

VENDEDORES INFORMALES, PERSPECTIVAS DE UNA REALIDAD SOCIAL Y
ECONÓMICA

MARÍA ZULEY CAICEDO CORTES
DERLY TATIANA CALVACHE ARTURO
MARYI KATHERINE JIMÉNEZ PRECIADO

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM
FACULTAD CIENCIAS SOCIALES Y POLÍTICAS
TRABAJO SOCIAL
SANTIAGO DE CALI
2020

VENDEDORES INFORMALES, PERSPECTIVAS DE UNA REALIDAD SOCIAL Y
ECONÓMICA

ESTUDIANTES

MARÍA ZULEY CAICEDO CORTES

DERLY TATIANA CALVACHE ARTURO

MARYI KATHERINE JIMÉNEZ PRECIADO

Proyecto presentado para optar al título de Trabajador Social

Asesor

Luis Alberto Misnaza Ramírez

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM

FACULTAD CIENCIAS SOCIALES Y POLÍTICAS

TRABAJO SOCIAL

SANTIAGO DE CALI

2020

CONTENIDO

Contenido	3
RESUMEN	5
INTRODUCCIÓN Y PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA.....	7
JUSTIFICACIÓN	9
ANTECEDENTES.....	12
1 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN.....	17
1.1 OBJETIVO GENERAL.....	17
1.1.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	17
2 MICRO UNIVERSO DE ESTUDIO	17
3 MARCO TEÓRICO	19
4 Marco Conceptual.....	23
4.1 ¿Quiénes son vendedores informales?.....	23
4.1.1 Vendedores informales estacionarios	24
4.1.2 Vendedores informales semiestacionarios	24
4.1.3 Vendedores informales ambulantes	25
5 ESTRATEGIA Metodología	25
5.1 Categorías de análisis.....	28
5.1.1 Condiciones socioeconómicas.....	28
5.1.2 Ingreso	28
5.1.3 Vivienda	29
5.1.4 Condiciones laborales	29
6 Análisis de los resultados	30
6.1 Caracterización socioeconómica de los Vendedores Informales del Centro de Cali.....	30
6.1.1 Edades de los vendedores informales.....	32
6.1.2 Vivienda	35
6.1.3 La familia de los vendedores informales	38
6.1.4 Ingresos familiares	42
6.1.5 Acceso a la salud	46
6.1.6 Nivel de escolaridad	47
6.1.7 Pertenencia étnica.....	48

7 El Concepto de solidaridad.....	51
7.1 El espacio social y la solidaridad.....	56
7.1.1 Percepciones frente a las ventas informales	58
7.1.2 La solidaridad y las acciones colectivas	59
8 IMPACTO de las Políticas públicas en las ventas informales	63
Conclusiones	73
Bibliografía.....	78
Anexos	85
Encuesta.....	85
Entrevista	96
Registros fotográficos.....	98

RESUMEN

El trabajo informal es un fenómeno social que parece estar vinculado a la falta de oportunidades laborales formales que es cada vez más evidente en el aumento de vendedores informales. De esta manera esta investigación tiene como objetivo Identificar y describir las características socioeconómicas de los vendedores informales del Centro de Cali y su influencia en la permanencia de estas personas en este oficio. Por lo que nos pareció pertinente el análisis de información desde un corte mixto, es decir, cuantitativo y cualitativo, es por esto que como elemento de recolección de información se llevó a cabo 60 encuestas y 10 entrevistas semiestructurada a los vendedores informales del Centro de Cali. De su desarrollo, se puede inferir que las condiciones socioeconómicas de los vendedores afectan de manera indirecta y directa a su entorno familiar, su salud física y emocional, por otra parte, se observó que la solidaridad entre los vendedores informales es un aspecto que ha permitido la regulación y la permanencia de ellos en el espacio público y que esta de manera implícita. Sin embargo, en cuanto a las políticas públicas, que hasta el momento de la investigación todavía no se ha ejecutado la política pública para el gremio informal, que acoja los intereses, derechos que tienen las personas para acceder a un trabajo digno que garantice el bienestar de estas poblaciones.

Palabras claves: Vendedores informales, Trabajo informal, fenómeno social, política pública.

ABSTRACT

Informal work is a social phenomenon that seems to be linked to the lack of formal job opportunities that is increasingly evident in the increase in informal vendors. In this way, this research aims to identify and describe the socioeconomic characteristics of informal vendors in the Center of Cali and their influence on the permanence of these people in this profession. For what seemed to us pertinent the analysis of information from a mixed cut, that is to say, quantitative and qualitative,

it is for this reason that as an element of information collection 60 surveys and 10 semi-structured interviews were carried out with the informal vendors of the Center of Cali. From its development, it can be inferred that the socioeconomic conditions of the vendors indirectly and directly affect their family environment, their physical and emotional health, on the other hand, it was observed that solidarity between informal vendors is an aspect that has allowed the regulation and the permanence of them in the public space and that this in an implicit way. However, in terms of public policies, until the moment of the investigation, the public policy for the informal union has not yet been implemented, which embraces the interests, rights that people have to access decent work that guarantees well-being of these populations.

Keywords: Informal vendors, Informal work, social phenomenon, public policy.

INTRODUCCIÓN Y PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA

El trabajo informal en el Centro de Cali es un fenómeno social que parece estar vinculado a la falta de oportunidades laborales formales, lo que podría generar que las personas no se encuentren amparadas por las prestaciones laborales que sí tienen los trabajadores formales, como, por ejemplo, una pensión o un seguro de riesgos laborales.

Esta problemática social es cada vez más evidente en el aumento del número de vendedores informales, pero también se evidencia en lo que tiene que ver con la ocupación del espacio público que, sin lugar a dudas, pone en jaque a las autoridades locales debido a que se hace latente la falta de políticas públicas que fomenten la formalización y la reubicación de los trabajadores informales. Además, la dinámica del trabajo informal en la zona del Centro de Cali tiene una fuerte relación económica con el comercio formal que se desarrolla en esta parte de la ciudad, así pues, almacenes como: El Tesoro, La Fortuna, San Andresito, Pasaje Cali, Pasaje Zamudio, Centro Comercial Taiwán, Centro Comercial el Caleño, el Elite, Papatos, entre otros, proveen algunas mercancías que se venden de manera informal en las calles del Centro.

Debido a esta relación del comercio formal con el comercio informal y la facilidad de acceso a productos al mayoreo, se facilita el hecho de que muchas personas sin trabajo recurren al comercio informal para generar ingresos en temporadas específicas del año como: Navidad y el comienzo del calendario escolar, lo que hace variable el número de vendedores informales que se ven en la calle. Frente esta problemática el Estado propone la Ley 1988 del 2 de agosto de 2019 que ampara a los vendedores informales y promueve que estos reciban capacitación en otros oficios en pro de formalizar su situación laboral: “que las personas dedicadas al comercio de bienes y servicios en el espacio público como medio básico de

subsistencia y que se les conoce como vendedores informales, también podrán capacitarse en diversos artes u oficios a través del SENA para fomentar proyectos productivos. Así mismo, aquellos vendedores informales que devenguen menos de un salario mínimo, podrán vincularse a los diferentes mecanismos de protección social, disponibles para esta población, en particular en materia de salud y protección a la vejez, sin perjuicio de la temporalidad” (Ministerio de Trabajo, 2019).

Como se puede evidenciar, el Estado procura formalizar la situación laboral de los vendedores informales, esto se debe a que este tipo de oficios exponen a las personas a una considerable precariedad de sus condiciones laborales, no solo por no contar con los beneficios laborales que brinda la formalidad, sino también porque, las ventas informales, exponen a los vendedores a las condiciones climáticas diarias y, en algunos casos, exige que las personas trabajen durante jornadas de más de ocho horas.

Por otra parte, si bien sabemos que el trabajo informal se presenta desde hace mucho tiempo en un gran número de ciudades y países, creemos que más allá de las ventas en la calle, hoy el trabajo informal no solo responde a satisfacer necesidades básicas, como pasa en muchos casos, sino que también, para algunas personas se ha convertido en un negocio que, aunque lucrativo, continúa en la informalidad.

En este orden de ideas, al conocer generalidades que describan las características socioeconómicas de los vendedores informales, tales como: salud, educación e ingresos, se puede conocer con mayor claridad las diferentes estrategias que estas personas aplican para suplir sus necesidades vitales, además de la solidez de este tipo de iniciativas económicas, o si por el contrario, este es un oficio temporal que lleva a las personas a cambiar de trabajo o complementar su oficio como vendedores informales con otras actividades económicas.

JUSTIFICACIÓN

Es claro que dentro de lo que podría considerarse como trabajo informal caben muchos oficios, como la albañilería, ebanistería, las ventas en la calle y, muchos otros, oficios para los que no es necesario que las personas tengan directamente un jefe o un espacio fijo en el que desempeñen su labor. Muchos de estos trabajos no tienen una aplicación reciente, sino que, como lo que hoy llamamos ventas informales, existían desde mucho antes como líneas de una economía mercantil simple, básicas para el desarrollo de una economía de mercado. Sin embargo, lo que llama la atención es su continua expansión. En países como Colombia, en los que persiste el desempleo, el sector informal se mantiene como una fuente de absorción de fuerza de trabajo, es decir, que un gran número de personas, muchas de ellas en condiciones de pobreza, dependen únicamente de los ingresos que generan sus propias iniciativas económicas (DANE, 2019).

Siguiendo este orden de ideas, vemos que, sumadas a las condiciones económicas del país, la Globalización que se presenta como una alternativa para revolucionar la distribución de los recursos para el beneficio de todos, se muestra como una máscara que oculta las ventas informales como “actitudes emprendedoras” bajo la idea de que el desarrollo económico está únicamente vinculado a la acumulación de capital (Bauman,2008). Esta postura desconoce que buena parte de estos trabajadores se vinculan al sector informal, especialmente en las ventas informales, debido a las escasas fuentes de empleo, en lo que comúnmente se ha denominado “el rebusque”.

Por supuesto, por muchos autores, entre ellos Marx (1867), sabemos que las condiciones laborales transforman los estilos de vida de las personas y ahí está el interés de las Ciencias Sociales en adelantar este tipo de investigaciones, ya que, describiendo casos particulares se pueden dar luces sobre elementos estructurales de nuestra sociedad (Sennett 2005; Bauman, 2008). Otros trabajos de este corte señalan, en el análisis de sus casos, que los elementos estructurales transforman

la vida de las personas y las orientan hacia prácticas en las que prima la individualidad como una manera de generar desarrollo económico, es decir, que cada agente o individuo puede producir Capital de manera autónoma ofreciendo bienes o servicios, como es el caso de los vendedores informales. Dicho lo anterior Simmel (1986), desde la perspectiva de la Ecología Urbana de la Escuela de Chicago, al estudiar la estructura y la división social del trabajo en las grandes urbes, hace énfasis en que los fenómenos sociales como el trabajo informal se dan a partir “de las condiciones de existencias de las grandes ciudades” (p,3). Es decir, al ritmo y la necesidad del crecimiento de estas y bajo una lógica del consumo en la que los mercados crean falsas necesidades en todas las personas, con lo que deja de lado los valores, los lazos afectivos, fundamentando las relaciones sociales en el contrato, un tipo de relación en el que prima el intercambio comercial frente a los aspectos subjetivos que vinculan a las personas y que es propio de las relaciones en las grandes ciudades (Tönnies, 1887/1947). Bajo esta idea del individualismo y la reducción de los aspectos de la supervivencia a términos netamente económicos, las personas en general, tienden a convertirse en sujetos anónimos bajo el caos de las grandes ciudades (Simmel, 1986) y, especialmente, para los ojos de las instituciones, lo que conlleva a que su rol sea normalizado al ser parte del paisaje recurrente del Centro de la ciudad, este hecho es de gran interés para las Ciencias Sociales, dado que visibiliza las dimensiones estructurales que presenta las ventas informales como problemática social.

En el campo particular de disciplinas como el Trabajo Social, especialmente desde sus posturas más críticas Sierra-Tepiro (2018), ha resaltado a la clase trabajadora y sus manifestaciones con gran interés, ya que, desde la perspectiva crítica de esta disciplina hay un extenso legado de defensa de los derechos sociales (Munera, 2012), económicos y laborales de los trabajadores. En este sentido, el tema de investigación que contiene esta propuesta, abarca la necesidad de tener en cuenta el papel de las políticas públicas como respuesta las crecientes ventas informales y como herramienta para atender la realidad social del contexto local, posibilitando la

puesta en marcha de transformaciones sociales que se encaminan en principios de justicia social, igualdad, tolerancia de acuerdo a las necesidades y las distintas problemáticas que se derivan de las dimensiones física y psíquica de las personas, por supuesto, sabemos que nuestra propuesta de investigación tiene un espectro limitado, pero consideramos que conocer los aspectos socioeconómicos de al menos una fracción de la población de vendedores informales del Centro de Cali, puede llevar a comprender un poco más su rol y contribuir a mejorar sus condiciones, al menos desde la perspectiva académica.

Finalmente, nuestro interés personal como estudiantes de Trabajo Social al poder estudiar el trabajo informal, surge como una manera de reconocer la dignidad de las personas, puesto que nos encontramos a sectores marginados, discriminados, muchas veces sin acceso a oportunidades de trabajo por diferentes factores, por lo que las personas recurren a las ventas informales para poder suplir sus necesidades básicas, sobreviviendo a las adversidades y las condiciones de trabajo, de esta manera, encontramos que los vendedores informales se enfrentan a trabajar en situación de calle, donde están expuestos al deterioro de su salud física y psíquica, por ende el contexto donde se desarrolla las ventas informales puede significar un impacto en la integralidad del individuo.

ANTECEDENTES

El trabajo informal y, especialmente las ventas informales, siempre han sido visible en las calles de las diferentes ciudades que siguieron el modelo de expansión resultado de los aprendizajes de las primeras ciudades en expandirse a comienzos del siglo XX (Corriat, 2000; Hobsbawm, 1999), lo que ha hecho que este oficio se haya adelantado como una práctica económica necesaria para atender las necesidades de las personas en la calle. En el caso particular de Cali, las ventas informales, si bien han existido a los ojos de los caleños desde hace muchos años, se han transformado de acuerdo a las modas que surgen por los productos que estas personas venden, pero también varían de acuerdo con las temporadas del año, por ejemplo: en los primeros meses del año se comercializa principalmente útiles escolares y, en los últimos meses del año, los vendedores informales enfocan su venta en artículos navideños, ropa, y juguetería. Del mismo modo, las personas que venden alimentos, especialmente frutas, también varían sus productos dependiendo de la época de cosecha, como la del chontaduro, mango viche, entre otros. Otra forma de trabajo informal son los llamados culebreros, que tienen una particular forma de atraer la atención del público con una variedad de productos, entre los que se pueden encontrar, desde artículos del hogar, hasta productos medicinales. También podemos encontrar, aunque no con tanta frecuencia como hace un par de décadas, un trabajo informal que consiste en el diligenciamiento de documentos, pagos y asesorías jurídicas, o más conocidos como: “Tinterillos”.

Siguiendo con lo anterior y debido a la diversidad de actividades comerciales informales que se presentan en el Centro de Cali, recurrimos al concepto de Trabajo Informal que aporta la OIT (Organización Internacional del Trabajo, 2014) “el trabajo informal es todo trabajo remunerado que no está registrado, regulado o protegido por marcos legales o normativos, así como también trabajo no remunerado llevado a cabo en una empresa generadora de ingresos”. En este sentido, los trabajadores

informales no cuentan con contratos de empleo fijos, prestaciones laborales, protección social o representación de los trabajadores.

Además, hay que mencionar que, a diferencia de otros continentes, en América latina la informalidad laboral no ha disminuido su índice de forma heterogénea, ya que, más de 130 millones de personas trabajan en la informalidad de manera constante (Banco mundial, 2014). Para el Estado esta situación implica pérdidas en la recaudación de impuestos, ya que una parte de las personas que trabajan en la informalidad no cotizan salud y pensión, pero sí se benefician por los programas asistenciales del Estado, hecho que no entramos a juzgar en este proyecto, pero contextualiza la situación en cuanto a que, si bien la clase política dirigente apoya la flexibilización laboral para: “Abrir nuevos puestos de empleo”, la economía de las personas del común se sostiene día a día (Sennet, 2005).

En este orden de ideas, en el contexto colombiano y, según el Banco Mundial (2018), el 56,32 % de la población colombiana realizaba algún tipo de trabajo informal en el país. Del mismo modo, el DANE reportó que en el primer trimestre del año 2019 las ciudades en las que más se presenta trabajo informal fueron: Cúcuta con el 71,8%, Santa Marta 66,6%, y Riohacha con 60%. Mientras que, las ciudades donde menos se evidencia la actividad informal son: Manizales con el 40,3%, Medellín con el 41,8% y Bogotá con el 42,1% (Baquero Londoño, 2018). Además, se pudo conocer que, en Colombia, el 44,9% de las personas en edad de trabajar y que realizan un trabajo informal son hombres, mientras que, el 49,1% son mujeres entre los 15 a los 24 años (Ibídem).

Del mismo modo en Colombia, los sectores en los que más se realizan ventas informales se ubican en zonas urbanas y están ubicados principalmente en cercanía a establecimientos como: restaurantes, comercios, zonas de construcción y transporte, puesto que, es en estos espacios donde la población accede a la variedad de servicios y productos como: comida, enseres personales, asesorías jurídicas, entre otros. Además, si bien no es objeto de esta investigación, en las

zonas rurales la vinculación informal alcanza un 25% en hombres y un 25% en mujeres trabajadoras entre los 20 y los 59 años de edad (Ibídem).

Según el periódico El País (2005) las ventas informales en Cali “se derivan por las permanentes migraciones de familias desplazadas desde la Costa Pacífica, Buenaventura, Cauca, Nariño y el Huila”, argumentando que esta situación se debió, en su momento, al desplazamiento de personas de estos departamentos en busca de fuentes de trabajo, lo que generó un incremento de ventas informales en las calles de Cali, especialmente en los semáforos. Si bien no contamos con datos actualizados, una situación similar ocurre actualmente en Cali, solo que esta vez, la percepción de incremento de los vendedores informales en las calles no se origina en desplazamientos de fuerza de trabajo nacional, sino que está vinculado con las migraciones de ciudadanos venezolanos.

