

**CARACTERIZACIÓN SOCIODEMOGRÁFICA DE LOS VENDEDORES
AMBULANTES DE LA ZONA CÉNTRICA DE SANTIAGO DE CALI**

POR:

ANDRÉS ROBLEDO ACOSTA

ANDRÉS FELIPE SOLARTE ÁLVAREZ

DIANA ECHEVERRY GÓMEZ

MARILUZ CRUZ RENDÓN

LUIS ALFREDO GÓMEZ GUERRERO

OMAR ANDRÉS TIRADO LAMOS

SANDRA CAICEDO ATEHORTUA

TUTORA:

LINA MARÍA MARTÍNEZ QUINTERO

Santiago de Cali, junio de 2015

MAESTRÍA EN GOBIERNO

UNIVERSIDAD ICESI

SANTIAGO DE CALI – VALLE DEL CAUCA – COLOMBIA

Tabla de contenido:

1. INTRODUCCIÓN	3
1. METODOLOGÍA DEL TRABAJO	4
2. MARCO TEÓRICO.....	5
3. CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LOS VENDEDORES AMBULANTES DE LA ZONA CÉNTRICA DE SANTIAGO DE CALI	15
4.1 Salud.....	18
4.3. Origen, etnia y conflicto armado	21
3.3. Vivienda.....	24
3.4. Educación.....	25
4. GRUPO ESPECÍFICO.....	27
5. GEORREFERENCIACIÓN.....	32
6. ENTREVISTAS	37
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA.....	39
8. BIBLIOGRAFÍA	44
9. ANEXOS	46
9.1 Cuestionario.....	46
9.2 Anexo N° 2: Mapa de delimitación del trabajo de campo.....	48
9.3 Anexo gráfico N° 1: Distribución de los vendedores ambulantes según rango de edades y género	49
9.4 Anexo tabla N° 1: Vendedores ambulantes cabeza de hogar por género	49
9.5 Anexo N° 3: Instrumento de observación.....	50
9.4 Anexo N° 4 Zonas de Georreferenciación.....	51
9.4.1 Anexo N° 5 tipo de instalación – Georreferenciación	53
9.5 Anexo N° 4: Estrategia cualitativa entrevistas.....	56

1. INTRODUCCIÓN

A partir de lo anterior, se pretende aportar, a través de un análisis cuantitativo, datos e información relevantes que permitan visibilizar la situación actual en Cali de los vendedores ambulantes, para poder diseñar políticas públicas más acertadas.

En la elaboración de políticas públicas es fundamental, caracterizar la población objetivo. Es por ello que, bajo la coordinación y colaboración del Observatorio de Políticas Públicas POLIS de la Universidad Icesi, se ha elaborado un análisis basado en la encuesta “Caracterización de vendedores ambulantes Cali” (2014), para identificar las condiciones socioeconómicas de los vendedores ambulantes del centro de Cali.

Este documento consta de seis secciones, siendo la primera esta introducción. En la segunda sección se describe la metodología de verificación de la encuesta llevada a cabo por el equipo de trabajo. La tercera sección presenta la caracterización socioeconómica en primer lugar de los vendedores ambulantes y después de su grupo familiar. Además, se hace un análisis separado de un grupo poblacional: madres cabezas de hogar.

La cuarta parte corresponde a la georreferenciación de los sitios de Cali donde trabajan los vendedores encuestados.

Finalmente, con base en todo el análisis de las secciones anteriores, se presentan algunas conclusiones y recomendaciones de política pública.

1. METODOLOGÍA DEL TRABAJO

Para la caracterización de los vendedores ambulantes en el centro de Cali, se diseñó un cuestionario que permitió identificar las condiciones socioeconómicas, la satisfacción con la vida, los ingresos, y el estado actual de los negocios de 527 vendedores ambulantes.

La encuesta diseñada con la colaboración del Observatorio de Políticas Públicas POLIS de la Universidad Icesi y su directora, Lina Martínez, fue probada inicialmente con 25 vendedores ambulantes de otras zonas de la ciudad. Producto de esta prueba se hicieron algunas modificaciones a la encuesta, cuya versión final se presenta en el anexo 1.

Una vez ajustada y aprobada la encuesta, se elaboró un mapa de delimitación del trabajo de campo en un radio de ocho cuadrantes comprendidos desde la carrera 4ª. hasta la carrera 8ª. entre calles 13 y 15, que comprenden los barrios San Pedro y El Calvario, dada la alta afluencia de vendedores informales en este sector (Ver anexo 2).

Paralelamente, se aplicó un instrumento de observación en la zona delimitada, para recopilar información sobre género, ubicación de los vendedores, tipo de mobiliario y artículos en venta. Uno de los aspectos más relevantes de este instrumento es que permite obtener una aproximación al número de vendedores presentes en la zona y facilita así la estimación de la muestra sobre la cual se debe trabajar. De igual manera, se implementó un instrumento de observación para visibilizar ciertas características de la zona como ubicación y horario de trabajo de las personas que se iban a encuestar (ver anexo 3).

Para el trabajo de campo se contó con seis coordinadores de área y tres encuestadores que aplicaron la encuesta por tres semanas, en los días del 1 al 20 de diciembre de 2014, con ciclos de trabajo de 8:30 a.m. a 4:30 p.m. en jornada continua. Para todo el equipo de trabajo se ofreció una capacitación en la que participaron investigadores del POLIS como asesores.

El resultado del trabajo de campo arrojó 527 encuestas aplicadas como muestra la Tabla 1

Tabla 1 Tabla de control de aplicación de encuestas		
Lugar de realización	Encuestador	Total encuestas
San Pedro cuadrante 1	1	26
	2	20
	3	20
San Pedro cuadrante 2	1	30
	2	25
	3	19
San Pedro cuadrante 3	1	35
	2	23
	3	33
San Pedro cuadrante 4	1	27
	2	35
	3	35
El Calvario cuadrante 1	1	33
	2	30
	3	36
El Calvario cuadrante 2	1	35
	2	30
	3	35
Total		527

Fuente: Datos de la Caracterización sociodemográfica de los vendedores informales del centro de Cali Casptone –Maestría en Gobierno

Este trabajo fue complementado con una estrategia cualitativa, comprendida por entrevistas a agentes involucrados (vendedores ambulantes, comerciantes formales y funcionarios de la administración municipal) para conocer su postura frente al trabajo formal e informal (ver resultados anexo 5).

2. MARCO TEÓRICO

El término “sector informal” fue introducido en 1971 por el antropólogo británico Keith Hart en su estudio sobre actividades de bajos ingresos entre personas sin formación, que emigraban del norte de Ghana a la capital, Accra, y no encontraban empleo asalariado (Hart, 1973). A su vez, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) organizó una serie de grandes “misiones de empleo” multidisciplinarias a varios

países en desarrollo, incluido Kenia en 1972. La misión mostró que el sector tradicional en Kenia, al cual llamaron “el sector informal”, incluía empresas rentables y eficientes, así como actividades marginales (OIT 1972). Esta misión, además, subrayó el potencial del sector informal para crear empleo y reducir la pobreza.

Según Tokamn (1984), la crisis económica originada por la caída de los precios del petróleo en la década de los años 80, puso en evidencia otra característica del sector informal, sobre todo en los países de América Latina, y era que, en los períodos de crisis económica, aumentaba el empleo en el sector informal. Esta posibilidad de emplearse como informal era especialmente cierta en estos países en donde la mayoría de las personas no pueden permitirse estar desempleadas por la ausencia de indemnizaciones o seguros de desempleo.

En la década de los noventa la informalidad laboral se ve incrementada por la globalización, la cual, a pesar de que genera nuevos empleos y expande mercados, hace que las nuevas oportunidades laborales que surgen no sean, por lo general, buenas y los nuevos mercados resultan siendo nichos inalcanzables para los pequeños productores. Según Rodrik (1997) esto sucede porque, para responder a los nuevos retos de la competencia global, las empresas formalmente constituidas mantienen solo a un grupo de trabajadores permanentes y al resto los subcontratan con otras empresas o países. Así mismo, este autor afirma que las empresas informales a menudo no tienen las habilidades y conocimientos requeridos para competir con otras empresas por los mercados de exportación.

Según Bustamante (2011), para 2011 Colombia, mantenía “niveles de empleo informal cercanos al 52%”, una tasa similar con la de otros países de características similares en América Latina. La informalidad laboral desde una mirada positivista puede brindar la perspectiva de una economía alternativa que permite desarrollar niveles de comercialización altos y generar empleo a colombianos. Sin embargo, el trasfondo de la informalidad laboral “es un reflejo de la calidad del empleo en el país pues se caracteriza por: bajos niveles de cobertura en seguridad social, bajos niveles de educación, e ingresos menores que los del empleo formal.” (Bustamante, 2011 p. 4)

Definir economía informal sugiere ya una complejidad por la ausencia de documentos pertinentes enfocados a su conceptualización. Esta ausencia de investigaciones académicas ocurre por la propia característica de la economía informal; cada una se adapta y es definida según donde se desarrolle, como lo sugiere el autor:

“La caracterización de la economía informal es una labor ardua ya que las definiciones, conceptos y mediciones cambian de un país a otro. La falta de un concepto de economía informal comúnmente aceptado hace que existan diferentes definiciones con una variedad de metodologías de medición de las actividades informales. Parte del problema en crear una sola visión de la economía informal tiene que ver con las diferentes perspectivas respecto a los orígenes y causas de la informalidad, al igual que sus vínculos con el sector formal de la economía. La característica multifacética de la informalidad se ve reflejada, principalmente, desde el punto de vista de los trabajadores y de las unidades productivas” (Bustamante, 2011 p. 4)

De acuerdo con lo anterior, es importante aclarar la necesidad de definir “sector informal” a partir de las investigaciones realizadas, las cuales han intentado, como la presente investigación, definir y caracterizar la economía informal desde la perspectiva de empresa (producción) o trabajador.

Según Bustamante (2011, p.4) en la 15ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo en 1993, se definió estadísticamente “sector informal”, así:

“Unidades dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo -en los casos en que existan - se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales”. En este caso, las unidades de producción forman parte del sector de los hogares como empresas de hogares y no están constituidas en sociedad. Así, el sector informal se refiere a la forma como se desarrollan

las actividades productivas: son intensivas en trabajo, no están reguladas, son empresas familiares, pequeñas y de baja productividad.”

La anterior definición propone entonces, que al “sector informal” corresponden aquellas personas (empleadores y empleados) que laboran en empresas pequeñas no registradas; así mismo, los trabajadores independientes quienes tienen sus propias empresas. A pesar de esto, la crítica que hace Becker (citado por Bacchetta, Ernst y Bustamante, 2009) sobre esta definición es que no especifica “el umbral de magnitud por debajo del cual una empresa se clasifica como informal y deja a criterio de cada país la determinación de incluir o no el sector agrícola y los trabajadores domésticos”.

Para el grupo internacional de expertos en estadísticas del sector formal “Grupo Delhi”, en 1997 presentó la siguiente definición sobre “sector informal” incluyendo:

“Las empresas privadas no constituidas en sociedad (o cuasi-sociedades), que producen por lo menos algunos de sus bienes y servicios para la venta o el trueque, tienen menos de cinco empleados remunerados, no están registradas y se dedican a actividades no agrícolas”.

Como se mencionó al principio, el “sector informal” también puede definirse desde la perspectiva del trabajador. Así entonces:

“Son trabajadores informales los que no se benefician de ninguna forma de seguridad social o laboral, por ejemplo reglamentaciones sobre la contratación y el despido, salario mínimo, protección contra el despido arbitrario y seguros médicos y sociales. El empleo informal puede incluir varias categorías de trabajadores: a) trabajadores autónomos, es decir, los que trabajan por cuenta propia, los jefes de empresas familiares y los trabajadores familiares no remunerados; b) trabajadores asalariados, es decir, los empleados de empresas informales, los trabajadores ocasionales sin un empleador fijo, los trabajadores en el hogar, los trabajadores domésticos remunerados, los trabajadores temporales o en jornada parcial y los trabajadores no registrados; y c) empleadores, es decir, propietarios y explotadores de empresas informales (...).”

Por otra parte, según Baccheta et al., (Pp. 59) sobre la actual definición de “sector informal”, afirma:

“Más recientemente, algunos dirigentes políticos, activistas e investigadores han adoptado una definición más amplia y comprensiva de la informalidad. El informe de la OIT titulado “El trabajo decente y la economía informal” (Organización Internacional del Trabajo, 2002), preparado para la 90ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, amplió la definición estadística de 1993 del sector informal mediante la inclusión de hogares y trabajadores informales empleados en el sector formal. Según esta definición, el sector informal -llamado actualmente economía informal - se compone de: (Oficina Internacional del Trabajo, 2002):

- Empleo informal en empresas informales (pequeñas, no registradas o no constituidas en sociedad), incluidos empleadores, empleados, explotadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados;
- Empleo informal fuera de empresas informales, es decir, en empresas formales, en hogares o sin empleador fijo; este tipo de empleo incluye los trabajadores domésticos, los trabajadores ocasionales o jornaleros, los trabajadores temporales o en jornada parcial, los trabajadores industriales que trabajan fuera de los locales de la empresa (incluidos los que trabajan en el hogar) y los trabajadores no registrados o no declarados. Con arreglo a esta definición, se entiende que el “empleo informal” incluye todos los trabajos remunerados, autónomos o asalariados, que no se reconocen, reglamentan o protegen en virtud de los marcos jurídicos o reglamentarios existentes y los trabajos no remunerados emprendidos en empresas que producen ingresos.”

Según Flodman Becker (citado por Baccheta et al., 2009), la economía informal se define como “la porción no reglamentada no formal de la economía de mercado que produce bienes y servicios para la venta o para obtener otras formas de remuneración”. Complementando, según el informe “Hombres y mujeres en la economía de la OIT (citado por Baccheta et al., Pp. 59) la economía informal no es:

“En primer lugar, la economía informal se define por oposición a la economía formal. En segundo lugar, la economía informal no debe confundirse con la

economía delictiva. Los arreglos de producción y empleo en la economía informal pueden ser semilegales o ilegales, pero la economía informal produce o distribuye bienes y servicios legales. En tercer lugar, la economía de la reproducción o los cuidados no forma parte de la economía informal porque no forma parte de la economía de mercado.”

A partir de lo expuesto anteriormente sobre el contexto histórico del sector informal y sus características, la conceptualización teórica de la informalidad, desde la ciencia económica, es un campo muy heterogéneo que da como resultado cuatro escuelas de pensamiento dominantes, según Alter Chen (2012), en su artículo “La economía informal: sus definiciones, teorías y políticas”. Cada una sustenta una teoría causal diferente sobre lo que lleva a la economía informal:

“Escuela *estructuralista*: relaciona la informalidad laboral con marginalidad, pobreza, baja productividad, baja calificación de los individuos y restricciones al acceso al capital (Moser 1978; Castells y Portes 1989).

Escuela *institucionalista o legalista*: la economía informal está formada por microempresarios que eligen trabajar de manera informal a fin de evitar los costos, el tiempo y el esfuerzo del registro formal, y quienes necesitan derechos de propiedad para hacer que sus activos sean legalmente reconocidos (de Soto 1989, 2000).

Escuela *dualista*: el sector informal de la economía comprende actividades marginales –distintas del sector formal y no relacionadas con él– que proporcionan ingresos a los pobres y una red de seguridad en tiempos de crisis. Sus teóricos recomiendan que los gobiernos creen empleos y otorguen créditos y servicios de desarrollo empresarial a los negocios informales, así como infraestructura básica y servicios sociales a sus familias (Hart 1973; ILO 1972; Sethuraman 1976; Tokman 1978).”

En resumen, el interés por la economía informal, surgido desde principios de la década del setenta, ha resultado muy útil para investigadores y diseñadores de

políticas públicas dada la importancia de la realidad que muestra: gran parte de la fuerza laboral es informal y contribuye, de forma significativa, a la economía mundial pero a su vez carece de protección legal y social.

En los países de América Latina la informalidad tiene un peso decisivo y creciente en los aspectos económicos, sociales y políticos ya que, como lo afirma Toledo (1991), “la informalidad viene desempeñando el rol de amortiguar los impactos adversos de la crisis económica y social en estos países en las últimas siete décadas.” Este sector es el que absorbe los impactos sociales de los programas de estabilización y ajuste económico que son implementados. Por ende, la propuesta teórica de este trabajo consiste en utilizar las corrientes conceptuales más representativas de la informalidad laboral en los países en vías de desarrollo: el enfoque estructuralista y el enfoque institucionalista.

Sin embargo, uno y otro enfoque siempre tendrán como característica común el trasfondo histórico que se le quiera dar a la definición de informalidad. Cada país tendrá la estructura económica y las instituciones que se derivan de su propio proceso histórico. En la realidad, los enfoques se cruzan, y por ende se hace necesario articular, adecuadamente, ambos enfoques: el institucionalista, que hace énfasis en la escogencia de los trabajadores, y el estructuralista, que hace énfasis en las limitaciones de la demanda laboral. En Colombia, según Uribe y Ortiz (2006), se halla evidencia que confirma la visión estructuralista de la informalidad (relacionada con el nivel de desarrollo del sector moderno de la economía), así como la institucionalista (relacionada con los costos de transacción y permanencia en la formalidad).

