

**IMPACTO SOCIOECONÓMICO DEL COMERCIO INFORMAL DEL
SECTOR DEL BARRIO BOLÍVAR EN LA CIUDAD DE POPAYÁN.**



YESIT FERNANDO CLAROS
VÍCTOR RAUL GUERRERO

CARLOS ALBERTO GONZÁLEZ CALLEJAS
Director.

Tesis de Grado para optar por el Título de
Administrador de Empresas

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
POPAYÁN
AGOSTO DE 2.001

**IMPACTO SOCIOECONÓMICO DEL COMERCIO INFORMAL DEL
SECTOR DEL BARRIO BOLÍVAR EN LA CIUDAD DE POPAYÁN.**



YESIT FERNANDO CLAROS
VICTOR RAUL GUERRERO

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
POPAYÁN
AGOSTO DE 2.001

NOTA DE ACEPTACION

DIRECTOR DE TESIS

JURADO

JURADO

JURADO

Popayán, Agosto de 2001.

AGRADECIMIENTOS

Por su contribución a la realización del presente trabajo, agradecemos:

A la Universidad del Cauca,

A Carlos Alberto González, Director de Tesis,

A los Jurados de Tesis: Martha Sanclemente, Héctor Sánchez y Diego Guevara

A Olver Quijano Valencia, Contador Público.

*A mi madre que con su apoyo,
comprensión y cariño me ayudó a
cumplir un sueño: Ser Administrador
de Empresas.*

¡Gracias!

Yesit Fernando.

*A Dios que me da la fuerza para
seguir adelante...*

Víctor Raúl.

LISTA DE FIGURAS

| | Pág. |
|---|------|
| Figura No. 1. Localización del Barrio Bolívar en el Municipio de Popayán | 38 |
| Figura No. 2. Sector Interno. Galería del Barrio Bolívar | 42 |

LISTA DE GRÁFICAS

| | Pág. |
|--|------|
| Gráfica No. 1 . Margen Bruto de Intermediación de Frutas, verduras y legumbres. | 109 |
| Gráfica No. 2 . Margen Bruto de Intermediación de los Tubérculos. | 110 |
| Gráfica No. 3 . Margen Bruto de Intermediación de la comida en General. | 111 |
| Gráfica No. 4 . Margen Bruto de Intermediación de los Granos en General. | 112 |
| Gráfica No. 5 . Margen Bruto de Intermediación de las carnes | 113 |

LISTA DE ANEXOS

| | Pág. |
|---|------|
| Anexo No. 1. Encuesta a vendedores informales | 138 |
| Anexo No. 2. Leyes que regulan el ejercicio del comercio informal. | 156 |
| Anexo No. 3. Carta Alcaldía Municipal. | 158 |
| Anexo No. 4. Carta Administración de la Galería | 159 |

| | |
|---------------------------|-----|
| VENEDORES AMBULANTES..... | 152 |
| INFORMAL..... | 158 |
| ANEXO No. 4..... | 161 |
| AGRADECIMIENTOS..... | 165 |

LISTA DE TABLAS

| | Pág. |
|--|------|
| Tabla No. 1. Sexo. | 47 |
| Tabla No. 2. Lugar de nacimiento | 48 |
| Tabla No. 3. Estado civil. | 49 |
| Tabla No. 4. En que actividad trabajaba antes de laborar en la galería? | 50 |
| Tabla No. 5. En que ciudad reside en la actualidad? | 51 |
| Tabla No. 6. Qué nivel de estudios. | 52 |
| Tabla No. 7. Qué tiempo tiene trabajando como vendedor? | 54 |
| Tabla No. 8. Que productos vende permanentemente? | 55 |
| Tabla No. 9. Quién es su proveedor? | 57 |
| Tabla No. 10. En que forma realiza el pago de su producto al proveedor? | 58 |
| Tabla No. 11. Cuando adquiere su mercancía a crédito en que modalidad lo hace? | 59 |
| Tabla No. 12. Cada cuanto adquiere sus productos? | 60 |
| Tabla No. 13. En que modalidad realiza la venta del producto? | 61 |
| Tabla No. 14. En que gastos incurre mensualmente? | 62 |
| Tabla No. 15. En que tipo de vivienda habita? | 63 |
| Tabla No. 16. La vivienda que ocupa es. | 64 |
| Tabla No. 17. Cuántas personas habitan en su vivienda? | 65 |
| Tabla No. 18. Marque con x los servicios que tiene el lugar donde habita. | 66 |
| Tabla No. 19. Es usted cabeza de hogar? | 67 |
| Tabla No. 20. Tiene hijos? | 68 |
| Tabla No. 21. Cuántos hijos tiene? | 68 |
| Tabla No. 22. Señale de sus familiares quien se dedica a la actividad de vendedor. | 69 |
| Tabla No. 23. Cuanto vende en promedio en un día de mercado? | 70 |
| Tabla No. 24. Cuanto gana en un día de mercado? | 71 |
| Tabla No. 25. Su sitio de trabajo de que servicios dispone? | 72 |
| Tabla No. 26. Usted pertenece a alguna asociación de vendedores? | 73 |
| Tabla No. 27. Quién lo apoya para el desarrollo de su puesto de trabajo? | 74 |
| Tabla No. 28. Está afiliado a alguna entidad de seguridad social? | 76 |
| Tabla No. 29. A qué entidad de seguridad social esta afiliado? | 77 |
| Tabla No. 30. Cuál es el mayor problema que tiene en la actualidad? | 78 |
| Tabla No. 31. Con quién presenta estos problemas? | 79 |
| Tabla No. 32. Si se decidiera cambiar las condiciones de su puesto de trabajo.Cuál escogería? | 81 |
| Tabla No. 33. Escogería otra alternativa de trabajo? | 82 |

CONTENIDO

Pág.

| | |
|--|-----|
| INTRODUCCIÓN..... | 1 |
| 1. PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA..... | 6 |
| 1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... | 6 |
| 1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA..... | 7 |
| 2. ANTECEDENTES..... | 8 |
| 2.1 SECTOR INFORMAL EN COLOMBIA..... | 8 |
| 2.3 SECTOR INFORMAL EN EL BARRIO BOLÍVAR..... | 12 |
| 3. OBJETIVOS..... | 16 |
| 3.1 OBJETIVO GENERAL..... | 16 |
| 3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS..... | 16 |
| 4. JUSTIFICACIÓN..... | 17 |
| 5. HIPÓTESIS..... | 19 |
| 6. MARCO TEÓRICO..... | 20 |
| 6.1 ECONOMÍA INFORMAL: FACTOR DE ATRASO EN EL PROCESO DE CRECIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICOS..... | 20 |
| 6.1.1 Causas de la informalidad..... | 21 |
| 6.2 CONTEXTO DE LA ECONOMÍA INFORMAL..... | 22 |
| 6.2.1 Contexto socioeconómico..... | 24 |
| 6.2.2 Contexto sociocultural..... | 27 |
| 6.3 CARACTERÍSTICAS DEL EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL..... | 29 |
| 6.4 LA ORGANIZACIÓN EN EL SECTOR INFORMAL..... | 31 |
| 6.5 CLASIFICACIÓN DEL SECTOR INFORMAL..... | 32 |
| 7. MARCO CONCEPTUAL..... | 34 |
| 8. ANÁLISIS DE LA GALERÍA DEL BARRIO BOLÍVAR..... | 37 |
| 8.1 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA..... | 39 |
| 8.1.1 Estudio del Sector Interno..... | 40 |
| 8.2 Estudio del Sector Externo..... | 41 |
| 8.3 DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DEL SECTOR DEL BARRIO BOLÍVAR.. | 45 |
| 9. METODOLOGÍA..... | 46 |
| 9.1 FUENTES DE INFORMACIÓN..... | 46 |
| 9.1.1 Primaria..... | 46 |
| 9.1.2 Secundaria..... | 46 |
| 9.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN..... | 46 |
| 9.3 ENCUESTAS..... | 48 |
| 10. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LA ENCUESTA..... | 49 |
| 11. RECAUDO EN EL SECTOR DE LA GALERÍA DEL BARRIO BOLÍVAR Y SU PARTICIPACIÓN EN EL PRESUPUESTO MUNICIPAL..... | 103 |

| | |
|--|-----|
| 11.1 RECAUDO REALIZADO AL SECTOR INFORMAL DEL BARRIO BOLÍVAR DE LA CIUDAD DE POPAYÁN..... | 103 |
| 11.1.1 Arrendamiento de casetas..... | 103 |
| 11.1.2 Tarjeta Fija..... | 104 |
| 11.1.3 Boletería..... | 104 |
| 11.1.4 Parqueo..... | 105 |
| 11.1.5 Aseo..... | 105 |
| 11.1.6 Mantenimiento..... | 105 |
| 11.2 RECAUDO REALIZADO AL SECTOR FORMAL DEL BARRIO BOLÍVAR DE LA CIUDAD DE POPAYÁN..... | 106 |
| 11.3 PRESUPUESTO MUNICIPAL AÑO 2000..... | 108 |
| 11.4 PARTICIPACIÓN DE LOS IMPUESTOS RECAUDADOS EN EL SECTOR DE LA GALERÍA EN EL PRESUPUESTO MUNICIPAL..... | 110 |
| 12. ANÁLISIS DEL MARGEN DE INTERMEDIACIÓN DE LOS VENDEDORES INFORMALES DEL BARRIO BOLÍVAR DE LA CIUDAD DE POPAYÁN..... | 111 |
| 12.1 FRUTAS Y VERDURAS..... | 111 |
| 12.2 TUBÉRCULOS..... | 112 |
| 12.3 COMIDA EN GENERAL (SERVICIO RESTAURANTE)..... | 113 |
| 12.4 GRANOS EN GENERAL..... | 114 |
| 12.5 CARNES..... | 115 |
| 13. ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA ECONOMÍA INFORMAL Y CUANTO DEJA DE PERCIBIR EL ESTADO POR CONCEPTO DE IMPUESTOS..... | 117 |
| 13.1 ANÁLISIS DE LAS VENTAS DEL COMERCIO INFORMAL..... | 118 |
| 13.2 ANÁLISIS DE LA UTILIDAD DEL COMERCIO INFORMAL..... | 119 |
| 13.3 ANÁLISIS DE CUANTO DEJA DE PERCIBIR EL GOBIERNO MUNICIPAL POR CONCEPTO DE IMPUESTOS..... | 120 |
| 13.4 ANÁLISIS DE LOS IMPUESTOS QUE DEJA DE RECIBIR EL GOBIERNO MUNICIPAL..... | 121 |
| 13.4.1 Impuesto de Industria y Comercio..... | 121 |
| 14. ANÁLISIS SOCIAL: EDUCACIÓN, VIVIENDA, NUMERO DE HIJOS Y SALUD..... | 122 |
| 14.1 EDUCACIÓN..... | 122 |
| 14.2 VIVIENDA..... | 124 |
| 14.2.1 Tipo de vivienda..... | 124 |
| 14.2.2 Propiedad de la vivienda..... | 125 |
| 14.2.3 Personas que habitan en cada vivienda..... | 126 |
| 14.2.4 Servicios públicos..... | 127 |
| 14.3 SALUD..... | 127 |
| 14.4 NUMERO DE HIJOS..... | 128 |
| 15. ANÁLISIS Y COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS..... | 129 |
| CONCLUSIONES..... | 132 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 137 |
| VENDEDORES ESTACIONARIOS..... | 140 |
| VENDEDORES SEMIESTACIONARIOS..... | 146 |

| | |
|---|-----|
| Tabla No. 34. Estaría interesado en recibir algún tipo de capacitación? | 83 |
| Tabla No. 35. Qué tipo de capacitación le gustaría recibir? | 84 |
| Tabla No. 36. Cruce de sexo con que nivel de estudio tiene? | 85 |
| Tabla No. 37. Cruce de sexo con es usted cabeza de hogar? | 88 |
| Tabla No. 38. Cruce de sexo con lugar de nacimiento? | 89 |
| Tabla No. 39. Cruce de sexo con esta interesado en recibir algún tipo de capacitación? | 92 |
| Tabla No. 40. Cruce de sexo con los productos que permanentemente vende son? | 94 |
| Tabla No. 41. Cruce de sexo con su venta promedio al día es? | 96 |
| Tabla No. 42. Cruce de sexo con cuanto lleva trabajando como vendedor? | 98 |
| Tabla No. 43. Recaudo de la Galería del Barrio Bolívar. | 103 |
| Tabla No. 44. Margen Bruto de Intermediación de Frutas, verduras y legumbres. | 108 |
| Tabla No. 45. Margen Bruto de Intermediación de los Tubérculos. | 109 |
| Tabla No. 46. Margen Bruto de Intermediación de la comida en General. | 110 |
| Tabla No. 47. Margen Bruto de Intermediación de los granos en general. | 111 |
| Tabla No. 48. Margen Bruto de Intermediación de las carnes | 112 |
| Tabla No. 49. Margen Bruto de Intermediación por producto. | 113 |
| Tabla No. 50. Venta por día de mercado. | 115 |
| Tabla No. 51. Utilidad por día de mercado. | 116 |

INTRODUCCIÓN

El sector informal se define como el conjunto de unidades productivas en forma de empresas de hogares, no constituidas en sociedad, que funcionan en pequeña escala, con una organización rudimentaria donde hay poca o ninguna distinción entre el capital y el trabajo. Las relaciones de empleo se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que caracterizan a las empresas formales.

Con los vocablos “formal” e “informal” se describe, de un tiempo para acá, uno de los cambios más dramáticos a que se ha visto sometido el mundo del trabajo. Informal, es el trabajo en el que no se encuentra claramente diferenciado el patrono y el trabajador y no se da entre ellos un vínculo fácil de identificar: el contrato de trabajo u otra forma precisa de relación laboral y que, de ordinario, toma forma de autoempleo, trabajo independiente o rebusque, donde el trabajador, en un supuesto ambiente de libertad y autonomía, se encuentra sometido a condiciones de trabajo que no son razonables ni decorosas por cuanto, a menudo, ni siquiera toman en cuenta los mínimos de ley señalados.

Muy probablemente esta situación diferenciada se va a mantener hacia el futuro, e incluso cada día será mayor el número de trabajadores que se “informalizan”, o que tienen que iniciar su trayectoria laboral en actividades informales.

Los sectores económicos preexistentes: agricultura y otras actividades rurales, por una parte, la industria y los servicios modernos con un alto coeficiente de capital, por otra, no han generado suficientes fuentes de trabajo y oportunidades de ingreso para absorber una mano de obra cada vez más abundante en el mercado del trabajo. Simultáneamente, fenómenos demográficos, como el éxodo rural, que ha venido alimentando desde hace medio siglo y de manera ininterrumpida los centros urbanos de migrantes en búsqueda de mejores condiciones de existencia, aceleraron la oferta laboral y el crecimiento de las ciudades a un ritmo sin precedentes.

El sector informal reviste formas muy diversas de un país a otro, de una ciudad a otra en un mismo país, tanto en términos de las modalidades de desempeño de las actividades y los segmentos que lo componen, como de la inserción de los mismos en los diferentes mercados (de trabajo, de capitales, de bienes y servicios) y de su grado de viabilidad económica. De igual manera, las formas de relacionamiento de dichas actividades con el sector moderno y con el sistema institucional vigente difieren por su naturaleza, grado y complejidad. La gran heterogeneidad que resulta de dichos factores

dificulta la elección de una política y estrategia únicas para atender a sus disímiles requerimientos. Las disparidades, sobretodo en la dinámica de generación de excedentes y de formación de capital, son pronunciadas en este sector, en donde coexisten microempresas manufactureras relativamente prósperas con pequeños negocios de servicios personales que permiten apenas sobrevivir a sus promotores. Muchos viven en la indigencia, otros en cambio obtienen ingresos muy superiores al salario mínimo vigente para el sector moderno y logran reinvertir sus utilidades.

En la ciudad de Popayán el sector informal ha tomado mucho auge ya que las fuentes de empleo son muy pocas, lo que hace que miles de personas se incorporen a este comercio. El Sector informal en este municipio se ha convertido en parte fundamental de la economía de la región, fundamentalmente en la Zona de las galerías (Esmeralda, Barrio Bolívar y Alfonso López) y en la parte correspondiente al Centro Comercial de la ciudad.

En la Galería del Barrio Bolívar se han desarrollado varios tipos de comercio informal en la que se identifican los vendedores semiestacionarios y ambulantes, en donde cada uno de ellos ofrece diversidad de productos.

El Comercio Informal se ha convertido en los últimos años como la opción salvadora para que las personas que por una razón u otra no pueden hacer

parte de la economía formal, de esta forma se convierte en un elemento fundamental en el estudio económico del Municipio de Popayán.

Hay motivos fundados para suponer que el sector informal urbano no representa un fenómeno transitorio que desaparecerá “espontáneamente”, por lo menos en un futuro previsible, a medida que se creen empleos protegidos y estables en el sector moderno. Por otra parte, tampoco podrá ser eliminado mediante medidas coercitivas o diversas formas de hostigamiento, puesto que los trabajadores afectados, carentes de otras formas de ingreso, encuentran en este tipo de actividades el único medio de sustento familiar.

“El sector informal está determinado por el conjunto de unidades económicas dedicadas a la producción mercantil de bienes o servicios, que no cumplen con las reglamentaciones legales (fiscales, laborales, administrativas, comerciales, etc.), que trabajan en pequeña escala con una organización administrativa y del trabajo rudimentarias y en las que no existe una clara separación entre el capital y el trabajo como factores de producción. Dichas unidades no llevan contabilidad completa y, usualmente, no existen como personas jurídicas, por lo que el propietario debe celebrar contratos o contraer obligaciones a título personal.

Para su medición, el DANE define operativamente el comercio informal como aquel compuesto por:

- *Los patronos, empleados y obreros de empresas hasta de 10 trabajadores.*
- *Los cuenta propia o trabajadores independientes, no dedicados a actividades profesionales o técnicas.*
- *El servicio doméstico.*
- *Los ayudantes familiares sin remuneración.*

Con esta definición se viene midiendo en Colombia, desde 1984, el tamaño y características del sector informal en las 10 principales áreas metropolitanas del país

Según el DANE los comerciantes informales pueden ser clasificados así:

Vendedores ambulantes: son los comerciantes de esta categoría que poseen un bajo capital de trabajo y operan en condiciones de alta precariedad, riesgo e inestabilidad.

Vendedores semiestacionarios: Su inversión es superior con respecto a la del comerciantes ambulante; el adquirir un sitio fijo de trabajo detentan derechos por posesión y dominio del espacio público utilizado.

Vendedores estacionarios: dentro del sector informal son los que poseen mayor estabilidad e inversión y, por consiguiente, un mejor estatus social." ¹

En estas escalas, cada comerciante aspira a ascender socialmente resaltando su ascenso de acuerdo con el medio utilizado para ejercer la actividad comercial. Otro aspecto de análisis está relacionado con el tiempo de permanencia en la actividad: a mayor tiempo de la actividad corresponden mayores aspiraciones de acumulación, status social y reconocimiento por parte de las autoridades distritales y nacionales, y por supuesto, de su propio grupo social.

Para la aplicación de la encuesta a la economía informal se ha tomado la clasificación del DANE, o sea, los vendedores ambulantes, semiestacionarios y estacionarios que son el objeto de estudio de la investigación.

¹ www.ilolim.org.pe/spanish/mdtlima/publ/colombia/sec_inf

1. PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

El Comercio Informal a pesar de que contribuye con algunos rubros como arrendamiento de casetas, tarjeta fija, parqueo, boletería, mantenimiento, etc. no paga impuestos que si paga el comercio formal , como lo son el IVA, Impuesto a la Renta, Industria y Cámara y Comercio que pueden ser muy representativos para el Gobierno Municipal.

De acuerdo a lo anterior, se puede decir que el comercio informal no contribuye tributariamente a la región, ya que los dineros que se recogen se destinan al mantenimiento de la galería.

Dentro del Comercio Informal se encuentran los vendedores estacionarios (que tiene puesto fijo o trabajan en casetas) que contribuyen con el arrendamiento, boletería, tarjeta fija, parqueo, aseo y mantenimiento de la plaza de mercado, mientras que los semiestacionarios solamente por parqueo y boletería, mientras que los ambulantes no contribuyen, a pesar de que su actividad en la zona es muy regular.

Por lo tanto sería muy importante determinar de forma aproximada cual sería el porcentaje que el Estado deja de percibir por concepto de los impuestos señalados anteriormente.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

“¿Qué porcentaje de ingresos provenientes de la actividad comercial por parte del comercio informal está dejando de percibir el Gobierno Municipal del sector del Barrio Bolívar de la ciudad de Popayán?”

2. ANTECEDENTES

Los analistas plantean que el sector informal reconoce dos orígenes, el consabido de carácter estructural, en tanto existe un desfase entre las demandas de empleo y el crecimiento de la fuerza laboral apta para el sector moderno. De este modo se genera un remanente de fuerza de trabajo no incorporado que se mezcla y confunde con aquel sector de carácter conyuntural de desocupados provenientes del sector formal de la producción.

El difícil conteo de quiénes configuran este sector, en tanto se estima que deben deducirse de los 9 millones de ocupados plenos, mientras el autoempleo precario debe estimarse según otros criterios que los empleados en el registro estadístico de empleo.

2.1 SECTOR INFORMAL EN COLOMBIA.

El fin del siglo XX viene acompañado de profundas transformaciones en el desarrollo económico-social, particularmente en lo que tiene que ver con el rol específico que ejercen los diversos segmentos de la población económicamente activa. Dentro de ésta, hasta hace treinta años, ese rol se manifestaba en el desempeño preponderante de la fuerza laboral bajo la modalidad “asalariada” o trabajo dependiente.

“La informalidad persistente en las economías en desarrollo ha sido tratada en los últimos años como un problema de creciente complejidad, de difícil control y sin soluciones a corto plazo. Desde luego, en muchos aspectos, se puede considerar como un problema, pero igualmente como una realidad social con efectos importantes en las esferas económica, política y cultural de los países afectados. El fenómeno se origina en las desigualdades sociales, la deficiente formación para el trabajo, los avances tecnológicos ahorradores de mano de obra y la reestructuración modernizadora de las empresas, factores que confluyen finalmente en los crecientes niveles de desempleo y subempleo.

Para concebir soluciones viables y coherentes frente a problemática tan compleja es preciso identificar las potencialidades económicas y la capacidad organizativa del sector poblacional afectado. En caso contrario, se continuará debilitando estructuralmente la economía regional y nacional, que conllevará a un proceso de expansión de la pobreza.”²

Colombia, acogíendose a tendencias del orden mundial relacionadas con el cambio del modelo de desarrollo económico y teniendo como referente el proceso ya iniciado por varios países latinoamericanos, decidió, a principios de los años noventa, poner en marcha su propio proceso de apertura económica. El país no estaba en condiciones de continuar con su antiguo modelo económico proteccionista, pues acentuaba sus condiciones de baja competitividad en los mercados internacional e interno. Al inicio del proceso, el país no disponía de las condiciones estructurales para asumir tal reto, debido a que la infraestructura productiva y la mano de obra requerida no

² DE SOTO, Hernando. ¿Por qué importa la economía Informal?. Santiago de Chile No. 30. 1988 [www. Chile . cl/cep/ 3-3 htm](http://www.chile.cl/cep/3-3.htm).

estaban suficientemente preparadas para alcanzar los niveles de productividad exigidos por los mercados.

Paralelamente se acentuó el proceso de desequilibrio social generado en parte por las condiciones de violencia rural, narcotráfico y desestímulo a las actividades agropecuarias. Las estrategias de ajuste económico, entre ellas la modernización de las empresas estatales y privadas, generaron un creciente nivel de desempleo, obligando a la población afectada a crear sus propias formas de empleo e ingresos. El fenómeno de la informalidad conviene entonces estudiarlo bajo la perspectiva de buscar soluciones que permitan disminuir en el tiempo el problema de la pobreza que le aqueja.

“La informalidad en la economía colombiana genera diversas formas de autoempleo e ingresos. Sin embargo, alguna de sus manifestaciones riñen con las normas establecidas por las instituciones del Estado. Una de las expresiones más visibles de la informalidad es el comercio urbano callejero que opera como canal de comercialización directo hacia los consumidores. En esta forma, moviliza altos volúmenes de mercaderías, dinamiza el circuito económico y utiliza para sus fines el espacio público.”³

El comercio informal es ejercido principalmente por migrantes campesinos o migrantes de pueblos y pequeñas poblaciones que buscan en las grandes ciudades mayores oportunidades de empleo y mejora de su nivel de vida. La realidad que encuentran en la ciudad es otra, pues se enfrentan a una aguda competencia. Las pocas oportunidades de empleo a su alcance están

³ LONDOÑO, S. y SALDARRIAGA, L.H. Comercio Informal en Colombia. 1995. P. 49.

relacionadas con oficios que exigen poca o ninguna calificación y experiencia. Esta situación les induce a emprender actividades de “rebusque” con el ánimo de incrementar sus ingresos, y que, posteriormente, constituirán su principal fuente de ingresos. Otra razón motivante para emprender el comercio informal es la facilidad de incursionar en esta actividad, por los bajos requerimientos en capital y los mínimos conocimientos técnicos que exige.

Entre las principales causas identificadas que generan un flujo permanente de personas hacia actividades informales, pueden citarse las siguientes:

- *“Migraciones de población campesina hacia las ciudades generadas principalmente por: violencia política, guerrilla, extorsión, secuestro, paramilitarismo y narcotráfico; ausencia de programas gubernamentales de desarrollo rural que frenen la emigración de los sitios de origen; desestímulo a las actividades agrícolas, pecuarias, forestales y mineras; deficiencia de medios de comunicación; espejismo de progreso en las ciudades y búsqueda de mayores y mejores oportunidades de empleo, ingresos, nivel de vida y estatus social; apoyo y estímulo que brindan familiares ya radicados en las ciudades y sitios de emigración.*
- *Migraciones entre ciudades impulsadas por: violencia urbana e inseguridad, costos de vida elevados en los sitios de origen; economías regionales en auge que brindan mayores posibilidades de desarrollo individual, mejores oportunidades de empleo o posibilidades de estudio; ayuda de familiares residentes en las ciudades hacia donde se desplazan los migrantes.*
- *Insuficiencia de programas de formación para el trabajo técnico de alta calidad en las ciudades, lo que impide insertar productivamente a la mano de obra no calificada en el cambiante mercado laboral urbano.*

- *Carencia de recursos familiares para financiar la educación y la formación laboral, así como la baja motivación de los potenciales candidatos para emprender estudios o capacitación profesional.*
- *Tradición de familia en el desempeño de actividades informales, comerciales callejeras en particular.*
- *Modernización de las empresas públicas y privadas, lo cual ocasiona despidos masivos; bajos salarios pagados a la mano de obra poco calificada que no cubren los costos de vida familiar.*
- *Los trabajadores de cierta edad son considerados como poco productivos, originándose despidos e imposibilitando su reenganche en otras empresas.*
- *Una relativa facilidad de entrada y salida de la actividad por el modesto capital y las muy escasas calificaciones que exige su desempeño, y la relativa independencia que proporciona la actividad.”⁴*

2.3 SECTOR INFORMAL EN EL BARRIO BOLÍVAR.

Desde la época de la fundación de Popayán, se establece la plaza central, actual parque de Caldas como escenario principal para el intercambio de productos. Con el posterior desarrollo de la ciudad y proliferación de vendedores, surge la necesidad de adaptar otros sitios de la ciudad para la actividad comercial. Se reorganizan las diferentes galerías en la ciudad, una de ellas es la del Barrio Bolívar que poco a poco se ha ido organizando y estructurando hasta llegar a ser uno de los lugares más importantes de la economía y comercio en la ciudad.

⁴

DE SOTO, Hernando: El otro Sendero, Bogotá: Oveja Negra; 1987. P. 112.

En el siglo XVIII el hoy Barrio Bolívar se llamó “La Entrada del Boquerón”, la cual cobijaba desde el puente del Alto de Cauca hasta el pequeño puente del Barrio Bolívar.

En el año de 1.926 se construyó la Estación Ferro-vial, la cual quedaba atrás de lo que hoy conocemos como Supermercado Comfacauca, el paso de nivel quedaba arriba del Hospital San José; la Estación fue rodeada por rejas de casi 4 Mts de alto las cuales llegaban hasta lo que hoy se conoce como Comfacauca. Frente a éste se construyeron bodegas para recibir el café de la Federación Nacional de Cafeteros que llegaba a la ciudad.

En el parque se colocó el busto de Pedro Nel Ospina, se construyó el Hotel Estación donde se quedaban los locomotoristas para salir al día siguiente.

En 1.970 el gobernador del Cauca regaló las rejas que rodeaban la estación, y fue ahí donde empezó a poblarse de comerciantes, también se inició la plaza de mercado para facilitar al viajero cualquier tipo de producto, ya sea natural, manufacturero o de cualquier producto que se necesitase; todo sucedió porque en el Barrio Bolívar estuvo el primer terminal de transportes; dando inicio a la gran cadena del comercio.

Al mismo tiempo que la plaza de mercado iba creciendo también el comercio formal e informal; y a pesar de que el terminal fue trasladado del Barrio, el nivel de comercio no disminuyó.

