y su familia, o en la generación de empresas. De las tres alternativas presentadas casi 4 de cada 10 personas quisiera ser relocalizada por su edad y porque lleva mayor tiempo en la actividad de ventas en el espacio público (PNUD, 2014). Sin embargo, la reubicación no ha funcionado en las ciudades donde se ha implementado, por ejemplo, Manizales y Bogotá, según lo documentado por Martínez (2017), razón por la cual se deben pensar en estrategias que los ordene y organice sin la remoción del espacio público donde trabajan, o reubicación en otros espacios del centro para descongestionar vías principales de tal modo que pueda hacerse de este espacio un punto atractivo de la ciudad.

### **Ilustración 59**

*Expectativas laborales*



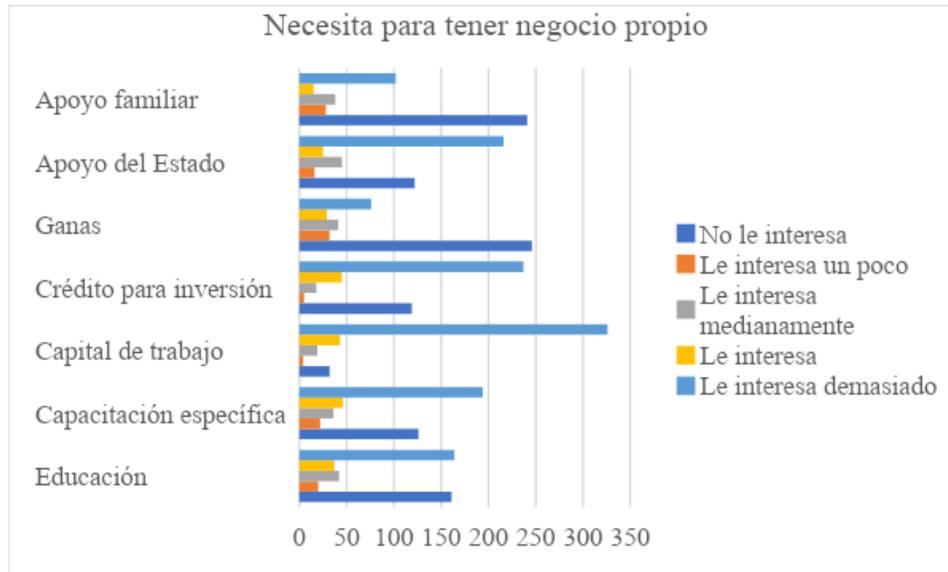
Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con el PNUD (2014), es necesario conocer las expectativas de los vendedores informales sobre su actividad comercial en el diseño de estrategias de intervención dirigidas a la regulación de dicha actividad en el espacio público.

En el corto y mediano plazo, 7 de cada 10 vendedores desearían crear su propio negocio, al igual que en Bucaramanga, el 32% quisiera tener su propio negocio. En Ibagué, mientras el 58% de los encuestados no desearía cambiar de ciudad, 3 de cada 10 vendedores sí desean hacerlo. Por otro lado, el 43% expresó el deseo de continuar en la misma actividad, asociado a las personas con mayores años en el espacio público quienes ven en el cambio un riesgo en su calidad de vida; y otro 45% desearía conseguir un trabajo formal.

### **Ilustración 60**

*No tiene negocio propio por las siguientes razones*



Fuente: Elaboración propia.

Mientras el 38% de los encuestados piensa que no le falta educación para crear su propio negocio, al 47% de la población, sí. De acuerdo con la Alcaldía de Ibagué (2018), el 8% de los vendedores informales manifestaron no haber tenido educación formal, lo cual tiene relación directa con la tendencia de adultos mayores en el espacio público.

Por su parte, el 56% de la población opina que le falta capacitación específica para crear su propio negocio y un 30% no lo cree así. En este sentido, los esfuerzos a nivel nacional, según Ramírez (2003), llevaron a la creación del Plan Nacional de Desarrollo de la Microempresa, el cual logró alcanzar apenas un 15% de la población objetivo, se enfocó en formación empresarial, y registró “que las microempresas que recibieron paquetes conjuntos de crédito más capacitación (u otros servicios) registran mejores desempeños que las que solo reciben servicios de crédito” (p.116).

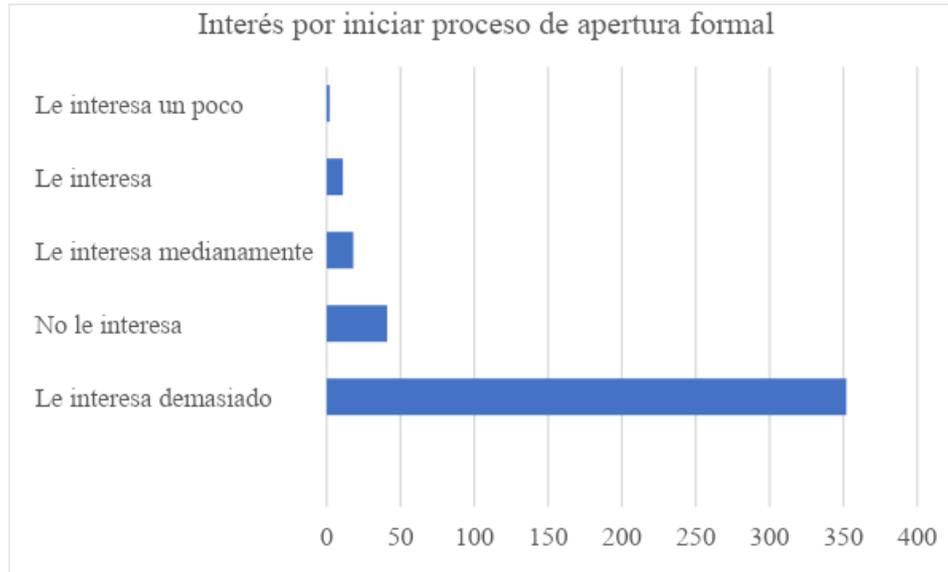
Por otro lado, el 87% de la población considera que lo que hace falta para crear su propio negocio es capital de trabajo y apenas un 7,5% piensa que no. Un 28% de los encuestados opina que no le hace falta tener acceso a crédito para inversión, pero el 66% afirma que sí. Y como se mencionó anteriormente, facilitar financiamiento tiene un buen resultado siempre y cuando vaya acompañado de capacitación adecuada.

Sin embargo, la desmotivación o falta ganas, según el 58% de los encuestados no es problema, mientras el 25% de la población si lo cree un factor determinante. La falta de apoyo del Estado es otra razón por la cual el 57% de los encuestados consideran que no han podido tener su propio

negocio, aunque el 29% afirma que no es eso. Por último, el 27% considera que no se siente apoyado por su familia a pesar de que el 57% afirma que no es esa la razón.

### Ilustración 61

*Nivel de interés por llevar su negocio a la formalidad*



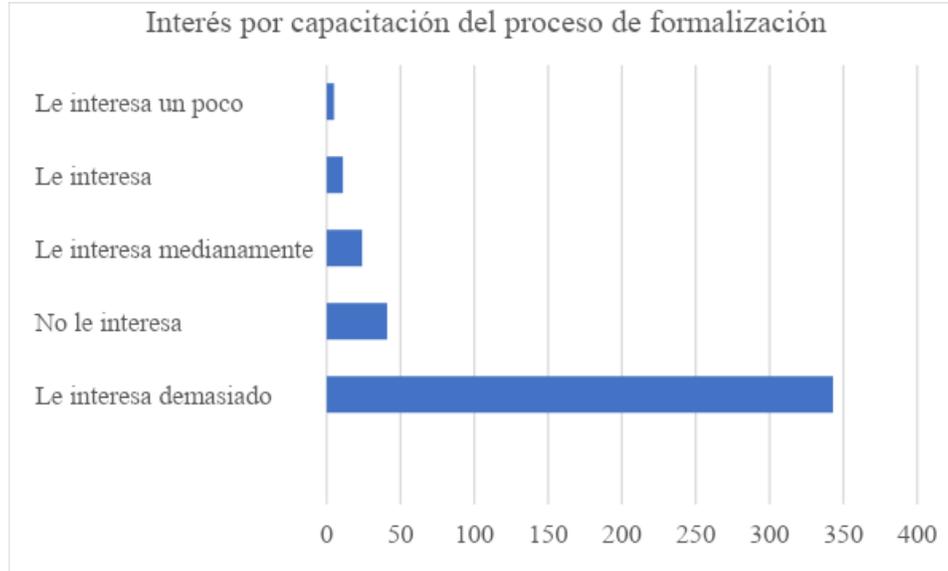
Fuente: Elaboración propia.

Con respecto a la intención de iniciar su proceso de formalización, el 89% de la población encuestada manifestó interés en la formalización de su negocio, pero teniendo en cuenta que se debe realizar de forma paulatina y brindando beneficios a dichos vendedores. Por otro lado, el 11% no le interesa formalizarse manifestando que esto implica asumir en algunas ocasiones el costo de oportunidad por dedicar tiempo a formarse al respecto y su negativa puede estar asociada a las posibles dificultades de aprendizaje que prevén los vendedores informales debido a su edad, lo cual no les asegura mejoras en el corto plazo en línea con lo expresado por Martínez (2017) en la ilustración 61.

Por otro lado, Castro et al. (2018), documentaron que en Villavicencio quienes no desean iniciar procesos de formalización justifican su decisión en el hecho de que si se formalizan deben asumir obligaciones tributarias, cumplir con normas y reubicarse en otro lugar, lo que describieron infructuoso pues ante experiencias de otras personas que han adoptado estas iniciativas, no les resultó rentable y se han visto obligadas a retornar al lugar donde trabajaban antes.

### Ilustración 62

*Nivel de interés por capacitarse en el proceso de formalización*



Fuente: Elaboración propia.