El perfil característico de los vendedores informales en Colombia, según el reporte del Observatorio Laboral de la Universidad del Rosario (2018) indica que, la mayoría de estas personas están vinculadas al sistema público de salud (SISBEN), ya que no cuentan con los recursos necesarios para el pago de los aportes en este rubro. Por supuesto, bajo unas condiciones ideales, este hecho debería resaltarse, ya que demostraría que las instituciones de salud del Estado están funcionando, pero la verdad es que esta noticia no es muy alentadora para la Economía del país. Al no tener trabajo, las personas acuden a los servicios asistenciales públicos, lo que está bien, pero al incrementarse el número de personas que requieren la asistencia del Estado, la deuda pública se incrementa (Ibídem). Por supuesto, la causa de este problema es la poca capacidad del Estado de retener la fuerza laboral formal, hecho que se incrementa al tiempo que se aplican fórmulas económicas neoliberales para “reducir el desempleo” como la contratación por “prestación de servicios” (p.6).

Por otra parte, el Presidente de la Cámara de Comercio de Cali, Esteban Piedrahita, en entrevista para el periódico El País (2005), afirmó que “la economía colombiana, como muchas otras en desarrollo, no genera suficientes empleos de calidad y las

personas recurren a la ocupación informal” (Ibídem). Es decir, que para generar empleo formal se requieren mayores niveles de productividad y, por ende, que la fuerza de trabajo sea debidamente capacitada, lo que impulsa a muchas personas a laborar por su cuenta propia recurriendo al mercado informal como una posible fuente de ingresos.

Según el reporte del Observatorio Laboral de la Universidad del Rosario (2018) y para agravar más la situación de los vendedores informales, en Cali, la mayor tasa de informalidad se presenta en las mujeres, ya que estas son quienes más desempleo presentan con un 51,24%, mientras que, los hombres ocupan el 43,82% (Ibídem). En este sentido, la diferencia porcentual en la tasa de informalidad entre hombres y mujeres es de cerca del 7,5% (Ibídem). Como se puede ver, la pronunciada diferencia entre hombres y mujeres muestra que son las segundas quienes más recurren al empleo informal.

De acuerdo a las cifras ofrecidas por el Departamento Nacional de Planeación en el estudio del Mercado Laboral Urbano 2017 para la ciudad de Cali, se observa un aumento del desempleo en las personas entre los 18 y los 65 años de edad, siendo el rango de 25 a 34 años el más afectado, también es importante resaltar que entre los jóvenes de 18 a 24 años son la población más vulnerable en temas de desempleo, debido a que no logran estar en el sector formal por varios factores como el nivel educativo, la exigencia de experiencia para acceder a los perfiles de las vacantes, entre otros, lo que conlleva a que lleva a que este sector de la población tenga dificultades para encontrar un trabajo formal, por lo que en muchas ocasiones recurren a las ventas informales como una manera de suplir sus necesidades.

Dicho lo anterior, en este ejercicio de investigación se ha tomado como referencia los determinantes de la satisfacción laboral para el sector informal en Cali, para esto nos basamos en los postulados de Farne y Vergara (2007) citado por Rivas (2012), quienes determinan como variables de la satisfacción laboral: los ingresos, las horas

trabajadas, las características específicas del empleado y del trabajo que este realiza, el nivel de educación, el tipo de vinculación laboral y su estado civil. Es decir, a partir de las variables presentadas observaremos cuáles de estas variables aportan y afectan las oportunidades que un vendedor informal tiene para acceder a un trabajo formal. En este sentido, (Rivas, 2012) analiza el mercado informal como una estrategia de las personas para, bajo circunstancias económicas de precariedad, establecer el trabajo informal o, como en este caso en particular, las ventas informales como una alternativa de suplir sus necesidades básicas.

Teniendo en cuenta lo expuesto hasta el momento, hemos planteado la siguiente pregunta de investigación, con la que pretendemos conocer con más detalle sobre los factores socioeconómicos de los vendedores informales del Centro de Cali que implican que tengan o no la posibilidad de regular su condición laboral.

1 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Qué factores socioeconómicos favorecen o dificultan que los vendedores informales del Centro de Cali regulen su condición laboral informal?

1.1 OBJETIVO GENERAL

- Identificar y describir las características socioeconómicas de los vendedores informales del Centro de Cali y su influencia en la permanencia de estas personas en este oficio.

1.1.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar y describir las características socioeconómicas de los vendedores informales del centro de Cali.
- Examinar si la solidaridad entre los vendedores informales del centro de la ciudad ejerce un papel relevante en la permanencia de estos en este tipo de actividades económicas.
- Diagnosticar el impacto que han tenido las políticas municipales en cuanto al cubrimiento de los derechos y deberes para con los vendedores informales del centro de Cali.

2 MICRO UNIVERSO DE ESTUDIO

Cali es la capital del departamento del Valle del Cauca, se caracteriza por atractivos turísticos de un gran valor histórico, una vida cultural muy activa y su variedad étnica. Además, es una de las ciudades más importantes del Sur Occidente del país, lo que se ha facilitado debido a su cercanía con Buenaventura, hecho que también la ha convertido en una ciudad estratégica para el comercio y los negocios. Bajo esta característica de desarrollo económico y, al igual que muchas otras ciudades

en el país, contrasta el hecho de que en las mismas calles en las que hay grandes edificios en los que se cierran importantes negocios, exista también un comercio informal realizado, en la mayoría de los casos, por personas de bajos recursos que se dedican al llamado “Rebusque”, es decir, ventas informales en puestos que, en algunos casos, son estacionarios y ocupan una parte de las aceras de las calles del Centro, en otros casos, son ambulantes y cargan sus productos sobre su cuerpo, como lo hacen los vendedores en los estadios.

Podría decirse que el Centro de Cali se ubica entre la Carrera 1, en el Norte, hasta la Carrera 15, hacia el Sur de la ciudad. Mientras que, de Oriente a Occidente, el Centro es bordeado por la Calle 5, hasta la Calle 26 (Alonso, Arcos, Solano, Vera y Gallego, 2007).

Teniendo en cuenta la gran diversidad de ventas informales que funcionan en el Centro de Cali y la gran extensión del espacio que comúnmente se conoce como el Centro de la ciudad, para esta investigación se ha seleccionado un espacio más pequeño, comprendido por la calle 15, entre carreras 4 y 10, ya que, en estos espacios encontramos una diversidad de ventas informales, entre las que se destacan: la venta de comida, frutas, bebidas, confiterías y cigarrillos, ventas misceláneas en las que se ofrecen relojes, discos compactos, gafas y porcelanas, y por último, se encuentran las ventas de: calzado, bolsos, accesorios para teléfonos celulares, llamadas por celular, entre otros.

Además, en la zona que se seleccionó como micro universo de estudio se evidencia una ocupación del espacio público por parte de los vendedores informales, ya que muchos de estos realizan sus actividades comerciales en carritos o carretas que estacionan sobre los andenes de la calle 15. Cabe también recalcar que la calle 15 es una de las principales vías del Masivo Integrado de Occidente (MIO), lo que lo hace uno de los sitios más concurridos de la ciudad.

Por otra parte, se debe tener en cuenta que, si bien los barrios tradicionales del Centro fueron los primeros que se fundaron en Cali y su riqueza arquitectónica es

considerable, esta zona se ha visto perjudicada por el uso desmedido del espacio público, la inseguridad y una continua congestión vehicular durante el día. A esto debe sumarse el hecho de que el centro de Cali, al igual que en otras grandes ciudades, es el lugar de comercio más grande de la ciudad, lo que abona el terreno para que haya gran oferta de ventas informales que se surten a partir de grandes comercios como: El Centro Comercial El Tesoro, Centro Comercial La Fortuna, San Andresito, Pasaje Cali, Pasaje Zamudio, Centro Comercial Taiwán, Centro Comercial El Caleño, Centro Comercial Papatós, entre otros.

Se puede decir que, para los vendedores informales, el Centro de la ciudad se ha convertido en su única opción de empleo, siendo por ello, la única forma de conseguir el sustento de sus familias. De esta manera, las ventas informales han adquirido gran relevancia en Cali al registrarse 556.000 personas dedicadas a este oficio (DANE 2019). Donde facilitan su identificación en el espacio público y se vinculan a centros comerciales mencionado anteriormente para de alguna manera revender dichos productos para obtener mayor capital económico y mejorar sus condiciones laborales.

3 MARCO TEÓRICO

Para referirse al fenómeno del trabajo informal, no hay que desconocer que vivimos en un sistema económico capitalista que, durante las últimas décadas se ha flexibilizado de maneras muy variadas y que, para ganar dinero en este sistema, no se requiere necesariamente firmar un contrato o trabajar para una compañía. Tener en cuenta esto último permite entender con un poco más de profundidad que las acciones que los individuos realizan en el marco del sistema económico y la estructura social que lo sostiene, termina manifestándose en las prácticas de los individuos y, la manera cómo estos se relacionan y generan la suficiente cantidad de ingresos que les permite ser sujetos económicos activos (Bourdieu, 1997).

Siguiendo con lo anterior, la definición del trabajo informal según González, Zapata, Rodríguez, Afanador, Jaramillo y Pardo (s.f citado en la OIT) es: “una forma urbana de hacer las cosas que incluye: pocas barreras a la entrada para el empresario, en términos de habilidades y capital requerido; empresas de propiedad familiar; operación en pequeña escala; producción de trabajo intensiva y un mercado no regulado y competitivo”. De esta manera para hablar de trabajo informal nos referimos a que es una forma de trabajo no regulada por el Estado, que las personas realizan de manera autónoma. En este orden de ideas, al decir: las ventas informales en el centro de Cali, se hace referencia a aquellos vendedores que ofrecen sus productos por medio de carretas o carretillas, tapetes, telas o plásticos en los que exhiben su mercancía en el espacio público.

Por otra parte, Castells y Portes (1989 citado en Haller y Portes 2004), definen el sector informal como "todas las actividades generadoras de ingresos no reguladas por el Estado en entornos sociales en que sí están reguladas actividades similares". Para los autores el sector informal de la economía comprende las acciones de las personas que realizan esta actividad que no se adhieren a las normas de una institución, es decir, son completamente independientes y, por ende, son sus propios jefes dependiendo netamente de su esfuerzo su subsistencia.

Es característico del trabajo informal su presencia en el espacio público, donde generalmente se desarrollan este tipo de actividades mercantiles simples. Por supuesto, no se pretende reducir el estudio de las ventas callejeras a términos sólo económicos, ya que, en el espacio social construido por las dinámicas de los vendedores, también se manifiestan relaciones sociales que dejan ver un espacio subjetivo creado a partir del tiempo de la permanencia de los sujetos en esta actividad y la afinidad entre las personas que realizan este tipo de oficios (Tönnies).

Hernández (2006) al retomar a Bauman (2008) afirma que las transformaciones de las condiciones humanas en la modernidad se basan principalmente en la individualidad, ya que, los individuos tienden a desprenderse de los intereses

colectivos, esto como resultado de un fuerte proceso de industrialización que se viene incrementando desde la segunda mitad del siglo XX (Hobsbawm, 1999).

En concordancia con las formas de trabajo, los individuos están alineados a las lógicas de flexibilización bajo el amparo de una ideología en la que se vende la idea de libertad, seguridad e individualismo (Žižek 1989 / 2003). Sin embargo, como varios autores contemporáneos lo mencionan, esta vaga idea de libertad alberga un control sobre la población que flexibiliza el trabajo, pero in flexibiliza la movilidad social, haciendo parecer que los mercados limitan a los individuos bajo un instrumento de control y dominación ideológico que, prácticamente, le dice a las personas qué lugar social ocupar (Ibídem) y que, más allá de clasificarnos por nuestras habilidades, lleva a los individuos a incorporar los elementos de dominación ideológica como marcas en el cuerpo, a la manera como lo afirma Bourdieu (1997) al presentar el concepto de *Habitus*, en el que nuestras acciones se manifiestan en prácticas que estructuran, a su vez, nuestras acciones. Esto último puede sonar contradictorio, pero hace parte de un ciclo dialéctico en el que la estructura social es estructurada, pero a la vez, es estructurante (Ibídem: 13).

De acuerdo a Sennett (2000) en cuanto a la flexibilización laboral, si bien en el caso de los vendedores informales del centro de Cali no podemos ver una situación en la que se flexibilice el trabajo realizado por estas personas, es claro que sus acciones están dirigidas a una economía del día a día, de la supervivencia en una sociedad en la que “nada es a largo plazo” (Ibídem). En este sentido, creemos que las actividades laborales informales se relacionan con la dimensión estructural de nuestra sociedad y, si bien sabemos que las ventas informales no son de reciente aparición, es claro que durante los últimos años el trabajo informal ha cobrado gran importancia, más que todo como una economía de lo que popularmente se conoce como: “el rebusque”.

Teniendo en cuenta las lógicas de la Globalización Bauman (2008), nuestro enfoque se centra en la teoría del desarrollo a escala humana, entendida esta como una

teoría para el desarrollo que se enfoca en las personas y no en los objetos, lo que nos permitirá ver a las personas y sus procesos teniendo en cuenta su calidad de vida (Max Neef, 1986). Esto último depende, según Max Neef (Ibídem), de las posibilidades que tengan las personas de satisfacer sus necesidades fundamentales, lo que nos lleva a preguntarnos por cuáles son los factores socioeconómicos que determinan la satisfacción de las necesidades de los vendedores informales del Centro de Cali.

En este sentido, si bien la labor de estas personas hace un mal uso del espacio público el , al ocupar aceras enteras, no se puede desconocer que este es también el espacio que estas personas usan para garantizar su subsistencia, por lo que la teoría del desarrollo humano de Max Neef (Ibídem) contribuye a tener una perspectiva a partir de la que se garantiza la calidad de vida de las personas a partir de la relación entre los vendedores informales y la construcción y uso del espacio público, es decir, permitiendo la convivencia solidaria de los ciudadanos y la comunidad a partir de una visión conciliadora.

De esta manera se observa que las personas acceden a las ventas informales por diversos motivos, entre ellos, la búsqueda de una mejor calidad de vida, facilidad de ingresos y, en algunos casos, porque es su única oportunidad que estas personas tienen para satisfacer sus necesidades. Lo que nosotras interpretamos, en palabras de Max Neef, que pensar en el desarrollo económico de los más necesitados lleva a pensar que “el desarrollo se sustenta en la satisfacción de las necesidades generando niveles crecientes de auto dependencia y en la articulación de la Sociedad Civil con el Estado”, es decir, que las personas alcancen un nivel de trabajo, que puede ser autónomo, pero en condiciones de dignidad (Max Neef, 1986 p. 14).

Max Neef (1986) afirma que esta teoría trasciende “las posiciones de cada sistema económico, social y político, cultural porque visualiza al ser humano como un ente primordial de su desarrollo y adopta diferentes estilos para la satisfacción de las

necesidades humanas fundamentales” (p.16). De esta manera, cada necesidad puede satisfacerse a niveles diferentes, ya que se pretende comprender al ser humano en su totalidad, lo que puede ser aprovechado por las instituciones para potenciar los procesos de desarrollo económico y dar una orientación que lleve a mejorar las condiciones de trabajo de los vendedores informales.

4 MARCO CONCEPTUAL

Teniendo en cuenta que nuestro enfoque teórico gira alrededor de la economía y los impactos que esta ha tenido en los individuos, nos parece importante establecer un marco conceptual que oriente nuestra postura sobre los vendedores informales, en este sentido, es importante considerar las ventas informales desde los postulados de Feige (1990), citado en Haller y Portes (2004) para quien el sector informal puede definirse como: las acciones de los agentes económicos que no siguen las normas institucionales establecidas y aquellos que no cuentan con protección. De esta manera, para las instituciones los trabajadores informales transgreden los requisitos de la economía formal, acercándose más hacia la economía ilegal, ya que los vendedores informales no disponen de registros de ingresos, hecho que no les permite el pago de impuestos para la nación, contrario a lo que ocurre con las ventas formales, en las que los vendedores deben llevar un registro constante para cumplir con el tema del pago de impuestos ante instituciones como la DIAN.

4.1 ¿QUIÉNES SON VENDEDORES INFORMALES?

Esta pregunta ayudará a especificar sobre la definición que hay en Colombia sobre los vendedores informales. Por supuesto, se podría pensar que es obvio que un vendedor ambulante o informal es el que vende productos en la calle y sin una regulación legal, pero más allá de esto y debido a la gran presencia de este tipo de ventas en las calles de las ciudades colombianas, la Corte Constitucional estableció

una definición que pretende cobijar jurídicamente a los vendedores informales, así pues, según la Sentencia T-772 del 2003 de la Corte Constitucional los vendedores informales son considerados como:

“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” (Corte Constitucional, 2003).

Además, la Sentencia citada ofrece también una tipología de los vendedores informales que pretende identificar y dar cabida a las diferentes modalidades de ventas informales, las que se clasifican en: Vendedores informales estacionarios, semiestacionarios y ambulantes.

4.1.1 Vendedores informales estacionarios

Según la Corte Constitucional (Ibídem), los vendedores informales estacionarios son las personas que se ubican con sus recursos, implementos y mercancías de forma fija en una determinada parte del espacio público, estableciendo este espacio permanentemente como propio desplazando a las demás personas de su uso. Un claro ejemplo de este tipo de vendedor informal son los que ubican en casetas estacionarias o que estacionan siempre sus carritos, carretas o toldos en el espacio público. (Corte Constitucional, 2003)

4.1.2 Vendedores informales semiestacionarios

Los vendedores informales semiestacionarios son aquellos que no se ubican de forma permanente en un parte del espacio público, sino que se trasladan con cierta frecuencia de un punto a otro, Como, por ejemplo: los puestos de comidas o mercancías que se ubican sólo en determinados horarios y tienen la capacidad de trasladarse del sitio en el que venden sus productos

4.1.3 Vendedores informales ambulantes

Son aquellas personas que llevan consigo sus productos, implementos o mercancía, de manera que no obstruyen el recorrido de las personas y de los vehículos en el espacio público, ya que tienen la capacidad de movilizarse en medio de los transeúntes. Un ejemplo de este tipo de vendedores informales son los vendedores de globos o los vendedores que se desplazan por las aceras.