El comercio informal ha tenido un gran ascenso en los últimos tiempos; en el Barrio Bolívar ha tenido una gran tradición en este sentido, pues el comerciante ambulante ofrece los productos a un menor precio que el comerciante autorizado; y es el caso de la reubicación de algunos comerciantes estacionarios en los años ochenta donde fueron trasladados al Centro Comercial San Victorino el cual queda frente al parque de Mosquera, pero no ha tenido una gran acogida por parte de las personas que van a comprar a este sector; aunque se liberó espacio público en ese entonces, éste ha sido de nuevo ocupado por nuevos vendedores ambulantes y es ahí donde está encaminado el estudio de impacto socio-económico.

Dadas las exigencias de la comunidad y del mercado y la consecuente demanda de bienes y servicios, se instaura en la ciudad el comercio informal como satisfactor de dichas necesidades. De esta manera, los lugares más transitados se convierten en el escenario perfecto para el surgimiento de las principales áreas de vendedores estacionarios, que hoy existen y que aún se siguen extendiendo y tomando fuerza dentro de la dinámica económica local.

Es notorio el incremento de las ventas callejeras en los últimos años, donde a pesar de los esfuerzos de las autoridades locales no se consiguen mayores soluciones para evitar su proliferación.

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL.

Definir el porcentaje de ingresos dejado de percibir por el Gobierno Municipal por las actividades del Comercio Informal del sector del Barrio Bolívar de la ciudad de Popayán.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Determinar el margen de intermediación de los vendedores informales del sector del Barrio Bolívar de la Ciudad de Popayán.
- Definir el porcentaje de ingresos que deja de percibir el Gobierno Municipal por el Comercio informal.
- Establecer el porcentaje de participación del recaudo efectuado en la zona del barrio Bolívar en el Presupuesto Municipal.
- Estudiar las características socioeconómicas de los comerciantes informales del sector.

4. JUSTIFICACIÓN

Mediante el desarrollo de la presente investigación se espera obtener resultados que sean importantes para todos los elementos que conforman la economía informal de este sector de la ciudad.

Si se analiza la actual situación de este sector, se puede observar que se presenta una problemática entre la economía informal y el Gobierno Municipal, como conflictos de carácter social (invasión del espacio público, venta de productos de mala calidad, etc); político (falta de una legislación específica para regular el comercio informal) y económico (la no tributación de este tipo de comercio); por esta razón es de vital importancia investigar los elementos y aspectos fundamentales de este tipo de economía en el Barrio Bolívar que identifique las variables sociales y económicas de los mismos que ayude a resolver estos conflictos y a mejorar las condiciones de vida de las personas que conforman la economía informal.

Los resultados finales de la investigación beneficiarán a todos los elementos que conforman el comercio informal en este sector de la ciudad ya que contribuirá a mejorar las condiciones laborales y sociales de este sector económico.

Igualmente los resultados de la investigación servirán como fuente informativa para enriquecer el área cognoscitiva dentro de la economía y servir como fuente de consulta sobre el tema del comercio informal.

Esta investigación servirá para conocer de que forma afecta la economía informal a la formal de la zona y establecer una cifra aproximada de cuanto deja de percibir el Gobierno Municipal por las actividades de este tipo de economía, igualmente para conocer el margen de intermediación de cada uno de estos.

5. HIPÓTESIS

El Gobierno Municipal está dejando de percibir un porcentaje de ingreso provenientes de la actividad comercial, debido a la informalidad del comercio en este sector de la ciudad.

6. MARCO TEÓRICO

6.1 ECONOMÍA INFORMAL: FACTOR DE ATRASO EN EL PROCESO DE CRECIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICOS.

El surgimiento y la expansión de la economía informal son, ante todo, indicativos de una labor gubernamental insuficiente y fallida. Es cierto que la existencia de la economía informal explica la capacidad que han exhibido numerosos sectores de la población para sobrevivir a las crisis que, erráticamente, han ido clausurando el viejo modelo de crecimiento y desarrollo económicos. *“No obstante, el mismo fenómeno explica también mucho de la dramática segmentación estructural que se ha establecido entre el ámbito más dinámico de la economía y los sectores rezagados o marginados (cerca de 50% de la PEA (Población Económicamente Activa) de América latina se encuentra actualmente empleada en el sector informal).”*⁵

En consecuencia, es indispensable combatir los aspectos perniciosos del sector e idealmente, conducirlo en sus potencialidades de productividad. Sólo así se logrará integrarlo al proyecto de una sola economía nacional, más calificada y productiva que la actual.

⁵ DE SOTO, Hernando. El otro sendero. Op. Cit. 175.

“El sector informal está integrado por: Las actividades económicas que, de modo y en grado distintos, se distancian de la formalidad –entendida como el cumplimiento estricto de las leyes y reglamentos que rigen a la actividad productiva-, constituyen el llamado sector informal de la economía.”⁶

Dentro del universo informal existen tres distintos subgrupos según las razones que tienen sus miembros para realizar su actividad económica en la informalidad:

“a) Sobrevivencia. En este grupo están los individuos que se ven arrastrados hacia la informalidad ante la inexistencia de oportunidades viables en el mercado laboral.

b) Ingreso complementario. Son los informales que complementan su débil ingreso formal con otro informal.

c) Cálculo racional. En este grupo están los actores económicos que toman la decisión de operar en la informalidad, debido a que ello les permite eludir los excesivos costos de operación que impone el marco institucional, y maximizar la rentabilidad de su actividad económica.”⁷

6.1.1 Causas de la informalidad.

Estructurales. Son aquellas que derivan del funcionamiento y dinámica de los mercados laborales, del desempeño general de la economía y de los rasgos característicos que puedan asumir las políticas de desarrollo. Adicionalmente, están también los enormes rezagos sociales y económicos

⁶ www.lloim.org.pe/spanish/mdtlima/publ/colombia/sec_inf/

⁷ DE SOTO. Hernando. El otro sendero. Op. Cit. P. 178.

que exhibe el país, a los que no ha sido posible remontar en las últimas dos décadas y media, y que imponen límites absolutos a la capacidad de crecimiento económico, de absorción de la fuerza laboral marginada, y de correspondencia en los compromisos supuestos entre empleadores y trabajadores, entre sociedad y gobierno.

Institucionales. Son reglas y procedimientos excesivamente rígidos y costosos que obligan a los actores económicos frente al gobierno en el entendido de que, a su vez, el gobierno les garantizará seguridad laboral y servicios públicos básicos, salud y educación. Los numerosos trámites, pagos y reglas resultan invariablemente costosos si no garantizan al trabajador la seguridad laboral y las prestaciones que en principio los justifican. El efecto de una gran parte de esas regulaciones obedece no únicamente a elaboraciones legales deficientemente sustanciadas, sino también a la rigidez de acuerdos políticos incompatibles con la dinámica económica actual.

6.2 CONTEXTO DE LA ECONOMÍA INFORMAL.

El análisis de la informalidad adolece de una carencia fundamental: la indefinición de su objeto de conocimiento. Esa carencia, observable en la imprecisión que se encuentra en la amplia gama de definiciones adoptadas por los analistas, determina para las entidades y sectores sociales

interesados en la conceptualización del problema y en formular alternativas de solución, un obstáculo para el logro de sus propósitos. Ello explica, en parte, la dificultad de establecer políticas comprensivas y globales que abarquen los sectores sobre los que se quiere actuar.

Examinando el complejo entorno donde opera el sector informal, se pueden distinguir tres grandes tipos de actividades económicas, o meramente pecuniarias, en orden a su grado de sujeción a la normatividad vigente: Todas las reconocidas formalmente como legales y legítimas (cuya legitimidad se deriva de supeditarse a la normatividad imperante).

Las reconocidas como ilegales, ilegítimas, o definitivamente delictuosas, cuya naturaleza obedece a la práctica sistemática y cuya forma de existencia viola las leyes existentes.

La economía informal, con intersecciones tanto con la economía formal como con las actividades ilegales, actividades cuya finalidad es la sobrevivencia, mayoritariamente, y no el dolo. En consecuencia, actividades delictuosas o ilícitas no forman parte de esta categoría.

6.2.1 Contexto socioeconómico.

El fenómeno de la informalidad se inscribe en el contexto socioeconómico de las sociedades capitalistas (capitalismo que algunos denominan tardío, dependiente, atrasado o subdesarrollado), cuya estructura agraria acusa un desarrollo dual consistente en un sector comercial tecnológicamente avanzado y formalmente organizado, y un sector campesino predominantemente pobre y atrasado, con altísimos índices de violencia rural y urbana, y con formas de ejercicio del poder tradicionalmente concentradas, aunque en constante evolución.

La economía identifica dentro del conjunto de mercados, el mercado de trabajo con características propias, pero estrechamente ligadas a las del conjunto económico de la producción de bienes y servicios. En particular, el mercado de trabajo acusa, además del necesario reflejo de los ciclos económicos, la común característica del desfase entre oferta y demanda, propia de los demás bienes producidos, cuya manifestación concreta es el desempleo y el subempleo.

Resulta pertinente destacar la necesidad consiguiente de generar respuestas al problema que representa esa subutilización de recursos, ya no desde el punto de vista de los equilibrios macroeconómicos, sino de la misma

estabilidad social, pues aunque cesantes, los trabajadores marginados del proceso de producción siguen consumiendo para subsistir en las condiciones históricamente aceptadas. Aún en aquellos países donde los trabajadores alcanzan mayores niveles salariales, la solución al desempleo no ha quedado limitada a la opción individual del ahorro. Ha sido necesario generar las llamadas políticas de seguridad social, para garantizar que la población en estado de desempleo pueda subsistir en las condiciones mínimas aceptadas socialmente como decorosas.

El resultado de la combinación de los procesos urbano y rural resulta particularmente acentuado en el medio colombiano por las siguientes razones:

El sistema de seguridad social alcanzó en Colombia cobertura de apenas una quinta parte de la población trabajadora, y los servicios de asistencia social son sumamente deficientes e insuficientes - no incluyen, por ejemplo, el seguro de desempleo o la asistencia alimentaria básica siquiera a infantes o ancianos- entre otras.

El proceso de apertura económica ha enfrentado la industria nacional con la producción mundial, ocasionando la quiebra de muchas empresas no competitivas y la reducción de los niveles de operación de otras.

La última reforma laboral (Ley 50 de 1990) desencadenó un proceso generalizado de reestructuración en las plantas de personal, permitiendo los despidos masivos y la sustitución de mano de obra a menor precio. En consecuencia, se ha generado un aumento del desempleo que no es captado por las metodologías estadísticas oficiales debido a que los trabajadores desplazados mayores de 40 años, aunque cesantes, no buscan ya empleo por saber que el mercado los discrimina por su edad.

Ante este panorama, el primer recurso al que acude la mano de obra desplazada es la economía informal. Parte de esta informalidad creciente está siendo incorporada por algunos sectores de la gran industria y el gran comercio formalmente organizados, los cuales viven hoy en día un proceso de "satelización". Pero no puede verse en este fenómeno la redención de la economía informal, no sólo porque su magnitud no alcanza a absorber todo el desempleo, sino porque estructuralmente no desencadena factores de acumulación creciente en esos "satélites". Por el contrario, los mantiene como una especie de proletariado de segunda clase, ausente de las prerrogativas que tienen los trabajadores regulares de planta.

Como puede observarse, una conceptualización adecuada de las actividades económicas informales rebasa definitivamente el criterio que interpreta las actividades informales, microempresariales o independientes, simplemente como un estadio en transición hacia la constitución formal de las empresas.

6.2.2 Contexto sociocultural.

“El diverso origen en la procedencia de los trabajadores informales y, por otra parte, los efectos propios de su tipo de vida en el ámbito urbano, en la ciudadanía que padece los efectos de la informalidad tanto en el paisaje, en el disfrute del espacio público, en su relación con actividades con menor o ninguna garantía de calidad, etc. origina un contexto sociocultural complejo y, en ocasiones, conflictivo. Dada la diversidad cultural de Colombia, las poblaciones congregadas en las ciudades por la fuerza de la necesidad no garantizan el fácil acomodamiento a las costumbres urbanas, de una ciudad de dimensiones monumentales respecto del resto del país, sobre todo cuando la población residente identifica en el forastero a la competencia que reduce sus oportunidades de sobrevivencia.”⁸

De otra parte, la vida marginal crea una cultura marginal, en los casos donde el ejercicio de la actividad informal implica la contravención de normas policiales, y, por tanto, la represión, se generan situaciones análogas entre el trabajo informal y las actividades delictivas. Al compartir ambos la situación de perseguidos, emerge una contracultura, la de la exclusión y contravención, con un orden de valores en algunos puntos opuesto y en algunos coincidente con la cultura y la ética ciudadanas. Un mundo aparte, regulado por normas distintas tanto en las relaciones comerciales como en las interpersonales. En el lado opuesto, la identificación de la infracción con el delito genera un rechazo de parte de la comunidad urbana.

⁸ DE SOTO, Hernando. *Op. Cit.* P. 195.

Sin embargo, no todos los informales comparten dicha contracultura. Existen también trabajadores informales para los cuales prevalece entre sus valores un deseo de integración y un anhelo de aceptación social. ¿De qué dependen las características culturales de los distintos grupos de trabajadores informales? Puede arriesgarse la tesis de que existe alguna correspondencia entre el grado de informalidad y la actitud de los sujetos frente al conjunto social. En la medida que predominen los usos y costumbres de la economía formal, así no se cumpla con la normatividad vigente, y en la medida que el individuo establece con su actividad una relación afectiva que constituye no solamente su medio ocasional de vida sino un desafío vital de superación, de progreso (material, tecnológico y organizacional), es muy probable que se genere una cultura más próxima a la cultura de la convivencia. Ello implica una identificación con los valores sociales, entre los cuales se cuenta la legitimidad y, por ende, el respeto a la normatividad y a la autoridad que la sustenta. Por el contrario, allí donde no existe un compromiso del individuo con su quehacer económico, donde éste representa tan sólo una forma ocasional de ingreso, que bien podría ser un disfraz, cuando el hombre simplemente se siente enfrentado a la sobrevivencia física personal, es menos probable que adopte los valores colectivos.

Esas circunstancias pueden ser acumulativas o progresivas, o desintegradoras y regresivas. Los procesos productivos o comerciales más

vinculados con la economía formal y que utilizan con mayor frecuencia las formas convencionalmente aceptadas de negociación y de contratación pueden, en un escenario de relativa prosperidad, consolidarse y evolucionar hacia la economía formal, y derivar de ella considerables ventajas. Los procesos y actividades de mayor informalidad y de menor permanencia se autorreproducen a través del tiempo, generan actitudes culturales desintegradoras y son menos propicios al progreso de sus actores. Además no están en trance de transformación, ni de crecimiento económico y entre sus valores no está desearlo. Para ellos, tanto por restricciones culturales como económicas, no existe una dinámica propia que haga posible su evolución.

Del análisis anterior resulta, de una parte, que no todos los trabajadores informales quieren integrarse a la formalidad económica y que no todos pueden hacerlo. Las actividades de la economía informal son, pues, cualitativamente diversas. De sus características específicas depende su grado de complementariedad con la economía formal. Ellas no son necesariamente complementarias ni semejantes.

6.3 CARACTERÍSTICAS DEL EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL.

“De acuerdo con los ciclos económicos, el sector moderno despide en los períodos recesivos un porcentaje variable de trabajadores, los mismos que son absorbidos por el sector informal en condiciones sociales y económicas carentes de protección social y

legal. En 1970, el sector informal en Colombia representaba el 30 por ciento de la población económicamente activa ocupada, y el formal el 70 por ciento. En 1985, el empleo informal representaba el 55 por ciento del empleo total en las cuatro principales ciudades y el 63 por ciento en ciudades intermedias. En el área urbana del país, a mediados de 1998, se calcula que 5 millones de personas laboraban en el sector informal, 2,6 millones de ellas en las diez principales ciudades.”⁹

Desde el punto de vista estructural, se afirma que el sector informal juega un papel importante en la reducción del costo de la mano de obra debido a tres factores:

- *“Presiona los salarios del sector formal hacia la baja, dado su carácter de ejército industrial de reserva, pues intensifica la competencia en determinados segmentos de mercado de trabajo.*
- *Aporta bienes salarios necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo a precios relativos bajos.*
- *Permite realizar transferencias al sector formal mediante el intercambio desigual por los diferenciales de salario, originados en la naturaleza segmentada del mercado laboral.*
“¹⁰

Los estratos poblacionales que operan en actividades de carácter informal son uno de los más importantes consumidores de insumos generados en el sector formal de la economía. Debido al deficiente nivel tecnológico, la baja productividad y la carencia de recursos económicos, las pequeñas unidades productivas no tienen sin embargo capacidad importadora de materias primas. Por lo tanto, su abastecimiento proviene esencialmente del sector moderno de la economía.

⁹ www.lloim.org.pe/spanish/mdtlima/publ/colombia/sec_inf

¹⁰ LONDOÑO, S. y SALDARRIAGA L.H. *Op. Cit.* P. 114.

En los negocios de tamaño pequeño predomina el trabajo por cuenta propia y/o ayudantes familiares, mientras que establecimientos que tienen entre 6 y 10 trabajadores se caracterizan por el empleo asalariado. También es lógico que dada la naturaleza del sector - autoempleo como alternativa laboral - la permanencia de los asalariados en las unidades productivas informales esté sujeta a una gran inestabilidad.

6.4 LA ORGANIZACIÓN EN EL SECTOR INFORMAL.

Tradicionalmente las fuerzas laborales aglutinadas en el llamado sector informal han iniciado procesos organizativos unas veces autónomos, otras veces inducidos en diferentes estructuras organizativas. De esta manera han surgido las organizaciones gremiales que, con el apoyo del Estado, conforman asociaciones de microempresarios sin importar sus características específicas (nivel organizativo de la producción, capital, línea de producción), ni la cobertura geográfica. Lo importante es que se organicen con el argumento de que organizados gremialmente conseguirán superar algunas limitaciones y carencias, tanto en el mejoramiento de sus condiciones de vida, como el buen funcionamiento de su unidad productiva. Además, se aspira a que una vez organizados, la asociación actuará como un interlocutor válido frente al Estado, la empresa privada y frente a los clientes.

Igualmente, procurando alcanzar mejores ingresos y, en consecuencia, mejores condiciones de vida, los trabajadores por cuenta propia y los pequeños empresarios han constituido fundaciones sin ánimo de lucro, más comúnmente cooperativas especializadas en ahorro y crédito, o en alguna línea especial de producción o comercialización de productos. Pero ninguna de ellas ha logrado aún estabilizarse debido a que reproducen los mismos problemas de sus asociados: falta de capital de trabajo, formación profesional para mantener una estructura organizativa o para asesorar técnicamente a sus asociados. Las actividades de estas empresas de economía solidaria se han reducido a prestar pequeñas cantidades de dinero de acuerdo con los aportes de los asociados, cambiar cheques posfechados y, en algunos casos, adquirir materia prima para sus asociados. Aunque los procesos autogestionados avanzan, no han ganado la cohesión suficiente para cumplir su objetivo.

En el Barrio Bolívar de la ciudad de Popayán los vendedores estacionarios han conformado una asociación, la cual tiene como finalidad realizar gestiones ante el Gobierno Municipal, a diferencia de los semiestacionarios y los ambulantes que no tienen ningún tipo de organización.

6.5 CLASIFICACIÓN DEL SECTOR INFORMAL.

Debido a que el sector informal constituye un conjunto heterogéneo de negocios o empresas que difieren por su tamaño, tipo de actividad

económica, lugar y condiciones de trabajo, uso del recurso humano, tipo de contratación con otras empresas, relaciones con las entidades oficiales se tiene la siguiente clasificación:

“Nivel 1 Ningún vínculo legal o institucional.

Nivel 2 Cumple sólo uno de los cuatro requisitos legales o institucionales.

Nivel 3 Cumple dos requisitos legales o institucionales.

Nivel 4 Cumple tres requisitos.

Nivel 5 Cumple cuatro vínculos legales o institucionales.

Empresas informales por tipo de mano de obra utilizada: se clasifican inicialmente en dos grupos. El primero corresponde a los trabajadores independientes sin asalariados y pueden emplear ayudantes familiares de manera ocasional. El segundo comprende empresas informales con asalariados. Las empresas con asalariados se clasifican por el tamaño en: patrón con un asalariado, patrón con 2 a 5 asalariados y patrón con 6 o más asalariados. “¹¹

Por tipo de propiedad las empresas informales que incluyen trabajadores por cuenta propia y empleadores se clasifican en empresas denominadas persona natural y sociedad de hecho. La primera es una empresa de propiedad individual o familiar en manos de una persona o de varios miembros de un solo hogar. La segunda representa la modalidad de una empresa no constituida en sociedad cuya propiedad pertenece a varios hogares.

¹¹ OIT. Lima Perú. 1997. Comercio Informal en Colombia.

7. MARCO CONCEPTUAL

Las actividades económicas que hoy se consideran como parte de la economía informal, son formas de producción e intercambio propias del capitalismo industrial del siglo XIX, por lo que se cree que las actividades informales han sido y son un elemento del sistema capitalista, y no es una simple estrategia de supervivencia de los sectores más deprimidos de las sociedades subdesarrolladas, ni constituye una vía para que dichos segmentos de la sociedad salgan de la pobreza.

“Dado el carácter universal de la economía informal, existen diversos conceptos teóricos-metodológicos que tratan de precisar las formas de sus actividades. En nuestro país, para la medición del Sector Informal se tienen en cuenta tres variables principales: la Ocupación Principal, el Tamaño del Establecimiento y la Categoría de Ocupación. Los trabajadores en el Sector Informal se definen como el conjunto de Trabajadores por Cuenta Propia, Trabajadores Familiares no Remunerados, Patronos o Empleadores, Empleados y Obreros en empresas o unidades productivas de tamaño de cinco o menos personas.”¹²

¹² DE SOTO, Hernando. Op. Cit. P. 124.

AGREMIACIONES.

La agremiación se caracteriza por la reunión de grupos generalmente en Sindicatos, donde hay una dependencia entre los miembros y en la cual hay una persona que representa a la agremiación, ésta se realiza con la finalidad de realizar gestiones y de cumplir objetivos referentes al grupo de personas.

ESPACIO PÚBLICO.

Representa el territorio que pertenece a la sociedad, este generalmente se utiliza para el paso de peatones y de vehículos.

SECTOR INFORMAL.

El sector informal se define como el conjunto de unidades productivas en forma de empresas de hogares, no constituidas en sociedad, que funcionan en pequeña escala, con una organización rudimentaria donde hay poca o ninguna distinción entre el capital y el trabajo. Las relaciones de empleo se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que caracterizan a las empresas formales.

VENEDORES AMBULANTES.

Son los vendedores que venden sus mercancías en las calles, no se localizan en ningún sitio específico y se desplazan por lo general en un mismo sector, entre estos se pueden destacar los vendedores ocasionales, por temporadas y cuando se presenta una buena demanda de determinado producto.

VENEDORES ESTACIONARIOS.

Personas que laboran en actividades comerciales desarrolladas alrededor de vitrinas, casetas y todas aquellas que operan en un sitio de la ciudad ya sea propio o asignado dentro de los sectores estratégicos de la ciudad.

VENEDORES SEMIESTACIONARIOS.

Su inversión es superior con respecto a la del comerciante ambulante; al adquirir un sitio fijo de trabajo detentan derechos por posesión y dominio del espacio público utilizado.

8. ANÁLISIS DE LA GALERÍA DEL BARRIO BOLÍVAR

La Galería del Barrio Bolívar es una de las más importantes de la ciudad de Popayán, en ella se ofertan gran cantidad de productos, generalmente de tipo agropecuario, igualmente es una zona en donde se efectúan una gran cantidad de operaciones pertenecientes a la Economía Informal como la venta de frutas, verduras, productos cárnicos, etc.

La Economía Informal de la zona está conformada por los Vendedores Estacionarios, que tienen su caseta propia y que por lo general siempre ofrecen sus productos en el mismo lugar, éstos comercializan frutas, verduras, tubérculos, etc. a pesar de que pertenecen a la economía informal, contribuyen en alguna medida con algunos impuestos como pago de parqueo e incluso en algunas ocasiones están inscritos a Industria y Comercio. Los vendedores estacionarios han tomado tanta fuerza en este sector de la ciudad que en la actualidad se encuentran agremiados y poseen en algunos casos más de dos casetas que les ha servido para aumentar el nivel de ingreso de sus negocios.

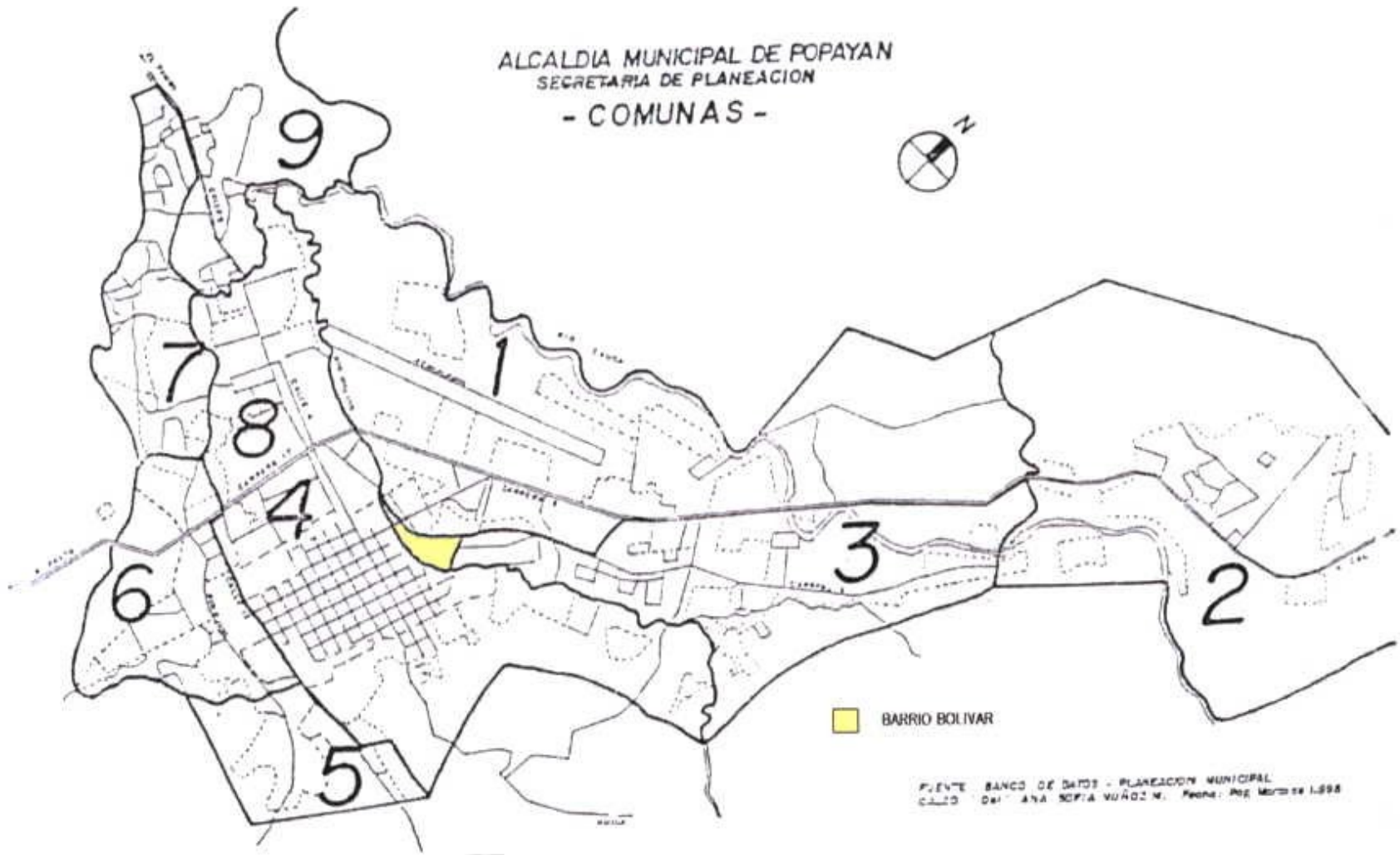


Figura No. 1. Localización del Barrio Bolívar en el Municipio de Popayán.

Los vendedores estacionarios tienen un orden establecido, incluso llevan el registro de todas sus operaciones y algunos se pueden considerar empresarios ya que han alcanzado no solamente ser propietarios de varias casetas sino de locales en el mismo sector.

Igualmente, en la zona se distinguen los vendedores semiestacionarios que son los que cambian de sitio muy frecuentemente (por lo menos cada semana), siempre realizan sus ventas en el perímetro de la galería y ofrecen productos como verduras, frutas y cacharro en general, esta clase de vendedores es la más representativa después de los vendedores estacionarios.

8.1 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA.

El Comercio Informal del Barrio Bolívar esta concentrado principalmente en la parte de la Galería de Mercado, en la parte interna de ésta se encuentran los vendedores de tipo Estacionario, o sea, los que tienen su caseta o puesto de trabajo establecido, éstos vendedores están organizados en agremiaciones, como la de paperos, carniceros, etc. que son controlados y adoptan las disposiciones de la administración general. Los vendedores estacionarios generalmente pagan un tributo a la galería que es el de parqueo (\$10.500 pesos / mes aproximadamente), arrendamiento (18.000 /mes), tarjeta fija (3.450 / mes), boletería (4.850 /mes) los cuales se cobran

mensualmente y otros impuestos de aseo (\$2.000/mes) y mantenimiento (3.000/mes). No se encuentran matriculados en su gran mayoría a Industria y Comercio, ni a la Cámara de Comercio, por lo que se consideran de tipo informal porque sus tributos no están acorde en algunos casos con la gran cantidad de operaciones mercantiles que efectúan en la zona.