A partir de la información recolectada es preciso afirmar que al 83% de los encuestados le interesa capacitarse en el proceso de formalización. Sin embargo, es importante tener claro que la capacitación para inserción al mercado formal es una apuesta de largo plazo. Además, Martínez (2017) comenta que:

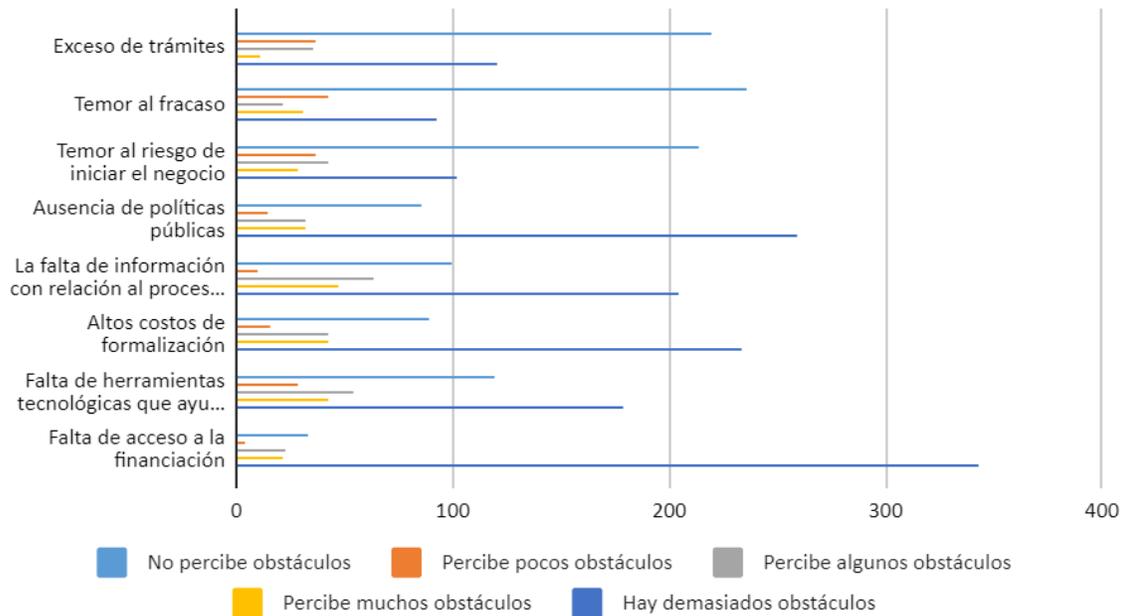
“Los bajos niveles educativos de esta población hacen que la adquisición de conocimientos nuevos sea más lenta, sin contar los retos que implica escolarizar a una población con estas características: disciplina para cumplir horarios, hacer tareas y destinar tiempo a una actividad que no le genera certezas de empleabilidad. La creación de unidades productivas, además de implicar capacitación, también necesita de recursos generosos para ayudarles con un capital semilla. Esta inversión es muy alta y se sabe poco de su efectividad” (p.30).

Por otro lado, al 10% o no le interesa o le interesa poco iniciar un proceso capacitación hacia la formalización por diversas razones, entre las que destacan una posible reducción de sus beneficios pues como aconseja Martínez (2017), se debe ayudar a diversificar sus productos, y la intervención gubernamental debe ir acompañada del pago de impuestos diferenciados por parte de los vendedores informales y su inserción al régimen contributivo de salud apoyando a quienes no podrían con sus propios medios.

### Ilustración 63

*Percepción para el inicio del proceso de formalización*

## Percepción del proceso de formalización



Fuente: Elaboración propia.

Respecto de la percepción para el inicio del proceso de formalización el 86% de los encuestados considera que hay muchos o demasiados obstáculos en el acceso a financiación, el 52% considera que faltan herramientas tecnológicas que faciliten el proceso mientras un 28% no cree que sea esto. Por su parte, el 65% considera que existen altos costos de formalización asociados a la reducción de beneficios debido a una posible reducción en la demanda de sus productos si se diese una reubicación o dada la naturaleza de la formalidad, de acuerdo con Osorio (2013), al aplicar los respectivos impuestos a sus productos estos incrementarían de precio y una consecuente reducción en su consumo, afectaría las finanzas del vendedor informal.

Mientras el 59% de la población considera que falta información al respecto del proceso de formalización, el 69% considera que hay ausencia de políticas públicas en esta línea. Por otro lado, el 31% de los encuestados afirma no temer al riesgo de iniciar su propio negocio y solo el 50% siente cierto temor al respecto. Mientras el 50% de la población no teme a fracasar en el intento, 3 de cada 10 vendedores sí temen al fracaso, ya que de acuerdo con Galvis y Bula (2014), quienes iniciaron estos procesos tenía la ilusión de mejorar su bienestar y según su hallazgo, el 84% de los vendedores informales de Cartagena no han obtenido ninguna mejoría después de haber sido

reubicados y formalizado viéndose obligados a gastar dinero que habían ahorrado cuando era vendedores callejeros. Por último, el 31% de la población considera que los trámites son excesivos mientras el 52% de los encuestados cree que no.

## 5. Conclusiones y recomendaciones

### 5.1. Conclusiones

De acuerdo a los resultados de la investigación sobre diagnóstico socioeconómico de los vendedores informales en el departamento del Tolima se ha permitido identificar ciertas características de los vendedores informales como se muestra a continuación.

Según datos suministrados por los vendedores informales, se evidenció que el 56% son mujeres. Además, la proporción de jóvenes que se dedican al comercio informal representan el 42% y el estado civil más frecuentes son los solteros con un 45%. Con los resultados obtenidos, se demuestra que el comercio informal es un problema estructural de un grupo específico de la población, como son las mujeres, los jóvenes y los solteros, donde se plantea la necesidad que se genere una política en pro de mejorar las condiciones de estos grupos.

En este mismo sentido, respecto a la asistencia social, se demuestra el poco apoyo que reciben los comerciantes informales por parte del gobierno, debido a que en su mayoría los vendedores no reciben un subsidio, siendo el 65% de los encuestados, mostrando así que son un grupo rezagado en temas de transferencias que ayuden a mejorar su bienestar. Además, se logró identificar que el único apoyo que reciben por parte del gobierno es el régimen subsidiado en salud, dado que el 76% de los encuestados se encuentra afiliado a este régimen, pero que, a pesar de tener el apoyo en temas de salud, esta situación hace que aumente la probabilidad de mantenerse en la informalidad.

Ahora, la investigación reveló que en temas de seguridad social, los vendedores informales en el Tolima no tienen cobertura, como se puede ver en los resultados, el 91% no cotiza a pensión y el 96% no cotiza a la ARL, demostrando su condición de informales según la definición que nos da el DANE y también lo desprotegidos que se encuentran los comerciantes.

Además, los vendedores informales prefieren no usar medios de transporte tradicional sino alternativos para llegar a su lugar de trabajo porque así ahorran tiempo y reducen el efecto negativo de los trancones en la productividad, aunque su horario es lo único que controlan, esta actividad

se mantiene de forma permanente los 7 días de la semana ya que, entre menos laboren, menos producen, por lo cual su jornada laboral promedio suele superar el horario legal de 8 horas.

Con respecto a los resultados obtenidos es necesario hacer un seguimiento y control adecuado a los procesos de formalización vigentes. Además, la falta de acceso a servicios financieros afecta el flujo de caja de los vendedores informales debido a que no identifican claramente sus ingresos y ganancias lo que impide superar la trampa de pobreza que a su vez afecta su calidad de vida y la de sus familias, ya que el 34% de la población manifestó que entre 5 y más de 10 familiares se dedican a dicho oficio por tradición familiar o como única alternativa para su sostenimiento y el de sus familias.

Ahora bien, las estrategias de reubicación de vendedores informales no han resultado benéficas para quienes ejercen este oficio razón por la cual el 48% de la población no desea cambiar hacia las ventas formales. Por otro lado, el 46% desea cambiar su situación ya sea relocalizándose, formalizándose u obteniendo un empleo. Además, 7 de cada 10 vendedores informales quieren crear su propio negocio, el 58% quisiera permanecer en la ciudad donde desarrollan su actividad por lo cual se hace visible la necesidad de brindar apoyo en el desarrollo de sus emprendimientos. Sin embargo, para llegar a este escenario es necesario el apoyo del Estado con el fin de brindar capacitaciones específicas en temas de emprendimiento y economía formal, ya que el 85% de la población manifestó querer iniciar su proceso de formalización, pero la percepción por parte de la población indica que hay demasiados obstáculos en acceso a financiación, herramientas tecnológicas, falta información, trámites excesivos, incertidumbre sobre la tasa de éxito de estas intervenciones e incluso que hay ausencia de políticas públicas en esta línea.

Por otro lado, los vendedores informales son personas que cuentan con recursos limitados dado que el 92,45% pertenece a un estrato socioeconómico 1 y 2, esto es una característica que contribuye a que continúen en la informalidad dada la correlación que existe entre esta y la capacidad de generar ingresos. De igual manera, se encontró que el 59,43% de los vendedores informales han vivido en sus municipios de residencia de 1 a 30 años lo que da a conocer que llevan desarrollando sus actividades comerciales por bastante tiempo y a su vez que estos municipios cumplen con las condiciones de habitabilidad necesarias para el desarrollo comercio informal.

Adicionalmente, se encontró que los ingresos percibidos en este tipo de actividad no formal pueden ser la principal fuente de recursos o la única en la mayoría de los hogares de los vendedores

informales dado que el 68,9% manifestó ser la cabeza de su hogar. También se pudo inferir en cuanto a la distribución del dinero percibido que la mayoría puede ser destinado para cubrir las necesidades básicas de ellos mismos y de sus familias, sin embargo, es posible que este no sea suficiente dado que son bajos y cuentan con personas que son económicamente dependientes; lo anterior se pudo ver reflejado en que el 75,94% tienen al menos 1 persona a cargo y el 47,17% tienen entre 1 y 2 hijos.

Ahora, en cuanto a las condiciones de vivienda se pudo evidenciar que la mayoría de los vendedores informales no cuentan con una calidad de vida tan baja a pesar de la baja capacidad económica con la que cuentan, esto se ve reflejado en que el 46,93% habitan en una casa y el 35,85% en un apartamento 35,85% pagando sus servicios básicos.

Los vendedores informales cuentan con bajos niveles educativos, por ende, son más propensos a pertenecer a la informalidad y esto se evidencia en que el 77,83% de los encuestados cursaron primaria incompleta o completa y secundaria incompleta o completa.

Con respecto a la educación no formal, se concluye que esta representa una posibilidad de mejorar la calidad de vida de las personas que se encuentran en la informalidad brindándoles una oportunidad de aumentar los ingresos, no obstante, en la realidad puede que esto no se esté cumpliendo a cabalidad, dado que el 76% de los encuestados expresó no haber realizado ningún curso de este tipo. Además, se evidencia que los vendedores informales que optaron por tomar un curso de educación no formal se centraron en los sectores de la belleza, la industria alimentaria, la salud, el de artesanías y el manufacturero.