Se debe tener en cuenta que, si bien la Corte Constitucional ha establecido esta tipología para definir las ventas informales, es claro que en la realidad las ventas informales no se ajustan al pie de la letra con las definiciones jurídicas, por lo que no es extraño encontrar ventas informales que obstaculizan la vía pública y, en el caso particular de Cali, no solo ocupan las aceras, sino también las estaciones del Masivo Integrado de Occidente MIO.

Según Padilla (1994) citado por León (1998) el espacio público es concedido como “ *las zonas existentes o debidamente proyectadas en las que el interés colectivo sea manifiesto y conveniente, y que constituyan por consiguiente zona para el uso y el disfrute colectivo*”(p.4) Es decir que el espacio público para los trabajadores informales del Centro de Cali, puede que lo consideren como el espacio estratégico para vender sus productos con mayor facilidad, rapidez y conveniente para realizar la informalidad puesto que las personas están en constante interacción mientras adquieren los productos ofrecidos. Sin embargo, el Código Nacional de Policía y Convivencia vigente en su artículo 140 sanciona o multa con la suma de cuatro salarios mínimos legales vigentes a los vendedores informales que ocupan el espacio público.

5 ESTRATEGIA METODOLOGÍA

Al estudiar los factores socioeconómicos de cualquier sociedad se puede llegar a generar la impresión que, dicho estudio tiene una esencia “economicista”, sin

embargo, para evitar esa percepción, nos parece importante recalcar que nuestro propósito es adelantar una investigación de corte mixto en la que, a partir de información cuantitativa y cualitativa, logremos aportar al entendimiento de las dinámicas sociales de los vendedores informales del Centro de Cali. En este sentido, es claro que para poder conocer las razones que han llevado a los vendedores informales del Centro de Cali a permanecer en este oficio, debemos conocer sus condiciones socioeconómicas, más allá de sus ingresos económicos, es decir, lo que dará luces sobre las alternativas que estas personas tienen para ser económicamente autónomas o, por el contrario, que no cuenten con las aptitudes necesarias para suplir sus necesidades.

Algunas de los elementos socioeconómicos que se revisarán para conocer en detalle a los vendedores informales del Centro de Cali serán: el acceso que estas personas tienen a servicios como: Salud, educación, vivienda, pero también se tendrá en cuenta qué tan fácil es para estas personas suplir su alimentación y la de su núcleo familiar, para lo que indagaremos sobre sus ingresos diarios y el número de personas que dependen de este ingreso. Así mismo, será necesario analizar aspectos que contribuyan a la caracterización de estas personas a partir de su estrato socioeconómico y sus lugares de residencia. Así mismo, esta investigación pretende conocer, desde la perspectiva de los vendedores informales, cuáles son las condiciones de trabajo de estas personas durante su jornada de trabajo.

En este orden de ideas, nuestra investigación propone recoger datos a partir de dos técnicas de recolección de información: Entrevistas y Encuestas. En cuanto a la primera, Restrepo (2011) se refiere a la entrevista como una técnica que permite el diálogo formal, en la que se pretende analizar al entrevistador en su totalidad teniendo en cuenta el contexto, el lenguaje, experiencias y trayectoria de vida de la persona (Restrepo, 2011, p.26). Las entrevistas que realizaremos a los vendedores informales del Centro de Cali darán cuenta de las trayectorias de vida de estas personas, lo que brindará orientación de qué circunstancias fueron las que llevaron a estas personas a trabajar en las ventas informales y principalmente, su

permanencia en este oficio. Además, se podrá conocer su contexto sociocultural y también, se conocerá las diferentes relaciones que han establecido con otros vendedores informales y con los demás actores que participan en las relaciones comerciales y subjetivas que se presentan en el Centro de la ciudad, incluyendo la relación con las diferentes instituciones encargadas del control del espacio público (Policía y Alcaldía). Nuestra investigación contempla la realización de cinco entrevistas semiestructuradas realizadas a diferentes vendedores informales del Centro de la ciudad, los cuales se escogen de manera aleatoria.

Por otra parte, en esta investigación se contempla la realización de una encuesta como técnica para la recolección de datos, lo que nos proporcionará un análisis objetivo de la información que se recolecta (Arias y Ramírez, s.f). En este sentido, en esta investigación consideraremos la encuesta como “una técnica que utiliza un conjunto de procedimientos estandarizados de investigación mediante los cuales se recogen y analizan una serie de datos de una muestra de casos representativa de una población” (p.40). Partiendo de ésta definición y para establecer los criterios de recolección de información cuantitativa, creemos necesario la realización de 50 encuestas a diferentes vendedores informales. Escogimos este número de encuestas debido a varios factores que se escapan de nuestras manos. Primero, debido a limitaciones del tiempo ofrecido por Unicatónica para la realización de este trabajo de grado, ya que son aproximadamente ocho meses de trabajo en los que deberemos adelantar el proceso de recolección de información y la escritura del documento final. Segundo, si bien existe una cifra del Dane en cuanto al número de la población caleña que se dedica al trabajo informal (Dane, 2019), en cuanto al Gobierno local en Cali, no se tiene una cifra exacta en cuanto al número de personas que se dedican a las ventas informales, por supuesto, si existen estudios al respecto, como por ejemplo, el realizado por el Observatorio de Políticas Públicas (Polis) de la Universidad Icesi (2014), trabajo en el que se estimó una muestra de 527 casos de vendedores informales de la zona céntrica de Cali. Tercero, teniendo en cuenta estas consideraciones, en nuestra investigación se realizarán 50

encuestas, lo que nos permite decir que este será un ejercicio investigativo exploratorio y que estará acompañado, como se vio antes, de la realización de cinco entrevistas semiestructuradas.

5.1 CATEGORÍAS DE ANÁLISIS

Las categorías de análisis permitirán identificar los elementos a través de las que caracterizaremos a los vendedores informales del Centro de Cali, para esto hemos escogido las siguientes categorías:

5.1.1 Condiciones socioeconómicas

Para este ejercicio de investigación es importante poder caracterizar las condiciones socioeconómicas que tienen los vendedores informales, puesto que con esta categoría de análisis se puedan obtener un panorama más claro sobre los factores que, en gran medida, condicionan la vida de estas personas. En este orden de ideas, Zambrano y Cornejo (2015) plantean que las condiciones socioeconómicas son las características que tiene un *“grupo de personas que se integran con semejanzas de hábitos, trabajo, alimentación, vivienda, vestimenta, lenguaje y valores de conducta social”* (P.14) Con el que se crea un estatus en la sociedad, más aún, teniendo en cuenta las condiciones sociales del mundo de hoy y del contexto específico de Cali. En este sentido, nuestro interés al conocer las condiciones socioeconómicas de los vendedores informales, pretendemos conocer aspectos como: Educación, Salud, Vivienda, Condiciones de trabajo, entre otras.

5.1.2 Ingreso

según Guajardo (2005) *“Los ingresos representan recursos que recibe el negocio por la venta de un servicio o producto, en efectivo o a crédito”* (p44). En el caso de las ventas informales del Centro de Cali, las personas que realiza esta actividad reciben su ingreso económico de las ventas de productos como ropas, zapatos,

elementos de cocina, de aseo entre otros, y productos alimenticios como chontaduro, mango, comidas rápidas jugos de frutas. El ingreso de las ventas de esto productos en el centro de Cali contribuyen a las personas que realiza el trabajo informal que puedan satisfacer sus necesidades básicas como: Educación, Comida, Vivienda, Recreación. En este sentido, al conocer un aproximado de cuánto gana un vendedor informal en el Centro de Cali, se podrá conocer con mayor detalle el nivel de vida de estas personas.

5.1.3 Vivienda

Pasca (2014) afirma que es un aspecto esencial en la vida cotidiana de las personas puesto que, la vivienda es el lugar en donde las personas realiza actividades diarias como comer, dormir, estar en familia, entre otras. Además, es el espacio donde se crean vínculos afectivos, pero también esta tiene una concepción amplia debido a que la vivienda representa para los sujetos el lugar que refleja las satisfacciones de muchas aspiraciones y motivaciones, es decir, la vivienda representa para muchas personas seguridad, ya que, brinda protección a las personas en cuanto a tener donde resguardarse y, por supuesto, establecer proyectos a futuro. Por supuesto, en cuanto a caracterización socioeconómica, el acceso, las condiciones de la vivienda y la propiedad sobre esta, da cuenta sobre quiénes son los vendedores informales y permitirá establecer diferencias o generalizaciones entre cada uno de estos.

5.1.4 Condiciones laborales

Es un aspecto relevante en esta investigación, ya que nos permite conocer las formas en que los vendedores realizan su trabajo en el Centro de Cali. En este sentido, la Ley 31 de 1995 expone las condiciones de trabajo como “cualquier característica del mismo que pueda tener una influencia significativa en la generación de riesgos para la seguridad y la salud del trabajador”. En el caso particular de los vendedores informales que estudiaremos, nos proponemos

conocer aspectos como: Acceso a movilidad, Horas de trabajo y espacio de trabajo, lo que permitirá hacer una aproximación al esfuerzo físico que realizan estas personas en sus jornadas diarias.

6 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

6.1 CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LOS VENDEDORES

INFORMALES DEL CENTRO DE CALI

Los vendedores informales del centro de Cali salen muy temprano de sus casas para ocupar sus puestos de venta. Algunos llevan años en el oficio, otros trabajan en las ventas informales hace poco tiempo, pero su presencia en las calles es una realidad latente en la mayoría de las grandes ciudades del país. Incluso, es recurrente que los vendedores informales sean considerados por otras personas como parte del paisaje urbano. Teniendo en cuenta este contexto, este capítulo abordará una descripción socioeconómica de una muestra que seleccionamos para esta investigación, lo que nos permitirá conocer aspectos como: Salud, Educación, Vivienda, entre otros.

Por lo tanto, en este capítulo desarrollaremos el primer objetivo que planteamos para nuestra investigación. Para hacerlo, trabajaremos una descripción a partir de las siguientes condiciones materiales de existencia: ingreso, salud, educación, vivienda, las cuales se lograron observar a través de la realización del trabajo de campo que sustenta la presente investigación, para ello se seleccionó una muestra de 60 vendedores informales del centro de Cali, con quienes se aplicó un instrumento de encuesta compuesto por 50 preguntas cerradas. Es clave decir que seleccionamos 60 casos debido a que, en Cali no se ha registrado una cifra exacta de cuantas personas se dedican a esta ocupación, ya que, su dinámica laboral es cambiante, se puede decir que esta situación se presenta debido a que los

vendedores informales se incrementan en número de acuerdo a las modas comerciales y festividades durante el año, como por ejemplo Navidad, día de la madre y el inicio de la temporada escolar. Así mismo, algunos locales comerciales del centro de la ciudad ocupan espacio público para ampliar sus estanterías, hecho que hace que el comercio formal e informal se confundan al ojo del transeúnte y no se puede identificar con claridad cuantas personas trabajan de manera informal en el centro de la ciudad. Además, el trabajo de campo se llevó a cabo durante los meses de diciembre de 2019 y enero de 2020, es decir, en un tiempo relativamente corto, por lo que nuestra muestra debió ajustarse a estas circunstancias. Sabemos que estos criterios no cumplen con la rigurosidad científica deseada, pero en nuestro caso en particular, este ejercicio refuerza nuestro aprendizaje en nuestra formación como trabajadoras sociales.

De esta manera, la muestra que establecimos se aplicó a 33 (55%) hombres y 27 (45%) mujeres (Caicedo, Calvache, Jiménez, 2020) ésta distribución por sexo se logró teniendo en cuenta la observación participante, ya que, nos fue evidente que este oficio es adelantado, en su gran mayoría por hombres, hecho que se convierte en un reflejo de la tasa de ocupación que hay en el país en cuanto a la discriminación laboral hacía las mujeres.

Tabla N° 1. Sexo de los vendedores ambulantes

	Frecuencia	Porcentaje
Hombre	33	55
Mujer	27	45
Total	60	100

(Caicedo, Calvache, Jiménez, encuesta de caracterización de vendedores informales, Cali 2020)

6.1.1 Edades de los vendedores informales

De acuerdo con los datos recogidos con la encuesta que se aplicó en esta investigación, encontramos que los vendedores informales que escogimos en nuestra muestra, son personas que se encuentran entre los 17 y 78 años (Caicedo, Calvache, Jiménez, 2020). Aun así, al procesar la información recolectada encontramos que la mayor parte de la muestra se encuentra en el rango comprendido entre los 27 y los 46 años de edad. Además, en casi todos los rangos de edad que logramos construir a partir de la muestra encontramos que hay una mayor población de hombres, por lo tanto, como dijimos antes y, a pesar de que hablamos de trabajo informal, la participación femenina sigue siendo inferior. Otro rasgo que salta a la vista es que la mayor parte de nuestra muestra está compuesta por personas en una edad económicamente activa, es decir, que son fuerza de trabajo que, quizá, en otras condiciones laborales podría ser mucho más productiva para la economía de la ciudad e, incluso, del país.

Los rangos de edad comprendidos entre los 37 y 41 años y entre los 52 y 56 años, encontramos la mayor participación de las mujeres, ya que cada uno de estos rangos tiene un 6,7% y un 5% respectivamente. Creemos que esta diferencia evidencia que, para las mujeres que trabajan en las ventas informales, esta opción es flexible, debido a los horarios y el tiempo que esta actividad requiere. Así mismo, para muchas mujeres, esta puede ser la única opción que tienen para suplir sus necesidades básicas. De esta manera, se puede decir que los vendedores informales son, en su mayoría, personas que deciden emprender en este tipo de negocios como un recurso de supervivencia, ya que, sus condiciones de vida están son precarias, a lo que se suma el bajo nivel educativo, por lo que los empleadores del sector formal no los tienen en cuenta.

Tabla N°2 Edades de los vendedores informales

Rangos de edad	Hombre	Porcentaje	Mujer	Porcentaje	Porcentaje total
-----------------------	---------------	-------------------	--------------	-------------------	-------------------------

17 - 21 años	4	6,7	1	1,7	8,3
22 - 26 años	2	3,3	2	3,3	6,7
27 - 31 años	6	10	5	8,3	18,3
32 - 36 años	6	10	5	8,3	18,3
37 - 41 años	1	1,7	4	6,7	8,3
42 - 46 años	6	10	4	6,7	16,7
47 - 51 años	4	6,7	1	1,7	8,3
52 - 56 años	0	0	3	5	5,0
57 - 61 años	2	3,3	1	1,7	5,0
> 62 años	2	3,3	1	1,7	5,0
Total	33	55	27	45	100

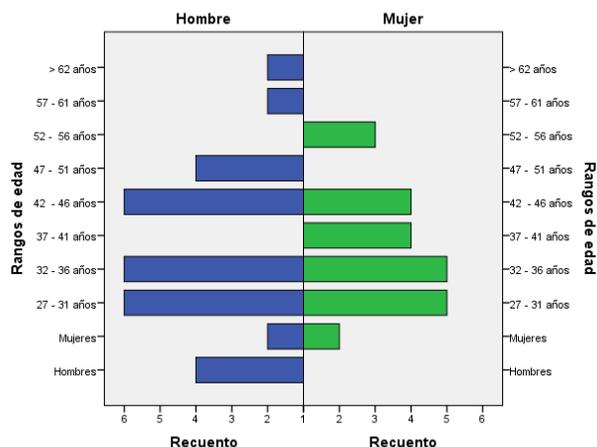
(Caicedo, Calvache, Jiménez, encuesta de caracterización de vendedores informales de Cali, 2020)

Los vendedores ambulantes que se encuentran en el rango de edad entre los 57 años y los 62 años, quienes corresponden al 10% de la muestra, son un grupo que está compuesto únicamente por hombres, esto nos muestra que las ventas ambulantes para los adultos mayores es una alternativa de generación de ingresos frente a la exclusión que sufren en el mercado laboral, además, los adultos mayores que se dedican al trabajo informal lo hacen como una manera de obtener alguna

entrada económica y como una forma de ser partícipes activos en las dinámicas económicas de su familia, pero también, muestra la dificultad que estas personas han tenido para obtener una pensión de vejez, es decir, esta situación de vulnerabilidad social y laboral corresponde a una problemática económica estructural en todo el país (Arias S, Bernardini, 2014).

Por otra parte, las entrevistas realizadas evidenciaron lo planteado anteriormente, por ejemplo, en el caso de Juan Quiñones uno de los vendedores informales entrevistados afirmó: “(...) Las personas que tienen 40, 50 años no los contratan (sic) pa’ trabajar porque según el gobierno no sirve ya... o porque ya tiene una edad y ellos (sic) pa’ no pensionarlo o no darle cualquier beneficio lo sacan, entonces por eso aumentan los trabajadores informales” (J, Quiñones, comunicación personal, 31 de diciembre de 2020). El testimonio de Juan Quiñones permite entender que los vendedores informales ven su oficio como una forma de sobrevivir cuando nadie más les proporciona trabajo. Además, debemos añadir que, el señor Juan Quiñones tiene 70 años de edad, de los que lleva trabajando 25 años en las ventas informales. A continuación, el Gráfico N° 1 muestra la pirámide poblacional de la muestra que escogimos para esta investigación, lo que permite ver con mayor detalle cómo se distribuye, por rangos de edad y sexo, la muestra que escogimos para adelantar nuestra investigación.

Gráfico N° 1 Edades de los vendedores informales



(Caicedo, Calvache, Jiménez, encuesta de caracterización de vendedores informales, Cali 2020)

Al construir la pirámide poblacional con las edades y el sexo de las personas que participaron en nuestra muestra, es posible evidenciar que la población de hombres predomina, como lo mencionamos anteriormente. Así, por ejemplo, puede verse que en los rangos de edad de 27 a 31 años y de 32 a 36 años agrupan el mismo número de hombres y mujeres, pero en los demás rangos de edad hay mayor presencia de hombres (Gráfico N°1). Esto a su vez permite analizar el hecho de que las ventas ambulantes son una fuente mayor de empleo para hombres, tal como lo muestra la (Organización Internacional del Trabajo 2018) “a nivel mundial hay menos mujeres que hombres en empleo informal, las mujeres de la economía informal se encuentran normalmente en situaciones más vulnerables que sus contrapartes masculinas, por ejemplo, como trabajadoras domésticas, trabajadoras a domicilio o trabajadoras familiares auxiliares”.

