

***CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LA ECONOMÍA POPULAR EN LA
PLAZA DE MERCADO DEL BARRIO “LA ESMERALDA” EN LA CIUDAD DE
POPAYÁN -DEPARTAMENTO DEL CAUCA***



OLGA ISABEL HURTADO PILLIMUÉ

***UNIVERSIDAD DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMÍA
POPAYÁN, CAUCA
AÑO 2013***

***CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LA ECONOMÍA POPULAR EN LA
PLAZA DE MERCADO DEL BARRIO “LA ESMERALDA” EN LA CIUDAD DE
POPAYÁN -DEPARTAMENTO DEL CAUCA***



OLGA ISABEL HURTADO PILLIMUÉ

Trabajo de investigación

Director

***Mg., Candidato a PHD en Ciencias Sociales UNA -Costa Rica-
Augusto Velásquez Forero***

***UNIVERSIDAD DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMÍA
POPAYÁN, CAUCA
AÑO 2013***

Agradecimientos

La realización y escritura de este trabajo de investigación fueron posibles gracias a ciertas particularidades como la perseverancia, el interés por el trabajo bien hecho y la dedicación de una cantidad de tiempo necesario para aproximarme al objeto de estudio. Pero también para enriquecerme de conocimientos, experiencias y encuentros con gente interesante que transmitió lo mejor de sí para hacer posible tan anhelado logro. Esto ha hecho que surja en mí un sentimiento profundo de agradecimiento en primer lugar y desde mi creencia:

Al Dios Todopoderoso por fortalecerme como persona, permitir mi realización profesional, brindarme su luz en los momentos de adversidades y por haber puesto en mi camino circunstancias y personas que actuaron como soporte y compañía durante todo el tiempo de trabajo.

Muy especialmente a los comerciantes de la Plaza de Mercado del Barrio “*La Esmeralda*” y del comercio callejero en sus alrededores, porque desde su cotidianidad y puntos de vista enriquecieron de forma abierta y espontánea este trabajo de investigación.

A mis padres y hermano por el apoyo e incentivo recibidos constantemente, porque sin duda alguna, sin su ilusión, esfuerzo y amor, difícil habría sido escribir las páginas que a continuación aparecen.

Al profesor Augusto Velásquez Forero, por ser un admirable guía a lo largo de este proceso, por todos los esfuerzos dedicados al mismo, por enseñarme la minuciosidad y rigor en el proceso de investigación, porque lo que he aprendido a su lado no tiene precio y porque sin su paciencia y dedicación, la realización de este trabajo de investigación nunca hubiera sido posible.

Así mismo, a los funcionarios de la Alcaldía Municipal de Popayán, entre ellos, Gregorio Molano, Nelson Baltán y Víctor Fuli, quienes generosamente me facilitaron información encaminada a este fin y a los profesores de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Administrativas, por haber transmitido sus conocimientos en mi proceso de formación como profesional de la Economía, y particularmente a los profesores Carlos Corredor y Olga Lucía Cadena, quienes a partir del apoyo bibliográfico e información hicieron sus propios aportes para el cumplimiento de este propósito.

Tabla de contenido

Introducción.....	9
CAPÍTULO 1	15
1.0. ANTECEDENTES TEÓRICO-CONCEPTUALES DE LA ECONOMÍA POPULAR EN EL CONTEXTO LATINOAMERICANO (PRIMERA PARTE)	16
1.1. Década del sesenta.....	16
1.1.1. El concepto de marginalidad	20
1.1.1.1. Enfoque funcionalista-estructural de la marginalidad.....	21
1.1.1.2. Enfoque histórico-estructural de la marginalidad	23
1.2. Década del setenta	25
1.2.1. El sector informal urbano (SIU).....	27
1.2.1.1. Visión dualista de la OIT	28
1.2.1.2. Visión estructuralista de PREALC.....	29
1.3. Década de los ochenta.....	31
1.3.1. Enfoque neomarxista.....	33
1.3.2. La perspectiva de Hernando de Soto	34
1.3.3. El proyecto de economía popular y solidaria	36
1.3.3.1. La economía solidaria	39
1.4. La década de los noventa	40
1.4.1. El concepto de neoinformalidad.....	43
1.4.2. La búsqueda de un consenso global OIT 1991-1993.	44
1.5. Siglo XXI.....	45
1.5.1. El trabajo decente y la globalización.....	47
1.6. El concepto de informalidad en Colombia.....	48
1.6.1. La cuestión teórica en Colombia: el concepto de informalidad	53
1.7. Panorama de la economía popular en la Ciudad de Popayán: una mirada desde fenómenos estructurales.....	54
1.7.1. El Departamento del Cauca desde la historia	54
1.7.2. La Ciudad de Popayán: factores explicativos de la presencia de economía popular.....	58
1.7.2.1. Desarrollo urbanístico.....	58
1.7.2.2. El desplazamiento forzado.....	59
1.7.2.3. Otros factores.....	61
1.7.2.4. Expresiones de economía popular en Popayán.....	62
1.7.3. El concepto de “informalidad” y experiencias en Popayán.....	63
1.7.4. El comercio callejero en Popayán	64
1.7.5. El mototaxismo en Popayán	66
1.8. sentido y racionalidad interna de la economía popular (segunda parte)	68

1.9. ¿Existe la informalidad?	72
1.10. Perspectiva teórica de la economía popular en América Latina	75
1.10.1. Aquiles Montoya y “La Nueva Economía Popular”	75
1.10.2. Luis Razeto y “La economía popular y de solidaridad”	76
1.10.2.1. El trabajo y la solidaridad: componentes esenciales de la economía popular.....	77
1.10.3. José Luis Coraggio y la propuesta de Economía popular urbana.....	79
1.10.4. Otros autores.....	84

CAPÍTULO 2.....88

2.0. CONDICIONES Y CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES DE LA PLAZA DE MERCADO DEL BARRIO “LA ESMERALDA” EN LA CIUDAD DE POPAYÁN-DEPARTAMENTO DEL CAUCA.....89

2.1. Localización geográfica de la Plaza de Mercado “La Esmeralda”	89
2.2. Evolución histórica y perfil de Plaza de Mercado “La Esmeralda”	90
2.3. Características y condiciones sociales	95
2.3.1. Género de los comerciantes.....	95
2.3.2. Edad de los comerciantes	96
2.3.3. Estado civil actual.....	97
2.3.4. Conformación del núcleo familiar de los comerciantes	99
2.3.5. Participación de los integrantes de la familia en la conformación del ingreso familiar.....	100
2.3.6. Personas que dependen del ingreso del comerciante.....	102
2.3.7. Tipo de actividad desempeñada antes de trabajar en la plaza de mercado...	103
2.3.8. Nivel educativo de los comerciantes	105
2.3.8.1. Nivel educativo del cónyuge	107
2.3.8.2. Nivel educativo de los hijos de los comerciantes	108
2.3.9. Procedencia (Sector rural o urbano)	111
2.3.10. Lugar de residencia.....	113
2.3.11. Estructura de la vivienda familiar	115
2.3.11.1. Materiales predominantes en la estructura de la vivienda.....	116
2.3.12. Tipo de servicios con los que cuenta la vivienda	119
2.3.13. Principal medio de transporte hacia la vivienda.....	120
2.3.14.. Afiliación a empresas de salud	122
2.3.15. La participación en organizaciones de base	123
2.3.16.. La participación en actividades asociativas.....	125
2.3.17. Condiciones físicas de la plaza de mercado	127
2.3.17.1. Actividades realizadas para el mejoramiento del lugar de trabajo.....	128
2.3.17. La creencia en los procesos democráticos	129
2.3.19. La cultura en la plaza de mercado	130
2.3.20. Significado de la plaza de mercado para los comerciantes	134
2.4. Ubicación espacial y características de los puestos de trabajo de los vendedores del interior de la plaza de mercado	136
2.5. Impacto de la plaza de mercado sobre la calidad del espacio público.....	138

2.6.	Racionalidad del comercio callejero en el entorno inmediato de la plaza de mercado.....	139
2.7.	Ubicación espacial y características de los vendedores del comercio ambulante.....	141
2.8.	Características y condiciones económicas de los comerciantes	142
2.8.1.	Tipo de actividad comercial	142
2.8.2.	Tiempo de trabajo en el lugar	143
2.8.3.	Propiedad del negocio	145
2.8.4.	Propiedad de negocios en otros sitios de la plaza de mercado	147
2.8.5.	Propiedad de negocios en otros sitios de la ciudad	148
2.8.6.	El pago de impuestos por la actividad comercial	149
2.8.7.	Razón por la cual ingresa como microempresario a la plaza de mercado	151
2.8.8.	Lugar que ocupa el vendedor en la cadena de comercialización.....	153
2.8.9.	Procedencia de los productos de comercialización	154
2.8.10.	Márgenes de comercialización	155
2.8.11.	Prácticas desleales de comercialización	156
2.8.12.	Nivel de competitividad de sus negocios frente a otros almacenes de la ciudad	157
2.8.13.	Razón por la cual los consumidores compran en su negocio	160
2.8.14.	Los días y períodos del año de mayores ventas.....	161
2.8.15.	Formas como los comerciantes realizan las ventas	161
2.8.16.	Formas como se realizan los registros de ventas	162
2.8.17.	Capital de trabajo y ventas.....	162
2.8.18.	Costos de comercialización	166
2.8.19.	Monto de ganancia diaria	171
2.8.20.	Estructura de gasto de los comerciantes	172
2.8.20.1.	Cantidad de ingreso destinado a la alimentación	173
2.8.20.2.	Cantidad de ingreso destinado a otros rubros	175
2.8.21.	Nivel de endeudamiento y ahorro.....	176
2.8.22.	Entidades a las que recurren como estrategia de comercialización.....	177
2.8.23.	Posibilidad de vivir dignamente con las ganancias obtenidas en su actividad comercial	178
2.8.24.	Posibilidad de ahorro	179
2.8.25.	Capacidad de reinversión.....	181
2.8.26.	Posibilidad de acumular riqueza	182
2.8.27.	Tipo de clientes y consumidores de la plaza de mercado.....	182
2.8.28.	Tipo de economía de la plaza de mercado según los comerciantes.....	184
2.8.29.	Preferencia de establecimiento comercial para provisión de los principales bienes de consumo	185

CAPÍTULO 3.....187

3.0. DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, FORTALEZAS Y AMENAZAS MICROEMPRESARIALES DE LOS ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR EN LA PLAZA DE MERCADO “LA ESMERALDA” 188

3.1.	Debilidades	189
3.2.	Fortalezas	191
3.3.	Amenazas.....	194

3.4. Oportunidades de los comerciantes	197
3.5. Sobre la legalización e institucionalidad de los vendedores del comercio callejero	200
4.0. Conclusiones.....	204
Referencias bibliográficas	214
Anexos	230
Anexo I (Encuesta)	230
Anexo II (Tablas).....	243

Índice de gráficos

Gráfico 2.1 Mapa localización geográfica de la Plaza de Mercado “La Esmeralda”.....	89
Gráfico 2.2 Mapa Sindicatos por sectores (década de los ochenta)	90
Gráfico 2.3.1 Género	95
Gráfico 2.3.2 Edad.....	96
Gráfico 2.3.3 Estado civil.....	98
Gráfico 2.3.4 Composición del núcleo familiar	99
Gráfico 2.3.5 Número de personas que trabajan y reciben ingresos	100
Gráfico 2.3.6 Cantidad de personas que dependen de su ingreso.....	103
Gráfico 2.3.7 Tipo de actividad desempeñada antes de trabajar en la plaza de mercado.....	104
Gráfico 2.3.8 Nivel educativo.....	106
Gráfico 2.3.8.1. Nivel educativo del cónyuge	108
Gráfico 2.3.8.2. Número de hijos que estudian actualmente	109
Gráfico 2.3.8.3. Grado que cursan los hijos actualmente	110
Gráfico 2.3.8.4. Institucion educativa en la que estudian los hijos	111
Gráfico 2.3.9. Procedencia (Sector rural o urbano).....	112
Gráfico 2.3.9.1. Lugar de procedencia	113
Gráfico 2.3.10. Residencia actual	114
Gráfico 2.3.11. Tipo de vivienda.....	116
Gráfico 2.3.11.1 Material predominante en las paredes y exteriores	117
Gráfico 2.3.11.2. Material predominante en los pisos.....	118
Gráfico 2.3.11.3. Material predominante en los techos.....	119
Gráfico 2.3.12. Servicios con los que cuenta la vivienda.....	120
Gráfico 2.3.13. Transporte al lugar de residencia.....	121
Gráfico 2.3.14. Afiliación a sistemas de salud	123
Gráfico 2.3.15. Participacion en alguna organización de base	124
Gráfico 2.3.16. Actividades asociativas en las que participa	125
Gráfico 2.3.16.1. Forma más usual de recreación	126
Gráfico 2.3.17. Condiciones físicas de la plaza de mercado	127
Gráfico 2.3.18. Participacion en los pr	129
Gráfico 2.3.19. Creencia religiosa	132
Gráfico 2.3.20. Significado de la plaza de mercado.....	134
Gráfico 2.4. Sectores de la Plaza de Mercado "La Esmeralda" en la actualidad.....	136
Gráfico 2.8.1. Actividades comerciales.....	142
Gráfico 2.8.2. Años de trabajo.....	144
Gráfico 2.8.3. Propiedad del negocio	145
Gráfico 2.8.4. Propiedad de otro negocio en la plaza de mercado	147

Gráfico 2.8.5. Propiedad de negocio en otros sitios de la ciudad.....	149
Gráfico 2.8.6. Pago de derecho e impuestos por la actividad comercial	150
Gráfico 2.8.7. Razón por la cual ingresa como vendedor a la plaza de mercado	151
Gráfico 2.8.8 Lugar que ocupa en la cadena de comercialización	153
Gráfico 2.8.9. Procedencia de los productos de comercialización	155
Gráfico 2.8.11 Prácticas desleales de comercialización	156
Gráfico 2.8.12. Nivel de competitividad frente a otros almacenes de la ciudad	159
Gráfico 2.8.13. Razones por las cuales los consumidores compran en su negocio.....	160
Gráfico 2.8.15. Formas como realizan las ventas.....	162
Gráfico 2.8.16. Forma como realizan los registros de ventas.....	163
Gráfico 2.8.17. Capital de trabajo.....	164
Gráfico 2.8.17.1. Ventas diarias	165
Gráfico 2.8.18. Costo mensual de comercialización	168
Gráfico 2.8.19. Ganancia bruta diaria	171
Gráfico 2.8.20.1. Gasto en alimentación diaria	174
Gráfico 2.8.21. Procedencia del capital de trabajo	176
Gráfico 2.8.22. Utilización del crédito como estrategia de comercialización	177
Gráfico 2.8.23 Posibilidad de vivir dignamente con las ganancias obtenidas en la actividad comercial	179
Gráfico 2.8.24. Posibilidad de ahorro.....	180
Gráfico 2.8.25. Capacidad de reinversión	181
Gráfico 2.8.27. Tipo de clientes de la plaza de mercado.....	183
Gráfico 2.8.28. Tipo de economía en la plaza de mercado	184
Gráfico 2.8.29 Provisión de los principales bienes de consumo de los comerciantes.....	185

Índice de tablas

Tabla 2.8.18.	167
--------------------	-----

Introducción

Las complejas transformaciones por las que atraviesa el mundo contemporáneo ante un capitalismo en crisis, ponen en evidencia los efectos más devastadores, de los actuales patrones de desarrollo, que no sólo amenazan en profundidad, la vida del hombre sino también la vida de los ecosistemas y la biodiversidad a lo largo y ancho de todas las regiones del planeta. No es posible negar el tránsito de la humanidad por uno de los momentos más críticos, ante la fragilidad medioambiental y ecológica, la crisis energética, el aumento de la tasa de consumo, la sobreproducción de bienes y servicios sofisticados para una minoría de población con alto poder adquisitivo, el paso hacia un modelo productivo de la agricultura propuesta por el Banco Mundial, -cuyo propósito es transformar la agricultura campesina-, así como la ingeniería genética y las biotecnologías, las cuales pueden ser consideradas instrumentos¹ de las empresas multinacionales para alcanzar sus ganancias (Fara & Vasapollo, 2011: 12). Todo esto, tiene consecuencias catastróficas pero además, constituye “[...] una crisis de empleo que no sólo profundiza las desigualdades sino también desestructura la protección social, de tal forma que se tenga que hablar de una crisis de seguridad humana” (Fara & Vasapollo, 2011: 12). Esta es la crisis del ser humano amenazado por la exclusión de la división social del trabajo que: “[...] parece estar creciendo...pero con más intensidad en el Tercer Mundo” (Hinkelammert, 1995: 180).

El papel del Tercer Mundo y muy especialmente el de América Latina, como periferia económico-productiva y/o exportadora de materias primas, ha llevado a elevar el grado de contradicciones del capital con la ciencia, la democracia, el desarrollo humano sostenible, la participación ciudadana y ha traído nuevos problemas relacionados con el mejoramiento de la calidad de vida en condiciones de libertad; un conflicto directo por la falta de empleo y bajos ingresos², los cuales han generado degradación de las condiciones materiales de los trabajadores en toda su heterogeneidad. Estos graves problemas sociales, económicos y ambientales, ponen en cuestionamiento la racionalidad del homo economicus: “[...] concebido como un ser insaciable, competitivo, maximizador, predecible, atomizado, con racionalidad medio-fin, preferencias estables y conocimiento perfecto...” (Martí, 2000:

¹ “[...] la “revolución verde” ha llevado al uso creciente de semillas, pesticidas, fertilizantes y de mecanización para alcanzar aumentos de producción, consumo y ganancias para las grandes empresas multinacionales. Éstas ejercen profunda influencia en el comercio agrícola internacional. Por ejemplo, el 90% del comercio mundial de trigo, maíz, café y piña, y alrededor del 70% del comercio de plátanos y arroz, están bajo control de un número muy reducido de esas empresas; del mismo modo, el 75% del comercio mundial de cereales está controlado por sólo cinco multinacionales agroalimentarias” (Fara & Vasapollo, 2011: 12-13).

² Para el año 1999, en los países en desarrollo y en las economías en transición, 1.200 millones de personas, esto es, aproximadamente el 23% de dicha población sólo disponen de 1 dólar o menos al día, en una situación de pobreza e inseguridad y otros 1.600 millones viven con menos de 2 dólares al día, en un nivel de mera subsistencia (OIT, 2003: 21). Para el año 2012, el 20% de la población mundial sobrevive con 1 dólar o menos por día, y 2.800 millones de personas viven con menos de 2 dólares por día, es decir, aproximadamente el 60% de la humanidad se encuentra en situación de miseria como consecuencia de un sistema capitalista legitimador de desigualdades (Siglo21.com.gt, 2012).

34). Ante tales circunstancias, el mundo popular -que no es nuevo porque en alguna medida siempre ha existido-, se enfrenta a la necesidad de idear diversas alternativas de sobrevivencia, de solidaridad o formas variadas de autoemprendimiento, desarrolladas como forma de hacer frente al modo imperante de producción y acumulación en el que están insertas.

Por tal razón, la identificación de las experiencias de quienes hoy conforman el mundo popular, desde una perspectiva económica, política, social, cultural y familiar, -en un escenario de transformaciones identificadas en la industria, el mercado y el sector público-, adquiere una importancia sin precedentes, cuando el mercado “[...] *no ha sido capaz de absorber toda la fuerza de trabajo y las necesidades de la creciente población*” (Razeto, 1993a: 9). Pero quizá el hecho más importante es el reconocimiento de un “*sujeto concreto*” (Martí, 2000: 33) que actúa como organizador y protagonista de gran cantidad de iniciativas a nivel personal, familiar, asociativo o comunitario, las cuales, le han dado forma a esta economía popular: tal reconocimiento, constituye un elemento clave para discernir a cerca de su racionalidad y su manera particular de intervenir en el campo económico, social y cultural dominante. El contenido de este trabajo de investigación es un ejercicio arduo de reflexión en torno a lo antes expuesto y toma como base empírica, las condiciones y características socioeconómicas de los comerciantes formales e informales ubicados en la Plaza de Mercado del Barrio “*La Esmeralda*” en la Ciudad de Popayán-Departamento del Cauca, cuando en dicho contexto se distingue una especial dinámica y una vitalidad importante para la ciudad en términos comerciales. Este ejercicio se realiza bajo la motivación de explorar y encontrar aspectos interesantes respecto al quehacer diario de un grupo de personas que a partir de su trabajo, ha buscado los medios de subsistencia y aquellos que les permite realizarse como personas y como seres integrantes de la sociedad.

Entonces, se estaría hablando de la economía representada en las actividades cotidianas efectuadas por agentes individuales o colectivos como respuesta a la pretensión de asegurar la subsistencia y satisfacción de sus necesidades fundamentales (Razeto, 1993 & Martí, 2002: 34) y que dependen para la reproducción de ésta, de la continuada realización de su fondo de trabajo, donde “[...] *cualquier interrupción prolongada de esa posibilidad pone a estos agentes en situación de catástrofe vital -debiendo apelar a recursos como la liquidación de bienes de consumo indispensables, la beneficencia pública o privada, o la apropiación ilegal de recursos- con una violenta degradación de sus condiciones de vida*” (Coraggio, 1991a: 8). En términos generales, la economía Popular estaría referida a la “[...] *economía del trabajo como substrato histórico*” (Coraggio, 1999a: 5), la cual, ya no sería la mera sumatoria de actividades realizadas por los trabajadores (subordinadas directa o indirectamente a la lógica del capital), sino un subsistema económico orgánicamente articulado, centrado en el trabajo, con una lógica propia, diferenciado y contrapuesto a la Economía del Capital y a la Economía Pública, cuyo objetivo socioeconómico importante, es el logro de los medios sustentadores de la vida en sociedad, en las mejores condiciones posibles y según su relativa noción de calidad de vida (Coraggio, 1999a: 5).