Por otro lado, se encontró que el 77,6% de los vendedores informales ejercen su actividad comercial bajo condiciones estables entendidas estas por su forma operación estacionaria y semiestacionaria, además, se evidencia como los ingresos reportados en términos generales no alcanzan a igualar e incluso superar el monto designado por el gobierno nacional como Salario Mínimo Mensual Legal Vigente más el auxilio de transporte; rubro que teóricamente se establece como lo mínimo que debe ganar un trabajador formal en Colombia para garantizar el cubrimiento de las necesidades básicas de consumo.

Se destaca el avance en cuanto a los procesos de organización y control de las actividades informales por medio del otorgamiento de permisos para ejercer estas actividades comerciales que a su vez ha servido para contabilizar a las personas que se desarrollan bajo este tipo de actividades,

lo cual puede servir como insumo para la formulación de políticas encaminadas a la mejora de la calidad de vida de este sector de la población.

Así mismo, se destacan los esfuerzos de los vendedores en cuanto a la búsqueda del registro de su actividad ya que la cifra de vendedores que cuentan con permiso para trabajar es considerable, lo cual es beneficioso para ellos en cuanto al respeto y preservación de sus espacios de trabajo, y la eliminación de la persecución policial para el desalojo de los mismos.

Finalmente, se evidencia la persistencia de la problemática asociada al manejo del espacio público y la relegación de estos comerciantes a ejercer sus actividades en espacios reducidos, en los cuales carecen de acceso a mobiliarios como sanitarios o cocinas para el cubrimiento de sus necesidades, la exposición a las diferentes adversidades que trae laborar en el espacio público, tales como la inseguridad y la variabilidad del clima que traen graves consecuencias para la salud y calidad de vida de estas personas que generalmente realizan sus actividades en jornadas que suelen ser muy extensas ya que el 53,7% de los vendedores informales labora en dos jornadas del día y el 31,3% en las tres jornadas ( día, tarde y noche).

## 5.2. Recomendaciones de política publica

A partir del diagnóstico que se hace tomando como base seis (6) municipios del departamento (uno por cada una de las provincias o regiones en que está dividido: centro, sur, suroriente, norte, nevados y oriente) se obtiene información que está alineada o va en la misma orientación que resultados que se han dado a nivel nacional en el sentido de que se escoge como plan de vida la informalidad la cual se visualiza como la opción más inmediata para la obtención de ingresos, pueden ejercer el principio de autonomía, ya que no encuentran mayores límites para operar en el horario que más les favorezca (incluso jornadas extenuantes), los requerimientos de inversión no muy altos, la facilidad de movilidad y el componente estratégico espacial al ubicarse en sitios de bastante afluencia y movilidad y temporal, al ubicarse en las denominadas épocas de temporada alta.

Esto obliga a las entidades gubernamentales de todos los niveles a asumir como responsabilidad, la formulación de una política pública para vendedores informales, la cual, para el caso del departamento del Tolima tendrá como uno de sus insumos el resultado del trabajo de campo llevado a cabo en la presente investigación.

Dentro de las consideraciones que habrá de tener dicha política es el fenómeno de posicionamiento que paulatinamente han venido asumiendo los aglomerados urbanos llegando a asumir las características de ciudad y algunas de grandes ciudades (al menos así son consideradas al interior de sus territorios regionales) como son las capitales departamentales, en especial las que hacen parte de la encuesta nacional de hogares que aplica el DANE.

Como consecuencia de ello aumenta entre otras, la demanda por empleo y con impacto sobre el mercado laboral, incluido tanto el formal como el informal. Ante la inequidad que marca la formalidad, debido entre otras causas al aumento permanente de la brecha entre cada vez una mayor demanda y una oferta que ha venido disminuyendo o se ha vuelto más exigente por requerimientos de alta cualificación, la informalidad, muchos colombianos han visto en la informalidad una posibilidad (para muchos, la percepción es que es la única) para garantizar ingresos y su sustento y el del grupo familiar.

Esto ha llevado a una conflictiva situación de orden social, económico, político y jurídico, ya que la Constitución al consagrar como derechos los del trabajo y mínimo vital y de otra parte, al de espacio público, que ha llevado en muchas ocasiones a enfrentamientos físicos en los que se han visto envueltos las autoridades municipales, las fuerzas policivas y los vendedores informales, enfrentamientos que también han llegado a los estratos judiciales al presentarse derechos de petición y tutelas, donde han intervenido también como actores los empresarios formales y la comunidad en general.

Es necesario entonces que en la formulación de esa política pública se garantice el cumplimiento de esos dos derechos que están presentes en el marco jurídico que rige el Estado colombiano.

La política debe tener un soporte normativo. Inicialmente, lo consagrado en la Carta Política de 1991: preámbulo, donde se especifica como responsabilidad del Estado “asegurar a sus integrantes la vida, la convivencia, el trabajo, la justicia y la igualdad”; artículo 2 donde consagra “promover la prosperidad general, facilitar la participación de todos en las decisiones que los afectan y asegurar la convivencia pacífica; artículo 13 donde se establece “promoverá las condiciones para que la igualdad sea real y efectiva y adoptará medidas en favor de grupos discriminados o

marginados, protegiendo a aquellas personas que por su condición económica, física o mental, se encuentren en circunstancia de debilidad manifiesta”; artículo 25 indica “...un trabajo en condiciones dignas y justas , siendo el trabajo un derecho y una obligación social de especial protección del Estado; artículo 26 señala “toda persona tiene derecho a escoger profesión u oficio”; artículo 53 enuncia “propendiendo el Estado por la igualdad de oportunidades para los trabajadores, la remuneración mínima vital y móvil y la estabilidad en el empleo”; artículo 54 señala “la ubicación laboral de las personas en edad de trabajar” y artículo 334 manifiesta “...el pleno empleo a los recursos humanos para asegurar de manera progresiva, que todas las personas tengan acceso efectivo al conjunto de los bienes y servicios básicos, en particular las de menores ingresos...”.

Pero también lo consagrado en los artículos 24 sobre la circulación libre por territorio colombiano y el 82 sobre el espacio público.

Desde lo legal, se promulgó el 2 de agosto de 2019 la ley 1988 que establece los lineamientos para la formulación, implementación y evaluación de una política pública de los vendedores informales. Otra norma que debe acogerse es la resolución 1213 del 23 de junio de 2020 que reglamenta los plazos y la metodología para la elaboración de la política pública de vendedores informales de que trata la Ley 1988 de 2019.

El otro aspecto al cual debe hacer referencia la política pública es lo conceptual. En primer lugar, debe recogerse la clasificación planteada sobre los tipos de vendedores informales que menciona la ley 1988 de 2019 (ambulantes, semiestacionarios, estacionarios, periódicos y ocasionales o de temporada). Igualmente debe hacerse referencia a los actores.

Parte de los compromisos a adelantar es el de asociatividad. Por tanto, este concepto de esfuerzo común se debe abordar y desarrollar. De igual manera, otro término a definir obligatoriamente es el de espacio público, ya que este es uno de los motivos de discusión y hasta de conflicto. Como esto implica una afectación del territorio, también el tema de hábitat hay que desarrollarlo en la política a formular.

Uno de los aspectos a desarrollar dentro del camino a la formalidad es el emprendimiento. El plan de desarrollo nacional Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad de la actual administración incluye como uno de los pactos estructurales el emprendimiento, la formalización y la productividad. En cuanto al plan de desarrollo departamental El Tolima nos une, incluye en el pilar Competitividad, el programa Emprenderismo y fortalecimiento empresarial. Por tanto, existe la apuesta hacia un concepto que es un instrumento que permite dignificar el empleo en nuestro Departamento. En el diagnóstico que se hace a nivel departamental se plantea “una tendencia a la baja en la participación de la población económicamente activa generando un incremento en la desocupación y una afectación en el estilo de vida y por supuesto en la desaceleración económica. Igualmente se concluye que una de las causas de las altas tasas de informalidad “es la escasez de fuentes de empleo digno, formal y decente en relación con el tamaño de la población, y afectada por la inmigración de personas de origen venezolano y/o de otras partes del país”. De manera, que una de las formas de contribuir a enfrentar la informalidad es trabajar en este concepto donde no solamente está el gobierno departamental sino que se deben articular el SENA, las Universidades, las tres Cámaras de Comercio, entre otros. La ley 2069 de 2020 mediante la cual se impulsa el emprendimiento en Colombia, tiene como fin aumentar el bienestar social y generar equidad, demostrando la pertinencia con las soluciones al problema de los vendedores informales.

Otro aspecto a incluir en la formulación de la política es el de los enfoques que la orienten y la cobijen. Uno es de los derechos humanos, que como ya se mencionó está consagrado en la Constitución nacional, en la ley y normas reglamentarias. Temas como igualdad y garantías de derechos deben ser transversales en la política. Ellos son sujetos de derechos y protagonistas de su propio desarrollo. Por tanto, hay que trabajar para que no sean considerados como excluidos. Eso lleva a hablar del enfoque diferencial ya que dentro de dicha población hay parte de la vulnerabilidad por ser de etnias diferentes, cultura, ubicación geográfica, religión o credo, discapacidad física, ideología, edad y hasta situación socioeconómica que las llevan a ser marginadas.

También el enfoque de género debe destacarse, ya que hay relaciones de subordinación que afectan a la mujer en aspectos como mujeres cabeza de hogar, adultas mayores, con discapacidad, miembros de comunidad LGTBIQ+ o NARP.

La ley 1257 de 2008 incluye dentro de sus principios el de igualdad real y efectiva que indica que el Estado debe diseñar, implementar y evaluar políticas públicas para lograr el acceso de las mujeres a los servicios y el cumplimiento real de sus derechos. En el principio de autonomía se consagra que “el Estado reconoce y protege la independencia de las mujeres para tomar sus propias decisiones sin interferencias indebidas”. También el principio de atención diferenciada resalta que “el Estado garantizará la atención a las necesidades y circunstancias específicas de colectivos de mujeres especialmente vulnerables o en riesgo”. En ese mismo sentido se pronuncia la ley 2136 de 2021 cuando estipula “todas las mujeres con independencia de sus circunstancias personales, sociales o económicas tales como edad, etnia, orientación sexual, procedencia rural o urbana, religión entre otras, tendrán garantizados los derechos establecidos en esta Ley a través de una previsión de estándares mínimos en todo el territorio nacional o fuera de él”. También en el plan departamental de desarrollo se establece en el pilar equidad el programa El Tolima nos une por la equidad y la participación de las mujeres.