6.1.2 Vivienda

Según Pasca (2014) la vivienda es un aspecto esencial en la vida cotidiana de las personas puesto que, la vivienda es el lugar en donde las personas realiza actividades diarias como comer, dormir, estar en familia, entre otras. Además, es el espacio donde se crean vínculos afectivos, aun así, la vivienda tiene una

connotación más amplia, esto se debe a que la vivienda representa para muchas personas seguridad, ya que, brinda resguardo, abrigo y, si se reflexiona un poco al respecto, proporciona la posibilidad de establecer proyectos a futuro, bien sea a nivel individual o familiar. En cuanto a caracterización socioeconómica, el acceso, las condiciones de la vivienda y la propiedad sobre esta, dan cuenta sobre quiénes son los vendedores informales.

A partir de la observación etnográfica pudimos analizar que los vendedores ambulantes del centro de Cali viven en unas condiciones de pobreza, por ejemplo, en el caso de Martha Cortez una de las vendedoras informales entrevistada afirmo: “esta forma de trabajo deteriora en todos los sentidos... tanto física, como emocional.... porque imagínate si tu estas en algo que no lo estás haciendo porque...a ti te agrada, si no por obligación y sobre todo por necesidad; porque si tu no trabajas, como pagas el arriendo, como cubres tu comida actualmente...” (M, Cortez, comunicación personal, 31 de diciembre de 2020).

Por lo tanto, la alimentación, el acceso a una vivienda, a la educación se considera una de las principales necesidades básicas en todo ser humano, sin estas necesidades cubiertas se puede decir que el ser humano no ha alcanzado un nivel mínimo en cuanto a calidad de vida. En este sentido una característica que nos llamó la atención fue la población venezolana que viven en casa compartidas o simplemente viven de arrimados, con familiares, amigos o conocido de esta manera podemos articular que estas personas pueda que vivan en una situación de hacinamiento, es decir, no tendrían habitaciones suficientes para el total de personas que residen en tales viviendas. Así mismo esta población han migrado a otras ciudades con el fin de buscar un trabajo formal, lo cual la falta de oportunidades laborales ha hecho que estas personas recurran al sector informal como lo manifestó una de las vendedores ambulantes venezolana: “aquí no hay empleo, porque metí mi currículum por todas partes y en ninguna parte me llamaron... soy profesora en educación inicial y con un postgrado en educación inicial... soy venezolana, tengo el permiso de permanencia lo único que no tengo es el

pasaporte...”. De esta manera se puede observar que a algunos venezolanos se les han cerrado posibilidades de trabajar de manera formal.

La encuesta que realizamos nos permitió ver que, de los sesenta encuestados el 15% tiene casa propia, aunque en este grupo se encuentran personas que terminaron de pagar su vivienda o están en este proceso. Por otra parte, el 66,7% de las personas encuestadas afirmaron que vivían en viviendas arrendadas. Encontramos también que los vendedores informales no solo pagan arriendo mensualmente, sino que también hay personas que suelen pagar este canon diariamente o semanalmente, dependiendo de qué tan bien les vaya en su oficio diario.

Una característica que nos llamó la atención es el hecho de que el 3,3% de los vendedores informales encuestados vive viviendas prestadas por amigos o familiares.

Tabla N° 3 Tipo de propiedad de la vivienda que habita el encuestado

Tipo de vivienda	Frecuencia	Porcentaje
Propia	9	15
Alquilada	40	66,7
Prestada	2	3,3
De un familiar o conocido	9	15
Total	60	100

(Caicedo, Calvache, Jiménez, encuesta de caracterización de vendedores informales, Cali 2020)

6.1.3 La familia de los vendedores informales

Los acontecimientos sociales, económicos, culturales y políticos que se han dado a lo largo de la historia, tienen una estrecha relación en el concepto que se tiene hoy de familia. Desde la Teoría General de los Sistemas se puede decir que la familia puede definirse como: “un sistema social, una complejidad organizada. Es decir, es parte y todo a la vez, compuesta por subsistemas que se relacionan entre sí, y que, por lo tanto, se ve afectado cuando una de sus partes o subsistemas falla” (Casanova, Rojas y Burgos, 2007, p.25 – 26).

Frente a esta definición, se sabe que la familia es el primer espacio de socialización que tienen los individuos, es en esta institución en la que convergen las reglas, normas y vínculos que constituyen al individuo en función a la vida social y las relaciones sociales (Ibídem). Desde esta mirada se considera como un sistema donde conjuga un proceso dinámico y de carácter universal, y de acuerdo a los acontecimientos que emergen a lo largo de la historia donde se configuran todos los ámbitos de la sociedad, en sí misma el concepto de familia es expuesto a las diferentes condiciones de la sociedad, trayendo consigo cambios en la conformación, las funciones, y estructura de lo que se concibe como familia.

Más allá de la concepción ideal que se tiene desde el paradigma positivista al considerar un único concepto de familia, se ha determinado que los acontecimientos sociales, económicos, culturales y políticos han sido factores que tienen incidencia en la tipología, estructura y función en la familia. Así, la conformación de la familia no está integrada en una sola tipología, clasificándolas en: familia nuclear, monoparental, extendida, ampliada, ensamblada y cohabitación no marital.

Partiendo de la clasificación familiar y con base a las preguntas consignadas en la encuesta realizada durante el trabajo de campo y, de acuerdo al número de personas que componen los hogares de los vendedores informales, se pudo determinar que la tipología de familia que predomina son del tipo: nuclear, monoparental y familia extendida. A continuación, la tabla N°4 muestra de acuerdo

al número de personas con la que manifestó el vendedor informal convivir la relación con la tipología de familia.

Tabla No. 4 Conformación de las familias de los vendedores informales de acuerdo a la tipología familiar.

Parentesco	Tipología de Familia	Frecuencia
Padres	Familia Nuclear	10
Hermanos	Familia Extendida	6
Pareja	Familia Extendida	26
Hijos	Familia Monoparental	11
Total		53

En primer lugar, la tipología familia nuclear, la cual “se caracteriza principalmente por estar conformada por padres e hijos, la unión conyugal, la consanguineidad de sus miembros y la convivencia mutua bajo un mismo techo” (Casanova, Rojas y Burgos, 2007, p.46). Cabe resaltar que este tipo de familia se conoce en la sociedad occidental como la más tradicional. Esto aplica a las respuestas obtenidas por 10 vendedores informales que manifestaron “Vivian con sus padres”, por tanto, se evidencia que hay un cambio en las funciones que caracteriza a este tipo de familia, donde el rol de proveedor económico va estar a cargo de los padres, sin embargo, según lo visto durante el trabajo de campo, encontramos que, en el caso de las familias de estos diez vendedores informales, son los hijos quienes cumplen el rol de proveedores económicos. Esta tendencia muestra la configuración que adoptan las familias alrededor de las condiciones de la sociedad, al reconfigurar las funciones de los miembros de la familia.

Por otra parte, encontramos que, entre los vendedores informales hay presencia de familias monoparentales, las cuales se caracterizan por tener:

“Relación con la forma y tipo de unión que se establece entre los progenitores y que ocurre generalmente en los casos de separación, abandono, divorcio, viudez o cualquier tipo de ausencia de uno de los progenitores, que obliga a que uno de los mismos asuma la responsabilidad de los hijos” (Casanova, Rojas y Burgos, 2007, p.46).

En la actualidad esta tipología de familia se constituye como un fenómeno universal dado los cambios estructurales en la sociedad y el incremento de divorcios. La encuesta realizada mostró en este caso que un 18,3% de los encuestados son padres o madres que viven únicamente con sus hijos, es decir, que uno de los padres se ocupa de gran parte de la economía familiar al ser el único progenitor presente en la vivienda junto con sus hijos.

Acosta et al, 2015 con respecto a las condiciones laborales, sociales, afectivas y económicas que tienen tanto hombres como mujeres en esta tipología de familia, se podría hablar de las condiciones en las que el progenitor presente en la vivienda se considera como la cabeza de hogar. Así pues, Acosta et al, 2015 en la Caracterización sociodemográfica de los vendedores ambulantes de la zona céntrica de Santiago de Cali, muestra que de los 527 vendedores que hicieron parte de dicho estudio, 67,17% de los vendedores informales son cabeza de hogar (p. 16). Si bien, nuestro estudio no resalta en la clasificación de madres o padres cabeza de familia, se puede deducir que hay una relación entre la conformación de esta tipología de familia y los ingresos, al considerar que el rol de proveedor económico va estar a cargo de un solo progenitor. Lo anterior se ve representado con el relato de los encuestados y entrevistados en el trabajo de campo, tenemos que el 18,3% de los encuestados respondieron vivir con sus hijos, además de manifestar ser padres o madres cabeza de familia.

En cuanto a la tipología familia extendida que se caracteriza por “estar compuesta por una pareja que, puede tener o no descendencia, y por otros miembros consanguíneos que habitan bajo un mismo techo, por lo que desarrollan funciones y roles como el tipo familiar más tradicional” (Casanova, Rojas y Burgos, 2007, p. 46). Es decir, esta tipología de familia está conformada por la relación de pareja que puede tener o no hijos, que conviven con familiares como: hermanos (a), tíos (a) y/o primos (a). Por lo que se pueden configurar los distintos roles, la unión de lazos y vínculos familiares.

Con respecto a esta tipología, tenemos que los miembros que conforman estas familias, se puede ver reflejado de acuerdo a las respuestas para el atributo “pareja” “hermano” “tíos” que conforman los hogares de los vendedores informales. Así tenemos que el 43,3 % de las personas encuestadas vive con su pareja, el 10% con sus hermanos y el 1,7% con tíos y primos.

Tabla N° 5 ¿Con quién vive el encuestado?

Parentesco	Frecuencia	Porcentaje
Padres	10	16,7
Hermanos	6	10
Pareja	26	43,3
Amigos	1	1,7
Hijo	11	18,3
Sola	4	6.8
Otro	2	3.4
Total	60	100

(Caicedo, Calvache, Jiménez, encuesta de caracterización de vendedores informales, Cali 2020)

Con respecto a la tipología familia ampliada, la cual se caracteriza por “la presencia de lazos que no siempre son de consanguineidad, lo que incluye convivientes afines, amigos, compadres, entre otros...al igual habitan bajo el mismo techo, por

lo que crean vínculos, lazos y nexos propios de las unidades familiares” (Casanova, Rojas y Burgos, 2007, p.47). Es decir, la familia constituida por personas que no siempre tienen algún parentesco. Para comprender mejor esta clasificación, de acuerdo a los vendedores informales encuestados, se observa el atributo “solo” y “amigos”, que representa el 1,7% de la población encuestada.

Por otra parte, la tipología cohabitación no marital se define como “los lazos están basados en uniones consensuadas, focalizada en la población adulto - joven moderna” (Casanova, Rojas y Burgos, 2007, p.47). De acuerdo al número de personas que afirmaron vivir solo con su pareja, se puede decir que predomina la conformación de familias para esta tipología lo que indica que el 43,3 % de la población encuestada constituye los hogares de los vendedores informales.

Finalmente, es importante mencionar la trascendencia del concepto de familia y la tipología de familia de acuerdo a los cambios evidenciados a lo largo de la historia que, además de transformar las distintas esferas de la sociedad, ha sido una respuesta a la organización familiar de acuerdo a las necesidades que las familias enfrentan. Así pues, este tema resulta bastante relevante para nuestro trabajo debido al desarrollo de las funciones de cada uno de sus integrantes, la estructura y la dinámica familiar que tienen los miembros de la familia. En el caso de los vendedores informales es posible observar las afectaciones en la conformación de las diferentes tipologías, estructura y funciones en la familia, puesto que prevalece la ausencia en la crianza de los hijos, al tener jornadas largas de trabajo, el cambio de roles en cuanto a las funciones de los miembros del hogar para poder suplir las necesidades básicas y el desarrollo personal de acuerdo a las expectativas de vida que tienen.

6.1.4 Ingresos familiares

Con respecto a los ingresos de los vendedores informales de nuestro estudio, las personas que realizan esta actividad obtienen sus ingresos de la venta de productos como: ropa, zapatos, artículos de cocina, artículos de aseo, artesanías,

marroquinería y productos alimenticios como: chontaduro, mando, comidas rápidas y jugos de frutas. Esto representado en cifras nos dice que el 80% de los vendedores informales obtienen sus ingresos de las ventas informales como única actividad laboral que realizan. Por otra parte, encontramos que el 20% de los vendedores informales obtienen sus ingresos de otras actividades laborales como: pequeñas tiendas en los hogares, de las cuales dedican su tiempo en mayor parte los fines de semana.

Tabla N° 6 Ingresos provenientes solo de las ventas informales

	Frecuencia	Porcentaje
Si	48	80
No	12	20
Total	60	100

(Caicedo, Calvache, Jiménez, encuesta de caracterización de vendedores informales, Cali 2020)

Por lo que se refiere a los ingresos que las ventas informales les dejan a las personas que encuestamos, encontramos que el 46,7% de los vendedores informales tiene un ingreso inferior a un salario mínimo, puesto que el ingreso promedio diario de los vendedores informales del centro de Cali es de \$20.000 a \$25.000, como lo muestra la tabla N°7 De esta manera, la actividad laboral de los vendedores informales representa al mes en el ingreso más bajo a \$600.000 y el más alto a \$750.000, esto puede significar que no es suficiente para suplir las necesidades básicas como la salud, la educación, la recreación y la vivienda, teniendo en cuenta que la mayoría de los vendedores informales tienen a cargo entre 1 y 5 personas a cargo, de ser los responsables de los egresos generados de las necesidades anteriormente dichas, además un factor que puede impactar es la capacidad de manejar sus ingresos puesto que se puede decir que muchas de estas personas tienden a manejar un presupuesto basado en las ganancias diarias.

Tabla N° 7 Ingreso diario de los vendedores informales

Ingreso diario de los vendedores informales	Frecuencia	Porcentaje
20.000 - 25.000	28	46,7
26.000 - 31.000	16	26,7
32.000 - 37.000	7	11,7
38.000 - 43.000	5	8,3
Más de \$45.000	3	5
No sabe / No responde	1	1,7
Total	60	100

(Caicedo, Calvache, Jiménez, encuesta de caracterización de vendedores informales, Cali 2020)

Tabla N° 8 Personas que dependen económicamente de los vendedores informales

¿Cuántas personas dependen económicamente de usted?	Frecuencia	Porcentaje
0	5	8,3
Una persona	10	16,7
Dos personas	14	23,3
Tres personas	12	20,0
Cuatro personas	11	18,3
Cinco personas	5	8,3

Más de cinco personas	1	1,7
No sabe/ No responde	2	3,3
Total	60	100,0

(Caicedo, Calvache, Jiménez, encuesta de caracterización de vendedores informales, Cali 2020)

En particular, se puede evidenciar que el ingreso de los 60 vendedores informales, se centra en el rango de \$20.000 a \$25.000 pesos que representa menos de un salario mínimo legal vigente, de la cual 16 mujeres encuestadas manifestaron ganar esta cantidad de dinero en comparación a 10 hombres que obtienen esta cantidad en promedio al mes. Sin embargo, acorde con las cifras expuestas que determinan mayores ingresos para los vendedores informales hombres, de acuerdo a los rangos de la variable ingresos, 11 de los encuestados obtienen ingreso promedio diario entre \$26.000 a \$31.000, en comparación con 7 mujeres encuestadas que ganan en promedio esta misma cantidad de dinero. Así mismo, para el rango de ingreso comprendido entre \$32.000 a \$37.000, se evidencia la representación más elevada de hombres, ya que 6 vendedores informales hombres tienen este promedio de ingresos diarios, mientras que, solo una mujer tiene este promedio de ingresos diarios. Estas cifras muestran la brecha salarial representada en el trabajo informal realizado por los vendedores informales en el Centro de Cali, donde las mujeres ganan menos que los hombres, además también puede estar relacionado con los artículos o productos que venden y el tiempo destinado para realizar las ventas informales, es decir, las jornadas laborales que cada uno dispone para trabajar.

Tabla N°9 Promedio de ingresos diarios de los vendedores informales

Promedio de ingresos diarios	Sexo	
	Mujer	Hombre
\$20.000-25.000	16	10

26.000 - 31.000	7	11
32.000 - 37.000	1	6
38.000 - 43.000	2	3
Más de \$45.000	1	2
No responde		1
Total	27	33

(Caicedo, Calvache, Jiménez, encuesta de caracterización de vendedores informales, Cali 2020)

6.1.5 Acceso a la salud

Creemos que el acceso a la salud, como a la educación, garantizan unas condiciones medianamente favorables para las personas, por eso nos pareció interesante conocer información sobre el tipo de servicio de salud que tienen los vendedores informales, las cifras revelan que el 55 % de los encuestados pertenecen al régimen subsidiado, mientras que, el 18,3% al régimen contributivo y, el 25% de los encuestados restantes no aplica debido a que son personas de nacionalidad venezolana y no cuentan con ningún tipo de entidad de seguridad social en salud.

Tabla N° 10 Régimen de salud al que pertenece el encuestado

Régimen de salud al que pertenece el encuestado	Frecuencia	Porcentaje
EPS	11	18,3
SISBEN	33	55
Ciudadanos Venezolanos	15	25
Total	60	100

(Caicedo, Calvache, Jiménez, encuesta de caracterización de vendedores informales, Cali 2020)

Un aspecto importante en cuanto a la salud de los encuestados tiene que ver con las afectaciones que les generan las condiciones laborales en que se encuentran los vendedores informales, como ya se ha mencionado, el trabajo informal, se caracteriza porque las personas que realizan esta actividad no cuentan con seguridad social en sus jornadas de trabajo, como lo puede ofrecer un trabajo formal a través de la ARL (Aseguradora de Riesgos Laborales), o el pago a un régimen de salud, que garantice la prestación de este servicio. En el caso de los vendedores informales del centro de Cali, las condiciones de trabajo en las que se encuentran no son óptimas, ya que están expuestos a largas jornadas, contaminación y las inclemencias del clima, lo que puede repercutir de manera negativa en el estado de salud de estas personas. Además, el tema de la salud resulta importante como aspecto que impacta en un fenómeno como lo es el trabajo informal, conforme a las condiciones que tiene el estado para la prestación de este servicio, ya que hoy por hoy la garantía del acceso a una atención de calidad y cobertura para todos carece de valor para el deber ser del estado.