Por lo tanto, desde el punto de vista conceptual dirigido a contrarrestar los efectos negativos de la informalidad, se deben tener en cuenta estos dos enfoques. El empleo informal se debe no solo a la falta de mejores oportunidades, sino también a las decisiones individuales de los trabajadores, con lo cual se mezclan las dos visiones teóricas de la informalidad (Bernal, 2009). Así, desde la perspectiva estructuralista (del lado de la oferta) una política pública frena el crecimiento de la informalidad cuando:

- Genera más dinámica industrial e impulsa al sector industrial como generador de actividades productivas.¹
- Hay un aumento del *enforcement*² o presencia institucional, sin desbordar los límites del tamaño del sector público.
- Hay más dotación de capital humano de la población ocupada

Del lado de la oferta de trabajo -enfoque institucionalista-, las políticas para aminorar las consecuencias negativas de la informalidad laboral deben centrarse en:

- Aumentar la productividad de los trabajadores a través de la educación y la capacitación. La variable con más efecto para evitar el crecimiento de las actividades informales es el capital humano de los ocupados: con un incremento de un año de educación promedio en los ocupados, los niveles de informalidad pueden disminuir en 4%.³
- Concentrar esfuerzos en impulsar la educación técnica y tecnológica para dotar a los trabajadores de las habilidades específicas que requiere actualmente el mercado laboral.
- Generar las estrategias pertinentes para que los trabajadores informales aumenten sus niveles de participación en seguridad social y pensiones, ya que las altas tasas de informalidad no garantizan que se genere el flujo de recursos para hacer sostenible el sistema pensional.

Lo anterior, lleva a la conclusión de que una política será efectiva en la medida en que se contrarresten las causas de fondo que generan la informalidad, es decir, mejorar los niveles de educación para tener más calificación para acceder a un trabajo formal, solo será efectivo si las empresas demandan este perfil de mano de obra y ofrecen las prestaciones sociales respectivas de un empleo formal.

Los estudios de Bernal (2009) concluyen que no necesariamente el empleo informal es de menor calidad que el formal y que no solo las personas con un gran número

¹ Se ha encontrado que el grado de desarrollo industrial presenta una relación negativa con la informalidad, indicando que ciudades con más peso del sector industrial presentan menores aumentos relativos de la informalidad.

² Grado óptimo de ejecución de las normas estatales.

³ Evolución de la informalidad Laboral en Colombia.

de necesidades o pertenecientes a sectores vulnerables tienen más probabilidad de ser informales. Esto es un hecho que no deben desconocer los creadores de políticas que buscan más formalización del mercado laboral colombiano.

Según la Red de Observatorios Regionales del Mercado de Trabajo (RED ORMET), en su investigación “Estructura socioeconómica del Valle del Cauca: un análisis del mercado laboral de Cali y su Área Metropolitana (2012):

“La informalidad en Colombia, analizada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE, considera como trabajadores informales a personas ocupadas en firmas de tamaño igual o inferior a 10 trabajadores (incluyendo al patrono y/o socio) que se encuentren ocupados en establecimientos o negocios en todas sus agencias, los empleados domésticos, jornaleros o peones, trabajadores por cuenta propia, excepto los profesionales patronos o empleadores en empresas de diez trabajadores o menos y trabajadores familiares sin remuneración (DANE 2007).”

Mora (2012) en su artículo titulado “*Análisis del mercado laboral de Cali y su Área Metropolitana*”⁴ expone las características que acompañan a la dinámica laboral de la ciudad de Cali, como por ejemplo:

- Aun cuando existe crecimiento económico, el mercado laboral de Cali se ha venido deteriorando en los últimos años. La tendencia reciente ha sido la del crecimiento sin mayor generación de empleo.
- Los caleños se ocupan principalmente como empleados particulares y trabajadores independientes, con una tendencia creciente a ocuparse como trabajadores independientes y en situación de informalidad.
- La tasa de informalidad en Cali ha sido más alta que la tasa de informalidad de las trece Áreas Metropolitanas principales.
- Con relación a la calidad de empleo que se genera en la ciudad, el que reporta los menores índices es el sector del comercio.

⁴ Estructura Socioeconómica del Valle del Cauca: un análisis del mercado laboral de Cali y su Área Metropolitana. Resumen Ejecutivo. Red Ormet (Red de Observatorios Regionales del Mercado de Trabajo).

- Los sectores en los que más se ocupan los caleños son comercio, servicios y manufactura en su respectivo orden.
- La variable de generación de empleo en el sector terciario tiene un efecto positivo sobre la informalidad, lo que evidencia que un mayor grado de tercerización de las actividades está asociado con mayores niveles de informalidad.

Según Mora et al., (2012p. 48), sobre el mercado laboral en Cali concluye que:

“Se ha venido deteriorando en los últimos años aun cuando ha habido crecimiento económico; es decir, la tendencia reciente ha sido el crecimiento económico sin empleo. La tasa de desempleo en el último año ha aumentado más que la tasa de desempleo nacional y es preocupante la diferencia en tasas de desempleo entre hombres y mujeres. Los jóvenes, con edades entre los 18 y los 24 años también han sido los que han llevado la peor parte de esta recesión vía empleos en Cali y su Área Metropolitana siendo sus tasas 10% por encima del resto de grupos etarios.

Los caleños se ocupan principalmente como empleados particulares y trabajadores independientes, con una tendencia creciente a ocuparse como trabajadores independientes y en situación de informalidad.”

Ante la ausencia de investigaciones que definan y caractericen la economía informal y el “sector informal”, a partir de lo anterior, se expusieron las diferentes definiciones que, a través de diversos análisis e investigaciones internacionales y nacionales se han construido frente a la necesidad emergente de un dualismo en la economía (formal e informal).

En la actualidad, los estudios e investigaciones recientes muestran que la economía formal y la informal están estrechamente vinculadas entre sí y las dos contribuyen a la economía total y aportan al crecimiento y desarrollo de los países. Además, mundialmente se está promoviendo el diseño de políticas públicas que apoyen al trabajador pobre de la economía informal, como variable definitiva para lograr reducir la pobreza y la desigualdad.

Cali, a raíz del aumento en la tasa de desempleo, ha presentado un alza en el trabajo independiente e informal por el cual los ciudadanos buscan generar ingresos. De ahí la importancia y valor de la presente investigación debido a que complementa y aporta un análisis cualitativo y otro cuantitativo a una situación de relevancia para la creación de una política pública.

3. CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LOS VENDEDORES AMBULANTES DE LA ZONA CÉNTRICA DE SANTIAGO DE CALI

En la presente sección se analizará la población objetivo a partir de las siguientes variables: Género, edad, número de personas a cargo, ingresos económicos, egresos económicos y grado de satisfacción con los ingresos de los vendedores informales del Centro de Cali.

En el trabajo de campo, se encuestaron 527 personas que se reconocieron como vendedores informales. De esta población, el 53% son hombres y el 47% son mujeres, lo cual evidencia más participación masculina en el oficio. Esta tendencia se mantiene en la escala nacional, según las cifras del Mercado Laboral por sexo de la Gran Encuesta Integrada de Hogares – DANE, donde la tasa de ocupación para hombres es 69,8% y para mujeres de 46,2%. Por lo tanto, la participación femenina en el mercado laboral sigue siendo inferior. Ver tabla N° 2.

Tabla N° 2: Género de los vendedores ambulantes

Género de los vendedores ambulantes		
Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	280	53,13%
Femenino	247	46,87%
Total	527	100%

Fuente: Datos de la Caracterización sociodemográfica de los vendedores informales del centro de Cali Casptone –Maestría en Gobierno

Según la distribución de la población por edades (ver anexo gráfico N°1) la población de trabajadores informales se concentra entre los 32 y los 38 años de edad. No obstante, los menores de edad entre 12 y 17 años tienen una participación del 5,88% y los jóvenes entre 18 y 24 años del 12.14%. Más de una cuarta parte de la población tiene 53 años o más.

De los 527 vendedores ambulantes, el 67,17% son cabeza de hogar. 57.06% son hombres y 42.94% son mujeres. Las mujeres cabeza de hogar tienen a cargo, en promedio tres hijos, mientras que los hombres, jefes de hogar, tienen bajo su responsabilidad dos hijos. Respecto al estado civil, el 37% de los vendedores son solteros, mientras que el 34% vive en unión libre. El 16% son casados y solo el 7.40% están separados.

Con respecto a los ingresos, las mujeres, ganan menos que los hombres como lo muestra la tabla N° 3. La actividad económica de las mujeres representa al mes un ingreso promedio de \$769.397 comparado con la población masculina que obtiene \$913.433 pesos mensuales.

Esta tendencia también se mantiene a escala nacional. Las mujeres ganan en promedio, según el DANE, 20,2% menos que los hombres, incluso si desempeñan funciones similares. Esta brecha salarial de género es de las más altas de América Latina cuya tasa promedio es del 17%.

Tabla N° 3: Ingreso promedio diario por género de los vendedores ambulantes

Ingreso promedio diario por género de los vendedores ambulantes	
Género	Ingreso Promedio
Masculino	38.059,69
Femenino	32.058,22

Fuente: Datos de la Caracterización sociodemográfica de los vendedores informales del centro de Cali
Casptone –Maestría en Gobierno

Tabla N° 4: Gasto promedio diario por género de los vendedores ambulantes

Gasto promedio diario por género de los vendedores ambulantes	
Género	Ingreso Promedio
Masculino	20.934,44
Femenino	25.087,45

Fuente: Datos de la Caracterización sociodemográfica de los vendedores informales del centro de Cali – Casptone –Maestría en Gobierno

Respecto al egreso económico, las mujeres gastan en promedio \$602.099 mensuales, mientras que los gastos de los hombres ascienden a \$502.427 al mes, mostrando más gastos las mujeres. Lo anterior puede explicarse si se tiene en cuenta que la población femenina en su mayoría son madres cabeza de familia con un porcentaje superior de hijos (3,08) en comparación con los hombres (ver tabla N° 4), debido a que deben incurrir en gastos como educación, salud, alimentación y vivienda de estos menores. Estos datos también revelan la pocas posibilidades de ahorro que tienen los vendedores ambulantes, en particular las mujeres, ya que ellos declaran necesitar el 78% de sus ingresos mensuales para cubrir sus necesidades básicas. La poca posibilidad de ahorro dentro de esta población, es un problema importante, ya que, evidencia el alto grado de vulnerabilidad económica al que se encuentra expuesta.

También, se indagó sobre el ingreso que los vendedores ambulantes consideran que les permitiría vivir con comodidad y capacidad de ahorro. En promedio se encontró que los hombres estarían conformes con un salario de \$1`071.102 (15% adicional a sus ingresos actuales), mientras que las mujeres consideran que necesitan un incremento en el 30% de los ingresos mensuales para vivir cómodamente (\$962.480), ver tabla N° 5. Estas cifras revelan varios factores que son relevantes en términos de disparidades económicas. Primero, como se ha mostrado en la literatura *Thelma Gálvez P. (2001)*⁵ las mujeres, en promedio, se sienten satisfechas con una menor remuneración que los hombres incluso cuando el trabajo requiere el mismo esfuerzo. Resultados similares se obtuvieron en la aplicación de la encuesta CaliBRANDO del 2014 que encontró que el nivel de satisfacción con la vida de las

⁵ Aspectos económicos de la equidad de género - Unidad Mujer y Desarrollo de la CEPAL. – Thelma Gálvez 2001

mujeres es más alto que el de los hombres con menos ingresos económicos (Boletín del Observatorio de Políticas Públicas de la Universidad Icesi- POLIS 2014). De igual manera, es importante resaltar que las mujeres, a pesar que aceptan tener más responsabilidades económicas que los hombres, en de términos totales, reportan necesitar menos ingresos mensuales. Esto está en dirección con los hallazgos de la literatura que muestran que las mujeres son más responsables con los gastos del hogar *Thelma Gálvez P. (2001)* y no en vano, la mayor parte de las políticas de transferencias de dinero, usan a las mujeres como la receptoras de los subsidios.

Tabla N° 5: Satisfacción con los ingresos por género de los vendedores ambulantes

Satisfacción con los ingresos por género de los vendedores	
Género	Buenos ingresos
Masculino	44.629,25
Femenino	40.103,34

Fuente: Datos de la Caracterización sociodemográfica de los vendedores informales del centro de Cali
Caspstone –Maestría en Gobierno

4.1 Salud

En esta sección se describe la información correspondiente a tres indicadores de salud: acceso al régimen de salud, discapacidad y satisfacción de vida – (tener buena salud).

Al consultar sobre el tipo de servicio de salud que tienen los vendedores ambulantes, se observa que el 68.5% pertenecen al régimen subsidiado, el 14,42% al régimen contributivo y el 15% no tiene ningún tipo de cobertura (Ver tabla N° 6).

Tabla N° 6: ¿Régimen de salud de los vendedores ambulantes

Régimen de salud de los vendedores ambulantes		
¿A qué régimen de salud pertenece usted?	Frecuencia	Porcentaje
Contributivo	76	14,42%
Subsidiado	361	68,50%
No sabe / No responde	7	1,33%
No tiene	83	15,75%
Total	527	100%

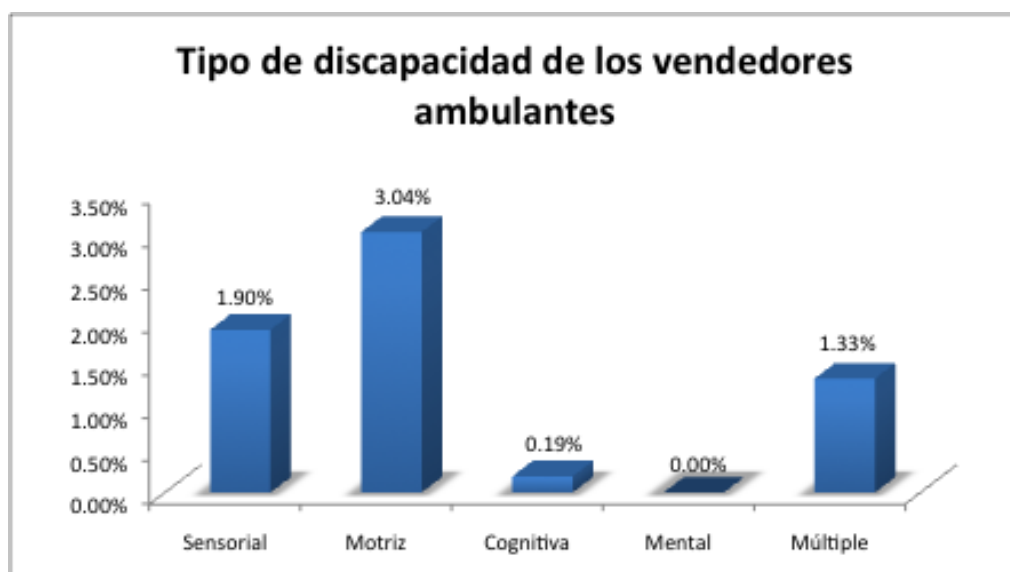
Fuente: Datos de la Caracterización sociodemográfica de los vendedores informales del centro de Cali
Casptone –Maestría en Gobierno

Aunque no existen datos nacionales sobre la cobertura en salud para la población que trabaja informalmente, las estadísticas departamentales muestran que, para el Valle del Cauca, según los datos de la Encuesta Nacional de Calidad de Vida 2014 del DANE, solo el 7.1% de la población no tiene acceso a seguridad social en salud. Del 92.8% de los vallecaucanos que sí tienen cobertura en salud, 59.9% pertenecen al régimen contributivo y el 40% al régimen subsidiado. Esto muestra la necesidad, por parte del gobierno, de llegar a esta población con información pertinente y clara de cómo pertenecer al régimen de salud subsidiada.

No obstante, las razones del porqué el 14% de la población informal carece de cobertura, obedecen, según Sergio Prada, Ph.D. en políticas públicas en salud e investigador de PROESA (Centro de Estudios en Protección Social y Economía de la Salud de la Universidad Icesi) a diferentes factores, entre ellos: la falta de presupuesto departamental que impide generar nuevos cupos para acceder al Sisbén, la alta movilidad de los vendedores entre municipios, que impide su censo, y además, la evasión del pago de la salud por ingresos superiores a dos salarios mínimos.

También, se encuentra que solo el 6.45% de los vendedores presenta algún tipo de discapacidad, de estos, el 4% reportó sufrir discapacidad motriz y/o sensorial. (Ver gráfico N° 2)

Gráfico N° 2: Tipo de discapacidad de los vendedores ambulantes



Fuente: Datos de

la Caracterización sociodemográfica de los vendedores informales del centro de Cali – Casptone –Maestría en Gobierno

Finalmente, respecto a la satisfacción de vida, 31 vendedores ambulantes aseguran que les falta mejor salud para estar satisfechos. De estos, 23 personas pertenecen al régimen subsidiado, lo cual indica que la población objeto, busca mejorar la calidad de su salud, aun cuando tiene cobertura por parte del Estado. (ver tabla N°7)

Tabla N° 7: Personas a las que les hace falta tener buena salud para estar satisfechas con su vida.

Personas a las que les hace falta tener buena salud para estar satisfechas con su vida		
¿A qu regimen de salud pertenece usted?	Frecuencia	Porcentaje
Contributivo	4	12,90%
Subsidiado	23	74,19%
No sabe / No responde	0	0,00%
No tiene	4	12,90%
Total	31	100%

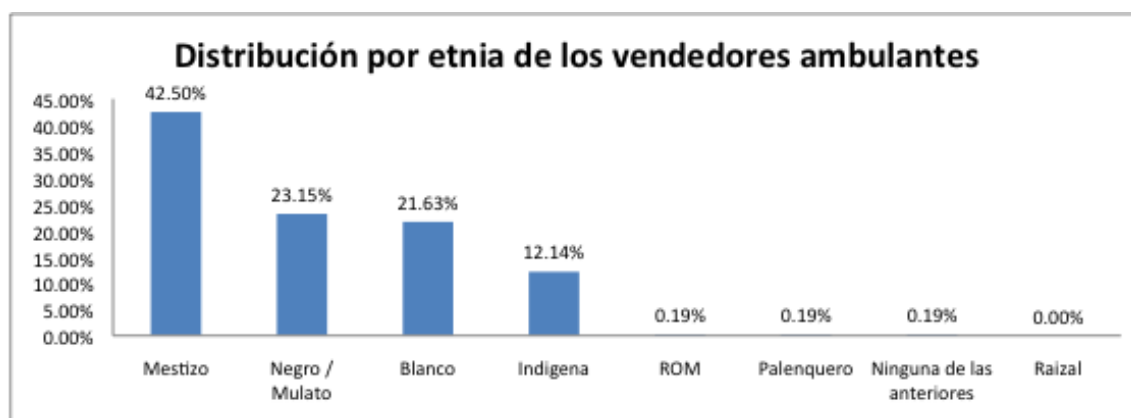
Fuente: Datos de la Caracterización sociodemográfica de los vendedores informales del centro de Cali Casptone –Maestría en Gobierno

4.3. Origen, etnia y conflicto armado

En esta sección se analizarán tres variables: Etnia (entendida desde dos conceptos: factores morfológicos - color de piel, textura corporal, rasgos faciales - y autoreconocimiento). Lugar de origen (municipio de nacimiento), y Conflicto armado (si ha sido víctima).