Igualmente la Administración General de la Galería cobra impuesto de parqueo a los vendedores semiestacionarios, pero éstos en algunas ocasiones hacen caso omiso del mismo, ocurre igual con los vendedores ambulantes que se puede decir que no contribuyen en nada al desarrollo económico y social del sector.

La Administración de la Galería ha tratado en muchas ocasiones de organizar a los vendedores informales de la zona junto con la Alcaldía Municipal, pero estos proyectos hasta el momento nunca se han consolidado. Los vendedores estacionarios son los que han tenido una mayor iniciativa para tratar de formalizar sus operaciones, pero por el temor a pagar mayores tributos y disminuir sus márgenes de ganancia, no lo han hecho.

8.1.1 Estudio del Sector Interno.

En la parte interna de la Galería efectúan sus operaciones los vendedores estacionarios generalmente los que venden productos agrícolas como frutas y tubérculos, igualmente los que venden ropa, y distribuyen granos y abarrotos. Un negocio que ha crecido en los últimos años es el de los puestos de comida (en 1995 32 puestos y en 1.999 65), que han llegado a ser muy importantes dentro de la vida socioeconómica de la zona, ya que se ofrece comida a muy bajos precios, incluso hay personas que han llegado a distribuir comida a domicilio.

En la parte interna se destacan las carnicerías, las cuales tienen un buen mercado para la venta de sus productos, junto con el comercio de las frutas y verduras y los puestos de comida son los que más se destacan en el comercio informal de este sector.

8.2 Estudio del Sector Externo.

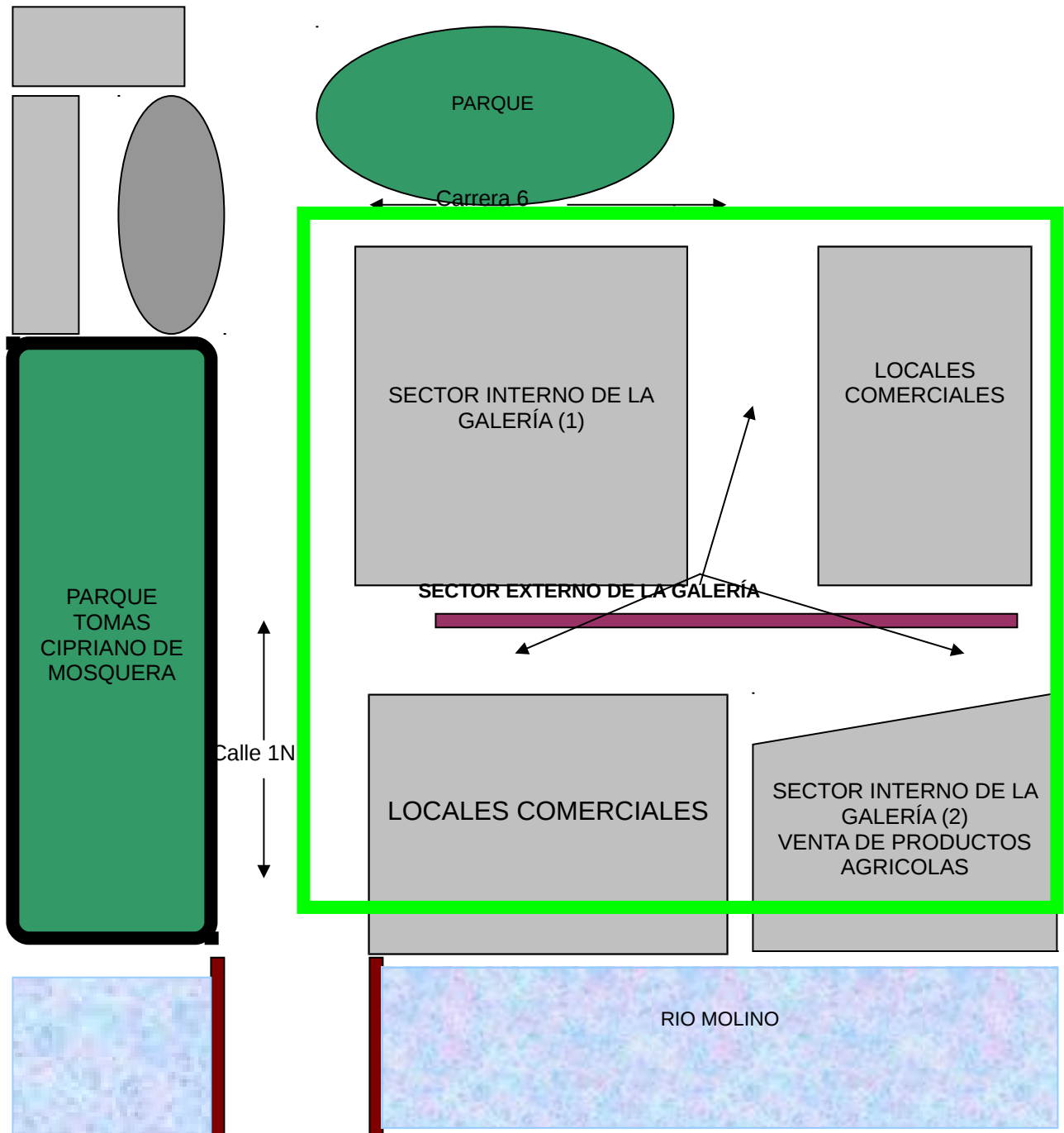
En la parte externa de la Galería también tienen predominancia los vendedores estacionarios pero en un menor porcentaje que en la parte interna, igualmente cambian los productos que se ofrecen, ya que los productos agrícolas son los que más se destacan, en este sector se ofrecen productos de otros municipios y se encuentran además de los tres tipos de vendedores de estudio (estacionarios, semiestacionarios y ambulantes), los

vendedores por temporada, los cuales ofrecen los productos de moda o los que se ofrecen por un periodo corto de tiempo.



Figura No. 2. Sector Interno. Galería del Barrio Bolívar.

8.3 DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DEL SECTOR DEL BARRIO BOLÍVAR.



 AREA DE ESTUDIO

9. METODOLOGÍA

9.1 FUENTES DE INFORMACIÓN.

9.1.1 Primaria.

- Vendedores estacionarios, semiestacionarios y ambulantes. (Ver anexo No. 19)
- Representantes de los Gremios.
- Información Observacional.

9.1.2 Secundaria.

- Alcaldía Municipal.
- Oficina de Planeación Municipal.
- Administrador Galería.
- Cámara de Comercio del Cauca.
- DANE

9.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.

La presente investigación tuvo como fuente de información las encuestas aplicadas a los vendedores estacionarios, semiestacionarios y ambulantes que integran la economía informal del Barrio Bolívar de la ciudad de Popayán.

La realización de las encuestas tuvo una fase preliminar en la cual mediante investigación realizada a la Alcaldía Municipal. Sección de Servicios Públicos y Comerciales. Estadísticas del año 2000 y a la Administración de la Galería se pudo determinar aproximadamente la cantidad de vendedores informales de esta zona, este cálculo arrojó una cifra aproximada de 348 (66.67%) vendedores estacionarios, 106 (20.30%) vendedores semiestacionarios y 68 (13.03%) ambulantes. Las encuestas se realizaron en los meses de Noviembre y Diciembre del año 2000 en los días de mercado (Jueves y Viernes).

Después de obtener los datos correspondientes a las características sociales y económicas mediante las encuestas, se procedió a tabularlas en un programa especializado, el SPSS, el cual se anexa a la presente investigación.

Igualmente para la elaboración total de la investigación se tomaron referentes bibliográficos como los de Hernando de Soto (El Otro Sendero), y algunos Documentos Colombianos sobre la Economía Informal, como los de la OIT.

9.3 ENCUESTAS.

La población total calculada de vendedores informales del Sector del Barrio Bolívar es de aproximadamente 522. Para obtener datos más reales sobre éstos se realizaron tres tipos de encuestas que se aplicaron dependiendo del tipo de vendedor (estacionario, ambulante, semiestacionario). Se realizó un censo ya que el tamaño del universo no es muy grande.

10. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LA ENCUESTA

Tabla No. 1. Sexo.

| SEXO | VENEDORES | VENEDORES | VENEDORES | TOTAL |
|--------------------------------|---------------|--------------------|------------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| HOMBRES | 147 | 42 | 28 | 217 |
| Porcentaje | 67,7 | 19,4 | 12,9 | 41,6 |
| MUJERES | 201 | 64 | 40 | 305 |
| Porcentaje | 65,9 | 21,0 | 13,1 | 58,4 |
| FUENTE. Presente Investigación | | | TOTAL | 522 |
| | | | ENCUESTAS | 100% |

El 41,6% pertenece a la población masculina, y el restante 58,4% es femenino; esto indica que las mujeres son quienes más ejercen el oficio en este sector de la ciudad de Popayán.

Una de las razones por las cuales la población femenina es la que más se ha dedicado a esta actividad, está dado porque en el núcleo familiar no basta con el sustento que proporciona el hombre, sino que también es indispensable que la mujer trabaje, lo que implica que se dedican a cualquier actividad, para conseguir el sustento diario y además puede desarrollar el rol de madre y vendedora, sin inconvenientes.

Tabla No. 2. Lugar de nacimiento

| LUGAR DE NACIMIENTO | VENDEDORES | VENDEDORES | VENDEDORES | TOTAL |
|--------------------------------|---------------|--------------------|------------------------|-----------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| POPAYAN | 114 | 53 | 32 | 199 |
| Porcentaje | 57,3 | 24,4 | 14,7 | 38,1 |
| SANTANDER | 29 | 4 | 0 | 33 |
| Porcentaje | 9,5 | 1,3 | 0,0 | 6,3 |
| CALOTO | 9 | 3 | 10 | 22 |
| Porcentaje | 40,9 | 13,6 | 45,5 | 4,2 |
| PIENDAMO | 15 | 10 | 5 | 30 |
| Porcentaje | 50,0 | 33,3 | 16,7 | 5,7 |
| TIMBIO | 60 | 9 | 10 | 79 |
| Porcentaje | 75,9 | 11,4 | 12,7 | 15,1 |
| CALI | 1 | 0 | 0 | 1 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 0,6 |
| OTRO LUGAR | 120 | 27 | 11 | 158 |
| Porcentaje | 75,9 | 17,1 | 7,0 | 30,3 |
| FUENTE. Presente Investigación | | | TOTAL ENCUESTAS | 522 100% |

Las personas encuestadas que ejercen el oficio de vendedores en el Barrio Bolívar, que son nacidas en la ciudad de Popayán corresponde al 38,1%, le sigue el 30,3% que son las personas nacidas en otros lugares (Piendamó, Silvia, etc.). Lo que nos indica que la mayoría de personas son oriundas de la Ciudad Blanca, en segundo lugar están los nacidos en otras partes pero laboran en la ciudad.

Esto implica que el nivel de desempleo de la ciudad cada vez está en aumento, y se encuentra como solución al problema la actividad del comercio informal, como vendedores estacionarios, semiestacionarios y ambulantes. Igualmente, la procedencia de otras regiones del departamento e incluso de fuera del departamento indica también un aumento del fenómeno de la migración y las consecuencias que para la economía implica.

Tabla No. 3. Estado civil.

| ESTADO CIVIL | VENDEDORES | VENDEDORES | VENDEDORES | TOTAL |
|--------------------------------|---------------|--------------------|------------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| SOLTERO | 38 | 0 | 0 | 38 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 7,3 |
| CASADO | 170 | 40 | 28 | 238 |
| Porcentaje | 71,4 | 16,8 | 11,8 | 45,6 |
| UNION LIBRE | 67 | 58 | 33 | 158 |
| Porcentaje | 42,4 | 36,7 | 20,9 | 30,3 |
| SEPARADO | 61 | 4 | 7 | 72 |
| Porcentaje | 84,7 | 5,6 | 9,7 | 13,8 |
| VIUDO | 12 | 4 | 0 | 16 |
| Porcentaje | 75,0 | 25,0 | 0,0 | 3,1 |
| FUENTE. Presente Investigación | | | TOTAL | 522 |
| | | | ENCUESTAS | 100% |

De la totalidad de los vendedores del Barrio Bolívar, el 45,6% son casados, le sigue unión libre con el 30,3%; se hace evidente por lo tanto que las personas casadas son predominantes, también se observa que existe un 75,9% (sumatoria de casado y unión libre) que tiene pareja estable y convive con su compañero(a).

Esta muestra representativa muestra por lo tanto que los recursos obtenidos, o la actividad a que se dedica el cónyuge no alcanza para satisfacer las necesidades básicas, por lo tanto, requiere que el compañero se dedique a otra actividad, incluso la ventas ambulantes, dado que en muchas ocasiones, como se observará más adelante, ambos o incluso toda la familia se dedica a la actividad informal, dado que proporciona los recursos para su sostenimiento.

Tabla No. 4. En que actividad trabajaba antes de laborar en la galería?

| ACTIVIDAD ANTERIOR | VENDEDORES | VENDEDORES | VENDEDORES | TOTAL |
|--------------------------------|---------------|--------------------|------------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| ASALARIADO | 20 | 0 | 0 | 20 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 3,8 |
| COMERCIANTE | 92 | 28 | 14 | 134 |
| Porcentaje | 68,7 | 20,9 | 10,4 | 25,7 |
| EMPLEADO PUB. | 8 | 0 | 0 | 8 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 1,5 |
| TRABAJADOR IND. | 85 | 32 | 23 | 140 |
| Porcentaje | 60,7 | 22,9 | 16,4 | 26,8 |
| AMA DE CASA | 143 | 46 | 31 | 220 |
| Porcentaje | 65,0 | 20,9 | 14,1 | 42,1 |
| FUENTE: Presente Investigación | | | TOTAL | 522 |
| | | | ENCUESTAS | 100% |

La presente encuesta arrojó como resultados que de las personas encuestadas que ejercen el oficio de vendedores en el Barrio Bolívar el 42,1% de la población tenían la actividad de ama de casa, le sigue el 26,8% que eran trabajadores independientes y un 25,7% se dedicaban a trabajadores independientes; lo cual indica que la población femenina (amas de casa) han salido a trabajar para contribuir al sustento de las obligaciones existentes y mitigar un poco la falta de ingresos, en segundo lugar se encuentran los comerciantes y trabajadores independientes que se han dedicado a vender en la galería por motivos de inseguridad en la vías y por los bajos impuestos que deben pagar. (parqueo, alquiler, sanidad).

Igualmente, esto significa que la actividad como vendedores informales proporciona los ingresos que les permite vivir de una manera más cómoda a como lo hacían antes, o simplemente porque la actividad a que se dedicaban

anteriormente, no proporcionaba las ganancias económicas que si da esta actividad, dado que hay un ahorro en gran medida por los impuestos que dejan de pagar al municipio.

Tabla No. 5. En que ciudad reside en la actualidad?

| RESIDE ACTUALMENTE | VENDEDORES ESTACIONARIOS | VENDEDORES SEMI-ESTACIONARIOS | VENDEDORES AMBULANTES | TOTAL |
|--------------------|--------------------------|-------------------------------|-----------------------|-------------|
| POPAYAN | 249 | 89 | 57 | 395 |
| Porcentaje | 63,0 | 22,5 | 14,4 | 75,7 |
| SANTANDER | 0 | 0 | 3 | 3 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 100,0 | 0,6 |
| CALI | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| TIMBIO | 11 | 6 | 3 | 20 |
| Porcentaje | 55,0 | 30,0 | 15,0 | 3,8 |
| OTRO LUGAR | 88 | 11 | 5 | 104 |
| Porcentaje | 84,6 | 10,6 | 4,8 | 19,9 |
| TOTAL | | | | 522 |
| ENCUESTAS | | | | 100% |

FUENTE: Presente Investigación

El resultado más representativo según la encuesta corresponde al 75,7% de los vendedores que viven en la Ciudad de Popayán, en segundo lugar están las personas que habitan en otro lugar con un 19,9%. Esto indica que la mayoría de los encuestados residen en la ciudad, esto se debe a la cercanía de su lugar de trabajo y al aminoramiento de costos de desplazamiento por ser habitantes de está, también se observa un desplazamiento de personas que habitan en otros lugares hacia la ciudad.

Aunque la mayoría de personas encuestadas, vendedores, viven en la ciudad de Popayán, la razón por la que viven en el municipio es porque viven

aquí desde hace tiempo aunque su procedencia pero su procedencia es de diversas regiones del departamento.

El desplazamiento de algunos vendedores desde otros lugares se debe esencialmente a que la actividad que realizan, también es desempeñada en otros municipios del departamento, desde este sitio en muchas ocasiones, traen su mercancía o productos para la venta en la ciudad de Popayán.

Tabla No. 6. Qué nivel de estudios.

| NIVEL DE ESTUDIO | VENDEDORES ESTACIONARIOS | VENDEDORES SEMI-ESTACIONARIOS | VENDEDORES AMBULANTES | TOTAL |
|------------------|--------------------------|-------------------------------|-----------------------|-------------|
| | NINGUNO | 54 | 26 | |
| Porcentaje | 60,7 | 29,2 | 10,1 | 17,0 |
| PRIMARIA | 155 | 60 | 38 | 253 |
| Porcentaje | 61,3 | 23,7 | 15,0 | 48,5 |
| SECUNDARIA | 126 | 20 | 21 | 167 |
| Porcentaje | 75,4 | 12,0 | 12,6 | 32,0 |
| TECNICO | 11 | 0 | 0 | 11 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 2,1 |
| UNIVERSITARIO | 2 | 0 | 0 | 2 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 0,4 |
| | | | TOTAL | 522 |
| | | | ENCUESTAS | 100% |

FUENTE. Presente Investigación

Según los datos arrojados por la encuesta, se observa que hay un cierto grado de analfabetismo, por tal razón muchos vendedores, desarrollan este trabajo para sostener a la familia y como única alternativa de trabajo existente para las personas del nivel educativo como el que poseen estos.

Aunque los niveles de analfabetismo han disminuido significativamente, según la información arrojada por los censos realizados por el DANE, en este

sector se encuentra un porcentaje representativo de personas que no poseen ningún tipo de educación.

De tal forma que la encuesta arrojó los siguientes resultados: el 48,5% han cursado algún nivel de primaria, seguido de un 32% que han estado en algún nivel de secundaria, también se observa que un 17% de los vendedores no ha recibido ningún tipo de educación.

Sin embargo, aunque la actividad resulta rentable en muchos de los casos, los ingresos han mejorado, pero el nivel educativo no ha mejorado, debido en muchas ocasiones por la falta de tiempo, por la misma actividad desarrollada o porque simplemente la educación en muchas ocasiones no se considera una inversión importante, o también la educación consideran deben recibirla sus hijos.

Igualmente la actividad de vendedores informales corresponde, en gran medida al nivel de estudios que han realizado. Por lo que estos, aunque han tratado de conseguir otros empleos, no lo han logrado debido a que el nivel de estudios no corresponde a las exigencias del mercado laboral.

Tabla No. 7. Qué tiempo tiene trabajando como vendedor?

| TIEMPO TRABAJANDO | VENEDORES ESTACIONARIOS | VENEDORES SEMI-ESTACIONARIOS | VENEDORES AMBULANTES | TOTAL |
|--------------------------------|-------------------------|------------------------------|------------------------|-----------------|
| MENOS DE 1 AÑO | 0 | 4 | 0 | 4 |
| Porcentaje | 0,0 | 100,0 | 0,0 | 0,8 |
| DE 1 A 3 AÑOS | 93 | 31 | 29 | 153 |
| Porcentaje | 60,8 | 20,3 | 19,0 | 29,3 |
| DE 3 A 6 AÑOS | 170 | 62 | 35 | 267 |
| Porcentaje | 63,7 | 23,2 | 13,1 | 51,1 |
| DE 6 A 12 AÑOS | 76 | 9 | 4 | 89 |
| Porcentaje | 85,4 | 10,1 | 4,5 | 17,0 |
| MAS DE 12 AÑOS | 9 | 0 | 0 | 9 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 1,7 |
| FUENTE. Presente Investigación | | | TOTAL ENCUESTAS | 522 100% |

De los vendedores informales del Barrio Bolívar, el 51,1% de la población llevan de 3 a 6 años trabajando en esta actividad. Esto significa que la actividad de vendedores ha proporcionado los recursos que les permiten sostener y costear sus necesidades básicas, razón por la cual han seguido desarrollando esta actividad, o porque simplemente no han logrado conseguir otro tipo de trabajo que les permita satisfacer sus necesidades.

En segundo lugar está el 29,3% que corresponde a las personas que llevan de 1 a 3 años. Estos datos obtenidos indican que la mayoría de personas llevan bastante tiempo trabajando y esta actividad se mantiene como única fuente de subsistencia, ya que estas personas trabajan de 4:30 a.m. a 1:30 p.m.

Tabla No. 8. Que productos vende permanentemente?

| PRODUCTOS DE VENTA | VENDEDORES | VENDEDORES | VENDEDORES | TOTAL |
|--------------------|---------------|--------------------|------------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| FRUTA Y VERDUR | 81 | 21 | 9 | 111 |
| Porcentaje | 73,0 | 18,9 | 8,1 | 21,3 |
| LOTERIA, CHANCE | 5 | 7 | 5 | 17 |
| Porcentaje | 29,4 | 41,2 | 29,4 | 3,3 |
| ARTESANIAS | 24 | 5 | 4 | 33 |
| Porcentaje | 72,7 | 15,2 | 12,1 | 6,3 |
| CALZADO | 5 | 6 | 3 | 14 |
| Porcentaje | 35,7 | 42,9 | 21,4 | 2,7 |
| GRANOS EN GENE | 54 | 10 | 7 | 71 |
| Porcentaje | 76,1 | 14,1 | 9,9 | 13,6 |
| ROPA | 4 | 4 | 6 | 14 |
| Porcentaje | 28,6 | 28,6 | 42,9 | 2,7 |
| REVISTAS | 4 | 6 | 3 | 13 |
| Porcentaje | 30,8 | 46,2 | 23,1 | 2,5 |
| TUBERCULOS | 67 | 14 | 7 | 88 |
| Porcentaje | 76,1 | 15,9 | 8,0 | 16,9 |
| HERRAMIENTA DIV | 9 | 3 | 2 | 14 |
| Porcentaje | 64,3 | 21,4 | 14,3 | 2,7 |
| COMIDAS | 42 | 15 | 7 | 64 |
| Porcentaje | 65,6 | 23,4 | 10,9 | 12,3 |
| VELADORAS | 9 | 4 | 5 | 18 |
| Porcentaje | 50,0 | 22,2 | 27,8 | 3,4 |
| MANI Y COCADAS | 5 | 6 | 6 | 17 |
| Porcentaje | 29,4 | 35,3 | 35,3 | 3,3 |
| REPARACION DIV. | 4 | 5 | 2 | 11 |
| Porcentaje | 36,4 | 45,5 | 18,2 | 2,1 |
| PRDUCTOS TEMP. | 0 | 0 | 2 | 2 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 100,0 | 0,4 |
| CARNES | 35 | 0 | 0 | 35 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 6,7 |
| | | | TOTAL | 522 |
| | | | ENCUESTAS | 100% |

FUENTE: Presente investigación

Los vendedores que se dedican a la venta de frutas y verduras corresponde al 21,3% según los datos obtenidos de la encuesta. En segundo lugar están los tubérculos con un 16,9% y en tercer lugar está granos en general con 13,6%, esto indica que los alimentos (frutas y verduras, tubérculos y granos) son los de mayor venta en la galería.

Además, la adquisición de estos productos, se hace de una forma más fácil, e implica su fácil comercialización y consecución. También, proporciona mayores ganancias para estos vendedores, siendo la venta de frutas y verduras la más apetecida dado que es un producto que no tiene gran variabilidad en los precios y su comercialización no está propensa a temporadas ni a los cambios climáticos.

Los tubérculos, como la papa y la yuca especialmente, son los más vendidos, y las ventajas que proporciona en el mercado son variadas, ya que permite a estos comerciar con estos a bajos precios.

Los otros productos que se encuentran en menor porcentaje, como comidas, 12.3% y granos en general, 13.6% igualmente proporcionan ganancias a menor escala.

Tabla No. 9. Quién es su proveedor?

| PROVEEDOR | VENDEDORES | VENDEDORES | VENDEDORES | TOTAL |
|--------------------------------|---------------|--------------------|------------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| MAYORISTA | 107 | 30 | 20 | 157 |
| Porcentaje | 68,2 | 19,1 | 12,7 | 30,1 |
| INTERMEDIARIO | 127 | 55 | 31 | 213 |
| Porcentaje | 59,6 | 25,8 | 14,6 | 40,8 |
| MINORISTA | 62 | 4 | 9 | 75 |
| Porcentaje | 82,7 | 5,3 | 12,0 | 14,4 |
| NO SABE | 52 | 17 | 8 | 77 |
| Porcentaje | 67,5 | 22,1 | 10,4 | 14,8 |
| FUENTE: Presente Investigación | | | TOTAL | 522 |
| | | | ENCUESTAS | 100% |

De los resultados obtenidos de la encuesta, el porcentaje más representativo es el 40,8% que corresponde a los vendedores que certifican que su proveedor es un intermediario, le sigue el 30,1% que afirman que su proveedor es un mayorista. Esto indica que la gran mayoría de los encuestados saben y distinguen a su proveedor.

Como puede observarse, el porcentaje más alto es el 40.8% con proveedor intermediario, lo que indica que las ganancias por ventas son mínimas, y el intermediario recibe otra parte de estas ganancias.

Cuando el proveedor es un mayorista 30,1% las ganancias para el vendedor aumentan, ya que el producto se adquiere a un bajo precio y de manera directa.

Mientras que cuando es minorista 14.4%, las ganancias para el vendedor son menores, dado que el precio de adquisición del producto es más alto.

Tabla No. 10. En que forma realiza el pago de su producto al proveedor?

| PAGO A PROVEEDOR | VENDEDORES | VENDEDORES | VENDEDORES | TOTAL |
|---------------------|---------------|--------------------|------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| CREDITO | 327 | 86 | 46 | 459 |
| Porcentaje | 71,2 | 18,7 | 10,0 | 87,9 |
| CONTADO | 21 | 20 | 22 | 63 |
| Porcentaje | 33,3 | 31,7 | 34,9 | 12,1 |
| TOTAL | | | | 522 |
| ENCUESTAS | | | | 100% |

FUENTE. Presente Investigacion

Según la encuesta la forma de pago del producto al proveedor que predomina es el 87,9% que adquiere y paga sus artículos a crédito mientras que el 12,1% pagan de contado, se observa que la mayoría de vendedores adquieren los productos para su comercialización mediante crédito, esto se debe a la gran trayectoria que tienen (tiempo trabajando en el oficio) y su fácil localización.

Esto significa en el caso de los vendedores que adquieren sus vendedores a crédito 87,9% que no cuentan con el dinero disponible para adquirir los productos de contado y además que esta es la forma más común de comercializar los productos, para el vendedor informal. En la medida que este vende los productos, realiza el pago de la mercancía.

Aquellos comerciantes que adquieren sus productos de contado, es porque poseen el capital para comprar, a menor precio, o porque su proveedor así lo exige para entregar la mercancía. En este caso también se incluyen los vendedores mayoristas o algunos intermedarios que no aceptan pagos a crédito.

Tabla No. 11. Cuando adquiere su mercancía a crédito en que modalidad lo hace?

| MERCANCIA A: | VENDEDORES ESTACIONARIOS | VENDEDORES SEMI-ESTACIONARIOS | VENDEDORES AMBULANTES | TOTAL |
|------------------------|--------------------------|-------------------------------|-----------------------|---------------------|
| A PLAZOS | 89 | 25 | 18 | 132 |
| Porcentaje | 67,4 | 18,9 | 13,6 | 25,3 |
| INTERES | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| GARANTIA | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| CONSIGNACION | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| CREDICONTADO | 218 | 61 | 28 | 307 |
| Porcentaje | 71,0 | 19,9 | 9,1 | 58,8 |
| CRED. CON. CONS | 11 | 0 | 0 | 11 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 2,1 |
| CONTA. Y CONS. | 9 | 0 | 0 | 9 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 1,7 |
| CANJE MERCAN. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| SIN CREDITO | 21 | 20 | 22 | 63 |
| Porcentaje | 33,3 | 31,7 | 34,9 | 12,1 |
| TOTAL ENCUESTAS | | | | 522 100% |

FUENTE. Presente Investigación

La forma de crédito más comúnmente empleada corresponde al sistema de credicontado 58,8%. Esto significa que este sistema de compra es quizá la forma que más exigen los proveedores.

Un 25,3% realizan sus pagos a plazos, de acuerdo al tipo de mercancía adquirida. En el caso de los productos perecederos, generalmente se

cancela al finalizar la jornada laboral. Esto indica que la gran mayoría de los encuestados pagan sus adquisiciones a un plazo muy corto.

Por otra parte, un 12,1% que no utilizan el crédito debido a que la mercancía que comercian es muy poca, o porque simplemente poseen el capital para pagar la totalidad de la mercancía.