En este sentido, el trabajo de investigación se estructura en tres capítulos organizados en el siguiente orden: el primero denominado “*Antecedentes teórico-conceptuales de la economía popular en el contexto latinoamericano*”, que de manera descriptiva, intenta presentar a partir de un modesto y general recorrido histórico, las bases teórico-

conceptuales constitutivas de la aparición del concepto de “*economía popular*” principalmente en el contexto latinoamericano. Lo anterior, desde el enfrentamiento teórico sobre el desarrollo, acaecido en la segunda mitad del siglo XX en América Latina, -en el marco de las teorías y modelos formalistas de los regímenes productivos de tipo taylorista-fordista prevaleciente en las naciones industrializadas- hasta la irrupción del modelo de acumulación neoliberal: “[...] momento en que el capitalismo se hunde en un largo período de crisis, cuyo efecto social más perverso ha sido la erosión profunda del trabajo asalariado, el debilitamiento del Welfare estatal y el deterioro ambiental” (Fara & Vasapollo, 2011: 15), el cual trajo cambios importantes en el mundo del trabajo y en la vida de quienes no cumplen con las exigencias del capital predominante a escala global. En este escenario, se discute de manera general, conceptos como “*marginalidad*”, “*Sector informal Urbano*” (SIU), y “*economía informal*”, para dotar a la noción de economía popular de las bases teóricas y entender en toda su dimensión, las prácticas socioeconómicas desarrolladas por quienes han sido sus protagonistas. Lo anterior, porque estos enfoques analíticos han buscado los orígenes y la explicación del fenómeno de economía popular aun cuando identifican parcialmente rasgos y características efectivamente presentes en este tipo de economía. Finalmente, se busca identificar algunas tendencias en Colombia y particularmente en Popayán, donde las colectividades enfrentan, en gran medida, una heterogeneidad socioeconómica llena de tensiones y contradicciones, condiciones materiales y de calidad de vida bastante desventajosas y degradadas por las condiciones de pobreza, desplazamiento, entre otras.

Una segunda parte del capítulo, denominado “*Sentido y racionalidad interna de la economía popular y su posible diferenciación respecto a la economía informal*” inicia un complejo camino de reflexión y debate sobre las bases propicias para la aparición de la perspectiva teórica de economía popular a partir de la apreciación y aporte de pensadores como Karl Polanyi, Aníbal Quijano y Franz Hinkelammert. Estos niveles reflexivos parten de la crítica a la construcción histórica de la economía de mercado -violenta y desintegradora de la esencia humana de la sociedad- la cual obedeció a una apuesta ideológica, axiológica y política radicalmente diferente a como los grupos humanos habían organizado e integrado los recursos materiales y su sustento en épocas anteriores. Así mismo, culmina el capítulo con la visión de teóricos de la “*economía popular*” como Manfred Max-Neef, Luis Razeto, José Luis Coraggio, Aquiles Montoya, entre otros, quienes buscan explicar las iniciativas económicas propias de los sectores populares, el sentido, la racionalidad económica manifestada en su interior y su trascendencia, a partir de unos esfuerzos de teorización y análisis crítico sobre experiencias en curso y análisis semánticos del término. Todo esto cuando teóricamente los conceptos de “*economía formal*” e “*informal*” no son suficientes para explicar el complejo tejido de relaciones económicas y sociales de grupos que se encuentran frente al desafío de ingeniar cualquier actividad para subsistir, siendo la base para la aparición de todo lo que ha permanecido “[...] ausente de la cosmovisión teórica ideológica dominante” (Massarolli, 2008: 14), y no hace más que situar en el centro del debate, al “*trabajo*” en toda su dimensión.

El segundo capítulo denominado “*Condiciones y características socioeconómicas de los vendedores de la Plaza de Mercado del Barrio “La Esmeralda” en la Ciudad de Popayán-Departamento del Cauca*”, intenta hacer un análisis de las características propias de los comerciantes, en primer lugar, desde una dimensión sociocultural concreta, cuando no sólo

se trata de unidades económicas sino también de una experiencia de personas, un modo de hacerse presente y de ser reconocido en la sociedad. Lo anterior, y desde una perspectiva de economía popular porque la Plaza de Mercado, por más de 40 años, ha sido el lugar de trabajo de muchos comerciantes, asegurando la distribución minorista de productos alimenticios de origen agropecuario y productos manufacturados de primera necesidad a un amplio sector de población en la Ciudad de Popayán (en su gran mayoría de bajos ingresos económicos). Además, porque en las calles cercanas a la plaza de mercado se evidencia cada vez más, un creciente número de personas dedicadas al comercio callejero (vendedores estacionarios y ambulantes), que si bien es cierto, este tipo de comercio no es algo novedoso, sí el hecho de su aumento en el tiempo y en el espacio y, de ser un fenómeno económico y social, ha pasado a ser un serio asunto de gobernabilidad. Para tal propósito, el criterio metodológico utilizado para abordar esta unidad de análisis se estructura a partir del sistema de relaciones sociales en la que se encuentran insertos aspectos relacionados con la edad, género, nivel educativo, capacitación, salud, movilidad, lugar de procedencia, sus formas de vida (en el contexto político y cultural). Así mismo, sus roles desempeñados y la relación con la familia en su dimensión natural como “*espacio reproductor de la vida*” (Hidalgo Sanjurjo, 2011: 33) (estado civil, parentesco), la localización y calidad de su residencia, sus intereses, las estructuras de acción y de organización que los distingue y son inherentes a su modo de ser. Todo esto cuando desde sus prácticas cotidianas, sus capacidades físicas y su trabajo, construyen “[...] *una realidad social mediante la apropiación de dinanismos que les hace posible simbolizar, potenciar y crear soluciones a sus necesidades y carencias*” (Barrantes, 1998: 7).

En coherencia con la caracterización anterior, se presenta otra parte del capítulo a partir de la consideración del componente económico de los comerciantes del interior de la plaza de mercado como del comercio callejero, en virtud de valorar sus prácticas, sus capacidades para emprender, crear y trabajar autónomamente, de tomar el control sobre sus condiciones de existencia, desarrollar conocimientos de cómo hacer las cosas, todo en un intento por superar la dependencia y la pobreza. De acuerdo con lo planteado en los objetivos, corresponde desarrollar el análisis de los procesos económicos adelantados por los actores de economía popular, según su actividad comercial específica, su tiempo de trabajo, la propiedad del negocio tanto en el mismo contexto como en otros lugares de la ciudad, el pago de impuestos por su actividad comercial, razón por la cual ingresa a trabajar en el lugar, aspectos relacionados con la comercialización y venta de sus productos, el grado de competitividad existente desde el punto de vista de sus ventas, el valor del capital de trabajo, el volumen de ganancias, la posibilidad de reinversión, de acumular riqueza o de vivir dignamente a partir de éstas, la estructura de gastos en su familia, el nivel de endeudamiento y ahorro, así como sus preferencias desde su perspectiva como consumidor.

En la comprensión de las características y condiciones socioeconómicas que definen las experiencias de los comerciantes de la Plaza de Mercado y comercio callejero, se constituye el quinto capítulo denominado: “*Debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas microempresariales*”³ de los actores de economía popular en la Plaza de Mercado “La

³ Según la ley 905 de 2004 el concepto de “microempresa” se aplica a todas las unidades económicas dedicadas a actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios que cumplan con cualquiera de los siguientes parámetros: a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores o,

Esmeralda”, cuyo propósito central se establece a partir de la consideración de la empresa moderna. En este aparte se indaga a cerca de la identidad de las unidades comerciales, si realmente son emprendimientos que en el futuro pueden convertirse en verdaderas empresas o simplemente son parte de una situación persistente en el tiempo y sin esperanzas de mejoramiento en beneficio del comerciante mismo y de su familia. Por tal razón, se trata de buscar el principal objetivo orientador de sus gestores, en el momento de crear este tipo de emprendimientos, teniendo en cuenta sus debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas a su desarrollo en tal entorno y en una dimensión espacio temporal cambiante.

Lo anterior, porque surge un tema importante por analizar, y es la perspectiva de desarrollo y el futuro de estos comerciantes, en el momento de crear sus propios emprendimientos: sus puestos de venta o negocios. En este caso interesa la capacidad del comerciante -como pilar fundamental de esta argumentación-, que a través de su actividad comercial busca lograr la satisfacción de sus necesidades más prioritarias y las de su familia, así como su relación con el entorno inmediato, con las instituciones, con la empresa privada y con los demás vendedores. Las consideraciones de esta unidad de análisis tienen gran significado coyuntural porque a más de descubrir un mundo complejo y heterogéneo o una dinámica interdependiente resultante de las relaciones existentes entre la organización comercial y sus trabajadores, busca representar una de las dimensiones teóricamente relevantes de la economía popular, demostrando las estrategias de sus actores para hacer frente al desempleo a raíz de los problemas socioeconómicos presentes en la sociedad, particularmente en la Ciudad de Popayán. Donde tales condiciones han sido propicias para la manifestación de quienes como diría De Soto (1987), “[...] se han convertido en empresarios puesto que al buscar la mejor manera de ganar dinero e identificar y satisfacer la demanda, habrán aprendido a combinar los recursos a su disposición de acuerdo con las circunstancias” (De Soto, 1987: 105-106).

Metodología del trabajo de campo

La fuerte conexión del interior de la plaza de mercado con el comercio informal en plena vía pública, exige incluirlos en un mismo análisis, y los convierte en el lugar propicio para llevar a cabo el trabajo de campo, en la búsqueda de definir las características intrínsecas, el mundo al descubierto, de los sujetos socioeconómicos presentes en tal contexto, cuando la existencia de una relación de complementariedad, unidad y muchos rasgos que les identifica, no permite darles un tratamiento diferenciado (por su condición de “*formalidad*” o “*informalidad*”). Además, porque más allá de su heterogeneidad, de las condiciones internas de sus actividades (más precarias o menos precarias) se busca evidenciar características comunes, reflejo de un modo de organización económica específica, más que a su condición de formal o informal. En esta parte de la investigación, es imprescindible la voz del sujeto investigado -él o ella son quienes van a expresar sus experiencias y sus consideraciones- porque aun cuando este proceso se ha de interpretar a la luz de la

b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes (Diario Oficial No. 45.628 de 2 de agosto de 2004 del Congreso de la República de Colombia).

economía popular, son los trabajadores de dicho contexto quienes en últimas, poseen la palabra.

Para cumplir con la finalidad perseguida en este estudio, la información obtenida y procesada en el marco del trabajo de campo es el producto de una encuesta socioeconómica⁴ realizada en 137 puestos de venta tanto en el interior de la plaza de mercado como en la calle 5ª y carreras 17 y 18 respectivamente. En el trascurso del trabajo de campo, la información se recoge mediante recorridos de área en varios puntos y se escogen al azar diversos puestos de venta y locales considerando al comerciante como categoría de análisis, en donde el 32% de ellos son informales (estacionarios y ambulantes). Para proporcionar una mayor comprensión de los planteamientos realizados por los ellos y llegar a una profundización cualitativa, se realiza la observación participante: entonces, los resultados son el reflejo de una interacción recíproca del investigador con los actores de este espacio respecto a su quehacer cotidiano. Las conversaciones abiertas o no estructuradas se utilizaron básicamente para obtener información no suministrada por las encuestas, en la mayoría de los casos, buscando la flexibilidad e intensidad necesarias en los temas tratados. No obstante, cada vez que se tuvo oportunidad se efectuaron diálogos abiertos con informantes claves, es decir, comerciantes sin ningún problema para discutir acerca de sus experiencias e intercambiar opiniones sobre algunos fenómenos particulares de su trabajo.

Para complementar esta información se efectuaron algunas entrevistas cerradas o estructuradas con personas relacionadas directamente con esta actividad económica, como son: algunos clientes y empleados de gobierno. El uso de esta técnica tuvo el propósito de obtener información sobre puntos concretos que pudiesen confirmar y ampliar lo expresado por los dueños y empleados de los negocios en las entrevistas. En cuanto a la recopilación de la información empírica, la primera fase de trabajo de campo se efectúa durante los meses de junio, julio y agosto del año 2012 y la segunda fase se realiza en los meses de septiembre, octubre y noviembre del año 2012, con el propósito de actualizar y profundizar sobre la información ya obtenida con anterioridad. En estas condiciones y a continuación se presentan los temas abordados en el trabajo de investigación, bajo la consideración de que son extensos y seguramente a medida que surjan nuevas evidencias será necesario reescribirlo, pero en cualquier caso, constituye un importante punto de partida para un debate aún no desarrollado.

⁴ Véase, anexo II

CAPÍTULO 1

ANTECEDENTES TEÓRICO-CONCEPTUALES DE LA ECONOMÍA POPULAR EN EL CONTEXTO LATINOAMERICANO

CAPÍTULO PRIMERO

1.0. ANTECEDENTES TEÓRICO-CONCEPTUALES DE LA ECONOMÍA POPULAR EN EL CONTEXTO LATINOAMERICANO (PRIMERA PARTE)

“El desarrollo es un viaje con más naufragos que navegantes” (Galeano, 1971: 223)

1.1. Década del sesenta

A partir de los años treinta y particularmente después de la Segunda Guerra Mundial, el “*mundo subdesarrollado*” adquiere una importancia sin precedentes en la economía capitalista a nivel planetario. No obstante, aparecen teorías y modelos economicistas y formalistas sustentadores de la idea de que el desarrollo lleva al progreso. El “*sector moderno*” de la economía, representado por regímenes productivos de tipo taylorista-fordista prevaleciente en las naciones industrializadas⁵ (caracterizados por su estructura productiva ahorradora en fuerza de trabajo, dada la presencia de alta tecnología y métodos oligopólicos) busca imponerse, bajo una idealización teórica: “[...] *las sociedades avanzadas como patrón universal de desarrollo capitalista*” (Weffort, 1972: 23). El pensamiento social latinoamericano coincide por distintos caminos metodológicos en proponer la industrialización como aspecto imprescindible de desarrollo y como medio para alcanzar en términos de progreso a los países del primer mundo (Szinetar, 1992: 104). En este sentido, el paradigma de la modernización⁶ se convierte en uno de los puntos centrales

⁵ Según Barciela (2005), el periodo 1950-1973, se caracteriza por una gran prosperidad, cuando gran parte de los países capitalistas logran una rápida y extraordinaria expansión económica. El PIB mundial crece a una tasa cercana al 5% anual exceptuando a Japón, cuya tasa promedio es superior al 9%: Europa Occidental con una tasa de crecimiento anual de 4.81%, Europa de Este y la URSS a una tasa de 4.84 y Japón en 9.29% específicamente (Barciela, 2005: 340).

⁶ La Economía del desarrollo como subdisciplina científica, aparece tras la Segunda Guerra Mundial con los trabajos de los pioneros del desarrollo en los años cuarenta y cincuenta como Rosenstein-Rodan, Nurkse, Singer, Lewis, Gerschenkron, Myrdal, Hirschman, Perroux, Rostow y Prebisch, y se conoce como “*Teoría de la Modernización*”. Hidalgo (1998), sostiene que existen factores explicativos de la hegemonía de esta teoría y entre ellos se encuentran: “[...] *la inadecuación de la teoría marxista del imperialismo para explicar las nuevas realidades surgidas con la descolonización; el clima político en que se desarrolla (la Guerra Fría) no favorece una elaboración alternativa basada en el marxismo (prácticamente suprimida por el McCarthismo en Occidente y por el Stalinismo en el Bloque del Este); y la preeminencia del paradigma keynesiano en la ciencia económica como marco para el desarrollo de dicha teoría*” (Hidalgo, 1998: 67). Tal concepto (modernización) puede entenderse como el cierre progresivo de la brecha entre “*tradicición*” y “*modernidad*”, basado principalmente en la situación alcanzada por los países (espacios geoeconómicos) que se supone experimentaron una ruptura histórica: “*la revolución industrial*”- recorriendo una senda hacia el crecimiento industrial como condición natural y objetivo fundamental del funcionamiento de la sociedad- la cual, es elegida como modelo de referencia.

de referencia para alcanzar el desarrollo económico (con énfasis exclusivo en la aceleración del crecimiento económico a partir del PNB per cápita) de países en situación de “subdesarrollo”⁷. América Latina presenta una serie de transformaciones en sus modelos de desarrollo y en “[...] su forma de enfrentar los mercados nacionales e internacionales” (Velásquez, 2008: 128). La ruta de crecimiento económico que deben seguir los países subdesarrollados es a partir de la premisa de los efectos benéficos del capital y del progreso técnico, para lo cual, una cantidad y combinación adecuada de ahorro, inversión y ayuda extranjera es necesaria (Hidalgo, 1998: 79). A medida que avanza el proceso de industrialización, la intervención estatal asume un rol fundamental en la política económica al proveer el marco político-institucional necesario para el ejercicio del modelo (Sunkel y Paz, 1973, 30-31) expandiéndose hacia ámbitos como la estimulación de las inversiones privadas, la realización de nuevas inversiones públicas, las demandas sociales como el empleo, la distribución del ingreso y la satisfacción de necesidades básicas (García & Agudelo: 1997).

En la década de los años sesenta, la creación y diversificación de la industria en América Latina se sustenta en el concepto de “*desarrollo hacia adentro*” a la luz del pensamiento estructuralista latinoamericano⁸. La implantación de un sector industrial completo, encadenado vertical y horizontalmente, autosostenido e independiente, capaz de homogeneizar todas las dimensiones del sistema social y particularmente la estructura económica (Szinetar, 1992: 105) es buscado a partir del complejo y exigente proceso de “*industrialización por sustitución de importaciones*” (ISI) a su vez acompañado de una política de protección moderada y selectiva (Szinetar, 1992: 104 & Hidalgo, 1998: 116).

⁷ La consideración del “*subdesarrollo*” como problema de atraso económico se considera desde la “*Teoría de las etapas*” (uno de los pilares de la Teoría de la modernización) de W.W. Rostow (1960) y a partir de la propuesta alternativa de “*El atraso económico en perspectiva histórica*” de A. Gerschenkron (1962). En la primera, la senda del desarrollo es común en todos los países y estos deben atravesar una serie de etapas de crecimiento económico para alcanzarlo y que sin embargo, no lo han hecho por la existencia de círculos viciosos de pobreza que mantienen a estos países en situación de estancamiento permanente (G. Myrdal, H. Singer y R. Nurkse). La segunda, desde una perspectiva histórica, en la cual el desarrollo de un país atrasado difiere sustancialmente del seguido por el país avanzado tanto en sus estructuras productivas, organización industrial, instituciones y clima intelectual, y este atraso tiene unas ventajas en función de las potencialidades aún sin desarrollar.

⁸ Este enfoque alternativo a la teoría de la modernización conocido también como “*desarrollismo*”, se asocia al pensamiento de la CEPAL con Raúl Prebisch como su máximo representante y de la que forman parte otros teóricos como Aníbal Pinto, Jorge Ahumada, Aldo Ferrer, Celso Furtado, Oswaldo Sunkel, entre otros. A partir de la utilización del concepto “*centro-periferia*” busca explicar la desigualdad de las relaciones económicas internacionales, así como la heterogeneidad de las estructuras productivas internas. El desarrollismo, a partir de una concepción que polariza las sociedades clasificadas como tradicionales frente a sociedades consideradas modernas, busca localizar los obstáculos para el “*progreso económico*”. Hidalgo (1998) & Sotelo (1991), explican cómo desde esta visión, el subdesarrollo implica “*ausencia de desarrollo*”, y el “*atraso*” se debe a las debilidades existentes para seguir el proceso de modernización. El punto de partida de esta propuesta es la crítica a los postulados de la teoría neoclásica del comercio internacional y se materializa en la teoría de la “*tendencia al deterioro de los términos de intercambio*” de los productos primarios frente a los productos manufacturados, en la cual, América Latina se ha especializado como un “*centro periférico*” productor y abastecedor de materias primas y alimentos de los países industrializados (Hidalgo, 1998: 109-111 & Sotelo, 1991: 8).

Prebisch, se refiere a esto cuando afirma que: “[...] *debido a la índole centrípeta del capitalismo, resultaba necesario proteger moderadamente las nuevas industrias para compensar sus mayores costos*” (Prebisch, 1981: 522). A pesar del significativo desarrollo verificado en el sector industrial y los importantes resultados en el entorno macroeconómico de los países de la región, al menos en materia de crecimiento, empleo e inflación, el modelo se precipita en el tiempo con graves problemas estructurales. La permanencia de fuertes desigualdades en la estructura productiva y, por ende, en la estructura ocupacional y de ingresos en las economías de la región, muestra un esquema de desarrollo inspirado en los modelos: clásico, neoclásico y keynesiano lleno de contradicciones. Estos estuvieron “[...] *siempre al margen desde el punto de vista de sus supuestos teóricos, porque no había correspondencia entre su esencia epistemológica y lo que ocurría realmente en la economía de la región*” (Velásquez, 2008: 132). Todaro (1981) hace referencia a este fenómeno en cuanto empeoramiento del empleo y los ingresos en los países latinoamericanos en esta década:

“[...] varios países en desarrollo experimentaron tasas de crecimiento de su ingreso per cápita relativamente elevadas durante los años sesenta, pero al mismo tiempo no mejoró o aún empeoró su situación en cuanto al empleo, la igualdad y los ingresos reales del 40 por ciento más pobre de su población (Todaro, 1988: 167).

América Latina se enfrenta al debilitamiento progresivo de sus economías, sus mercados internos no son tan fuertes y los problemas estructurales se sienten intensamente cuando la tendencia es hacia la desigualdad social. El sector industrial capitalista se expande intensamente en las esferas de la producción, el intercambio y el consumo, pero la sustitución se detiene en bienes de consumo y no llega al nivel de bienes intermedios y de capital. Sotelo (1991), sostiene que este proceso, por una parte, descompone los sistemas integrados en la estructura económica preexistente: los patrones de consumo tradicionales se sustituyen por los nuevos patrones implantados, desestructura los viejos sistemas de intercambio interno-externo y desarticula las relaciones de producción al desunirlas de las fuerzas productivas presentes en su interior. Esto libera la fuerza de trabajo rural que, en buena parte, migra hacia los polos de desarrollo industrial localizados, esencialmente, en torno a las ciudades y sus alrededores. Por otra parte, la economía latinoamericana no logra desarrollar un mecanismo autónomo de acumulación, pues ésta sigue dependiendo en última instancia de la dinámica del sector primario exportador y el resultado final, en el curso de la década de los años sesenta, es el afianzamiento de la dependencia y de los desequilibrios estructurales que afloran durante ese período en el conjunto de los países de la región (Sotelo, 1991: 8).