La distribución de los grupos étnicos de los vendedores ambulantes, está compuesta, en su mayoría, por mestizos con una representación del 42,50%, seguida de afrocolombianos con 23,15%. El 21,63% dice reconocerse como blanco y el 12,14% como indígena. Según los datos de la Secretaría de Asuntos Étnicos del Departamento, la proporción de la población afro en la ciudad es del 25% y la indígena es del 7%. Es importante resaltar esta cifras ya que las poblaciones minoritarias están sobrerrepresentadas en los trabajos informales y de más baja remuneración, lo que refleja la poca acumulación de capital humano dentro de esta población, que le impide acceder a ocupaciones mejor remuneradas y superar las condiciones de vulnerabilidad en las que viven. (Ver gráfico N° 3)

Gráfico N° 3: Distribución por etnia de vendedores ambulantes

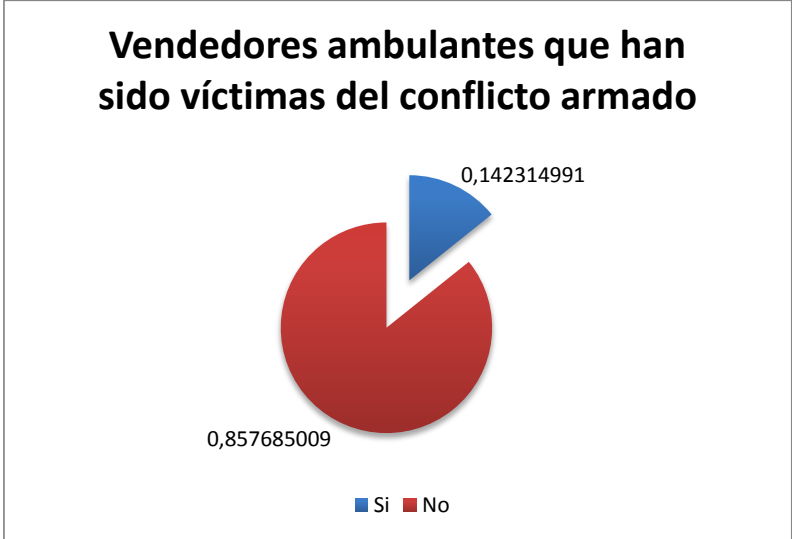


Fuente: Datos de la Caracterización sociodemográfica de los vendedores informales del centro de Cali – Casptone –Maestría en Gobierno

Sobre la variable: víctimas del conflicto armado, el 14% (75 en total) de los vendedores ambulantes reportaron haber sido víctimas (ver gráfico N° 4). De este porcentaje, el 50,67% son mujeres y el 49,33% son hombres. (Ver gráfico N° 4)

No obstante, aunque las cifras de víctimas en el Departamento del Valle del Cauca son más elevadas, según los datos de la Unidad Especial de Atención y Reparación Integral a las Víctimas – UEARIV (465.071 víctimas en total - 169.064 pertenecen a Cali y 153.363 a Buenaventura) los 75 vendedores informales que se reportaron como víctimas, no pertenecen a ningún programa que les permita restituir sus capacidades laborales y entrar a competir, en condiciones de igualdad, al mercado laboral, como lo exige la Ley 1448 de 2011 (modificadora de la Constitución).

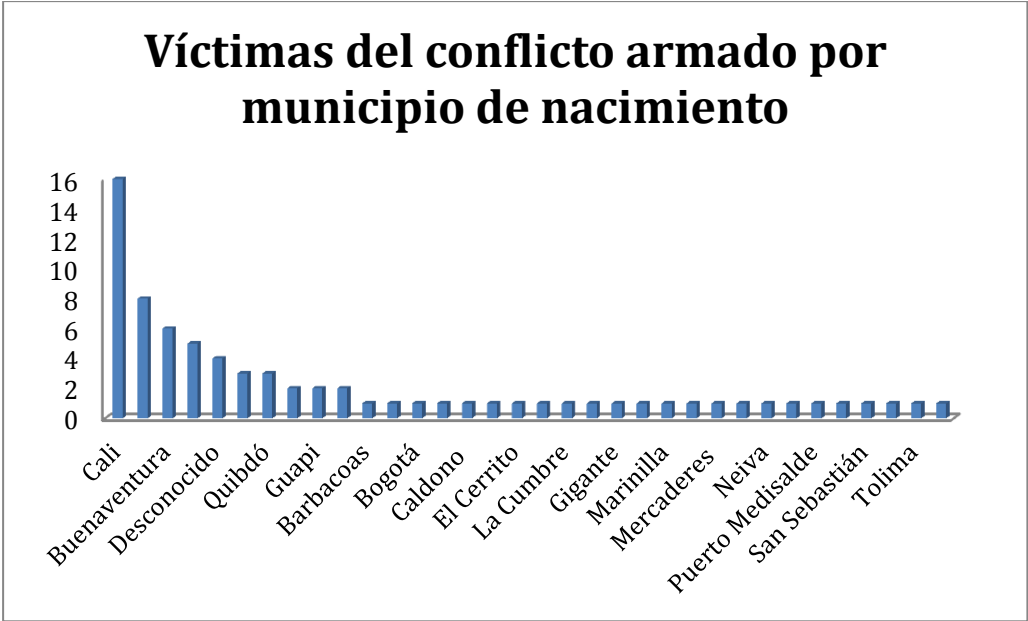
Grafico N° 4: Vendedores ambulantes que han sido víctimas del conflicto armado



Fuente: Datos de la Caracterización sociodemográfica de los vendedores informales del centro de Cali – Casptone –Maestría en Gobierno

Con relación al origen de nacimiento, el 21% es de Cali, el 10% de Tumaco, el 8% de Buenaventura y el 6% de Pasto. Para esta población, el lugar de nacimiento también corresponde al lugar de donde ha sido víctima del conflicto armado. (Ver gráfico N° 5)

Gráfico N° 5: Víctimas del conflicto armado por municipio de nacimiento



Fuente: Datos de la Caracterización sociodemográfica de los vendedores informales del centro de Cali – Casptone –Maestría en Gobierno

Es importante precisar que, aunque la población encuestada no manifestó sobre en qué clase de violación a sus derechos fue víctima a partir del conflicto armado, cabe recordar que, la Ley 1448 de junio de 2011, determina 12 hechos victimizantes, entre ellos: secuestro, desaparición forzosa, delitos contra la libertad y la integridad sexual, minas antipersonas, actos terroristas, abandono o despojo forzado de tierras.

De la población afectada por el conflicto, solo el 27% ha recibido algún tipo de subsidio, del cual solo el 1,33% corresponde a reparación de víctimas, como lo muestra la tabla XX. Estos datos cobran importancia, especialmente porque van en contravía de las cifra gubernamentales: Del 7.2% de la población víctima del conflicto en Cali, el 6,07% recibe ayuda humanitaria (alimentación, salud, vivienda temporal, etc.) por parte de la Unidad Especial de Atención y Reparación Integral a las Víctimas - UEARIV.

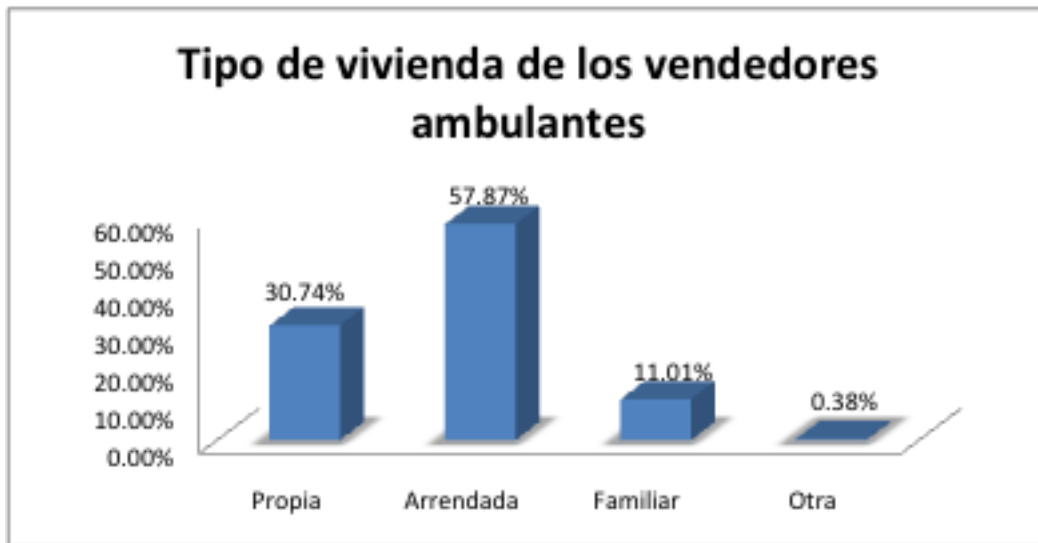
Tabla N° 8: Tipo de subsidio recibidos por las víctimas del conflicto

Tipo de subsidio recibidos por las víctimas del conflicto		
	Frecuencia	Porcentaje
Familias en acción	6	8,00%
Ayuda a los adultos	3	4,00%
Ayuda a los desplazados	10	13,33%
Reparación a las víctimas	1	1,33%
Ningún tipo de ayuda	55	73,33%
Total	75	100%
Fuente: Datos de la Caracterización sociodemográfica de los vendedores informales del centro de Cali – Casptone – Maestría en Gobierno		

3.3. Vivienda

En cuanto a la propiedad de la vivienda, alrededor del 31% de los vendedores ambulantes vive en casa propia (ver gráfico N° 6). Esta proporción es más baja que la mostrada por las cifras de Hogares por Tenencia de la Vivienda en el Valle del Cauca de la Encuesta de Calidad de Vida 2014, según las cuales, alrededor del 41% de los hogares en el departamento vive en casa propia. Mientras que en el Valle del Cauca, el 44,5% de los hogares vive en arriendo, esta proporción es de más del 50% en el caso de los vendedores ambulantes del centro de Cali encuestados. En este aspecto, es importante la intervención del gobierno para ampliar las posibilidades para los vendedores y sus familias de tener vivienda de interés social. Una buena parte de las políticas sociales nacionales ha estado encaminada a generar bienes activos y ahorros entre la población más pobre que les permita tener un bien inmueble para disminuir su vulnerabilidad ante choques externos generados por iliquidez, desempleo o enfermedad. La administración local debería responder al lineamiento nacional y ser más activa en los programas de subsidio de vivienda para las poblaciones más vulnerables, priorizando grupos como adultos mayores y madres cabeza de hogar.

Gráfico N° 6: Tipo de vivienda de los vendedores ambulantes



Fuente: Datos de la Caracterización sociodemográfica de los vendedores informales del centro de Cali
Casptone –Maestría en Gobierno

3.4. Educación

El gráfico N° 7 muestra que el nivel de analfabetismo de los vendedores ambulantes del Centro de Cali es bajo debido a que solo el 6 % de los encuestados no saben leer y escribir.

Gráfico N° 7: Nivel de alfabetización de los vendedores ambulantes



Fuente: Datos de la Caracterización sociodemográfica de los vendedores informales del centro de Cali
Casptone –Maestría en Gobierno

Sobre el nivel de educación, el 55,79% de la población estudió hasta algún grado de secundaria, pero solo el 33,78% culminó este ciclo, lo que muestra una tasa de deserción de alrededor del 40%. Teniendo en cuenta la tasa de deserción escolar departamental del 5.06% entre los años 2003-2009 de los grados 5.º y 6.º, este fenómeno se puede explicar a partir de dos enfoques de acuerdo con García -1980 y Barreneche 2013⁶. El enfoque cultural, relacionado directamente con el impacto positivo de la educación en los jóvenes y el enfoque estructural, relacionado directamente con todos los obstáculos que tienen los estudiantes para asistir a clase; de igual manera ,la falta de calidad en dichos procesos educativos .

Lo mismo sucede con los vendedores que tienen estudios de primaria. Aunque el 32,83% cursaron algún grado de este nivel, solo el 19,35% culminó el ciclo (ver tabla N° 9). Estos datos muestran los bajos niveles educativos de esta población y pueden darnos un indicador próximo del bajo capital humano que han acumulado a lo largo de sus vidas. Esta cifra es baja, teniendo en cuenta que el gobierno nacional a través del decreto 3011 de diciembre 19 de 1997, estableció normas para el ofrecimiento de la educación a los adultos que por diversas circunstancias no culminaron sus estudios básicos, durante las edades aceptadas regularmente para cursarlos.

Tabla N° 9: Nivel educativo de los vendedores ambulantes

Nivel educativo de los vendedores ambulantes		
Nivel Educativo	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	26	4,93%
Pre-escolar	2	0,38%
Primaria	173	32,83%
Secundaria	294	55,79%
Técnica o tecnológica	24	4,55%
Universitaria	8	1,52%
Postgrado	0	0,00%
Total	527	100%

Fuente: Datos de la Caracterización sociodemográfica de los vendedores informales del centro de Cali

Casptone –Maestría en Gobierno

⁶ Deserción escolar, un concepto que no concluye: casos de no conclusión satisfactoria del ciclo escolar en la institución educativa Santa Librada por CARLOS FELIPE MUÑOZ BARRENECHE –Universidad del Valle facultad de ciencias sociales y económicas, departamento de ciencias sociales, programa de sociología, Santiago de Cali 2013.

4. GRUPO ESPECÍFICO

Dentro de la población encuestada de los vendedores ambulantes del Centro de Cali, presentamos en el segmento de este informe, un grupo específico que consideramos importante y merece la atención del gobierno: Madres cabeza de hogar.

Las madres cabeza de hogar son reconocidas por el Estado a través del artículo 1 de la Ley 1232 de 2008, como: *la mujer soltera, viuda, casada o divorciada que ejerce la jefatura de hogar y tiene bajo su cargo, afectiva, económica o socialmente, en forma permanente, hijos menores propios u otras personas incapaces o incapacitadas para trabajar, ya sea por ausencia permanente o incapacidad física, sensorial, síquica o moral del cónyuge o compañero permanente o deficiencia sustancial de ayuda de los demás miembros del núcleo familiar.* Bajo esta definición, este grupo se escogió porque, la persistente desigualdad en ingresos, educación y satisfacción de vida de las mujeres jefes de hogar es un problema de política pública que necesita ser atendido con prontitud. Esta desigualdad hace que este grupo sea más vulnerable por la discriminación y las pocas posibilidades de formalizar su situación laboral a corto, mediano y largo plazos.

En este capítulo mostraremos los mayores problemas que afronta este grupo poblacional.

De los 527 vendedores ambulantes, el 67,17% son padres y madres de familia. De este universo, 42.94% son madres cabezas de hogar. Estas mujeres tienen en promedio tres hijos a cargo, siendo las mestizas y las afrodescendientes las que más hijos a cargo tienen. (Ver tabla 10) Estas cifras muestran que, en términos de participación de la crianza de los hijos, la responsabilidad más elevada recae en las mujeres, lo que origina menos ingresos y también menos posibilidades de estudiar.

Tabla N° 10: Proporción por etnia de madres cabeza de hogar y promedio de número de hijos.

Proporción de madres cabeza de hogar y promedio número de hijos por etnia			
Etnia	Mujeres cabeza de hogar		Promedio de hijos
	Frecuencia	Porcentaje	
Indígena	20	13,16%	3,2
Negro / Mulato	39	25,66%	3,4
Mestizo	69	45,39%	2,5
Blanco	23	15,13%	3,3
ROM	0	0,00%	0
Raizal	0	0,00%	0
Palenquero	0	0,00%	0
Ninguna de las anteriores	1	0,66%	1
Total	152	100%	

Fuente: Datos de la Caracterización sociodemográfica de los vendedores informales del centro de Cali
Casptone –Maestría en Gobierno

En cuanto al estado civil, el 38,82% de las mujeres cabeza de hogar se definieron solteras y el 32,24% en unión libre. Así mismo, el 80% de las madres pertenecen al régimen subsidiado de salud, y solo 7,24% sufre de alguna discapacidad. Sin embargo, el nivel educativo de las mujeres es relativamente bajo, porque solo el 50% cursó la secundaria, mientras que, el 38,82% únicamente estudió la primaria. (ver tabla N° 11)

Tabla N° 11: Estado civil de las mujeres cabeza de hogar

Estado civil de las mujeres cabeza de hogar		
Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Casada	18	11,84%
Soltera	59	38,82%
Unión libre	49	32,24%
Separada	15	9,87%
Viuda	11	7,24%
Total	152	100%

Fuente: Datos de la Caracterización sociodemográfica de los vendedores informales del centro de Cali
Casptone –Maestría en Gobierno

No obstante, la disparidad más relevante entre la población son los ingresos. Las madres cabeza de hogar, ganan menos que los hombres jefes de hogar (Ver tabla N° 12) La actividad económica de las mujeres produce al mes ingresos por \$832.000 pesos, comparada con la de los hombres quienes obtienen en promedio \$988.000 pesos mensuales.