Tabla No. 12. Cada cuanto adquiere sus productos?

| PEDIDOS | VENDEDORES | VENDEDORES | VENDEDORES | TOTAL |
|--------------------------------|---------------|--------------------|------------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| DIARIO | 239 | 58 | 21 | 318 |
| Porcentaje | 75,2 | 18,2 | 6,6 | 60,9 |
| SEMANAL | 70 | 19 | 21 | 110 |
| Porcentaje | 63,6 | 17,3 | 19,1 | 21,1 |
| QUINCENAL | 21 | 20 | 19 | 60 |
| Porcentaje | 35,0 | 33,3 | 31,7 | 11,5 |
| CADA MES | 18 | 9 | 7 | 34 |
| Porcentaje | 52,9 | 26,5 | 20,6 | 6,5 |
| OTRO | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| FUENTE. Presente Investigación | | | TOTAL | 522 |
| | | | ENCUESTAS | 100% |

Generalmente, la mayoría de los vendedores adquieren sus productos a diario, esta información corresponde al 60,9% de los encuestados y en segundo lugar, con un 21,1% están quienes hacen pedidos semanalmente.

Se observa que el pedido diario corresponde a un alto porcentaje, cuyos artículos son de primera necesidad y productos perecederos (frutas y verduras, tubérculos) y por tal razón realizan los pedidos más seguido.

Este porcentaje coincide con la forma de pago del producto, generalmente a crédito, debido igualmente al tipo de producto. También adquiere el producto de acuerdo a la frecuencia de venta y la oscilación de su precio en el mercado.

Cuando el producto es no perecedero en muchas ocasiones se adquiere la mercancía o producto semanal o quincenalmente, y en otras ocasiones cada mes.

Tabla No. 13. En que modalidad realiza la venta del producto?

| VENDE A: | VENDEDORES | VENDEDORES | VENDEDORES | TOTAL |
|--------------------------------|---------------|--------------------|------------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| CONTADO | 265 | 86 | 63 | 414 |
| Porcentaje | 64,0 | 20,8 | 15,2 | 79,3 |
| CREDITO | 2 | 0 | 0 | 2 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 0,4 |
| CONSIGNACION | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| CONTA. CREDITO | 81 | 20 | 5 | 106 |
| Porcentaje | 76,4 | 18,9 | 4,7 | 20,3 |
| FUENTE. Presente Investigación | | | TOTAL | 522 |
| | | | ENCUESTAS | 100% |

La modalidad de venta de la mercancía predominante es de contado, que corresponde al 79,3% debido a que principalmente son productos perecederos y el consumidor adquiere estos productos de manera inmediata, directa y la forma de venta es al menudeo, en el caso de los revendedores de tubérculos, granos, frutas y verduras. Otra razón, es porque los

proveedores no dan plazo para el pago de la mercancía y el pago lo realizan de contado.

En el caso de productos como ropa, comida, etc, la forma de comercialización es de contado y crédito, 20,3% lo hacen de contado y crédito, para facilitar la adquisición de los productos al consumidor.

Tabla No. 14. En que gastos incurre mensualmente?

| GASTOS QUE INCURRE | VENDEDORES | VENDEDORES | VENDEDORES | TOTAL |
|--------------------|---------------|--------------------|------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| TARJETA FIJA | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| PARQUEO | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| ASEO | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| BOLETERIA | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| MANTENIMIENTO | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| ARRENDAMIENTO | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| TODOS | 18 | 0 | 0 | 18 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 3,4 |
| NINGUNO | 0 | 0 | 68 | 68 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 13,0 |
| TODOS - ARREND | 330 | 0 | 0 | 330 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 63,2 |
| BOLET Y PARQUE | 0 | 106 | 0 | 106 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 20,3 |
| TOTAL | | | | 522 |
| ENCUESTAS | | | | 100% |

FUENTE: Presente Investigacion

Según la encuesta, un 63,2% de los vendedores pagan todos los gastos menos el arrendamiento, mientras que un 20,3% que realizan gastos de boletería y parqueo.

Estos resultados indican que quienes más pagan impuestos son los estacionarios, mientras que los ambulantes no pagan por tal motivo.

Esto implica que quienes incurren en mayores gastos son los estacionarios, dada su condición, los semiestacionarios y ambulantes, incurrirían en un ahorro por tales conceptos lo cual implicaría mayor ganancia para estos.

Tabla No. 15. En que tipo de vivienda habita?

| TIPO DE VIVIENDA | VENEDORES | VENEDORES | VENEDORES | TOTAL |
|--------------------------------|---------------|--------------------|------------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| INDEPENDIENTE | 256 | 65 | 56 | 377 |
| Porcentaje | 67,9 | 17,2 | 14,9 | 72,2 |
| APARTAMENTO | 42 | 27 | 0 | 69 |
| Porcentaje | 60,9 | 39,1 | 0,0 | 13,2 |
| CASA INQUILINAT. | 39 | 14 | 12 | 65 |
| Porcentaje | 60,0 | 21,5 | 18,5 | 12,5 |
| LOTE CONSTRUC. | 11 | 0 | 0 | 11 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 2,1 |
| OTRO | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| FUENTE. Presente Investigación | | | TOTAL | 522 |
| | | | ENCUESTAS | 100% |

En cuanto al tipo de vivienda en que habitan los vendedores informales del Barrio Bolívar se obtuvo como resultados que el 72,2% habitan en un tipo de vivienda independiente, el 13,2% residen en apartamentos y el 12,5% viven en casa de inquilinato.

Los resultados indican que la mayoría de los encuestados poseen casa de habitación propia, ya sea casa o apartamento, o dado el caso en casa de

familiares lo que implica menores gastos, y lo que le permite utilizar ese capital en otras necesidades.

El 12,5% que vive en casa de inquilinato, vive generalmente con su familia y las ganancias obtenidas, le alcanzan para incurrir en este tipo de gastos.

Tabla No. 16. La vivienda que ocupa es.

| LA VIVIENDA ES: | VENDEDORES | VENDEDORES | VENDEDORES | TOTAL |
|------------------|---------------|--------------------|------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| PROPIA | 217 | 47 | 26 | 290 |
| Porcentaje | 74,8 | 16,2 | 9,0 | 55,6 |
| ESTA PAGANDO | 49 | 8 | 17 | 74 |
| Porcentaje | 66,2 | 10,8 | 23,0 | 14,2 |
| ARRENDADA | 82 | 51 | 25 | 158 |
| Porcentaje | 51,9 | 32,3 | 15,8 | 30,3 |
| OCUPA DE HECHO | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| TOTAL | | | | 522 |
| ENCUESTAS | | | | 100% |

FUENTE: Presente Investigación

En la mayoría de los vendedores encuestados la vivienda es propia, correspondiente al 55,6%, y un 30,3% de los encuestados son quienes pagan arriendo.

Estos resultados indican que la mayoría de los vendedores cuentan con casa propia, aquellos que no la tienen la están pagando, correspondiente al 14,2%, pero puede considerarse que es casi propia.

Esto indica que la actividad que desarrollan como vendedores informales les permite un mejoramiento de la vivienda o en otros casos la adquisición de la

misma a través de las ganancias obtenidas por el desarrollo de esta actividad.

Tabla No. 17. Cuántas personas habitan en su vivienda?

| PERSONAS QUE HABITAN | VENEDORES | VENEDORES | VENEDORES | TOTAL |
|--------------------------------|---------------|--------------------|------------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| DOS | 31 | 12 | 6 | 49 |
| Porcentaje | 63,3 | 24,5 | 12,2 | 9,4 |
| TRES | 91 | 48 | 27 | 166 |
| Porcentaje | 54,8 | 28,9 | 16,3 | 31,8 |
| CUATRO | 147 | 40 | 26 | 213 |
| Porcentaje | 69,0 | 18,8 | 12,2 | 40,8 |
| MAS DE CINCO | 65 | 6 | 9 | 80 |
| Porcentaje | 81,3 | 7,5 | 11,3 | 15,3 |
| SOLO UNA | 14 | 0 | 0 | 14 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 2,7 |
| FUENTE: Presente Investigación | | | TOTAL | 522 |
| | | | ENCUESTAS | 100% |

En cuanto a las personas que habitan en la misma vivienda, el 40,8% corresponde a cuatro personas que habitan en la vivienda del encuestado, el 31,8% que corresponde a tres.

En la mayoría de los casos, las personas que comparten con este su vivienda, también dependen económicamente de éste, y por lo tanto del trabajo que este realiza como vendedor informal.

Igualmente, el número de personas que habitan la misma vivienda corresponde en muchos casos al núcleo familiar, que no es muy numeroso,

lo que significa que los recursos que obtiene los destina para el sostenimiento de quienes viven con él.

El 2,7% corresponde a aquellos vendedores que comparten su vivienda con tan solo una persona.

Tabla No. 18. Marque con x los servicios que tiene el lugar donde habita.

| MARQUE CON X | VENDEDORES | VENDEDORES | VENDEDORES | TOTAL |
|------------------|---------------|--------------------|------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| ACUE. Y ALCAN | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| ENERGÍA ELE | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| TELEFONO | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| TODOS | 177 | 66 | 19 | 262 |
| Porcentaje | 67,6 | 25,2 | 7,3 | 50,2 |
| ACUE Y ENERGÍA | 171 | 40 | 49 | 260 |
| Porcentaje | 65,8 | 15,4 | 18,8 | 49,8 |
| ACUE Y TELEFO | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| ENERGÍA Y TELEF | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| NINGUNO | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| TOTAL | | | | 522 |
| ENCUESTAS | | | | 100% |

FUENTE. Presente Investigacion

Los servicios con que cuenta la vivienda donde habita el vendedor, en el 50,2% de los casos afirman que cuentan con todos (agua, energía, teléfono), lo cual significa que las condiciones de la vivienda de los vendedores es favorable y el restante 49,8% sólo tienen agua y energía.

En general, puede afirmarse según los datos arrojados por la encuesta, que las condiciones en general son buenas, puesto que cuentan con los servicios básicos, lo que les permite satisfacción de sus necesidades y servicios públicos básicos. Además en cuanto al servicio telefónico, la cobertura se ha ido incrementando con las nuevas empresas prestadoras de este servicio, como lo es Caucatel, y las ventajas que las empresas de acueducto y alcantarillado como también energía, ofrecen a nuevos suscriptores del servicio.

Tabla No. 19. Es usted cabeza de hogar?

| CABEZA DE HOGAR | VENDEDORES | VENDEDORES | VENDEDORES | TOTAL |
|--------------------------------|---------------|--------------------|------------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| SI | 115 | 60 | 43 | 218 |
| Porcentaje | 52,8 | 27,5 | 19,7 | 41,8 |
| NO | 233 | 46 | 25 | 304 |
| Porcentaje | 76,6 | 15,1 | 8,2 | 58,2 |
| FUENTE: Presente Investigación | | | TOTAL | 522 |
| | | | ENCUESTAS | 100% |

Según los datos obtenidos por la encuesta el 58,2% afirman no ser cabeza de hogar y el restante 41,8% lo son. Estos resultados corresponden tanto a la población masculina como femenina, lo que indica que se dedican a la actividad de vendedores ya sea estacionarios, semiestacionarios o ambulantes, debido a que deben satisfacer las necesidades básicas del hogar.

Aquellos que no son cabeza de hogar, son aquellos vendedores que se encuentran en un núcleo familiar donde son hijos, o hermanos, y son sus padres los que le han dejado, por tradición familiar el puesto de vendedor informal, para que contribuya al sostenimiento del hogar.

Tabla No. 20. Tiene hijos?

| TIENE HIJOS | VENEDORES | VENEDORES | VENEDORES | TOTAL |
|--------------------------------|---------------|--------------------|------------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| SI | 324 | 103 | 65 | 492 |
| Porcentaje | 65,9 | 20,9 | 13,2 | 94,3 |
| NO | 24 | 3 | 3 | 30 |
| Porcentaje | 80,0 | 10,0 | 10,0 | 5,7 |
| FUENTE. Presente Investigación | | | TOTAL | 522 |
| | | | ENCUESTAS | 100% |

La mayoría de los encuestados, correspondiente al 94,3% afirma tener hijos, lo que significa que se dedican a esta actividad como la forma más práctica y productiva para obtener los recursos para el sostenimiento de su núcleo familiar.

El 5,7% restante afirman no tenerlos. Pero en algunos de los casos no tienen hijos pero son responsables de su familia (hermanos, madre, padre, sobrinos, etc.).

Tabla No. 21. Cuántos hijos tiene?

| CUANTOS HIJOS TIENE | VENDEDORES | VENDEDORES | VENDEDORES | TOTAL |
|--------------------------------|---------------|--------------------|------------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| UNO | 66 | 7 | 14 | 87 |
| Porcentaje | 75,9 | 8,0 | 16,1 | 16,7 |
| DOS | 175 | 89 | 42 | 306 |
| Porcentaje | 57,2 | 29,1 | 13,7 | 58,6 |
| TRES | 51 | 7 | 9 | 67 |
| Porcentaje | 76,1 | 10,4 | 13,4 | 12,8 |
| MAS DE CUATRO | 32 | 0 | 0 | 32 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 6,1 |
| SIN HIJOS | 24 | 3 | 3 | 30 |
| Porcentaje | 80,0 | 10,0 | 10,0 | 5,7 |
| FUENTE. Presente Investigación | | | TOTAL | 522 |
| | | | ENCUESTAS | 100% |

En cuanto al número de hijos que tienen los vendedores, el 58,6% afirma tener dos (2) hijos, el 16,7% que afirman tener un (1) hijo. Esto indica que la gran mayoría de los encuestados tienen la responsabilidad de por lo menos un (1) hijo, a excepción del 5,7% que no tienen hijos; está es la principal motivación para buscar trabajo y poder sostener una familia.

Además, los resultados indican que el núcleo familiar no es tan grande, lo que le permite con los recursos obtenidos como vendedor sostener a su familia y satisfacer sus necesidades básicas, como vivienda, salud, educación, alimentación, entre otras.

Tabla No. 22. Señale de sus familiares quien se dedica a la actividad de vendedor.

| FAMILIARES EN ACTIVIDAD | VENEDORES | VENEDORES | VENEDORES | TOTAL |
|-------------------------|---------------|--------------------|------------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| ESPOSO/A | 40 | 18 | 10 | 68 |
| Porcentaje | 58,8 | 26,5 | 14,7 | 13,0 |
| PADRES | 29 | 0 | 3 | 32 |
| Porcentaje | 90,6 | 0,0 | 9,4 | 6,1 |
| HIJOS | 56 | 4 | 5 | 65 |
| Porcentaje | 86,2 | 6,2 | 7,7 | 12,5 |
| HERMANOS/AS | 36 | 4 | 11 | 51 |
| Porcentaje | 70,6 | 7,8 | 21,6 | 9,8 |
| OTRO FAMILIAR | 50 | 10 | 9 | 69 |
| Porcentaje | 72,5 | 14,5 | 13,0 | 13,2 |
| NINGUNO | 137 | 70 | 30 | 237 |
| Porcentaje | 57,8 | 29,5 | 12,7 | 45,4 |
| | | | TOTAL | 522 |
| | | | ENCUESTAS | 100% |

FUENTE. Presente Investigación

En el 45,4% de los casos, los vendedores afirman no tener ningún familiar en el oficio de vendedor (estacionario, semi o ambulante), lo que significa que el vendedor se dedica a esta actividad, ya sea porque no hay otra persona en su hogar que proporcione los ingresos para el sostenimiento, es cabeza de familia, o porque sus hijos no están en edad de trabajar.

Por otra parte, en total el 54,6% (suma de todos los ítems menos ninguno) de los vendedores tiene algún familiar que también se dedica a esta actividad. Este resultado indica que es por diversas razones que se involucró como vendedor.

Tabla No. 23. Cuanto vende en promedio en un día de mercado?

| VENTA PROMEDIO | VENDEDORES | VENDEDORES | VENDEDORES | TOTAL |
|--------------------------------|---------------|--------------------|------------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| MENOS DE 10.000 | 9 | 16 | 0 | 25 |
| Porcentaje | 36,0 | 64,0 | 0,0 | 4,8 |
| 10,000 - 20,000 | 14 | 0 | 0 | 14 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 2,7 |
| 20,001 - 40,000 | 101 | 54 | 38 | 193 |
| Porcentaje | 52,3 | 28,0 | 19,7 | 37,0 |
| 40,001 - 80,000 | 106 | 27 | 23 | 156 |
| Porcentaje | 67,9 | 17,3 | 14,7 | 29,9 |
| 80,001 - 100,000 | 73 | 9 | 7 | 89 |
| Porcentaje | 82,0 | 10,1 | 7,9 | 17,0 |
| MAS DE 100,000 | 45 | 0 | 0 | 45 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 8,6 |
| FUENTE. Presente Investigación | | | TOTAL | 522 |
| | | | ENCUESTAS | 100% |

El promedio de venta en un día de mercado, el 37% de los vendedores encuestados afirman vender un promedio de \$20.001 a \$40.000, le sigue el 29,9% que venden en promedio \$40.001 - \$80.000.

En este caso las ganancias se dan de acuerdo a la producto ofrecido, y el tipo de mercado para cada vendedor. De ahí, que las mayores ganancias sean las obtenidas por los productos de mayor comercialización (artículos de primera necesidad, frutas, verduras, granos, tubérculos, carne, como también los vendedores de comida).

Igualmente, la ubicación implica mayor o menor venta, según lo afirman los mismos vendedores. Si se cuenta con una buena ubicación, mayor visibilidad de los productos las ventas serán mayores.

En general los vendedores que obtienen un promedio de venta diaria de menos de \$10.000, corresponde al 4,8% de los encuestados.

Tabla No. 24. Cuanto gana en un día de mercado?

| CUANTO GANA | VENEDORES | VENEDORES | VENEDORES | TOTAL |
|--------------------------------|---------------|--------------------|------------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| MENOS DE 10.000 | 16 | 6 | 0 | 22 |
| Porcentaje | 72,7 | 27,3 | 0,0 | 4,2 |
| 10,000 - 20,000 | 160 | 67 | 41 | 268 |
| Porcentaje | 59,7 | 25,0 | 15,3 | 51,3 |
| 20,001 - 40,000 | 86 | 29 | 27 | 142 |
| Porcentaje | 60,6 | 20,4 | 19,0 | 27,2 |
| 40,001 - 80,000 | 51 | 4 | 0 | 55 |
| Porcentaje | 92,7 | 7,3 | 0,0 | 10,5 |
| 80,001 - 100,000 | 8 | 0 | 0 | 8 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 1,5 |
| MAS DE 100,000 | 27 | 0 | 0 | 27 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 5,2 |
| FUENTE: Presente Investigación | | | TOTAL | 522 |
| | | | ENCUESTAS | 100% |

Las ganancias obtenidas en un día de mercado en el Barrio Bolívar, para el 51,3% oscila en promedio entre \$10.000 - \$20.000, sin embargo no se puede hacer un cálculo mensual de los ingresos obtenidos, dado que las ventas no son una constante, por ejemplo en el caso de los ambulantes y los semiestacionarios, que realizan su actividad en días de mercado exclusivamente.

Otro resultado corresponde al 27,2% de los vendedores que obtiene como ganancia entre \$20.001 - \$40.000, y \$40.000 - \$80.000 en el caso de los estacionarios lo cual es un ingreso considerable, que permite la satisfacción de sus necesidades básicas.

Estos ingresos se pueden considerar como rentables ya que luego de realizar las deducciones respectivas, correspondientes a pagos, la ganancia obtenida es considerada como buena y rentable.

Tabla No. 25. Su sitio de trabajo de que servicios dispone?

| SERVICIO DISPONIBLE | VENDEDORES | VENDEDORES | VENDEDORES | TOTAL |
|--------------------------------|---------------|--------------------|----------------------------|---------------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| BAÑO | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| ENERGÍA | 97 | 9 | 0 | 106 |
| Porcentaje | 91,5 | 8,5 | 0,0 | 20,3 |
| TODOS | 8 | 4 | 0 | 12 |
| Porcentaje | 66,7 | 33,3 | 0,0 | 2,3 |
| NINGUNO | 243 | 93 | 68 | 404 |
| Porcentaje | 60,1 | 23,0 | 16,8 | 77,4 |
| FUENTE. Presente Investigación | | | TOTAL ENCUESTAS | 522 100% |

Los servicios públicos con que cuentan los vendedores corresponde en porcentajes al 77,4% que afirman no tener ningún servicio, lo cual significa que las condiciones de salubridad, comodidad, iluminación y visibilidad, en que se encuentra el sitio de trabajo son mínimas, dado que el 20,3% dispone de energía en el lugar de trabajo.

En muchos casos, se deduce que no cuentan con servicios en el lugar de trabajo dado que en muchos casos no los necesitan; mientras que los vendedores que poseen servicios, en su puesto es porque la actividad a la que se dedican lo requieren (por ejemplo, vendedores de comida, calzado, vestidos, música, etc.).

Tabla No. 26. Usted pertenece a alguna asociación de vendedores?

| ASOCIACION DE VENDEDORES | VENDEDORES | VENDEDORES | VENDEDORES | TOTAL |
|--------------------------------|---------------|--------------------|------------------------|-----------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| SI | 348 | 24 | 0 | 372 |
| Porcentaje | 93,5 | 6,5 | 0,0 | 71,3 |
| NO | 0 | 82 | 68 | 150 |
| Porcentaje | 0,0 | 54,7 | 45,3 | 28,7 |
| FUENTE: Presente Investigación | | | TOTAL ENCUESTAS | 522 100% |

La organización de los vendedores del Barrio Bolívar, puede caracterizarse en general como buena, dado que el 71,3% de los encuestados pertenecen a una asociación de vendedores. Esto indica que a mayor organización, mayores serán los beneficios obtenidos, de esta forma se han organizado, para constituir, asociaciones de vivienda de los vendedores, para conseguir beneficios en salud y educación, a través de becas de estudio para sus hijos y la prestación del servicio de salud gratuito.

Los vendedores que no pertenecen a ninguna asociación, corresponde al restante 28,7%. Esto significa que no tienen acceso a los beneficios que tienen los que se encuentran asociados. Además, en otros casos, algunos de los vendedores dieron como razones por las que no se encuentran asociados, entre otras: cuotas altas para el ingreso en la misma, bajas ganancias en las ventas, además que no consideran como una inversión tales asociaciones, o simplemente porque no les alcanza el dinero.

Tabla No. 27. Quién lo apoya para el desarrollo de su puesto de trabajo?

| APOYO EN EL PUESTO | VENDEDORES | VENDEDORES | VENDEDORES | TOTAL |
|--------------------|---------------|--------------------|------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| POLITICOS | 90 | 0 | 0 | 90 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 17,2 |
| AUTORIDADES | 168 | 6 | 0 | 174 |
| Porcentaje | 96,6 | 3,4 | 0,0 | 33,3 |
| GREMIOS | 90 | 21 | 0 | 111 |
| Porcentaje | 81,1 | 18,9 | 0,0 | 21,3 |
| NINGUNO | 0 | 79 | 68 | 147 |
| Porcentaje | 0,0 | 53,7 | 46,3 | 28,2 |
| TOTAL | | | | 522 |
| ENCUESTAS | | | | 100% |

FUENTE. Presente Investigación

El apoyo que reciben los vendedores para el desarrollo de sus actividades comerciales, según la encuesta, proviene en su gran mayoría de las autoridades, correspondiente al 33,3%. En este caso se encuentra que la alcaldía municipal ha contribuido al mejoramiento de sus sitios de trabajo, a través de la organización, techaje y arreglo de los puestos, (en el caso de verduras, frutas y tubérculos, en la parte externa de la galería), estos afirman que de esta forma han mejorado las ventas y los productos para la venta se ven más ordenados a la vista del comprador.

Los vendedores que afirman que los gremios son quienes más los apoyan, corresponde al 21,3%, entre estos incluyen las asociaciones de vivienda, empresas privadas, la asociación de vendedores de la galería, los administradores de la galería, varios proveedores mayoristas, etc.

Otro porcentaje, el 17,2% afirma que quienes más los han apoyado son los políticos, aunque refieren que se ha recibido el apoyo en campaña electoral y en el principio de la administración pero luego los han dejado a un lado, por lo que consideran que este apoyo no es constante.

El porcentaje de vendedores que afirman no tener ningún apoyo corresponde al 28,2%, tienen como razones para no contar con apoyo, en primer lugar, porque consideran no necesitarla, en segundo lugar, consideran que no es permanente y mejor no la buscan. Otro grupo de estos vendedores, dan como razones que su negocio es muy pequeño y nadie se fijaría en él para ayudarlo, como es el caso de las ventas de dulces, confites y en general de los ambulantes.

Tabla No. 28. Está afiliado a alguna entidad de seguridad social?

| ESTA AFILIADO | VENEDORES | VENEDORES | VENEDORES | TOTAL |
|--------------------------------|---------------|--------------------|------------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| SI | 348 | 106 | 54 | 508 |
| Porcentaje | 68,5 | 20,9 | 10,6 | 97,3 |
| NO | 0 | 0 | 14 | 14 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 100,0 | 2,7 |
| FUENTE. Presente Investigación | | | TOTAL | 522 |
| | | | ENCUESTAS | 100% |

Dentro de los servicios básicos con que cuentan los vendedores informales, se encuentra el servicio de salud, que puede ser considerado como óptimo, dado que el 97,3% de los vendedores están afiliados a una entidad de seguridad social, por ejemplo, porque son empleados o porque a través de las asociaciones han logrado conseguir afiliación gratuita, por intermedio del municipio, a través del SISBEN, o porque sus recursos les permiten el pago de este servicio.

Como puede observarse el porcentaje restante que corresponde al 2,7% que no están afiliados a ningún servicio de salud, pertenece a los vendedores ambulantes. Estos afirmaron que entre las razones por las cuales no se encuentran afiliados son: la carencia de recursos para adquirir un seguro de salud, no han sido censados por el municipio para conseguir un seguro gratuito a través del municipio, SISBEN, no han tenido tiempo para hacer los trámites del seguro.

Tabla No. 29. A qué entidad de seguridad social esta afiliado?

| ENTIDAD DE SEGURIDA | VENDEDORES ESTACIONARIOS | VENDEDORES SEMI-ESTACIONARIOS | VENDEDORES AMBULANTES | TOTAL |
|---------------------|--------------------------|-------------------------------|-----------------------|-------------|
| SISBEN | 120 | 44 | 40 | 204 |
| Porcentaje | 58,8 | 21,6 | 19,6 | 39,1 |
| CAJANAL | 17 | 0 | 0 | 17 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 3,3 |
| ISS | 181 | 55 | 14 | 250 |
| Porcentaje | 72,4 | 22,0 | 5,6 | 47,9 |
| ACTIVA SALUD | 1 | 0 | 0 | 1 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 0,2 |
| COLSEGUROS | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| COOMEVA | 24 | 7 | 0 | 31 |
| Porcentaje | 77,4 | 22,6 | 0,0 | 5,9 |
| ASFAMILIAS | 5 | 0 | 0 | 5 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 1,0 |
| NINGUNO | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| OTRO | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| NO TIENE SEGURO | 0 | 0 | 14 | 14 |
| Porcentaje | 0,0 | 0,0 | 100,0 | 2,7 |
| TOTAL | | | | 522 |
| ENCUESTAS | | | | 100% |

FUENTE. Presente Investigación

Como se analizó en la tabla anterior, la mayoría de los vendedores informales se encuentran afiliados a una entidad de seguridad social. La entidad en la cual se encuentran la mayor cantidad de vendedores afiliados, corresponde al 47,9% del ISS. El motivo por los cuales se encuentran afiliados la mayoría de los vendedores es debido a la antigüedad de la entidad, y la cobertura en el servicio que brinda a nivel nacional y la seguridad que brinda en la prestación del servicio.

Por otra parte, se encuentra el porcentaje del 39,1% que corresponde a los afiliados al SISBEN. En la actualidad este Sistema de Selección de Beneficiarios para Programas Sociales, para los más pobres, esta es una forma de apoyo del gobierno nacional para satisfacer las necesidades de los más necesitados. Como se evidencia a través de este porcentaje los vendedores informales han sido clasificados, en este sistema y han sido carnetizados y reciben beneficios en salud, especialmente y vivienda.

Tabla No. 30. Cuál es el mayor problema que tiene en la actualidad?

| PROBLEMA | VENDEDORES | VENDEDORES | VENDEDORES | TOTAL |
|------------------|---------------|--------------------|------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| PRECIOS | 160 | 6 | 4 | 170 |
| Porcentaje | 94,1 | 3,5 | 2,4 | 32,6 |
| ESPACIO | 24 | 17 | 25 | 66 |
| Porcentaje | 36,4 | 25,8 | 37,9 | 12,6 |
| UBICACIÓN | 27 | 36 | 10 | 73 |
| Porcentaje | 37,0 | 49,3 | 13,7 | 14,0 |
| PRECIO - UBICAC | 35 | 26 | 24 | 85 |
| Porcentaje | 41,2 | 30,6 | 28,2 | 16,3 |
| OTRO | 69 | 21 | 5 | 95 |
| Porcentaje | 72,6 | 22,1 | 5,3 | 18,2 |
| NINGUNO | 33 | | | 33 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 6,3 |
| TOTAL | | | | 522 |
| ENCUESTAS | | | | 100% |

FUENTE. Presente Investigación

Los mayores problemas que presentan los vendedores informales del Sector del Barrio Bolívar son los precios, con un porcentaje del 32,6%, este problema viene dado especialmente por los intermediarios que en muchas ocasiones abusan del pequeño vendedor incrementando los precios de manera desorbitante.