En el plano político, ésta década (en gran medida marcada por la crisis democrática de los años 50) es influenciada decisivamente por la Revolución Cubana (1959) como propuesta de cambio social y construcción de un proyecto de nación y de Estado democrático, la cual llega a incidir directamente en los proyectos políticos de la región. Según Sader (2008), se confirma el surgimiento de sujetos, clases y sectores sociales, cuya presencia y acción es decisiva en la configuración de procesos y conflictos ideológicos, políticos, sociales y económicos en la mayoría de los países de América Latina. Las luchas políticas adquieren una agudeza importante cuando el triunfo cubano coincide con el fin del ciclo de la

expansión económica latinoamericana bajo los gobiernos populares y los regímenes democráticos que habían prevalecido en buena parte del continente durante las décadas de 1940 y 1950 (Sader, 2008:10). Roitman (2002) define cómo el impacto mayor de este fenómeno ocurre en el campo académico y sella el compromiso de las ciencias sociales con la militancia política:

“La efervescencia política cambia la dinámica social y cultural en todo el continente. El surgimiento de focos guerrilleros, la crítica a los partidos comunistas, el desarrollo de una nueva izquierda, el impulso de reformas y contra-reformas agrarias en esta década favorecen el despliegue de las ciencias sociales y de la sociología en particular” (Roitman, 2002: 66).

En un contexto sociopolítico fundamentalmente conflictivo, el concepto de “*dependencia*” alcanza su máximo esplendor hacia mediados de la década cuando ésta deja de verse como un cierto progreso de una etapa colonial o neocolonial a otra independiente, cuando ya no se considera a “[...] *la liberación como una estrategia complementaria de los pueblos colonizados bajo el liderazgo de una burguesía nacionalista y democrática que los haría avanzar...*” (Beigel, 2006: 296). Ante la debilidad de la teoría del subdesarrollo formulada por la CEPAL y en el marco de la sociología crítica, sigue desarrollándose la “*teoría de la dependencia*”⁹ con influencia cepalina y las corrientes marxistas y neomarxistas que rechaza en parte la especialización de la producción primaria y la incapacidad del modelo ISI de dinamizar y diversificar las exportaciones. De esta manera, se abre múltiples instancias de investigación para comprender la realidad histórico-social y político-económica de América Latina en un escenario de relaciones de poder y de desarrollo/subdesarrollo como partes de un mismo proceso. En resumen, las consecuencias sociales y económicas de la industrialización fueron complejas: “[...] *la formación de un nuevo grupo de poder en la sociedad latinoamericana, una clase capitalista empresarial o, de forma más específica, una burguesía industrial*” (Skidmore & Smith, 1996), el proceso de industrialización acelerada, las migraciones rural-urbanas, el crecimiento demográfico, físico y económico de las principales ciudades latinoamericanas, y las limitaciones de dichas economías para absorber el incremento de la fuerza de trabajo, las cuales fueron sentando paulatinamente las bases de los problemas de empleo, vivienda y conformación de zonas deprimidas en los márgenes urbanos. En estos ámbitos, una vez se agudizan los problemas socio-económicos con una particularidad: “[...] *el empobrecimiento de crecientes masas humanas*” (Guerra, 2007: 21) se conforma el momento propicio para la discusión sobre la noción de “*marginalidad*” y posteriormente sobre la concepción de “*informalidad*”.

⁹ Según Hidalgo (1998) & Beigel (2006), en el pensamiento económico latinoamericano, la categoría de “*dependencia*” es utilizada explícitamente durante el primer tercio del siglo XX como herramienta de análisis de las condiciones estructurales nacionales e internacionales influenciadas por el sistema capitalista mundial en forma de dos polarizaciones (centro-periferia) y organizado históricamente en un sistema de dominación-dependencia. Entre sus precursores están: José Carlos Mariátegui, Gilberto Freire, Josué de Castro, Caio Prado Junior, Raúl Prebisch, Florestán Fernández, entre otros. Esta transformación cada vez más consolidada constituye el marco de referencia de las explicaciones críticas acerca de la modernización latinoamericana. A mediados de la década del sesenta se desatacan teóricos como Osvaldo Sunkel, Enzo Faletto, Fernando Henrique Cardoso, Aníbal Quijano, Ruy Mauro Marini, Celso Furtado, Theotonio Dos Santos, Franz Hinkelammert entre otros (Hidalgo, 1998:126 & Beigel, 2006: 299).

1.1.1. El concepto de marginalidad

El término “*marginalidad*” no es nuevo en el pensamiento social latinoamericano porque se presenta durante la vigencia del *Estado del Bienestar*¹⁰ en Europa en el momento que vive años de gran prosperidad -“[...] *los treinta gloriosos*”-, con bajas tasas de desocupación, empleos estables, salarios elevados, altos beneficios empresariales y protección ofrecida por los diversos Estados. En este contexto de progreso general, los excluidos “[...] *eran los inadaptados, los que quedaban fuera y no estaban en condiciones de entrar*” (Enríquez, 2007: 5), sin embargo, el carácter circunscrito del fenómeno en una época de bonanza, le da al término, un tratamiento bastante limitado (Salvia, 2011: 117). No obstante, en América Latina, donde la realidad es distinta, el tema se plantea con mayor rigor y empieza a tomar vigencia en el marco del discurso político-institucional del Estado desarrollista en los años 60, cuando la industrialización y la urbanización deben seguir substancialmente, las mismas líneas básicas experimentadas por los países desarrollados. En un contexto de masivas migraciones a las ciudades industriales, la denominación de “*marginalidad*” tiene una connotación profundamente ecológica cuando se perciben asentamientos urbanos periféricos definidos por la ocupación ilegal de suelos y la carencia de condiciones mínimas de habitabilidad. La ubicación de viviendas o áreas de residencia en los márgenes de la ciudad identificados por la miseria urbana hace que este fenómeno sea considerado como un “*problema técnico*” pero transitorio, “[...] *producto de un desajuste circunstancial en el proceso de desarrollo*” (Cortés, 2002: 13).

Sin embargo, la característica ecológica empieza a perder relevancia cuando las condiciones habitacionales en el centro de las ciudades también se identifican por la carencia de empleos, vivienda, educación, etc., semejantes a la de las poblaciones urbanas periféricas (Campos, 1971: 77). Entonces, la definición de los agrupamientos urbanos no se define por su situación ecológica sino por su situación socioeconómica y el “*problema técnico*” se convierte en un “*problema social*” (Nun, 2010: 114) cuando el estado de marginalidad alcanza otros aspectos esenciales como las condiciones de trabajo de los

¹⁰ Para Enríquez (2007), el régimen del “*Estado de Bienestar*” “[...] *busca garantizar la seguridad social mediante transferencias monetarias, servicios, infraestructura física y políticas reguladoras en el área de salud, educación, vivienda, asistencia social, protección laboral y asistencia familiar a todos los ciudadanos/as o, al menos a la mayoría de ellos. Este ideario se sustenta en los siguientes supuestos: a) La pobreza es el resultado de la falta de ingresos producida a su vez por la escasez de trabajo, por lo tanto, las políticas de sostenimiento del ingreso implementadas se dirigen a los desocupados. b) La sociedad es vista como una institución conformada por familias y éstas se consideran como unidades de medida de los beneficios sociales. c) La política activa de sostenimiento de la demanda efectiva (política fiscal y monetaria) es una garantía para que la economía funcione en niveles cercanos al pleno empleo, por lo tanto, los beneficios del desempleo (atención alimentaria, prestaciones médicas, otorgamiento de subsidios por falta de trabajo, etc.) se entienden como prestaciones a corto plazo (vinculadas a situaciones estacionales o temporales), en consecuencia, los desempleados están condicionados a los trabajos ofrecidos desde la asistencia pública. d) El pleno empleo es una norma de funcionamiento del mercado laboral, es decir, la existencia de trabajo por tiempo completo, en edad activa y sin muchos cambios de puestos de trabajo, es el ideal. Entonces, la remuneración estable garantizada por el pleno empleo, sostiene un sistema de protección social que cubre los requerimientos de los jefes de familia y de sus dependientes. En América Latina, la situación mantiene algunos rasgos de este tipo de Estado, en la medida que en algunos países, buscan garantizar mínimamente, “la seguridad social y la estabilidad” como condición para incrementar la productividad social y mantener estable el sistema capitalista vigente*” (Enríquez, 2007).

habitantes, la participación política, sindical y comunitaria, las formas particulares de organización familiar, los valores, las normas, costumbres de vida y particularmente por la ausencia generalizada de una identidad integrada al ámbito nacional y la predominancia de fuertes localismos culturales de origen rural. No obstante, dos abordajes, conceptualmente diferentes, intentan dar respuesta al interrogante de por qué una cantidad determinada de la población económicamente activa de los países capitalistas periféricos, se encuentra excluida de las ventajas del proceso de desarrollo económico. En este caso, un primer enfoque sitúa el problema de la marginalidad en los individuos y sus características personales, y el otro, en el proceso de acumulación capitalista y las características adoptadas por países con un desarrollo industrial tardío.

1.1.1.1. Enfoque funcionalista-estructural de la marginalidad

Desde la perspectiva parsoniana del estructuralismo funcionalista¹¹, “[...] *la falta de integración de un elemento o conjunto de elementos en relación a una estructura social, sería consecuencia de las características de ese elemento o conjunto de elementos, y debería por tanto, resolverla mediante la modificación de esas características con ajustes en algunos sectores de la estructura social sin modificarla en su carácter y tendencias fundamentales*” (Oliven, 1980: 50). La concepción de “marginalidad” aparece como término definitorio de las condiciones de una sociedad tradicional que transita hacia una moderna: la pobreza y exclusión de aquellos grupos humanos no integrados al radio de acción de la industria y de las formas estatales modernas cuando “[...] *las infraestructuras urbanas, productivas y de servicios (educación, salud, vivienda, etc.) no crecen lo suficientemente rápido como para absorber la masa social urbana que aumenta aceleradamente por causas demográficas y por el abandono prematuro de formas de vida tradicionales de quienes emigran hacia las ciudades en busca de otros modos de vida*” (Razeto, 1993a: 10) y sólo encuentran en la acción social del sector público, sus posibilidades de sobrevivencia.

Esta noción de marginalidad que intenta dar cuenta del diverso mundo económico, social y cultural de los sectores no integrados a la modernidad, tuvo gran influencia en América Latina a inicios de la década del 60 y es desarrollada por el “*Centro para el Desarrollo*”

¹¹ Alba (1992), se refiere a cómo en plena crisis de 1929, en el Departamento de Sociología de la Universidad de Harvard, Talcott Parsons, elabora una teoría que busca conocer en forma integrada y completa, los sistemas orgánicos y el sistema social. Su interés se orienta hacia el estudio del capitalismo como sistema económico y se interesa por la obra de M. Weber y E. Durkheim, así como por la teoría económica formulada por A. Marshall y Wilfredo Pareto. Para Parsons, el mundo es una unidad, y sus partes adquieren significación y sentido, sólo en relación con la totalidad. El vínculo establecido entre las partes de la estructura tiene un carácter funcional que implica cierto tipo de ordenamiento. Todo sistema está constituido por variables independientes cuyos valores no pueden determinarse de manera absoluta si no se conoce el valor de todas. Por lo tanto, son interdependientes y el sistema es integral. A partir de esto rechaza los modelos tradicionales predominantes en la teoría social: “*el factor único*”, donde algún factor (económico, psicológico, geográfico, etc.) explica todos los otros fenómenos sociales o culturales; y el modelo de “*causación simple*”, donde los fenómenos son producidos por diversos factores, en una relación casuística (Alba, 1992: 169).

Económico y Social de América Latina” DESAL¹² en el contexto de la Teoría de la Modernización y bajo la consideración de la Teoría Rostowiana¹³. En este sentido, la sociedad escindida en dos grandes sectores, uno tradicional y otro moderno, lleva al planteamiento de una dicotomía inicial, susceptible de transformación (dualidad de valores, de estructuras sociales y de regímenes político-administrativos) aun cuando la integración del sector tradicional al sector moderno se produce con dificultad y es considerado como un obstáculo para alcanzar el crecimiento económico y social (Guerra, 2007: 23 & Saraví, 1996: 437). Los individuos marginales del sector tradicional poseen características propias de una vida social no integrada a la sociedad moderna en las dimensiones: ecológica, cultural, social, psicológica, política y económica (Martí, 2004:7) y su condición se asocia generalmente a situaciones de precariedad económica, desempleo, carencia de potencialidades, identidad, autonomía e incorporación al sistema social, sin participación activa (no contribuyen con sus decisiones y responsabilidades a la solución de problemas sociales que les afecta directamente) ni pasiva (no perciben recursos ni beneficios sociales del desarrollo) en el proceso modernizador (Giosa, 2005: 3 & Perona, 2001: 6). Su reproducción se explica por los ciclos reiterados de inestabilidad económica y las limitaciones de las políticas públicas para garantizar un adecuado acceso a educación, salud, seguridad social, vivienda digna, redes sociales de participación, entre otros, sin embargo, el fenómeno se considera transitorio y constituye un desafío, en el momento de transformar los valores de amplios sectores de la sociedad al sistema social.

En este caso, destacados investigadores como Gino Germani (1962) estudian el fenómeno de la marginalidad a partir de la concepción de “*resistencia cultural*” de los sectores tradicionales para incorporarse al modelo fundamental de la vida moderna, por lo tanto, poder identificar a dichos individuos (aquellos definidos por las normas y valores tradicionales) actuar sobre ellos y transformar sus valores era fundamentalmente necesario (Salvia, 2011, 6). La transformación de lo tradicional a lo moderno es un proceso ineludible para alcanzar el progreso y es a partir de un crecimiento económico continuo y asistido por

¹² El Centro para el Desarrollo Económico y Social de América Latina (DESAL) fue una institución cuya sede se encontraba en Santiago de Chile en la década de los años sesenta. Según Enríquez (2007), la perspectiva de esta institución tuvo relevancia en las campañas de promoción social llevadas a cabo en Chile y en Venezuela cuando los Demócratas Cristianos gobernaron estos países. Entre sus figuras más notorias se encuentran el sacerdote jesuita Roger Bekemans y Ramón Venegas (Enríquez, 2007: 62).

¹³ Las “*etapas del crecimiento económico*” es una obra del historiador norteamericano Walt Whitman Rostow publicada en 1960, obra en la cual se intenta dar un dinamismo a la teoría clásica de la producción a partir de considerar el proceso de crecimiento económico como una sucesión de etapas necesarias para alcanzar el desarrollo. Hidalgo (1998), se refiere a estas etapas: “*la sociedad tradicional*”, caracterizada por la falta de conocimientos técnicos necesarios para alcanzar las condiciones previas al proceso de industrialización. *Las condiciones previas al despegue* a partir del aumento del capital fijo para la explotación de los recursos, la consolidación del mercado, la eficaz actuación de los gobiernos, el aumento de la productividad agraria y liberación posterior de la mano de obra para la industria y una expansión del comercio que permita importar capital y materias primas además de exportar los productos elaborados. *El despegue*, a partir del crecimiento rápido de un grupo limitado de sectores (sectores guías) con modernas técnicas industriales (la industria textil, algodonera, ferrocarril, elaboración de alimentos, naval, militar y sustitución de importaciones) y *la marcha hacia la madurez*, considerada como el periodo en que la sociedad ha aplicado eficazmente todas las posibilidades de la tecnología moderna y por último, una serie de cambios aptos para llevar a cabo la etapa del “*alto consumo*” y de “*más allá del consumo*” (Hidalgo, 1998: 70-73).

el financiamiento internacional y a partir del papel desempeñado por el Estado que puede cumplirse tal propósito (Salvia, 2011: 4 & Saraví, 1996: 437). Según la versión Desaliana, la situación social de marginalidad provoca fenómenos como la falta de solidaridad y desintegración de estos grupos y la solución al problema en cuanto al nivel de integración a la sociedad y transformación de sus condiciones socioeconómicas consiste principalmente en su organización en cinco dimensiones: actividad económica, relaciones sociales, participación política, aptitudes psicológicas y actividades culturales. Entre las líneas de acción para lograr dicha integración se encuentra la “*reestructuración del núcleo de los incorporados*” a partir de la disminución y desaparición de las barreras de entrada al sector moderno, así como la redistribución del poder acumulado por dicho sector, y a partir de la “*organización del núcleo de los marginados*” para el desarrollo de la capacidad de presión y el logro de beneficios en cuanto a pertenencia al sistema social (Enríquez, 2007: 61).

1.1.1.2. Enfoque histórico-estructural de la marginalidad

A la marginalidad de la Teoría de la Modernización, en la cual, los grupos marginales están definidos por características ecológicas, económicas, sociales o culturales no integradas al sector moderno, se le opone a fines de los años sesenta, el concepto de “*Marginalidad Económica*”, asociada al pensamiento histórico-estructural en el marco de la Teoría de la Dependencia. Después de un periodo durante el cual, la visión funcionalista es relativamente influyente en el pensamiento social latinoamericano, la tendencia de los estudios hacia finales de los años 60, es aceptar un enfoque histórico y económico influenciado substancialmente por la teoría marxista para concentrarse en la estructura social y en su capacidad o incapacidad de absorción de fuerza de trabajo. La marginalidad se origina en la estructura productiva de la sociedad, específicamente en la relación capital - trabajo, en el momento que se presenta una desigual distribución de la riqueza y poder a favor del capital. Una parte creciente de la población queda fuera del empleo estable y de la protección social (esta situación no permite a la población marginal, el goce pleno de los beneficios sociales como educación, vivienda, salud, entre otros), y su alternativa es la realización de ciertas actividades económicas de escasa relevancia para el sistema de producción hegemónica. Por lo tanto, el concepto describe un fenómeno estructural, - producto del sistema capitalista mundial- que afecta decisivamente a los países dependientes. Para esta perspectiva, es equivocado entender a América Latina como una sociedad en transición de lo “*tradicional*” a lo “*moderno*” como lo sustenta el enfoque funcionalista.

Una primera visión de marginalidad se explica a partir de la propuesta desde el “*estructuralismo cepalino*” en el año 1966, por Aníbal Quijano, quien toma en consideración el concepto de “*polo marginal*” para definir la población ejecutora de actividades económicamente marginales: ocupaciones de baja calificación, baja productividad, precarias relaciones de trabajo, limitados e inestables ingresos y sin vinculación en los sectores más dinámicos de la economía ni al “*ejército industrial de reserva*”. En el marco de esta teoría, el sentido del concepto se encuentra referido al conjunto de relaciones marginales de producción para el modelo de acumulación dominante en la fase monopólica del capitalismo: “[...] *los marginados son quienes están insertos en tales relaciones de producción y el trabajo desempeña un rol importante en el proceso productivo y reproductivo, inserto éste, en un contexto de desarrollo capitalista desigual*”

(Salvia, 2011: 6). El “*polo marginal*” no se define por quedar totalmente excluido del sistema social de integrados y marginalizados; sino por la presencia de mano de obra impedida de ocupar roles de mayor productividad. En estas circunstancias, es la “[...] *población sobrante que se ve forzada a refugiarse en actividades económicas insignificantes para las necesidades productivas de los sectores dominantes de la sociedad, tales como venta callejera, recogida de desperdicios, trabajo artesanal, entre muchos otros* (Enríquez, 2007: 65). La marginalidad, no es un defecto técnico del modelo de desarrollo social, tampoco una situación transitoria que rápidamente el progreso o el desarrollo puede hacerla desaparecer; sino una situación estructural generada por el sistema productivo vigente, necesaria para perpetuar su existencia. Esto lleva a considerar el papel de la marginalidad a partir de la concepción de dependencia económica cuando el patrón de incorporación de los países de América Latina al mercado internacional se torna crónicamente incapaz de general una fuerza real de trabajo: la dependencia, es por tanto, la causa de tal marginación.

Una segunda visión de marginalidad se explica a partir de la propuesta de José Nun en el año 1969, quien toma en consideración el concepto de “*Masa Marginal*”, partiendo de las categorías “*superpoblación excedente relativa*” y “*ejército industrial de reserva*” propuestas por la teoría marxista¹⁴. Esto a partir de la diferenciación de las dos categorías, situadas a diferentes niveles de generalidad, porque el concepto de superpoblación relativa según el teórico, corresponde a la teoría general del materialismo histórico en el momento que “[...] *cada modo de producción tiene sus propias leyes de crecimiento de la población y de la superpoblación, sinónimo esta última de pauperismo*” (Marx, 1967: 106, citado por Nun, 1969: 182) y el “*ejército industrial de reserva*” es una categoría que implica una relación funcional con el sistema en su conjunto y es el producto de las relaciones de esa superpoblación con la estructura global, entonces en esta forma productiva, no toda superpoblación constituye necesariamente un ejército industrial de reserva (Nun, 1969). El concepto de “*masa marginal*” se refiere a una parte de la superpoblación relativa caracterizada por ser afuncional (no tiene ningún impacto) o disfuncional (es perjudicial) al proceso de acumulación. Esta masa de población no tiene posibilidades de constituir un “*ejército industrial de reserva*”, porque el avance técnico en los procesos productivos les

¹⁴ El sentido teórico del concepto de marginalidad está dado en el marco de una revisión de la teoría marxista en cuanto al papel del trabajo en el proceso de producción y reproducción bajo un modelo de desarrollo capitalista desigual. Marx (1867/1952), define cómo la existencia de una superpoblación obrera es producto necesario de la acumulación o incremento de la riqueza dentro del régimen capitalista, y esta superpoblación se convierte a su vez, en palanca de la acumulación del capital, más aún, en una de las condiciones de vida del régimen capitalista de producción. El “*ejército industrial de reserva*”, constituye “[...] *un contingente disponible perteneciente al capital de un modo tan absoluto como si se criase y mantuviese a sus expensas. Le brinda el material humano, dispuesto siempre para ser explotado a medida que lo reclamen sus necesidades variables de explotación e independiente, además, de los límites que pueda oponer el aumento real de población* (Marx, 1867/1952:535). Durante los períodos de estancamiento y prosperidad media, el ejército industrial de reserva ejerce presión sobre el ejército obrero en activo, y durante las épocas de superproducción pone un freno a sus exigencias. La superpoblación relativa existe bajo las más diversas modalidades: todo obrero forma parte de ella, el tiempo de subocupación o desocupación en tres formas constantes: *flotante, latente e intermitente*, la cual depende del “*cambio de fases del ciclo industrial*”. La *superpoblación relativa* es, definida por Marx como un fondo sobre el cual se mueve la ley de la oferta y la demanda de trabajo y gracias a ella, el radio de acción de esta ley se encierra dentro de los límites convenientes al capital (Marx, 1867/1952: 542-543).

impide su incorporación al mercado de trabajo: el capitalismo emplea menos trabajadores con relación a la masa del capital y éstos deben ser altamente calificados. Por lo tanto, los desocupados constituyen una población sobrante, que no produce ni consume, pierden así sus funciones de “*reserva*” y como consecuencia, el sector productivo hegemónico no los necesita para seguir funcionando (Enríquez, 2007 & Nun, 1969: 5). En la visión de Nun, se considera las actividades económicas de los sujetos marginales y sus relaciones de producción a partir del desarrollo incompleto y dependiente de los países periféricos (Saraví, 1996: 443). Desde ambos enfoques, se enfatizan las relaciones de producción y trabajo, así como de la presencia de grupos humanos en las áreas urbanas excluidos del progreso y desarrollo -generados por el modelo de sustitución de importaciones-, destacando las fallas de tal modelo en el contexto del mercado de trabajo. El concepto de marginalidad, en general, plantea un problema de conflictividad en los niveles de participación de los grupos carentes de potencialidades, y excluidos de los ámbitos que normalmente les corresponderían de acuerdo con el sistema sociocultural dominante (Saraví, 1996: 447).