Tabla N° 12: Ingresos promedio diario por genero de los vendedores

Ingreso promedio diario por género de los vendedores ambulantes	
Género	Ingreso Promedio
Masculino	38.059,69
Femenino	32.058,22

Fuente: Datos de la Caracterización sociodemográfica de los vendedores informales del centro de Cali
Casptone –Maestría en Gobierno

Respecto al egreso, las mujeres gastan más que los hombres. Los egresos de las mujeres son de \$650.000 pesos mensuales, mientras que los hombres erogaron \$544.284 al mes. Este aumento en el gasto se debe a que las mujeres tienen más hijos y por lo tanto, los gastos en educación, salud, alimentación y vivienda de estos menores, no son compartidos con un compañero o esposo.

Tabla N° 13: Gastos promedio diario de los vendedores ambulantes por género

Gasto promedio diario por género de los vendedores ambulantes	
Género	Ingreso Promedio
Masculino	20.934,44
Femenino	25.087,45

Fuente: Datos de la Caracterización sociodemográfica de los vendedores informales del centro de Cali
Casptone –Maestría en Gobierno

Finalmente, la variable de satisfacción de ingresos muestra que, aunque las mujeres ganan menos y gastan más, se sienten satisfechas con un ingreso menor al de la población masculina, como lo muestra la tabla N°13. La población femenina dice sentirse satisfecha con \$1`040.000 mensuales con relación a los hombres que dicen sentirse satisfechos con \$1`144.000.

Tabla N°14: Satisfacción con los ingresos de los vendedores ambulantes por buenos ingresos

Satisfacción con los ingresos de los vendedores ambulantes	
Género	Buenos ingresos
Masculino	44.629,25
Femenino	40.103,34

Fuente: Datos de la Caracterización sociodemográfica de los vendedores informales del centro de Cali – Casptone
Maestría en Gobierno

Sin embargo, pese a las claras diferencias y desventajas en ingreso, educación y vivienda que tienen las madres jefes de hogar, existen mecanismos de protección económicos, sociales y culturales para estas mujeres, a través de la Ley 82 de 1993 -artículo 43. Citamos algunas.

Tratamiento preferencial para el acceso al servicio educativo: Ley 82 de 1993 artículo 7º: Los establecimientos públicos de educación básica, media y superior atenderán de preferencia las solicitudes de ingreso de hijos o dependientes de mujeres cabeza de familia, siempre que cumplan con los requisitos y que los resultados de sus exámenes de admisión y demás pruebas, sean por lo menos iguales a los de los demás aspirantes

Apoyo en materia de vivienda: Ley 82 de 1993, Artículo 12 - Apoyo a las organizaciones sociales de mujeres para el acceso a vivienda. El Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial promoverá la formación de organizaciones sociales y comunitarias de mujeres que les faciliten el acceso a la vivienda de interés social, orientándolas en los procesos de calificación para la asignación de subsidios en dinero o especie y ofrecerá asesoría para la adquisición de vivienda a través de los diversos programas de crédito, otorgamiento de subsidio, mejoramiento y saneamiento básico, construcción en sitio propio y autoconstrucción.

Fomento para el desarrollo empresarial: El gobierno nacional ofrece planes y programas de capacitación gratuita y desarrollo de microempresas industriales, comerciales y artesanales; empresas familiares, empresas de economía solidaria y proyectos emprendedores, con los cuales la mujer cabeza de familia pueda realizar una actividad económicamente rentable.

Incentivos al empleo. El gobierno nacional establecerá incentivos especiales para el sector privado que cree, promocióne o desarrolle programas especiales de salud, educación, vivienda, seguridad social, crédito y empleo para las mujeres cabeza de familia.

Protección laboral: Las madres cabeza de familia gozarán de una estabilidad laboral reforzada, no pueden ser despedidas de su trabajo si no se demuestra una justa causa para ello. Si son despedidas sin justa causa, tendrán derecho al reintegro de su trabajo, esto es, el derecho a permanecer en los empleos que ocupan. (Sentencia T-061 de 2006).

Atención preferente a las mujeres en situación de desplazamiento interno forzado: Ley 1232 de 2008, artículo 15. El gobierno, los departamentos, los distritos y los municipios darán un tratamiento preferente a las mujeres cabeza de familia en situación de desplazamiento forzado, en la atención de sus necesidades específicas, tanto personales y de su grupo familiar, como de la organización social y/o comunitaria a la que pertenezca, para garantizar su acceso a la oferta estatal sin mayores requisitos que la demostración fáctica de su situación de extrema pobreza generada por el desplazamiento.

Beneficios en materia pensional: Decreto 4089 de 2007, artículo 22. Tendrá derecho a recibir la pensión especial de vejez a cualquier edad, la madre cuyo hijo padezca invalidez física o mental, debidamente calificada y hasta tanto permanezca en este estado y continúe como dependiente de la madre, siempre que haya cotizado al sistema general de pensiones cuando menos el mínimo de semanas exigido en el régimen de prima media para acceder a la pensión de vejez.

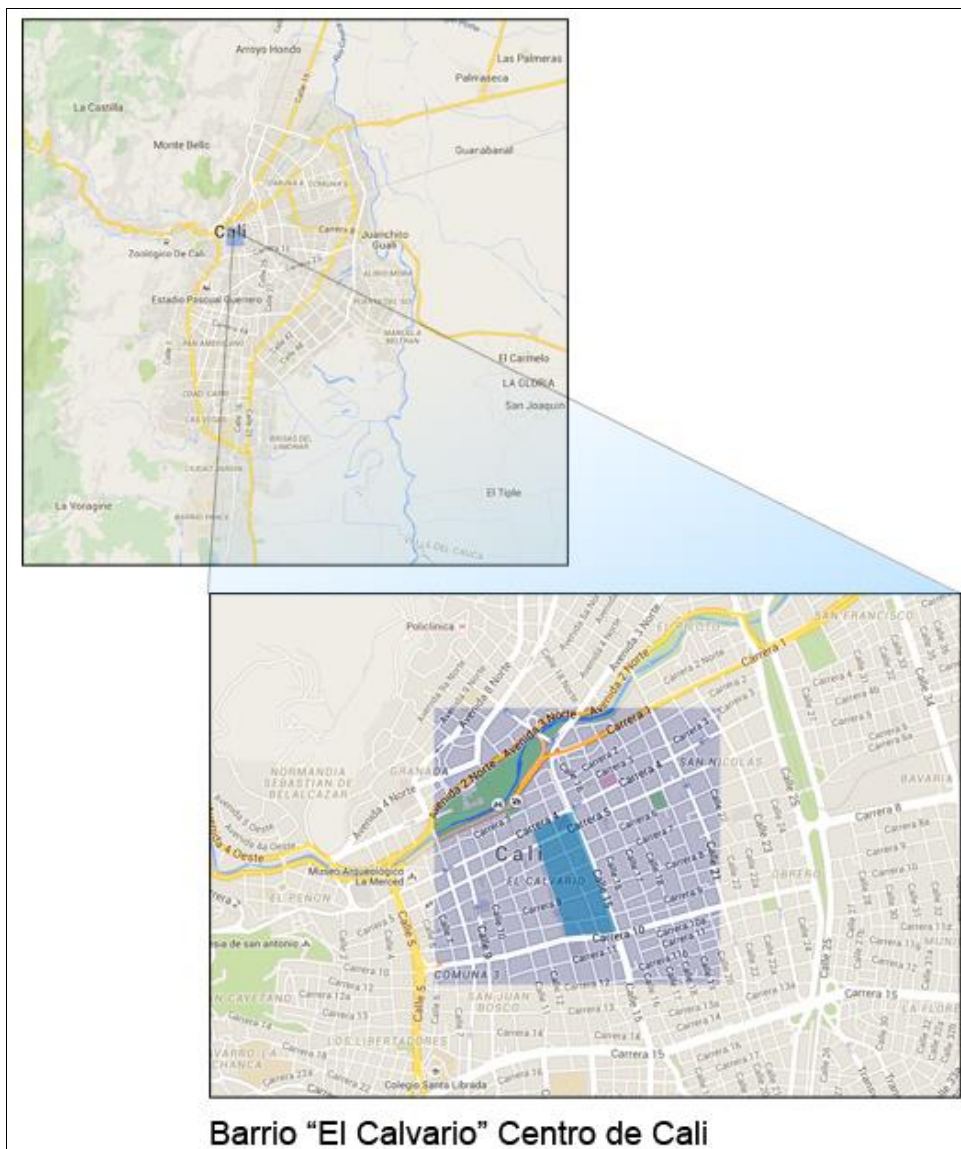
Estos beneficios permiten que las mujeres tengan más oportunidades de mejorar sus ingresos, el acceso a la educación, salud, vivienda y seguridad social, mejorando así, la calidad de vida de los demás miembros del hogar especialmente de sus hijos. En este sentido, las políticas y programas que el gobierno nacional y las organizaciones privadas deben estar encaminadas a fomentar el crecimiento económico, personal y social de estas mujeres.

5. GEORREFERENCIACIÓN

El lugar de estudio de la caracterización de los vendedores informales fueron cinco grandes zonas del centro de Santiago de Cali, así: (ver mapa 1)

Zona 1: Carrera 4ª. entre calle 13 y calle 15. **Zona 2:** Carrera 5ª. entre calle 13 y calle 15. **Zona 3:** Carrera 6ª. entre calle 13 y calle 14. **Zona 4:** Carrera 7ª entre calle 13 y calle 14. **Zona 5:** carrera 8ª. entre calle 13 y calle 14

Mapa 1. Zona de caracterización de vendedores ambulantes



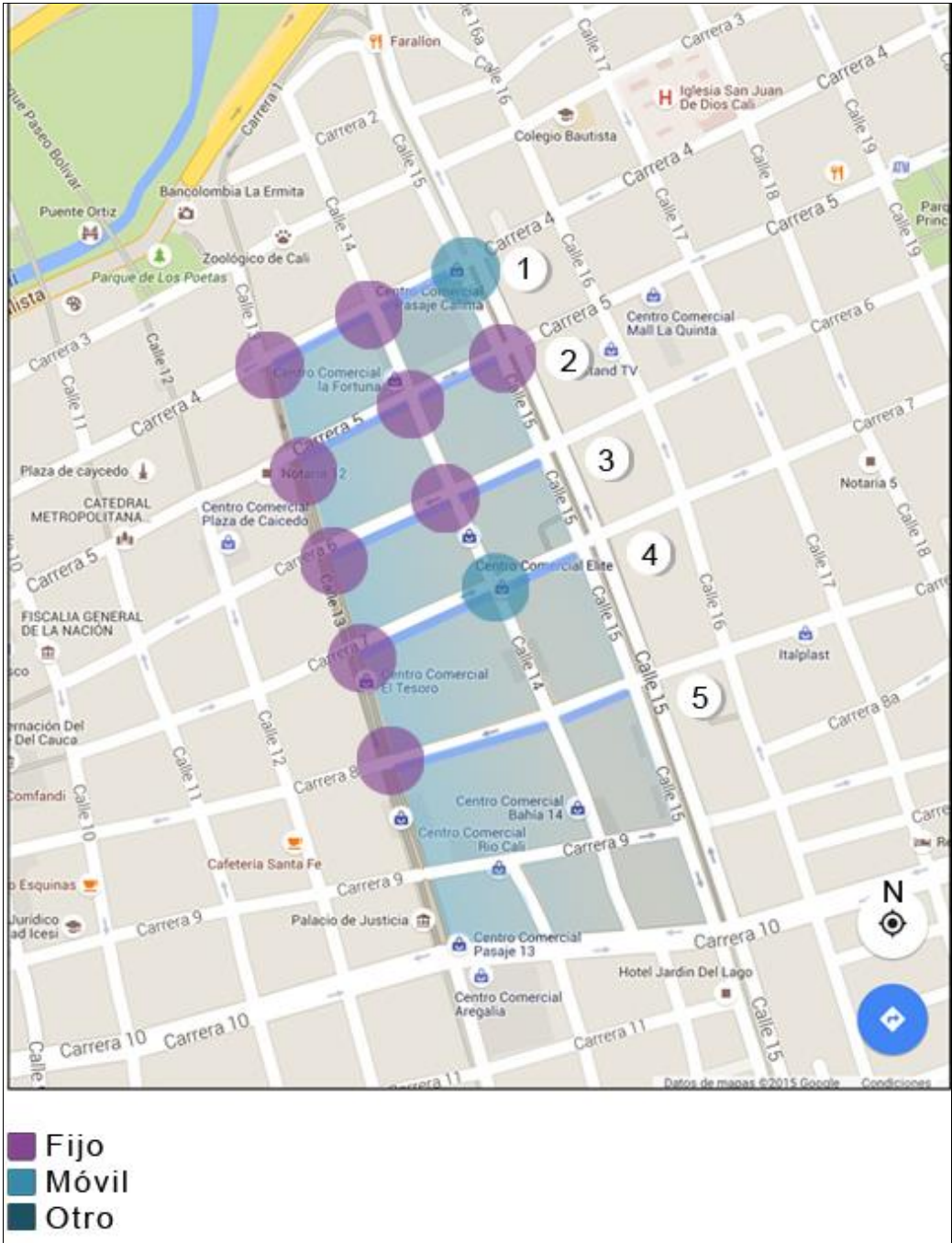
Estas zonas muestran aspectos únicos del espacio público en términos de cantidad de vendedores observados, ocupación del suelo en metros cuadrados y tipos de instalaciones. De los 792 puestos observados, se pudo evidenciar que el 35% de los vendedores ambulantes se encuentran ubicados en la zona 4, el 24% están en la zona 2, el 19% en la zona 3, el 12% en la zona 1 y el 9% están en la zona 5.

Mapa 2. Número de vendedores ambulantes por zona



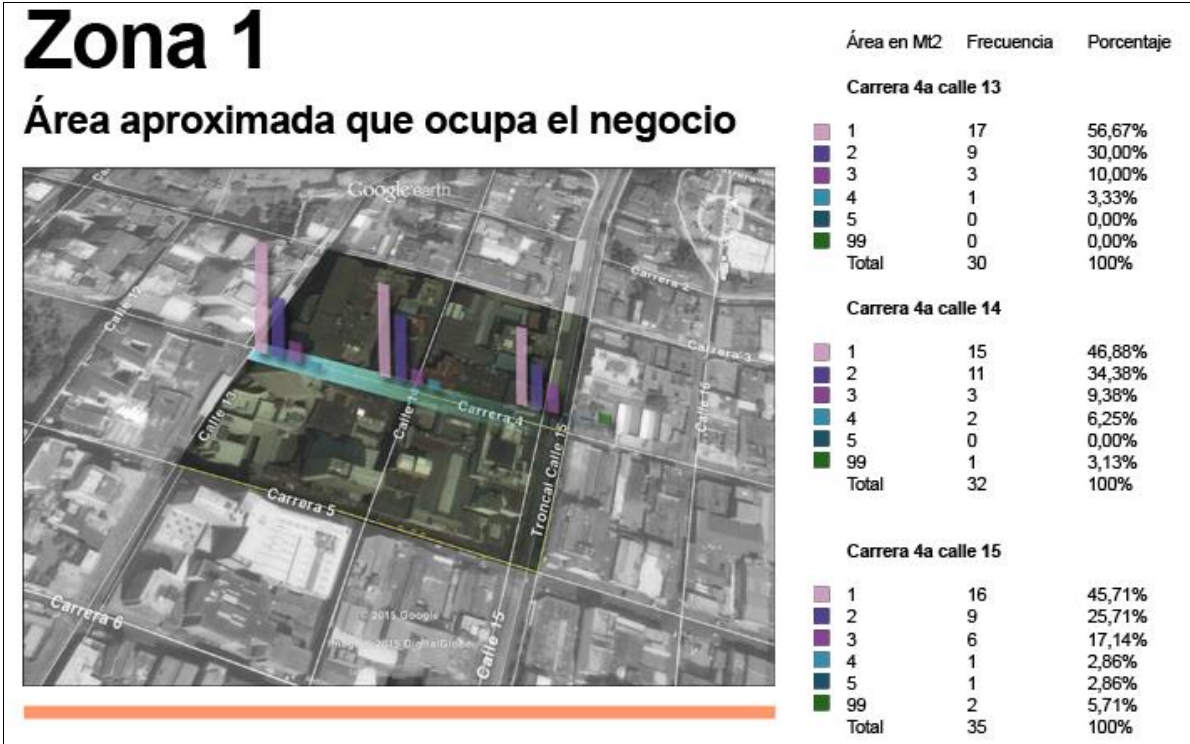
Así mismo, se evidenció que, más del 50% son puestos fijos ubicados entre las zonas 2,3 y 4, mientras que, el 39% son puestos móviles ubicados en la zona 4. Se cree que estos vendedores se han establecido en el centro de Cali como única opción de empleo, siendo por ello, la única forma de conseguir el sustento de ellos y sus familias. Ver mapa 2

Mapa 3. Zona de puestos fijos y móviles.



A pesar de que la Ley 8 de 1989 establece el espacio público como el “conjunto de inmuebles públicos y los elementos arquitectónicos y naturales de los inmuebles privados, destinados por su naturaleza y por su uso o afectación, a la satisfacción de necesidades urbanas colectivas que trascienden, por tanto, los límites de los intereses individuales de los habitantes”, se observa que, aproximadamente 43% de los puestos analizados no supera un metro cuadrado de espacio ocupado, mientras que, el 24% cuenta con 2 m2. de área de ocupación del espacio público. Estos espacios se dedican a la venta de comida, frutas, bebidas, confiterías y cigarrillos, seguidos de los que se dedican a la venta miscelánea de relojes, discos compactos, gafas y porcelanas, y por último, se encuentran los dedicados a la venta de: calzado, bolsos, accesorios para teléfonos celulares y minutos para llamar, loterías y chance, hierbas medicinales, accesorios, periódicos y libros, entre otros.