En un segundo lugar se encuentra el precio-ubicación con el 16,3%, dado que en la medida que se cambia de lugar, debido a la persecución por la policía o autoridades, en el afán de lucha contra el contrabando o en el despeje de los vendedores que invaden el espacio público, deben estar cambiando constantemente de lugar, problema que los afecta considerablemente en las ventas.

Otros problemas que afectan a los vendedores y que se incluye dentro del ítem otros correspondiente a un porcentaje del 18,2%, son: robos, vandalismo, con los compañeros, basuras, contaminación, etc.

Tabla No. 31. Con quién presenta estos problemas?

| SE PRESENTAN CON | VENEDORES | VENEDORES | VENEDORES | TOTAL |
|--------------------------------|---------------|--------------------|------------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| VENDED FORMAL | 14 | 41 | 15 | 70 |
| Porcentaje | 20,0 | 58,6 | 21,4 | 13,4 |
| AUTORIDADES | 16 | 16 | 25 | 57 |
| Porcentaje | 28,1 | 28,1 | 43,9 | 10,9 |
| OTRO VENDEDOR | 160 | 27 | 23 | 210 |
| Porcentaje | 76,2 | 12,9 | 11,0 | 40,2 |
| OTROS | 125 | 22 | 5 | 152 |
| Porcentaje | 82,2 | 14,5 | 3,3 | 29,1 |
| NINGUNO | 33 | 0 | 0 | 33 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 6,3 |
| FUENTE. Presente Investigación | | | TOTAL | 522 |
| | | | ENCUESTAS | 100% |

Entre los mayores inconvenientes que tienen los vendedores se encuentra el precio, según se indica en la tabla anterior. Este problema se presenta especialmente con los otros vendedores en su gran mayoría y corresponde al 40,2% del porcentaje total. Las razones por las cuales se presenta este problema son porque no logran ponerse de acuerdo en la fijación de estos, o porque consideran que no es conveniente ni justa la competencia.

Le sigue en su orden, otros problemas presentados con un porcentaje del 29,1% que según indicaron los vendedores, son entre otros el vandalismo, los robos, etc, que suceden con personas de otros lugares o desconocidos.

Se esperaría que los mayores inconvenientes se presentaran con los vendedores formales, pero el porcentaje que corresponde a este ítem sólo alcanza el 13,4%. Lo que significa que los roces con estos son mínimos.

Mientras que con las autoridades afirman tener inconvenientes un porcentaje equivalente al 10,9% de los vendedores. Las causas de estos inconvenientes se dan especialmente por el decomiso de las mercancías desplazamiento, ocupación del espacio público, reubicación, etc.

Tabla No. 32. Si se decidiera cambiar las condiciones de su puesto de trabajo. Cuál escogería?

| CAMBIAR LAS CONDICIONES | VENEDORES | VENEDORES | VENEDORES | TOTAL |
|-------------------------|---------------|--------------------|------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| OTRO PUESTO | 4 | 0 | 0 | 4 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 0,8 |
| CAS. MISMO LUGAR | 60 | 43 | 49 | 152 |
| Porcentaje | 39,5 | 28,3 | 32,2 | 29,1 |
| CAS. OTRO LUGAR | 30 | 22 | 9 | 61 |
| Porcentaje | 49,2 | 36,1 | 14,8 | 11,7 |
| REUBICACION | 21 | 0 | 6 | 27 |
| Porcentaje | 77,8 | 0,0 | 22,2 | 5,2 |
| NINGUNO | 210 | 41 | 0 | 251 |
| Porcentaje | 83,7 | 16,3 | 0,0 | 48,1 |
| FORMALIZAR | 23 | 0 | 4 | 27 |
| Porcentaje | 85,2 | 0,0 | 14,8 | 5,2 |
| TOTAL | | | | 522 |
| ENCUESTAS | | | | 100% |

FUENTE: Presente Investigación

Según la encuesta, el 48,1% de los vendedores no quieren cambiar sus condiciones de trabajo, las razones que los mueven a tomar tal decisión es porque son esta actividad es rentable, dado que evaden recaudos, y así obtienen mejores ganancias.

Otros vendedores, el 29,1%, afirman que desearían una caseta en el mismo lugar, lo que indica que continuarían con la misma actividad y que les gustaría mejorar las condiciones de su puesto de trabajo.

El porcentaje de los vendedores que les gustaría formalizar y reubicarse es el mismo 5,2%, lo que indica que son muy pocas las personas que les gustaría cambiar las condiciones, dado que según ellos los impuestos y los

pagos son muy altos si tuvieran un local propio, al igual que los servicios, y las ganancias no les alcanzan para tales costos.

Tabla No. 33. Escogería otra alternativa de trabajo?

| ALTERNATIVA DE TRABAJO | VENDEDORES ESTACIONARIOS | VENDEDORES SEMI-ESTACIONARIOS | VENDEDORES AMBULANTES | TOTAL |
|------------------------|--------------------------|-------------------------------|-----------------------|-------------|
| SI | 98 | 85 | 68 | 251 |
| Porcentaje | 39,0 | 33,9 | 27,1 | 48,1 |
| NO | 250 | 21 | 0 | 271 |
| Porcentaje | 92,3 | 7,7 | 0,0 | 51,9 |
| TOTAL | | | | 522 |
| ENCUESTAS | | | | 100% |

FUENTE: Presente Investigación

La actividad del comercio informal en Popayán es una alternativa de trabajo que las personas naturales y de otros municipios han tomado para la satisfacción de sus necesidades básicas. Los motivos porque se dedican a esta actividad es porque no encuentran otro trabajo para desarrollar dada su condición educativa, o la situación económica en que se encuentran en la actualidad. De ahí que el 51,9% expresen que sí escogerían otra alternativa de trabajo, puesto que consideran que el esfuerzo que deben realizar, el sacrificio, en el caso de las mujeres de dejar a sus hijos para ir a trabajar, los hombres afirman que buscarían otra alternativa si esta fuera más rentable.

Mientras que el 48,1% de los vendedores no quieren cambiar o escoger otra alternativa de trabajo. En muchos casos opinan y consideran que esa es la única alternativa que han tenido durante muchos años y que es muy difícil encontrar otra actividad que les permita el sostenimiento de la familia y la satisfacción de sus necesidades.

Tabla No. 34. Estaría interesado en recibir algún tipo de capacitación?

| RECIBIR CAPACITACION | VENEDORES ESTACIONARIOS | VENEDORES SEMI-ESTACIONARIOS | VENEDORES AMBULANTES | TOTAL |
|----------------------------|----------------------------|---------------------------------|-------------------------|---------------------|
| SI | 316 | 82 | 65 | 463 |
| Porcentaje | 68,3 | 17,7 | 14,0 | 88,7 |
| NO | 32 | 24 | 3 | 59 |
| Porcentaje | 54,2 | 40,7 | 5,1 | 11,3 |
| TOTAL ENCUESTAS | | | | 522 100% |

FUENTE: Presente investigación

El problema de la falta de capacitación de las personas dedicadas a la actividad de vendedores informales, es una de las causas por la que estos han decidido no retirarse de este trabajo, debido a que consideran que no pueden conseguir otro tipo de trabajo. Por lo tanto, el 88,7% expresan que si quieren recibir algún tipo de capacitación, puesto que tienen como razones que desean superarse, mejorar su calidad de vida, buscar otra alternativa de trabajo, incluso mejorar el trabajo actual y convertirla en una microempresa, mejorar el servicio y la atención, llevar una contabilidad de su negocio, si el Estado o gobierno se lo facilita, dado que sus recursos no les alcanzan para invertir en educación.

Por otra parte los vendedores que no desean recibir capacitación corresponde al 11,3%. Estas personas consideran que no están interesados puesto que el costo de cualquier curso que deseen hacer es muy alto. Además, la educación o la capacitación consideran debe recibirla sus hijos.

Tabla No. 35. Qué tipo de capacitación le gustaría recibir?

| TIPO DE CAPACITACION | VENDEDORES | VENDEDORES | VENDEDORES | TOTAL |
|--------------------------------|---------------|--------------------|------------------|-------------|
| | ESTACIONARIOS | SEMI-ESTACIONARIOS | AMBULANTES | |
| CONTABILIDAD | 98 | 0 | 6 | 104 |
| Porcentaje | 94,2 | 0,0 | 5,8 | 19,9 |
| ATENC. DE PERSO. | 95 | 42 | 31 | 168 |
| Porcentaje | 56,5 | 25,0 | 18,5 | 32,2 |
| COMPUTACION | 55 | 10 | 12 | 77 |
| Porcentaje | 71,4 | 13,0 | 15,6 | 14,8 |
| MERCADOS | 5 | 0 | 0 | 5 |
| Porcentaje | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 1,0 |
| CULINARIA | 63 | 30 | 16 | 109 |
| Porcentaje | 57,8 | 27,5 | 14,7 | 20,9 |
| SIN CAPACITACION | 32 | 24 | 3 | 59 |
| Porcentaje | 54,2 | 40,7 | 5,1 | 11,3 |
| FUENTE: Presente Investigación | | | TOTAL | 522 |
| | | | ENCUESTAS | 100% |

Teniendo en cuenta que un alto porcentaje de los vendedores del Barrio Bolívar desean recibir capacitación, al preguntar qué tipo de capacitación desean recibir, un alto porcentaje, correspondiente al 32,2% de los vendedores, están interesados en recibir capacitación en atención al cliente, esencialmente, puesto que consideran que si mejora la atención, consecuentemente se incrementarán los clientes y las ganancias.

Otro porcentaje del 20,9% de los vendedores desean recibir capacitación en culinaria. En general, este porcentaje coincide con una mayor cantidad de personal femenino, puesto que la comida es uno de los productos que tiene mayor comercialización en este sector.

Tabla No. 36. Cruce de sexo con que nivel de estudio tiene?

| | | Sexo | | | | | | | | | | | | TOTAL | | TOTAL | |
|-----------------------------|---------------|--------------------------|------|-----------|------|---------------------------------|------|-----------|------|-----------------------|------|-----------|------|----------|------|-----------|------|
| | | Vendedores Estacionarios | | | | Vendedores Semi - Estacionarios | | | | Vendedores Ambulantes | | | | | | | |
| ITEM | | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % |
| Que nivel de estudio tiene? | Ninguno | 47 | 13,5 | 7 | 2,0 | 9 | 8,5 | 17 | 16,0 | 5 | 7,4 | 4 | 5,9 | 61 | 11,7 | 28 | 5,4 |
| | Primaria | 73 | 21,0 | 82 | 23,6 | 43 | 40,6 | 17 | 16,0 | 20 | 29,4 | 18 | 26,5 | 136 | 26,1 | 117 | 22,4 |
| | Secundaria | 81 | 23,3 | 45 | 12,9 | 12 | 11,3 | 8 | 7,5 | 15 | 22,1 | 6 | 8,8 | 108 | 20,7 | 59 | 11,3 |
| | Técnico | 0 | 0,0 | 11 | 3,2 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 11 | 2,1 |
| | Universitario | 0 | 0,0 | 2 | 0,6 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 2 | 0,4 |
| Semi - Total | | 201 | 58% | 147 | 42% | 64 | 60% | 42 | 40% | 40 | 59% | 28 | 41% | 305 | 58% | 217 | 42% |
| SUB ENCUESTAS | | 348 | | | | 106 | | | | 68 | | | | | | | |
| TOTAL ENCUESTAS | | 522 | | | | | | | | | | | | | | | |

FUENTE. Presente Investigación

De la información recogida en la encuesta, puede deducirse al realizar el presente cruce de variables que un alto porcentaje de vendedores, correspondiente a la población femenina del 26,1% frente al 22,4% de población masculina, siendo estos los porcentajes altos. De ahí que el nivel de educación se considere como bajo, respecto al nivel de analfabetismo que en este caso es del 11,7% de población femenina y del 5,4 de población masculina.

El nivel de estudios secundarios de los vendedores, para la población femenina es del 20,7% y para la población masculina corresponde al 11,3%, de ahí que este personal cuente con mayores opciones para continuar sus estudios universitarios.

Según estos resultados la población femenina cuenta con un alto índice de estudios, en comparación con el porcentaje de hombre. Sin embargo, al comparar el nivel de estudios técnicos y universitarios de los vendedores masculinos frente a los femeninos, se deduce que es mucho más alto dado que los vendedores masculinos técnicos corresponde a un porcentaje de 2.1% y universitarios del 0,4 frente a un total del cero por ciento vendedores femeninos.

Las causas por la que muchas mujeres no han recibido o no han realizado estudios secundarios, técnicos y universitarios, según sus propias afirmaciones, se debe a las situaciones en que se encuentran, dado que muchas de ellas son madres solteras, o tienen hijos, o tuvieron que retirarse para dedicarse a la actividad de vendedores informales, para contribuir al sustento familiar. Otras mujeres afirmaron que se retiraron debido a que sus padres debían viajar y llevarlas con ellos, por lo que no terminaron sus estudios.

Por otra parte, los hombres que han completado sus estudios de bachillerato, técnicos y universitarios, afirman que lograron hacerlo gracias a la actividad de vendedores informales, lo cual les ha permitido mejorar sus condiciones educativas.

Tabla No. 37. Cruce de sexo con es usted cabeza de hogar?

| | | Sexo | | | | | | | | | | | | TOTAL | | TOTAL | |
|---------------------------|----|--------------------------|------|-----------|------|---------------------------------|------|-----------|------|-----------------------|------|-----------|------|----------|------|-----------|------|
| | | Vendedores Estacionarios | | | | Vendedores Semi - Estacionarios | | | | Vendedores Ambulantes | | | | | | | |
| ITEM | | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % |
| Es Usted cabeza de hogar? | SI | 40 | 11,5 | 75 | 21,6 | 18 | 17,0 | 42 | 39,6 | 15 | 22,1 | 28 | 41,2 | 73 | 14,0 | 145 | 27,8 |
| | NO | 161 | 46,3 | 72 | 20,7 | 46 | 43,4 | 0 | 0,0 | 25 | 36,8 | 0 | 0,0 | 232 | 44,4 | 72 | 13,8 |
| Semi - Total | | 201 | 58% | 147 | 42% | 64 | 60% | 42 | 40% | 40 | 59% | 28 | 41% | 305 | 58% | 217 | 42% |
| SUB ENCUESTAS | | 348 | | | | 106 | | | | 68 | | | | | | | |
| TOTAL ENCUESTAS | | 522 | | | | | | | | | | | | | | | |

FUENTE: Presente Investigacion

En su gran mayoría, los vendedores masculinos que son cabeza de hogar encabezan los porcentajes con el 27,8%, mientras que los vendedores femeninos que son cabeza de familia corresponde al 14,0% del total de la población de vendedores.

En la mayoría de los casos, afirman los hombres que sus esposas también se dedican a esta actividad debido que entre ambos pueden contribuir a la economía del hogar. De ahí, que el 44,4% de las mujeres encuestadas afirmen no ser cabeza de familia pero si se dedican a la actividad de vendedoras informales, dado que les permite la consecución de recursos para satisfacer las necesidades, como educación, salud y vivienda, esencialmente. La participación de la mujer en la economía del hogar se ha incrementado cada día, dado que los servicios básicos han incrementado sus costos y el trabajo de una sola persona no basta para cubrir los múltiples gastos.

Mientras que un 13,8% de los encuestados corresponde a los vendedores masculinos que no son cabeza de familia, dado que son hijos, o hermanos, o simplemente no tienen hijos, pero que se dedican a la actividad informal para contribuir al sostenimiento del hogar, pago de sus estudios, o se dedican de manera independiente a esta actividad.

Tabla No. 38. Cruce de sexo con lugar de nacimiento?

| | | Sexo | | | | | | | | | | | | TOTAL | | TOTAL | |
|------------------------|------------|--------------------------|------|-----------|------|---------------------------------|------|-----------|------|-----------------------|------|-----------|------|----------|------|-----------|------|
| | | Vendedores Estacionarios | | | | Vendedores Semi - Estacionarios | | | | Vendedores Ambulantes | | | | | | | |
| ITEM | | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % |
| Lugar de nacimiento | Popayán | 69 | 19,8 | 45 | 12,9 | 30 | 28,3 | 23 | 21,7 | 21 | 30,9 | 11 | 16,2 | 120 | 23,0 | 79 | 15,1 |
| | Santander | 6 | 1,7 | 23 | 6,6 | 4 | 3,8 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 10 | 1,9 | 23 | 4,4 |
| | Caloto | 4 | 1,1 | 5 | 1,4 | 0 | 0,0 | 3 | 2,8 | 5 | 7,4 | 5 | 7,4 | 9 | 1,7 | 13 | 2,5 |
| | Piendamó | 9 | 2,6 | 6 | 1,7 | 10 | 9,4 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 5 | 7,4 | 19 | 3,6 | 11 | 2,1 |
| | Timbio | 33 | 9,5 | 27 | 7,8 | 4 | 3,8 | 5 | 4,7 | 10 | 14,7 | 0 | 0,0 | 47 | 9,0 | 32 | 6,1 |
| | Cali | 0 | 0,0 | 1 | 0,3 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 1 | 0,2 |
| | Otro lugar | 80 | 23,0 | 40 | 11,5 | 16 | 15,1 | 11 | 10,4 | 4 | 5,9 | 7 | 10,3 | 100 | 19,2 | 58 | 11,1 |
| Semi - Total | | 201 | 58% | 147 | 42% | 64 | 60% | 42 | 40% | 40 | 59% | 28 | 41% | 175 | 58% | 115 | 42% |
| SUB ENCUESTAS | | 348 | | | | 106 | | | | 68 | | | | | | | |
| TOTAL ENCUESTAS | | 522 | | | | | | | | | | | | | | | |

FUENTE. Presente Investigacion

En cuanto al lugar de procedencia de los vendedores se tiene que el 23,0% corresponde a las mujeres que son de la ciudad, Popayán, frente al 15,1% que corresponde al porcentaje de hombres que son de la ciudad.

Otro porcentaje representativo corresponde al 19,2% de las mujeres que son nacidas en otros lugares; en este caso diferentes al departamento del Cauca, como Huila, Nariño, Caquetá, Antioquia, Caldas y Tolima. Mientras que el promedio de 11,1% de los vendedores hombres son nacidos en otro lugar, que coincide con los mismos lugares de procedencia de las mujeres.

El otro porcentaje de hombres y mujeres que son del departamento del Cauca, trabajan en la ciudad de Popayán, según razones expuestas por estos, por cuestiones de seguridad, facilidad en la consecución de los productos, cercanía del sitio de trabajo, porque ya residen desde hace tiempo aquí, o porque tuvieron que buscar esta alternativa de trabajo luego de buscar en otras ciudades o municipios de origen.

Tabla No. 39. Cruce de sexo con esta interesado en recibir algún tipo de capacitación?

| | | Sexo | | | | | | | | | | | | TOTAL | | TOTAL | |
|---|----|--------------------------|------|-----------|------|---------------------------------|------|-----------|------|-----------------------|------|-----------|------|----------|------|-----------|------|
| | | Vendedores Estacionarios | | | | Vendedores Semi - Estacionarios | | | | Vendedores Ambulantes | | | | | | | |
| ITEM | | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % |
| Estaría interesado recibir algún tipo de capacitación | SI | 201 | 57,8 | 115 | 33,0 | 48 | 45,3 | 34 | 32,1 | 40 | 58,8 | 25 | 36,8 | 289 | 55,4 | 174 | 33,3 |
| | NO | 0 | 0,0 | 32 | 9,2 | 16 | 15,1 | 8 | 7,5 | | 0,0 | 3 | 4,4 | 16 | 3,1 | 43 | 8,2 |
| Semi - Total | | 201 | 58% | 147 | 42% | 64 | 60% | 42 | 40% | 40 | 59% | 28 | 41% | 305 | 58% | 217 | 42% |
| SUB ENCUESTAS | | 348 | | | | 106 | | | | 68 | | | | | | | |
| TOTAL ENCUESTAS | | 522 | | | | | | | | | | | | | | | |

FUENTE. Presente Investigación

Dentro del mayor porcentaje de vendedores que desean recibir algún tipo de capacitación se encuentran el 55,4% de vendedoras femeninas, que exponen como razones deseos de superarse, mejorar su negocio, proyectarse para la formación de una microempresa, etc.

Mientras que el personal masculino correspondiente al 33,3% que desea recibir capacitación exponen como razones, su deseo de superarse, realizar otra actividad diferente al comercio informal, mejorar el negocio actual, llevar una contabilidad organizada de su negocio, etc.

El 8,2% de los vendedores hombres que no están interesados en recibir capacitación, y exponen como razones fundamentales que son viejos o no tienen tiempo para ello. Frente a este porcentaje se encuentra el 3,1% correspondiente a los vendedores femeninos que no están interesados recibir capacitación, las cuales tiene como razones fundamentales la falta de tiempo, dado que son cabeza de familia, o porque la actividad de vendedoras informales no se lo permite, o su edad no consideran la capacitación como algo rentable.

Tabla No. 40. Cruce de sexo con los productos que permanentemente vende son?

| ITEM | | Sexo | | | | | | | | | | | | TOTAL | | TOTAL | |
|--|-------------------------|--------------------------|------|-----------|-----|---------------------------------|------|-----------|------|-----------------------|------|-----------|-----|----------|------|-----------|-----|
| | | Vendedores Estacionarios | | | | Vendedores Semi - Estacionarios | | | | Vendedores Ambulantes | | | | | | | |
| | | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % |
| Los productos que permanentemente vende son. | Frutas y verduras | 64 | 18,4 | 17 | 4,9 | 14 | 13,2 | 7 | 6,6 | 5 | 7,4 | 4 | 5,9 | 83 | 15,9 | 28 | 5,4 |
| | Lotería, chance | 2 | 0,6 | 3 | 0,9 | 3 | 2,8 | 4 | 3,8 | 5 | 7,4 | 0 | 0,0 | 10 | 1,9 | 7 | 1,3 |
| | Artesanías | 15 | 4,3 | 9 | 2,6 | 4 | 3,8 | 1 | 0,9 | 0 | 0,0 | 4 | 5,9 | 19 | 3,6 | 14 | 2,7 |
| | Calzado | 0 | 0,0 | 5 | 1,4 | 3 | 2,8 | 3 | 2,8 | 3 | 4,4 | 0 | 0,0 | 6 | 1,1 | 8 | 1,5 |
| | Granos en general | 21 | 6,0 | 33 | 9,5 | 6 | 5,7 | 4 | 3,8 | 4 | 5,9 | 3 | 4,4 | 31 | 5,9 | 40 | 7,7 |
| | Ropa | 2 | 0,6 | 2 | 0,6 | 4 | 3,8 | 0 | 0,0 | 4 | 5,9 | 2 | 2,9 | 10 | 1,9 | 4 | 0,8 |
| | Revistas y/o periodicos | 0 | 0,0 | 4 | 1,1 | 3 | 2,8 | 3 | 2,8 | 0 | 0,0 | 3 | 4,4 | 3 | 0,6 | 10 | 1,9 |
| | Tuberculos (Varios) | 42 | 12,1 | 25 | 7,2 | 2 | 1,9 | 12 | 11,3 | 4 | 5,9 | 3 | 4,4 | 48 | 9,2 | 40 | 7,7 |
| | Herramientas diversas | 0 | 0,0 | 9 | 2,6 | 0 | 0,0 | 3 | 2,8 | 0 | 0,0 | 2 | 2,9 | 0 | 0,0 | 14 | 2,7 |
| | Comidas | 42 | 12,1 | 0 | 0,0 | 15 | 14,2 | 0 | 0,0 | 7 | 10,3 | 0 | 0,0 | 64 | 12,3 | 0 | 0,0 |
| | Veladoras | 9 | 2,6 | 0 | 0,0 | 4 | 3,8 | 0 | 0,0 | 5 | 7,4 | 0 | 0,0 | 18 | 3,4 | 0 | 0,0 |
| | MAñí y cocada | 1 | 0,3 | 4 | 1,1 | 6 | 5,7 | 0 | 0,0 | 3 | 4,4 | 3 | 4,4 | 10 | 1,9 | 7 | 1,3 |
| | Reparaciones diversas | 0 | 0,0 | 4 | 1,1 | 0 | 0,0 | 5 | 4,7 | 0 | 0,0 | 2 | 2,9 | 0 | 0,0 | 11 | 2,1 |
| | Productos por tempora | 0 | 0,9 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 2 | 2,9 | 0 | 0,0 | 2 | 0,4 |
| Carne | 3 | 0,9 | 32 | 9,2 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 3 | 0,6 | 32 | 6,1 | |
| Semi - Total | | 201 | 59% | 147 | 41% | 64 | 60% | 42 | 40% | 40 | 59% | 28 | 41% | 305 | 58% | 217 | 42% |
| SUB ENCUESTAS | | 348 | | | | 106 | | | | 68 | | | | | | | |
| TOTAL ENCUESTAS | | 522 | | | | | | | | | | | | | | | |

FUENTE. Presente Investigación

Dentro de los productos que mayor comercialización tienen en el mercado del Barrio Bolívar, se encuentran las frutas y las verduras al igual que las comidas, los cuales son los productos más vendidos por el sexo femenino con un 15,9% y 12,3% respectivamente; mientras que los vendedores de sexo masculino, tienen como productos más vendidos granos en general y los tubérculos con un 7,7% cada uno. Las razones que exponen los vendedores, por las cuales venden tales productos, es por la fácil comercialización, la facilidad de la conservación, en el caso de los granos y tubérculos, y los beneficios en los precios. En el caso de la comida, su comercialización se realiza a diario y afirman quienes derivan su sustento de esta actividad que proporciona muy buenas ganancias.

Estos resultados permiten concluir que son los artículos de primera necesidad los que siguen siendo los más vendidos y apetecidos por los clientes, tanto de los vendedores masculinos como femeninos.

Tabla No. 41. Cruce de sexo con su venta promedio al día es?

| | | Sexo | | | | | | | | | | | | TOTAL | | TOTAL | |
|------------------------------|------------------|--------------------------|------|-----------|------|---------------------------------|------|-----------|------|-----------------------|------|-----------|------|----------|------|-----------|------|
| | | Vendedores Estacionarios | | | | Vendedores Semi - Estacionarios | | | | Vendedores Ambulantes | | | | | | | |
| ITEM | | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % |
| Su venta promedio al día es: | Menos de 10.000 | 6 | 1,7 | 3 | 0,9 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 6 | 1,1 | 3 | 0,6 |
| | 10.000 - 20.000 | 10 | 2,9 | 4 | 1,1 | 13 | 12,3 | 3 | 2,8 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 23 | 4,4 | 7 | 1,3 |
| | 20.001 - 40.000 | 44 | 12,6 | 57 | 16,4 | 27 | 25,5 | 27 | 25,5 | 22 | 32,4 | 16 | 23,5 | 93 | 17,8 | 100 | 19,2 |
| | 40.001 - 80.000 | 82 | 23,6 | 24 | 6,9 | 15 | 14,2 | 12 | 11,3 | 14 | 20,6 | 9 | 13,2 | 111 | 21,3 | 45 | 8,6 |
| | 80.001 - 100.000 | 46 | 13,2 | 27 | 7,8 | 9 | 8,5 | 0 | 0,0 | 4 | 5,9 | 3 | 4,4 | 59 | 11,3 | 30 | 5,7 |
| | Más de 100.000 | 13 | 3,7 | 32 | 9,2 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 13 | 2,5 | 32 | 6,1 |
| Semi - Total | | 201 | 58% | 147 | 42% | 64 | 60% | 42 | 40% | 40 | 59% | 28 | 41% | 276 | 58% | 207 | 42% |
| SUB ENCUESTAS | | 348 | | | | 106 | | | | 68 | | | | | | | |
| TOTAL ENCUESTAS | | 522 | | | | | | | | | | | | | | | |

FUENTE. Presente Investigación

Las actividades de venta a las cuales se dedica la población femenina proporcionan en promedio de venta diaria de \$40.001 a \$80.000, correspondiente al 21,3% que corresponde a la venta de productos como granos, comidas, frutas y verduras, en su gran mayoría.

Otro porcentaje femenino correspondiente al 17,8% realizan como venta promedio al día de \$20.001 a \$40.000; con otros productos como ropa, víveres, revistas y artesanías. Igualmente, el promedio de venta diaria de \$80.001 a \$100.000, corresponde a un porcentaje de mujeres del 11,3%, mientras que para los hombres corresponde al 5,7%, en la venta de los productos como tubérculos, relojes, herramientas, verduras, etc.

Mientras que en los vendedores de sexo masculino correspondiente al 19,2% vende en promedio de \$20.001 - \$40.000, en productos como granos y tubérculos en su gran mayoría. Este porcentaje es seguido por el 8,6% que corresponde a la venta diaria de \$40.001 a \$80.000.

En general, son las mujeres quienes realizan una mayor venta diaria, mientras que el porcentaje de venta diaria de los hombres es mayor y supera al de las mujeres únicamente cuando el promedio de venta es de más de \$100.000, correspondiente al 6,1%, mientras que el de las mujeres es del 2,5%.