1.2. *Década del setenta*

En la década de los años setenta, el gran objetivo de superar la condición de subdesarrollo planteado años atrás por los gobiernos y las sociedades de América Latina y las demás regiones subdesarrolladas del resto del mundo entra en crisis. Al entrar en crisis el patrón de acumulación de la postguerra y con él, el modelo industrial taylorista fordista, las empresas líderes en la acumulación internacional -las transnacionales- tienden a contraer los costos productivos, no sólo para mantenerse en la competencia sino también para no ver afectados sus márgenes de utilidad (a partir del método tradicional de contracción del capital variable y la posterior innovación) y en estas circunstancias, una buena cantidad de trabajadores asalariados quedan desempleados. El aumento notable de las diferencias internas en muchos países a escala internacional, la evidencia de pobreza, desempleo y subempleo que no disminuyen pese a los resultados obtenidos en términos de incremento del PIB/hab., lleva al cuestionamiento de la naturaleza misma de los procesos de desarrollo y su capacidad para reducir la heterogeneidad de las economías subdesarrolladas y alcanzar así, la modernidad y desarrollo socio-económico (Unceta, 2009: 11). En estos años acontecen profundos cambios en la coyuntura económica, en el orden sociopolítico y doctrinario, como la poderosa irrupción en algunos países de la región, del “*neoliberalismo ultraconservador*¹⁵” fundamentado en principios monetaristas con el propósito de “[...] *alcanzar altos niveles de crecimiento y desarrollo, desconociendo los procesos históricos y fenómenos sociales de cada región que prácticamente fueron suplantados por la nueva ortodoxia mecanicista al servicio de los intereses del capital*” (Velásquez, 2005). Skidmore

¹⁵ Houtart (2009), se refiere a que después de la Segunda Guerra Mundial, un primer trabajo teórico llevado a cabo durante varios años, antes de conocer una aplicación concreta es el realizado por Friedrich von Hayek y el grupo de Mont Pelerin. Von Hayek en total oposición al keynesianismo, propone la liberalización total de la economía, a fin de permitir al mercado desempeñar su papel como motor de crecimiento y regulador universal de las sociedades. A mediados de los años setenta, empieza la primera fase neoliberal del capitalismo con la aplicación de principios que más adelante se llamarían del Consenso de Washington. Este modelo se basa en la libre circulación del capital -con el dólar como moneda internacional- de bienes y servicios, pero a partir del límite y control de la movilidad de la mano de obra (Houtart, 2009: 51-52).

& Smith (1996) expresan como a nivel internacional, en 1973 y 1974 y de nuevo en 1978 y 1979, la acción concertada de los países exportadores de petróleo conduce a unos aumentos abruptos en el precio mundial del crudo:

“Como no podían gastar todos sus inesperados beneficios en sus propios países, los potentados del Oriente Próximo hicieron depósitos masivos en bancos internacionales. Resultaba bastante lógico que estos bancos quisieran prestar este dinero a clientes faltos de capital pero merecedores de crédito, a unas tasas de interés provechosas. Los banqueros prominentes de Europa y Estados Unidos decidieron que los países latinoamericanos parecían buenos clientes potenciales, en especial si sus gobiernos se comprometían a mantener la ley y el orden” (Skidmore & Smith, 1996: 15).

La economía latinoamericana se ve vulnerada por un creciente auge financiero internacional causado por la acumulación excesiva de dólares provenientes de las bonanzas petroleras. La inmensa cantidad de dinero que inunda el sistema financiero internacional se orienta en gran parte al financiamiento de grandes déficits de los gobiernos latinoamericanos a través de un mayor endeudamiento externo¹⁶, cuyas consecuencias aparecerán una década después cuando sus economías no estén en capacidad para asumir tal compromiso de pago. A pesar de que la industria sigue mostrando un desarrollo considerable, las economías latinoamericanas viven una escasez de divisas, auspiciada a su vez por un débil entorno macroeconómico: *“el crecimiento es cada vez más lento, las balanzas de pagos son más deficitarias, se incrementa el desempleo y los pueblos más atrasados deben sobrevivir a los temibles impactos de la hiperinflación y la estanflación”* (Velásquez, 2008: 135). No obstante, las desigualdades en la estructura ocupacional y de ingresos, las altas tasas de crecimiento demográfico, las migraciones desde el campo hacia la ciudad, fueron creciendo y provocando paulatinamente cinturones de miseria alrededor de las grandes ciudades: *“poblaciones callampas”* de Santiago, *“favelas”* de Río de Janeiro y *“ranchos”* de Caracas. La mezcla adecuada de activos de capital y políticas para cambiar una economía tradicional a una moderna parecía no manifestarse porque el sector tradicional no sólo subsistía, sino que se expandía y coexistía con el sector formal (Giosa, 2005: 2).

En el orden de acontecimientos políticos, se produce una generalización de gobiernos autoritarios (Bansart, 2007: 628). Las dictaduras militares van de la mano con el deterioro de las formas democráticas que habían tenido cierto dinamismo hasta antes de los años setenta, y *“[...] la historia de la libertad y de la participación en América Latina, se convierte en una historia de avances y retrocesos pagada con un alto precio por parte de los pueblos que tuvieron la intención de reivindicar sus derechos fundamentales”* (Velásquez, 2008). Estas dictaduras con la autonomía estatal buscan cambiar el régimen social de acumulación, suprimiendo a los actores políticos y reprimiendo a los actores sociales. Aparece la retirada del Estado de la economía y la consiguiente ampliación del

¹⁶ Según Becker (2007), el endeudamiento fue particularmente dinámico en América Latina. En el corto período entre 1978 y 1982, la deuda externa de América Latina aumentó de 153 mil millones de dólares a 328 mil millones de dólares (Becker, 2007: 17).

papel del mercado como regulador social. En este sentido, “[...] *la tarea prioritaria de largo plazo del Estado en el cumplimiento del objetivo de desarrollo socioeconómico empieza a ser reemplazada por una preocupación prioritaria respecto de la estabilidad monetaria y financiera*” (Sunkel, 2007: 470). Houtart (2009), se refiere a la “*doble ofensiva*” que representó la adopción del modelo neoliberal: una de ellas contra el trabajo, mediante la “*desocupación*” en las regiones donde se asientan las industrias, la disminución del salario real, la desregulación del trabajo, las deslocalizaciones, entre otras, todas estas medidas llevadas a cabo tanto en el Norte como en el Sur. La ofensiva contra el Estado se traduce en privatizaciones a nivel mundial, no solamente de las actividades económicas asumidas por éste después de la Segunda Guerra Mundial, sino también de los servicios públicos: agua, electricidad, comunicaciones, salud y educación. Pero también el modelo neoliberal significó una sobreexplotación de la naturaleza a partir del control de las fuentes de energía y de las materias primas, el control de la biodiversidad, siendo la base de “*un estado de guerra permanente*” como en los casos de Afganistán e Iraq (Houtart, 2009: 51-52).

El continente Latinoamericano se convierte en el campo de batalla de las grandes ideologías y de los países económicamente más poderosos, se abandona el modelo de “*desarrollo hacia adentro*” y se intensifica la dependencia tanto económica como política. En este contexto aparece el creciente interés académico por la identificación y conceptualización de la heterogeneidad propia del mercado de empleo manifestada en la conformación de condiciones de marginalidad y pobreza urbana. El significativo crecimiento de ésta y del número de personas excluidas de los sectores modernos que debía recurrir a desarrollar actividades de baja productividad y mal remuneradas fue sucediendo (Giosa, 2005: 2). Este excedente de mano de obra acude a actividades de subsistencia para sobrevivir en las ciudades del “*Tercer Mundo*”: pequeños negocios callejeros, talleres de producción, servicios y otros (Nyssens 1998:4).

1.2.1. El sector informal urbano (SIU)

En América Latina, en tanto, estaban en apogeo las perspectivas cepalinas y dependentistas, el enfoque de la marginalidad tuvo una mayor difusión (Nun, 1969 & Quijano, 1969), debido a su contenido crítico a la situación del mercado laboral de la región. Ambas perspectivas privilegian la existencia de un sector moderno y otro atrasado, tradicional o marginado en el mundo laboral capitalista, así mismo, difieren sobre sus causalidades y su utilidad: para unos era parte del proceso de desarrollo capitalista y para otros eran fallas del modelo de desarrollo. En ninguno de estos enfoques se llega a teorizar el concepto de sector formal e informal, sino hasta 1971, cuando se formula por primera vez, esta categoría analítica. Los enfoques anteriores, habían conseguido identificar un estrato del mercado de trabajo excluido del progreso en el mundo laboral capitalista, así mismo, habían tipificado varias de sus características y parecía que en esos años las discusiones teóricas continuaban centrándose sólo en estas tesis. Desde organismos internacionales como la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el Programa Regional de Empleo para América Latina y

el Caribe (PREALC)¹⁷, surge una perspectiva de análisis: “*el sector informal Urbano*” (Giosa, 2005: 3).

1.2.1.1. Visión dualista de la OIT

El sector informal como concepto surge a partir de la consideración del pensamiento dualista, con sus raíces intelectuales en los trabajos de Lewis (1954) y de Harris-Todaro (1970). La dualidad consiste en considerar la economía compuesta por dos sectores opuestos: uno formal y otro informal. Este último surge cuando el éxodo rural y el posterior crecimiento urbano propician el desarrollo de actividades en pequeña escala capaz de proveer medios de subsistencia a los migrantes rurales y a los pobladores urbanos sin oportunidades de empleo. Para este enfoque, el desarrollo económico tiene una única trayectoria, en virtud de la cual, impulsado por el sector moderno, llevará con mayor o menor complejidad a la culminación del sector atrasado (Haller & Portes, 2004: 9). La dinámica se pone en marcha cuando los empresarios capitalistas con mayores niveles de productividad pueden proveerse de mano de obra del sector de subsistencia, ofreciendo un salario, que si bien es mayor al ingreso obtenido en subsistencia, es menor que el pagado en el sector capitalista y ésta es la forma como se puede absorber los excedentes de mano de obra: la economía informal es en última instancia absorbida en su totalidad por el sector formal en situación de crecimiento y la transformación de la economía.

En el año 1971, es publicado en el seno del Programa Mundial de Empleo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), un estudio realizado por el antropólogo del desarrollo Keith Hart, a partir del informe titulado “*Informal Income Opportunities and Urban Employment in Africa*”, realizado en Ghana y en el que se introduce por primera vez la categoría de “*sector informal*”. El aporte conceptual consiste en considerar las actividades de baja productividad propias de un conjunto de “*trabajadores pobres*” (*working poor*) migrantes desde las zonas rurales a las urbanas de los países de menor desarrollo sin poder encontrar trabajo en los sectores modernos y enfrentados a la necesidad de sobrevivir. En estas circunstancias, los nuevos pobladores de las zonas urbanas deben desempeñar cualquier actividad que les permita percibir un ingreso y resultar funcionales al resto de la economía (Tokman, 1987a: 513-515). El problema no se concentra tanto en el desempleo sino principalmente, en el ingreso insuficiente de los ocupados (Tokman, 2001: 12). Los rasgos destacados de este tipo de emprendimientos son: ingresos a partir del trabajo por cuenta propia y familiar, baja cualificación en las actividades, el uso de tecnología adaptada e intensiva en fuerza de trabajo, la pequeña escala de las operaciones, escasos requerimientos de capital, facilidad de entrada, escaso desarrollo de relaciones salariales y una productividad inferior a la existente en el sector formal y una limitada división social del trabajo. La OIT retomando los trabajos de Hart en el año 1972, proyecta el concepto de sector informal a nivel internacional como “*Sector Informal Urbano*” (SIU), definido en contraste con otras formas de organización de la producción (el sector formal y

¹⁷ Giosa (2005), se refiere al PREALC, la cual es una institución creada por la OIT a finales de los años 60, cuya finalidad básica fue realizar investigaciones sobre las problemáticas del mercado de trabajo en América Latina. A lo largo de esos años se realizaron 541 investigaciones que incluyeron a la mayoría de los países de la región. Esta es una de las fuentes más reconocidas en el campo de los estudios del sector informal; y concluye sus funciones en el año 1993 (Giosa, 2005: 2).

el sector público). Para la OIT, este sector se identifica por la forma de producir y es el resultado del excedente relativo de la fuerza de trabajo y subordinado al sector moderno, cuya desaparición se produciría a partir de su absorción por parte del desarrollo económico (Lazarte, 2000: 20). A partir de la consideración de criterios basados en la baja productividad de una actividad económica o de una unidad productiva, surge la noción de “*subempleo potencial*” e introduce el concepto de “*subempleo invisible*” para lo que fundamentalmente refleja una mala ubicación de la fuerza de trabajo, o un desequilibrio entre la fuerza de trabajo y otros factores de producción causados por los bajos niveles de remuneración y la subutilización de la capacidad de la mano de obra. Ambos estudios plantearon tesis metodológicas para cuantificar el problema, pero éstas no llegan a estructurarse formalmente y los resultados fueron más bien guiados por las características cuantitativas de los trabajadores pertenecientes al sector (Lazarte, 2000: 40-41). Este sector sin embargo, se muestra relativamente autónomo y como “[...] *resistencia a la absorción del progreso técnico, un obstáculo estructural que distorsiona el redespigamiento industrial latinoamericano, como sector interdependiente que intercambia ventajas comparativas con el sector moderno, como material del espíritu libre-empresarial secularmente constreñido por el Estado*” (Barrantes, 1992: 98).

1.2.1.2. Visión estructuralista de PREALC

El Programa Regional para el Empleo de América Latina y el Caribe (PREALC), dirigido por Víctor Tokman, sustenta sus primeros estudios del sector informal desde el estructuralismo latinoamericano. Esta versión de sector informal adaptada a las condiciones teóricas prevaletentes en América Latina, incorpora varios supuestos de la teoría estructuralista, siendo la más relevante la introducción de la noción de heterogeneidad estructural “[...] *pensando en darle mayor fuerza a la propuesta de la OIT o simplemente recuperando las reflexiones más acabadas, que sobre la temática elaboró la CEPAL*” (Contreras, 1997: 7). La perspectiva, de origen estructuralista, supone un sector informal urbano producto de un exceso de fuerza de trabajo en las economías periféricas. Este excedente relativo de fuerza de trabajo, principalmente rural, sumado a un modelo de industrialización definido por el uso de tecnologías ahorradoras en fuerza laboral, al acelerado proceso de urbanización, transfiere el problema de sobreoferta de trabajo rural hacia los centros industriales y urbanos por la enérgica migración del campo a la ciudad. Desde la perspectiva PREALC¹⁸, el Sector Informal Urbano se define a partir de la presencia de pequeñas empresas con bajos niveles de capital, pocos requisitos de

¹⁸ Según Giosa (2005) & Salas (2006), desde la visión de heterogeneidad estructural, en la Escuela Estructuralista Brasileña, Paulo Renato Souza (1980), contribuye al concepto de Sector Informal o “*sector no organizado*” desde el planteamiento de una relación subordinada de éste respecto al resto de la economía. Esto muestra cómo en los países menos desarrollados, la vinculación-subordinación entre las formas “*no típicamente capitalistas*” (sector informal) y el núcleo capitalista crea espacios económicos propicios para el desarrollo de la pequeña producción no típicamente capitalista. La expansión del proceso de acumulación no elimina, pero si reproduce, un excedente de fuerza de trabajo por la mayor composición orgánica del capital, y menor requerimiento relativo de trabajo directo (o empleo). Este excedente de fuerza de trabajo empieza a desarrollar actividades no organizadas de modo capitalista para ganar su subsistencia, y el nivel de ingreso en este sector, se determina por su productividad media, dependiente del tamaño de la población ocupada en estas actividades y de las mayores o menores barreras a la entrada en cada actividad. La tasa de salario orienta algunas de las rentas no capitalistas de la economía, entonces, si se incrementa la tasa de salario puede incrementarse el precio de algunos servicios del sector no organizado, pero nunca la inversa. Este es el

capacitación y entrenamiento especial por parte de sus trabajadores, grandes cantidades de población en situación de pobreza, desempleo, trabajo por cuenta propia (ventas callejeras, servicio doméstico, reparaciones domésticas menores, servicios de vigilancia y otras actividades semejantes), base productiva dependiente del ámbito familiar, bajos ingresos, pocas oportunidades para progresar más allá de las actividades informales. Todas estas características propias de una cultura productiva y de relaciones sociales del campo, trasladadas a la ciudad desde los procesos migratorios acaecidos décadas atrás. Esta sobreoferta laboral, transferida ahora al ámbito urbano, al no obtener empleos en el sector moderno (sector formal) de la economía, tiende a generar sus propias ocupaciones y su cultura productiva, por lo general, atrasada desde un punto de vista tecnológico y de relaciones sociales, con respecto al otro sector.

Desde esta perspectiva, dada la heterogeneidad de la estructura productiva, existen unos procesos de carácter macrosocial o sistémicos operantes del lado de la oferta (movilización-reproducción de la fuerza de trabajo nacionales) y la demanda (empleo dirigido por las empresas formales nacionales e internacionales) de trabajo que, al desequilibrarse dan lugar al fenómeno de la informalidad a partir de los distintos contextos y coyunturas nacionales. El punto de partida es la existencia de un excedente de mano de obra, producto de un modelo de industrialización no correlativo con el incremento de las oportunidades de empleo (Longhi, 1998: 11-18). El sector informal urbano es el resultado del modelo de desarrollo y depende de los espacios o nichos económicos no ocupados por el sector moderno, por lo que lleva a acuñar la expresión “*subordinación heterogénea*” (Tokman, 1978 citado por Pérez-Sainz, 1999: 57). Tokman (2001a), define el sector informal como el resultado de la presión del excedente de mano de obra por empleo, cuando los buenos empleos, generalmente en los sectores modernos, son insuficientes:

“Esta ha sido la historia en América Latina y, en general, en los países en desarrollo. Una población que crece rápido, una fuerza de trabajo que presiona por encontrar trabajo, particularmente en las ciudades, y buenos empleos en los sectores modernos, pero que crecen a ritmos insuficientes. En países donde los seguros de desempleo no abundan, o cuando los hay resultan insuficientes, la gente busca sus propias soluciones produciendo o vendiendo algo que le permita obtener algún ingreso para sobrevivir” (Tokman, 2001: 22).

La presencia de tal excedente laboral supone la existencia de segmentos diferenciados en el mercado de trabajo urbano: el conformado por los trabajadores calificados que logran ingresar al sector moderno caracterizado por la lógica de la acumulación, y el conformado por los trabajadores que deben ingresar al sector informal caracterizado por la lógica de la subsistencia, al no lograr su ingreso al sector moderno por sus escasos recursos tecnológicos, y por constituir unidades productivas de reducido tamaño y localizada en mercados competitivos (Uribe y Ortiz, 2004:5). El criterio central para diferenciar

quiebre con la visión dualista que considera posible la absorción de los excedentes vía la propia dinámica del sector formal (Giosa, 2005: 7-8 & Salas, 2006: 212).

sectorialmente el sector formal del informal desde la perspectiva PREALC, es la relación capital/trabajo y por consiguiente se focaliza en la interpretación del proceso productivo, y es así como los trabajadores del sector informal, son menos productivos y su dotación de capital físico-humana es mínima. El principal aporte de estos dos enfoques (OIT Y PREALC) es el de conferir un lugar a las prácticas económicas de los sectores populares: esto se debe, entre otras cosas, a que en la década del 70, este sector ya no podía ser considerado “*marginal*”, por representar un alto porcentaje de la población. No obstante, se “[...] *reconoce a los individuos, se considera sus actividades, pero dentro de una cultura de pobreza*” (Martí, 2004:8).

1.3. *Década de los ochenta*

En la década de los 80, empieza un periodo particularmente complejo para las economías de América Latina. En agosto de 1982, la mayoría de los países latinoamericanos y caribeños son afectados por la más profunda y prolongada crisis económica y financiera de todos los tiempos (la crisis de la deuda externa), la cual, trajo como consecuencia el descenso de los indicadores socioeconómicos y una situación cada vez más empobrecedora para la región¹⁹. La denominada “*crisis de la deuda*” es una manifestación de las grandes dificultades enfrentadas por las economías latinoamericanas, como el peso de las cargas financieras debidas al endeudamiento externo y los significativos niveles inflacionarios, siendo ésta, una “*década perdida*” para el desarrollo latinoamericano (Gigli, 1999: 7). En estos años, como producto de la profunda crisis estructural que sacude a la región, el pensamiento social latinoamericano imperante desde los años 30, es desarticulado por la enérgica reafirmación del neoliberalismo tanto en sus centros culturales como intelectuales, además de la contundente crítica al papel activo y determinante del Estado en la promoción del desarrollo, que según la nueva perspectiva, sería la culpable de buena parte de los fracasos cosechados (Sotelo, 1991: 8 & Guillén, 2004: 15). Esta es la primera etapa de “*ajuste, estabilización e inicio*” del capitalismo neoliberal, “[...] *la demolición del patrón de acumulación anterior y sus instituciones*” (Stolowicz, 2010: 2). Guillén (2004), define como uno de los objetivos es justamente desbancar definitivamente la explicación y el análisis crítico a cerca de la inserción del subcontinente en la economía capitalista mundial:

“La teoría latinoamericana del desarrollo asociada al pensamiento cepalino de la posguerra y la llamada teoría de la dependencia que surgió como prolongación y ejercicio crítico de aquélla, trataron de ser enviadas al cesto de la basura por el pensamiento único neoliberal que se generalizó en los ochenta en el subcontinente, a raíz de la crisis de la deuda externa” (Guillén, 2004: 7).