Mapa 4. Zonas ocupadas por M2 (ver las otras zonas en anexos)



Es importante, por lo tanto, crear políticas públicas para la recuperación del espacio público, con el ánimo de buscar una ciudad con una mejor visión de futuro, que haga parte de las dinámicas mundiales para el desarrollo de las urbes. Sin embargo, las políticas públicas deben de ir dirigidas a la recuperación de estos espacios, pero respetando los derechos fundamentales de los ocupantes de dichos sitios,

sustentando así el principio de confianza legítima de la sentencia C-437 de 2012 de la Corte Constitucional, la cual establece *“la necesidad de preservar de manera perentoria el interés público, la demostración de que el particular ha desplegado su conducta de conformidad con el principio de la buena fe; y la desestabilización cierta, razonable y evidente en la relación entre la Administración y el particular. Lo anterior, conlleva a que la Administración tenga la obligación de adoptar medidas transitorias para que el particular se pueda acomodar a la nueva situación creada por el cambio intempestivo, pues de no hacerlo se estaría defraudando la confianza legítima del administrado”*.

El centro de Cali se ha convertido en núcleo de la región del Valle del Cauca no solamente por ser la capital del departamento, sino que además es el centro administrativo, constituyendo el principal polo urbano más importante de la región. Santiago de Cali, al igual que los municipios aledaños, ha venido adquiriendo, con el pasar de los años, funciones especiales. A pesar de que en la región predominan los sectores de la industria y los servicios, se percibe un alto grado de concentración en las actividades de comercio. Por esta razón, el empleo comercial informal se ha concentrado en dicho sector económico, acogiendo a las personas que, por problemas de la coyuntura económica que atraviesa el país, han sido obligadas a la intermigración hacia las ciudades con más oportunidades de empleo. Por esta razón, el centro de Cali es considerado uno de los puntos más críticos de la ciudad, en lo que a empleo comercial informal se refiere.

De acuerdo con Molina y Restrepo 2009,⁷ a medida que crece el desempleo en el país, aumenta la tasa de informalidad, evidenciando la falencia del gobierno nacional en el momento de plantear políticas públicas para crear empleos formales. Mientras que en el 2001 la informalidad se situaba en 60.5% en el 2009 en 58.1%. En relación con lo anteriormente planteado, Cali presenta una inequitativa distribución de los recursos e ingresos, lo cual permite observar una tendencia a la caída de los ingresos de la población menos favorecida. Los caleños y las personas que migraron y migran en búsqueda de otras oportunidades, han tenido que ser creativos y

⁷ INFORMALIDAD Y ECONOMÍA POPULAR: LAS VENTAS AMBULANTES EN EL CENTRO DE ARMENIA 2009-2010: actividad económica, su importancia en la reproducción ampliada de la vida y generación de excedente de capital. Jorge Antonio Molina Restrepo y Mercedes Restrepo Arias. UNIVERSITAS liberabit VOS VERITAS. Universidad La Gran Colombia. Primera edición enero 2012 .Bogotá

recurrir, como una vía de subsistencia, al subempleo. En términos de formalización del trabajo informal se encontró que el 85.20% de los vendedores ambulantes aseguran que no cuentan con un permiso para establecerse en el espacio público como vendedores, mientras que el 14.80 % aseguran contar con esa autorización.

Es importante desarrollar diversas estrategias de políticas públicas orientadas a la formalización de los vendedores ambulantes, para que puedan vincularse a un empleo que les facilite, no solamente los ingresos necesarios para sostener decentemente su vivienda y su existir y disminuir la brecha de pobreza del país, sino para que dichas políticas públicas pudiesen ser fuentes de empleo con todos los beneficios que cualquier persona digna merece y necesita.

Dichas políticas públicas deben ir dirigidas hacia la creación de capital humano, formando una nueva perspectiva del territorio deseable, a través de acciones desarrolladas en el largo plazo y que se mantengan en el tiempo, logrando así, un proceso de construcción de la equidad social, estructurando nuevas culturas urbanas en los ciudadanos. Los gobernantes deben orientar y definir las políticas públicas, como elemento dinamizador de los procesos de transformación. Ellas deben liderar las operaciones estructurantes del territorio, abriendo un mercado de oportunidades, para así reactivar la generación de empleo y el mejoramiento de los ingresos. (Anexo ver mapas)

6. ENTREVISTAS

Las entrevistas se desarrollaron con el fin de conocer diversos aspectos de los vendedores ambulantes, los cuales no podrían ser abordados desde el instrumento estructurado. De esta manera, ampliamos la investigación por medio de métodos cualitativos, que nos permitieron conocer las percepciones de los comerciantes, los vendedores ambulantes y las autoridades estatales. Se hicieron en esta entrevista preguntas sobre ¿cómo afectan las ventas ambulantes al comercio en Santiago de Cali?; ¿cuáles son las incidencias de los TLC sobre el comercio?, y los programas que la administración ha desarrollado para los vendedores ambulantes de Cali,.

Los entrevistados fueron tres personas clave en la percepción del comercio: Jimmy Fernando Núñez, líder de la asociación de los vendedores ambulantes, Joyner Peláez, presidente de la junta directiva de GrecoCentro (Asociación de comerciantes formales) y Samir Jalil, Subsecretario de Seguridad y Convivencia Ciudadana de la Alcaldía de Cali.

Para el vocero de los vendedores informales, Jimmy Núñez, los problemas de los vendedores ambulantes surgen por la desarticulación que existe entre las acciones del gobierno nacional y las necesidades que tienen los vendedores de trabajar para suplir sus necesidades básicas. Núñez asegura que, no hay acuerdos que permitan que los vendedores del centro de la ciudad se beneficien de la venta sin afectar el espacio público. No obstante asegura que, los vendedores no afectan al sector formal, ya que la mayoría de veces compran la mercancía a este mismo comercio.

Para Joiner Peláez, presidente de la junta directiva de GrecoCentro, las ventas ambulantes sí afectan al comercio, ya que, mientras un comerciante formal debe cubrir gastos como pagar el arrendamiento del área que ocupa, las prestaciones sociales de sus empleados y varios impuestos, los vendedores ambulantes no hacen este tipo de pagos, por lo tanto su utilidad es mayor. Además, el origen de la mercancía no es determinado y eso, lamentablemente, afecta al comercio y por ende a la industria nacional.

Por su parte, Samir Jalil, Subsecretario de Convivencia y Seguridad de la Alcaldía de Cali, argumenta que sí existen programas para vendedores ambulantes de la zona céntrica de Cali, porque la administración municipal ha tratado de conseguir un control de los vendedores ambulantes a través de programas enfocados a establecer procesos de capacitación para lograr que ellos, en algún momento, pasen de ser informales a formales.

Para el funcionario, en este momento, el municipio tiene un recurso que está enfocado al tema de la capacitación de los vendedores ambulantes, y está buscando la posibilidad de que se desarrolle un proyecto piloto para la recuperación del espacio público. Los comerciantes formales son quienes más presionan para que se recupere el espacio público, haciendo reuniones con las diferentes dependencias del estado, del municipio, la empresa privada, e incluso la policía.

Con relación a los tratados de Libre Comercio TLC, Jimmy Núñez cree que la industria colombiana no cuenta con recursos suficientes para poner a competir a dos productos de origen nacional e internacional en un mismo sector de la ciudad. Aunque parezca raro, muchos vendedores ambulantes viven de la venta de productos artesanales, y el TLC afectaría en gran parte a este tipo de vendedores.

El presidente de GrecoCentro considera que los análisis y los resultados desde cuando se implementó la apertura económica, muestran que se afectó la competitividad interna, pues hay menos empleos colombianos interviniendo en el desarrollo de productos nacionales.

Son importantes las percepciones de estos tres actores frente a la problemática del comercio informal, pues aunque pertenezcan a sectores opuestos, los tres concuerdan en la necesidad de articular las acciones del gobierno y el comercio formal e informal. Sin embargo, en la entrevista no queda claro, cuáles son las acciones concretas que la Secretaría de Convivencia y Seguridad está empleando para minimizar el impacto del comercio informal en el centro de Cali y en la economía formal.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA

A partir de este trabajo se identificaron no solo aspectos sociodemográficos, económicos y de calidad de vida de los vendedores informales de Cali, sino soluciones que creemos necesarias para entender y atender los problemas de los vendedores ambulantes, y que recomendamos a la administración municipal llevar a cabo.

De acuerdo con esto, se visualizó la importancia que tienen las ventas informales en Santiago de Cali, porque son el sustento de familias vulnerables de la ciudad, lo cual hace obligatorio que sean de interés para las autoridades locales, y deben convertirse en prioridad para la intervención gubernamental. Los vendedores ambulantes esperan una mejoría en sus condiciones socioeconómicas sobre todo en aspectos de salud, donde se encontró que el 68,5% de los encuestados pertenecen

al régimen subsidiado, considerando que este les presta un servicio deficiente que debería ser mejorado.

Con esto, se puede observar la relevancia que deben poner los actores estatales sobre los problemas en asuntos de la salud que no son solo de este grupo poblacional, sino que también, afectan a toda la población. Con urgencia se deben implementar estrategias que permitan mejorar la calidad de los servicios de salud, ya que, si bien existe una amplia cobertura con programas como el SISBEN, estos carecen de eficiencia y eficacia al momento de requerirse. Es aquí donde se deben buscar estrategias mediante la implementación de un salario integral para los trabajadores de la salud. Además, los órganos de control deben adoptar medidas más drásticas en materia de inspección, vigilancia y control de las EPS e IPS que prestan estos servicios con el fin de obtener más calidad en el sistema.

También, se identificaron falencias por el bajo nivel de escolaridad de la población, derivado no de la falta de cobertura, sino por el abandono de las aulas escolares por parte de los vendedores y sus hijos, puesto que 32.83% de la población solo ha finalizado la primaria y el 55.79% la secundaria. Es aquí donde debe apuntar la intervención estatal mediante estrategias pertinentes que retengan a los jóvenes en las aulas y les brinden oportunidades para estudiar carreras tecnológicas y profesionales, ya que esto contribuye al incremento y la calidad del capital humano que es fundamental para una ciudad como Cali y porque además, permite romper la trampa de pobreza en la que se encuentra este tipo de población.

Es importante que el gobierno tome medidas adecuadas para dar respuesta a las necesidades latentes de los vendedores ambulantes. En primer lugar, se hace relevante conocer el número exacto de personas que dependen del mercado informal para empezar una intervención de acuerdo con las necesidades reales que se han identificado en este documento. Posteriormente a esto, la administración municipal requiere contar con un sistema de identificación moderno, veraz y confiable de estos, ya que sus ingresos, en ocasiones, son considerados en el gobierno como aceptables, pero para ellos se hace difícil la subsistencia digna, impidiendo que esta población cambie de ocupación o pueda ser reubicada.

Es por esto que se debe buscar una estrategia de agremiación entre ellos para que con mecanismos adecuados de participación, sean ellos mismos quienes

administren sus recursos. También, se debe buscar un espacio adecuado como se intentó hace algunos años por parte de la administración local, pero ajustándose a las actuales condiciones en las que vive esta población y la situación actual del comercio y a los hábitos y estilos de compra que tienen las personas que acuden al centro de Cali.

Por medio de esta estrategia lo que se busca es trabajar en la dignificación del trabajo informal, con el fin de que una vez ellos se encuentren en un centro comercial que sea dispuesto para esto, donde los visitantes se sientan a gusto y puedan circular de manera ordenada, se logre la asociación y cooperación de todo este gremio para poder acceder a múltiples beneficios que solo pueden lograr en conjunto entre ellos y la administración municipal. Además, y con el fin de evitar una nueva ocupación del espacio público, se debe trabajar en el embellecimiento de las zonas donde se encuentran estas ventas, ubicando materas, bolardos y adoquinando estas. Otra de las estrategias que se podría implementar es organizar estas calles del centro y peatonizarlas completamente para que, de manera organizada, se establezca una reglamentación para el uso del espacio público y que los compradores puedan tener un lugar adecuado para hacer sus compras.

La siguiente tabla identifica ciertos problemas sensibles de los vendedores ambulantes y las estrategias que podrían brindar una posible solución a ellos:

Problema	Política
Bajo nivel de escolaridad	Transferencia de una suma de dinero en efectivo a los estudiantes que culminen su año lectivo sin perder ningún área. Esto aumentaría la motivación por el estudio en las nuevas generaciones, cortando así uno de los factores que componen el círculo de pobreza. Este tipo de políticas se orientan a crear incentivos para que los jefes cabeza de hogar envíen a los niños a la escuela, y a que mejore la oferta de servicios educativos. A diferencia del programa Familias en Acción, esta transferencia condicionada se entregará directamente a los estudiantes al finalizar su año lectivo.
Alta demanda de créditos bajo la modalidad “gota a gota”	Fortalecer el cooperativismo para contribuir a la educación financiera y la promoción del autofinanciamiento. Lo anterior, ayuda

	además, a la creación de tejido social, al aumento del sentido de pertenencia y el fomento de la solidaridad y el trabajo en equipo.
No se tiene acceso a vivienda propia	Fomentar la cultura del ahorro mediante alianzas público-privadas que se adapten a los hábitos financieros de la población de vendedores ambulantes.
Pocas posibilidades de aumentar su nivel de ingresos	Capacitación en confección industrial a mujeres cabeza de hogar para la elaboración de los uniformes de los estudiantes de las instituciones educativas públicas de la ciudad, mediante convenios y alianzas público-privadas, para conseguir una intervención desde la oferta y la demanda, ya que, de esta manera, este grupo se convertiría en los únicos oferentes y de este modo se mejorarían sus ingresos.
Mala calidad del servicio de salud	Promover el autocuidado y la prevención de problemas en materia de salud ocupacional (derivados del desempeño de esta labor) mediante la distribución de material de tipo informativo diseñado por personal médico y terapéutas.
No hay planificación familiar o control adecuado de la natalidad	Ofrecer un bono de mercado semestral por valor de \$200.000 a las mujeres vendedoras ambulantes en edad de procrear que no se embaracen en ese período, condicionado a un embarazo anterior y con prioridad para las mujeres entre los 16 y 40 años de edad.
Inexistencia de planes o ahorros a futuro que aseguren una vejez digna	A través de Colpensiones diseñar un plan específico de ahorro para esta población en particular, que les permita, según las peculiaridades de su labor, acceder a futuro a un monto de pensión que asegure condiciones mínimas de subsistencia.

Por último, a través de este análisis se pudo establecer sobre los vendedores ambulantes de la zona céntrica de Santiago de Cali:

- El 40,8% tienen la capacidad de desempeñar otra actividad y que solo el 13,85% trabajan de manera paralela en otros lugares con el fin de complementar sus ingresos.
- El 39,66% considera que su situación económica comparada con el año inmediatamente anterior es igual, un 36,81% considera que ha mejorado y un 22,01% cree que esta ha empeorado, por lo que se puede concluir que esta

actividad contribuye a solventar las necesidades principales y básicas de dicha población.

- El 77,8% está satisfecho con el actual estándar de vida por lo que se torna difícil implementar una estrategia de reubicación. Sin embargo, un 43,64% le apuesta a la reubicación como medida para la recuperación del espacio público y un 29,41% a recibir subsidios por parte del gobierno.
- El 30,74% afirmó que se dedica a la venta ambulante como consecuencia de la falta de capacitación, entendida esta como educación formal, lo cual causa que estos tengan pocas posibilidades de conseguir trabajos de calidad.

8. BIBLIOGRAFÍA

Alter Chen, M. (2012). La economía informal: sus definiciones, teorías y políticas. Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando. WIEGO, (1) Agosto 2012. Recuperado de: http://www.inclusivecities.org/wp-content/uploads/2013/06/Chen_WIEGO_WP1_es.pdf

Bernal, R. (2009). The Informal Labor Market in Colombia: Identification and Characterization. *Desarrollo y Sociedad* (63), 145-208.

Bustamante, J. (2011). Los retos de la economía informal en Colombia. Notas fiscales. Ministerio de Hacienda y Crédito público. Agosto (9). Recuperado de: <http://bit.ly/1tEYEv3>

Castells, M., Portes, A. (1989). *World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal*.

De Soto, H. (2000). *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere*

De Soto, H. (1989).. *The Other Path: The Economic Answer to Terrorism*. Nueva York: Harper Collins.

Gálvez Thelma (2001) Aspectos económicos de la equidad de género - Unidad Mujer y Desarrollo de la CEPAL. <http://bit.ly/1GL1Czx>

Hart, K. (1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies*, 11 (1).

Moser, C. (1978). Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Independence in Urban Development. *World Development*, 6.

Porters, A., M Castells., Benton, L. (1989) *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Advanced Developed Countries*. Baltimore, MD, Estados Unidos: John Hopkins University Press.

Sethuraman, S. (1976). The Urban Informal Sector: Concept, Measurement and Policy. *International Labour Review*, 114, (1).


Toledo,A. (1991) *Las otras caras de la sociedad informal*. Ed. Esan/ide. Lima, Perú.

Tokamn, V. (1984). Wages and Employment in International Recessions: Recent Latin American Experience. Documento de trabajo del The Helen Kellogg Institute for International Studies, (11).

Uribe, J., Ortiz, C. (2006). Informalidad laboral en Colombia 1988-2000: evolución, teorías y modelos. Universidad del Valle , Cali - Colombia.