Tabla No. 42. Cruce de sexo con cuanto lleva trabajando como vendedor?

| ITEM | | Sexo | | | | | | | | | | | | TOTAL | | TOTAL | |
|---------------------------------------|----------------|--------------------------|------|-----------|------|---------------------------------|------|-----------|------|-----------------------|------|-----------|------|----------|------|-----------|------|
| | | Vendedores Estacionarios | | | | Vendedores Semi - Estacionarios | | | | Vendedores Ambulantes | | | | | | | |
| | | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % | Femenino | % | Masculino | % |
| Cuanto lleva trabajando como vendedor | Menos de 1 año | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 4 | 3,8 | | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 4 | 0,8 | 0 | 0,0 |
| | De 1 a 3 años | 50 | 14,4 | 43 | 12,4 | 18 | 17,0 | 13 | 12,3 | 10 | 14,7 | 19 | 27,9 | 78 | 14,9 | 75 | 14,4 |
| | De 3 a 6 años | 111 | 31,9 | 59 | 17,0 | 34 | 32,1 | 28 | 26,4 | 26 | 38,2 | 9 | 13,2 | 171 | 32,8 | 96 | 18,4 |
| | De 6 a 12 años | 33 | 9,5 | 43 | 12,4 | 8 | 7,5 | 1 | 0,9 | 4 | 5,9 | | 0,0 | 45 | 8,6 | 44 | 8,4 |
| | Más de 12 años | 7 | 2,0 | 2 | 0,6 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 7 | 1,3 | 2 | 0,4 |
| Semi - Total | | 201 | 58% | 147 | 42% | 64 | 60% | 42 | 40% | 40 | 59% | 28 | 41% | 223 | 58% | 142 | 42% |
| SUB ENCUESTAS | | 348 | | | | 106 | | | | 68 | | | | | | | |
| TOTAL ENCUESTAS | | 522 | | | | | | | | | | | | | | | |

FUENTE: Presente investigación

El porcentaje de población femenina más representativa, que tiene en promedio de 3 a 6 años trabajando como vendedor, corresponde al 32,8%. Dentro de este grupo encontramos mujeres cuyos esposos también se encuentran en esta actividad, o sus padres han desarrollado esta actividad, son mujeres cabeza de familia y que a través de la actividad de vendedores han logrado mejorar sus condiciones de vida, poseen vivienda, seguridad social y pueden brindarle educación a sus hijos.

El porcentaje de vendedores masculinos, que llevan de 3 a 6 años en la labor de vendedor, corresponde al 18,4%, la razón por la cual han permanecido por todo este tiempo en esta actividad, se debe a que los beneficios económicos son considerables y en algunos casos esta actividad se ha desarrollado de generación en generación.

El porcentaje de vendedores femeninos que llevan de 1 a 3 años en la actividad de vendedores, corresponde al 14,9% y a los vendedores masculinos, el 14,4%. Estos vendedores afirman estar dispuestos a permanecer en la actividad que desarrollan en la actualidad, por unos cuantos años más, mientras se estabilizan económicamente, logran conseguir otro trabajo, o conseguir una vivienda propia.

11. RECAUDO EN EL SECTOR DE LA GALERÍA DEL BARRIO BOLÍVAR Y SU PARTICIPACIÓN EN EL PRESUPUESTO MUNICIPAL

11.1 RECAUDO REALIZADO AL SECTOR INFORMAL DEL BARRIO BOLÍVAR DE LA CIUDAD DE POPAYÁN.

El recaudo que realiza la Administración Municipal en el Sector de la Galería del Barrio Bolívar a los vendedores estacionarios y semiestacionarios son los siguientes:

- Arrendamiento de casetas.
- Tarjeta Fija,
- Boletería.
- Parqueo.
- Aseo y,
- Mantenimiento.

11.1.1 Arrendamiento de casetas.

En la actualidad se encuentran 18 casetas arrendadas a diferentes comerciantes de la ciudad de Popayán y de Municipios vecinos, este arrendamiento se cobra de forma mensual y lo recauda la administración de la Galería, las casetas han sido arrendadas a diferente precios ya que el

arrendamiento se cobra de acuerdo a su ubicación, por ejemplo por unas se cobran 15.000 y por otras 18.000 según información obtenida en la Alcaldía Municipal en la sección de recaudo.

El valor total por concepto de recaudo mensual es de aproximadamente \$331.200 que en el año nos da un rubro de 3.974.400 pesos. Este valor se cobra a los vendedores estacionarios de este sector. ¹³

11.1.2 Tarjeta Fija.

Este valor se cobra a los vendedores estacionarios o fijos, se recauda de forma mensual y su valor es de aproximadamente \$1.200.000, para un valor anual de 14.400.000 pesos. ¹⁴

La Tarjeta Fija consiste en un control que lleva la Administración de la Galería de cada uno de los vendedores, en donde se detalla su nombre, localización y producto que vende.

11.1.3 Boletería.

Este valor se cobra tanto a los vendedores estacionarios como semiestacionarios y su valor aproximado es de \$2.200.000 mensuales, para un valor anual de 26.400.000 pesos¹⁵

¹³ ALCALDÍA MUNICIPAL. Sección de Recaudo. Municipio de Popayán. Marzo de 2001.

¹⁴ Ibid.

¹⁵ Ibid.

De esta manera el municipio recauda a los vendedores estacionarios y semiestacionarios un valor total anual de 176.774.400 pesos por concepto de arrendamiento, tarjeta fija y boletería.

11.1.4 Parqueo.

El parque se cobra tanto a los vendedores Estacionarios y Semiestacionarios, este valor se recauda a quienes tiene un puesto fijo en el Sector de la galería. El valor mensual por parqueo es de 4.767.000 para un valor anual de 57.204.000 pesos.

11.1.5 Aseo.

El aseo se cobra a quienes tiene casetas arrendadas y puestos de trabajo fijos, o sea a los vendedores estacionarios, el valor correspondiente por este rubro al mes es de 908.000 , para un valor anual de 10.896.000 pesos al año.

11.1.6 Mantenimiento.

El mantenimiento de la plaza de mercado se cobra a los vendedores estacionarios de la Galería del Barrio Bolívar, este valor se recauda de forma mensual y equivale a 1.362.000 al mes, para un valor anual de 16.344.000 pesos.

Tabla No. 43. Recaudo de la Galería del Barrio Bolívar.

| CONCEPTO | OBJETO DE RECAUDO | Recaudo mensual | Recaudo Anual |
|---------------|------------------------------------|-----------------|--------------------|
| Arrendamiento | Estacionarios | 331.200 | 3.974.400 |
| Tarjeta Fija | Estacionarios | 12.200.000 | 14.400.000 |
| Boletería | Estacionarios y Semiestacionarios. | 2.200.000 | 26.400.000 |
| Parqueo | Estacionarios y Semiestacionarios. | 4.767.000 | 57.204.000 |
| Aseo | Estacionarios | 908.000 | 10.896.000 |
| Mantenimiento | Estacionarios | 1.362.000 | 16.344.000 |
| TOTAL | | | 129.218.400 |

Fuente: Alcaldía Municipal.

Es muy importante anotar que a pesar de que se ha querido que los vendedores ambulantes también contribuyan para el mantenimiento del sector, esto no se ha podido realizar ya que estos no tienen un lugar fijo de trabajo y por lo tanto es muy difícil su control.

11.2 RECAUDO REALIZADO AL SECTOR FORMAL DEL BARRIO BOLÍVAR DE LA CIUDAD DE POPAYÁN.

Para realizar el análisis del recaudo hecho al sector formal de la galería del Barrio Bolívar se han calculado los impuestos que pagan los vendedores formales matriculados en la Cámara de Comercio del Cauca y en la Alcaldía Municipal con respecto a Industria y Comercio.

En la actualidad se encuentran matriculados en la Cámara y Comercio del Cauca e Industria y Comercio 8.979 establecimientos (de los cuales 270 son

PYMES) que se hallan ubicados en la ciudad de Popayán, de éstos 262¹⁶ establecimientos pertenecen al sector del Barrio Bolívar.

Los vendedores formales pagan impuestos de Industria y Comercio, Cámara y Comercio, Impuesto al Valor Agregado e Impuesto sobre la renta, de los cuales el primero es Municipal, el segundo es departamental y los dos últimos son nacionales.

Para el presente estudio se va a analizar el recaudo correspondiente a Industria y Comercio, que según la Alcaldía Municipal en su informe sobre la situación fiscal del Gobierno Central, Municipio de Popayán es equivalente a 3.802.400.000 millones de pesos, para un promedio de 423.477 peso por establecimiento.

De esta forma el Impuesto recaudado por Industria y Comercio del Sector del Barrio Bolívar es aproximadamente de 110.950.974 millones de pesos, que van a ser parte de los ingresos tributarios en el presupuesto municipal.

¹⁶ ALCALDÍA MUNICIPAL DE POPAYÁN. Sección de Servicios Públicos. 2001.

11.3 PRESUPUESTO MUNICIPAL AÑO 2000.

| SECRETARIA DE HACIENDA SECCION PRESUPUESTO INGRESOS 2000 | | | | |
|--|--|-------------------------------|-----------------------------|----------------|
| CODIGO | RUBRO | PRESUPUESTO A DICIEMBRE/00 | EJECUCION A DICIEMBRE/00 | % EJECUCION |
| TOTAL INGRESOS DIARIOS | | | 31.900.651.427 | |
| TOTAL INGRESOS DEL MUNICIPIO | | 43.378.577.275 | 29.870.398.144 | 1 |
| 41000000 | INGRESOS CORRIENTES | 37.794.218.824 | 28.150.541.781 | 74% |
| 41050000 | INGRESOS TRIBUTARIOS | 17.965.109.319 | 11.222.216.584 | 62% |
| | IMPUESTOS DIRECTOS | 8.400.000.000 | 3.907.677.035 | 47% |
| 41050700 | IMPUESTO PREDIAL | 4.500.000.000 | 2.763.834.079 | 61% |
| 13050007 | CARTERA PREDIAL | 3.500.000.000 | 783.557.300 | 22% |
| 41050600 | IMPUESTO UNIFICADO DE VEHICULOS AUTOMOTORES | 350.000.000 | 340.222.284 | 97% |
| 13050000 | CARTERA IMPUESTO UNIFICADO DE VEHICULOS AUTOMOTORES | 50.000.000 | 20.063.372 | 40% |
| | IMPUESTOS INDIRECTOS | 9.565.109.319 | 7.314.539.549 | 76% |
| 41050800 | INDUSTRIA Y COMERCIO | 3.503.630.110 | 3.048.566.354 | 87% |
| 13050008 | CARTERA INDUSTRIA Y COMERCIO | 250.000.000 | 68.989.244 | 28% |
| 41052100 | AVISOS Y TABLEROS | 525.544.517 | 474.920.925 | 90% |
| 41051500 | IMPUESTO A ESPECTÁCULOS PÚBLICOS | 50.000.000 | 19.337.420 | 39% |
| 41050801 | CONTRIBUCION DE INDUSTRIA Y COMERCIO | 536.398.522 | 412.856.658 | 77% |
| 41052700 | IMPUESTO AL DEGUELLO DE GANADO MENOR | 93.000.000 | 70.452.000 | 76% |
| 41052710 | IMPUESTO DE DEGÜELLO DE GANADO MAYOR | 367.000.000 | 267.585.400 | 73% |
| 41050900 | SOBRETASA A LA GASOLINA | 4.141.739.970 | 2.903.193.000 | 70% |
| 41051700 | APUESTAS MUTUAS Y PREMIOS, VENTAS POR SISTEMA DE CLUBES | 10.000.000 | 1.893.820 | 19% |
| 4105705 | RIFAS MENORES | 10.000.000 | 11.589.678 | 116% |
| 41108501 | IMPUESTO POR EXCAVACION DE ARENA,CASCAJO Y PIEDRA | 100 | - | 0% |
| 41108502 | IMPUESTO POR EL USO DEL SUELO EN LAS VIAS PUBLICAS Y POR E | 27.796.000 | - | 0% |
| 41058500 | OTROS (ACTUACIONES MENORES) | 50.000.000 | 35.155.050 | 70% |
| 41058505 | PATENTES Y LICENCIAS DE FUNCIONAMIENTO | 100 | - | 0% |
| 41100000 | INGRESOS NO TRIBUTARIOS | 19.829.109.505 | 16.928.325.197 | 27 |
| 43230100 | FONDO DE ASEO | 2.826.989.529 | 2.954.045.115 | 104% |
| 412090-3 | FONDO ROTATORIO DE SEMAFORIZACION | 212.750.000 | 147.481.745 | 69% |
| 13050006 | CARTERA SEMAFORIZACION | 25.000.000 | 26.184.804 | 105% |
| 412090-4 | CONTRIBUCION LEY 418/97 | 93.000.000 | 81.441.649 | 88% |
| 41101200 | FONDO ROTATORIO DE VALORIZACIÓN | 650.000.000 | 428.276.054 | 66% |
| 41102000 | COFINANCIACION PROGRAMAS DE PAVIMENTACION | 50.000.000 | 103.203.696 | 206% |
| 41100800 | FONDO ROTATORIO VALORIZACIÓN SOCIAL | 50.000.000 | 20.080.941 | 40% |
| 41100100 | TASA POR OCUPACIÓN DE VIAS,PLAZAS Y LUGARES PUBLICOS | 5.000.000 | - | 0% |
| 411090-1 | ESTAMPILLAS PRO-PALACIO | 462.000.000 | 360.713.769 | 78% |
| 411090-2 | ESTAMPILLAS PRO-ELECTRIFICACION RURAL | 237.600.000 | 166.618.207 | 70% |
| 411090-03 | ESTAMPILLAS BIENESTAR DEL ANCIANO | 169.400.000 | 122.008.212 | 72% |
| 411090-4 | MATADERO PUBLICO | 320.000.000 | 253.293.400 | 79% |
| 411090-5 | TRANSPORTE Y ACARREO DE CARNE | 131.000.000 | 102.965.000 | 79% |

| | | | | |
|------------------|---|-----------------------|-----------------------|-------------|
| 411090-06 | IMPUESTO USO INSTALACIONES PLAZAS DE MERCADO | 563.000.000 | 492.652.700 | 88% |
| | GALERIA NORTE | | 159.792.550 | |
| | GALERIA OCCIDENTE | | 166.847.750 | |
| | GALERIA SUR | | 130.015.950 | |
| | GALERIA LAS PALMAS | | 18.709.850 | |
| | GALERIA BELLO HORIZONTE | | 17.286.600 | |
| 13050004 | CARTERA OTROS (GALERIAS) | 12.000.000 | 27.180.188 | 227% |
| 411090-7 | PLAZA DE FERIAS, CORRALAJE Y BASCULA | 98.410.000 | 75.332.300 | 77% |
| 411090-8 | COSO MUNICIPAL | 2.600.000 | 1.972.000 | 76% |
| 411090-9 | REGISTRO DE PATENTES MARCAS Y HERRETES | 1.000.000 | 700.000 | 70% |
| 411090-10 | PUBLICACIÓN - GACETA MUNICIPAL | 116.000.000 | 96.366.794 | 83% |
| 411002-00 | MULTAS VARIAS | 398.280.000 | 247.889.270 | 62% |
| | MULTAS DE GOBIERNO | | 5.274.921 | |
| | MULTAS DE PLANEACION | | 2.719.260 | |
| | MULTAS DE TRANSITO | | 239.856.351 | |
| | MULTAS VARIAS | | 38.738 | |
| 411090-11 | CERTIFICACIONES Y CONSTANCIAS | 311.800.630 | 280.511.800 | 90% |
| 411003-00 | RECARGOS | 290.000.000 | 92.199.075 | 32% |
| | RECARGOS INDUSTRIA Y COMERCIO | | 16.891.142 | |
| | RECARGOS PREDIAL | | 69.145.504 | |
| | RECARGOS SEMAFORIZACION | | 4.245.905 | |
| | RECARGOS VARIOS | | 439.075 | |
| | RECARGOS PLAZAS DE MERCADO | | 1.477.449 | |
| 411090-12 | PERMISOS | 4.240.600 | 9.790.000 | 231% |
| 411090-13 | TEATRO GUILLERMO VALENCIA | 106.250.000 | - | 0% |
| 411090-14 | ALMOTACEN | 5.000.000 | - | 0% |
| 411090-15 | ESTUDIO Y APROBACION DE DISEÑOS DE PAVIMENTOS | 1.000.000 | 970.000 | 97% |
| | CONTRACTUALES | 512.176.000 | 477.911.650 | 93% |
| 481006-1 | LOCALES C.A.M. | 98.901.000 | 84.188.155 | 85% |
| 481006-2 | TEATROS | 55.575.000 | 49.845.000 | 90% |
| 481006-3 | PLAZAS DE MERCADO | 321.000.000 | 291.115.632 | 91% |
| 481006-4 | OTROS INMUEBLES | 36.700.000 | 52.762.863 | 144% |
| | OCASIONALES | 573.377.629 | 242.198.049 | 42% |
| 48100700 | APROVECHAMIENTOS Y PAPELERIA | 500.000.000 | 201.663.032 | 40% |
| 48102300 | REINTEGROS | 72.000.000 | 39.047.988 | 54% |
| 48109000 | INGRESOS EXTRAORDINARIOS | 1.377.629 | 1.487.029 | 108% |
| | PARTICIPACIONES Y TRANSFERENCIAS | 11.601.235.117 | 10.116.338.779 | 87% |
| 44070000 | P.R.C.N. - INVERSIÓN FORZOSA | 10.258.429.785 | 9.735.854.479 | 95% |
| 44079000 | P.R.C.N. - LIBRE INVERSION | - | - | |
| 411010-10 | REGALÍAS SECTOR ELÉCTRICO | 122.667.715 | 99.545.073 | 81% |

Fuente: Alcaldía Municipal. Sección de Presupuesto.

11.4 PARTICIPACIÓN DE LOS IMPUESTOS RECAUDADOS EN EL SECTOR DE LA GALERÍA EN EL PRESUPUESTO MUNICIPAL

El Sector Formal del Barrio Bolívar contribuye al Presupuesto Municipal con Industria y Comercio con un valor aproximado de 110.950.974 millones de pesos en el año 2000.

La administración de la galería cobra a los vendedores estacionarios y semiestacionarios gastos de administración, este valor hace parte de los ingresos corrientes (uso de instalaciones y plazas de mercado) y es equivalente a 129.218.400 millones de pesos.

Por lo tanto el Gobierno Municipal recauda entre impuestos y gastos de administración de la galería aproximadamente 240.169.374 millones de pesos.

El total de los ingresos del municipio en el año 2000 fue de 43.378.577.275 millones de pesos, por lo tanto la participación del recaudo del sector de la galería en el Presupuesto Municipal en el año 2000 es de aproximadamente 0,5536%. De esta forma el recaudo de este sector no es muy representativo dentro de los ingresos totales del Presupuesto Municipal.

12. ANÁLISIS DEL MARGEN DE INTERMEDIACIÓN DE LOS VENEDORES INFORMALES DEL BARRIO BOLÍVAR DE LA CIUDAD DE POPAYÁN

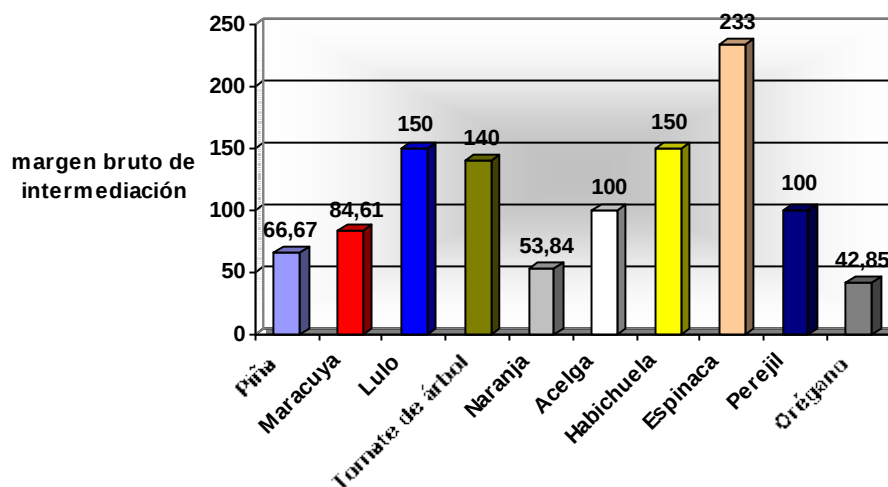
Para analizar el margen de intermediación de los vendedores informales del Barrio Bolívar (Galería Norte) de la ciudad de Popayán, se tomaron los cinco productos de mayor venta, entre los que se encuentra, las frutas y verduras (piña, maracuya, lulo, tomate de árbol, naranja, acelga, habichuela, espinaca, perejil, orégano), los tubérculos (papa, yuca, remolacha y zanahoria), las comidas en general (servicio de restaurante), Los granos en general (arveja, fríjol, lenteja, garbanzo y arroz) y las carnes de res y cerdo que se distribuye al por mayor y menor en el interior de la galería. Los anteriores productos representan el 70,8% del total de los productos vendidos en la galería.

12.1 FRUTAS Y VERDURAS.

Tabla No. 44. Margen Bruto de Intermediación de Frutas, verduras y legumbres.

| FRUTAS, VERDURAS Y LEGUMBRES (21,3%) Productos más vendidos | UNIDAD DE VENTA | PRECIO DE COMPRA AL DISTRIBUIDOR | PRECIO DE VENTA | MARGEN DE INTERMEDIACIÓN BRUTO (%) |
|---|---------------------|----------------------------------|-----------------|------------------------------------|
| Piña | Unidad/ Promedio | 600 | 1.000 | 66.67% |
| Maracuya | Docena | 650 | 1.200 | 84.61% |
| Lulo | Docena | 1.000 | 2.500 | 150.00% |
| Tomate de árbol | Docena | 500 | 1.200 | 140.00% |
| Naranja | Docena | 650 | 1.000 | 53.84% |
| Acelga | - | 250 | 500 | 100.00% |
| Habichuela | Libra | 400 | 1.000 | 150.00% |
| Espinaca | - | 300 | 1.000 | 233.00% |
| Perejil | - | 250 | 500 | 100.00% |
| Orégano | - | 350 | 500 | 42.85% |
| PROMEDIO MARGEN BRUTO DE INTERMEDIACIÓN DE FRUTAS Y VERDURAS | | | | 112.10% |

Fuente: Galería del Barrio Bolívar. Popayán. Precios Marzo de 2001.



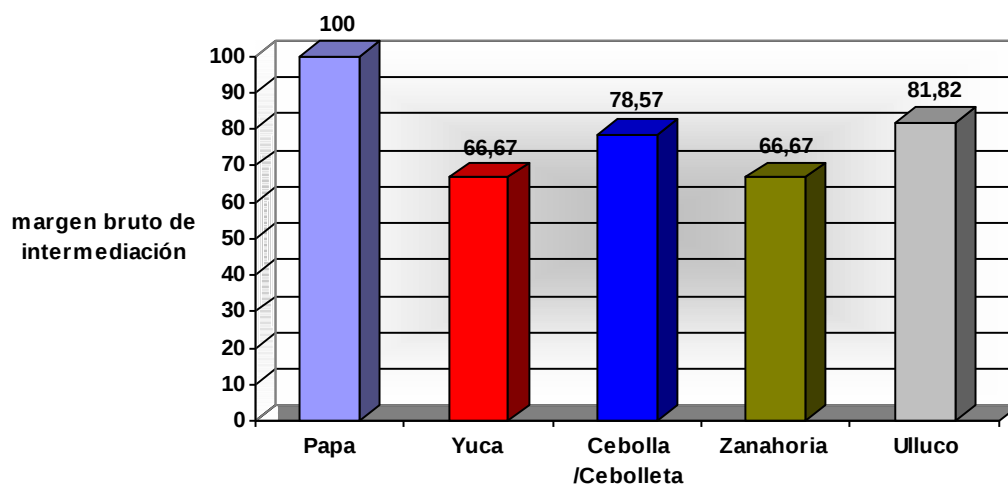
Gráfica No. 1 . Margen Bruto de Intermediación de Frutas, verduras y legumbres.

12.2 TUBÉRCULOS.

Tabla No. 45. Margen Bruto de Intermediación de los Tubérculos.

| TUBÉRCULOS (16,9%) Productos más vendidos | UNIDAD DE VENTA | PRECIO DE COMPRA AL DISTRIBUIDOR | PRECIO DE VENTA | MARGEN DE INTERMEDIACIÓN BRUTO (%) |
|---|--------------------|--|-----------------|---|
| Papa | Libra | 250 | 500 | 100.00% |
| Yuca | Libra | 600 | 1.000 | 66.67% |
| Cebolla y Cebolleta | Libra | 280 | 500 | 78.57% |
| Zanahoria | Libra | 300 | 500 | 66.67% |
| Ulluco | Libra | 110 | 200 | 81.82% |
| PROMEDIO MARGEN BRUTO DE INTERMEDIACIÓN DE FRUTAS Y VERDURAS | | | | 78.746% |

Fuente: Galería del Barrio Bolívar. Popayán. Precios Marzo de 2001.



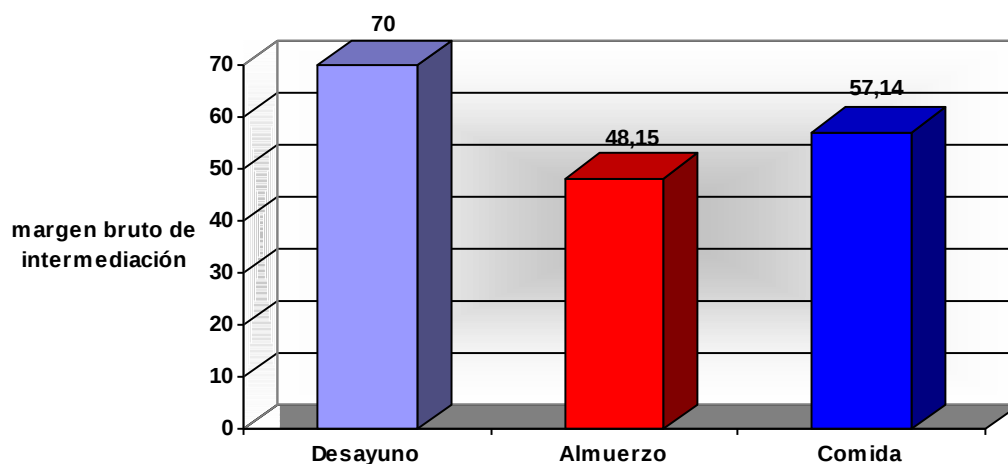
Gráfica No. 2 . Margen Bruto de Intermediación de los Tubérculos.

12.3 COMIDA EN GENERAL (SERVICIO RESTAURANTE).

Tabla No. 46. Margen Bruto de Intermediación de la comida en General.

| COMIDA EN GENERAL (SERVICIO DE RESTAURANTE) (12,3%) Productos más vendidos | UNIDAD DE VENTA | COSTO DE VENTA | PRECIO DE VENTA | MARGEN DE INTERMEDIACIÓN BRUTO (%) |
|---|-----------------|----------------|-----------------|------------------------------------|
| Desayuno | Unidad | 500 | 850 | 70.00% |
| Almuerzo | Unidad | 675 | 1.000 | 48.15% |
| Comida | Unidad | 700 | 1.100 | 57.14% |
| PROMEDIO MARGEN BRUTO DE INTERMEDIACIÓN DE COMIDA EN GENERAL | | | | 58.43% |

Fuente: Galería del Barrio Bolívar. Popayán. Precios Marzo de 2001.



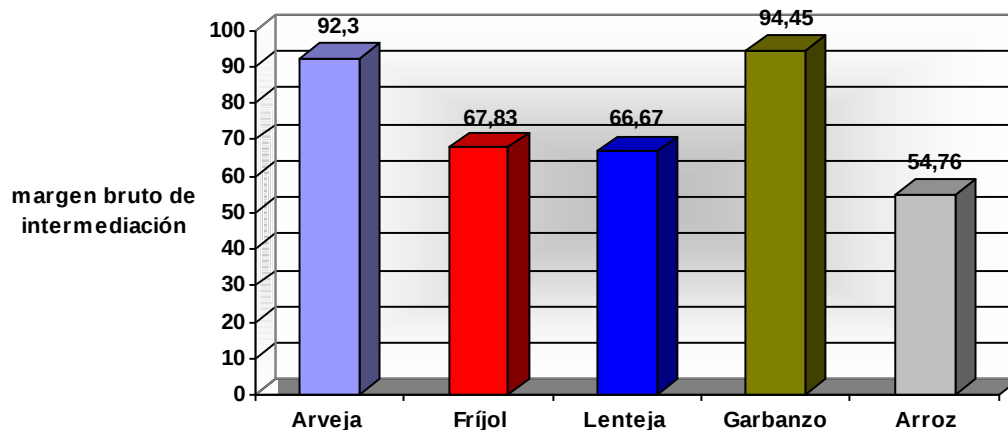
Gráfica No. 3 . Margen Bruto de Intermediación de la comida en General.

12.4 GRANOS EN GENERAL.

Tabla No. 47. Margen Bruto de Intermediación de los granos en general.

| GRANOS EN GENERAL (13,6%) Productos más vendidos | UNIDAD DE VENTA | PRECIO DE COMPRA AL DISTRIBUIDOR | PRECIO DE VENTA | MARGEN DE INTERMEDIACIÓN BRUTO (%) |
|---|--------------------|--|-----------------|---|
| Arveja | Libra | 1.300 | 2.500 | 92.30% |
| Fríjol | Libra | 715 | 1.200 | 67.83% |
| Lenteja | Libra | 300 | 500 | 66.67% |
| Garbanzo | Libra | 360 | 700 | 94.45% |
| Arroz | Libra | 420 | 650 | 54.76% |
| PROMEDIO MARGEN BRUTO DE INTERMEDIACIÓN DE GRANOS EN GENERAL | | | | 75.202% |

Fuente: Galería del Barrio Bolívar. Popayán. Precios Marzo de 2001.