El hecho de estar hablando de una problemática espacial obliga a incluir el enfoque de territorio, porque en determinados espacios hay ubicación de los vendedores informales que se escogen estratégicamente por movilidad, estacionalidad y visibilidad y en ellos hay múltiples relaciones y encuentros de muchas culturas. La ley 152 de 1994 o ley de planeación se guía por unos principios rectores, siendo uno de ellos el de desarrollo armónico de las regiones en el cual se indica que “se propenderá por la distribución equitativa de las oportunidades y beneficios como factores básicos de desarrollo de las regiones”.

El otro enfoque es el ambiental teniendo en cuenta los conceptos de preservación, conservación y mejoramiento. El plan nacional de desarrollo incluye como pacto transversal producir conservando y conservar produciendo como una invitación al desarrollo sostenible, una producción pensando en las actuales y futuras generaciones. En esta línea, el Plan El Tolima nos Une incluye su política Tolima territorio de conciencia ambiental que tiene un programa denominado Entornos para un desarrollo sectorial sostenible.

Otro componente que debe contemplar la política pública es el denominado sistema de actores. Se debe naturalmente incluir a los vendedores informales. Este es un ejercicio de planeación por lo cual debe ser integrante la Secretaría de Planeación y de las TIC departamental. De igual manera las Secretarías de Desarrollo Económico, la de la Mujer, Salud, Ambiente y Gestión del Riesgo, Infraestructura y Habitat, Inclusión Social Poblacional, Desarrollo Agropecuario, Hacienda. La Defensoría del Pueblo, las tres Cámaras de Comercio, la academia a través del SENA y las universidades de la región, el sector privado, el sector financiero, entre otros.

Deben indicarse qué se persigue con la política, es decir precisar unos fines, donde la garantía de derechos es de los más importantes. También debe considerarse el componente social para disminuir la marginalidad o la exclusión como la posibilidad de acceder a seguridad social, salud, vivienda, educación, aprovechamiento del tiempo libre. Estos fines también deben hacer referencia al componente financiero como la educación financiera, el apoyo con recursos para el emprendimiento. Sobre el espacio físico debe existir un acuerdo sobre el uso del mismo y propender por garantizar el derecho al trabajo digno.

Los principios deben integrar la política pública, relacionados con diversidad y diferenciación poblacional. Como será una construcción colectiva y estamos en un estado social de derecho, la participación de los diferentes actores debe regir también esa política. Se requieren recursos, por eso debe aparecer como principio la sostenibilidad de la misma. Así como su construcción es compartida, lo mismo debe suceder con la responsabilidad. En todos estos procesos se pretende eliminar la exclusión, por tanto, la equidad debe ser otro principio rector. Igualmente, las particularidades de las diferentes regiones y localidades, deben considerarse como manejo del territorio. El recurso tiempo es otro elemento a considerar, ya que el proceso no se puede pensar para el corto plazo.

Ahora bien, la política pública debe incluir lineamientos planteados en la ley 1988 de 2019. Por eso, una de las acciones que debe adelantarse es la capacitación y formación de los vendedores ambulantes. Para esto se deben adelantar convenios con el SENA y las universidades de la región (Universidad del Tolima, Unibague, Universidad Cooperativa, ESAP, Uniminuto, CUN, Coreducación, etc). Temas como emprendimiento, asociatividad, utilización de espacio público,

talento humano, gestión organizacional, motivación, formalización empresarial, son parte del portafolio a desarrollar.

Con las administraciones municipales se debe trabajar en el tema de reglamentación del uso de espacio e infraestructura que adquieran el carácter de dignos y no los espacios reducidos que actualmente usan muchos de los vendedores informales. Igualmente, se debe revisar si hay terrenos o instalaciones donde se puedan ubicar a los vendedores, de tal forma que la ubicación sea estratégica para la comercialización de sus productos. Eso implica participación de la Secretaría de Infraestructura y Habitat y la de Ambiente y Gestión del Riesgo, así como el Departamento de Asuntos Jurídicos.

Se debe proponer y ejecutar proyectos que conlleven a un proceso de formalización empresarial, para lo cual las Cámaras de Comercio y la Academia son instituciones que deben liderar ese proceso con el acompañamiento de la DIAN y Secretarías de Hacienda Departamental y municipales o las que hagan sus veces en esos entes territoriales, con trato preferencial para este colectivo en materia tributaria, por ejemplo.

Necesariamente se establecer un sistema de seguimiento al avance de la ejecución de la política. La Secretaría de Desarrollo Económico tiene la función de liderar este componente en alianza con la Academia, a través de opciones de grado como pasantías o servicio social estudiantil. Incluso la vinculación de las IES se puede utilizar con proyectos de investigación que no sólo diagnostiquen la situación, sino que haya propuestas reales para mejorar las condiciones sociales y económicas y garantizar el mínimo vital. También deben incorporarse las veedurías ciudadanas

Dentro de las acciones iniciales está la identificación de todos los vendedores informales, para lo cual se asignará una identificación física a través de carnetización y una base datos digital a la cual tengan acceso todos los stakeholders.

La Secretaría de Planeación y de las TIC será el órgano responsable de hacer el seguimiento técnico a la elaboración, formulación y ejecución de la política pública de los vendedores informales. De otra parte, para contribuir a mejorar condiciones de vida se debe permitir el acceso al sistema de protección social (particularmente salud y vejez) a través de Secretarías de Salud Departamental

y municipales junto con los Ministerios del Trabajo y el de Salud y Protección, involucrando a Cajas de Compensación, Fondos de Pensiones, EPS, entre otros.

Hay una población particular que debe abordarse como es la migrante tanto de otras regiones del país, pero especialmente el caso de los venezolanos. Censarlos, identificar sus necesidades y verificar posibilidades de legalizar su situación.

Simultáneamente se debe trabajar con los municipios para adelantar las acciones que permitan recuperar el espacio público paulatinamente.

Ahora bien, para adelantar todas estas recomendaciones y acciones, debe tenerse en cuenta las fases planteadas por la resolución 1213 de 2020 dentro del ciclo de las políticas públicas: alistamiento institucional, elaboración de la agenda pública; formulación y reglamentación; implementación y finalmente, seguimiento y evaluación.

El alistamiento institucional conlleva a precisar quiénes serán los líderes del proceso. Independiente de la decisión que tome el gobierno departamental, la Secretaría de Desarrollo Económico debe ser uno de los protagonistas del proceso. Se propone que un representante de los municipios por cada región o provincias del departamento. A partir de esto deben definirse equipos, que serían los relacionados con las temáticas transversales: lo social (calidad de vida y mínimo vital), la formalización, recuperación de espacio público.

Esta fase también incluye seleccionar los actores externos que acompañarán la formulación de la política, como Colpensiones, Cámaras de Comercio, Comerciantes formales, Defensoría del Pueblo, ICBF, Medios de Comunicación, etc.

El Ministerio del Interior tiene definida para esta selección de actores la técnica Mapa de Actores, que incluye como variables los actores, su relación con la situación, el rol que desempeñan, el nivel de incidencia, el nivel de interés, las expectativas y posibles contribuciones.

La segunda fase que es la elaboración de la agenda pública, la cual aborda la situación problemática. Está conformada por dos etapas: construcción del marco referencial y diagnóstico situacional.

La tercera fase es la Formulación y reglamentación de la política pública. Inicialmente, para la formulación se requiere un proceso de construcción colectiva, con eventos de múltiple participación en los territorios priorizados. También está la convocatoria de grupos focales con los vendedores informales, autoridades y gremios, por ejemplo. De la aplicación de ambos mecanismos se consolidan las propuestas convirtiéndose en un documento preliminar, el cual, con los ajustes del caso, será el documento final de política pública.

En cuanto a la adopción y reglamentación, se definirá cuál es el acto administrativo a través del cual se adoptará. Posteriormente se adelantará el proceso de socialización de la política pública con todos los actores y con la comunidad en general.

La cuarta fase que es la implementación, se centra en la gestión que se debe desarrollar para adelantar las diferentes acciones, programas y proyectos que permitan la solución de la problemática detectada en el diagnóstico.

La última fase es la de Seguimiento y Evaluación, cuyos organismos responsables deben quedar claramente definidos, así como la periodicidad de dicho seguimiento. Para ello se deben verificar los indicadores de cumplimiento y la socialización de resultados a través de la rendición de cuentas.

## 6. Bibliografía

- Alcaldía de Ibagué (2018). Caracterización de vendedores informales en Ibagué. Recuperado de <https://cimpp.ibague.gov.co/wp-content/uploads/2018/08/CARACTERIZACION-DE-VENEDORES-INFORMALES.pdf>
- Alcaldía Mayor de Bogotá D.C. (2019). Las Ventas informales en el espacio público de Bogotá, soluciones y desafíos. Bogotá. Recuperado de [https://www.ipes.gov.co/Libro\\_Digital\\_Economia\\_Informal/Las\\_Ventas\\_Informales\\_en\\_el%20Espacio\\_Publico\\_en\\_Bogota.pdf](https://www.ipes.gov.co/Libro_Digital_Economia_Informal/Las_Ventas_Informales_en_el%20Espacio_Publico_en_Bogota.pdf)
- Alcaldía Mayor de Bogotá D.C. (2019). Las Ventas informales en el espacio público de Bogotá, soluciones y desafíos. Bogotá. Recuperado el 29 de 11 de 2021, de [https://www.ipes.gov.co/Libro\\_Digital\\_Economia\\_Informal/Las\\_Ventas\\_Informales\\_en\\_el%20Espacio\\_Publico\\_en\\_Bogota.pdf](https://www.ipes.gov.co/Libro_Digital_Economia_Informal/Las_Ventas_Informales_en_el%20Espacio_Publico_en_Bogota.pdf)
- Álvarez (2018). ¿Por qué algunas personas no utilizan el transporte público? <https://www.elmundo.com/noticia/-Por-que-algunas-personas-no-utilizan-el-transporte-publico-/374812>