El neoliberalismo busca establecerse en América Latina como una alternativa para resolver los problemas de desempleo, redistribución del ingreso, crecimiento económico, deuda externa, déficit fiscal y pobreza: esta escalada se presencia con mayor énfasis en esta década. La inspiración y aplicación de estas políticas por parte de la mayoría de los

¹⁹ Sarmiento Palacio (1990), afirma cómo a partir de la fecha que estalla la crisis de la deuda, los países de la región dejan de ser receptores de capital para convertirse en exportadores netos. En los siguientes siete años le trasladaron a la banca internacional más de US\$ 200.000 millones, correspondiente a una salida neta anual de 4.5% del PIB (Sarmiento Palacio, 1990: 1).

gobiernos fue sobre la base de la primacía del mercado como principal asignador de recursos, la reducción de la intervención del Estado en el libre funcionamiento de la economía y la desregulación de los mercados de bienes y servicios, trabajo, capital y mayor apertura comercial.

En el plano político, el retorno a la democracia en la gran mayoría de los países de la región se expresa en la rápida disminución del papel de los regímenes militares autoritarios en la toma de decisiones políticas, cediendo poco a poco el poder a nuevos gobiernos civiles que fueron electos libremente en los comicios. Lo importante de esta época es el acceso al poder por medio del voto popular y mayores posibilidades de hacer presentes los intereses de cada grupo y exigir una mayor participación (Velásquez, 2008: 141). Los problemas de la región se reflejan de manera simultánea y sostenida en un severo descenso de los indicadores socioeconómicos, en las tasas de crecimiento de la producción y los salarios reales, en las alzas importantes en el desempleo, subempleo y la concentración de actividades ocupacionales de baja productividad en la medida que la inflación aumenta y los problemas de la economía internacional se profundizan. Esto lleva a la realización de procesos de ajuste macroeconómico con el propósito de crear mayor estabilidad y posibilidad de una mejor inserción en el mercado internacional. La crisis y los procesos de ajuste empeoran el frágil balance que se tenía en el empleo, producto del crecimiento de las décadas anteriores e implica por tanto una expansión considerable de la ocupación informal: la participación del empleo público y la creación de empleo en las grandes empresas privadas se contrae como forma de ajustarse a la recesión, por lo tanto, los cesantes y nuevos entrantes al mercado de trabajo, deben recurrir al sector informal para sobrevivir (Tokman, 1987b: 4). Tokman (2001a), hace referencia a esta situación cuando afirma que:

“Durante los años ochenta, sólo quince de cada cien nuevos empleos fueron generados en empresas de mayor tamaño, lo que implica un tercio de la contribución que efectuaban antes del ajuste. La expansión de las microempresas en esa década contribuyó a crear parte de los empleos que la gran empresa dejó de generar [...]”
(Tokman, 2001a: 21).

Las reformas laborales conducen a la pérdida de hegemonía del contrato de trabajo por tiempo indefinido, de la protección laboral y social para los trabajadores, así mismo ocasionan crecientes vacíos de la legislación laboral para incluir relaciones de empleo emergentes y la intensificación de la modalidad de subcontratación entre empresas (Tokman, 2007: 24). Entonces, la preocupación por el sector informal a mediados de los ochenta, por la creciente informalidad²⁰, -el creciente proceso de precarización laboral no sólo de quienes se ocupan en el sector informal, sino también a trabajadores de empresas

²⁰ Según Tokman (2001a) la importancia de la informalidad a partir de los años ochenta es clara y marca un quiebre con respecto a las tres décadas anteriores al ajuste. Entre 1950 y 1980, el sector informal aporta alrededor de cuatro de cada diez nuevos puestos de trabajo generados; es decir, la mitad de su contribución durante el ajuste. Los factores más significativos que determinan este comportamiento es la desaparición del sector público como empleador neto y el ajuste a través de reducción de empleo en las empresas de mayor tamaño (Tokman, 2001a: 21).

formales-, y el reconocimiento de una relación estrecha entre condiciones de pobreza y ocupación en el sector informal, abona el terreno para la amplia discusión en torno a sus causas. Entre lo significativo está la tendencia a emplear un enfoque y una terminología propia de los países altamente industrializados: se importa el concepto de “*economía subterránea*” o “*sumergida*” y que a pesar de la existencia de diferencias de este concepto con el de “*sector informal*” en América Latina sus aparentes semejanzas bastan para motivar su aceptación (Cartaya, 1987: 5).

1.3.1. Enfoque neomarxista de la informalidad

El enfoque neomarxista del desarrollo²¹, se concentra fundamentalmente en la adopción de una perspectiva histórica, donde el subdesarrollo económico es un proceso caracterizado por la continua extracción del excedente generado en la periferia (países económicamente subdesarrollados identificados por su escaso ingreso per cápita y bajas tasas de acumulación de capital) por parte de las economías capitalistas avanzadas. En el pasado, los países capitalistas industrializados, introducen a los países periféricos en un sistema de relaciones de “*intercambio desigual*” (Emmanuel, 1969), por medio del cual, el excedente económico es extraído de la periferia. Estas relaciones de intercambio desigual, a menudo impuestas por la fuerza, aún persisten, y han provocado el bloqueo del desarrollo capitalista de la periferia, en la forma de reducción enorme de los incentivos para su desarrollo industrial (controlado éste, por pocos monopolios industriales en manos de capitalistas nacionales y/o extranjeros que han extraído el excedente hacia los centros) donde la competencia de las exportaciones manufactureras de los centros reduce aún más, los incentivos para el desarrollo industrial de la periferia. Las economías subdesarrolladas contemporáneas no pueden seguir las mismas etapas atravesadas por las economías capitalistas industriales avanzadas porque las condiciones internacionales han cambiado de manera irreversible: entonces, el desarrollo económico pleno sólo puede darse después de un cambio político radical (Hidalgo, 1998: 156-158).

Durante la década de los 80, adquiere importancia el enfoque de la informalidad denominado “*neo - marxista*”, siendo Alejandro Portes uno de sus principales exponentes. Este enfoque cuya lógica es “*la descentralización productiva*”, establece la existencia de una relación de subordinación del sector informal respecto al formal o capitalista. El SIU

²¹ Hidalgo (1998), hace referencia al surgimiento de la teoría neomarxista del desarrollo durante la postguerra como una alternativa a la teoría de la modernización; sin embargo, no alcanza un cierto nivel de elaboración hasta que en 1957, Paul Baran publica *La economía política del crecimiento*, obra que marca el inicio de esta teoría. A raíz de esto, surge la moderna teoría desarrollada en los Estados Unidos durante los años cincuenta y sesenta, con las aportaciones de Baran y Sweezy (sobre la tendencia al aumento del excedente) y de Magdoff (sobre el proteccionismo). Luego, el debate neomarxista se traslada a Francia, hacia finales de los años sesenta donde autores como Arghiri Emmanuel y Samir Amín realizan sus aportaciones (sobre el intercambio desigual y sobre el desarrollo desigual-dependencia). A finales de los sesenta y durante los setenta, el debate neomarxista toma fuerza en América Latina donde se destacan la obras de Braun (sobre el intercambio desigual debido a la competencia oligopólica), de Dos Santos (sobre la estructura de la dependencia) y de Frank (sobre el desarrollo-subdesarrollo de la dependencia). Hacia finales de los setenta y durante los ochenta, el debate vuelve a Europa, sobre todo a Francia, donde Immanuel Wallerstein, Ander Gunder Frank y Christian Palloix realizan sus aportaciones (sobre el funcionamiento del sistema mundial) destacándose también Samir Amín con su tesis de “*la desconexión*” a mediados de los años ochenta (Hidalgo, 1998: 156).

no es nuevo ni representa un residuo de los modos de producción pre-capitalista, por el contrario, estas actividades han mantenido y mantienen una relación funcional con la economía capitalista moderna. Las empresas modernas deben adaptarse a los cambios ocurridos en la división internacional del trabajo y globalización para enfrentar una demanda más inestable y, por ende, de la introducción de sistemas de producción más flexibles y eficientes. Para ello, recurren a descentralizar los procesos de producción y de trabajo a partir de la subcontratación de productos y de mano de obra: con pequeñas empresas que no cumplen con los niveles mínimos de salarios y pagos a la seguridad social (para reducir los costos de producción) generando mayores posibilidades de evasión de las obligaciones laborales y trasladando las fluctuaciones de la demanda hacia el exterior de la empresa. Pero también con la reducción del costo de reproducción de la fuerza de trabajo del sector formal, vía la reducción del costo de consumo. Desde esta visión, los asalariados de grandes empresas, contratados bajo relaciones precarias (empleo no registrado) son parte del sector informal, como también todas aquellas actividades de la producción moderna desarrollada fuera de los controles estatales, y esto puede encontrarse tanto en la pequeña producción como en las grandes empresas modernas, y en este último caso, la informalidad es parte de las estrategias de acumulación. Tokman (2007), habla de la importancia de este proceso cuando:

“[...] las vinculaciones de las actividades informales con las empresas organizadas son consecuencia de la necesidad de descentralización del proceso de producción y de trabajo necesarias para adaptarse a la globalización y a los cambios en la división internacional del trabajo. El sector informal es un mecanismo de reducción de costos y de erosión del poder sindical” (Tokman, 2007: 23).

El SIU representa un rasgo esencial del sistema capitalista, porque permite mantener bajos los salarios en las actividades formales y reducidos costos de producción, pero esto no le permite posibilidad alguna de desarrollo autónomo al sector informal. La informalidad está definida a partir de actividades que funcionan fuera del mecanismo de regulación o de protección estatal, principalmente, como resultado de la nueva división internacional del trabajo (Giosa, 2005:10 & Portes, 2004:22). Tanto las grandes empresas como las pequeñas unidades familiares actúan por fuera del mecanismo de regulación estatal y de contratación considerándose como parte de las estrategias de acumulación de las grandes empresas modernas. Las primeras a partir de subcontratación de producción y servicios con pequeñas empresas o unidades familiares bajo relaciones precarias y las segundas a partir del empleo ocasional o no registrado según la ley vigente. Este enfoque, al igual que la Teoría de la Dependencia, encuentra las raíces del sector informal en la dinámica del sistema capitalista (Giosa, 2005, 5; Saraví, 1996: 445).

1.3.2. La perspectiva de Hernando de Soto

En el marco del pensamiento neoliberal, el economista peruano Hernando de Soto propone una visión diferente del sector informal en su obra *“El otro sendero”*. A partir de considerar la organización económica de la vivienda, el pequeño comercio y el transporte en la Ciudad de Lima, la economía informal no es un sector definido con precisión sino que

abarca diversas actividades económicas extralegales. Los inicios del fenómeno se encuentran en la excesiva regulación estatal y no en las dinámicas del mercado laboral como lo define el enfoque estructuralista, entonces, el empresario informal no es un productor marginal de baja productividad, sino un sujeto de iniciativa empresarial que busca las formas para sobrevivir y prosperar, a pesar de la persecución estatal de sus actividades. Esta iniciativa popular se expresa informal y precaria porque existen obstáculos legales y elevados costos de transacción e inserción en el ámbito institucional²², coartadores de la adecuada expresión de la actividad productiva. La informalidad es entendida como carencia de constitución jurídica y de cumplimiento de las obligaciones tributarias siendo una señal del fracaso del sistema (Guerra, 2007 & Martí, 2004:9). De Soto (1987), haciendo su propia definición de economía informal sostiene que:

“No son informales los individuos, sino sus hechos y actividades. La informalidad, a su juicio, no es tampoco un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden sus beneficios. Sólo en contados casos la informalidad implica no cumplir con todas las leyes; en la mayoría, se desobedecen disposiciones legales precisas de una manera que describiremos más adelante. También son informales aquellas actividades para las cuales el Estado ha creado un sistema legal de excepción a través del cual un informal puede seguir desarrollando sus actividades, aunque sin acceder necesariamente a un status legal equivalente al de aquellos que gozan de la protección y los beneficios de todo el sistema legal [...]” (De Soto, 1987: 12-13).

Para De Soto (1987), el éxodo masivo de la población del campo a la ciudad entre 1940 y 1980 es la base social para la economía informal: los migrantes rurales se transforman en informales en vista de las barreras legales a su participación en la estructura económica establecida por el Estado. La actividad económica informal es originalmente un mecanismo de sobrevivencia que representa la irrupción de fuerzas reales del mercado en una economía sostenida por la regulación mercantilista. En este enfoque es importante destacar el comportamiento racional de los sujetos en la relación Estado-informalidad, porque son los informales quienes optan por alejarse del marco normativo establecido, dada la presencia

²² El estudio de la ilegalidad de las actividades informales propuesta por Hernando de Soto (1987) es abordada por diferentes autores de la economía informal a partir de las críticas, -principalmente de la corriente estructuralista-, que consideran una relación funcional de esta visión con las políticas neoliberales, así mismo, desde una perspectiva institucionalista. Según Cervantes (2007), el enfoque institucionalista se inicia en Estados Unidos, cuando el investigador Michael Piore (1971), busca comprobar la “dualidad” de los mercados laborales de los países desarrollados. La perspectiva formulada se basa en la visión de cómo los mercados de trabajo crean el espacio en el que se establecen relaciones sociales y productivas de la sociedad. El tejido social, configurado por un proceso histórico de políticas de desarrollo económico, educativas y de empleo es el soporte de la estructura productiva de las economías nacionales y sus regiones. Esta propuesta tiene como sustento teórico al keynesianismo, en donde el papel determinante en la formación de los salarios, la generación de empleo y la organización del trabajo son las instituciones. Estas instituciones, cuya máxima expresión son los negocios, los sindicatos y la legislación laboral que los rige, son la base estructural sobre la cual se organizan los mercados de trabajo. Este enfoque, al dar prioridad a las instituciones como garantes del orden en el mercado de trabajo, se le conoce como institucionalista (Cervantes, 2007:55).

de una excesiva regulación sobre sus diferentes actividades. La informalidad se convierte en una estrategia del trabajador o del “*empresario*” en la búsqueda de sobrevivencia y de un óptimo económico (Giosa, 2005: 6 & Portes, 2004). Desde esta posición surge la idea de una enorme capacidad empresarial de la informalidad como salida a la crisis y como base de un nuevo modelo de desarrollo. Además, se identifica la informalidad con la microempresa, soslayando así, uno de los rasgos fundamentales de este fenómeno: su heterogeneidad interna. En síntesis, la tesis de De Soto, muestra como los trabajadores informales se ven obligados a vulnerar la normatividad de manera racional, al detectar el costo de cumplir determinadas reglas, cuando éstas exceden las ganancias conseguidas con su actividad, por lo tanto, es deber del Estado, fomentar la modificación y flexibilización de las leyes para el sector informal.

1.3.3. El proyecto de economía popular y solidaria

En esta década, investigadores de varios países de la región como Luis Razeto en Chile, José Luis Coraggio en Argentina, César Barrantes en Venezuela, Orlando Núñez en Nicaragua y Aquiles Montoya (con la Nueva Economía Popular) en El Salvador, entre otros, han explicado las estrategias de subsistencia desplegadas por los sectores populares como consecuencia de la implementación del modelo neoliberal. A partir de la denominación “*economía popular*” buscan entender como han podido sobrevivir quienes no han encontrado oportunidades en el mercado del trabajo y en condiciones de reducción del gasto social. La discusión teórica de la economía popular desde su naturaleza, limitaciones, potencialidades y perspectivas, adquiere gran importancia en cuanto otras interpretaciones sólo destacan algún aspecto o dimensión de este fenómeno y no es valorado en términos ideológicos y culturales. Martí (2004), precisa cómo a través de soluciones buscadas por los mismos sectores populares emerge una movilización económica extraordinaria, propicia para la disminuir los efectos de la crisis:

“En muchos casos el origen de las iniciativas económicas (microempresas, empresas familiares, “ollas comunes”, “comprando juntos”, talleres laborales, etc.) fue la cesantía o no encontrar oportunidades de trabajo. Marginados del mercado de trabajo estas personas dejaron de buscar empleo e ingresaron al mercado de productos, ocupan su propia fuerza en la producción y comercialización de bienes y servicios” (Martí, 2004: 5).

Este autor, parafraseando a Razeto, se refiere a las ventajas de este proceso en cuanto el trabajo de los sectores populares “[...] dejó de ser una mercancía, ganó en autonomía al ser controlado por el mismo que lo ejecuta, aumentó su dignidad y acrecentó su creatividad. Pero trajo aparejada también como el aumento del riesgo, la inseguridad y variación de los ingresos, la mayor complejidad de lo que se hace, etc.” (Martí, 2004: 5). Desde ese mismo momento, la economía popular se define por el carácter específico del modo de organización del mundo popular y por la activación económica del sujeto que la representa. Razeto (1993a), define el fenómeno socioeconómico de “*economía popular*” a partir del siguiente hecho: el mundo de los pobres es hoy mucho más numeroso, por la aparición de una gran cantidad de personas que no han podido integrarse o habiendo

alcanzado algún grado de participación en el mundo laboral, el consumo y la vida moderna, experimentan luego procesos de exclusión (cesantía, pérdida de beneficios sociales, subempleo, etc.). La configuración de la economía popular parte de las diferentes actividades y organizaciones de esa “*masa social*” excluida tanto de las posibilidades de trabajar como de consumir en el mundo formal, y enfrentada al agudo problema de subsistencia. Entonces, quienes participaron en alguna etapa de sus vidas en la organización moderna de la economía, desarrollaron ciertas capacidades, comportamientos y hábitos propios de la modernidad, los conocimientos, destrezas laborales, niveles de conciencia, competencias técnicas, capacidades organizativas y otras aptitudes, las combinan con sus remanentes de la cultura y habilidades tradicionales que no tenían quienes desde siempre habían permanecido marginados.

Este mundo popular “[...] *ha crecido y se ha enriquecido de capacidades y competencias técnicas y de organización, las que no han permanecido inactivas por el hecho de que las empresas y el Estado no las ocupen*” (Razeto, 1993a: 5). Estas capacidades y competencias del mundo popular, excedentarias respecto a las demandas del mercado y del mundo formal, no han permanecido inactivas por el hecho de que las empresas y el Estado no las ocupen. Tal combinación de estas capacidades (laborales, tecnológicas, organizativas y comerciales) de carácter tradicional con otras de tipo moderno, dan lugar a un increíblemente heterogéneo y variado multiplicarse de actividades orientadas a asegurar la subsistencia y la vida cotidiana. Ella opera y se expande buscando intersticios y oportunidades en el mercado, busca aprovechar beneficios y recursos proporcionados por los servicios y subsidios públicos, se inserta en experiencias promovidas por organizaciones no-gubernamentales, e incluso a veces logra reconstruir relaciones económicas basadas en la reciprocidad y la cooperación predominantes en formas más tradicionales de organización económica (Razeto, 1993a).

Según Coraggio (2003a), en el año 1986, a partir de la experiencia de la Revolución Sandinista en Nicaragua, se empieza a plantear la necesidad de una perspectiva alternativa de economía popular, que la diferenciara del Sector Informal Urbano (SIU) sin tomar como base principal a las organizaciones económicas mercantiles, registradas o no por la economía oficial, solidarias o competitivas en sus relaciones, ni el trabajo asalariado ilegal (Coraggio, 2003a: 18). El crecimiento del sector informal según Coraggio (1994a), utilizado como indicador de la “*insuficiencia del sistema económico*” (Coraggio, 1994: 60) para absorber la fuerza de trabajo disponible, también debe utilizarse como base de una propuesta alternativa a dicha insuficiencia, a la modernización del sector informal. Este sector se delimita a partir de la unión de diversos criterios como la baja productividad del trabajo, trabajo por cuenta propia, tecnología intensiva en mano de obra, trabajo subcontratado por empresas capitalistas sin cobertura de seguridad social, bajos ingresos, comercio callejero, servicio doméstico, actividad económica ilegal, establecimientos de tamaño pequeño, artesanías, baja o nula capacidad de acumulación, predominio de las relaciones de parentesco o relaciones premodernas (relaciones maestro-aprendiz), predominio de valores solidarios; entre otros.

Esto termina siendo un “*conglomerado ad hoc*” que como conjunto no responde a ninguna lógica específica, ni tampoco a las políticas aplicadas (las cuales van desde la modernización organizativa hasta el apoyo a la supervivencia) porque el sector informal no

abarca el mundo del trabajo en todas sus formas, particularmente, excluye el trabajo legalmente asalariado en las empresas modernas privadas o estatales (porque son vistas como parte del sector formal). También excluye el trabajo doméstico no mercantil –parte fundamental de las estrategias de sobrevivencia, complementarias a la insuficiencia del salario para resolver la reproducción de los trabajadores. Aún con estas exclusiones, alrededor de la mitad del empleo y una parte del producto nacional se debe a él. En todo caso, por su magnitud y por su carácter estructural, este sector informal “[...] *no puede considerarse como un fenómeno coyuntural cuyo movimiento compensa las variaciones del sector formal*” (Coraggio, 1994: 60-61).

Coraggio (1991a), resalta que más allá de reconocer la existencia del sector informal, su heterogeneidad estructural, su extensión y su asociación con los pobres o los sectores populares, la economía informal ha dado lugar a tres corrientes de pensamiento respecto al qué hacer con ella: la neoliberal, que ve en esta economía, el semillero de la revolución liberal, por lo tanto, implica el desmantelamiento del sistema legal, -obstaculizador de la libre iniciativa privada-, para salir de la informalidad. La *empresarial-modernizante*, -con su concepción evolucionista de la empresa-, que propende por la evolución hacia la empresa moderna y la *solidarista* asociada principalmente a corrientes cristianas, la cual, parte de la economía de los pobres y sus estrategias familiares y comunitarias de sobrevivencia, como base social y cultural para extender -desde “abajo”, desde lo local, desde las comunidades primarias-, los valores (horizontalmente), considerados superiores, de reciprocidad y solidaridad, expresados en algunas instituciones como las fiestas, la ayuda mutua, la minga, la asamblea popular, etc.