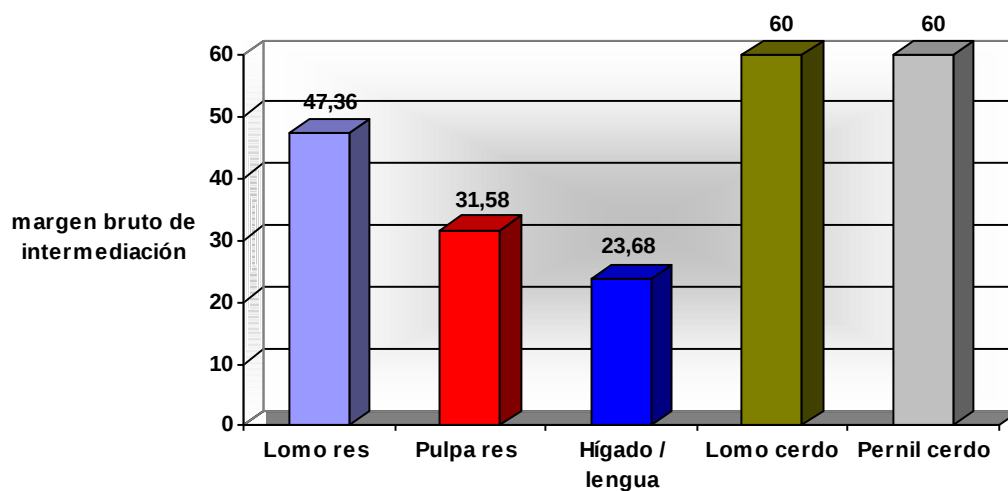
Gráfica No. 4. Margen Bruto de Intermediación de los Granos en General.

12.5 CARNES.

Tabla No. 48. Margen Bruto de Intermediación de las carnes

| CARNES (6.7%) Productos más vendidos | UNIDAD DE VENTA | PRECIO DE COMPRA AL PROVEEDOR LIBRA / PIE | PRECIO DE VENTA | MARGEN DE INTERMEDIACIÓN BRUTO (%) |
|--|--------------------|--|-----------------|---|
| Lomo de Res | Libra | 1.900 | 2.800 | 47.36% |
| Pulpa de Res | Libra | 1.900 | 2.500 | 31.58% |
| Hígado y lengua | Libra | 1.900 | 2.350 | 23.68% |
| Lomo Cerdo | Libra | 1.750 | 2.800 | 60.00% |
| Pernil Cerdo | Libra | 1.750 | 2.800 | 60.00% |
| PROMEDIO MARGEN BRUTO DE INTERMEDIACIÓN DE CARNES | | | | 44.524% |

Fuente: Galería del Barrio Bolívar. Popayán. Precios Marzo de 2001.



Gráfica No. 5. Margen Bruto de Intermediación de las carnes

Tabla No. 49. Margen Bruto de Intermediación por producto.

| PRODUCTO | MARGEN BRUTO DE INTERMEDIACIÓN |
|---|--------------------------------|
| Frutas, verduras y legumbres | 112.100% |
| Tubérculos | 78.746% |
| Comidas (Servicio Restaurante) | 58.430% |
| Granos en General | 75.202% |
| Carnes | 44.524% |
| PROMEDIO BRUTO DE INTERMEDIACIÓN | 73,8% |

Fuente: Galería del Barrio Bolívar. Popayán. Precios Marzo de 2001.

El Margen Bruto de Intermediación de los vendedores informales de la Galería del Barrio Bolívar es de aproximadamente 73,8%, este porcentaje es alto ya que la inversión que realizan genera una buena rentabilidad.

13. ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA ECONOMÍA INFORMAL Y CUANTO DEJA DE PERCIBIR EL ESTADO POR CONCEPTO DE IMPUESTOS

Según los datos obtenidos de la encuesta realizada a los comerciantes informales de la zona del Barrio Bolívar, éstos tienen unas ventas promedio por día de mercado de 20.000 a 40.000 pesos (37%), de 40.000 a 80.000 pesos (29.9%) y de 80.000 a 100.000 pesos (17%) que son los valores más representativos constituyendo el 83,9% del total.

De acuerdo con la encuesta, los comerciantes informales gana en promedio por día de mercado de 10.000 a 20.000 pesos (51,3%), de 20.000 a 40.000 pesos (27,2%) y de 40.000 a 80.000 (10,5%) que constituyen el 89% del total.

Los vendedores informales de este sector realizan sus ventas generalmente los días de mercado, en este caso los jueves, viernes y los domingos; por lo tanto se estiman tres días de mercado semanal, o sea, 12 mensuales y 144 al año.

Se pretende con el análisis anterior calcular aproximadamente cuanto venden y cuanto ganan los vendedores informales del sector, para de esta manera tener una cifra aproximada de cuanto deja de percibir el estado por

concepto de Industria y Comercio, que es el impuesto municipal que se recauda al sector informal.

13.1 ANÁLISIS DE LAS VENTAS DEL COMERCIO INFORMAL.

Tabla No. 50. Venta por día de mercado.

| Promedio de Ingresos | Marca de Clase y_i | Frecuencia n_i | Porcentaje h_i | $Y_i \cdot n_i$ | $Y_i \cdot h_i$ |
|----------------------|----------------------|------------------|------------------|-----------------|-----------------|
| 0-10.000 | 5.000 | 25 | 4.8 | 125.000 | 24.000 |
| 10.001-20.000 | 15.000 | 14 | 2.7 | 210.000 | 40.500 |
| 20.001-40.000 | 30.000 | 193 | 37 | 5.790.000 | 1.110.000 |
| 40.001-80.000 | 60.000 | 156 | 29.9 | 9.360.000 | 1.794.000 |
| 80.001-100.000 | 90.000 | 89 | 17 | 8.010.000 | 1.530.000 |
| 100.001-120.000 | 110.000 | 45 | 8.6 | 4.950.000 | 946.000 |
| TOTAL | | 522 | 100 | 28.445.000 | 5.444.500 |

Fuente: Presente Investigación. Encuesta Comercio Informal. 2001

$$\bar{X} = \frac{\sum Y_i \cdot n_i}{n} = \text{Promedio de Ventas por día de mercado.}$$

$$X = \frac{28.445.000}{522} = 54.492,33 \text{ pesos día / mercado}$$

Los vendedores informales venden en promedio 54.492,33 pesos por día de mercado, para un total de venta por día de mercado de 28.445.000 pesos, que multiplicados por los 144 días de mercado en el año nos da unas ventas anuales de 4'096.080.000.

Como se puede observar el comercio informal en este sector tiene una gran cantidad de ventas por año, de las cuales no pagan ningún tipo de tributo al Gobierno Municipal.

13.2 ANÁLISIS DE LA UTILIDAD DEL COMERCIO INFORMAL.

Tabla No. 51. Utilidad por día de mercado.

| Promedio de Ingresos | Marca de Clase y_i | Frecuencia n_i | Porcentaje h_i | $Y_i \cdot n_i$ | $Y_i \cdot h_i$ |
|----------------------|----------------------|------------------|------------------|-----------------|-----------------|
| 0-10.000 | 5.000 | 22 | 4.2 | 110.000 | 21.000 |
| 10.001-20.000 | 15.000 | 268 | 51.3 | 4.020.000 | 769.500 |
| 20.001-40.000 | 30.000 | 142 | 27.2 | 4.260.000 | 816.000 |
| 40.001-80.000 | 60.000 | 55 | 10.5 | 3.300.000 | 630.000 |
| 80.001-100.000 | 90.000 | 8 | 1.5 | 720.000 | 135.000 |
| 100.001-120.000 | 110.000 | 27 | 5.2 | 2.970.000 | 572.000 |
| TOTAL | | 522 | 100 | 15.380.000 | 2.943.500 |

Fuente: Presente Investigación. Encuesta Comercio Informal. 2001

$$\bar{X} = \frac{\sum Y_i \cdot x \cdot n_i}{n} = \text{Promedio de Utilidad por día de mercado.}$$

$$X = \frac{15.380.000}{522} = 29.463,60 \text{ pesos día / mercado}$$

Los vendedores informales tiene una ganancia promedio de 29.463,60 por día de mercado, para un total de utilidad total en día de mercado de 15.380.000 millones de pesos que multiplicados por los 144 días de mercado en el año nos da una utilidad anual de 2.214.720.000.

13.3 ANÁLISIS DE CUANTO DEJA DE PERCIBIR EL GOBIERNO MUNICIPAL POR CONCEPTO DE IMPUESTOS.

Para existir ante el Estado, toda empresa debe legalizarse, ya sea persona natural o jurídica, que se dedique a la actividad mercantil. Se entiende por actividad mercantil la mayoría de las operaciones de compra o venta y, además, de la fabricación, transformación, circulación de bienes y prestación de servicios. Es muy importante para analizar cuanto deja de percibir el Gobierno Municipal Observar cuales son los impuestos que pagan los Comerciantes Formales y el porcentaje de cada unos de estos.

Los ingresos tributarios del municipio están conformados los rubros de valorización, predial y complementarios, industria y comercio, timbre, circulación y tránsito entre otros; de esta forma si se quiere analizar cuanto deja de percibir el municipio por concepto de impuestos se analiza el impuesto de industria y comercio.

Este impuesto es un tributo de tipo municipal que grava los ingresos brutos producidos por el ejercicio de actividades industriales, comerciales y de servicios. Como características de las actividades gravadas por este impuesto, se pueden citar que: pueden ser permanente u ocasionales y no necesariamente deben desarrollarse en establecimientos de comercio.

13.4 ANÁLISIS DE LOS IMPUESTOS QUE DEJA DE RECIBIR EL GOBIERNO MUNICIPAL

Para calcular el valor aproximado de cuanto deja de percibir el municipio por concepto de impuestos, se debe analizar el de industria y comercio que es el único impuesto que se recauda municipalmente a los comerciantes,, ya que el impuesto de cámara y comercio, Impuesto al Valor Agregado e Impuesto de renta son departamental y nacionales respectivamente.

13.4.1 Impuesto de Industria y Comercio.

El impuesto de industria y comercio se calcula sobre los ingresos brutos que haya tenido la persona natural o jurídica en el año gravable anterior, en este caso los ingreso por ventas del Comercio Informal del barrio Bolívar es de aproximadamente 4.096.080.000 millones de pesos. Según la Alcaldía Municipal aproximadamente el 78,5% de los comerciantes pagan el 5 x 1000, por lo tanto para el presente estudio se va a calcular este valor que equivale a 20.480.400 millones de pesos aproximadamente.

Si tenemos en cuenta que el presupuesto municipal es de 43.378.577.275 millones de pesos se puede observar que proporcionalmente el valor dejado de recaudar en este sector corresponde a 0,047% del mismo, porcentaje que no es muy representativo.

14. ANÁLISIS SOCIAL: EDUCACIÓN, VIVIENDA, NUMERO DE HIJOS Y SALUD

14.1 EDUCACIÓN.

Para efectuar el comercio informal no se requiere un mayor grado de educación, en este sector la mayoría de vendedores informales han desarrollado estudios de primaria (48,5%), otro gran porcentaje ha realizado estudios secundarios (32%); en donde se destaca que las personas que no han cursado ningún tipo de estudio constituyen solamente el 17% que comparado con los vendedores informales de otros sectores de la ciudad se puede considerar un poco alto, *"por ejemplo los vendedores informales del sector histórico tienen un índice de analfabetismo de apenas el 6,7%"*¹⁷

Dentro de los vendedores estacionarios, la mayoría tiene estudios de primaria (44,5%) y estudios secundarios (36,2%) con apenas el 15% de personas que no han cursado estudios; mientras que en los semiestacionarios la gran mayoría ha realizado estudios primarios (56,6%) y en segundo lugar los que no han realizado estudios (24,5%), en menor porcentaje los que han cursado secundaria (18,9%), al igual que los otros vendedores, los ambulantes han cursado en su gran mayoría estudios

¹⁷ BONILLA LONDOÑO, Adriana et al. ESTUDIO SOCIOECONÓMICO DE LOS VENDEDORES ESTACIONARIOS DEL SECTOR HISTÓRICO. Universidad del Cauca. 1998. Pág. 71.

primarios (55,9%) y secundaria (30,9%) y solamente el 13,2% no ha adelantado ningún tipo de estudios.

Es muy importante destacar que solamente entre los vendedores estacionarios se encontraron personas que habían realizado estudios técnicos y universitarios, debido a que tienen un mayor nivel de ingreso y pueden destinar parte de éstos para adelantar algún tipo de estudio.

Se puede observar que el nivel educativo de los vendedores informales es homogéneo, donde un gran porcentaje ha realizado primaria (48,5%), igualmente se puede decir que los vendedores estacionarios tienen un mayor grado de escolaridad que los semiestacionarios y ambulantes.

Según la encuesta desarrollada en este sector de la ciudad, la mayoría de personas que no tienen ningún tipo de estudio son mujeres, debido a que la mayoría de éstas son jefes de hogar y no se preocupan por adelantar estudios sino por obtener el sustento para su familia.

De los vendedores estacionarios que no tienen ningún tipo de estudio el 87,07% son mujeres, mientras que apenas el 12,93% son hombres, mientras que entre los semiestacionarios el mayor porcentaje lo tienen los hombres con el 65,38% y las mujeres el 34,62%, al igual que los semiestacionarios el

mayor porcentaje lo tienen los hombres con el 55,45% y las mujeres el 44,55%.

Se puede concluir que entre los vendedores informales las mujeres presentan un mayor índice de analfabetismo que los hombres.

14.2 VIVIENDA.

14.2.1 Tipo de vivienda.

La gran mayoría de vendedores informales habitan en viviendas independientes (72,2%) y en menor grado porcentual los que habitan en apartamentos (13,2%) y en casa de inquilinato (12,5%).

Dentro de los vendedores estacionarios el mayor porcentaje es representado por las personas que habitan vivienda independiente (76,6%) en menor porcentaje los que habitan en apartamentos (12,1%) y en casa de inquilinato (11,2%).

Dentro de las personas que habitan vivienda independiente (72,2%), la gran mayoría tiene casa propia, los vendedores estacionarios que tienen casa propia y cuya vivienda es independiente es el 80% , éste porcentaje es de 66,15% y 46,12% de los vendedores semiestacionarios y ambulantes respectivamente.

Es muy importante la relación que existe entre el nivel de ingresos y el tipo de vivienda, por ejemplo los vendedores estacionarios que tienen casa propia, habitan una vivienda independiente y que ganan entre 10.000 y 40.000 pesos promedio por día de mercado representan el 34,48% (120 personas) que es el porcentaje más representativo; de los vendedores semiestacionarios el mayor porcentaje lo ocupan los que tienen vivienda propia, de tipo independiente y que ganan en promedio entre 10.000 y 20.000 pesos (22,64%) y los vendedores ambulantes que tienen casa propia, de tipo independiente y que ganan entre 10.000 y 40.000 pesos promedio por día de mercado representan el 41,17%, siendo el porcentaje más representativo.

De lo anterior se puede decir que la mayoría de vendedores informales tienen casa propia de tipo independiente, debido a que tienen buenos ingresos que han contribuido a mejorar su vivienda.

14.2.2 Propiedad de la vivienda.

Los vendedores informales tienen en su gran mayoría casa propia (55,6%), posteriormente los que ocupan vivienda arrendada (30,3%) y los que están pagando su vivienda (14,2%).

Según la encuesta realizada el 52,49% tienen casa propia e independiente, seguido de los que están pagando su vivienda y que además es independiente (12,64%). Como se puede observar más de la mitad de los vendedores encuestados tiene vivienda propia e independiente, lo que indica la rentabilidad de la actividad comercial informal, que tienen un nivel de organización aceptable (sobre todo los estacionarios) y que sus ingresos les alcanzan para tener vivienda propia o estarla pagando.

14.2.3 Personas que habitan en cada vivienda.

La mayoría de viviendas son habitadas en promedio por 4 personas (40,8%), seguido de las viviendas que son habitadas por 3 personas (31,8%), como se puede observar el grado de hacinamiento es muy bajo.

Igualmente, el 84,3% de las viviendas son habitadas entre 1 y 4 personas, este porcentaje es bastante bajo si se compara con estudios realizados a los vendedores informales en otros sectores de la ciudad, por ejemplo: "los vendedores del sector histórico, en donde cada vivienda es habitada entre 1 y 4 personas representa apenas el 48,5% y entre 1 y 7 personas el 82,8%"¹⁸, por lo tanto el grado de hacinamiento de los vendedores informales del barrio Bolívar no es muy alto comparado con los del Sector Histórico de la ciudad.

¹⁸ Ibid. P. 119.

14.2.4 Servicios públicos.

La mayoría (50,2%) de viviendas tiene todos los servicios públicos (acueducto, alcantarillado, energía eléctrica, teléfono), mientras que el 49,2% solamente tiene servicios de acueducto y energía eléctrica.

De esta forma el Gobierno Municipal ha ampliado la cobertura de los servicios públicos que anteriormente no se prestaban en algunos barrios de la ciudad, igualmente los vendedores se han dado cuenta de la importancia que tienen éstos dentro de su vivienda.

14.3 SALUD.

Los vendedores informales en su gran mayoría están afiliados a una entidad de seguridad social (97.3%), en un porcentaje menor (2,7%) no están afiliados por motivos económicos y falta de interés en afiliarse a un servicio de salud, entre los que no están afiliados al mayoría son vendedores ambulantes.

La gran mayoría se encuentran afiliados al Instituto de Seguros Sociales (ISS) y al SISBEN, ya que son entidades públicas del Estado y su costo de afiliación y de pago mensual es más económico que en las entidades privadas.

De las personas que no están afiliadas, todas son vendedores ambulantes, ya que la totalidad de vendedores estacionarios y semiestacionarios están afiliados.

14.4 NUMERO DE HIJOS.

La gran mayoría de vendedores tienen en promedio dos hijos (58,6%), posteriormente los que tienen uno (16,7%) y posteriormente los que tiene tres (12,8%) que son los porcentajes más representativos.

Si se comparan estos porcentajes con otros estudios realizados en la ciudad de Popayán en el sector histórico, se puede decir que el número de hijos es menor ya que éstos tienen en un 58,8% entre 1 a 3 hijos¹⁹, mientras que los vendedores del sector del Barrio Bolívar en un 93,5% tienen entre 1 a 3 hijos.

El 21,45% tiene 2 hijos y un nivel de estudios secundarios, mientras que el 5,94% tiene más de 4 hijos y ha estudiado primaria o no ha adelantado estudios, por lo tanto el nivel educativo de los padres tiene que ver con el número de hijos, en este caso los de mayor nivel educativo tienen menos hijos.

¹⁹ Ibid. P. 123.

15. ANÁLISIS Y COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS

Al principio de la investigación se había señalado como hipótesis general: "El Gobierno Municipal está dejando de percibir un porcentaje de ingreso provenientes de la actividad comercial, debido a la informalidad del comercio en este sector de la ciudad".

Como se ha visto anteriormente el Gobierno Municipal deja de percibir aproximadamente por el impuesto de Industria y Comercio un valor de 20.480.400 millones de pesos equivalentes al 0,047% del presupuesto Municipal.

Se ha podido establecer que el nivel de ventas del sector informal es bastante grande según la encuesta realizada en este sector, al igual que la utilidad obtenida por día de mercado equivalente a 29.963,60 pesos que multiplicado por los 12 días de mercado al mes, establece una utilidad / mes de 359.563,2 pesos que es mayor que el Salario Mínimo Legal Vigente.

Es muy importante anotar que a pesar de que las ventas y las utilidades del sector son bastante considerables, éstas no son constantes y dependen mucho de las temporadas, y la demanda de los productos.

Desde un punto de vista fiscal, la mayor parte de actividades económicas informales en el sector son de subsistencia y no podrían representar, en el corto y medianos plazos, sino una base muy limitada, o incluso negativa de imposición al ingreso, en caso que las autoridades decidieran cobrar impuestos en este rubro.

No es raro que empresas formales vendan una parte de su producción en el sector informal que escapa a la imposición fiscal. Pareciera igualmente que los vendedores ambulantes y otros minoristas del sector informal son abastecidos, al menos en cierta medida, con importaciones no declaradas que no pagan impuestos.

Es muy importante que el Gobierno Municipal instituya los mecanismos para que las actividades del sector informal puedan ser incluidas en la base impositiva, de tal manera que sean atenuados los problemas de desigualdad horizontal, de ausencia de neutralidad entre las actividades económicas y de sentimiento de injusticia que resienten a los contribuyentes.

Como ya se dijo anteriormente lo que se deja de recaudar es aproximadamente el 0,047% de lo que recaudo el Gobierno Municipal en el año 2000, porcentaje que no es muy representativo, debido a que para el cálculo de este porcentaje se tomó lo correspondiente a Industria y Comercio, pero si se analiza lo dejado de recaudar por impuestos

departamentales como Cámara y Comercio y nacionales como Impuesto de Renta, Impuesto a las Ventas , etc nos podemos dar cuenta que la evasión del comercio informal en este sector es muy representativa.

La evasión en el sector informal se genera por necesidad y en algunos casos por desconocimiento de las normas, o porque los trámites exigidos son difíciles de acceder. Todos estos factores determinan que la evasión no sea algo voluntario, sino consecuencia de circunstancias objetivas.

Hay que reconocer que se trata de un problema que va más allá de la simple recaudación, porque tiene sus causas en las crisis económicas recurrentes, y obedece a situaciones de falta de aplicación de la ley así como a un proceso que ha crecido a tal magnitud que ha propiciado la formación de poderosos grupos de presión.

CONCLUSIONES

1. La mayoría de vendedores informales son de sexo femenino, jefes de hogar y con un nivel de estudios primarios, debido a que al tener que sostener una familia no han encontrado otra alternativa de trabajo que el comercio informal. Los problemas sociales de las madres cabezas de hogar han contribuido al aumento del sector informal.
2. La falta de alternativas de trabajo en la ciudad de Popayán ha contribuido a que muchas personas oriundas de la región se dediquen a la actividad informal, ya que el 38,1% de vendedores informales han nacido en la ciudad de Popayán; de igual forma hay una gran cantidad de personas de otras regiones del país que se han desplazado hasta el sector a efectuar la actividad informal (30,3%).
3. La gran mayoría de vendedores informales son casados y tienen hijos (45,21%), esto se explica porque una gran parte de la población se dedica al comercio informal ya que tiene una obligación que cumplir y no encuentra oportunidad en el sector formal para la obtención de ingresos.

4. Las mujeres que tenían como actividad anterior a la de vendedor informal ser amas de casa son la población más representativa con un 42,1%, ya que al no tener medios de subsistencia para ellas y su familia tuvieron que dedicarse a la actividad informal.
5. El tiempo promedio que los vendedores informales del Barrio Bolívar llevan trabajando en su actividad es de 4 años y 10 meses, que es poco tiempo considerando que la informalidad es un problema que ha prevalecido junto con la actividad mercantil del hombre.
6. En el comercio informal del sector del Barrio Bolívar de la ciudad de Popayán, se ofertan productos de primera necesidad, como frutas y verduras, a más bajo costo que en el sector formal, por lo tanto el sector informal afecta directamente a los comerciantes formales que venden frutas y verduras y le quitan mercado.
7. Los vendedores informales adquieren sus productos directamente a los proveedores mayoristas, lo que contribuye a aumentar el margen de utilidad.
8. El comercio informal se ha convertido en una oportunidad para la comercialización de productos, ya que los proveedores otorgan plazos

y facilidad de pago a los vendedores para la cancelación de sus mercancías.

9. El grado de informalidad de los vendedores estacionarios es mayor que el de los vendedores semiestacionarios y ambulantes, ya que cumplen algunos requisitos legales e institucionales (Sistema de Seguridad Social, sistema impositivo estatal, tenencia de registro mercantil y registros contables).
10. El Sector Informal del Barrio Bolívar de la Ciudad de Popayán presenta utilidades e ingresos por venta bastante altos de los cuales no efectúa ninguna tributación.
11. El margen bruto de intermediación de los vendedores informales del sector del barrio Bolívar es de 73,8%, lo que indica la rentabilidad del mismo.
12. La mayoría de vendedores informales se encuentra agremiados (Sindicato de vendedores ambulantes y estacionarios del Barrio Bolívar, Sindicato de Chanceros, etc) , este es un factor muy importante porque ayuda a gestionar los problemas y las necesidades ante los entes gubernamentales y a desarrollarse en el ejercicio de su actividad.

13. La Economía Informal a pesar de considerarse como de subsistencia presenta unos ingresos mensuales promedio por persona de 359.563,2 pesos al mes, valor que es mucho mayor que el Mínimo Legal Vigente.
14. La participación del recaudo efectuado en la Galería del Barrio Bolívar no es muy representativa dentro del Presupuesto municipal, con apenas 0,047% de participación.
15. Los ingresos por venta del sector informal superan a los del sector formal de la economía, lo que demuestra la magnitud de las operaciones del sector informal.
16. El sector informal proporciona estrategias de trabajo para aquellos que se encuentran marginados y que carecen de oportunidades de participación en la economía oficial a través del empleo regular. Esto sucede, por ejemplo, en las economías de transición, a medida que se implantan reformas económicas para desplazarse a una economía de mercado, y las personas pierden sus empleos como resultado de una reducción del sector público.

17. La principal características de la economía informal es que se expande durante las fases de recesión económica, debido a que se constituye como el único recurso para los individuos que pierden su empleo en el sector formal.

18. El sector informal facilita también el fraude fiscal de las empresas más grandes y de los individuos con mayores ingresos, lo que contribuye a la erosión de la base fiscal del sector formal.

19. Las leyes que regulan el comercio informal en Colombia no han contribuido eficazmente al control de ésta actividad ya que están encaminadas al recaudo fiscal y no a buscar alternativas que permitan mitigar los problemas que ocasionan el aumento del sector informal.
(Ver anexo No. 2)

BIBLIOGRAFÍA

BONILLA LONDOÑO, Adriana *et al.* ESTUDIO SOCIOECONÓMICO DE LOS VENDEDORES ESTACIONARIOS DEL SECTOR HISTÓRICO. Universidad del Cauca. 1998.

CORCHUELO, A. Y QUINTERO, V.M. Microempresa y política de Fomento. Bogota. Edit. Interamericana. 1992.

Contraloría General de la República. El problema laboral colombiano: diagnóstico, perspectivas y políticas, Informe final de la Misión de Empleo. Revista Economía Colombiana, agosto-septiembre de 1986.

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. Encuesta de los hogares. Septiembre 1980.

DE SOTO, Hernando. ¿Por qué importa la economía informal?. Santiago de Chile. No. 30. 1988. www.cepchile.cl/cep/3-3.htm

DE SOTO, Hernando. El otro sendero. Lima, Perú. 1987.

GUERRERO, Arturo. Los Fenicios de Hoy. En: Comercio. Pereira. Edición No. 29. Sept-Oct 1993.

LONDOÑO, S. y SALDARRIAGA, L.H. Comercio informal en Colombia. 1995.

OIT. Organización Internacional del Trabajo. Economía Informal en América Latina. 1997.

Ministerio de Trabajo y Seguridad Social: Cooperativas de trabajo asociado, Noviembre de 1993.

Plan de Integración Nacional de Colombia. 1970. Dr. Misael Pastrana Borrero.

SECRETARÍA DE DESARROLLO DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA. Estudio de Mercado de Trabajo Regional, 1998.

ANEXOS

ANEXO No. 1. ENCUESTA A VENDEDORES INFORMALES

VENDEDORES ESTACIONARIOS.

Cordial saludo. Somos estudiantes del programa de Administración de Empresas de la Universidad del Cauca, y estamos desarrollando un estudio para observar cuales son las características sociales y económicas de los vendedores estacionarios (Economía Informal) de este sector, fuera tan amable de responder las siguientes preguntas:

A.- DATOS PERSONALES.

1. Nombre

2. Sexo F ____ M ____

3. Lugar de Nacimiento:

1. Popayán ____ 2. Santander ____ 3. Caloto ____ 4. Piendamó ____ 5. Timbio ____
6. Cali ____ 7 Otro Lugar ____ Cuál? _____

4. Estado Civil

1. Soltero ____ 2. Casado ____ 3. Unión Libre ____ 4. Separado ____ 5. Viudo ____

5. En qué actividad trabajaba antes de laborar en la galería?

1. Asalariado ____ 2. Comerciante ____ 3. Empleado Público ____ 4. Trabajador Independiente ____
5. Ama de Casa ____

6. En qué ciudad reside en la actualidad

1. Popayán ____ 2. Santander ____ 3. Cali ____ 4. Timbio ____ 5. Otro Lugar ____ Cuál?

7. Qué nivel de estudios tiene?

1. Ninguno _____
2. Primaria _____
3. Secundaria _____
4. Técnico _____
5. Universitario _____

B.- INFORMACIÓN LABORAL.