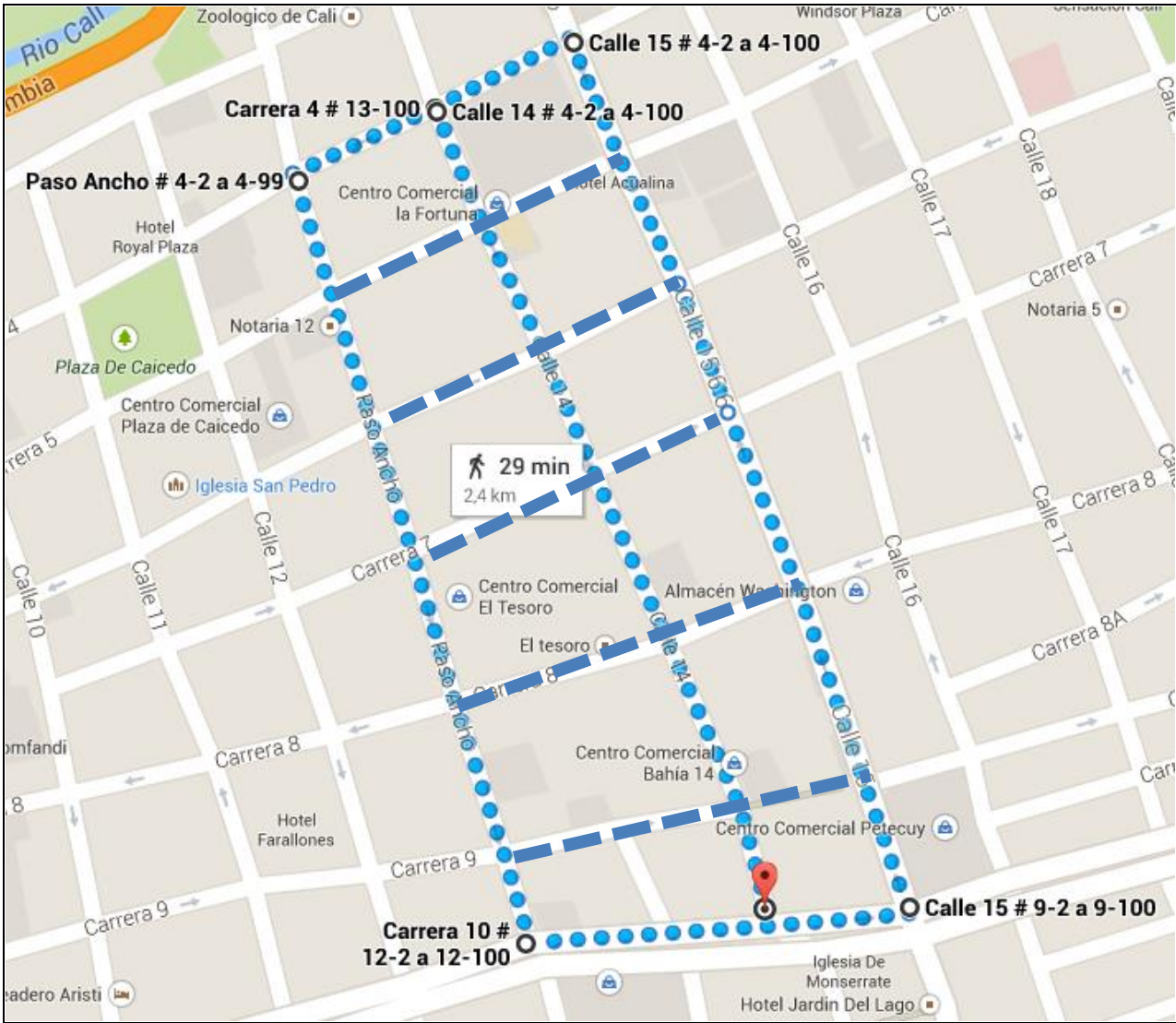
9. ANEXOS

9.1 Cuestionario

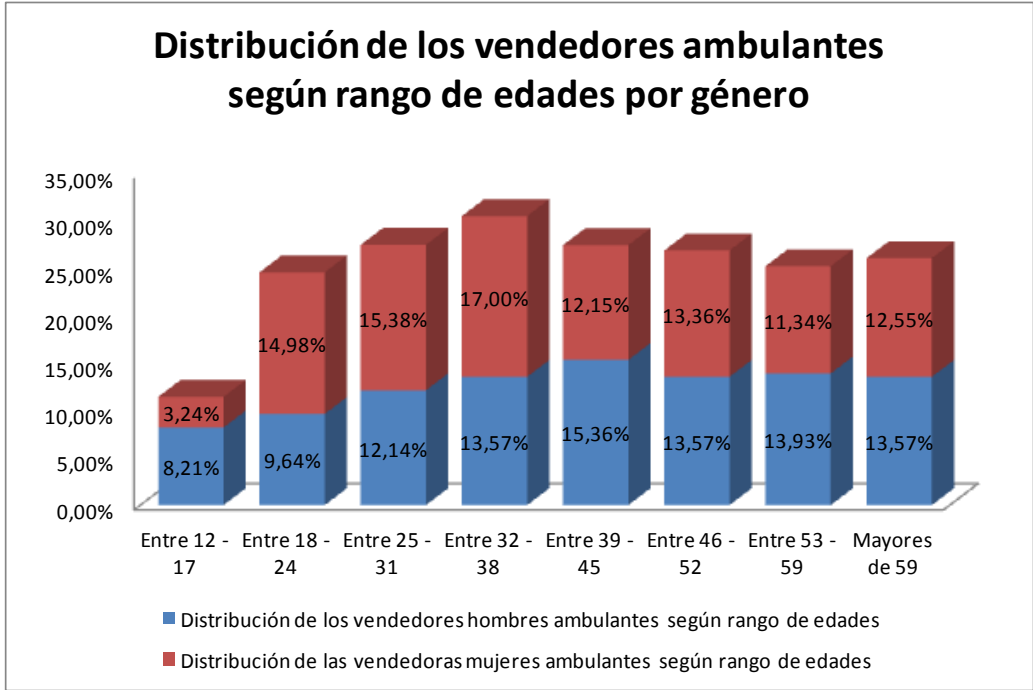
	CHARACTERIZACIÓN VENDEDORES AMBIENTES - CALI	MAESTRÍA EN GOBIERNO <small>Facultad de Derecho y Ciencias Sociales</small> <small>www.uncc.edu.co</small>										
Fecha de aplicación: día _____ mes _____ año _____		Hora de aplicación (HH:MM) _____										
Nombre del Encuestador: _____												
Saludar e informar al encuestado lo siguiente: "Nosotros somos estudiantes de la Universidad de Calicut y estamos realizando esta encuesta como parte de la elaboración del proyecto de grado de la Maestría, queremos conocer acerca de la situación actual de los vendedores ambientales de la zona céntrica de la ciudad de Cali, garantizamos que los datos suministrados por usted serán manejados con completa confidencialidad y serán utilizados únicamente para fines académicos."												
Encuestador por realizar una pregunta sobre usted												
I. CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL VENDEDOR												
1. Municipio de nacimiento: _____	2. Año de nacimiento: _____	3. ¿Cuántos años lleva viviendo en Cali? _____										
4. Género: 1. <input type="checkbox"/> Masculino 2. <input type="checkbox"/> Femenino	5. ¿Usted tiene hijos? 1. <input type="checkbox"/> Sí 4. ¿Cuántos? _____ 0. <input type="checkbox"/> No (Pase a pregunta 3)	6. ¿A que edad tuvo su primer hijo? _____										
7. ¿Sus hijos estudian? 1. <input type="checkbox"/> Sí 0. <input type="checkbox"/> No (Pase a pregunta 3)	8. ¿Alguno de sus hijos estudia en un colegio privado? 1. <input type="checkbox"/> Sí 0. <input type="checkbox"/> No	9. ¿Cali es su estado civil? 1. <input type="checkbox"/> Casado 2. <input type="checkbox"/> Soltero 3. <input type="checkbox"/> Unión libre 4. <input type="checkbox"/> Separado/Divorciado 5. <input type="checkbox"/> Viudo										
10. Tipo de vivienda: 1. <input type="checkbox"/> Propia 2. <input type="checkbox"/> Arrendada 3. <input type="checkbox"/> Familiar 4. <input type="checkbox"/> Otra	10.1 ¿Cali? _____	11. ¿Cuál es el estrato socio-económico de su hogar? 1. <input type="checkbox"/> 1 2. <input type="checkbox"/> 2 3. <input type="checkbox"/> 3 4. <input type="checkbox"/> 4										
12. ¿Cómo se reconoce usted étnicamente? 1. <input type="checkbox"/> Indígena 2. <input type="checkbox"/> Negro/Mulato 3. <input type="checkbox"/> Mestizo 4. <input type="checkbox"/> Blanco 5. <input type="checkbox"/> RROM 6. <input type="checkbox"/> Raizal 7. <input type="checkbox"/> Paisa/queco 8. <input type="checkbox"/> Ninguno de los anteriores	13. ¿Es usted algún tipo de discapacitado? 1. <input type="checkbox"/> Sí 0. <input type="checkbox"/> No (Pase a la pregunta 15)	14. ¿Cuál tipo de discapacidad tiene? 1. <input type="checkbox"/> Sensorial 2. <input type="checkbox"/> Motriz 3. <input type="checkbox"/> Cognitiva 4. <input type="checkbox"/> Mental 5. <input type="checkbox"/> Múltiple										
15. ¿Ha sido víctima del conflicto armado? 1. <input type="checkbox"/> Sí 0. <input type="checkbox"/> No	16. ¿A qué régimen de salud pertenece usted? 1. <input type="checkbox"/> Contributivo 2. <input type="checkbox"/> Subsidiado 3. <input type="checkbox"/> No sabe NO RESPONDA 4. <input type="checkbox"/> No tiene (pase a pregunta 18)	17. ¿A qué EPS está afiliado? 1. <input type="checkbox"/> Sí 0. <input type="checkbox"/> No										
18. ¿Sabe leer y escribir? 1. <input type="checkbox"/> Sí 0. <input type="checkbox"/> No	19. ¿Cuál fue el último nivel educativo alcanzado por usted? 1. <input type="checkbox"/> Ninguno (Pase a la pregunta 20) 2. <input type="checkbox"/> Pre-escolar (Pase a la pregunta 20) 3. <input type="checkbox"/> Primaria incompleta 4. <input type="checkbox"/> Primaria completa 5. <input type="checkbox"/> Secundaria incompleta 6. <input type="checkbox"/> Secundaria completa 7. <input type="checkbox"/> Técnica o Tecnológica 8. <input type="checkbox"/> Universitaria 9. <input type="checkbox"/> Postgrado	20. ¿Actualmente estudia? 1. <input type="checkbox"/> Sí 0. <input type="checkbox"/> No										
21. Incluyendo a usted, ¿cuántas personas viven en su hogar? 1. <input type="checkbox"/> Menos de 1 año 2. <input type="checkbox"/> Entre 1 y 3 años 3. <input type="checkbox"/> Entre 3 y 5 años 4. <input type="checkbox"/> Más de 5 años	22. Es cabeza de familia o jefe de hogar? 1. <input type="checkbox"/> Sí 0. <input type="checkbox"/> No	23. ¿Cuántas personas aportan recursos económicos para el sustento de su hogar? 1. <input type="checkbox"/> Menos de 1 año 2. <input type="checkbox"/> Entre 1 y 3 años 3. <input type="checkbox"/> Entre 3 y 5 años 4. <input type="checkbox"/> Más de 5 años										
24. ¿Hace cuánto tiempo labora como vendedor ambulante? 1. <input type="checkbox"/> Menos de 1 año 2. <input type="checkbox"/> Entre 1 y 3 años 3. <input type="checkbox"/> Entre 3 y 5 años 4. <input type="checkbox"/> Más de 5 años 24.1 ¿Cuántas? _____	25. ¿Hace cuánto tiempo está ubicado en este lugar? 1. <input type="checkbox"/> Menos de 1 año 2. <input type="checkbox"/> Entre 1 y 3 años 3. <input type="checkbox"/> Entre 3 y 5 años 4. <input type="checkbox"/> Más de 5 años	26. Además de este lugar, ¿trabaja en otro sitio? 1. <input type="checkbox"/> Sí 0. <input type="checkbox"/> No										
27. ¿Usted se dedica en el momento a actividades? 1. <input type="checkbox"/> Sí 0. <input type="checkbox"/> No	28. ¿Puede usted desempeñar alguna otra actividad? 1. <input type="checkbox"/> Sí 28.1 ¿Cuál? _____ 0. <input type="checkbox"/> No	29. ¿Por cuál o cuáles razones es usted vendedor ambulante? (Múltiple respuesta) 1. <input type="checkbox"/> Falta de capacitación 2. <input type="checkbox"/> Bajo nivel de desempleo 3. <input type="checkbox"/> Complejidades en el sector formal 4. <input type="checkbox"/> Faltas de preparación del espacio público 5. <input type="checkbox"/> Independencia 6. <input type="checkbox"/> Complementar ingresos 7. <input type="checkbox"/> Mejorar ingresos 8. <input type="checkbox"/> Tradición familiar 9. <input type="checkbox"/> Oportunidades 10. <input type="checkbox"/> Otra 29.1 ¿Cuál? _____										
30. ¿Cuáles son los días que trabaja? (Múltiple respuesta) 1. <input type="checkbox"/> Lunes 2. <input type="checkbox"/> Martes 3. <input type="checkbox"/> Miércoles 4. <input type="checkbox"/> Jueves 5. <input type="checkbox"/> Viernes 6. <input type="checkbox"/> Sábado 7. <input type="checkbox"/> Domingo	31. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de ser vendedor ambulante? Ventajas: _____ Desventajas: _____	32. ¿Por qué escogió esta ubicación? (Múltiple respuesta) 1. <input type="checkbox"/> Concurrencia de personas 2. <input type="checkbox"/> Presencia de centros comerciales 3. <input type="checkbox"/> Amigos de la zona 4. <input type="checkbox"/> Sombra 5. <input type="checkbox"/> Presencia institucional 6. <input type="checkbox"/> Facilidad de transporte 7. <input type="checkbox"/> Mayor venta 8. <input type="checkbox"/> Cercanía de negocios similares 9. <input type="checkbox"/> Cercanía de bodegas para guardar los artículos 10. <input type="checkbox"/> Seguridad 11. <input type="checkbox"/> Proximidad a proveedores 12. <input type="checkbox"/> Ninguno 13. <input type="checkbox"/> Otro 32.1 ¿Cuál? _____										
33. ¿Pertenece a alguna asociación? 1. <input type="checkbox"/> Sí 33.1 ¿Cuál? _____ 0. <input type="checkbox"/> No	34. ¿Ha recibido algún tipo de subsidio o ayuda? 1. <input type="checkbox"/> Sí 2. <input type="checkbox"/> No (Pase a la pregunta 35)	35. ¿De dónde proviene el subsidio? 1. <input type="checkbox"/> Familia o acción 2. <input type="checkbox"/> Ayuda al adulto 3. <input type="checkbox"/> Otro 35.1 ¿Cuál? _____										
Siguiendo a esto, quiero analizar su nivel de vida y sus expectativas hacia el futuro												
II. SATISFACCIÓN DE VIDA												
En una escala de uno a diez (siendo 1 muy insatisfecho y 5 totalmente satisfecho), califique que tan satisfecho se siente con su vida (SI CONTESTA MENOS DE 10, PASAR A LA SIGUIENTE PREGUNTA. Si responde 10, pasar a la pregunta 38)												
<table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width:10%;">1</td> <td style="width:10%;">2</td> <td style="width:10%;">3</td> <td style="width:10%;">4</td> <td style="width:10%;">5</td> <td style="width:10%;">6</td> <td style="width:10%;">7</td> <td style="width:10%;">8</td> <td style="width:10%;">9</td> <td style="width:10%;">10</td> </tr> </table>			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
37. ¿Qué le hace feliz para que este satisfecho con su vida? (RESPUESTA ESPONTÁNEA - MÚLTIPLE, NUMERAR ORDEN DE RESPUESTA): () <input type="checkbox"/> Buena salud () <input type="checkbox"/> Familia () <input type="checkbox"/> Trabajo libre () <input type="checkbox"/> Plata () <input type="checkbox"/> Mejores relaciones familiares () <input type="checkbox"/> 12. Canal medio de transporte propio () <input type="checkbox"/> Casa propia () <input type="checkbox"/> Estudio () <input type="checkbox"/> 13. Seguridad () <input type="checkbox"/> Pareja estable () <input type="checkbox"/> Éxito personal/profesional () <input type="checkbox"/> 14. Salud de un familiar () <input type="checkbox"/> Trabajo () <input type="checkbox"/> Mejor aspecto físico () <input type="checkbox"/> 15. Otro / 37.1 ¿Cuál? _____												
38. ¿Qué ha hecho durante su vida para asegurarse en el futuro una buena vejez? (MÚLTIPLE RESPUESTA) 1. <input type="checkbox"/> La apuesta a los hijos para que ellos le ayuden 2. <input type="checkbox"/> Guardar dinero para el futuro 3. <input type="checkbox"/> Morir o tratar de organizar un negocio/activo que le garantice una renta 4. <input type="checkbox"/> Colocar en un fondo de pensiones 5. <input type="checkbox"/> Espera que algún día le alcance la plata para guardar para la vejez 6. <input type="checkbox"/> Nada 7. <input type="checkbox"/> Otro 38.1 ¿Cuál? _____												
Ahora me gustaría evaluar las condiciones del negocio en general												
III. OPERACIÓN DEL NEGOCIO EN GENERAL												
39. ¿Es el propietario único del negocio? 1. <input type="checkbox"/> Sí 0. <input type="checkbox"/> No	40. ¿Cuál es su horario de trabajo? _____	41. ¿Cuántas personas trabaja en el negocio? _____										
39.1 Número de propietarios: _____	42. ¿Cuánto invierte en promedio en la compra de mercancías y/o materia prima para el negocio? _____ (VALOR) 1. <input type="checkbox"/> Diario 2. <input type="checkbox"/> Semanal 3. <input type="checkbox"/> Quincenal 4. <input type="checkbox"/> Mensual											
CONTINUAR EN LA SIGUIENTE PÁGINA ()												