Esta corriente no oculta su rechazo al Estado, al poder político y al correspondiente sistema de partidos políticos. Pero hay una cuarta propuesta, diferente a las anteriores, aunque puede tomar elementos de ellas, “*la economía popular*” y en ella se encuentran: “[...] *los agentes trabajadores del campo y la ciudad, dependientes o independientes, precarios o modernos, propietarios o no propietarios, manuales o intelectuales*” (Coraggio, 1991a: 7). Ellos cruzarán los límites de la economía popular a la economía capitalista cuando autonomnicen la lógica transgeneracional (de ser una unidad doméstica) de la lógica de acumulación (particularmente, al poder apropiarse de excedentes por el trabajo ajeno) (Coraggio, 1994: 69). La propuesta de economía popular no implica idealizar valores y prácticas populares actuales, ni poner como punto de referencia la modernidad, tampoco supone la desconexión del mercado capitalista ni una fase para integrarse a él en plenitud. Esta es una “*propuesta*” abierta, en tanto no anticipa de manera definitiva las actividades, relaciones, valores que la constituirían, además no es una opción excluyente entre sociedad y Estado, sino el trabajo en la “*interfase*” desde la sociedad y desde posiciones estatales (Coraggio, 1991a: 7).

Cesar Barrantes (1998), en Venezuela, identifica la “*economía popular*” como un complejo sistema de relaciones sociales, económicas, políticas y culturales heterogéneas, con especificidad, movimiento interno y formas de articulación propias. La articulación e intercambio diferencial con el resto de la sociedad, en especial con el “*Sector Moderno*”, es a partir de variados y dinámicos mecanismos de complementación, diferenciación, competencia, explotación, subordinación o exclusión. A través de éstos, la economía popular transfiere una considerable masa de ahorro productivo e intercambia -mediante

mecanismos de rotación de corto y largo plazo-, grandes cantidades de fuerza de trabajo al sector moderno. Entre las “*estrategias de sobrevivencia*” o actividades cotidianas, económicas y no económicas, desarrolladas por agrupamientos en condiciones de urgencia y sin posibilidades de estar desocupados, se traducen en modalidades de ayuda mutua, asociativas, autogestoras y solidarias, vinculadas o no a prácticas de promoción comunal, sindical, cooperativista o partidista y estas iniciativas pueden ser permanentes y lograr constituirse en una alternativa al desempleo abierto o coyuntural. Por lo general, estas estrategias suelen confundirse con el desempleo encubierto y/o el subempleo porque apenas permiten cubrir las necesidades primarias de las unidades domésticas, además son muy inestables, tienen baja rentabilidad y son incapaces de generar excedente, dado los volúmenes de operación tan pequeños con que trabajan (Barrantes, 1990:13-14).

1.3.3.1. *La economía solidaria*

El término “*economía solidaria*” en un sentido específico y con fundamentos teóricos se forja en América Latina a comienzos de la década de los ochenta del siglo XX a partir de teóricos importantes como Manfred Max-Neef, José Luis Coraggio, Pablo Guerra, pero su máximo exponente es Luis Razeto. Otras organizaciones, universidades y la iglesia católica también impulsan la idea y experiencias de diversos tipos: en Brasil y Argentina a través de los Proyectos Alternativos Comunitarios (PAC); en Colombia, la Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Trabajadores (COLACOT); en Ecuador y Perú las ONG’s católicas. Esta teoría surgiría por las situaciones acontecidas en Chile a partir de los años setenta del siglo pasado, aunque su posicionamiento, tanto en ese país como en otros países del continente, se daría a partir de la década de los noventa (Guerra, 1988: 2 & Da Ros, 2007: 16).

La economía solidaria asume “*características más radicales y un discurso marcadamente más político de las que se encuentran en otros contextos*” (Guerra, 1998: 3). Lo diferencial de la organización de economía popular solidaria se encuentra en la crítica a las estructuras económicas contemporáneas, a la racionalidad neoclásica, al neoliberalismo e incluso al capitalismo, y su objetivo es el rescate de la autogestión, el asociacionismo en las clases populares para recuperar, de alguna forma, todo el sentido de los socialistas utópicos. Entre las características de esta economía, -desde la visión de Luis Razeto-, se encuentran: Desde el punto de vista de la *producción*, la preeminencia del factor “*trabajo*” por sobre el capital, siendo éste, el elemento más importante y definitorio de su racionalidad económica, pero sobretodo, por la presencia central de factores comunitarios o Factor C como categoría organizadora. El factor C aparece cuando no basta el poder administrativo como coordinador de las voluntades, ni es suficiente la combinación de los aportes mediante un saber articulador, tampoco la credibilidad y confianza creadas por el dinero como elemento exterior. Por tal razón, la comunidad, la recíproca colaboración voluntaria, la conciencia de ser parte de una misma realidad, el reconocimiento de objetivos e intereses compartidos, la asociación y agrupamiento para el logro de objetivos comunes, siguen dando impulso al proceso productivo:

El “factor C”... es el primero y el último de los factores, el alfa y la omega de la economía. Es el primero, denso de contenidos en los orígenes de la economía; y es el último en constituirse como factor

separado de los demás, porque se particulariza al final del proceso cuando todos los otros se han separado de él. Este «factor comunidad» efectúa su propio y particular aporte, pero nadie se encarga de recoger y exigir las recompensas correspondientes a su contribución, porque nadie lo representa. Como nadie lo representa, se hace difícil también su reconocimiento como factor, y así ha quedado fuera de la conceptualización de los factores en las teorías económicas” (Razeto, 2001: 192).

En el plano de la *distribución*, otras relaciones económicas que permiten una mayor integración social como las relaciones de reciprocidad, redistribución, cooperación, donación, etc., son necesarias para asignar y distribuir recursos productivos así como los bienes y servicios producidos, y no necesariamente a través de relaciones de intercambio valoradas monetariamente como ocurre en el sector capitalista. En el *consumo*, prevalecen algunos rasgos distintivos como: la proximidad de éste con la producción, la preferencia por el consumo comunitario sobre el individual y la integridad en la satisfacción de las diferentes necesidades. La forma particular de consumir se apoya en una cultura diferente a la predominante en cuanto, satisfacción de las necesidades y su tendencia cualitativa es a la simplicidad y austeridad que incluso lleva a una mayor valoración de los “*problemas ecológicos*” (Guerra, 1988: 2).

1.4. La década de los noventa

En los años noventa, aparecen nuevas realidades en el contexto de la economía latinoamericana. El fracaso del ajuste ortodoxo de los ochenta que postró a América Latina en una situación de estancamiento en la llamada “*década perdida*” para el desarrollo, obliga a replantear las estrategias de reforma. La aplicación de los “*programas de ajuste estructural*”²³ (P.A.E.) como única salida a la crisis, genera transformaciones significativas en la vida económica, política, social y cultural de los países de la región. La transformación ideológica significó un “*cambio de paradigma*” desde el que se caracterizó por una mayor participación del Estado en el manejo de la economía y promoción de una industrialización por sustitución de importaciones, al modelo de desarrollo económico encaminado a la integración abierta, con la cada vez más amplia economía internacional, en el marco de los procesos de globalización mundial “[...] *que obliga a todos los países a*

²³ Según Reyes (2002), los programas de ajuste estructural a la vez que mejoraron las cifras macroeconómicas, tendieron a agravar los problemas ocupacionales. Para fines de 1999, el desempleo en América Latina llega como mínimo al 13%, mientras el subempleo asciende a 26% de la población económicamente activa (Reyes, 2002: 21).

Palacios (1996), de acuerdo a la visión neoliberal, se refiere a los grandes males de la Década Perdida, los cuales son fundamentalmente resultado de la excesiva intervención de los gobiernos y las organizaciones obreras, que de otra manera, serían unas eficientes economías de mercado, al operar libremente y cumplir con eficiencia su función como mecanismo de asignación de recursos. Sin embargo, existen otros factores determinantes del desarrollo y agravamiento de la crisis: a) el estancamiento económico experimentado por los países industrializados iniciado en los setenta y agudizado en los ochenta, b) la elevada dependencia de la economías latinoamericanas respecto de los países industrializados cuyos efectos recesivos de estancamiento fueron transmitidos mecánicamente desde éstos últimos a los primeros, c) el elevado proteccionismo practicado por los países industrializados y d) la contracción del comercio mundial (Palacios, 1996: 48).

adoptar nuevas formas de cooperación, para evitar la creciente exclusión a la que quedarían condenados en el nuevo orden emergente” (Trigo, s.f. : 155). Sader (2011), hace alusión al giro radical de América Latina cuando afirma:

“A partir de la década del setenta el continente transitó hacia un período histórico sobredeterminado por el pasaje del mundo de la bipolaridad a la hegemonía unipolar imperialista y del modelo regulador al neoliberal. En su combinación, la fractura entre el centro y la periferia se profundizaría, ahora denominada relación entre globalizadores y globalizados” (Sader, 2011: 80).

Entre las prescripciones que buscan dar seguridad a la reestructuración capitalista, para estabilizarla y legitimarla en la dimensión política, institucional y social se encuentran: la privatización de entidades paraestatales (sustitución de monopolios públicos por privados), socavación de los sindicatos con el fin de implantar la flexibilización de los mercados de trabajo en beneficio de las grandes empresas, en particular transnacionales, saneamiento de la finanzas públicas (más impuestos y menos gasto social), abatimiento de la inflación a partir del establecimiento de topes salariales, liberalización de la economía vía desregulación de las actividades productivas (Palacios, 1996: 49). En particular, es la época de la liberalización del comercio a través de la drástica reducción de aranceles, eliminación de permisos de importación²⁴ y desregulación de los mercados financieros, cuya consecuencia inevitable, es un mayor flujo comercial, movimiento de capitales, inversiones y transferencia de tecnología (Kay, 1998: 11).

Si la década de los años ochenta se considera una década perdida de América Latina, la de los noventa es el símbolo de la decadencia de los indicadores sociales a nivel internacional²⁵ y la del auge de los autoritarismos legalizados a través del sufragio: el

²⁴ Palacios (1996), se refiere a la eliminación de las restricciones a la importación de mediados de los noventa, cuyo efecto es el deterioro de la balanza comercial de la región: de un superávit de 12,403 millones de dólares en 1990, en 1991 se registra un déficit de -5,300 millones, que se quintuplica a -27,500 millones de dólares en 1992 (Palacios, 1996: 52).

²⁵ La consecuencia de las privatizaciones en favor de intereses capitalistas (en gran parte extranjeros) se traduce en: bajos salarios reales en amplia escala, comparados con los países altamente industrializados; desempleo; una acelerada urbanización y el aumento drástico de la pobreza: *“En el año 2000, había 224 millones de pobres (con menos de dos dólares por día) y entre ellos 100 millones de personas viviendo, según los cálculos del Banco Mundial, en la extrema pobreza, es decir, con menos de un dólar por día, que si se compara con 1990, el año 2000 tiene 30 millones de pobres adicionales. Otro factor es el aumento de las migraciones, especialmente desde regiones de México, América Central y el Caribe hacia los Estados Unidos; migraciones internas entre Nicaragua y Costa Rica; migraciones de ecuatorianos, colombianos y bolivianos hacia Europa, en particular hacia España, etc. En las regiones del narcotráfico, los campesinos cultivadores de coca (para la producción de cocaína) viven en regiones de depresión económica y generalmente de destrucción de sus cultivos tradicionales. En otras regiones, en Argentina, Brasil o Colombia, el monocultivo de soja, eucalipto, palma, etc. ha sido causa, no solamente de destrucción ecológica de las selvas originales, sino también de expulsión violenta de sus poblaciones locales. Entre un 15 y un 20 % de la población de estos países, gozan de un desarrollo económico espectacular y un poder adquisitivo en aumento, dirigido en gran parte, hacia bienes y servicios sofisticados producidos en el exterior”* (Houtart, 2009: 110-111).

neoliberalismo penetra intensamente todo el espectro político²⁶ de América Latina. En este sentido, “[...] *el Estado latinoamericano se transforma en un sistema democrático, reduce su influencia directa sobre la economía -mediante la privatización y desregulación- y recorta el tamaño del sector público por medio de la reforma fiscal*” (Kay, 1998:11). Si bien no desaparecen completamente fenómenos como la violencia política y social, es el fin de la mayoría de los regímenes autoritarios y el avance del proceso democratizador.

En este contexto, de transformaciones determinadas por la implementación de las políticas neoliberales, el resultado es desastroso en materia económica, social política y cultural para los países que asumen el reto de aplicar las reglas del juego de dicho modelo. El desarrollo económico se ve paralizado pues la apertura económica a los mercados internacionales por parte de los países del Tercer Mundo beneficia a los países industrializados en detrimento de las regiones del mundo en situación de pobreza. Kay (1998) & Sader (2008), exponen cómo la concentración de riqueza se incrementa más que nunca, los déficits públicos alcanzan grandes niveles, la población en general es testigo de la expropiación de sus derechos, fundamentalmente en el ámbito del empleo y de las relaciones laborales, se presenta una distribución del ingreso aún más desigual, la deuda nacional se expande exponencialmente, aumenta el desempleo, la pobreza y una marcada presencia de economía informal (Kay, 1998:11 & Sader, 2008: 7). Sader (2008), define como la “*promoción del trabajo precario*” es una forma mayoritaria de reproducción de la vida de centenas de millones de personas, pero también, un hecho que refleja la enorme fragmentación social y cultural producida y reproducida en toda la inmensa masa de la población, en:

“[...] un panorama económico y social en el que nunca tanta gente vivió del trabajo –hombres y mujeres, negros, blancos, mestizos, indios, ancianos y niños–, sin que ese inmenso caudal pudiera transformarse en fuerza y capacidad organizadora para defender los derechos básicos de aquellos millones de personas en el mundo del trabajo. Dicha fragmentación dificulta la capacidad de organización, de manifestación, de negociación, de invocación de la justicia, de construcción de fuerza organizadora, social y política, a la vez que debilita la identificación con el mundo del trabajo y su cultura. Como las identidades no permiten el vacío, esa identidad es rellena por otras –nacionales, étnicas, de género, religiosas, deportivas–, que no se articulan y no dialogan con las identidades del mundo del trabajo, que continúan ocupando la mayor parte de la energía, del tiempo y de la vida de las personas para, simplemente, reproducir sus condiciones de existencia (Sader, 2008: 77).”

Según datos de la CEPAL, “[...] *en 1990 había en la región 200 millones de pobres y 93 millones de indigentes y al terminar la década, en 1999, los pobres eran 211 millones y los indigentes, 89 millones*” (García-Sayán, 2009:16).

²⁶ Palacios (2006), menciona a los gobiernos que con el voto nacional llegan al poder, pero además cuentan con la aprobación y colaboración de Estados Unidos y las instituciones garantes del orden internacional como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Entre estos se encuentran: Carlos Salinas en México, Patricio Aylwin en Chile, Carlos Menem en Argentina, Fernando Collor de Melo en Brasil, Alberto Fujimori en Perú, César Gaviria en Colombia y Carlos Andrés Pérez en Venezuela (Palacios, 2006: 49).

El nuevo modelo de incorporación de la región a la economía mundial, expresado en las políticas de ajuste estructural, en la producción para la exportación y las reformas laborales impuestas, genera cambios importantes en los mercados de trabajo, más puntualmente en la reducción y precarización del empleo formal protegido y regulado tanto en el sector público como en el privado, “[...] *el trabajo protegido deja de ser la norma tanto en términos de los objetivos de los encargados de políticas sociales y de empleo...*” (Itzigsohn, 1999: 154) así como el aumento progresivo de diferentes expresiones de economía popular y particularmente del empleo informal en sus diversas características. Estos cambios conducen a la discusión teórica a cerca de la inserción de las actividades económicas informales dentro de una nueva configuración económica y social. La necesidad de explicar los cambios en la estructura y dinámica de los mercados de empleo, abre nuevos debates en cuanto a la reducción de asalariados, el crecimiento del trabajo por cuenta propia, aumento de microempresas informales, las crecientes tasas de desempleo abierto y la precarización de la forma de inserción laboral de los trabajadores (Giosa, 2005: 16-20).

El complejo y fragmentado conjunto de sectores excluidos reaccionan con mayor o menor suerte a través de una variada gama de estrategias individuales y colectivas de subsistencia, cada uno a partir de sus propios recursos, en general, por fuera de los circuitos formales y legales de producción, intercambio y participación política. En este marco, “[...] *la economía informal de subsistencia constituye el principal modo de ganarse la vida de amplios sectores excluidos, pobres estructurales o recientemente empobrecidos*” (Salvia, 2011: 6). Pero también se presenta una modalidad particular de informalidad, -dados los procesos de reestructuración de los sistemas productivos y la competencia desencadenada por los procesos de apertura, mundialización, privatización y desregulación seguidoras del Consenso de Washington-, “*los empleadores*”, que como mecanismo defensivo, recurren de manera generalizada al trabajo y al empleo no registrado, para reducir sus costos laborales.

1.4.1. El concepto de neoinformalidad

Las pequeñas empresas informales se convierten en el objeto de análisis, porque dados los nuevos cambios tecnológicos a nivel mundial, ya no es posible hablar sólo de establecimientos de mayor tamaño y mayor productividad. El desarrollo de nuevas tecnologías, especialmente la microelectrónica, supone su adaptación perfecta a los pequeños establecimientos, es decir, “[...] *la productividad no es más privilegio de la gran empresa*” (Pérez-Sáinz, 1995: 37). Por consiguiente, si bien persisten actividades reconocidas como informales, su génesis, dinámica y articulación a la economía nacional e incluso mundial se han transformado. De ahí que el economista centroamericano Juan Pablo Pérez Sáinz proponga el concepto de “*neoinformalidad*”, para captar la persistencia de este fenómeno con sus nuevas expresiones a raíz del agotamiento del anterior modelo de desarrollo, expresado en la crisis de la deuda en los años 80. La neoinformalidad es identificada a través de tres escenarios de explicación: el primer escenario es el de la “*economía de la pobreza*”, siendo la exclusión, la variable más importante, y en el que sólo la resolución de los problemas de pauperización puede conducir a la reducción del empleo informal (Guerra, 2006: 129 & Pérez-Sáinz, 1995). El segundo escenario, basado en la lógica de globalización predominante en el contexto mundial, es el de la “*subcontratación con el sector de transables*”, en donde se presentan procesos de deslocalización productiva

de empresas, con el objetivo de lograr sistemas flexibles, ligeros y adecuados a los imperativos globales. Al respecto, se presentan dos situaciones: por un lado, la provisión de insumos que antes las propias empresas producían y por otro lado, la subcontratación, como respuesta a mercados con demandas volátiles y fluctuantes. Estos procesos de deslocalización exigen el cumplimiento de requisitos (normas de producción y calidad) que tienden a excluir a establecimientos informales. En estas circunstancias, la realidad empresarial generada por la dinámica global, ocasiona no sólo la deslocalización productiva, sino también flexibilidad y reducción de costos salariales con la consiguiente precarización laboral (Pérez-Sáinz, 1995).

El tercer escenario también dentro del contexto de globalización, viene dado por la *“aglomeración de pequeñas empresas”*. Este tipo de escenario se caracteriza por la existencia de socio-territorialidad, considerada ésta como un gran potencial para evolucionar hacia condiciones parecidas a los distritos industriales del Norte, dado su alto contenido de capital social. El concepto de capital social aparece como crucial en tres modalidades: en primer lugar, representado en *“valores”* como la ética y cultura económica para ser compartidas como recursos por los miembros de la misma colectividad; en segundo lugar, representado en forma de *“reciprocidad”* para referirse a acciones que persiguen fines personales sin involucrar transacciones monetarias -redes de intercambio recíproco no mercantil estudiadas en América Latina en relación a la marginalidad urbana- y en tercer lugar, representado en forma de *“solidaridad”* y *“confianza”* de la comunidad ante la percepción de amenazas externas *“Todas estas modalidades expresan cómo comportamientos, económicos o no, de miembros de una colectividad inciden en el desarrollo de la economía comunitaria de la que forman parte”* (Pérez-Sáinz, 1995: 41). En otras palabras, la existencia de capital social muestra cómo los recursos mercantiles se movilizan con base en marcos socio-culturales capaces de viabilizarlo. Según Itzigsohn (1999), desde la perspectiva de la microempresa informal, pueden presentarse formas de articulación a los procesos productivos en el contexto de la apertura, pero en una posición de subordinación y el análisis traza una distinción entre microempresarios y cuentapropistas, entre los enmarcados en la lógica de acumulación y los que operan con lógicas de subsistencia dada la significativa heterogeneidad presente en la economía informal (Itzigsohn, 1999:153).

1.4.2. La búsqueda de un consenso global OIT 1991-1993.

Para inicios de los años noventa, la OIT trata de fomentar una definición de sector informal que logre un consenso entre sus miembros y el mundo académico laboral para la unificación de las investigaciones sobre el tema (sobre conceptos y metodología) y eliminación definitiva de la polémica sobre el SIU, para así avanzar en directrices concretas en el corto plazo -omisión persistente desde 1972-. Este propósito se logra en la Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo CIT-OIT (1991), sobre el *“Dilema del Sector no Estructurado”* en 1991, en donde se sientan las bases teóricas para formular el concepto de *“economía informal”*. Esta definición identifica las relaciones de producción dadas en pequeñas empresas relacionadas con la producción típica de los hogares, caracterizadas éstas, por su localización en zonas urbanas de los países en desarrollo, además, este concepto incluye a productores y trabajadores independientes, técnicas rudimentarias y mano de obra escasamente calificada (Cervantes, Gutiérrez &

Palacios, 2008:28). En la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) y OIT (1993), se diseñan conceptos estadísticos y directrices en el uso de una metodología homogénea para cuantificar el sector. La nueva definición se basaría en una perspectiva empresarial; las empresas del sector informal se definen a partir de características de las unidades de producción (Cervantes, Gutiérrez & Palacios, 2008:30). Estas unidades se caracterizan por funcionar con un bajo nivel de organización y las relaciones laborales, cuando existen, se basan generalmente en el empleo ocasional, en el parentesco o en las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales. Sin embargo, la definición no especifica el umbral de magnitud por debajo del cual una empresa se clasifica como informal y deja a criterio de cada país la determinación de incluir o no el sector agrícola y los trabajadores domésticos (Bacchetta, Ekkehard & Bustamante, 2009: 57).