8. Qué tiempo tiene trabajando como vendedor estacionario?.

1. Menos de 1 año _____
2. De 1 a 3 años _____
3. De 3 a 6 años _____
4. De 6 a 12 años _____
5. Más de 12 años _____

9. Tiene otra actividad complementaria a la de vendedor?.

Cuál? _____

10. Cuánto tiempo le dedica a su actividad de vendedor en la galería?

1. Medio Día ___ 2. Todo el Día ___

11. Qué días a la semana trabaja en la galería ?

1. Dos Días ___ 2. Tres Días ___ 3. Cinco Días ___ 4. Todos los Días ___

12. Jornada de trabajo :

1. Mañana ___ 2. Tarde ___ 3. Noche ___ 5. Mañana y Tarde ___

13. Usted qué tiempo le dedica a las ventas:

1. Todo el año _____
2. Por temporadas _____ Cuáles? _____

14. Qué productos vende permanentemente?

1. Frutas y verduras _____
2. Lotería, chance _____
3. Artesanías _____
4. Calzado _____
5. Misceláneo _____
6. Ropa _____
7. Revistas y/o periódicos _____
8. Tubérculos (Varios) _____
9. Herramientas Div. _____
10. Comidas _____
11. Veladoras _____
12. Maní y cocada _____
13. Reparaciones Diversas _____
14. Productos por temporada _____

15. Qué productos vende por temporada? _____

16. Es usted:

1. Propietario _____
2. Empleado _____
3. Lo tiene en alquiler _____

Si no es propietario favor pasar a la pregunta No 19

17. Si es propietario tiene otros puestos en la misma galería o en la ciudad ?

1. SI _____ 2. NO _____

18. Cuántos puestos tiene en la actualidad? _____

19. Quien es su proveedor?

1. Mayorista _____
 2. Intermedio _____
 3. Minorista _____
 4. No sabe _____

20. En qué forma realiza el pago de su producto al proveedor?

1. Crédito _____ 2. Contado _____

Si no tiene crédito favor pasar a la pregunta No. 22

21. Cuando adquiere su mercancía a crédito en que modalidad lo hace?:

1. A plazos _____
 2. Interés _____
 3. Garantía _____
 4. Consignación _____
 5. Crédicontado _____
 6. Crédito, contado y consignación _____
 7. Contado y consignación _____
 8. Canje de mercancías _____

22. Cada cuánto adquiere sus productos?

1. Diario _____
 2. Semanal _____
 3. Quincenal _____
 4. Cada mes _____
 5. Otro _____

23. En qué modalidad realiza la venta del producto?

1. Contado _____
 2. Crédito _____
 3. Consignación _____
 4. Contado y crédito _____

C.- INFORMACIÓN SOBRE LAS VENTAS.

24. En qué gastos incurre mensualmente?

1. Arrendamiento _____
 2. Tarjeta Fija _____
 3. Boletería _____
 4. Parqueo _____
 5. Aseo _____
 6. Mantenimiento _____
 7. Todos _____
 8. Ninguno _____
 9. Todos menos arrdo _____
 10. Boletería y Parqueo _____

D.- INFORMACIÓN SOBRE LA VIVIENDA.

25. En qué tipo de vivienda habita?

- | | |
|-------------------------|-------|
| 1. Independiente | _____ |
| 2. Apartamento | _____ |
| 3. Casa de inquilinato | _____ |
| 4. Lote en construcción | _____ |
| 5. Otro | _____ |

26. La vivienda que ocupa es:

- | | |
|-----------------------|-------|
| 1. Propia | _____ |
| 2. Está pagando | _____ |
| 3. Arrendada | _____ |
| 4. Ocupación de hecho | _____ |

27. Cuántas personas habitan en su vivienda?

1. Dos Personas _____ 2. Tres Personas _____ 3. Cuatro Personas _____ 4. Más de Cuatro _____

28. Marque con x los servicios que tiene el lugar donde habita:

- | | |
|-------------------------------|-------|
| 1. Acueducto y Alcantarillado | _____ |
| 2. Energía eléctrica | _____ |
| 3. Teléfono | _____ |
| 4. Todos | _____ |
| 5. Acueducto y energía | _____ |
| 6. Acueducto y teléfono | _____ |
| 7. Energía y teléfono | _____ |
| 8. ninguno | _____ |

E. INFORMACIÓN FAMILIAR.

29. Es Usted cabeza de hogar? 1. SI _____ 2. NO _____

30. Tiene hijos? 1. SI _____ 2. NO _____

31. Cuántos hijos tiene

1. Un Hijo _____ 2. Dos Hijos _____ 3. tres Hijos _____ 4. Más de Cuatro _____

32. Cuántas personas dependen de usted? _____

33. Señale de sus familiares quien se dedica a la actividad de vendedor:

- | | SI | NO |
|---------------------|-------|-------|
| 1. Esposo (a) | _____ | _____ |
| 2. Padres | _____ | _____ |
| 3. Hijos | _____ | _____ |
| 4. Hermanos (as) | _____ | _____ |
| 5. Otros familiares | _____ | _____ |
| 6. Ninguno | _____ | _____ |

F. INFORMACIÓN SOBRE LOS INGRESOS.

34. Cuánto vende en promedio en un día de mercado?

1. Menos de \$10000 _____
2. \$10000 - 20000 _____
3. \$20001 - 40000 _____
4. \$40001 - 80000 _____
5. \$80001 - 100000 _____
6. Más de 100.000 _____

35. Cuánto gana en un día de mercado?

1. Menos de \$10000 _____
2. \$10000 - 20000 _____
3. \$20001 - 40000 _____
4. \$40001 - 80000 _____
5. \$80001 - 100000 _____
6. Más de 100.000 _____

G. INFORMACIÓN AMBIENTAL Y DE SALUBRIDAD.

36. En su sitio de trabajo hay algún lugar para botar basura?

1. SI _____ 2. NO _____

37. Su sitio de trabajo de qué servicios dispone?.

1. Baño _____
2. Energía _____
3. Todos _____
4. Ninguno _____

H. INFORMACIÓN SOCIAL.

38. Usted pertenece a alguna asociación de vendedores?.

1. SI _____ 2. NO _____

39. Quien ha apoyado para el desarrollo de su puesto de trabajo?

1. Políticos _____
2. Autoridades _____
3. Gremios _____
4. Otro _____Cuál? _____

40. Está afiliado a alguna entidad de seguridad social?

1. SI _____ 2. NO _____

41. A qué entidad de seguridad social está afiliado?

1. SISBEN _____
2. CAJANAL _____
3. ISS _____
4. ACTIVA SALUD _____
5. COLSEGUROS _____
6. COOMEVA _____
7. ASFAMILIAS _____
8. Ninguna _____
9. Otro _____

42.Cuál es el mayor problema que tiene en la actualidad?

1. Precios _____
2. Espacio _____
3. Ubicación _____
4. Precios y ubicación _____
5. Otro _____ Cuál? _____

43. Con quien presenta estos problemas?.

1. Vendedores Formales _____
2. Autoridades _____
3. Otros vendedores _____
4. Otro _____ Cuál? _____

44. Si se decidiera cambiar las condiciones de su puesto de trabajo. Cuál escogería?

1. Otro puesto igual con otra ubicación al aire libre _____
2. Caseta en el mismo lugar _____
3. Caseta en otro lugar _____
4. Sitio especial para reubicar vendedores _____
5. Ninguno _____
6. Formalizar _____

45. Escogería otra alternativa de trabajo?

1. SI _____ 2. NO _____

46. Estaría interesado en recibir algún tipo de capacitación?

1. SI _____ 2. NO _____

47. Que tipo de capacitación le gustaría recibir?

1. Contabilidad _____
2. Atención de Personal _____
3. Manejo de Sistemas (Computación) _____
4. Mercados _____
5. Culinaria _____

VENEDORES SEMIESTACIONARIOS.**A.- DATOS PERSONALES.**

1. Nombre

2. Sexo F ____ M ____

3. Lugar de Nacimiento:

1. Popayán ____ 2. Santander ____ 3. Caloto ____ 4. Piendamó ____ 5. Timbio ____
6. Cali ____ 7 Otro Lugar ____ Cuál? _____

4. Estado Civil

1. Soltero ____ 2. Casado ____ 3. Unión Libre ____ 4. Separado ____ 5. Viudo ____

5. En qué actividad trabajaba antes de laborar en la galería?

1. Asalariado ____ 2. Comerciante ____ 3. Empleado Público ____ 4. Trabajador Independiente ____
5. Ama de Casa ____

6. En qué ciudad reside en la actualidad

1. Popayán ____ 2. Santander ____ 3. Cali ____ 4. Timbio ____ 5. Otro Lugar ____ Cuál?

7. Qué nivel de estudios tiene?

1. Ninguno ____
2. Primaria ____
3. Secundaria ____
4. Técnico ____
5. Universitario ____**B.- INFORMACIÓN LABORAL.**

8. Qué tiempo tiene trabajando como vendedor semi-estacionario?.

1. Menos de 1 año ____
2. De 1 a 3 años ____
3. De 3 a 6 años ____
4. De 6 a 12 años ____
5. Más de 12 años ____

9. Tiene otra actividad complementaria a la de vendedor?. Cuál? _____

10. Cuánto tiempo le dedica a su actividad de vendedor en la galería?

1. Medio Día ___ 2. Todo el Día ___

11. Qué días a la semana trabaja en la galería ?

1. Dos Días ___ 2. Tres Días ___ 3. Cinco Días ___ 4. Todos los Días ___

12. Jornada de trabajo :

1. Mañana ___ 2. Tarde ___ 3. Noche ___ 5. Mañana y Tarde ___

13. Usted qué tiempo le dedica a las ventas:

1. Todo el año _____

2. Por temporadas _____ Cuáles? _____

14. Qué productos vende permanentemente?

1. Frutas y verduras _____

2. Lotería, chance _____

3. Artesanías _____

4. Calzado _____

5. Misceláneo _____

6. Ropa _____

7. Revistas y/o periódicos _____

8. Tubérculos (Varios) _____

9. Herramientas Div. _____

10. Comidas _____

11. Veladoras _____

12. Maní y cocada _____

13. Reparaciones Diversas _____

14. Productos por temporada _____

15. Qué productos vende por temporada? _____

16. Es usted:

1. Propietario _____

2. Empleado _____

3. Lo tiene en alquiler _____

Si no es propietario favor pasar a la pregunta No 19

17. Si es propietario tiene otros puestos en la misma galería o en la ciudad ?

1. SI ___ 2. NO ___

18. Cuántos puestos tiene en la actualidad? _____

19. Quien es su proveedor?

1. Mayorista _____

2. Intermedio _____

3. Minorista _____

4. No sabe _____

20. En qué forma realiza el pago de su producto al proveedor?

1. Crédito _____ 2. Contado _____
Si no tiene crédito favor pasar a la pregunta No. 22

21. Cuando adquiere su mercancía a crédito en que modalidad lo hace?:

1. A plazos _____
2. Interés _____
3. Garantía _____
4. Consignación _____
5. Crédicontado _____
6. Crédito, contado y consignación _____
7. Contado y consignación _____
8. Canje de mercancías _____

22. Cada cuánto adquiere sus productos?

1. Diario _____
2. Semanal _____
3. Quincenal _____
4. Cada mes _____
5. Otro _____

23. En qué modalidad realiza la venta del producto?

1. Contado _____
2. Crédito _____
3. Consignación _____
4. Contado y crédito _____

C.- INFORMACIÓN SOBRE LAS VENTAS.

24. En qué gastos incurre mensualmente?

1. Arrendamiento _____
2. Tarjeta Fija _____
3. Boletería _____
4. Parqueo _____
5. Aseo _____
6. Mantenimiento _____
7. Todos _____
8. Ninguno _____
9. Todos menos arrendo _____
10. Boletería y Parqueo _____

D.- INFORMACIÓN SOBRE LA VIVIENDA.

25. En qué tipo de vivienda habita?

1. Independiente _____
2. Apartamento _____
3. Casa de inquilinato _____
4. Lote en construcción _____
5. Otro _____

26. La vivienda que ocupa es:

1. Propia _____
2. Está pagando _____
3. Arrendada _____
4. Ocupación de hecho _____

27. Cuántas personas habitan en su vivienda?

1. Dos Personas _____ 2. Tres Personas _____ 3. Cuatro Personas _____ 4. Más de Cuatro _____

28. Marque con x los servicios que tiene el lugar donde habita:

1. Acueducto y Alcantarillado _____
2. Energía eléctrica _____
3. Teléfono _____
4. Todos _____
5. Acueducto y energía _____
6. Acueducto y teléfono _____
7. Energía y teléfono _____
8. ninguno _____

E. INFORMACIÓN FAMILIAR.

29. Es Usted cabeza de hogar? 1. SI _____ 2. NO _____

30. Tiene hijos? 1. SI _____ 2. NO _____

31. Cuántos hijos tiene

1. Un Hijo _____ 2. Dos Hijos _____ 3. tres Hijos _____ 4. Más de Cuatro _____

32. Cuántas personas dependen de usted? _____

33. Señale de sus familiares quien se dedica a la actividad de vendedor:

| | SI | NO |
|---------------------|-------|-------|
| 1. Esposo (a) | _____ | _____ |
| 2. Padres | _____ | _____ |
| 3. Hijos | _____ | _____ |
| 4. Hermanos (as) | _____ | _____ |
| 5. Otros familiares | _____ | _____ |
| 6. Ninguno | _____ | _____ |

F. INFORMACIÓN SOBRE LOS INGRESOS.

34. Cuánto vende en promedio en un día de mercado?

1. Menos de \$10000 _____
2. \$10000 - 20000 _____
3. \$20001 - 40000 _____
4. \$40001 - 80000 _____
5. \$80001 – 100000 _____
6. Más de 100.000 _____

35. Cuánto gana en un día de mercado?

1. Menos de \$10000 _____
2. \$10000 - 20000 _____
3. \$20001 - 40000 _____
4. \$40001 - 80000 _____
5. \$80001 – 100000 _____
6. Más de 100.000 _____

G. INFORMACIÓN AMBIENTAL Y DE SALUBRIDAD.

36. En su sitio de trabajo hay algún lugar para botar basura?

1. SI _____ 2. NO _____

37. Su sitio de trabajo de qué servicios dispone?.

1. Baño _____
2. Energía _____
3. Todos _____
4. Ninguno _____

H. INFORMACIÓN SOCIAL.

38. Usted pertenece a alguna asociación de vendedores?.

1. SI _____ 2. NO _____

39. Quien ha apoyado para el desarrollo de su puesto de trabajo?

1. Políticos _____
2. Autoridades _____
3. Gremios _____
4. Otro _____ Cuál? _____

40. Está afiliado a alguna entidad de seguridad social?

1. SI _____ 2. NO _____

41. A qué entidad de seguridad social está afiliado?

10. SISBEN _____
11. CAJANAL _____
12. ISS _____
13. ACTIVA SALUD _____
14. COLSEGUROS _____
15. COOMEVA _____
16. ASFAMILIAS _____
17. Ninguna _____
18. Otro _____

42. Cuál es el mayor problema que tiene en la actualidad?

- 6. Precios _____
- 7. Espacio _____
- 8. Ubicación _____
- 9. Precios y ubicación _____
- 10. Otro _____ Cuál? _____

43. Con quien presenta estos problemas?.

- 1. Vendedores Formales _____
- 2. Autoridades _____
- 3. Otros vendedores _____
- 4. Otro _____ Cuál? _____

44. Si se decidiera cambiar las condiciones de su puesto de trabajo. Cuál escogería?

- 2. Otro puesto igual con otra ubicación al aire libre _____
- 3. Caseta en el mismo lugar _____
- 4. Caseta en otro lugar _____
- 5. Sitio especial para reubicar vendedores _____
- 6. Ninguno _____
- 7. Formalizar _____

45. Escogería otra alternativa de trabajo?

- 1. SI _____ 2. NO _____

46. Estaría interesado en recibir algún tipo de capacitación?

- 1. SI _____ 2. NO _____

47. Que tipo de capacitación le gustaría recibir?

- 1. Contabilidad _____
- 2. Atención de Personal _____
- 3. Manejo de Sistemas (Computación) _____
- 4. Mercados _____
- 5. Culinaria _____

VENDEDORES AMBULANTES.**A.- DATOS PERSONALES.**

1. Nombre

2. Sexo F ____ M ____

3. Lugar de Nacimiento:

1. Popayán ____ 2. Santander ____ 3. Caloto ____ 4. Piendamó ____ 5. Timbio ____
6. Cali ____ 7 Otro Lugar ____ Cuál? _____

4. Estado Civil

1. Soltero ____ 2. Casado ____ 3. Unión Libre ____ 4. Separado ____ 5. Viudo ____

5. En qué actividad trabajaba antes de laborar en la galería?

1. Asalariado ____ 2. Comerciante ____ 3. Empleado Público ____ 4. Trabajador Independiente ____
5. Ama de Casa ____

6. En qué ciudad reside en la actualidad

1. Popayán ____ 2. Santander ____ 3. Cali ____ 4. Timbio ____ 5. Otro Lugar ____ Cuál?

7. Qué nivel de estudios tiene?

1. Ninguno ____
2. Primaria ____
3. Secundaria ____
4. Técnico ____
5. Universitario ____

B.- INFORMACIÓN LABORAL.

8. Qué tiempo tiene trabajando como vendedor Ambulantes?.

1. Menos de 1 año ____
2. De 1 a 3 años ____
3. De 3 a 6 años ____
4. De 6 a 12 años ____
5. Más de 12 años ____

9. Tiene otra actividad complementaria a la de vendedor?. Cuál? _____

10. Cuánto tiempo le dedica a su actividad de vendedor en la galería?

1. Medio Día ____ 2. Todo el Día ____

11. Qué días a la semana trabaja en la galería ?

1. Dos Días ___ 2. Tres Días ___ 3. Cinco Días ___ 4. Todos los Días ___

12. Jornada de trabajo :

1. Mañana ___ 2. Tarde ___ 3. Noche ___ 5. Mañana y Tarde ___

13. Usted qué tiempo le dedica a las ventas:

1. Todo el año _____
2. Por temporadas _____ Cuáles? _____

14. Qué productos vende permanentemente?

| | |
|-----------------------------|-------|
| 1. Frutas y verduras | _____ |
| 2. Lotería, chance | _____ |
| 3. Artesanías | _____ |
| 4. Calzado | _____ |
| 5. Misceláneo | _____ |
| 6. Ropa | _____ |
| 7. Revistas y/o periódicos | _____ |
| 8. Tubérculos (Varios) | _____ |
| 9. Herramientas Div. | _____ |
| 10. Comidas | _____ |
| 11. Veladoras | _____ |
| 12. Maní y cocada | _____ |
| 13. Reparaciones Diversas | _____ |
| 14. Productos por temporada | _____ |

15. Qué productos vende por temporada? _____

16. Es usted:

| | |
|-------------------------|-------|
| 1. Propietario | _____ |
| 2. Empleado | _____ |
| 3. Lo tiene en alquiler | _____ |

Si no es propietario favor pasar a la pregunta No 19

17. Si es propietario tiene otros puestos en la misma galería o en la ciudad ?

1. SI ___ 2. NO ___

18. Cuántos puestos tiene en la actualidad? _____

19. Quien es su proveedor?

| | |
|---------------|-------|
| 1. Mayorista | _____ |
| 2. Intermedio | _____ |
| 3. Minorista | _____ |
| 4. No sabe | _____ |

20. En qué forma realiza el pago de su producto al proveedor?

1. Crédito _____ 2. Contado _____
Si no tiene crédito favor pasar a la pregunta No. 22

21. Cuando adquiere su mercancía a crédito en que modalidad lo hace?:

1. A plazos _____
2. Interés _____
3. Garantía _____
4. Consignación _____
5. Crédicontado _____
6. Crédito, contado y consignación _____
7. Contado y consignación _____
8. Canje de mercancías _____

22. Cada cuánto adquiere sus productos?

1. Diario _____
2. Semanal _____
3. Quincenal _____
4. Cada mes _____
5. Otro _____

23. En qué modalidad realiza la venta del producto?

1. Contado _____
2. Crédito _____
3. Consignación _____
4. Contado y crédito _____

C.- INFORMACIÓN SOBRE LAS VENTAS.

24. En qué gastos incurre mensualmente?

1. Arrendamiento _____
2. Tarjeta Fija _____
3. Boletería _____
4. Parqueo _____
5. Aseo _____
6. Mantenimiento _____
7. Todos _____
8. Ninguno _____
9. Todos menos arredo _____
10. Boletería y Parqueo _____

D.- INFORMACIÓN SOBRE LA VIVIENDA.

25. En qué tipo de vivienda habita?

1. Independiente _____
2. Apartamento _____
3. Casa de inquilinato _____
4. Lote en construcción _____
5. Otro _____

26. La vivienda que ocupa es:

1. Propia _____
2. Está pagando _____
3. Arrendada _____
4. Ocupación de hecho _____

27. Cuántas personas habitan en su vivienda?

1. Dos Personas _____ 2. Tres Personas _____ 3. Cuatro Personas _____ 4. Más de Cuatro _____

28. Marque con x los servicios que tiene el lugar donde habita:

1. Acueducto y Alcantarillado _____
2. Energía eléctrica _____
3. Teléfono _____
4. Todos _____
5. Acueducto y energía _____
6. Acueducto y teléfono _____
7. Energía y teléfono _____
8. ninguno _____

E. INFORMACIÓN FAMILIAR.

29. Es Usted cabeza de hogar? 1. SI _____ 2. NO _____

30. Tiene hijos? 1. SI _____ 2. NO _____

31. Cuántos hijos tiene

1. Un Hijo _____ 2. Dos Hijos _____ 3. tres Hijos _____ 4. Más de Cuatro _____

32. Cuántas personas dependen de usted? _____

33. Señale de sus familiares quien se dedica a la actividad de vendedor:

| | SI | NO |
|---------------------|-------|-------|
| 1. Esposo (a) | _____ | _____ |
| 2. Padres | _____ | _____ |
| 3. Hijos | _____ | _____ |
| 4. Hermanos (as) | _____ | _____ |
| 5. Otros familiares | _____ | _____ |
| 6. Ninguno | _____ | _____ |

F. INFORMACIÓN SOBRE LOS INGRESOS.

34. Cuánto vende en promedio en un día de mercado?

1. Menos de \$10000 _____
2. \$10000 - 20000 _____
3. \$20001 - 40000 _____
4. \$40001 - 80000 _____
5. \$80001 - 100000 _____
6. Más de 100.000 _____

35. Cuánto gana en un día de mercado?

1. Menos de \$10000 _____
2. \$10000 - 20000 _____
3. \$20001 - 40000 _____
4. \$40001 - 80000 _____
5. \$80001 - 100000 _____
6. Más de 100.000 _____

G. INFORMACIÓN AMBIENTAL Y DE SALUBRIDAD.

36. En su sitio de trabajo hay algún lugar para botar basura?

1. SI _____
2. NO _____

37. Su sitio de trabajo de qué servicios dispone?.

1. Baño _____
2. Energía _____
3. Todos _____
4. Ninguno _____

H. INFORMACIÓN SOCIAL.

38. Usted pertenece a alguna asociación de vendedores?.

1. SI _____
2. NO _____

39. Quien ha apoyado para el desarrollo de su puesto de trabajo?

1. Políticos _____
2. Autoridades _____
3. Gremios _____
4. Otro _____ Cuál? _____

40. Está afiliado a alguna entidad de seguridad social?

1. SI _____
2. NO _____

41. A qué entidad de seguridad social está afiliado?

1. SISBEN _____
2. CAJANAL _____
3. ISS _____
4. ACTIVA SALUD _____
5. COLSEGUROS _____
6. COOMEVA _____
7. ASFAMILIAS _____
8. Ninguna _____
9. Otro _____

42. Cuál es el mayor problema que tiene en la actualidad?

1. Precios _____
2. Espacio _____
3. Ubicación _____
4. Precios y ubicación _____
5. Otro _____ Cuál? _____

43. Con quien presenta estos problemas?.

1. Vendedores Formales _____
2. Autoridades _____
3. Otros vendedores _____
4. Otro _____ Cuál? _____

44. Si se decidiera cambiar las condiciones de su puesto de trabajo. Cuál escogería?

1. Otro puesto igual con otra ubicación al aire libre _____
2. Caseta en el mismo lugar _____
3. Caseta en otro lugar _____
4. Sitio especial para reubicar vendedores _____
5. Ninguno _____
6. Formalizar _____

45. Escogería otra alternativa de trabajo?

1. SI _____ 2. NO _____

46. Estaría interesado en recibir algún tipo de capacitación?

1. SI _____ 2. NO _____

47. Que tipo de capacitación le gustaría recibir?

1. Contabilidad _____
2. Atención de Personal _____
3. Manejo de Sistemas (Computación) _____
4. Mercados _____
5. Culinaria _____

ANEXO No. 2. LEYES QUE REGULAN EL EJERCICIO DEL COMERCIO INFORMAL

Constitución Política de Colombia: la Constitución de 1991 en sus artículos 25, 26, 38, 39, 48, 58, 82, 88, 277, 333 y 334, reglamenta los derechos fundamentales al trabajo, la libre escogencia de profesión u oficio, la libertad de asociación y constitución de organizaciones de base solidaria en los términos establecidos por la ley, la libre empresa y de emprender actividades económicas. Establece los deberes del Estado en la protección de la integridad del espacio público, como bien colectivo prioritario. Señala la promoción de la productividad como base del desarrollo y asigna al Procurador General de la Nación la defensa de los intereses colectivos de la sociedad.

El Código Nacional de Policía (Decreto 1355 de 1970): señala en los artículos 1, 14, 15, 108, 116, 117, 121, 124 y 132, las funciones básicas de la Policía Nacional en la protección de los habitantes del territorio colombiano en sus derechos y libertades. Puntualiza, además, las normas vigentes que reglamentan el ejercicio de las ventas ambulantes y el uso del espacio público, la ubicación de fábricas y comercios, y todo lo concerniente al cumplimiento de esta normatividad.

El Código de Comercio (Decreto No 837 de 1971): en sus artículos 10 y 11, describe las personas que realizan operaciones mercantiles, sus deberes y derechos ante la ley.

El Plan de Desarrollo e Inversiones 1995-1998 (Ley 188 de 1995): en los artículos 10, 11, 13 y 20 describe las estrategias económicas para la formación del nuevo ciudadano colombiano, su clasificación y objetivos.

Señala, además, los programas que liderará el gobierno nacional durante la vigencia del Plan.

Ley General de la Educación (Ley 115 de 1994): en los artículos 5, 37, 40, 41, 43, 54 y 64, se puntualizan los fines de la educación no formal. Además define y señala objetivos, fomento y población beneficiaría de este servicio tanto en el sector urbano como en el rural. El decreto sobre creación, organización y funcionamiento de programas e instituciones de educación no formal (Decreto 114 de 1996) en sus artículos 1, 4, 5, 8, 9 y 12, describe el servicio educativo no formal, los programas que ofrece, las instituciones que la imparten y los servicios de asesoría a la microempresa.

Modernización de los Municipios (Ley 136 de 1994): sus artículos 3, 7, 131 y 178, hacen énfasis en las funciones de los municipios, las juntas administradoras locales y el personero; en los ámbitos del desarrollo social, económico y ambiental, así como en las actividades de economía solidaria.

Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa: debido a la caracterización e importancia de la microempresa en el contexto de la economía y la reglamentación existente, se describen los estamentos, organizaciones y entidades ejecutoras del Plan, así como los recursos con que cuenta y las metas que persigue para 1995-98.

ANEXO No. 3

Popayán, Enero 25 de 2001

Señores
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**
UNIVERSIDAD DEL CAUCA
Popayán.

Los estudiantes de Administración de Empresas de La Universidad del Cauca, YESIT CLAROS Y VICTOR GUERRERO quienes han querido contribuir al estudio de la economía de la región, han desarrollado su tesis de grado **“IMPACTO SOCIOECONÓMICO DEL COMERCIO INFORMAL DEL SECTOR DEL BARRIO BOLIVAR EN LA CIUDAD DE POPAYÁN”**, para la cual han tenido la colaboración de la Administración de la Galería de este Barrio.

Para constancia se firma en la ciudad de Popayán.

Atentamente,

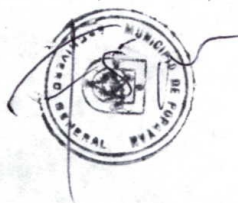

ADMINISTRACIÓN
Galería del Barrio Bolívar.

ANEXO No. 4

Popayán marzo 21 de 2001

21 MAR 2001

Dra. LEYDA SATIZABAL CHARÁ
JEFE DE OFICINA DE TESORERÍA
ALCALDÍA MUNICIPAL



Cordial Saludo.

Soy estudiante de Administración de Empresas de la Universidad del Cauca y solicito a Usted comedidamente me haga el favor de suministrenme información sobre los ingresos recaudados por esta institución al Comercio Formal e Informal de la galería del Barrio Bolívar sobre :

- Pago de Arrendamiento mensual, diario y anual.
- Licencia de casetas.
- Boletería por recaudo diario.

Su colaboración será de gran utilidad para la realización del trabajo en cuestión.

Cordialmente,

Victor Guerrero
VICTOR GUERRERO

Estudiante Universidad del Cauca
Administración de Empresas
Cédula de Ciudadanía No. 76.317.183 de Popayán (Cauca)

DIRECCIÓN : Calle 10 NO. 3-40 Teléfono No. 8244976 – 8205413.