- Arenas, C. N. (2015). DETERMINANTES DEL EMPLEO INFORMAL EN COLOMBIA: 2001-2014. [Tesis de pregrado, Escuela colombiana de ingeniería Julio Garavito].  
<https://n9.cl/g81p9>
- Banrep. (2019, Agosto 26). Retrieved from Banrep:  
<http://www.banrep.gov.co/economia/pli/bie.pdf>
- Baquero, J. P., Londoño, D. I., Ortega, J., Salazar, M., Ospina, V., Rodriguez, P., García, A. & Guataquí, J. C. (2018). Informe 6: perfil actual de la informalidad laboral en Colombia: estructura y retos. Observatorio Laboral LaboUR Mayo.  
<https://www.urosario.edu.co/Periodico-NovaEtVetera/Documentos/Reporte-LaboUR-Informalidad-Mayo-2018-PERFIL-ACTUA.pdf>
- Baquero, S. (2019). Impacto del Régimen Subsidiado de Salud sobre la informalidad en Medellín. Recuperado de:  
[https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/16129/Sara\\_DuqueBaquero\\_2019.pdf?sequence=2](https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/16129/Sara_DuqueBaquero_2019.pdf?sequence=2)
- Caicedo, M. Z., Calvache, D. T., & Jimenez, M. K. (2020). Vendedores informales, perspectivas de una realidad social y económica. [Trabajo de pregrado, Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium].  
[https://repository.unicatolica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12237/1896/VENDEDOR ES\\_INFORMALES\\_PERSPECTIVAS\\_REALIDAD\\_SOCIAL\\_ECONOMICA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repository.unicatolica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12237/1896/VENDEDOR%20ES_INFORMALES_PERSPECTIVAS_REALIDAD_SOCIAL_ECONOMICA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Calderón, M. A. (2018). Revisión de la literatura sobre economía informal y trabajo de mujeres. *Semestre Económico*, 21(48), 51-71. <http://www.scielo.org.co/pdf/seec/v21n48/0120-6346-seec-21-48-51.pdf>
- Cárdenas, O. (2018). La educación no formal en el IPES: Un análisis de los efectos generados en el proceso de transformación social de los vendedores informales en Bogotá (2015-2017). [Tesis de grado, Universidad Militar Nueva Granada].  
<https://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/18078>
- Carmines, Edward G., and Richard A. Zeller (1979). *Reliability and Validity Assessment*. Newbury Park, CA: Sage Publications.
- Castro et al. (2018). Ventas informales en el espacio público en Villavicencio (Colombia). Universidad de Medellín. Tomado de <http://www.scielo.org.co/pdf/seec/v21n46/0120-6346-seec-21-46-00141.pdf>
- Cimadevilla, L. M. (2007). *ECONOMÍA INFORMAL EN VENEZUELA*. [Tesis de postgrado, Universidad católica Andrés Bello].  
<http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAQ9119.pdf>
- Cimoli, M., Primi, A., & Pugno, M. (2006). Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural. *Revista de la CEPAL*. (88).  
[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11105/088089107\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11105/088089107_es.pdf)
- Cirivi, 2019 : Citar el trabajo de grado hecho en facAtativá
- Comas, D. (Noviembre de 2021). Expectativa por repunte en las ventas del comercio informal durante temporada de fin de año. Emisora Atlántico. Recuperado el 30 de 11 de 2021, de <https://emisoraatlantico.com.co/local/expectativa-por-repunte-en-las-ventas-del-comercio-informal-durante-temporada-de-fin-de-ano/>
- Consultoría para los Derechos Humanos y el Desplazamiento (CODHES) y Universidad del Tolima (UT). (2020). Informe Contextos explicativos del desplazamiento forzado en el sur del Tolima y sus impactos sobre el territorio y la territorialidad. Recuperado de:

- <https://codhes.wordpress.com/2020/07/20/informe-revela-el-impacto-que-el-conflicto-armado-ha-dejado-en-el-sur-del-tolima/>
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16(3), 297-334.
- Dane, 2021. Medición de empleo informal y seguridad social.
- Decreto 114 de 1998. [Presidente de la República]. Por el cual se reglamenta la creación, organización y funcionamiento de programas e instituciones de educación no formal. 15 de enero de 1996. [https://www.mineducacion.gov.co/1759/articulos-103099\\_archivo\\_pdf.pdf](https://www.mineducacion.gov.co/1759/articulos-103099_archivo_pdf.pdf)
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE-. (2019). Comunicado de prensa Censo nacional de población y vivienda (CNPV) 2018. <https://www.dane.gov.co/files/censo2018/informacion-tecnica/cnpv-2018-comunicado-3ra-entrega.pdf>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE-. (2021). Boletín de informalidad Junio – Agosto 2021. Gobierno de Colombia. [https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech\\_informalidad/bol\\_geih\\_informalidad\\_jun21\\_ago21.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bol_geih_informalidad_jun21_ago21.pdf)
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE-. (2021). Boletín de mercado laboral juvenil Julio – Septiembre 2021. Gobierno de Colombia. [https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/juventud/Boletin\\_GEIH\\_juventud\\_jul21\\_sep21.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/juventud/Boletin_GEIH_juventud_jul21_sep21.pdf)
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2021). Estratificación socioeconómica - Preguntas frecuentes. <https://www.dane.gov.co/index.php/servicios-al-ciudadano/116-espanol/informacion-georreferenciada/2421-estratificacion-socioeconomica-preguntas-frecuentes>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2021). Censo Nacional de Población y Vivienda 2018. Gobierno de Colombia. <https://www.dane.gov.co/index.php/en/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/censo-nacional-de-poblacion-y-vivenda-2018>
- Departamento Nacional de Planeación – DPN (2015). DNP advierte que se avecina colapso de movilidad en las principales capitales. Tomado de <https://www.dnp.gov.co/Paginas/DNP%20advierte%20que%20se%20avecina%20colapso%20de%20movilidad%20en%20las%20principales%20capitales.aspx>
- Dócles, M. (2017). La resocialización desde abajo: socialidades alternativas y nuevas economías populares en el caso de los mercados de pulgas informales de París, Francia. *Revista de Antropología y Arqueología*. 29. 199-215. <http://dx.doi.org/10.7440/antipoda29.2017.09>
- Echeverry, É. P., Urrutia, C. & Yepes, D. (2020). Problemática de los vendedores informales del sector de Córdoba de Medellín. <https://n9.cl/eqxrf>
- El País (2018). Vendedores ambulantes ganan más que el promedio de los asalariados de Cali. Recuperado de <https://www.elpais.com.co/economia/vendedores-ambulantes-ganan-mas-que-el-promedio-de-los-asalariados-de-cali.html>
- El Tiempo. (11 de agosto de 2021). En Colombia hay 5,3 millones de trabajadores informales. El Tiempo. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/informalidad-aumento-entre-abril-y-junio-de-2021-609982#:~:text=de%20trabajadores%20informales->

- ,La informalidad representa el 95% por, tamaño de la economía subterránea. &text=Seg
- El Tiempo. (13 de Marzo de 2015). Hasta \$ 10 millones pagan vendedores informales por un pedazo de andén. El Tiempo. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-15393679>
- El Tiempo. (2018, mayo 29). El 82 % de los trabajadores del campo en el país son informales. El Tiempo. <https://www.eltiempo.com/economia/nivel-de-desempleo-en-ciudades-y-zona-rural-en-colombia-224116>
- Escobar et al. (2020). Caracterización de los vendedores ambulantes que laboran entre la CLL 35 con CRA 15 hasta la CRA 17 del Área Metropolitana de Bucaramanga. Recuperado de [https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/17775/1/2020\\_vendedores\\_ambulantes.pdf](https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/17775/1/2020_vendedores_ambulantes.pdf)
- Escobar, L. X., Angarita, S. J. & Tarazona, D. A. (2020). CARACTERIZACIÓN DE LOS VENDEDORES AMBULANTES QUE LABORAN ENTRE LA CLL 35 CON CRA 15 HASTA LA CRA 17 DEL ÁREA METROPOLITANA DE BUCARAMANGA. [Tesis de pregrado, Universidad Cooperativa de Colombia]. [https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/17775/1/2020\\_vendedores\\_ambulantes.pdf](https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/17775/1/2020_vendedores_ambulantes.pdf)
- Escobar, L. X., Angarita, S. J. & Tarazona, D. A. (2020). CARACTERIZACIÓN DE LOS VENDEDORES AMBULANTES QUE LABORAN ENTRE LA CLL 35 CON CRA 15 HASTA LA CRA 17 DEL ÁREA METROPOLITANA DE BUCARAMANGA. [Tesis de pregrado, Universidad Cooperativa de Colombia]. [https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/17775/1/2020\\_vendedores\\_ambulantes.pdf](https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/17775/1/2020_vendedores_ambulantes.pdf)
- Farné, S., Rodríguez, D. y Ríos, P. (2016). Impacto de los subsidios estatales sobre el mercado laboral en Colombia. Recuperado de: [https://www.uexternado.edu.co/wp-content/uploads/2017/01/CUADERNO\\_17-2.pdf](https://www.uexternado.edu.co/wp-content/uploads/2017/01/CUADERNO_17-2.pdf)
- Fundación Corona, Fundación ANDI, Programa de Alianzas para la Reconciliación de USAID & ACDI/VOCA. (2020). Informe Nacional de Empleo Inclusivo INEI 2018-2019: Capítulo 2. Los pilares, el país en: Educación media, Educación y formación posmedia, Intermediación, Empleo. Archivo digital. [https://www.fundacioncorona.org/sites/default/files/documentos\\_tecnicos/inei/CORONA\\_Empleo\\_inclusivo\\_Cap%202.pdf](https://www.fundacioncorona.org/sites/default/files/documentos_tecnicos/inei/CORONA_Empleo_inclusivo_Cap%202.pdf)
- Galvis y Bula (2014). EFECTOS DE LA FORMALIZACIÓN DE LAS VENTAS CALLEJERAS ESTACIONARIAS EN EL CENTRO HISTÓRICO DE CARTAGENA Y SU RELOCALIZACIÓN EN EL CENTRO COMERCIAL NUEVA COLOMBIA. Universidad de Cartagena. Tomado de [https://repositorio.unicartagena.edu.co/bitstream/handle/11227/1560/TRABAJO%20DE%20GRADO\\_RELOCALIZACION%20VENTAS%20CALLEJERAS.%2023%20DE%20MAYO.%20LISTO%21.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.unicartagena.edu.co/bitstream/handle/11227/1560/TRABAJO%20DE%20GRADO_RELOCALIZACION%20VENTAS%20CALLEJERAS.%2023%20DE%20MAYO.%20LISTO%21.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Galvis, L. A. (2012). Informalidad laboral en las áreas urbanas de Colombia. Documentos de Trabajo Sobre Economía Regional y Urbana; No. 164. [https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/31116/dtser\\_164.pdf?sequence=1](https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/31116/dtser_164.pdf?sequence=1)
- García, G. (2010). Evolución de la Informalidad Laboral en Colombia: Determinantes Macro y Efectos Locales. DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN, ARCHIVOS