Para el año 1999, cuando se obtienen las primeras conclusiones, aparecen nuevas alteraciones en los mercados de trabajo, principalmente en los países en desarrollo debido a la aplicación del modelo de desarrollo neoliberal: la precarización, tercerización e informalización de los mercados de trabajo sobrepasa los parámetros pronosticados por la OIT, y se evidencia el empeoramiento a niveles alarmantes de la situación de los trabajadores (pobreza, falta de seguridad social y contratos inestables no necesariamente característicos del sector informal). Por lo tanto, se vuelve indispensable la revaloración de los postulados sobre el mercado de trabajo y fundamentalmente sobre la situación del sector informal, a la luz de estas nuevas realidades. Las transformaciones negativas de los mercados laborales se homogenizan, a tal grado, que en muchos países (más atrasados), no es posible distinguir entre sector formal e informal. De esta forma, aparece el concepto de “*zonas grises*” del mercado laboral. Los marcos metodológicos de la CIET/15 1993, fueron ampliamente difundidos por la OIT, tanto a nivel global, regional y en ciertos países específicos, así mismo, el organismo financia a grupos de investigadores (tanto de la institución como externos) para el avance y actualización constante de las investigaciones y conocimientos sobre el fenómeno, así como las metodologías para su cuantificación.

1.5. Siglo XXI

El inicio del siglo XXI en América Latina, se marca por el declive del modelo neoliberal como propuesta política, económica y social del capitalismo, a la luz de los nuevos acontecimientos: esta etapa se caracteriza por la crítica al Consenso de Washington como política hegemónica de los años noventa, dadas las reconfiguraciones en el proceso de acumulación del capital, las consecuentes transformaciones en la relación capital-trabajo, en la estructura social y el Estado. Para esta década, los resultados de las políticas aperturistas, llevan a estos países a una de las peores crisis de la región dadas las nuevas formas de organización laboral y seguridad social, el acelerado crecimiento de los niveles de desempleo²⁷, el ascenso de la inflación (con sus efectos negativos sobre los más pobres)

²⁷ Según Coraggio (2001), en el año 1980, América Latina tiene 62.9 millones de pobres urbanos (29.8%), y en 1999 la cifra llega a 134.2 millones (37.1%). Esta tendencia está dada por la creciente concentración del ingreso en los sectores más pudientes: mientras el 10% de los hogares más ricos reciben (con la excepción de Costa Rica y Uruguay) por lo menos el 30% del ingreso, el cuarenta por ciento más pobre (salvo Uruguay) recibe entre el 9 y el 15% del ingreso (Coraggio, 2001: 15).

y la disminución del PIB por el deterioro de los sectores más representativos de estas economías, especialmente el agrícola, en general, del agotamiento de sus posibilidades de crecimiento y desarrollo dentro de un escenario supuestamente propicio para salir de la crisis. Los esfuerzos realizados se encaminan al avance hacia una integración política, económica, social y cultural de América Latina, y el proceso de “globalización”, se convierte en una de las alternativas del capitalismo internacional para resolver los problemas de rentabilidad de los capitales financieros y el libre flujo de mercancías entre países. Pero las economías del Tercer Mundo y específicamente las de América Latina, se caracterizan por los bajos niveles de competitividad y especialización en la producción, su riqueza se destina a multinacionales norteamericanas y europeas y la democracia, se convierte en el instrumento efectivo para su establecimiento en la región. Dallanegra (2008), se refiere a cómo los gobiernos de los países industrializados, obedeciendo a la alianza estratégica, que abarca tanto el área económica-financiera-tecnológica, como la de la seguridad se han dedicado a:

“[...] expandirse, de manera neocolonial -especialmente los europeos o militar el caso de Estados Unidos- para controlar los recursos naturales estratégicos. Consistente con esta necesidad y plan, se han dado procesos de privatización y también de ocupación de todas aquellas áreas en las que haya energéticos, agua potable, recursos minerales estratégicos y mano de obra barata. El Consenso de Washington, el alca y los TLC, el Plan Puebla Panamá, responden a estas estrategias” (Dallanegra, 2008: 87).

Entonces, como respuesta a esta situación, aparecen nuevas formas de resistencia²⁸ ingenieras por organizaciones sociales y de derechos humanos a través de alternativas colectivas de organización del trabajo y movimientos sociales. Desde la década de los noventa, “[...] en todas partes crecen los esfuerzos por articular –desde y entre los/as de abajo– las prácticas y las luchas comunes. Se desarrolla en la práctica una integración

²⁸ Desde la década de los noventa y 2000 hay un avance de las luchas populares en América Latina, a partir de nuevas formas de acción, de lucha social y política: “[...] los pueblos indígenas, campesinos sin tierra, obreros, trabajadores asalariados desposeídos, desempleados y trabajadores independientes se niegan a apoyar gobiernos y grupos dominantes (desde hace mucho tiempo) dando claras señales de contraposición al orden establecido. En Venezuela, los trabajadores asalariados pobres de las Colinas de Caracas avanzan en su organización social como forma alternativa de poder en las empresas, en los barrios populares, en las comunidades, con ello van ampliando su acción y enfatizando sus rasgos anticapitalistas y antiimperialistas. En Perú, los indígenas y campesinos han desencadenado varios levantamientos contra el gobierno conservador y, junto con otros pueblos andinos, los pueblos latinoamericanos están ampliando los espacios de resistencia y rebelión. En Argentina, durante la emergencia de las revueltas de diciembre de 2001, la lucha de los trabajadores desempleados, denominados “piqueteros”, que junto a las clases medias empobrecidas, derrocan a varios gobiernos. Las rebeliones en México, desde Chiapas hasta la experiencia de la Comuna de Oaxaca en 2005, la resistencia de los cubanos, la lucha del Movimiento Sin Tierra (MST) en Brasil contra la propiedad de la tierra, los agronegocios y sus productos transgénicos son otros importantes ejemplos de las luchas sociales y políticas que florecen en América Latina. A esto se suman, las luchas obreras urbanas de los asalariados de la industria y de los servicios mercantilizados o de los trabajadores migrantes presentes en Brasil, México, Argentina; es decir, en países con un mayor grado de industrialización” (Antunes & Braga: 2011:161).

*continental de los pueblos más allá del capital*²⁹” (Félic, 2011: 180). Los sectores excluidos a partir de sus propios recursos, reaccionan con mayor o menor suerte a través de variadas estrategias individuales y colectivas de subsistencia en general, dentro y fuera del sector formal³⁰ y legal de producción, intercambio y participación política aun cuando aparecen “[...] *nuevas formas de represión y sujeción a través de la expansión del sistema penal, la judicialización de la política y de la protesta social*” (Velásquez, 2005: 149). La economía informal, de subsistencia u cualquier tipo de emprendimientos, los programas sociales cargo del Estado y los empleos de baja productividad, se constituyen -para amplios sectores de excluidos, pobres estructurales o recientemente empobrecidos-, como los principales modos de ganarse la vida. En estas circunstancias, el nuevo siglo comienza, con un conjunto de “*marginados*” constituido por un complejo y fragmentado número de sectores sociales de diferente posición dentro de la estructura social. Álvarez, Battistuzzi, Biaffore & Suarez (2008), hacen referencia a cómo los cambios en la estructura y funcionamiento del mercado de trabajo de los países con economías subdesarrolladas, además de las dificultades para analizarlo con las teorías ortodoxas dominantes, estimulan a la OIT a la revisión del concepto tradicional, para darle una perspectiva mucho más amplia: incorpora al concepto de informalidad, los trabajos o empleos no registrados y precarios. Este aporte, asumido progresivamente por otros organismos internacionales, ha sido y es objeto de estimulantes debates dentro del medio académico y entre los responsables de las políticas de empleo de los diferentes países del mundo (Álvarez, Battistuzzi, Biaffore & Suarez, 2008: 10).

1.5.1. El trabajo decente y la globalización

En el siglo XXI, la OIT amplía el concepto de sector informal introducido a comienzos de los setenta porque considera que la definición de “*sector*” no recoge adecuadamente todas las dimensiones de empleo informal. En el año 2002, “[...] *la OIT incorpora a su tradicional definición de sector informal lo relacionado a actividades de los trabajadores que no están sujetos a la legislación laboral*” (Apella, 2009:8). El informe titulado “*El trabajo decente y la economía informal*” preparado para la 90ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, amplía la definición estadística de 1993, mediante la adopción de un nuevo concepto que integra a todos los trabajadores ocupados, directa o indirectamente por las empresas formales no reconocidos, reglamentados o protegidos en virtud de los marcos jurídicos existentes. Esta definición no propone eliminar el concepto de sector informal sino ampliarlo al de “*economía informal*” (Bacchetta, Ekkehard & Bustamante,

²⁹ Félic (2011), se refiere a los ejemplos de integración de los pueblos y los movimientos sociales “*desde abajo y por abajo*”, opuestos a la integración capitalista, de los cuales se destacan: la experiencia del ALBA por parte de los Movimientos Sociales como espacio de integración continental impulsado por el MST de Brasil, el Frente Nacional Campesino Ezequiel Zamora (FNCEZ) de Venezuela, el Frente Popular Darío Santillán (FPDS) y el Movimiento Nacional Campesino Indígena (MNCI) de Argentina, entre otros. Esta modalidad de integración se opone a la mayor parte de los proyectos integradores (como el Mercado Común del Sur, Mercosur) de integración regional del capital bajo el liderazgo del capital sub-imperial brasileño (Félic, 2011: 180).

³⁰ Para los distintos países de América Latina, “[...] *en 1990, alrededor del 44% del empleo es informal, en el año 2000 llega a un 45%, mientras que en el año 2003, la cifra se incrementa al 47%*” (Cimoli, Primi & Pugno, 2006: 92).

2009: 59). Además incluye, el trabajo por cuenta propia, los trabajadores domésticos, ocasionales o jornaleros, temporales o en jornada parcial, los trabajadores industriales ubicados fuera de los locales de la empresa (incluidos quienes trabajan en sus viviendas) y los trabajadores no registrados o no declarados. Sobre la base de estas categorías de empleo, registradas en las encuestas nacionales de hogares, la tesis del “*trabajo decente*” y la problemática del sector informal forman parte de una estrategia conjunta, cuyas estimaciones de la fuerza de trabajo informal por parte de los organismos de las Naciones Unidas se realizan tanto en los países menos desarrollados como en los desarrollados (Portes & Haller, 2004:10). En resumen, la innovación principal de esta nueva visión es la inclusión como informales a todos los trabajadores con relaciones de empleo, diferentes a las establecidas por la legislación laboral, impuestos, protección social y otros beneficios laborales (vacaciones, enfermedades del trabajo, indemnizaciones por despido, etc.) y ocupados en empresas mayores, empleadoras de más de cinco trabajadores (Tokman, 2007: 25).

1.6. El concepto de informalidad en Colombia

Desde los años sesenta hasta mediados de los setenta en Colombia, predomina en la política económica el concepto de *sector marginal*, como producto característico de las migraciones rurales y el desempleo urbano. Por lo tanto, las estrategias al respecto, se centran particularmente, en el freno al éxodo campesino y en la generación de empleos alternativos en el sector capitalista moderno. Entonces, surgen de manera paulatina, políticas alternativas basadas en el apoyo selectivo a las pequeñas unidades urbanas³¹. Este paso lo da el plan “*Para cerrar la brecha*” (1975), con su política de Desarrollo Rural Integrado (DRI) dirigida a productores principalmente campesinos, aunque también abre las posibilidades para las pequeñas unidades urbanas no capitalistas. Sin embargo, estos programas dada su poca cobertura y “[...] *su fallida ideología descentralista*” (López, 1986a: 157), poseen dos problemas importantes: su énfasis es el sector industrial -el sector comercio y servicios son una expresión del subempleo- y no distingue la mezcla de unidades económicas desiguales (pequeñas y medianas) a pesar de su distinta naturaleza. Más adelante, los términos *pequeña y mediana industria*, aparecen para la facilidad de acceso al crédito institucional, sin embargo, el escaso crédito es absorbido por las medianas empresas y las más pequeñas quedan al margen de este beneficio. Desde mediados de la década del setenta³², el concepto de “*sector informal*”, adquiere gran importancia como objeto de acción del Estado, y es ampliamente utilizado en la literatura técnica y en la documentación de políticas públicas sobre empleo y capacitación laboral dada su magnitud

³¹ Según López (1986a), dentro de esta iniciativa de política aparece: Artesanías de Colombia (1960), el programa de crédito de la Caja Agraria a la pequeña producción agroindustrial en poblaciones menores de 100.000 habitantes (1964), la Corporación Financiera Popular (1967) y el Fondo Financiero Industrial (1968) (López, 1986a: 157).

³² López (1986a), se refiere a la evolución, desde la *pequeña y mediana industria* de la década del 60, al *sector informal* de las décadas del 70 y 80, dónde el Estado colombiano se basa en la experiencia de los programas “*microempresariales*” organizados desde 1972 en Brasil (en Bahía y Recife). Por lo tanto, la Fundación Carvajal, con sede en Cali, -con la asesoría de la Agencia Internacional AITEC-, inicia en 1976, su programa DESAP de desarrollo de la microempresa, el cual recibe posteriormente, apoyo financiero del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (López, 1986a: 158).

y especificidad: ya no sólo es el sector industrial sino todos los sectores, dada la imposibilidad por parte de la economía moderna para su plena absorción. La crisis macroeconómica provocada por la deuda externa, a principios de la década de los ochenta, entre otros sucesos, provoca un aumento en el nivel de desempleo, fenómeno que -con su correspondiente incidencia en los niveles de pobreza- se agudiza, a raíz de la estrategia de ajuste estructural adoptada por el gobierno para controlar la crisis. En estas circunstancias, los posteriores planes de desarrollo como el “*Plan de integración nacional*” (PIN) (1979) y el *Cambio con Equidad* (1983) se refieren ostensiblemente al “*sector informal*” y una de las medidas gubernamentales de respuesta al problema del desempleo fue la creación de un Plan Nacional de Desarrollo de la Microempresa -PNDM- (1984).

La microempresa sustituye al sector informal como objeto de atención, por el gran protagonismo de las políticas y programas dirigidos a ésta, generándose una equivalencia implícita, entre los conceptos de “*sector informal*” y “*microempresa*”, propiamente por sus características: escaso capital fijo, poca capacidad tecnológica y formación empírica de sus empresarios y trabajadores. Una primera manera de apreciar el tamaño relativo de la economía informal urbana es definiéndola por la pequeña escala³³ siendo ésta, una de las debilidades que deberían ser atendidas en una estrategia integral de desarrollo. Entre los componentes básicos de este plan está: el crédito, la asistencia técnico-administrativa, la promoción de formas asociativas para enfrentar los problemas de mercadeo y de acceso a la seguridad social, la ampliación de los programas de capacitación a partir de la sistematización metodológica de un modelo de intervención desarrollado en fundaciones privadas de origen empresarial y a partir de la amplia capacidad operativa del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)³⁴.

En la estructura institucional, la creación de este plan produce una de las innovaciones más significativas: además de las ONG ejecutoras de programas de desarrollo social, entidades gremiales representativas de sectores sociales involucrados en organismos de coordinación o de consulta, se asigna formalmente a organizaciones de la sociedad civil, un papel activo y protagónico, no sólo en la ejecución, sino en la coordinación del programa gubernamental de desarrollo. En la búsqueda de garantías de legitimidad técnica y neutralidad ante posibles conflictos entre ejecutores estatales y privados, el gobierno asigna para la coordinación general del Plan Nacional de Desarrollo de la Microempresa al Departamento Nacional de Planeación (DNP), -una de las más importantes instancias del Gobierno por su

³³ López (1986a), se refiere a datos de junio de 1984, dónde el empleo informal representa el 55% del empleo total, en las cuatro principales áreas metropolitanas del país (el Distrito Especial de Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla) y el 63% en las metrópolis intermedias (Bucaramanga, Cúcuta, Pereira, Manizales, Pasto y Villavicencio) (López, 1986a: 138).

³⁴ Según Ramírez Guerrero (2002), desde finales de la década de los sesenta hasta los ochenta, el SENA y otras instituciones análogas en América Latina, orientan parte de su acción -desde los sectores modernos y desde la política gubernamental-, al sector informal de la economía. El SENA particularmente, lidera el proceso a través de Programas de Promoción Profesional Popular o Programas Móviles Urbanos y Rurales. Esta institución diferencia una estrategia “*incorporativa*”, dirigida a la capacitación de trabajadores informales para su posterior vinculación al empleo formal, y una “*promocional*” dirigida al mejoramiento de las condiciones de productividad de las unidades productivas informales. Estos programas se enfocaron prioritariamente en la capacitación laboral, la organización de asociaciones para la comercialización y la promoción de microempresas, tanto individuales como asociativas (Ramírez Guerrero, 2002: 11).

tradición de rigor técnico y pocas concesiones a los intereses políticos inmediatos- (Ramírez Guerrero, 2002: 14). A finales de la década de los ochenta, se inicia el marco de adaptación de la propuesta neoliberal en el gobierno liberal de Virgilio Barco Vargas (1986-1990) para luego ser integralmente aplicada a partir del gobierno liberal presidido por César Gaviria Trujillo (1990-1994). Este gobierno, bajo la consigna de modernización de la economía, aplica el paquete de medidas recomendadas, como parte de los compromisos adquiridos con la banca multilateral y muy especialmente con el FMI, para fortalecer la economía con intenciones de desarrollo y crecimiento hacia afuera. Esto se denomina “*Apertura Económica*” del país, mientras paralelamente impulsa una profunda reforma política que desemboca en la nueva Constitución Política de Colombia en 1991. Según Velásquez (2005), la economía nacional crece, se consolida el recorte del tamaño del Estado y ocurre el proceso de reinserción a la vida pública e integración al marco político del Estado de organizaciones guerrilleras como el Movimiento 19 de Abril (M-19), el Ejército Popular de Liberación (EPL), el Partido Revolucionario de los Trabajadores (PRT) y la guerrilla indígena del Quintín Lame. Sin embargo, los problemas sociales y políticos, siguen sin la respuesta de los diferentes modelos de desarrollo, a pesar de que el país adopta el nuevo modelo de desarrollo, con eventos y reformas en la economía y la política (Velásquez, 2005: 15).

En los primeros años de la década de los noventa como efecto del ciclo expansivo de la economía (del 4.2%), se experimenta una disminución de las tasas de desempleo abierto generado como efecto inmediato de los procesos de apertura y desregulación de la economía y se “[...] *permitió asumir que el sector informal iba en camino de integración al sector moderno, por la doble vía de la absorción de sus trabajadores, y por la de modernización de sus microempresas* (Ramírez Guerrero, 2002: 86). En consecuencia, se redefine la política del PNDM, haciendo énfasis en el objetivo de articular eficientemente la microempresa en un nuevo contexto de reestructuración industrial y de apertura al comercio internacional. Esto implica atención al desarrollo tecnológico y productivo, con vistas a elevar su competitividad, incluyendo dentro de esta estrategia el ataque a los problemas de diseño, de calidad de las materias primas y de la mano de obra, a la ineficiencia de los procesos productivos, al atraso en las formas de comercialización, etc. Sin embargo, se hace presente el evidente desinterés por parte de los microempresarios por la capacitación convertida en una oferta estandarizada, y a la que sólo asistía la gran mayoría de ellos simplemente como mecanismo de acceso al crédito, además de la eliminación de la modalidad de subsidio a la oferta de capacitación, convertida en un deformador de la relación capacitación crédito y en una fuente de recursos relativamente fáciles para muchas ONG. Este nuevo escenario lleva a muchas ONG’s a abandonar la línea de capacitación empresarial o a reducir aún más los contenidos y duraciones de la misma. En 1993 se impulsa una política de masificación del crédito, pero esta vez orientado prioritariamente a las microempresas de “*subsistencia*” bajo la forma de capital de trabajo de alta rotación.

A mediados de los noventa, el crecimiento económico generado inicialmente por las medidas de apertura comercial, de desregulación financiera y privatización de empresas estatales entra en crisis, y se inicia un ciclo recesivo en la economía con una nueva

expansión del desempleo abierto, así como del sector informal³⁵ mostrando el carácter contracíclico del empleo en este sector respecto al movimiento general de la economía (disminuye en el auge y aumenta en la crisis). El sector informal tradicional debía continuar su proceso de modernización impulsado por los programas de apoyo a la microempresa, pero la recesión económica no sólo se prolonga sino se agudiza durante finales de los noventa y principios del nuevo milenio: los niveles de desempleo abierto (de 18% desde 1999), inflación galopante y tasas de crecimiento de la economía son muy bajas e incluso negativas. Además, los programas de apoyo a la microempresa, afectados por restricciones de financiamiento en el contexto de la crisis fiscal pierden dinamismo y cobertura (Ramírez Guerrero, 1986: 86). Así es como la mayor parte de las medianas y pequeñas empresas quiebran y desaparecen del sistema productivo nacional debido a la exagerada liberación arancelaria y el diferencial cambiario, a la vez que el empleo informal no sólo se recupera sino que supera los niveles históricos: “[...] con la crisis económica de los últimos años de la década de los noventa, la oferta laboral aumenta: el número de trabajadores temporales aumenta y el de permanentes disminuye además de mayor incursión de mujeres y jóvenes en la búsqueda de empleo” (Ramírez Rojas & Guevara, 2006: 98). Los programas destinados a la disminución del sector informal no tienen el efecto deseado y la estructura económica se inclina más hacia actividades de servicios y comercio, compuestas en mayor proporción por empleos de menor productividad y medianas condiciones laborales (Ramírez Guerrero, 2002: 7).