		MAESTRÍA EN GOBIERNO Facultad de Derecho y Ciencias Sociales 2008-2010	
CARACTERIZACIÓN VENDEDORES AMBULANTES CAI			
Continuación de la página anterior III. OPERACIÓN Y DEL NEGOCIO EN GENERAL			
43. ¿Cada cuánto surte el negocio? 1. <input type="checkbox"/> Diario 2. <input type="checkbox"/> Semanal 3. <input type="checkbox"/> Quincenal 4. <input type="checkbox"/> Mensual 5. Otro 43.1 ¿Cuál? _____		44. ¿A quién o donde compra su mercancía? 1. <input type="checkbox"/> Directamente en la fábrica 2. <input type="checkbox"/> Mayoristas 3. <input type="checkbox"/> Minoristas 4. <input type="checkbox"/> Leído lo produce 5. Otro 44.1 ¿Cuál? _____	
45. ¿Cuál es la condición de pago de quien le vende la mercancía? 1. <input type="checkbox"/> Contado 2. <input type="checkbox"/> Crédito 3. <input type="checkbox"/> Creditobanco 4. Otra 45.1 ¿Cuál? _____		46. ¿Cuánto vende en promedio al día? (Valor) _____	
47. ¿Su negocio le aporta los recursos suficientes para su subsistencia? 1. <input type="checkbox"/> Sí 2. <input type="checkbox"/> No 3. <input type="checkbox"/> Algunas veces 4. <input type="checkbox"/> No sabe/ No responde		48. ¿Usa el día que su negocio le ha mejorado sus ingresos? 1. <input type="checkbox"/> Sí 2. <input type="checkbox"/> No 3. <input type="checkbox"/> No sabe/ No responde	
49. ¿Cuánto cree que es su ganancia promedio? (Valor) _____		50. ¿En qué valor aproximadamente vendería su negocio? (Valor) _____ 1. <input type="checkbox"/> No lo vendería	
51. ¿Dónde guarda su mercancía? (Valor) _____		52. ¿Cúmbre le cues le guarda su mercancía? (Valor) _____	
53. ¿Cuáles son sus expectativas laborales en el corto y mediano plazo? 1. <input type="checkbox"/> Conseguir un trabajo formal y estable 2. <input type="checkbox"/> Cambiar lugar de trabajo con la misma actividad 3. <input type="checkbox"/> Cambiar de lugar de trabajo y actividad 4. <input type="checkbox"/> Continuar con la misma actividad y lugar		54. ¿Si le ofrecen un trabajo formal y estable dejara este trabajo siempre y cuando? (LEER OPCIONES - MÚLTIPLE RESPUESTA) 1. <input type="checkbox"/> El salario es igual al promedio de sus ingresos actuales 2. <input type="checkbox"/> El salario es superior al promedio de sus ingresos actuales 3. <input type="checkbox"/> El salario es menor pero compensado con seguridad social 4. <input type="checkbox"/> El salario es igual a 1 SMMMLV con mejores condiciones laborales y seguridad social 5. <input type="checkbox"/> Ninguna de las anteriores 54.1 ¿Cuál? _____	
55. ¿Qué alternativas de solución plantearía ante la posible afectación de su negocio por la recuperación del sepejo puesto en el centro de Cali? 1. <input type="checkbox"/> Ser reubicado 2. <input type="checkbox"/> Conseguir un nuevo empleo 3. <input type="checkbox"/> Acudir a acciones judiciales 4. <input type="checkbox"/> Recibir un subsidio 5. Otro 55.1 ¿Cuál? _____		IV. INGRESOS Y GASTOS 56. Dadas las condiciones económicas actuales de su hogar, ¿cuánto considera usad que sería un ingreso mensual en su hogar? 56.1 Insuficiente (alcansa sólo para cubrir necesidades básicas del hogar) _____ 56.2 Bueno (cubre todas las necesidades básicas del hogar y sobra) _____ 56.3 Muy bueno (permite vivir con comodidad y ahorro) _____	
57. Comparado con el año pasado, usted considera que su situación económica ha mejorado? 1. <input type="checkbox"/> Mejorada 2. <input type="checkbox"/> Sigue igual 3. <input type="checkbox"/> Empeorada 4. <input type="checkbox"/> No sabe/no responde		58. ¿Usted está satisfecho o insatisfecho con su estándar de vida? (En decir, con todas las cosas que puede comprar) hacer? (Calup/Morid/Poll) 1. <input type="checkbox"/> Sí 2. <input type="checkbox"/> No 3. <input type="checkbox"/> No sabe/no responde	
59. Comparado con sus padres, ¿usted ha mejorado o empeorado en su condición socio-económica? 1. <input type="checkbox"/> Mejorada 2. <input type="checkbox"/> Sigue igual 3. <input type="checkbox"/> Empeorado 4. <input type="checkbox"/> No sabe/no responde		60. ¿Actualmente tiene usted una cuenta de ahorros o algún tipo de servicio financiero? 1. <input type="checkbox"/> Sí 2. <input type="checkbox"/> No 3. <input type="checkbox"/> No sabe/ No responde	
61. ¿En el último año ha realizado algún tipo de préstamo y/o está pagando uno? 1. <input type="checkbox"/> Sí 2. <input type="checkbox"/> No (Pasa a la pregunta 64)		62. ¿Con quién y a quién? (MÚLTIPLE RESPUESTA) 1. <input type="checkbox"/> Familiar 2. <input type="checkbox"/> Amigo 3. <input type="checkbox"/> Prestamista/ Gota a gota 4. <input type="checkbox"/> Banco 5. <input type="checkbox"/> Institución de micro finanzas 6. <input type="checkbox"/> Ninguna de las anteriores	
63. ¿Cuáles fueron los propósitos de los préstamo(s) realizados en el último año? (MÚLTIPLE RESPUESTA) 1. <input type="checkbox"/> Pagar deudas 2. <input type="checkbox"/> Celebración 3. <input type="checkbox"/> Enfermedad 4. <input type="checkbox"/> Iniciar un negocio - Unidad productiva 5. Otro 63.1 ¿Cuál? _____		64. Los gastos de su hogar son aproximadamente (incluye alimentación, servicios, vivienda, educación, salud etc): (Valor) _____ 1. <input type="checkbox"/> Diarios 2. <input type="checkbox"/> Semanales 3. <input type="checkbox"/> Quincenales 4. <input type="checkbox"/> Mensuales	
65. ¿En promedio, a cuánto ascienden sus ingresos mensuales? (Valor) _____ 1. <input type="checkbox"/> Diario 2. <input type="checkbox"/> Semanal 3. <input type="checkbox"/> Quincenal 4. <input type="checkbox"/> Mensual		66. ¿Sus ingresos provienen únicamente de ser vendedor ambulante? 1. <input type="checkbox"/> Sí 2. <input type="checkbox"/> No 66.1 ¿De qué otra parte? _____	
V. REGISTRO			
67. ¿Ha sido encausado en ocasiones anteriores? 1. <input type="checkbox"/> Sí 67.1 ¿Cuál? _____ 2. <input type="checkbox"/> No 67.2 Entidad _____		68. ¿Tiene permiso? 1. <input type="checkbox"/> Sí 68.1 ¿Quién lo expidió? _____ 2. <input type="checkbox"/> No	
VI. REGISTRO			
En esta hoja el encuestador debe responder las preguntas que se formulan a partir de la observación en el campo			
I. HOJA DE OBSERVACIÓN DEL ENCUESTADOR			
1. Zona de ubicación: (Dirección) _____		2. Área a proximada que ocupa el negocio en MTS (MTS) _____	
3. Tipo de intasación 1. <input type="checkbox"/> Fijo 2. <input type="checkbox"/> Móvil 3. <input type="checkbox"/> Otra 3.1 ¿Cuál? _____		4. Número de personas atendiendo _____	
5. ¿Tipo de ventas? 1. <input type="checkbox"/> Accesorios para celulares 2. <input type="checkbox"/> Accesorios ¿Tipo? 3. <input type="checkbox"/> Calzado 4. <input type="checkbox"/> Miscelánea 5. <input type="checkbox"/> Relojería y/o reparación de relojes 6. <input type="checkbox"/> Comidas 7. <input type="checkbox"/> CD'S 8. <input type="checkbox"/> Frutas 9. <input type="checkbox"/> Minutos 10. <input type="checkbox"/> Bolsos / Billeteras / correas / Artículo en cue		6. Posee sombrilla y/o parasol 1. <input type="checkbox"/> Sí 2. <input type="checkbox"/> No	
11. <input type="checkbox"/> Confería y/o Cigarrería 12. <input type="checkbox"/> Herramientas / Cucharros ¿Tipo? 13. <input type="checkbox"/> Periódicos / Revistas / Libros 14. <input type="checkbox"/> Bebidas / Jutos 15. <input type="checkbox"/> Lotería / Chance 16. <input type="checkbox"/> Juegos / Juguetes 17. <input type="checkbox"/> Galas 18. <input type="checkbox"/> Porcelanas 19. <input type="checkbox"/> Hierbas medicinales 20. <input type="checkbox"/> Otra 5.1 ¿Cuál o cuáles? _____		7. Posee leñido 1. <input type="checkbox"/> Sí 2. <input type="checkbox"/> No	
8. ¿Tipo de mobiliario? 1. <input type="checkbox"/> Carreta 2. <input type="checkbox"/> Caseta 3. <input type="checkbox"/> Suelo 4. <input type="checkbox"/> Kiosko		9. ¿Cuál es el estado del mobiliario? 5. <input type="checkbox"/> Mesa 6. <input type="checkbox"/> Vitrina 7. <input type="checkbox"/> Carro 8. <input type="checkbox"/> Base 9. <input type="checkbox"/> Asador 10. <input type="checkbox"/> Trípode 11. <input type="checkbox"/> Cajón 12. <input type="checkbox"/> Otro 6.1 ¿Cuál? _____	

9.2 Anexo N° 2: Mapa de delimitación del trabajo de campo



9.3 Anexo gráfico N° 1: Distribución de los vendedores ambulantes según rango de edades y género



9.4 Anexo tabla N° 1: Vendedores ambulantes cabeza de hogar por género

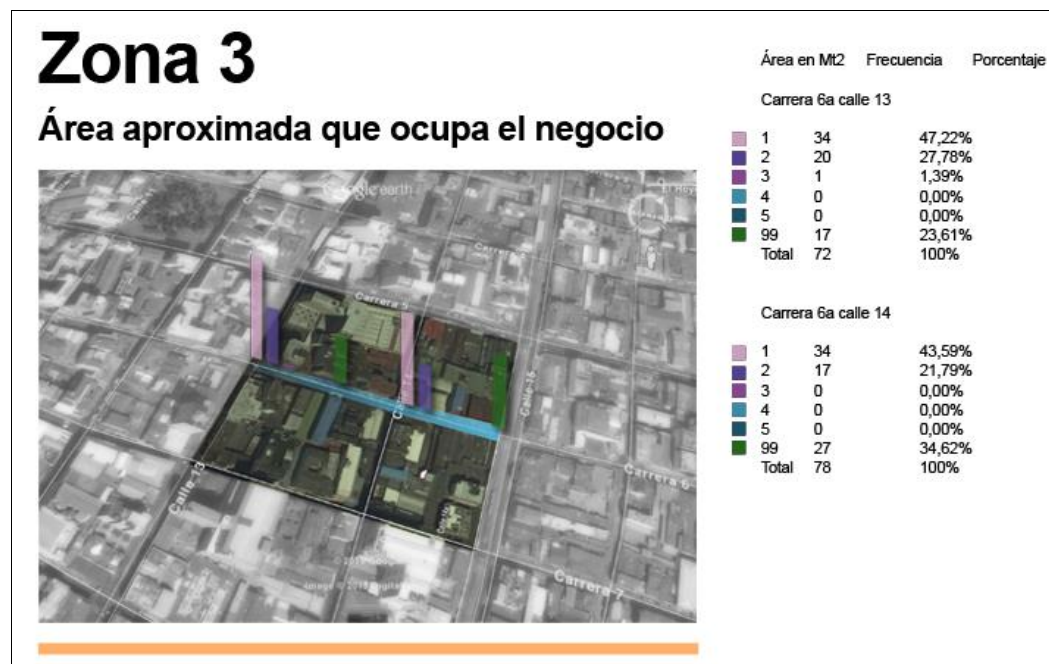
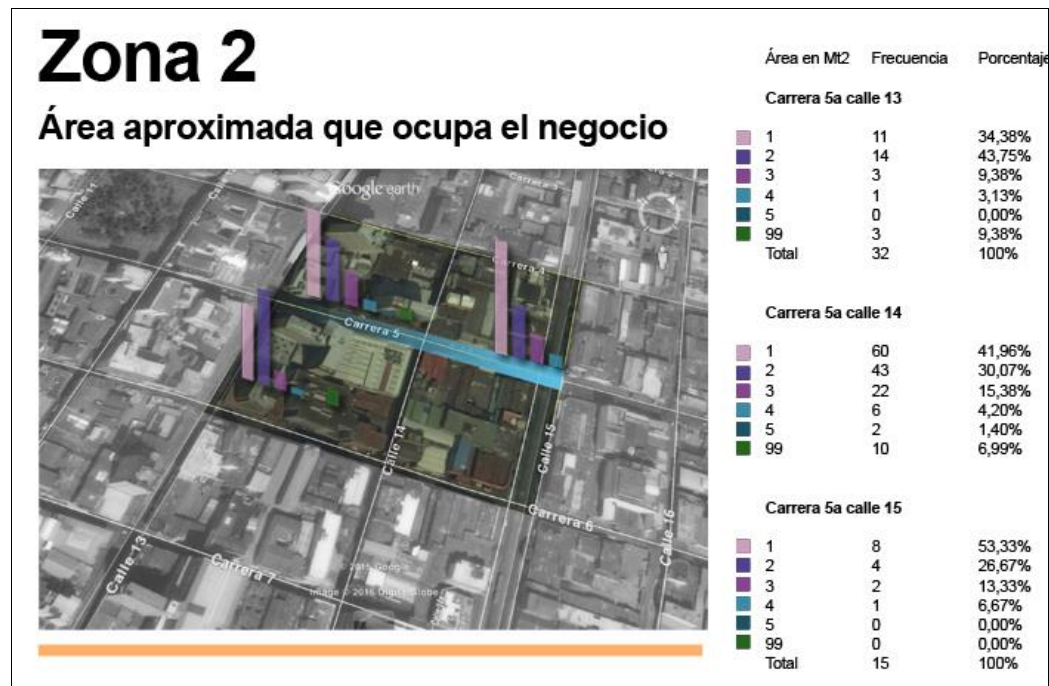
Vendedores ambulantes cabeza de hogar por género		
Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	202	57,06%
Femenino	152	42,94%
Total	354	100%

Fuente: Datos y elaboración propia (Grupo Capstone Maestría en Gobierno I)

9.5 Anexo N° 3: Instrumento de observación

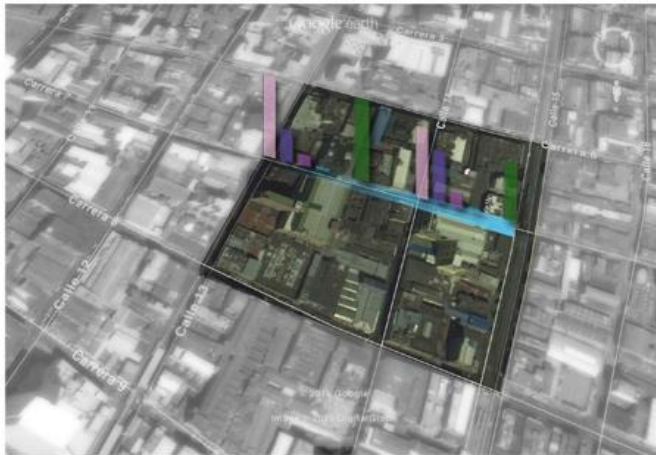
N°	FORMATO PARA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN DE OBSERVACIÓN							
	ZONA DE OBSERVACIÓN:					FECHA (DD/MM) Y HORA:		
	Sexo		Tipo de negocio					Qué artículos vende?
	H	M	Sombrilla	Carreta	Suelo	Caseta	Otro Cual?	
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								
26								
27								
28								
29								
30								
31								
32								
33								
34								
35								
36								
37								
38								
39								
40								
41								
42								
43								
44								
45								

9.4 Anexo N° 4 Zonas de Georreferenciación



Zona 4

Área aproximada que ocupa el negocio



Área en M2 Frecuencia Porcentaje

Carrera 7a calle 13

1	57	39,86%
2	24	16,78%
3	8	5,59%
4	2	1,40%
5	0	0,00%
99	52	36,36%
Total	143	100%

Carrera 7a calle 14

1	48	35,04%
2	35	25,55%
3	13	9,49%
4	4	2,92%
5	0	0,00%
99	37	27,01%
Total	137	100%

Zona 5

Área aproximada que ocupa el negocio



Área en M2 Frecuencia Porcentaje

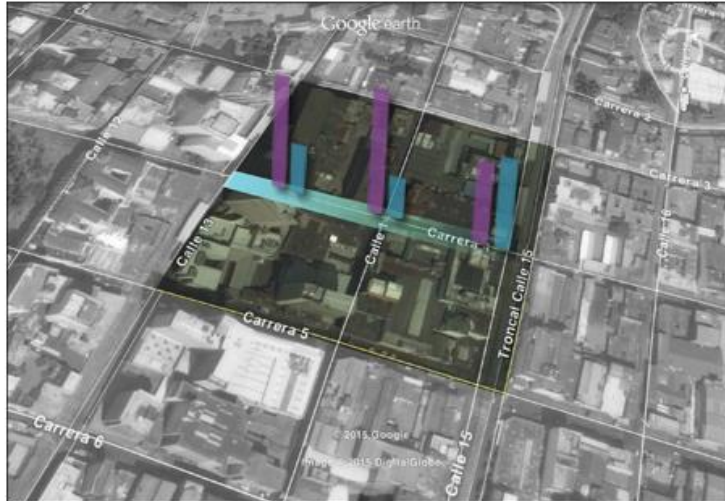
Carrera 8a calle 13

1	40	53,33%
2	7	9,33%
3	1	1,33%
4	0	0,00%
5	0	0,00%
99	27	36,00%
Total	75	100%

9.4.1 Anexo N° 5 tipo de instalación – Georreferenciación

Zona 1

Tipo de instalación



Carrera 4a calle 13		
Instalación	Frecuencia	Porcentaje
Fijo	21	70,00%
Móvil	9	30,00%
Otro	0	0,00%
Total	30	100%