## DE ECONOMÍA.

[https://www.researchgate.net/publication/46461187\\_Evolucion\\_de\\_la\\_Informalidad\\_Laboral\\_en\\_Colombia\\_Determinantes\\_Macro\\_y\\_Efectos\\_Locales](https://www.researchgate.net/publication/46461187_Evolucion_de_la_Informalidad_Laboral_en_Colombia_Determinantes_Macro_y_Efectos_Locales)

- Garza, D. G. (2011). Una etnografía económica de los tacos callejeros en México. El caso de Monterrey. *Estudios Sociales*, 19(37), 33-63. <https://bit.ly/3cdFMMX>
- Gobierno Nacional (2020). Política Pública de vendedores informales. Recuperado de [https://www.mininterior.gov.co/sites/default/files/politica\\_publica\\_de\\_vendedores\\_informales.pdf](https://www.mininterior.gov.co/sites/default/files/politica_publica_de_vendedores_informales.pdf)
- Gómez-Palencia, I. P., Castillo-Ávila, I. Y., Banquez-Salas, A. P., Castro-Ortega, A. J., & Lara-Escalante, H. R. (2012). Condiciones de trabajo y salud de vendedores informales estacionarios del mercado de Bazurto, en Cartagena. *Rev. Salud Pública*, 14(3), 448–459. <http://www.scielo.org.co/pdf/rsap/v14n3/v14n3a08.pdf>
- Guataquí, J. C., García, A. F., & Rodríguez, M. (2010). El perfil de la informalidad laboral en Colombia. *Perfil de coyuntura económica*, (16), 91-115. <http://www.scielo.org.co/pdf/pece/n16/n16a05.pdf>
- Herrera, W. A. (2019). Pasantía: caracterización de los vendedores informales de la zona urbana del municipio de Madrid Cundinamarca con el apoyo de la secretaría de gobierno y seguridad. [Trabajo de pregrado, Universidad de Cundinamarca]. <https://repositorio.ucundinamarca.edu.co/bitstream/handle/20.500.12558/3143/PASANTIA%20CARACTERIZACION%20DE%20LOS%20VENDEDORES%20INFORMALES%20DE%20LA%20ZONA%20URBANA%20DEL%20MUNICIPIO%20DE%20MADRID%20C.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hilasaca, O. D., & Palacios, M. C. (2018). La cultura tributaria y el nacimiento de la informalidad. I Jornada De Investigación 2018. Universidad San Martín de Porres. Lima-Perú. <https://n9.cl/mebcp>
- Jiménez, D.M. (2012). La informalidad laboral en América Latina: ¿explicación estructuralista o institucionalista? *Cuadernos de Economía*, 31(58), 113-143. <http://www.scielo.org.co/pdf/ceco/v31n58/v31n58a06.pdf>
- Jiménez, L. A. (2019). Análisis de las políticas públicas para el manejo de la informalidad laboral en Bogotá, caso: vendedores ambulantes en el período 2008-2015. [Tesis de pregrado, Fundación Universidad De América]. <https://n9.cl/hkcrn>
- Jiménez, L. A. (2019). Análisis de las políticas públicas para el manejo de la informalidad laboral en Bogotá, caso: vendedores ambulantes en el período 2008-2015. [Tesis de pregrado, Fundación Universidad De América]. <https://n9.cl/hkcrn>
- Kerlinger, Fred y Lee, Howard. (2002). *Investigación del Comportamiento. Métodos de Investigación en Ciencias Sociales*. McGraw Hill. México.
- Labour. 2018. **PERFIL ACTUAL DE LA INFORMALIDAD LABORAL EN COLOMBIA: ESTRUCTURA Y RETOS**. Universidad del Rosario.
- Ley 1988 de 2019. Por la cual se establecen los lineamientos para la formulación, implementación y evaluación de una política pública de los vendedores informales y se dictan otras disposiciones. 2 de agosto de 2019. <https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/LEY%201988%20DEL%202002%20DE%20AGOSTO%20DE%202019.pdf>
- Lozano Leguizamón, K. J. (2018). Análisis de la informalidad en algunos centros urbanos de Colombia 2008- 2016. Retrieved from <https://ciencia.lasalle.edu.co/economia/557>
- Magnusson, David. (1978). *Teoría de los Test*. Editorial Trillas. México

- Martínez (2017). Vendedores ambulantes en el centro de Cali: ¿Un fenómeno que se debe erradicar? Universidad UCESI. Tomado de <https://www.icesi.edu.co/polis/images/publicaciones/pdf-boletines/polis-boletin16-economia-informal.pdf>
- Migración Colombia. (11 de Febrero de 2020). Obtenido de Migración Colombia: <https://public.tableau.com/profile/migraci.n.colombia#!/vizhome/FlujosMigratorios2020/FlujosMigratoriosdeColombianos2017>
- Milton, Q. (2010). Confiabilidad y coeficiente Alpha de Cronbach. *Telos*, vol. 12, núm. 2, 248-252.
- Mininterior, 2020. Política pública de vendedores informales.
- Ministerio del Interior & Ministerio del Trabajo. (24 de julio de 2020). Política pública de vendedores informales. Gobierno de Colombia. [https://www.mininterior.gov.co/sites/default/files/politica\\_publica\\_de\\_vendedores\\_informales.pdf](https://www.mininterior.gov.co/sites/default/files/politica_publica_de_vendedores_informales.pdf)
- Ministerio del Interior y Trabajo. (2020). Política Pública de Vendedores Informales 2020. Gobierno de Colombia. [https://www.mininterior.gov.co/sites/default/files/politica\\_publica\\_de\\_vendedores\\_informales.pdf](https://www.mininterior.gov.co/sites/default/files/politica_publica_de_vendedores_informales.pdf)
- Ministerio del Trabajo. (s.f). Formalización Laboral. Recuperado de: <https://www.mintrabajo.gov.co/empleo-y-pensiones/empleo/subdireccion-de-formalizacion-y-proteccion-del-empleo/formalizacion-laboral>
- Miranda, J. A. & Rizo, S. (2010). ASPECTOS GENERALES DE LA ECONOMÍA INFORMAL. *Letras Jurídicas*. (10). [https://cuci.udg.mx/sites/default/files/adrian\\_miranda\\_y\\_soledad\\_rizo.pdf](https://cuci.udg.mx/sites/default/files/adrian_miranda_y_soledad_rizo.pdf)
- Navarro Algarra, H. A. (2014). Prácticas organizativas de los vendedores informales de Bogotá en la localidad de Teusaquillo. Análisis desde las capacidades y calidad de vida. Tomado de [https://ciencia.lasalle.edu.co/maest\\_gestion\\_desarrollo/61](https://ciencia.lasalle.edu.co/maest_gestion_desarrollo/61)
- Nunnally, Jum C. y Bernstein, Ira H. (1995). *Teoría Psicométrica*. McGraw Hill. México.
- Observatorio de Políticas Públicas (2014). Vendedores informales. Universidad ICESI. Tomado de <https://www.icesi.edu.co/polis/investigaciones/economia-informal/vendedores-informales.php>
- Orduz, L. A. & Dimas, I. M. (2019). Factores que inciden en el empleo informal en la ciudad de Villavicencio. [Tesis de pregrado, Universidad Cooperativa de Colombia]. [https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/16090/10/2019\\_factores\\_inciden\\_empleo.pdf](https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/16090/10/2019_factores_inciden_empleo.pdf)
- Orduz, L. A. & Dimas, I. M. (2019). Factores que inciden en el empleo informal en la ciudad de Villavicencio. [Tesis de pregrado, Universidad Cooperativa de Colombia]. [https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/16090/10/2019\\_factores\\_inciden\\_empleo.pdf](https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/16090/10/2019_factores_inciden_empleo.pdf)
- Organización Internacional del Trabajo – OIT-. (2015). Formalizando la informalidad juvenil experiencias innovadoras en América Latina y el Caribe. Recuperado de: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms\\_359270.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_359270.pdf)
- Osorio (2013). Percepción de los vendedores ambulantes y estacionarios frente a la propuesta de reubicación de sus sitios de trabajo. Estudio de caso grupal para el municipio de Palmira. Año 2013. Universidad del Valle. Tomado de