6.1.6 Nivel de escolaridad

La educación en Colombia es un tema que se ha observado desde muchas perspectivas para poder determinar si esta puede dar cuenta de la calidad de vida las personas, pero es evidente que al relacionarse la educación con el trabajo surgen situaciones complejas de entender, en muchas ocasiones, el no tener educación se presta para crear estigmas y estereotipos frente al trabajo que ejercen las personas.

En este orden de ideas de 60 encuestas realizadas el 5% de los vendedores tiene estudios profesionales y un 8,3% estudios técnicos, varios de estos casos son personas de nacionalidad venezolana, que por la situación económica y social actual de su país de origen se vieron obligados a migrar a otros países como Colombia, y a realizar labores diferentes como las ventas informales. En el caso de las personas de Cali o de otras ciudades que presentan esta situación, el contexto

juega un papel importante, puesto que esta permeado por el modelo económico que ha cambiado la forma de vida, el estilo de trabajo y de producción. Causando una disminución en las ofertas labores, a esto se suma que cada vez hay más profesionales y técnicos en varios oficios, pero sin la posibilidad de que todos obtengan un trabajo formal, por esta y muchas razones, algunas de estas personas recurren a las ventas informales. También hay un 36,7% que cuenta con bachillerato completo, el 18,3% con bachillerato incompleto, después siguen el 18,3% con primaria incompleta, un 11,7% con primaria completa y otros 1,7%.

Tabla N° 11 ¿Cuál es su nivel educativo?

Nivel educativo del encuestado	Frecuencia	Porcentaje
Primaria incompleta	11	18,3
Primaria completa	7	11,7
Bachillerato incompleto	11	18,3
Bachillerato completo	22	36,7
Técnico	5	8,3
Profesional	3	5
Otro	1	1,7
Total	60	100

(Caicedo, Calvache & Jiménez encuesta de caracterización de vendedores informales en el centro de Cali)

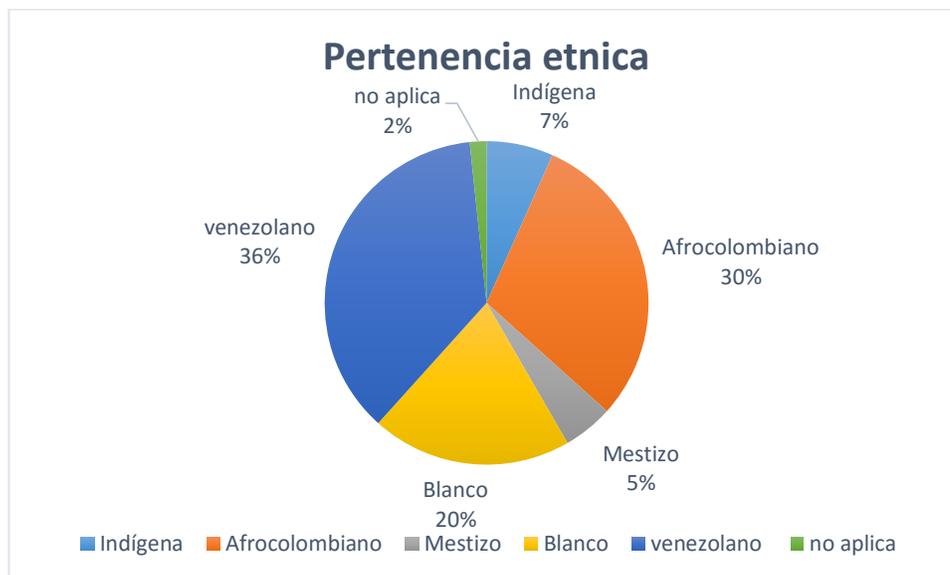
6.1.7 Pertenencia étnica.

En este apartado se abordará la etnia, como una organización tradicional de identificación de un grupo, que se diferencia de otros, compartiendo vínculos

territoriales, culturales, fenotípicos, de valores, creencias, cultura y conciencia histórica (Campo, 2008, p77).

La distribución de los grupos étnico de los vendedores informales, está compuesto en su mayoría por personas de nacionalidad venezolana, con una representación del 36% de la población encuestada, que por sus situaciones migratorias realizan esta labor, después los afros colombianos con el 30%. el 20% se reconoce como blanco, el 7% indígena y el 5% mestizo. Para algunas personas que migrar del campo a ciudad, les resulta más fácil dedicar a las ventas informales, puesto que es una alternativa labor que se puede ejercer con más facilidad (Ver el grafico #2)

Grafico N° 2 Pertenencia étnica



(Caicedo, Calvache & Jiménez. 2020 encuesta de caracterización de vendedores informales, en el centro de Cali)

Dicho lo anterior, el Centro de Cali al ser el lugar de concentración de los vendedores informales, presenta baja calidad en cuanto a las condiciones laborales que están expuestos los vendedores informales, esta situación es cada vez más recurrente, puesto que la población de trabajadores informales ha aumentado, lo

que lleva a la reducción del espacio público para las personas que transitan en el Centro (Pérez & Mora, 2015).

Con relación al lugar de nacimiento la encuesta realizada arrojó que el 38,3% de los vendedores son de Cali y el 33,3% son venezolano, esto dos lugares presentan mayor porcentaje, puesto que ciudades como Antioquia, Buenaventuras entre otras está en el rango de 3,3% y el 1,7%. Esto resultado dar a conocer que hay un contraste entre la pertenencia étnica y el lugar de nacimiento, además los encuestados expresaron que esta actividad informal la han realizado varios familiares por mucho tiempo, el Centro de Cali como ya se ha demostrado en otras investigaciones es la zona donde más se lleva acabo las ventas informales, por lo cual es un contexto con diversidad cultural y étnica.

Tabla N° 12 Lugar de Nacimiento del encuestado

Lugar de nacimiento	Frecuencia	Porcentaje
Cali	23	38,30%
Venezuela	20	33,30%
Jamundí	3	5,00%
Antioquia	2	3,30%
Choco	1	1,70%
Guapi	1	1,70%
Huila	1	1,70%
Charco	1	1,70%
López cauca	1	1,70%
Manizales	1	1,70%
Mosquera	1	1,70%
Rio sucio	1	1,70%
Sevilla	1	1,70%
Suarez	1	1,70%

Tumaco	1	1,70%
Buenaventura	1	1,70%
Total	60	100%

(Caicedo, Calvache & Jiménez. 2020 encuesta de caracterización de vendedores informales, en el centro de Cali)

7 EL CONCEPTO DE SOLIDARIDAD

El concepto de solidaridad puede ser definido por varias vías, en este caso según (Durán, s.f) “hace referencia a las relaciones entre personas, personas y cosas o personas y capitales para designar distintos tipos de relación entre los sujetos” (P.1). Además, la solidaridad también sería una evolución del concepto de caridad, basado en el amor y donación a los otros. De esta forma podemos decir que el concepto de solidaridad está presente en acontecimientos sobre organización política y social, así como en la teorización de diversas formas del estado, los movimientos sociales y partidos políticos. Por consiguiente, el concepto de solidaridad en este capítulo se ve reflejado en las relaciones que tienen los vendedores informales del centro de Cali, a través de sus formas de colaboración entre ellos como una organización social no definida en función de los intereses colectivos en el trabajo informal.

Estas nuevas formas de relación entre las personas se integran de acuerdo a la imagen de la sociedad y a los intereses individuales de cada persona. En el caso de los vendedores informales, las relaciones interpersonales, juegan un papel importante donde tienen en cuenta los intereses de los demás, como las formas colaborativas en el trabajo, manifestando la utilidad de acudir a la solidaridad, como una forma de resistir y apoyar su condición de justicia como sujeto vulnerable.

Así mismo, Giraldo y Ruiz (2015) remiten los referentes de solidaridad, que trasciende la concreción de acciones asociados a las ayudas que se les brindan a las personas que atraviesan una situación adversa como consecuencias de

condiciones sociales y económicas desfavorables, que tiende a estar enmarcado por “los acelerados procesos de individualización, la marcha de una globalización sin límites aparentes en lo cultural y en lo económico, la hegemonía de la sociedad del mercado y sus dinámicas de consumo desmedido y la debilidad de los imaginarios colectivos”(Giraldo y Ruiz, 2015, p. 610).

Más allá de esto, el concepto de solidaridad en las sociedades actuales está estrechamente ligado a la recuperación de los lazos y vínculos de los individuos como respuesta a las fracturas por las condiciones sociales y económicas, que han puesto al individuo en condición de vulnerabilidad, perpetrado por las injusticias, las exclusiones y las desigualdades de la sociedad, donde prima los intereses individuales de la minoría quienes se encargan de reproducir la idea del buen vivir basado en la hegemonía de la sociedad del mercado. Con respecto a los intereses individuales Durkheim se refiere a los “valores individualistas” como fenómeno social que se configura en la misma sociedad, es decir, a partir de los cambios en las funciones de la vida social, los individuos se organizan, optan por seguir los ideales de lo que se ha impuesto, estas nuevas formas están ligadas a la división del trabajo.

La solidaridad se gesta entonces como una necesidad que tienen los individuos como parte de los valores característicos de la utopía del buen vivir en comunidad, para resistir ante la opresión de la hegemonía de la sociedad, Salinas (S.F) acuña lo que K. Marx llama la “conciencia de clase” como la manera que el proletario infundió la fuerza para emerger de las subordinaciones de la clase dominante. Con relación a la “Conciencia de clase” podemos decir que, se puede inferir como un aspecto importante para hablar de las relaciones que tienen los vendedores informales en las dinámicas del trabajo informal. Si bien no es una respuesta que trasciende en ellos para promulgarse como sujetos de derechos ante un trabajo con unas condiciones dignas, los vendedores informales tienen la necesidad de ser solidarios entre sí, lo que se puede ver cuando se unen para manifestarse cuando las entidades de Gobierno local amenazan con “recuperar el espacio público” y, por

ende, reubicarlos o, según ellos mismos, dejarlos sin dónde trabajar. Así mismo, dado que el centro es un espacio netamente comercial, algunos dueños de almacenes intentan sabotear la labor de los vendedores informales: “por ejemplo, de aquí me querían sacar los dueños del almacén, pero ellos no mandan acá”, afirmó uno de los entrevistados. Sin embargo, en su tono y la manera enfática cómo respondió a la pregunta, nos dio a entender que este vendedor destacó la fuerza del colectivo de vendedores informales, por sobre los intereses de otro tipo de actores que ocupan el mismo espacio.

Ahora bien, Ortega retoma a Durkheim (1893) en su obra la división del trabajo donde nos habla de la solidaridad a partir de la división del trabajo como el fenómeno que acapara la diferenciación de las sociedades, en cuanto al progreso al estar organizadas de manera social y económica predominando todas las esferas, sin embargo, esto no significa problema para los países o sociedades desarrolladas, tiende a convertirse en un fenómeno para las sociedades donde la organización y distribución de las riquezas por la clase dominante subordina bajo el poder que tienen las clases menos favorecidas. En esta diferenciación de las sociedades se configura la conciencia colectiva que tiene cada una para responder de acuerdo a los valores colectivos que los vincula como sujetos activos que a su vez reproduce la hegemonía de la sociedad de mercado. En este proceso la noción de solidaridad se relaciona conjuntamente con los cambios que trajo la división del trabajo puesto que se desarrollan los pensamientos, las ideas, el sentir de los individuos, en este sentido la solidaridad representa la manera de “Facilitar la cohesión y la integración social” (P.160).

Teniendo en cuenta lo anterior, Durán (2013) explica que “Durkheim hizo una articulación entre solidaridad mecánica y orgánica. Ambas contribuyen a la cohesión social, mantienen las sociedades unidas” (P.193). De esta manera, la solidaridad mecánica hace referencia a los lazos que tiene el individuo con el grupo social, a partir de las semejanzas que tengan las personas como, por ejemplo, las creencias

en común, hace énfasis a las primeras sociedades, donde prima lo colectivo y no lo individual.

De igual manera Duran (2013) explica que, en esta segunda forma de solidaridad, la orgánica, hace referencia “como un elemento de integración y de cooperación... un ideal moral y un instrumento de legitimación” (P.193). En el caso de los vendedores ambulantes pudimos observar que manifiestan esta forma de solidaridad como una ayuda recíproca, manifestando confianza entre ellos, por lo tanto, la cooperación se ve reflejada con los vínculos de solidaridad al ser incorporada en los familiares, vecinos, amigos cercanos, formando redes para el aprovechamiento del colectivo en general, de esta manera podemos decir que existe una vinculación del individuo con el grupo. A su vez estos vínculos se construyen en lo cotidiano, teniendo en cuentas las relaciones interpersonales de los vendedores informales.

Según este autor, “las variedades de solidaridad mecánica u orgánica se reflejan de un modo necesario en el derecho y progresan a la par con éste. De igual manera la moral consiste en ser solidario de un grupo” Durkheim Citado en Duque (2013). En efecto, Duran (2013) explica que Durkheim define lo moral en términos de solidaridad, por lo cual nos da a entender, que se tiene en cuenta lo moral dado a la vinculación social, las relaciones que tienen estas personas, de tal manera que la solidaridad es manifestada en la medida que cuentan unos con otros.

De esta manera observamos que los vínculos parece ser el soporte para el establecimiento de estrategias de los puntos de ventas, en la que existe un esfuerzo colectivo por los mismos vendedores informales para el desarrollo de sus negocios, esto conlleva que participen en un acuerdo colectivo. Otra característica que nos parece importante resaltar, es el hecho de que estos vínculos también contribuye a establecer una igualdad en las condiciones de cada puesto de venta, es decir, dado que comparten el mismo espacio y unas condiciones similares, es la igualdad de condiciones del negocio, debido a que venden en el mismo lugar y se encuentran en la misma situación económica.

De acuerdo con los datos recogidos en la encuesta que se aplicó en esta investigación, encontramos que los vendedores informales que escogimos en nuestra muestra, son personas que manifiestan tener una buena relación basándose en emociones, sentimientos o en el interés común, ya sea por lo económico, actividades sociales, las interacciones y las formas colaborativas en el trabajo, así pues, el 93,3 % de los vendedores ambulantes del centro de Cali, manifestaron tener buenas relaciones con los vendedores que trabajan en el mismo sector, un aspecto importante por resaltar es el tiempo de permanencia que estas personas llevan trabajando en esta labor dado a que el 45% de los vendedores informales manifestaron que llevan más de cuatro años trabajando en esta actividad laboral, de esta manera podemos observar, que de acuerdo a la permanencia de los vendedores informales en el centro de Cali, se han construido diferentes relaciones con su compañero de trabajo, en la cual han creado lazos de solidaridad, debido a la permanencia en esta actividad laboral. Por consiguiente, los vendedores manifestaron que tienen 20 años, 10 años, 19 años laborando de manera informal en el centro, en la cual manifiestan estar en constante interacción y comunicación y a su vez crean vínculos afectivos. El 3,3% tienen relaciones regulares de igual manera el 3,3% manifiestan tener relaciones distantes. (Ver tabla N°13) (Caicedo, Calvache, Jiménez, 2020). De esta manera observamos que esta solidaridad se basa a partir de las relaciones por funciones que desempeñan, por ejemplo, se encuentra el vendedor de frutas, de ropa, de artículos para la casa, cada uno vende diferentes productos y actúa de forma autónoma, pero a su vez necesitan integrarse con los demás vendedores que lo rodean.

Tabla N°13 Relación de los vendedores informales

Relación de los vendedores informales	Frecuencia	Porcentaje
Buenas	56	93,3
Regulares	2	3,3

Distantes	2	3,3
Total	60	100

(Caicedo, Calvache, Jiménez, encuesta de caracterización de vendedores informales, Cali 2020)

7.1 EL ESPACIO SOCIAL Y LA SOLIDARIDAD

Es claro que las relaciones establecidas por los vendedores informales han generado que estas tengan impacto en el espacio físico como tal, por lo que es frecuente que los transeúntes identifiquen puntos de la ciudad señalando a los vendedores informales como referente, esto claro, en el caso de los vendedores que tienen puestos permanentes. Así mismo, los vendedores informales del centro han establecido una relación directa con el espacio en el que trabajan, lo que no solo es a nivel económico, sino que contribuye a fortalecer las relaciones de solidaridad entre estos.

Teniendo en cuenta lo anterior, nos pareció importante resaltar la forma en que se organizan los vendedores, teniendo en cuenta donde guardan sus mercancías. A partir de la encuesta que realizamos pudimos observar que, de los sesenta encuestados, el 45% de los vendedores informales guarda su mercancía en parqueaderos, a estas personas el dueño o administrador de estos lugares le cobran entre tres mil y cinco mil pesos diarios, por guardar sus elementos de trabajo, además, conocimos que los vendedores solo pueden guardar sus puestos de trabajo a partir de las 7 u 8 pm y los deben retirar a las 6am. Así mismo, cabe aclarar que la jornada de trabajo de los vendedores informales es relativa, dado que hay temporadas en que las ventas se incrementan, como Navidad, el Día de las Madres, el día del Amor y la Amistad, entre otras.

Nos parece importante resaltar que no todos los vendedores llegan a trabajar a sus puestos a la misma hora, es decir, algunos de ellos que venden alimentos como:

empanadas, cafés, entre otros, llegan a su lugar de trabajo a las 6 am, puesto que, a esa hora en los diferentes centros comerciales del centro de Cali, se descarga mercancía y los trabajadores encargados de esta labor, generan demanda de este tipo de alimentos, por lo que se han convertido en clientes permanentes de estos vendedores informales. Estas relaciones comerciales son, en sí mismas, una forma de solidaridad, pero además de este tipo de relaciones, a través del trabajo de campo realizado se encontró que, las personas que llegan a sus puestos de trabajo después de las 6am lo hacen para adelantar actividades domésticas, por lo que los vendedores informales que llegan más temprano, cuidan los puestos de trabajo de quienes llegan un poco más tarde.