Carrera 4a calle 14		
Instalación	Frecuencia	Porcentaje
Fijo	24	75,00%
Móvil	8	25,00%
Otro	0	0,00%
Total	32	100%

Carrera 4a calle 15		
Instalación	Frecuencia	Porcentaje
Fijo	17	48,57%
Móvil	18	51,43%
Otro	0	0,00%
Total	35	100%

Zona 2

Tipo de instalación



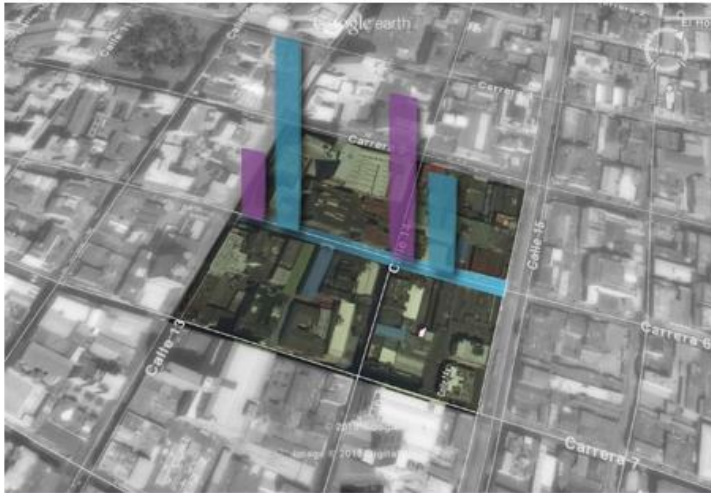
Carrera 5a calle 13		
Instalación	Frecuencia	Porcentaje
Fijo	29	90,63%
Móvil	3	9,38%
Otro	0	0,00%
Total	32	100%

Carrera 5a calle 14		
Instalación	Frecuencia	Porcentaje
Fijo	107	74,83%
Móvil	36	25,17%
Otro	0	0,00%
Total	143	100%

Carrera 5a calle 15		
Instalación	Frecuencia	Porcentaje
Fijo	9	60,00%
Móvil	6	40,00%
Otro	0	0,00%
Total	15	100%

Zona 3

Tipo de instalación



Carrera 6a calle 13

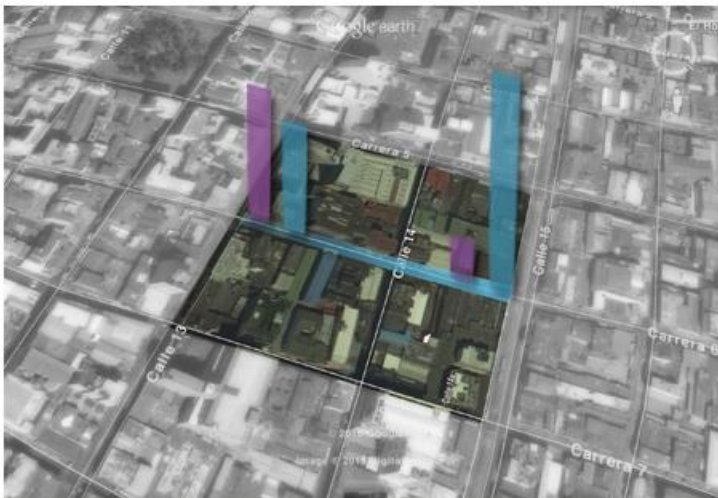
Instalación	Frecuencia	Porcentaje
Fijo	52	72,22%
Móvil	20	27,78%
Otro	0	0,00%
Total	72	100%

Carrera 6a calle 14

Instalación	Frecuencia	Porcentaje
Fijo	50	64,10%
Móvil	28	35,90%
Otro	0	0,00%
Total	78	100%

Zona 4

Tipo de instalación



Carrera 7a calle 13

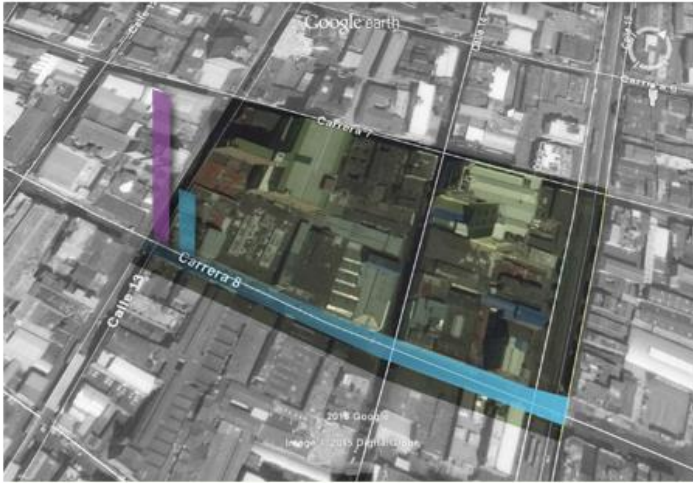
Instalación	Frecuencia	Porcentaje
Fijo	74	51,75%
Móvil	58	40,56%
Otro	11	7,69%
Total	143	100%

Carrera 7a calle 14

Instalación	Frecuencia	Porcentaje
Fijo	23	16,79%
Móvil	104	75,91%
Otro	10	7,30%
Total	137	100%

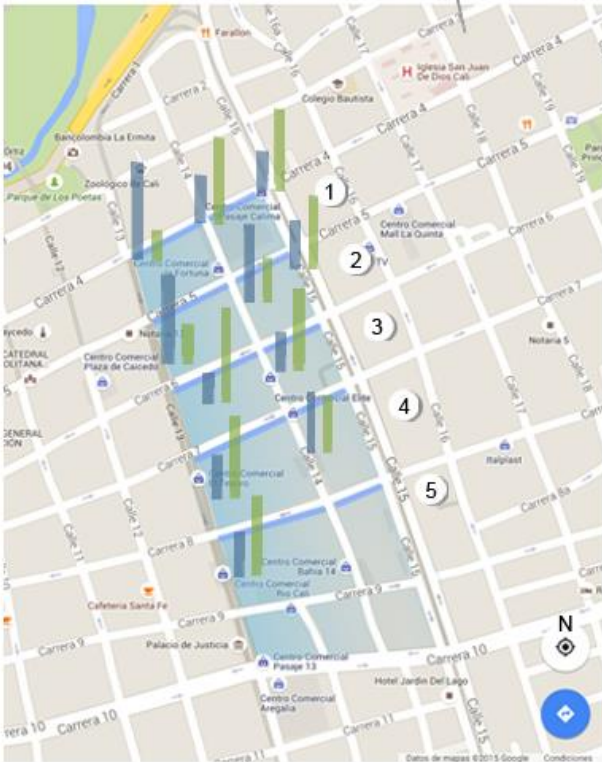
Zona 5

Tipo de instalación



Carrera 8a calle 13		
Instalación	Frecuencia	Porcentaje
Fijo	53	70,67%
Móvil	22	29,33%
Otro	0	0,00%
Total	75	100%

LOCALES CON SOMBRILLAS



ZONA 1

Carrera 4a calle 13

No	22	73,33%
Si	8	26,67%
Total	30	100%

Carrera 4a calle 14

No	11	34,38%
Si	21	65,63%
Total	32	100%

Carrera 4a calle 15

No	11	31,43%
Si	24	68,57%
Total	35	100%

ZONA 2

Carrera 5a calle 13

No	22	68,75%
Si	10	31,25%
Total	32	100%

Carrera 5a calle 14

No	88	61,54%
Si	55	38,46%
Total	143	100%

Carrera 5a calle 15

No	6	40,00%
Si	9	60,00%
Total	15	100%

Frecuencia Porcentaje

ZONA 3

Carrera 6a calle 13

No	16	25,00%
Si	54	75,00%
Total	72	100%

Carrera 6a calle 14

No	24	30,77%
Si	54	69,23%
Total	78	100%

ZONA 4

Carrera 7a calle 13

No	50	34,97%
Si	93	65,03%
Total	143	100%

Carrera 7a calle 14

No	69	50,36%
Si	68	49,64%
Total	137	100%

ZONA 5

Carrera 8a calle 13

No	27	36,00%
Si	48	64,00%
Total	75	100%

Frecuencia Porcentaje

9.5 Anexo N° 4: Estrategia cualitativa entrevistas

El video de las entrevistas se anexan en medio magnético

Entrevista – Jimmy Fernando Núñez

¿Cuál es su rol dentro de la asociación?

Mi rol dentro de las organizaciones sindicales es trabajar en defensa de los trabajadores informales y defender el trabajo y el tema del mejoramiento de calidad de vida de todas las personas menos favorecidas.

¿Cuánto tiempo dedica a las reuniones de la asociación de comerciantes?

Empeño todo un día, 12 horas continuas en la defensa de los derechos de los trabajadores. Visitándoles, no solamente en sus sitios de trabajo sino en sus casas, mirando la forma de cómo cada día mejorar la calidad de vida y el trabajo de ellos, defendiendo lógicamente el derecho que tienen a trabajar.

¿Cómo describe el mercado actual de los pequeños y medianos comerciantes?

El tema del mercado actual de los comerciantes; llámeseles trabajadores informales o pequeñas empresas está un poquito duro por el tema del dólar, igual cuando el dólar sube los precios suben y la falta de oportunidades para ellos acceder a beneficios bancarios para comprar su mercancía, entonces es muy difícil. Prácticamente ellos trabajan con las uñas porque no pueden adquirir gran cantidad de dinero para trabajar en grande, entonces es un poco difícil en el tema de las mercancías y en el tema de poder trabajar y competir, en la competencia también es un poquito complicado.

¿Cómo afectan las ventas ambulantes al comercio en Cali?

El tema de las ventas ambulantes yo diría que está partido en cuatro. No es que afecte, de pronto la desorganización que hay por parte de las autoridades y la necesidad que hay de trabajar ha surgido que primero afecte solamente la parte del espacio público, que se vean los transeúntes incómodos con los vendedores en ciertas partes y que vaya a incomodar al comercio formal no puede ser porque nosotros parte del 50% de las mercancías se las compramos a ellos y nosotros no somos grandes puntos para competir con ellos, ellos venden en cantidades y nosotros vendemos en cantidades minoritarias e indirectamente también hacemos parte de la cadena productiva porque nosotros les compramos a ellos para revender.

¿Cómo cree que ha afectado el TLC a los comerciantes de Cali?

Como dirigente sindical no estoy de acuerdo con el TLC, porque por ejemplo nosotros en Colombia si somos ricos en todas las cosas; producción de temas alimenticios, en temas de industria. No tenemos las herramientas suficientes para competir a nivel internacional y si tenemos las herramientas para competir nos quieren pagar como a ellos les da la gana y cuando traen las mercancías de otros

países vienen de muy mala calidad o no las quieren meter al precio que ellos digan. Son manejadas bajo una nube que les cubre y me parece que definitivamente el tema del TLC por una cantidad de motivos no estamos de acuerdo porque daña la economía del país en todas las esferas.

¿Cuáles son las condiciones de vida de los vendedores ambulantes?

Como representante de derechos humanos y trabajador informal que soy, de acuerdo a mi experiencia, el 68% de la clase trabajadora son informales y cuando hablamos de trabajadores informales según la OIT, Suramérica tiene la mayor parte y Colombia no se escapa de eso. Cuando hablamos de trabajadores informales son los mecánicos, taxistas, vendedores ambulantes, son una cantidad de personas que prestan un servicio o tratan de vender algo pero informalmente porque carecen de mejoramiento de calidad de vida, no tienen seguridad social, no tienen una remuneración ni una verdadera ayuda por parte del estado entonces ahí se ven afectados totalmente. Independientemente de todo, ellos aportan a la economía de la ciudad, a la economía del país. Lo que nosotros queremos es buscar cómo mejorarle la calidad de vida a ellos y cómo, como dice la OIT “hacer una transformación de informal a formal pero en el tema de seguridad social, en el tema de calidad de trabajo y calidad de vida”

Entrevista – Joiner Peláez

¿Cuál es su rol dentro de la asociación?

Como presidente lo importante es trabajar en coordinación con la gerencia. Supervisar y velar porque todos los planes de junta directiva, todo lo que aprobamos se ejecute de la mejor manera posible. Vigilar que el presupuesto lo estemos cumpliendo, lograr intercomunicación con las diferentes dependencias del estado, del municipio, lograr reuniones con la empresa privada, con funcionarios públicos, planear con la policía, planear con las autoridades, velar porque las deficiencias que tengamos en nuestro centro de Cali logremos transmitirla a quien nos debe facilitar la solución. Somos un puente entre el problema y la solución.

¿Cuánto tiempo dedica a las reuniones de la asociación de comerciantes?

Hay semanas en las que los 5 días hábiles hay que asistir a reuniones de una, dos, tres, hay veces cinco, seis horas atendiendo gente interesada en estar con Grecocentro en diferentes actividades.

¿Cómo describe el mercado actual de los pequeños y medianos comerciantes?

Nosotros los calificamos de una manera; creemos que hay una gran empresa, una mediana empresa y una pequeña empresa. Pero sobretodo hay grandes cantidades de microempresarios o de microcomerciantes y esos son los que dinamizan la economía por las grandes cantidades de mercancía y de productos que se comercializan. Yo creo que en ellos hay que trabajar mucho,

apoyarlos bastante y lograr que salgan adelante, que sus negocios sean exitosos y velar porque existan planes comerciales y apoyos del estado para todas estas personas.

¿Cómo afectan las ventas ambulantes al comercio en Cali?

Las ventas ambulantes es un tema de muchos años donde hemos venido tratando, lamentablemente este tema sigue creciendo y el daño que le hace es muy sencillo. Por ejemplo; un comerciante formal paga arriendo, paga servicios, paga EPS, paga parafiscales, paga nómina. Tiene una serie de gastos, paga adecuación de un local. Todos esos gastos van en contra de su utilidad, el mercado informal no tiene ese problema, el mercado informal ocupa los espacios en la calle y en ese espacio se desenvuelven y lo peor de todo es que el origen de sus mercancías no es determinado y esto lamentablemente afecta el comercio y por ende afecta a la industria nacional.

¿Cómo cree que ha afectado el TLC a los comerciantes de Cali?

Yo creo que los resultados y el análisis que se hizo en la balanza, un ejemplo rápido, con Estados Unidos esta semana se revisó el tema y tenemos un desbalance total, eso se veía venir desde la aprobación del TLC con Norteamérica. ¿Qué ocurre? Nuestro país desde la época del gobierno de Cesar Gaviria cuando se implementó la apertura económica lo que hicimos fue hacerle un daño a la competitividad nuestra, a la producción nuestra, a la industria de Colombia. Eso fue lo que nos ocurrió y nos convertimos en un país completamente importador y cero productor lamentablemente y esto ha afectado la producción, la generación de empleos porque la industria prácticamente ha decaído totalmente. La gente que produce en Cali, en diferentes ciudades para competir con productos que vienen con tratados de libre comercio y en muchos casos por contrabando van en contra del comercio informal y de la producción y la industria nacional.

Entrevista – Samir Jalil

1. Conoce algún programa de la administración municipal para vendedores ambulantes de la zona céntrica de Cali

La administración lo que ha tratado es de generar un control de los vendedores ambulantes en cuanto a programas más se ha enfocado a establecer procesos de capacitación para lograr que ellos en algún momento pasen de ser informales a formales, sumado a eso la administración municipal tiene la vinculación a través del Sisben de aquellos que no tengan un régimen contributivo sino subsidiado y ellos puedan aplicar sin ningún problema.

2. Cuáles son los organismos de protección para evitar la ocupación del espacio público

En primera instancia la policía de acuerdo a la ordenanza 343 es la encargada de velar por el espacio público, no solamente que no se ocupe sino de hacer las retenciones que den lugar donde se estén ocupando el espacio público, la alcaldía se encarga de reforzar este proceso a través de esta Subsecretaría, con la contratación de un personal y otro personal de planta que hace proceso de retención, de promociones, de convenciones, sostenimiento y control en las diferentes partes de Cali donde hay ocupación de espacio público y donde la gente nos convoca.

3. Conoce el presupuesto asignado para programas de atención a vendedores ambulantes

En este momento el municipio tiene un recurso que está enfocado al tema de capacitación, algunos vendedores ambulantes están buscando la posibilidad de que se genere un proyecto piloto para la recuperación de espacio público, se está en esas negociaciones pero todavía no hay nada concreto.

4. Existe algún censo para determinar la cantidad de vendedores ambulantes ubicados en la zona céntrica de Cali

No. Los censos que están avalados son los que se hicieron hace muchos años cuando estas personas que quedaron en ellos, quedaron con un permiso vitalicio en el sentido que no pueden, venderlo, alquilarlo ni heredarlo. No hay un censo como tal concreto, hay diferentes sindicatos o unión de estos vendedores informales que tratan de ser reconocidos, pero en este momento no hay un número exacto de cuántos vendedores ambulantes hay en la ciudad de Cali, además porque hay que tener en cuenta que también dependiendo de las épocas cuando son fiesta de madre, diciembre, Feria de Cali, llega mucha población flotante.

5. Conoce cuál es el nivel de seguridad que podrían tener los vendedores ambulantes en el centro de Cali

Si la pregunta está enfocada en si ellos tienen seguridad social tiene que ser en el sistema del Sisben, la mayoría están vinculados al Sisben, otros pueden tener régimen contributivo. Si ya es enfocado al de protección, es la seguridad que tenemos todos los caleños a través de los cuadrantes con la policía que se vienen haciendo trabajos conjuntos para mejorar procesos y temas puntuales en el centro de Cali, control de microtráficos, venta de estupefacientes, todo lo que tiene que ver con robos y atracos se está haciendo un ejercicio muy fuerte con la Sijín y la Policía Nacional.