- <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/17367/CB-0522710.pdf?sequence=1>
- Perry, G., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber, P., Mason, A., Saavedra, J., & Bosch, M. (2008). Informalidad: escape y exclusión. Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe. <https://n9.cl/lyy7k>
- PNUD (2014). Línea de base socioeconómica de los vendedores informales de Tunja. Recuperado de <http://186.116.13.48/obsocial/documentos/L%C3%ADnea%20de%20Base%20Vendedores%20Informales.pdf>
- PNUD. 2014. Línea de base socioeconómica de los vendedores informales de Tunja.
- Portes, A., & Haller, W. J. (2004). La economía informal. Cepal. Naciones Unidas. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6091/S0411855\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6091/S0411855_es.pdf)
- Quejada, R., Yáñez, M. & Cano, K. (2014). DETERMINANTES DE LA INFORMALIDAD LABORAL: UN ANÁLISIS PARA COLOMBIA. Investigación & desarrollo. 22(1). <http://www.scielo.org.co/pdf/indes/v22n1/v22n1a01.pdf>
- Quilaguy, D. M., y Chaves, J. A. (2020). Caracterización de vendedores informales de alimentos, ubicados en el espacio público de la UPZ Chapinero. Cuadernos de Vivienda y Urbanismo. 13. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cvu13.cvia>
- Ramírez (2003). Capacitación laboral para el sector informal en Colombia. Recuperado de [https://www.ilo.org/skills/pubs/WCMS\\_103989/lang--es/index.htm](https://www.ilo.org/skills/pubs/WCMS_103989/lang--es/index.htm)
- Ramos, V. D. (2016). Análisis de la estrategia de intervención social para la reubicación de vendedores ambulantes en quioscos de la red pública de prestación de servicios al usuario del espacio público-REDEP en la localidad de chapinero, Bogotá [Tesis doctoral, Universidad del Rosario]. <https://repository.urosario.edu.co/handle/10336/12355>
- Rebolledo, N. (2020). Política pública para los vendedores informales regulados de la comuna 11 de Medellín, (Laureles- Estadio). [Tesis de pregrado, Universidad Pontificia Bolivariana]. <https://n9.cl/n9sas>
- Rebolledo, N. (2020). Política pública para los vendedores informales regulados de la comuna 11 de Medellín, (Laureles- Estadio). [Tesis de pregrado, Universidad Pontificia Bolivariana]. <https://n9.cl/n9sas>
- Rincón, W. U. & Soler, A. J. (2015). Perspectiva socioeconómica de los vendedores informales de Chapinero, en Bogotá, Colombia. Inclusión social y Desarrollo. 23(107). 107-124. doi: <http://dx.doi.org/10.16925/co.v23i107.1255>
- Rubio (2014). El trabajo informal en Colombia e impacto en América Latina. Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. Tomado de <https://www.redalyc.org/pdf/2190/219030399002.pdf>
- Salazar, V. & Vargas, I. J. (2014). CARACTERIZACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS COMERCIANTES INFORMALES POR CUENTA PROPIA DEDICADOS A LA VENTA DE MISCELÁNEA UBICADOS EN LA ZONA CÉNTRICA DEL DISTRITO DE BUENAVENTURA. [Tesis de pregrado, Universidad del Valle]. <https://n9.cl/vf5p8>
- Saldarriaga, J. M., Vélez, C., & Betancur, G. (2016). Estrategias de mercadeo de los vendedores ambulantes. Semestre económico. 19(39). 155-172. [https://repository.udem.edu.co/bitstream/handle/11407/3102/Semestre\\_Economico\\_295.pdf?sequence=1](https://repository.udem.edu.co/bitstream/handle/11407/3102/Semestre_Economico_295.pdf?sequence=1)

- Sandoval, G. (2014). La informalidad laboral: causas generales. *Equidad y Desarrollo*, (22), 9-45. <https://doi.org/10.19052/ed.3247>
- Segura, L. A. (2013). Espacios públicos, ventas y clientes ambulantes en San José, Costa Rica. *On the W@terfrond*. 28. 57-77. <https://bit.ly/34mbHry>
- Smitter, Y. (2006). Hacia una perspectiva sistémica de la educación no formal. *Laurus*, 12(22), 241-256. <https://www.redalyc.org/pdf/761/76102213.pdf>
- Souza, M. y Bustos, A. (2017). Comercio informal de calle en las comunas Santiago y Concepción. *Urbano*. 20(35). <https://doi.org/10.22320/07183607.2017.20.35.05>
- Thompson S., K. 2002. *Sampling*. Willey Series in Probability and Statistics. Pennsylvania State University. A Willey-Interscience Publication. Second Edition. New York, NY, USA. 367 p
- Torres, J. E. (2012). Estudio sobre el mercado de arrendamiento de vivienda en Colombia. Banco Interamericano de Desarrollo (BID) - Departamento de Investigación y Economista Jefe. <https://publications.iadb.org/es/publications/spanish/document/Estudio-sobre-el-mercado-de-arrendamiento-de-vivienda-en-Colombia.pdf>
- Torres, L. E. (2019). Estudio socio económico de vendedores informales de Bucaramanga para el fomento de su formalización y desarrollo. [Tesis de maestría, Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD]. <https://n9.cl/hbcv13>
- Torres, L. E. (2019). Estudio socio económico de vendedores informales de Bucaramanga para el fomento de su formalización y desarrollo. [Tesis de maestría, Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD]. <https://n9.cl/hbcv13>
- Uribe, J. I. & Ortiz, C. H. (2006). Informalidad laboral en Colombia, 1988-2000: Evolución, teorías y modelos. Universidad del Valle. <https://n9.cl/xgaf0>
- Uribe, J. I., Ortiz, C. H., & Castro, J. A. (2006). Una teoría general sobre la informalidad laboral: el caso colombiano. *Economía y Desarrollo*. 5(2). 213-273. <http://economialaboral.univalle.edu.co/TeoriaGeneral.pdf>
- Valencia et al. (2020). Formas de financiación informal de los comerciantes informales en Colombia. Casos: Cúcuta, Ibagué y Villavicencio. Tomado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7514040>
- Varela, J. (2004). DETERMINANTES SOCIOECONOMICOS DE LA PERSISTENCIA DEL COMERCIO INFORMAL EN EL CENTRO DE CALI. ANALISIS DE CASOS. <https://red.uao.edu.co/bitstream/handle/10614/5631/TEC02048.pdf;jsessionid=AE4BB4E44709B1347F6968A4743B11D3?sequence=1>
- Vásquez , JC y Agudelo, Camila Andrea. 2021. Informalidad en Colombia 2000-2020. Un análisis histórico dentro de un contexto pandémico. Eafit.
- Vásquez et al. (2014). El trabajo informal en Colombia: Drama social humano. Tomado de <https://revistas.uniminuto.edu/index.php/IYD/article/download/1069/1131/>
- Velásquez, R. A. (2013). Alcances y limitaciones de la política pública de recuperación y manejo del espacio público del distrito capital. Estudio de caso: programa de renovación, recuperación y revalorización de espacios públicos encaminado a la reubicación de los vendedores ambulantes en kioscos fijos. Periodo de estudio: 2006-2010. [Tesis de pregrado, Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario]. <https://n9.cl/cezv1>

## 7. Anexos

### 7.1. Cuestionario “DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO DE LOS VENDEDORES INFORMALES DEL DEPARTAMENTO DE TOLIMA”

ENCUESTA PARA VENDEDORES INFORMALES DEL DEPARTAMENTO DEL TOLIMA					
Municipio de aplicación: <input style="width: 100px;" type="text"/>					
IDENTIFICACION BASICA DEL ENTREVISTADO					
<b>A1. Sexo:</b> <input type="checkbox"/> 1 Hombre <input type="checkbox"/> 2 Mujer	<b>A2. Lugar de nacimiento:</b> País: <input style="width: 100px;" type="text"/> Municipio: <input style="width: 100px;" type="text"/>	<b>A3. Años cumplidos:</b> <input style="width: 20px;" type="text"/> <input style="width: 20px;" type="text"/>	<b>A4. Estado civil actual:</b> <input type="checkbox"/> 1 Unión libre <input type="checkbox"/> 2 Viudo (a) <input type="checkbox"/> 3 divorciado <input type="checkbox"/> 4 Casado (a) <input type="checkbox"/> 5 Separado (a) <input type="checkbox"/> 6 Soltero (a)		
CARACTERISTICAS DE LA VIVIENDA ACTUAL					
<b>B1. Estrato:</b> <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5	<b>B2. ¿Cuántos años continuos hace que vive en la ciudad o municipio?</b> <input style="width: 20px;" type="text"/> <input style="width: 20px;" type="text"/>	<b>B3. Número de personas a cargo:</b> <input style="width: 20px;" type="text"/> <input style="width: 20px;" type="text"/>	<b>B4. Es cabeza de hogar:</b> <input type="checkbox"/> 1 Si <input type="checkbox"/> 2 No	<b>B5. Número de hijos:</b> <input style="width: 20px;" type="text"/> <input style="width: 20px;" type="text"/>	
<b>B6. Tipo de vivienda donde reside el vendedor:</b> <input type="checkbox"/> 1 Casa <input type="checkbox"/> 2 Apartamento <input type="checkbox"/> 3 Cuarto(s) en inquilinato <input type="checkbox"/> 4 Cuarto(s) en otro tipo de estructura <input type="checkbox"/> 5 Casa – Lote <input type="checkbox"/> 6 Vivienda indígena <input type="checkbox"/> 7 Otro tipo de vivienda (carpa, tienda, vagón)			<b>B7. La vivienda ocupada es:</b> <input type="checkbox"/> 1 Propia y esta totalmente pagada <input type="checkbox"/> 2 Propia y la están pagando <input type="checkbox"/> 3 En arriendo <input type="checkbox"/> 4 En usufructo (derecho de uso) <input type="checkbox"/> 5 Ocupante de hecho		
<b>B8. El lugar de vivienda actual esta situado en área:</b> <input type="checkbox"/> 1 Urbana <input type="checkbox"/> 2 Rural	<b>B9. ¿Pagan en este hogar por la electricidad que consumen?</b> <input type="checkbox"/> 1 Si <input type="checkbox"/> 2 Si con el arriendo <input type="checkbox"/> 3 No pagan <input type="checkbox"/> 4 No tiene el servicio		<b>B10. ¿Pagan en este hogar por el servicio de alcantarillado?</b> <input type="checkbox"/> 1 Si <input type="checkbox"/> 2 Si con el arriendo <input type="checkbox"/> 3 No pagan <input type="checkbox"/> 4 No tiene el servicio		
EDUCACIÓN FORMAL DEL ENTREVISTADO					
<b>C1. Último nivel de estudios alcanzado:</b> Ninguno <input type="checkbox"/> 1 Primaria Incompleta <input type="checkbox"/> 2 Primaria Completa <input type="checkbox"/> 3 Secundaria Incompleta <input type="checkbox"/> 4 Secundaria Completa <input type="checkbox"/> 5 Técnica Incompleta <input type="checkbox"/> 6 Técnica Completa <input type="checkbox"/> 7 Tecnológica Incompleta <input type="checkbox"/> 8 Tecnológica Completa <input type="checkbox"/> 9 Universitaria Incompleta <input type="checkbox"/> 10 Universitaria Completa <input type="checkbox"/> 11 Postgrado Incompleto <input type="checkbox"/> 12 Postgrado completo <input type="checkbox"/> 13		<b>C2. Grado o semestre alcanzado:</b> <input style="width: 100px;" type="text"/>		<b>C3. ¿Sabe leer y escribir?</b> <input type="checkbox"/> 1 SI <input type="checkbox"/> 2 NO	<b>C4. ¿Estudia actualmente?</b> <input type="checkbox"/> 1 SI <input type="checkbox"/> 2 NO
		<b>C5. ¿Ha recibido educación no formal? (Cursos de confección, belleza, etc.)</b> <input type="checkbox"/> 1 SI <input type="checkbox"/> 2 NO		<b>C6. Mencione los 2 últimos cursos que realizó:</b> 1. _____ 2. _____	
SALUD, BIENESTAR PERSONAL Y FAMILIAR					
<b>D1. Por su condición de salud presenta alteraciones PERMANENTES en (selección múltiple):</b>					
<input type="checkbox"/> 1 El sistema nervioso <input type="checkbox"/> 2 Los ojos <input type="checkbox"/> 3 Los oídos <input type="checkbox"/> 4 Demás órganos de los sentidos (olfato, Gusto o tacto)	<input type="checkbox"/> 5 La voz y el habla <input type="checkbox"/> 6 La piel <input type="checkbox"/> 7 La digestión <input type="checkbox"/> 8 Sistema cardio-respiratorio y las defensas	<input type="checkbox"/> 9 El movimiento del cuerpo <input type="checkbox"/> 10 Otro, cuál? _____ <input type="checkbox"/> 11 No presenta ninguna alteración			
<b>D2. En sus actividades diarias presenta dificultades para (selección múltiple):</b>					
<input type="checkbox"/> 1 Distinguir sabores y olores <input type="checkbox"/> 2 Recibir la luz (a pesar de usar lentes) <input type="checkbox"/> 3 Oír aun con aparatos especiales <input type="checkbox"/> 4 Alimentarse, asearse o vestirse por sí mismo	<input type="checkbox"/> 5 Hablar y comunicarse <input type="checkbox"/> 6 Desplazarse por problemas respiratoria del corazón <input type="checkbox"/> 7 Masticar, tragar, asimilar y transformar los alimentos <input type="checkbox"/> 8 Pensar memorizar	<input type="checkbox"/> 9 Caminar correr y saltar <input type="checkbox"/> 10 Cambiar o mantener posiciones del cuerpo <input type="checkbox"/> 11 Llevar mover utilizar objetos con las manos <input type="checkbox"/> 12 No presenta ninguna dificultad			
<b>D3. ¿Ha sido víctima del conflicto armado?</b> <input style="width: 20px;" type="text"/>	<b>D5. Recibe algún tipo de subsidio</b> <input style="width: 20px;" type="text"/>		<b>D6. Régimen de salud al que pertenece</b> <input style="width: 20px;" type="text"/>		

**INFORMACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA**

<b>F1. Tipo de vendedor</b> <input type="checkbox"/> Estacionario <input type="checkbox"/> Semiestacionario <input type="checkbox"/> Ambulantes	<b>F2. Periodicidad de sus ventas</b> <input type="checkbox"/> Permanentes <input type="checkbox"/> Periódicos <input type="checkbox"/> Ocasionales o temporales	<b>F3. Por qué escogió el sitio?</b> <input type="checkbox"/> Zona muy transitada <input type="checkbox"/> Zona muy comercial <input type="checkbox"/> Amigos o familiares en la zona <input type="checkbox"/> Mayor opción de venta <input type="checkbox"/> Seguro <input type="checkbox"/> La autoridad no controla <input type="checkbox"/> Otra	<b>F4. Zona de tránsito comercial</b> <input type="checkbox"/> Zona Centro <input type="checkbox"/> Zonas deportivas <input type="checkbox"/> Plazas de mercado <input type="checkbox"/> Barrios <input type="checkbox"/> Otros	<b>F5. Cuenta con permiso para ejercer las ventas informales?</b> <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No
--	---	---	--	---

<b>F6. ¿Cuántos puestos de ventas tiene?</b> <input type="text"/> <input type="text"/>	<b>F7. Realiza su trabajo en (selección múltiple)?</b> Mañana <input type="checkbox"/> 1 Tarde <input type="checkbox"/> 2 Noche <input type="checkbox"/> 3	<b>F9. ¿Cómo hace para conservar el mismo sitio de trabajo?</b> <input type="checkbox"/> Llega muy temprano <input type="checkbox"/> Paga vigilancia <input type="checkbox"/> Paga una cuota <input type="checkbox"/> Agrupado con otros vendedores <input type="checkbox"/> Tiene carnet <input type="checkbox"/> Ninguno de los anteriores <input type="checkbox"/> Otro. ¿Cuál? _____	<b>F10. ¿Usted está contratado por alguien para realizar?</b> <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No	<b>F11. Cuáles son sus ingresos mensuales por ejercer la actividad?</b> <input type="checkbox"/> Hasta 500000 <input type="checkbox"/> De 500001 hasta 1000000 <input type="checkbox"/> De 1000001 hasta 1500000 <input type="checkbox"/> De 1500001 hasta 2000000 <input type="checkbox"/> De 2000001 hasta 2500000 <input type="checkbox"/> De 2500001 hasta 3000000 <input type="checkbox"/> Mas de 3000000	<b>F12. Cumple con metas de ventas?</b> <input type="checkbox"/> Diario <input type="checkbox"/> Semanal <input type="checkbox"/> Quincenal <input type="checkbox"/> Mensual <input type="checkbox"/> No
---	---	---	---	---	---

<b>F13. ¿Qué tipo de mobiliario tiene?</b> <input type="checkbox"/> Carretilla <input type="checkbox"/> Quiosco <input type="checkbox"/> Automóvil <input type="checkbox"/> Tendido en el suelo <input type="checkbox"/> Estufa/gas <input type="checkbox"/> Mesa de madera <input type="checkbox"/> Nevera de icopor <input type="checkbox"/> 8 Bicicleta <input type="checkbox"/> 9 Lamina de icopor/ malla <input type="checkbox"/> 10 Cajón de madera (chaza) <input type="checkbox"/> 11 Mueble metálico o made <input type="checkbox"/> 12 Lleva físicamente <input type="checkbox"/> 13 Canasto <input type="checkbox"/> 14 Carro de supermercado <input type="checkbox"/> 15 Otro _____	<b>F14. ¿Qué producto vende?</b> <input type="checkbox"/> Dulces y cigarrillos <input type="checkbox"/> Minutos de celular <input type="checkbox"/> Periódicos y revista <input type="checkbox"/> Ropa <input type="checkbox"/> Accesorios para celular <input type="checkbox"/> Gafas <input type="checkbox"/> Aromáticas <input type="checkbox"/> 8 Calzado <input type="checkbox"/> 9 Cd's Dvd's <input type="checkbox"/> 10 Libros <input type="checkbox"/> 11 Helados <input type="checkbox"/> 12 Alimentos preparados <input type="checkbox"/> 13 Bebidas <input type="checkbox"/> 14 Matas <input type="checkbox"/> 15 Frutas y verduras <input type="checkbox"/> 16 Misceláneos <input type="checkbox"/> 17 Artículos usados <input type="checkbox"/> 18 Artesanías <input type="checkbox"/> 19 Bisutería y/o accesorios <input type="checkbox"/> 20 Flores <input type="checkbox"/> 21 Ropa <input type="checkbox"/> 22 No vende productos <input type="checkbox"/> 23 Otro Cuál? _____
--	--

<b>F15. ¿Qué servicios presta?</b> <input type="checkbox"/> Sólo vende minutos <input type="checkbox"/> Arreglo de zapatos <input type="checkbox"/> Masajes <input type="checkbox"/> Lustrabotas <input type="checkbox"/> Fotografía <input type="checkbox"/> Parqueadero <input type="checkbox"/> Otro _____ <input type="checkbox"/> No presto servicios	<b>F16. ¿Cada cuánto surte su negocio?</b> <input type="checkbox"/> Diario <input type="checkbox"/> Cada 3er día <input type="checkbox"/> Semanal <input type="checkbox"/> Quincenal <input type="checkbox"/> Mensual <input type="checkbox"/> Otro Cual? _____	<b>F17. Área en metros cuadrados que ocupa el negocio</b> <input type="checkbox"/> Menos de 3 <input type="checkbox"/> Entre 4 y 6 <input type="checkbox"/> Entre 7 y 9 <input type="checkbox"/> Mas de 10 <input type="checkbox"/> No aplica	<b>F18. ¿Normalmente utiliza transporte para desplazarse a su trabajo (bus, auto móvil particular)?</b> <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No
--	--	--	---

<b>F19. ¿Cuánto tiempo lleva en la actividad de ventas informales?</b> <input type="text"/> Años <input type="text"/> Meses	<b>F20. Durante el mes pasado, ¿cuál fue su ganancia después de extar los gastos, por sus ventas</b> \$ <input type="text"/>	<b>F21. ¿Cuántas horas al día trabaja normalmente en esta</b> <input type="text"/>	<b>F22. ¿Cuántos miembros de su familia se dedican a las ventas</b> <input type="text"/>	<b>F23. ¿Cuántos días a la semana trabaja en esa actividad?</b> <input type="text"/>
---	---	---	---	---

**EXPERIENCIA DE AHORRO Y CREDITO**

<b>G1. ¿Qué porcentaje ahorra de sus ganancias?</b> <input type="checkbox"/> Menos del 10 <input type="checkbox"/> Entre 11 y 19 <input type="checkbox"/> Entre 21 y 30 <input type="checkbox"/> Mas del 31% <input type="checkbox"/> No ahorra	<b>G2. Califique de 1 (No ha tenido la intención) a 5 (inicio proceso de solicitud) la posibilidad de solicitar préstamos a las siguientes entidades:</b> <input type="checkbox"/> Entidades financieras <input type="checkbox"/> Cooperativas o fondos <input type="checkbox"/> Familia o amigos <input type="checkbox"/> Almacenes de cadena <input type="checkbox"/> Proveedores <input type="checkbox"/> Prestamista (gota a gota) <input type="checkbox"/> Vecinos	<b>G3. ¿Cuándo una entidad financiera le niega un préstamo, cuáles son las razones?</b> <input type="checkbox"/> No posee finca raíz <input type="checkbox"/> Rechazaron los creditores <input type="checkbox"/> No tiene capacidad de pago <input type="checkbox"/> Esta reportado ante las entidades de crédito <input type="checkbox"/> 5 No tiene fiadores <input type="checkbox"/> 6 No tiene un trabajo estable <input type="checkbox"/> 7 No ha solicitado préstamo <input type="checkbox"/> 8 Otros _____
--	--	---

**EXPECTATIVAS**

<b>H1. ¿Desea cambiar el trabajo en ventas que tiene actualmente?</b> <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No
--

7.2. Fotografías Diligenciamiento encuestas