En lo anterior, podemos observar según Durkheim (1893) una forma de solidaridad orgánica que genera cohesión social debido a que desarrolla acciones en las que prima el interés común, esto quiere decir que estas relaciones son percibidas por medio de valores compartidos entre los vendedores informales, que a su vez implican unos vínculos afectivos (Durkheim Citado en Duque (2013).

Siguiendo con lo anterior el 33,3% de los vendedores informales guardan su mercancía en bodegas, estas bodegas están ubicadas en algunos locales destinados para esta actividad, en este lugar el cobro por guardar las mercancías es un poco más elevado que en los parqueaderos es decir entre 2000 mil y 3000 mil pesos más, restante 20% de los encuestados afirmó que guardaba sus pertenencias en su vivienda (10%), en un local comercial (8,3%) y en estacionamientos (1,7%) (Ver tabla N°14) (Caicedo, Calvache, Jiménez, 2020).

Tabla N°14 Lugares en los que el vendedor informal guarda su mercancía

Lugar en el que el vendedor guarda su mercancía en horas no laborales	Frecuencia	Porcentaje
Alquiler	1	1,7
Junto a establecimientos	1	1,7

Dentro de un local comercial	5	8,3
Vivienda del encuestado	6	10
Bodega	20	33,3
Parqueadero	27	45
Total	60	100

(Caicedo, Calvache, Jiménez, encuesta de caracterización de vendedores informales, Cali 2020)

Por otra parte, los lazos de solidaridad que los vendedores informales establecen entre ellos y los demás actores involucrados con su actividad, pasa a constituirse en vínculos que integran al individuo en función de la vida social y las relaciones sociales por medio de intereses que se viven dentro del marco del trabajo en la calle. Teniendo en cuenta lo anterior, se puede revelar por ejemplo las relaciones que se dan entre los vendedores que venden un mismo producto, puesto que en la observación realizada se puede ver cómo cuando un vendedor no cuenta con la mercancía que quiere el cliente lo envía a otro vendedor, por otra parte, las relaciones entre el vendedor y el comprador en la cual establecen entre ellos lazos de confianza o alianzas al priorizar las compras en un mismo puesto de ventas.

7.1.1 Percepciones frente a las ventas informales

Cabe señalar que el 81,7% de los encuestados están satisfecho con su trabajo, esto va más allá de las ganancias que este le genera, dado que las relaciones que han construido con los otros vendedores y clientes hace que los vendedores informales se sienta bien en su labor, en cuanto a la ayuda que se genera entre ellos, el hecho que comparta una misma necesidad, el espacio, entre otros aspectos, provoca que ellos sientan la satisfacción al estar en el realizando el trabajo en el Centro de Cali, sin embargo muchos de los vendedores presentan apego y amor por este espacios al que cuidan y mantienen limpio, Solo el 16,7% no se siente satisfecho con su trabajo, esto hace referencia a casi el mismo porcentaje del capítulo anterior que cuenta con estudios profesionales y

técnicos. Es decir, hay un 5% con estudios profesionales y un 8,3 % con estudio técnico, para un total de 13% de los encuestados.

Tabla N° 15 ¿Qué percepción tiene sobre su trabajo?

¿Qué percepción tiene sobre su trabajo?	Frecuencia	Porcentaje
Se siente satisfecho	49	81,7
No se siente satisfecho	10	16,7
Otra	1	1,7
total	60	100

(Caicedo, Calvache, Jiménez, encuesta de caracterización de vendedores informales, Cali 2020)

7.1.2 La solidaridad y las acciones colectivas

En la sociedad la solidaridad se ha entendido como una forma de legitimar las acciones colectiva e individuales que permiten a las personas o población hacer algo de manera repetitiva por los demás y que a su vez también le genera un impacto a las personas que la lleva a cabo (López, 2005, P.26), es decir que la solidaridad desde esta perspectiva, está presente en los vendedores informales del Centro de Cali, puesto que ellos realizan acciones directas e indirectas que los beneficia a todos de manera positiva.

Un claro ejemplo que se ha expresado anteriormente es el hecho que los vendedores informales permanezcan integrados, debido a que están expuestos a unas condiciones laborales no óptimas y otros problemas sociales como la inseguridad. Esta situación es preocupante tanto para los vendedores y clientes que están expuestos a que se les hurte sus pertenencias, por lo tanto, los vendedores informales se han convertido en, en ocasiones, en protectores frente a la delincuencia, es decir, observamos que entre los vendedores informales hay

acciones en las que prima lo colectivo, por lo que suelen reaccionar para tratar de frustrar los robos. Durkheim hace referencia a estas dinámicas como unas condiciones que se generan a partir de las relaciones con el otro, que representa la presencia de lo colectivo, además que los vínculos y lazos se restablecen para propiciar en bien común, que como sociedad los caracteriza, una sociedad que se preocupa y resiste para que se constituya a partir de la unión como colectivo que determina la cohesión de las sociedades. “(como se cita en Ortega, 2016)”

De acuerdo a lo observado se puede deducir que la solidaridad entre los vendedores informales, es uno de los motivos que han regulado la permanencia en su actividad laboral, teniendo en cuenta las entrevistas que se realizaron a los vendedores informales en el Centro de Cali, sobre el tiempo que llevan como vendedor informal, uno de los vendedores expresó: “ay mijaa... treinta y cuatro años aquí en el Centro de Cali” (Caicedo, Calvache, Jiménez, entrevista de caracterización de vendedores informales, Cali 2020) otros vendedores manifestaron que tienen 20 años, 10 años, 19 años laborando de manera informal en el centro, además de esto, ellos expresaron que todo este tiempo trabajando en el centro de la ciudad les ha permitido conocer a sus compañeros de trabajo y a varios clientes, con los que han podido establecer relaciones fuera de lo laboral, “ por lo menos yo acá he conocido a personas que son mis amigos ahora y también conocí a mi esposo que es el señor que está vendiendo bóxer en la esquina” (Caicedo, Calvache, Jiménez, entrevista de caracterización de vendedores informales, Cali 2020) algunos vendedores informales afirman, por ejemplo, que esta relación les ha servido para crear su capital social.

Cuando se relaciona la solidaridad con la economía o con la actividad laboral se debe tener en cuenta que “la solidaridad se incorpora, se introduce al interior de la economía” (Razeto,1993 citado por López ,2005. P, 299). En el caso de los vendedores informales se puede decir que esto se presenta en varios aspectos, como el hecho de que el 65% de los encuestados manifiestan que están de acuerdo que otras personas comercialicen el mismo productos que ellos, en lo cual

los vendedores exponen que no les afecta porque todos tienen necesidades por suplir y que el espacio público no es propiedad de nadie, se puede observar un acto de solidaridad, cuando una persona se acerca a comprar algún producto y el vendedor no lo tiene lo remite donde alguno de sus vecinos. Es decir que la solidaridad va más allá de cuidar el puesto, de compartir ideas, sino también en las formas cómo comercializan sus productos y remite al cliente a otro vendedor, ayudándose entre ellos a mejorar sus ventas (Ver la tabla Nª 16).

Tabla Nª 16 ¿Qué piensa de la frase: "No importa las ventas de los demás vendedores informales si ofrecen los mismos productos que ofrezco yo"?

¿Qué piensa de la frase: "No importa las ventas de los demás vendedores informales si ofrecen los mismos productos que ofrezco yo"?	Frecuencia	Porcentaje
De acuerdo	39	65
En desacuerdo	6	10
Me es indiferente	15	25
Total	60	100

(Caicedo, Calvache, Jiménez, encuesta de caracterización de vendedores informales, Cali 2020)

Habría que resalta el motivo por lo cual un vendedor informal escogió el centro de Cali como su lugar de trabajo, puesto que se puede tener en cuenta a la hora de relacionar la solidaridad con el trabajo, es decir cuando uno de los entrevistadas expresó que “ no hay empleo, porque metí mi currículum por todas partes y en ninguna parte me llamaron... soy profesora en educación inicial y con un postgrado en educación inicial... soy venezolana, tengo el permiso de permanencia lo único que no tengo es el pasaporte...” , (Caicedo, Calvache, Jiménez, entrevista de caracterización de vendedores informales, Cali 2020) se

puede inferir que más que actos de solidaridad se ven reflejado unas condiciones sociales y económica que comparte los vendedores informales, y que con llevan a interactúen entre ellos , pero cada uno con interés y necesidades diferentes.

Del mismo modo, en la encuesta aplicada durante el trabajo de campo, el 61,7 % de los vendedores aseguraron que escogieron el centro de Cali por el tránsito aglomerado de personas, lo cual le garantiza a ellos un día productivo, porque aumenta las ventas, las cifras de la encuesta revelan que el 30% de los vendedores informales escogió el Centro de Cali por mayores ventas, manifestado que en otras partes de la ciudad es muy difícil que las ventas sean como en el Centro, por su parte el 3,3 % manifestó preferir vender en el Centro de Cali por la ubicación cercana a los centro comerciales y la seguridad, por último el 1.7% de los vendedores informales escogió el sector por los proveedores. Este punto se abordó en la investigación desde dos elementos de recolección de información, pero pese a esto se puede deducir que con llevan a la misma perspectiva de trabajar para suplir las necesidades de los vendedores informales y su familia (ver tabla N°17)

Tabla N°17 ¿Por qué escogió el centro de Cali para realizar su actividad productiva?

¿Por qué escogió el centro de Cali para realizar su actividad productiva?	Frecuencia	Porcentaje
Transito aglomerado de personas	37	61,7
Mayores ventas	18	30
Los centros comerciales	2	3,3
Seguridad	2	3,3
Proveedores	1	1,7
Total	60	100

(Caicedo, Calvache, Jiménez, encuesta de caracterización de vendedores informales, Cali 2020

8 IMPACTO DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS EN LAS VENTAS INFORMALES

Según Tabares, Monroy y Guzmán (2018) “Las políticas públicas están encaminadas para resolver diferentes problemáticas a nivel social dentro de las insuficiencias o ineficacia de un procedimiento o norma para lograr el amparo de los bienes y derechos” (P.49). Es decir, que la política pública debe regir diferentes procedimientos que protejan el bien común en la medida en que representa una afectación colectiva hacia la posibilidad de encontrar un cierto nivel de bienestar.

En esta investigación observaremos las políticas públicas como: “el lugar donde las sociedades definen sus relaciones con el mundo y consigo mismas” (Ibídem), de igual manera, se requiere de una gestión, implementación y evaluación de las políticas públicas, lo cual hoy en día ha tomado mucha importancia, especialmente para determinar la eficacia de la acción del Estado, en donde se debe hacer necesaria la intervención de la administración pública, participando activamente en la planeación, gestión, financiación, control, y sostenibilidad de la ocupación del espacio público por actividades informales, definiendo estrategias de coordinación para su implementación y generando procedimientos de seguimiento y evaluación de sus avances.

Considerando que el trabajo es una actividad donde se desempeñan las capacidades del individuo en función de la vida social, significa un proceso valioso para la producción de bienes, así como la satisfacción de necesidades. En este sentido, el Estado tiene como deber actuar como protector de la sociedad para garantizar el derecho al trabajo de los ciudadanos como lo estipula el artículo 25 de la Constitución Política de Colombia de 1991, en la que se señala: “El trabajo es un derecho y una obligación social y goza, en todas sus modalidades, de la especial protección del Estado. Toda persona tiene derecho a un trabajo en condiciones dignas y justas”. En este sentido, considerando que las personas que se dedican al trabajo informal están siendo desprotegidas por parte del Estado, aun cuando el

papel resista la ley, ya que en el caso de los vendedores informales el acompañamiento es reducido.

Partiendo de que un problema público determina las carencias que tiene una población y que afecta el bienestar social en cuanto al desarrollo social, económico, cultural. Así como representa para el estado la necesaria atención en la agenda pública. Como lo expresa la Constitución Política en su Artículo 13:

Todas las personas nacen libres e iguales ante la ley, recibirán la misma protección y trato de las autoridades y gozarán de los mismos derechos, libertades y oportunidades sin ninguna discriminación por razones de sexo, raza, origen nacional o familiar, lengua, religión, opinión política o filosófica. El Estado promoverá las condiciones para que la igualdad sea real y efectiva y adoptará medidas en favor de grupos discriminados o marginados. El Estado protegerá especialmente a aquellas personas que, por su condición económica, física o mental, se encuentren en circunstancia de debilidad manifiesta y sancionará los abusos o maltratos que contra ellas se cometan.

Con base a lo anterior, teniendo en cuenta que la construcción de una política pública resulta de un problema público y, asumiendo que la presencia del Estado en la sociedad es cada vez más ausente y poco cuestionado por los ciudadanos, Rozas (1988) define las políticas públicas afirmando que: *“las políticas públicas es la unión tres grandes elementos que son las ideas, los intereses y las instituciones; pero la finalidad de las políticas depende del régimen políticos”*, es decir, que el régimen político define el tipo de políticas públicas que pondrá a disposición de la ciudadanía. En este sentido, se debe tener en cuenta que Colombia hace parte de un régimen capitalista y bajo el paradigma occidental.

Partiendo del régimen político podemos decir que, las formulaciones de las políticas públicas sobre el trabajo informal pueden estar encaminadas a la regularización del espacio público, coincide con el artículo sobre politización de las ventas ambulantes en Bogotá dicha investigación tiene como objetivo dar a conocer mediante una

política de aprovechamiento económico, producción y uso del espacio público buscando que se restituyan los espacios públicos que beneficiaran a la ciudad, puesto que consideran que las ventas informales han tenido un impacto negativo en las condiciones en la que se encuentran las calles en las que se realizan esta actividad. Teniendo en cuenta lo anterior, se puede decir que las Políticas públicas responden a las lógicas de las administraciones que no piensan en el bienestar de los vendedores informales, si no en la disposición de esos espacios para ventas formales, como ferias de productos de empresas que ofrecen sus productos por días específicos. Por dicha razón, encontramos el relato de uno de los vendedores informales que expresa “pues por ahora no están ayudando en nada... antes nos quieren es hacer perjudicar... (risas) sacar... pues hasta ahora no he oído que nos vayan a reubicar en algún almacencito... pero en un lugar donde uno venda como... pues a veces no me gustaría la reubicación, porque nos reubican en espacio donde uno no va a vender... si, no nos mandan como quien dice a espacios que no... ósea nos sacan de aquí, del centro, de aquí donde está el movimiento de las ventas... pero el hecho es que uno pudiera aquí mismo en el centro, pero si nos dan otra cosa... nos dan otra cosa fuera de acá... para eso que nos dejen así como estamos...”.

En cuanto a la política pública para los vendedores informales el Gobierno de Colombia a mediados de agosto del 2019, aprobó la ley Nª 1988 del 2 de agosto del 2019, el cual tiene como objeto establecer los lineamientos generales para la formulación de la política pública de los vendedores informales, con el fin de garantizar los derechos a la dignidad humana, al mínimo vital, al trabajo y a la convivencia en el espacio público (artículo Nª1). Dicha ley servirá como estrategia para disminuir el impacto que causa la política pública de recuperación del espacio público en la actividad laboral de los vendedores informales.

Al preguntarle a nuestros encuestados sobre si conocían qué es una política pública, el 86,7% de los encuestados afirmó no saber qué es una política pública, mientras que solo el 13,3 % afirmó tener conocimiento de estas, es aquí donde el Estado

juega un papel importante, puesto que antes de implementar y crear una política pública para esta población debería de capacitarlos frente al tema, haciendo énfasis en por qué son necesarias las políticas públicas en la sociedad, los beneficios de esta entre otros aspecto, con la finalidad de que funcione a la hora de implementarla y que los vendedores informales no se resistan a las medidas o lineamientos que se tomarán con su lugar de trabajo y las condiciones que se estipulan.

Tabla Nª 18 ¿Sabe qué es una política pública?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	13,3
No	52	86,7
Total	60	100

(Caicedo, Calvache, Jiménez, encuesta de caracterización de vendedores informales, Cali 2020).

De acuerdo a lo anterior, se considera que pueden existir una falencia por parte del Gobierno a la hora de crear una política pública, debido a que no se toma en cuenta la voz de los posibles beneficiados, en donde expresan sus necesidades e inconformidades frente a las acciones del gobierno y por ende las necesidades o situaciones que presenta la realidad. Dado que los vendedores informales entrevistados exponen “yo creo que el estado piensa... el estado no piensa en la gente... él piensa en ellos mismo, ellos piensan en cobrar todo, ellos piensan en las empresas, en los almacenes, los almacenes grandes son los que demandan más el espacio público para que quiten a los vendedores, porque ellos quieren vender nomas ellos y la otra gente que...” esta es una de las percepciones que tienen los vendedores frente a la pregunta ¿Qué piensa el estado de la informalidad?

Otro punto importante es cómo ellos ven una posible reubicación, se presentaría una disputa entre las dos partes debido a que: “pues por ahora no están ayudando en nada... antes nos quieren es hacer perjudicar... (risas) sacar... pues hasta ahora no he oído que nos vayan a reubicar en algún almacencito... pero en un lugar donde uno venda como... pues a veces no me gustaría la reubicación, porque nos reubicar en espacio donde uno no va a vender... ósea nos sacan de aquí, del centro, de aquí donde está el movimiento de las ventas... pero el hecho es que uno pudiera aquí mismo en el centro, pero si nos dan otra cosa... nos dan otra cosa fuera de acá... para eso que nos dejen así como estamos...”. Es decir, la reubicación sería una posible solución a esta problemática, pero si se hace en un lugar donde ellos puedan obtener los mismo o más margen de ganancias, puesto que de nada le sirve a ellos pagar arriendo y servicios públicos y no vender, en cambio en el espacio público los días que no se vende para ellos es normal porque no tiene que pagar nada adicional a sus productos.

De acuerdo a la encuesta realizada a los vendedores informales del centro de Cali acerca de si tienen conocimiento sobre una política pública que regule las ventas informales el 13,3 % si tienen conocimiento sobre esta, mientras que el 70% que sería el mayor porcentaje de la población desconocen que exista una política pública que regule las ventas informales, de esta manera se puede inferir que el gobierno no ha brindado una capacitación de una manera adecuada, en el diseño de la política pública, por lo cual hay una falencia en cuanto a la comunicación y participación por parte de los vendedores informales, debido a la ausencia de información y la falta de articulación de esta política sobre los vendedores informales. Por otra parte, el 16,7% no sabe sobre la existencia de la política pública que regule las ventas de los vendedores. (ver tabla N°19).

Tabla N°19 ¿Tiene conocimiento sobre una política pública para los vendedores informales?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	13,3
No	42	70,0
No sabe, no responde	10	16,7
Total	60	100

(Caicedo, Calvache, Jiménez, encuesta de caracterización de vendedores informales, Cali 2020).

De acuerdo a lo anterior, podemos decir, que no se han establecido unos lineamientos para la formulación de la política pública en beneficio de los vendedores informales del centro de la ciudad, que garanticen unas condiciones dignas para esta población, dado que los vendedores informales entrevistados exponen “hay unos que dicen una cosa y hay otros que dicen otra cosa y nunca cumplen...” esta fue una de las respuestas que dio uno de los vendedores informales sobre la pregunta ¿Tiene conocimiento de las políticas públicas destinadas para el sector de las ventas informal?. se presupone que el hecho de no tener conocimiento sobre las Políticas Públicas constituye la complejidad que tiene la sociedad para entender la realidad social que atraviesa.

De igual manera podemos decir que existe una falta de interés o compromiso del Gobierno sobre los beneficios de la política pública, destinados para la población de los vendedores informales, debido a que la acción del gobierno de alguna manera no cumple con los objetivos de interés público, dado a que no se tienen en cuenta alternativas posible para resolver un determinado problema público.

Según Tabares, Monroy y Guzmán (2018) citado por (Plan Maestro de Espacio Público - Bogotá: 2006). “el espacio público podría definirse de la siguiente forma: Es un conjunto de bienes colectivos destinados a la satisfacción de necesidades colectivas independientemente de su función y su escala”. (P.21), es decir, que se

pone en manifiesto el interés colectivo, en la cual se constituye del uso físico de la zona y el disfrute colectivo.

Desde el punto de vista del espacio público se pone en manifiesto una discusión entre los vendedores informales y las autoridades locales, debido a la falta de implementación de la política pública, que regule el bienestar de estas personas, según lo expuesto por los vendedores informales manifiestan “esa es la pelea, ese es el problema, maluco... a todo momento amenaza y amenaza... eso es lo único que me inconforma, las amenazas de las autoridades, a todo momento que nos van a sacar tiene que salir uno corriendo... hasta ayer nomás sacaron a uno que tenían que salir...”

Otra percepción que manifestó uno de los vendedores fue “las autoridades mantienen más pendientes de la gente que mantiene trabajando honestamente para llevar su comida a la casa que los ladrones, porque por aquí hay mucho ladrón, mantiene robando a la gente que vienen a comprar algo o a veces la gente cuando va haber no tiene nada en el bolsillo, deberían estar más pendientes de eso porque la gente se está rebuscando, la gente está trabajando para poder conseguir lo suyo”.

De esta manera podemos decir que el estado tiene el deber de proteger el espacio público, pero el gobierno también debería brindar alternativas de reubicación o de formalización a los vendedores informales, generando de alguna manera el amparo de los bienes y derechos de estas personas, con el fin de brindar un mejor bienestar para los vendedores informales del centro de Cali, como para la comunidad, teniendo en cuenta de alguna manera las acciones o medidas regulatorias y a su vez las necesidades específicas de esta población.

Otro aspecto importante es el diseño de la política pública, en la cual 3,3% de las personas encuestadas creen que, si se tuvo en cuenta a los vendedores informales para el diseño de la política pública, mientras que el 6,7 % manifiestan que no, de igual modo el 90 % de esta población no respondió. (ver tabla N°20). De esta manera se puede decir que existe una falencia del estado en cuanto al diseño, de

las políticas públicas, dado a que no se tienen en cuenta la participación de los vendedores informales, sobre las causas y consecuencias de dicha problemática, cabe resaltar que esta etapa es muy importante en el proceso de las políticas públicas, ya que puede haber fracasos de la misma debido a que desde un inicio no se establecen unos objetivos bien definidos.

Tabla N°20 ¿cree usted que se tuvo en cuenta a los vendedores informales para el diseño de la política pública?

¿Cree usted que se tuvo en cuenta a los vendedores informales para el diseño de la política pública		
	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	3,3
No	4	6,7
Total	6	10
No aplica	54	90
Total	60	100

(Caicedo, Calvache, Jiménez, encuesta de caracterización de vendedores informales, Cali 2020).

De igual manera los vendedores ambulantes expresaron “pues yo por estos momentos lo único que pienso es... que, así como va el sistema llegará el día en que... no sé qué vaya hacer la gente para sobrevivir, porque ellos lo atacan a uno por una punta y lo quieren sacar por otra punta ya...”. Esta es una de las percepciones que tienen los vendedores frente a la pregunta ¿Qué piensa el estado de la informalidad? En este caso se pueden evidenciar rivalidades entre los diferentes actores que intervienen en este fenómeno, dado a que el estado no ha brindado alternativas de resolución sobre esta problemática.

En relación a los diferentes programas, proyectos que tiene el estado para las personas que requieran ayuda para estudios, víctima del conflicto armado, más familias en acción y un sin número de programa que ha creado el estado. en cuanto a los vendedores informales se puede decir que el 78,3 % manifestaron no haber

recibido beneficio de ninguna índole por parte del estado y el 21,7% si han recibido beneficio de los programas y proyectos mencionado anteriormente. Hay que decir, los proyectos del estado requieren que el posible beneficiario ocupe una gran parte de su tiempo para hacer los tramites correspondiente, también es cierto que en ocasiones las personas sacan el tiempo y no logran ser beneficiados, por esta razón y por muchas más se puede suponer que los vendedores informales no estarían de acuerdo en perder uno o más días de trabajo haciendo trámites cuando la respuesta no siempre son positivas.

Tabla N° 21 ¿Ha recibido beneficios del Gobierno?

¿Ha recibido beneficios del gobierno?		
	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	21,7
No	47	78,3
Total	60	100

(Caicedo, Calvache, Jiménez, encuesta de caracterización de vendedores informales, Cali 2020).

Sin embargo es relevante abordar las alternativas para regular la labor informal y los controles que la alcaldía han tenido con los vendedores, frente a estos los vendedores expresan que “mira... sabes que... ya hoy es 31 verdad, por ahí como el 16, pasaron unas personas de la alcaldía y dieron unos papelitos, ósea unas notificaciones, donde iba a ver una reunión, pero mira que... bueno la señora fue... y no se presentó la persona encargada para dar la información... los dejo embarcados... qué te parece... porque por ejemplo.. Ella es dueña, ella es dueña, yo soy trabajadora... el muchacho al lado de las zapatillas él es trabajador también igual que yo, porque él es venezolano, hay quienes van son los dueños... Porque a ellos son los que le van a bajar la información... Ósea que beneficio les van a dar a ellos como trabajadores informales... la persona de la alcaldía nunca se

presentó...” se puede inferir que la alcaldía trata de establecer un encuentro con ellos pero no se da, puesto que la alcaldía como ente gubernamental no adquirido compromiso con esta población, de forma directa o indirecta contribuyen a la economía del país y más ahora que se han incrementado la modalidad que un vendedor informal contrate a otra personas desde la informalidad, pero en este momento está molida de emplear aumentado por la llegada Venezolanos que en su mayoría están laborando en el Centro de Cali.

En este orden de ideas los vendedores manifiestan que todavía la alcaldía de Cali no les ha brindado controles que les permitan llevar a cabo su actividad, sin miedo a que los desalojen de su lugar de trabajo, esto sería como incrementar el desempleo en Cali.

En contraste con lo anterior, en una investigación realizada sobre la caracterización demográfica de los vendedores ambulante del centro de Cali 2015, en la cual el equipo de investigación puede realizar entrevista a Samir Jalil quien para esa fecha era Subsecretario de Seguridad y Convivencia Ciudadana de la Alcaldía de Cali, quien argumentó que existe programas para los vendedores informales, que tiene como propósito capacitar a los vendedores para que puedan trabajar de manera formal, cabe aclarar que esta entrevista fue en el 2015, pero los vendedores informales encuestados y entrevistados para nuestra investigación dice, no saber cuáles son los programas, mas no está ni al tanto de ya existe la 1988 del 2 de agosto del 2019, donde se ha establecido unos lineamientos para crear e implementar una política pública al beneficios de ellos (Acosta, Solarte ,Echeverry, Cruz, Gómez, Tirado, Caicedo. 2015.P. 37-38.)

CONCLUSIONES

El trabajo informal en el Centro de Cali, es un fenómeno social que se ha consolidado como una respuesta a las precarias condiciones que tienen las personas que realizan esta actividad laboral para poder tener una calidad de vida respecto a la satisfacción de las necesidades básicas por medio de los ingresos obtenidos de las ventas informales. El centro de Cali está permeado por una diversidad cultural ya que, en él trabajan personas de diferentes ciudades del país, como también emigrantes venezolanos, que han visto en el trabajo informal una alternativa para surgir en medio de la crisis económica.

Cabe señalar que esta práctica de trabajo tiene mucho tiempo realizándose, es decir que esta actividad no es nueva para el contexto Colombiano, y pese a esto el estado como órgano garante de promover condiciones digna labores no ha tenido mayor incidencia en estos espacios, por lo que se puede inferir que la manera como el estado interviene en esta zona de la ciudad, responde a acciones que vulneran la integridad de las personas teniendo en cuenta que es a partir del desalojo a los vendedores del espacio público.

El trabajo informal es una parte fundamental en la economía de muchos hogares colombianos, aporta a la reducción de la tasa de desempleo. Dado que en América latina el trabajo informal está presente en todas las ciudades, cabe resaltar que Cali ocupa el segundo lugar con más actividad informal, además algo característico del trabajo informal es que siempre se realizan en las zonas céntrica de las ciudades.

En este orden de ideas, encontramos que los vendedores informales han naturalizado su labor, sus condiciones laborales, puesto que la permanencia en esta actividad laboral sobrepasa las expectativas de vida que tienen ellos.

A continuación, cabe destacar los aspectos puntuales resultantes para entender la dinámica del Trabajo informal en el Centro de Cali, respecto a los tres objetivos planteados en nuestra investigación:

De acuerdo al sexo pudimos determinar qué, (55%) son hombres y (45%) son mujeres de esta manera se concluye que existe una desventaja de la participación femenina en el mercado informal, por lo cual se evidencio que la población de hombre predomina, debido a que normalmente las mujeres en el mercado informal se encuentran en situaciones más vulnerables que los hombres como por ejemplo los trabajos domésticos. a su vez sus horarios de trabajo dependen del movimiento del comercio por lo que trabajan más de ocho horas laborales.

Respecto a la edad de los vendedores informales, fue posible analizar que estas personas se encuentran en una edad económicamente activa, es decir, que son fuerza de trabajo que, quizá, en otras condiciones laborales podría ser mucho más productiva para la economía de la ciudad. Dado a la falta de oportunidades laborales, recurren a esta forma de trabajo no solo para satisfacer sus necesidades básicas, sino que también, para algunas personas se ha convertido en un negocio que, aunque lucrativo, continúa en la informalidad, dado a las condiciones que esta actividad requiere como la flexibilidad, el tiempo y los horarios.

Por otro lado, la propiedad de la vivienda de los vendedores informales la mayor parte de la población encuestada vive en arriendo, debido a que muchos de ellos como los venezolanos no cuentan con acceso a una vivienda propia dado a que les ha tocado migrar a otras ciudades con el fin de encontrar mejores oportunidades laborales, también, cabe resaltar que el 3,3% de esta población viven en viviendas prestadas por amigos o familiares, por lo cual se puede inferir que estas personas se encuentran en condiciones precarias

En la actualidad el concepto de familia es expuesto a los cambios estructurales de la sociedad, en la conformación, las funciones, y estructura de lo que se concibe como familia. Teniendo en cuenta que estos cambios han sido a nivel social, económico, cultural la conformación de la familia, así como los individuos que la conforman han modificado los intereses y perspectivas de acuerdo a la función social y las relaciones sociales con el entorno. Partiendo de la conformación de las familias de los vendedores informales del Centro de Cali, se pudo determinar que

ha sido un fenómeno que, repercutido en la constitución de sus familias, puesto que como se ha mencionado anteriormente la organización familiar atiende a los eventuales cambios en la estructura de la sociedad. por lo que se evidencia el cambio en los roles, vínculos y funcionamiento de estas.

Los ingresos simbolizan la remuneración económica de la venta de un producto o servicio, en particular al hablar de trabajo informal la obtención de estos acarrea un bajo nivel, teniendo en cuenta que el resultado al final del día de una venta varía de acuerdo a las eventualidades, fechas especiales, modas y producto que se venda, así se tiene que los vendedores informales del centro de Cali viven con menos de un salario mínimo legal vigente que significa que no se garantice la satisfacción de las necesidades básicas.

Las condiciones de salud puede que encamine una serie de situaciones donde se ponga en riesgo la integridad física y psicológica de los vendedores informales, además resulta como un factor que afecta el fenómeno social del trabajo informal, dado que el estado no garantiza que el servicio de salud tanto subsidiado como cotizante que se rinda conste de una prestación de servicio de calidad y de cobertura para la población colombiana.

Respecto a este tema, aun cuando las condiciones de riesgo que representa el trabajo informal, sitúan a las personas en unas situaciones que afectan la salud física y psicológica, los vendedores informales del Centro de Cali no creen que esto represente un riesgo para dejar las ventas informales, así como tampoco consideran que ha causado malestar durante el desarrollo de sus actividades cotidianas.

Otro aspecto importante, es que los vendedores informales están expuestos a un sin número de problemáticas como la carencia que tienen para suplir sus necesidades básicas, por lo que se construyen estigmas que tienen muchas personas hacia ellos. Pese a esto tenemos que la falta de oportunidad laboral muchas veces no está ligado a la desescolarización de las personas que realizan estas personas, sino que está ligado a los fenómenos estructurales en cuanto a las

ofertas de empleo, puesto que se evidencia un nivel de personas que cuenta con estudios técnico y profesionales y bachillerato completo

En este orden de ideas, para concluir tenemos que La solidaridad es uno de los aspectos que regula la permanencia de los trabajadores informales en el centro de Cali. Dado que construyen relaciones interpersonales entre ellos puesto que comparten intereses de acuerdo a las condiciones de trabajo y de bienestar social, es decir lazos de amistad, vínculos que caracterizan el restablecimiento de lo que se concibe como la conciencia colectiva para obtener el bien común de la comunidad.

Dicho lo anterior, “la solidaridad se incorpora, se introduce al interior de la economía” (Razeto,1993 citado por López ,2005. P, 299). Esto hace que en el caso de los vendedores informales no se presente inconvenientes por que otra persona venda el mismo producto que ellos, es decir que hay espacios para todas las personas que mira la informalidad como una alternativa para suplir sus necesidades. esto hace que se regule su permanencia en el trabajo informal

Respecto al impacto que tienen las políticas públicas, encontramos que el estado todavía carece de garantizar los derechos fundamentales para el bienestar de la sociedad, por lo que vemos hoy por hoy no se ha establecido los controles, ni la planeación de una política pública para regular el trabajo informal en el centro de Cali. Lo que significa la ausencia del estado frente a un problema público que sigue afectando las condiciones de vida y el bienestar de los vendedores informales.

Con base a lo anterior, resulta que el 86,7% de los encuestados no sabe que es una política pública, es aquí donde el gobierno antes de crear e implementar una política pública, primero tiene que dar a conocer a la población beneficiada que es y para qué sirven, las políticas públicas

Teniendo en cuenta que las ventas informales es una problemática que afecta a la comunidad. en la cual el gobierno no ha tomado una medida de solución, respeto a la problemática de desempleo, lo cual se observa la ausencia de las políticas

públicas que logre integrar los derechos de los vendedores ambulantes, de esta manera podemos inferir que una posible solución a esta problemática puede ser la reubicación, generando de alguna manera el amparo de los bienes y derechos de estas personas, con el fin de brindar un mejor bienestar para los vendedores informales del Centro de Cali.

De acuerdo a la ocupación del espacio público, se observa un problema estructural, en gran parte consecuencia del desempleo que ataca a la población colombiana, en la cual se pone en manifiesto una discusión entre los vendedores informales y las autoridades locales, debido a la falta de implementación de la política pública, que regule el bienestar de estas personas, ya que no se tienen en cuenta alternativas posibles para resolver un determinado problema público.

BIBLIOGRAFÍA

- Aranceta. J (2001). nutrición comunitaria. Universidad de navarra. Edición 2. Madrid. España. (pp.1-300). Recuperado de : https://books.google.com.co/books?id=XAwaisuJbsYC&pg=PA1&hl=es&source=gbs_toc_r&cad=3#v=onepage&q&f=false
- Arcos, O (2008). Teorías y enfoques del desarrollo. Recuperado de <http://www.esap.edu.co/portal/wp-content/uploads/2017/10/5-Teorias-y-Enfoques-del-Desarrollo.pdf>
- Arias S, Bernardini D. Retos económicos del envejecimiento. Voces fénix [Internet] 2014 [acceso em 13 nov. 2015];1(36):126-31. Disponible em: http://www.vocesenelfenix.com/sites/default/files/numero_ pdf/fenix36%20baja.pdf
- Banco Mundial (01 de abril de 2014). La mitad de los trabajadores de América Latina tienen un empleo informal. Recuperado de <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2014/04/01/informalidad-laboral-america-latina>
- Barona Díaz, Edgar; Sánchez Rodríguez, Fernando Características de la vivienda de interés básica, social y económica urbana en Puebla-México e-Gnosis, núm. 3, 2005, p. 0 Universidad de Guadalajara Guadalajara, México Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=73000313>
- Bauman, Zigmund, (2008). Tiempos Líquidos, Tusquets, México.
- Bourdieu, Pierre (1997), “Espacio social y espacio simbólico y Anexo: La variante “soviética” y el capital político”, En, Razones prácticas: Sobre la teoría de la acción, Barcelona, Anagrama, Pp. 11 – 32.
- Bustos, C. A, Valenzuela, R. Evelyn y Villa, B. C (2007). Nuevas tipologías de familia (Tesis de pregrado). Universidad Academia Humanismo Cristiano Escuela de Trabajo Social. Santiago de Chile, Chile. Recuperada de

<http://bibliotecadigital.academia.cl/bitstream/handle/123456789/1553/ttraso205.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Caicedo, Calvache & Jiménez. (2020) encuesta de caracterización de vendedores informales, en el centro de Cali

Campo, (2008). Diccionario básico de Antropología. Ediciones Abya-Yala Quito-Ecuador. P. 1- 165. Recuperado de: <https://www.cpalsocial.org/documentos/776.pdf>

Congreso de Colombia. (26 de julio de 2016). Código Nacional de Policía y Convivencia. (Ley 1801 de 2016). Recuperado de: <https://www.policia.gov.co/sites/default/files/ley-1801-codigo-nacional-policia-convivencia.pdf>

Corriat, Benjamín (2000). El taller y el cronómetro: Ensayos sobre el Tayllorismo, el Fordismo y la Producción en masa, Siglo Veintiuno Editores, Pp., 204.

Corte Constitucional de Colombia. (17 de noviembre del 2013) Sentencia T-772. (M. P. Manuel José Cepeda Espinosa). Recuperado de <http://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2003/T-772-03.htm>

DANE (2019). Boletín técnico mercado laboral empleo informal y seguridad social. recuperado 01-09-19
https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bol_ech_informalidad_abr19_jun19.pdf.

DANE (2009). Metodología Gran Encuesta Integrada de Hogares. Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/fichas/Gran_encuesta_integrada_hogares.pdf

Departamento Nacional de Planeación (2017). Mercado Laboral Urbano- Resultados 2017. Mercado laboral urbano - resultados 2017: Cali. Recuperado de <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/5.Informe%20MLU%20Cali%202017.pdf>

- Duque, M. El concepto de solidaridad. *Revista de Estudios Sociales*, (46). 192-194 páginas. <http://dx.doi.org/10.7440/res46.2013.19>
- Duran, M. A. (2013). Los límites de la solidaridad. 1-9 páginas.
https://digital.csic.es/bitstream/10261/109318/1/El%20concepto%20de%20solidaridad_Diccionario%20de%20la%20Solidaridad_Arino.pdf
- El País (2015). La mitad de la población ocupada en Cali vive del rebusque. Recuperado de <https://www.elpais.com.co/california/la-mitad-de-la-poblacion-ocupada-en-vive-del-rebusque.html>
- El País (2015). Hasta 10 millones pagan vendedores informales por un pedazo de andén. Recuperado de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-15393679>
- Giraldo, Y. N. & Ruiz-Silva, A. (2015). La comprensión de la solidaridad. Análisis de estudios empíricos. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*, 13 (2), 609-625 páginas.
<http://www.scielo.org.co/pdf/rlcs/v13n2/v13n2a05.pdf>
- González, Zapata, Rodríguez, Afanador, Jaramillo y Pardo (s.f). Trabajo informal. mercado laboral. Recuperado de:
<file:///C:/Users/Paola%20Palacios/Downloads/866aadb6-90d4-42d1-b67b-c011e699db60.pdf>
- G. Simmel. (1986). las grandes ciudades y la vida del espíritu. Cuaderno político, número.45, México D.F.Ed. Era. Enero-marzo
- Haller, W, Portes, A. (2004). La economía informal. *Políticas Sociales*. Serie 100. Recuperado de <https://core.ac.uk/download/pdf/38673033.pdf>
- Hernández Moreno, Jazmín (2016). La modernidad líquida. *Política y Cultura*, (45), undefined-undefined. [fecha de Consulta 5 de Octubre de 2019]. ISSN: 0188-7742. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=267/26745428014>

Hobsbawm, Eric (1999), Historia sobre el siglo XX, Crítica, Buenos Aires, Pp., 593.

Juan Baquero, Diana Londoño, Johan Ortega, Marlon Salazar, Vanessa Ospina, Paul Rodríguez, Andrés García y Juan Guataquí. (2018). Observatorio Laboral LaboUR. recuperado de <https://www.urosario.edu.co/Periodico-NovaEtVetera/Documentos/Reporte-LaboUR-Informalidad-Mayo-2018-PERFIL-ACTUA.pdf>

Julio Alonso, Mauricio Arcos, Alejandra Solano, Rocío Vera, Ana Gallego (2007). Una mirada descriptiva a las comunas de Cali, Municipio de Santiago de Cali. Recuperado de https://www.icesi.edu.co/centros-academicos/images/Centros/cienfi/libros/mirada_descriptiva_comunas_Cali.pdf

León, S (1998) concepto sobre el espacio público, gestión de proyectos y logística social: reflexión sobre la experiencia chilena. V.24n.71 Santiago Mar.1998. Recuperado de: https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71611998007100002

Ley 31 de 1995 del 8 de noviembre de prevención de riesgo laborales. Recuperado de <http://uprl.unizar.es/doc/LPRL.pdf>

López, S. (2005). La solidaridad como fundamento de organización empresarial emergente una mirada a las cooperativas de Manizales. Universidad nacional de Colombia. 1-139 páginas.
<http://bdigital.unal.edu.co/1141/1/samuellopezcastano.2005.pdf>

Marx, K. (1867). El capital. Londres. Recuperado de: <http://www.ataun.net/bibliotecagratis/Cl%C3%A1sicos%20en%20Espa%C3%B1ol/Karl%20Marx/El%20capital%20I.pdf>

Max neef, Elizalde y Hopenhayn (1986). Desarrollo a escala humana una opción para el futuro. recuperado de http://www.daghammarskjold.se/wp-content/uploads/1986/08/86_especial.pdf

Ministerio de Educación. Sistema educativo colombiano. Recuperado de:

https://www.mineducacion.gov.co/1759/w3-article-231235.html?_noredirect=1

Ministerio de Trabajo. (agosto 12 de 2019). En firme ley para trabajadores informales.

Recuperado

de:<http://www.mintrabajo.gov.co/prensa/comunicados/2019/agosto/en-firme-ley-para-trabajadores-informales>

Mujeres y hombres en la economía informal: un panorama estadístico (tercera edición) /

Organización Internacional del Trabajo – Ginebra: OIT, 2018 disponible en:

<https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/--->

dcomm/documents/publication/wcms_635149.pdf

Observatorio de políticas públicas (2014). Caracterización socio-económica de los vendedores ambulantes de la zona céntrica de Santiago de Cali, ICESI.

Ortega, G. (2016). La división del trabajo en Emile Durkheim. DOCPLAYER.

<https://docplayer.es/15460303-La-division-del-trabajo-en-emile-durkheim.html>

Pasca, L. (2014). la concepción de la vivienda y su objetivo. Universidad complutense de Madrid.P.1-46. recuperado de:https://www.ucm.es/data/cont/docs/506-2015-04-16-Pasca_TFM_UCM-seguridad.pdf

Pérez, Mora. (2015). La calidad del empleo en la población afrodescendiente

colombiana: una aproximación desde la ubicación geográfica de las comunas.

Revista de Economía del Rosario. Vol. 17. No. 2. Julio-diciembre 2014. 315-347.

Recuperado de:

https://www.urosario.edu.co/economia/documentos/VE17n2_Perez.pdf

Restrepo, Eduardo. (2011). Técnicas etnográficas.

Rivas, P (2014). Determinantes de la satisfacción laboral para el sector informal en Cali.

Recuperado:<http://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/10893/7614/1/0508708-p-14-E.pdf>

- Robledo Acosta, A. Solarte, A. Echeverry, D. Cruz, Mariluz. Gómez, L. Tirado, O. Caicedo, S. (2015). Caracterización sociodemográfica de los vendedores ambulantes de la zona céntrica de Santiago de Cali. (tesis de maestría). Universidad ICESI. Cali. Colombia. Recuperada de https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/78172/1/T00377.pdf
- Salina, F. (S.F). Globalización, solidaridad y derechos humanos.71-91 páginas. https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/1426/HUM2_Art3.pdf?sequence=1
- Sennett, R. (2000). La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo. Barcelona: Editorial Anagrama S.A.
- Serrano y Pons, (2011). *El Constructivismo hoy: enfoques constructivistas en educación*. Revista Redie Electrónica de Investigación Educativa Volumen 13, Núm. 1, Universidad de Murcia. P. 1-28. Recuperado de : <https://www.redalyc.org/pdf/155/15519374001.pdf>.
- Sierra-Tapiro, Juan Pablo (2018), Una aproximación al Colectivo de Trabajo Social Crítico en Colombia (TSCC): Por una renovación crítica del Trabajo Social, Prospectiva, Revista de Trabajo Social e Intervención Social N° 26, julio – diciembre de 2018. Pp. 139 – 170.
- Tonnies, Ferdinand, (1887/1947), “Teoría de la comunidad”, En Comunidad y sociedad, Editorial Lozada, Argentina, Pág. 25 – 63.
- Urrea, Fernando y Ortiz, Carlos H (1999). Patrones Sociodemográficos, Pobreza y Mercado Laboral en Cali. Proyecto CIDSE-Banco Mundial. Recuperado de <https://drive.google.com/file/d/0B3qvoF5cGd68VGhTa3BKbEZUQVk/view>
- Venegas (2011). Dinámica del empleo informal en Colombia una aproximación desde la cadena de Markoy y funciones de riesgo para el primer trimestre de 2010.

Recuperado de

http://bdigital.unal.edu.co/5904/1/benjamineduardovenegasvenegas_2011.pdf

Zambrano y Cornejo (2015). Las condiciones socioeconómicas y su influencia en el aprendizaje.vol.2. Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, Extensión Chone, Chone, Ecuador; II Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP), Manta, Ecuador; III Unidad Educativa Cinco de Mayo, Chone, Ecuador. 102-117.

Recuperado de file:///C:/Users/caice/Downloads/Dialnet-

LasCondicionesSocioeconomicasYSuInfluenciaEnElApre-5761667%20(3).pdf.

Žižek, Slavoj (1989 / 2003) Sublime objeto de la ideología, Siglo XXI editores, Argentina, Pág. 7 – 293.

ANEXOS

ENCUESTA

Encuesta sobre los factores socioeconómicos que dificultan a los vendedores informales la regularización de su condición laboral en el Centro de Cali.

Fecha: DD/ MM/ AÑO

1. ¿Cuál es su edad? _____

2. Sexo

a. Mujer

b. Hombre

1. ¿Dónde nació? _____

1. ¿A qué estrato socioeconómico pertenece?

1 2 3 4 5 6

1. ¿Pertenece a alguna de las siguientes etnias?

a. Indígena

b. Afrocolombiano

c. Mestizo

d. Mulato

e. Zambos

f. Blanco

1. ¿Está afiliado a alguna entidad de seguridad social?

a. Eps

b. Sisben

1. ¿Cuál es su nivel educativo?

a. Primaria completa

b. Primaria incompleto

c. Bachillerato completo

d. Bachillerato incompleto

e. Técnico

f. Profesional

g. Otro ¿Cuál? _____

1. ¿La casa donde usted vive es?

a) Propia ____

b) Alquilada ____

c) prestada ____

d) De un familiar o conocido ____

e) otro ____ ¿Cuál? _____

1. ¿Con quién vive actualmente?

a. Padres

b. hermanos

c. abuelos

d. pareja

e. Amigos

f. Hijo

g. Otro ¿Quién? _____

1. ¿Con cuántas personas vive? _____

1. ¿Cuántas personas dependen económicamente de usted?

a. 1

b. 2

c. 3

d. 4

e. 5

f. Más de 5

1. ¿Hace cuánto tiempo realiza ventas Informales?

a) Menos de un año

b) Un año

c) Más de dos años

d) Tres años

e) más de tres años

d) cuatro años

e) más de cuatro años

1. ¿Hace cuánto tiempo está ubicado en este puesto de trabajo?

a. Menos de 1 año

b. 1 año

c. Entre 1 y 3 años

d. Más de 3 años

1. ¿vende diferentes productos durante el año?

a. Si

b. No

1. ¿Qué tipo de producto comercializa?

Alimentos artículos de casa Calzado juguetería

Ropa otro ¿cuál? _____

1. ¿Por cuál medio ofrece sus productos?

a. Caseta o kiosco

b. Carreta

c. Vitrina

d. Mesa

1. ¿Cuál es el motivo por el cual realiza esta actividad del trabajo informal?

a) Lucro

b) Necesidad

c) falta de oportunidades

1. ¿Paga algún impuesto por el puesto donde se encuentra ubicado?

a) Sí

c) No

1. ¿Se le ha pedido o tienen conocimiento de algún permiso para realizar venta informal?

a. Si

b. No

1. ¿Tiene otro puesto de venta informal en el Centro de Cali?

a) Sí ¿Cuál? _____

b) No

1. ¿Realiza otro tipo de actividad económica además de las ventas informales?

a. Sí

b. No

1. ¿Sus ingresos provienen únicamente de la venta informal?

a. Si

b. No

1. ¿Qué piensa usted acerca de su trabajo?

a. Se siente satisfecho

b. No se siente satisfecho

c. Otra ¿Cuál? _____

1. ¿Por qué escogió el Centro de Cali para realizar su forma de trabajo?

a. Transito aglomerado de personas

b. Los centros comerciales

c. Seguridad

d. Proveedores

e. Mayor ventas

1. ¿Cada cuánto surte su negocio?

a. Diario

b. Semanal

c. Quincenal

d. Mensual

1. ¿Dónde o a quién le compra su mercancía?

a. Fábrica

b. Almacén

c. Minoristas

d. Usted lo produce

1. ¿Dónde guarda su mercancía? _____

1. ¿Tiene algún costo guardar su mercancía?

a. Si

b. No

1. ¿Cómo son las relaciones con los demás vendedores informales?

a) Buenas

b) Regulares

c) Distantes

1. ¿Qué piensa acerca de la siguiente frase: “ No importa las ventas de los demás vendedores informales si ofrecen los mismos producto que ofrezco yo”

a) De acuerdo b) En desacuerdo c) Me es indiferente

1. ¿Cuáles son sus expectativas laborales?

a. Conseguir un trabajo formal

b. Cambiar de puesto de trabajo con la misma actividad

c. Cambiar de puesto de trabajo y producto

d. Continuar en el mismo puesto de trabajo

e. Otra _____

1. ¿Cuántos días a la semana trabaja? _____

1. ¿Cuántas horas al día trabaja? _____

1. ¿Cuál es su ingreso diario?

a. \$20.000 – 25.000

b. \$26.000 - 31.000

c. \$32.000 - 37.000

d. \$38.000 - 43.000

e. Más de \$45.000

1. ¿Usted cree que su trabajo ha mejorado sus ingresos?

a. Si

b. No

1. ¿Los ingresos que recibe a diario son suficientes para cubrir sus necesidades básicas?

Sí _____ No _____

1. ¿En el último año ha recurrido algún tipo de crédito?

a. Si

b. No

1. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿A qué medio ha recurrido para adquirirlo?

a. Banco

b. Cooperativa

c. Otro ¿cuál? _____

1. ¿Sabe usted que es una política pública?

a. Si

b. No

1. ¿Tiene conocimiento de alguna política pública que regule las ventas informales?

a. Si

b. No

c. No sabe

1. ¿Ha asistido alguna socialización de una política pública que se quiera implementar con los vendedores informales?

a. Si

b. No Si marca no, pase a la pregunta cuarenta y ocho

1. Si su respuesta es afirmativa ¿Cree que el estado tuvo en cuenta la opinión de los vendedores informales para la implementación y ejecución de la política pública?

a. Si

b. No

c. No sabe

1. ¿La Política pública responde a las necesidades que presentan los vendedores informales?

a. Si

b. No

c. No sabe

1. ¿Sabe quien participa en la elaboración de las políticas públicas en el trabajo informal?

a. Si

b. No

1. ¿Cree usted que la Política Pública ofrece la posibilidad de emprender iniciativas productivas para los vendedores informales?

a. Si

b. No

c. No sabe

1. ¿La política pública garantiza los derechos a la dignidad humana y el trabajo digno?

a. Si

b. No

c. No sabe

1. ¿Conoce los beneficios que tiene la política pública para los vendedores informales?

a. Si

b. No

c. No sabe

1. ¿Tiene conocimiento sobre la conformación de algún gremio, organización por parte de los vendedores informales?

a. Si

b. No

c. No sabe

1. Si su respuesta es afirmativa ¿pertenece usted a alguno de estos?

a. Si ¿Cuál? _____

b. No

1. ¿Ha tenido algún beneficio del gobierno?

a. Si

b. No

Observaciones (Si lo considera realice algún comentario, sugerencia sobre el tema o las preguntas):

ENTREVISTA

Consigna de preguntas:

1. ¿Qué tipo de venta informal realiza?
2. ¿Tiene otro tipo de ingreso además de las ventas callejeras?
3. ¿Logra satisfacer sus necesidades por medio de las ventas informales?
4. ¿Usted Se siente satisfecho desempeñando esta ocupación?
5. ¿Vive en arriendo? Alquila una pieza o una casa?
6. ¿Considera que esta forma de trabajo deteriora su condición de salud física y emocional?
7. ¿Han cambiado las ventas informales desde el tiempo que lleva realizando esta forma de trabajo?
8. ¿Cuánto tiempo lleva como vendedor informal?
9. ¿Su forma de trabajo le aporta recursos suficientes para su sustento?
10. ¿Qué lo motivo a trabajar en las ventas informales?
11. ¿Cómo es su relación con los otros vendedores informales?
12. ¿Cuánto invierte en promedio en la compra de mercancía para su negocio?
13. ¿Qué piensa acerca de la posibilidad de hacer parte de un trabajo formal?
14. ¿Qué piensa acerca de los controles que tienen las autoridades frente al trabajo informal?
15. ¿Tiene conocimiento de las políticas públicas destinadas para el sector de las ventas informal?
16. ¿Existe algún incremento en la realización de las ventas informales?

17. ¿Cuál considera usted que son los factores que influyen en el aumento de los vendedores informales?
18. ¿Usted qué cree que el estado piensa frente al tema de la informalidad?
19. ¿Cree usted que el rebusque es la única alternativa para subsistir?
20. ¿Cree usted que la alcaldía brinda a los Vendedores Informales alternativas para la regularización de este trabajo?

REGISTROS FOTOGRÁFICOS