Las condiciones de competencia internacional, la influencia de las empresas privadas en la política económica -bajo la razón de que el mercado asigna mejor los recursos-, presionan la flexibilización del mercado, reforman las leyes laborales y de seguridad social para así, desmontar la estructura de protección del trabajador. Esta desregulación emprendida a partir de la aprobación de la Ley 50 y la Ley 100 de 1993, con posteriores cambios normativos, socavan la seguridad social y los empleos con la consecuente disminución de ingresos, y como consecuencia, aparecen mayores niveles de pobreza³⁶ y desprotección social para los trabajadores (Ramírez Rojas y Guevara, 2006: 99). La primera reacción de las políticas públicas es considerar el fenómeno de expulsión de trabajadores del sector público y del sector privado, como efecto de los procesos de modernización del Estado y de reestructuración del aparato económico. Por lo tanto, la acción del Estado, seguidamente, se concentra en programas de adaptación y reconversión laboral de los trabajadores recién desempleados, así como en programas de creación de “*empleos de emergencia*” (Ramírez Guerrero, 2002) en el contexto de políticas focalizadas en la lucha contra la pobreza.

³⁵ Ramírez Guerrero (2002), hace referencia a las estadísticas sobre el mercado laboral en Colombia, y específicamente a la medición del SIU desde 1984. Desde este año se diferencian cuatro periodos de variación del índice de informalidad (población ocupada en el sector informal/ población ocupada total) para el conjunto de las siete principales áreas metropolitanas: el 54.3% en junio de 1984, el 56.1% en 1988, el 52.7% en junio de 1996 y el 55.5% en junio de 1998 (Ramírez Guerrero, 2002: 81-82).

³⁶ Según la CEPAL, en el período 1997 y 2000, Colombia tiene cinco millones de pobres. Este suceso explica, el nivel de integración de la población sin ingresos suficientes para sobrevivir, en actividades informales e ilegales como formas de subsistencia. Los altos índices de desempleo presentados en el país, en los últimos años de la década de los noventa, constituyen indudablemente, un factor que incrementa la informalidad. Para los años 1994 y 1995 se tienen tasas de desempleo del 11.53% (Gómez Naranjo, 2007: 63).

Ramírez Rojas & Guevara (2006), sostienen que la disminución del bienestar de la población generada por las políticas aperturistas fueron también acompañadas por la violencia presente en todas las instancias de la sociedad, factor que contribuye enormemente a profundizar el éxodo rural-urbano, a través del desplazamiento forzado. En la década de los noventa, según Velásquez (2005), el gasto público se dispara así como la proliferación de grupos armados parainstitucionales al margen de la ley, “[...] *la clandestinidad política y otros esquemas de participación democrática se legitiman una vez más como una forma posible de construir una tercer vía en el país*” (Velásquez, 2005: 15). Los desplazados aumentan el volumen del desempleo y los “*cinturones de miseria*” de las ciudades, debilitando aún más el incipiente equilibrio social e incrementando la violencia urbana, aspectos reflejados en una latente perturbación social y política como lo evidencian los asesinatos en diferentes ciudades del país así como la violencia endémica de las comunas de Medellín y Cali: “[...] *estas manifestaciones de violencia, destruyen el tejido social y potencia un futuro lleno de incertidumbres por causa de la exclusión y la desigualdad*” (Ramírez Rojas & Guevara, 2006: 103).

En el primer lustro de 2000, con proyectos como la seguridad democrática, el Plan Colombia y el TLC, se consolida una estructura económica inclinada más hacia actividades de servicios y comercio, aún compuesta en mayor proporción por empleos de menor productividad y sin buenas condiciones laborales (García, 2008: 8). El Estado colombiano, después de haber eliminado progresivamente la “*estabilidad laboral*” (consagrada desde 1950 en el Código Sustantivo del Trabajo), en la década de 1990, a través del recorte acelerado de las normas, aprueba un nuevo tipo de relaciones laborales que no exigen un contrato de trabajo directo ni estable sino a través de la subcontratación, sin las mínimas condiciones laborales y a través del sistema cooperativo: las “*Cooperativas de Trabajo Asociado*”³⁷. Todo esto para reducir los costos de las empresas y hacerlas más competitivas internacionalmente. Torres (2009), expresa como las empresas que adoptaron estrategias a través de la subcontratación han reducido sus gastos laborales, pero los resultados no son los mejores porque la mayoría de las industrias colombianas no crearon tecnología, ni expandieron sus actividades por sus fortalezas internas, pero sí dependen crecientemente de su inclusión en las cadenas internacionales de ensamble con baja creación de valor agregado, donde les es funcional recurrir a mano de obra temporal -y legalmente desprotegida, prescindible en cualquier momento:

³⁷ Torres (2009), afirma que el esquema de desregularización de la contratación laboral (otra de las estrategias del Consenso de Washington), iniciada con la expedición de la Ley 50/90, avanza y en el año 2000, aparece una nueva modalidad de contratación legal que cambia drásticamente el régimen laboral a partir de las normas del Régimen de Cooperativas (Ley 79 de 1988, habilitada por la Sentencia C-211 del 2000 de la Corte Constitucional) se declara la legalidad de utilización de dicho régimen para crear una nueva categoría de vínculo laboral: la contratación a través de “Cooperativas de Trabajo Asociado” (CTA), reguladas por el Código Civil y no por el Laboral, evitándose la aplicación del Código Sustantivo del Trabajo expedido en 1950. Los Trabajadores que debieron acogerse a tal régimen se incrementan desde el año 2000, llegando a las 500.000 vinculaciones en el año 2007. Las “*Cooperativas de Trabajo Asociado*” crecen vertiginosamente en Colombia y la Ley considera a los trabajadores vinculados a ellas como asociados a una entidad “*sin ánimo de lucro y con fines cooperativos*” para la cual no trabajan. Estas sólo sirven de intermediarias para contratar sus servicios laborales de forma temporal con terceros: las empresas de todos los sectores económicos (Torres, 2009: 399).

“[...] esta constituye una política cómoda para la industria en el corto plazo, pero totalmente carente de responsabilidad social y menos aún, de visión para lograr un desarrollo industrial pujante y un mercado interno que progresivamente amplíe su capacidad de compra: las políticas neoliberales carecen de visión para apoyar un desarrollo autónomo y dinámico de las industrias locales” (Torres, 2009: 433).

Una de las graves consecuencias después de la adopción de dicho proceso es el incremento de las tasas de desempleo³⁸, el crecimiento y la permanencia del Sector Informal: esto se refleja a partir del incremento masivo de trabajadores urbanos cesantes del sector formal, migrantes campesinos, así como los jóvenes que ingresan al mercado laboral; más de la mitad de la población ocupada del país debe conformarse con trabajos de mínimo ingreso, con actividades de baja productividad, con frecuencia asumiendo altos riesgos personales y legales, y añadiendo en promedio, muy poco valor agregado a la economía nacional.

1.6.1. La cuestión teórica en Colombia: el concepto de “informalidad”

La cuestión teórica no ha tenido mayor desarrollo reciente en Colombia, y parece haberse generado un consenso, que asocia el concepto de empleo o de empresa informal al no cumplimiento de la normatividad legal, especialmente en el terreno de las relaciones laborales y de seguridad social, en el de las obligaciones fiscales de las empresas y los trabajadores, y de las regulaciones urbanísticas para la actividad económica (Ramírez, 2002: 80). En términos generales, se han destacado enfoques tradicionales como el *estructuralista e institucionalista*: a partir del primer enfoque, la informalidad se considera como el producto de la heterogeneidad estructural de la economía desde el punto de vista de la oferta (las condiciones macroeconómicas del país inciden en la calidad de los puestos de trabajo generados). La informalidad laboral se genera por las precarias condiciones productivas, se asocia a la pobreza, al nivel de desempleo, la estructura sectorial, la escasa calificación de los individuos, restricciones al acceso al capital (físico y humano) y al grado de desarrollo tecnológico (García, 2009: 4). Los estudios sobre el “*sector informal*” en Colombia influenciados por la visión estructuralista se inician con los trabajos de Bourguignon (1979), Fields (1980), Uribe y Forero (1984), López (1987) y Magnac (1991) citados por García (2009b), centrados principalmente en mostrar evidencia sobre la segmentación del mercado laboral colombiano y el carácter anticíclico de la informalidad (García, 2009, Uribe & Ortiz, 2004).

Ramírez (2002), define cómo las visiones teóricas predominantes, abordan el problema del empleo como una variable dependiente del crecimiento económico, y éste a su vez de la competitividad del aparato productivo (Ramírez, 2002: 6). A partir del segundo enfoque, el

³⁸ Según Gómez Naranjo (2007), para el año 2006, aproximadamente 2 millones 500 mil colombianos no tienen empleo, y 7 millones 500 mil son subempleados. Según datos de la CEPAL, para esta década, Colombia se identifica por ser un país de población pobre con uno de los índices más altos de pobreza, indigencia, desempleo y desigualdad en la distribución del ingreso en la región: el 60% de la población no tiene un ingreso suficiente para adquirir lo básico de la canasta familiar, y un 23% de este 60% está en nivel de indigencia; es decir, son personas que no obtienen ingresos ni para lo más mínimo de la canasta familiar. En otros términos, 26 millones de colombianos son pobres y, de éstos, 9 millones están en la indigencia (Gómez Naranjo, 2007: 63).

sector informal está compuesto por actividades que incumplen con la normatividad legal al utilizar la fuerza de trabajo para producir, elección realizada por los individuos como respuesta a las excesivas regulaciones económicas y cargas fiscales. El análisis de la informalidad es considerada de carácter microeconómico cuando los individuos tienen la capacidad de decidir entre ser o no informales, a partir de la evaluación de los costos y beneficios presentes (García, 2009, 6). Las variables más utilizadas son: medidas de recaudo fiscal, medidas de restricciones del mercado laboral, el grado de calidad de las instituciones gubernamentales y medidas de inspección del empleo. En cuanto a la relación social de contratación entre el trabajador y el empleador, no existe ningún tipo de acuerdo legal. En este caso, la contratación y los despidos incumplen con alguna regulación laboral (García, 2009:5).

Para Gómez Naranjo, Gómez Agudelo & Borrález (2005), la informalidad en Colombia no puede ser considerada sólo como un proceso de transición de la informalidad a la formalidad en términos de empleo, pues se trata de un fenómeno dependiente de otros factores de mayor complejidad. El alcance de un importante crecimiento de la economía no implica necesariamente bajos niveles de informalidad, pues más allá de la dimensión económica están los problemas estructurales de orden social y político del país: es probable, que buena parte de este fenómeno presente en las ciudades, esté vinculado con la pobreza y el conflicto armado interno, afectando con particular intensidad a determinados sectores de la población (Gómez Naranjo, Gómez Agudelo & Borrález, 2005: 42-43). Sin embargo, para algunos autores como Uribe y Ortiz (2004), analizar la informalidad implica reconocer un fenómeno bastante heterogéneo por la diversidad de actividades e individuos que lo componen, entonces, el problema no radica en descubrir cuáles son las verdaderas conceptualizaciones sino en su utilidad para comprender el fenómeno. La propuesta conceptual de estos autores es la articulación de los enfoques estructuralista e institucionalista para dar cuenta de las actividades y relaciones laborales establecidas en el sector informal cuando existen limitaciones en cada una de estos al seguirlos por separado. Por lo tanto se hace necesaria la complementariedad de enfoques en la búsqueda de entender la evolución y determinantes de la informalidad laboral cuando la decisión racional de los individuos de ser o no informales, está también determinada por las condiciones en el entorno económico y sus opciones en el mercado laboral (Uribe & Ortiz, 2004).

Actualmente, el DANE toma como referencia los criterios establecidos por ambos enfoques y el concepto de informalidad generalmente se asocia al no cumplimiento de las normas utilizando como medida a las “empresas”, teniendo en cuenta factores como: el tamaño de planta, la posición ocupacional, nivel de productividad, dotación de capital humano, marginalidad laboral, carencia de registro mercantil (la más representativa), de contabilidad, de aportes al sistema de seguridad social y evasión de impuestos (García, 2009: 6). La definición del “empleo informal” es vista desde la visión de PREALC y la OIT: trabajadores por cuenta propia distintos a profesionales y técnicos independientes, ayudantes familiares y servidores domésticos, así como pequeños patrones y asalariados vinculados a empresas de hasta diez personas (López, 1986a: 137).

1.7. Panorama de la economía popular en la Ciudad de Popayán: una mirada desde fenómenos estructurales

1.7.1. *El Departamento del Cauca desde la historia*

El tratamiento de la economía popular en la Ciudad de Popayán, exige necesariamente una revisión, en términos generales, de los procesos históricos de transformación y constitución económica, política y social del Departamento del Cauca³⁹. En estos términos, al remitirse a la época de la Colonia, la amplitud en términos geográficos del Estado del Cauca era tal, que integraba los departamentos de Cauca, Chocó, Nariño, el Viejo Caldas, parte de Antioquia, Huila y la Amazonía, hasta cuando empieza su retroceso económico y su posterior desmembramiento geográfico acaecido durante los primeros años del siglo XX. En el año 1886, se crean los territorios nacionales administrados por el gobierno central, restándole al Estado del Cauca, sus territorios orientales, en 1907 se crea la Intendencia del Chocó, en 1910 se separa el Valle del Cauca y en la actualidad, su territorio es sólo una parte de esas extensiones (Gamarra, 2007: 5-6).

Desde el periodo colonial, la estructura económica y político-administrativa en el Departamento del Cauca se asocia a la concentración de poder de un grupo social que controla y domina la fuerza de trabajo, la tierra y otros recursos a partir del “[...] *despojo a los pueblos colonizados de la capacidad de decidir sobre sus vidas, su territorio, sus creencias y su cultura*” (Sinisterra, 2009: 67). La existencia de factores como la jerarquización y discriminación racial distinguen y aumentan la distancia entre castas a través del rechazo social, situación que limita profundamente la posibilidad de realizar intercambios de mercado. La Ciudad de Popayán, su capital, es considerada como la segunda ciudad en el orden administrativo después de Santa fe de Bogotá, y uno de los centros de mayor importancia e influencia histórica en el país, con una tradición colonial, religiosa profundamente católica, y “*cuna*” de una clase dominante, que con sus familias reconocidas:

“[...] dan origen a una distinción fuertemente marcada de clases sociales que sobresale en todos los campos del saber, cuyas profundas tradiciones históricas, los mantuvieron por siglos como abanderados por su contribución a obtener la independencia de España, e ir sentando las bases de lo que sería la conformación del Estado nacional” (Guevara, 2006: 82).

Sin embargo, aún después del proceso independentista acaecido en 1810, la llegada de “*La República*”, no significa un verdadero proceso de transformación, por el contrario, se convierte en una extensión de la antigua estructura social basada en el privilegio de familias y en la discriminación de indígenas y esclavos (las clases sociales representadas por

³⁹ Según la Secretaría de Gobierno del Departamento del Cauca (2012), el Departamento del Cauca está situado en el suroccidente de Colombia, entre las regiones Andina y Pacífica; entre los 00°58'54" y 03°19'04" de latitud norte y los 75°47'36" y 77°57'05" de longitud oeste con una superficie de 29.308 km² (3.050.900 hectáreas), un poco más del 2.56% del territorio nacional. Sus límites son: al norte con el Valle del Cauca, al oriente con Tolima, Huila y Caquetá; al sur con los departamentos de Nariño y Putumayo y al Occidente con el Océano Pacífico. Actualmente, su división político-administrativa está compuesta por 42 municipios, los cuales se organizan en siete subregiones: Norte, Centro, Pacífico, Oriente, Sur, Macizo y Bota Caucana, cuenta con 83 resguardos indígenas y jurisdicción sobre cuatro parques nacionales, con 150 kilómetros de costas sobre el Océano Pacífico y lo atraviesan longitudinalmente la cordillera Occidental y Central (Secretaría de Gobierno del Departamento del Cauca, 2012).

blancos, mestizos, indios y negros no desaparece: la compra y venta de estos últimos en Colombia, ocurre hasta finalizar el siglo XIX), siendo esta situación, la más propicia para crear el más reconcentrado racismo frente a estas etnias. Desde el punto de vista económico, Sinisterra (2009), define cómo en el nuevo periodo republicano, la herencia colonial continúa, a través del mantenimiento del monopolio comercial, los comportamientos rentistas del pasado, en figuras como el “*terraje*”⁴⁰, la conservación de sistemas de tenencia familiar y relaciones de producción entre empresarios coloniales y dueños de tierra (con prestigio social) con esclavos y peones por lo menos hasta finales del siglo XIX. La “*hacienda*” constituye una nueva forma de producción con carácter semifeudal (caña de azúcar, café y tabaco) generadora a sus alrededores de una dinámica comercial escasa (Sinisterra, 2009). Castrillón (1970), detalla como Popayán, en su carácter de capital, en la última etapa de la República, acoge un nivel de vida de consumo tal, que agota mayor parte de sus ingresos provenientes de las reservas mineras de Chocó y Almaguer⁴¹ de modo que:

“[...] cuando vino la desmembración se encuentra en la más completa bancarrota sin reservas de capital y sin rentas... pasa el tiempo y la economía de Popayán se introvertió, el comercio se encogió en la medida de la demanda y... vino el éxodo de nuestra juventud; que frustrada, iba en pos de oportunidades. En 1938 se calculaba en 17.000 los payaneses radicados en Cali. Comenzó a llamársenos retrógrados, enemigos del progreso, abúlicos. Se nos enrostraba nuestro respeto al pasado y se ridiculizaba nuestro folclore religioso; no pocos ultrajes en este sentido se encuentran dispersos en la literatura periodística nacional” (Castrillón, 1970: 20-21).

Así, en los 50 años que siguen después de la desmembración del territorio, la falta de recursos para emprender el desarrollo y el aislamiento de los centros de consumo, impiden profundamente el desarrollo socioeconómico de la región (Castrillón, 1970). Según Jaramillo (2007), ya en el siglo XX, el desarrollo capitalista con su ideología democrática-liberal no llega hasta los sectores económicamente dominantes del Cauca y no es adoptada por quienes tienen el control hegemónico del Estado en la región. Éste llega hasta el “*próspero e industrializado*” Valle del Cauca y el puerto marítimo de Buenaventura, entonces, el jalonamiento capitalista producido entre las décadas del veinte y treinta en el país, y posteriormente a partir de la década de los sesenta, relega al departamento a los últimos renglones en sus índices de crecimiento económico⁴², lo desplaza de los centros de

⁴⁰ “*El terraje es un mecanismo de despojo de tierras a los indígenas a quienes se les obligaba a trabajar determinado número de días en “la hacienda” del nuevo patrón para pagar el derecho de vivir en dichas tierras*” (Sinisterra, 2009: 63).

⁴¹ Según Castrillón (1970), los límites territoriales de la Gobernación de Popayán eran: la zona litoral del pacífico, desde las fronteras con Panamá, los antiguos límites con el Ecuador, Brasil y Venezuela, Nuevo Reino de Granada, Antioquia, Cartagena y la confluencia del Guaviare (Castrillón, 1970: 6).

⁴² Castrillón (1970), Para la década de los años 60, el Cauca es un “*departamento de campesinos*” porque cuenta aproximadamente con 80.000 de estas familias. En sus 30.734 km², en el año 1964 habitaban 607.197 pobladores: el 78.08% (478.070) residen en el sector rural y el 21.92% (137.127) residen en los centros urbanos. Su actividad económica más importante es la agricultura, silvicultura, caza y pesca, seguidamente la

decisión económica y, al mismo tiempo, su expresión política se regula por el control político de la nación. En cuanto a la estructura institucional de gobierno en el Cauca, Jaramillo (2007), la define como “[...] una forma particular de ejercicio de poder del Estado de corte aristocrático, religioso y racista que dentro de la memoria histórica produjo características particulares en el ejercicio de la dominación (Jaramillo, 2007: 4) que no han permitido directa o indirectamente, el desarrollo socioeconómico de la Ciudad de Popayán y del Departamento del Cauca. Aún en el siglo XXI, persiste una élite política que utiliza a los habitantes de la Ciudad de Popayán como electores, para mantener el poder económico y político, y no para representar los intereses ni retribuirles beneficios sociales a este colectivo. A esto también se suman otros factores contribuyentes al rezago socioeconómico del departamento y uno de ellos es el conflicto por la tierra. Guevara (2006), explica como en el Departamento del Cauca, la tierra hasta mediados del siglo XX es un referente primordial del conflicto y:

“[...] por ello, la presencia de la insurgencia democrática de indígenas y campesinos en aras unos, de recuperarla y obtener el beneficio de la reforma agraria que pregonaba “tierra para quien la trabaja” y otros, de mantener a toda costa sus propiedades. Los indígenas como protagonistas históricos, propietarios ancestrales de esos territorios de resguardos, expresaron su descontento por las formas caducas y absurdas de esas relaciones de producción (peonía) y así fue como en un determinado momento se obligaron a confrontar al Estado por medio del alzamiento armado” (Guevara, 2006: 83).

Esta situación se vuelve más crítica desde fines de la década de los ochenta del siglo XX con la apertura económica, sustentada en el neoliberalismo económico, la cual arrasa con innumerables productores del campo, en especial con campesinos e indígenas pobres (Guevara, 2006). Estas circunstancias han ido creando en el departamento condiciones de pobreza, desigualdad, injusticia social y dificultades de los diferentes municipios para desarrollar su base productiva y acceder al mercado regional y nacional, porque a la falta de empresas, el Estado es el mayor oferente laboral. Según las estadísticas del DANE (2005), el Cauca tiene 1.268.937 habitantes, y es el quinto departamento con mayor porcentaje de población en las zonas rurales (más del 60%) con una alta participación de población indígena y afrodescendiente. Los indicadores de pobreza⁴³ muestran a una región con un claro rezago en comparación a otras regiones del país, un sector agropecuario con modestas tasas de crecimiento y un sector industrial con participación y exportaciones incipientes (Gamarra, 2007: 48). El Departamento del Cauca tiene un Producto Departamental Bruto (PDB) cercano a los \$5 billones de pesos (DANE 2005), lo que representa el 1,74% del producto nacional. Para ese mismo año, la economía del Cauca ocupa la posición número 18 entre los departamentos del país, muy lejos de Antioquia, Bogotá o el Valle del Cauca

industria extractiva. Para el año 1964 alrededor de 135.011 habitantes se dedican a la primera actividad y 4.409 para la segunda (Castrillón, 1970: 101).

⁴³ Gamarra (2007), sostiene que mientras en 1985, el porcentaje de personas con NBI en el país es de 39,5% y el Cauca tiene un porcentaje de 56,7%, después de dos décadas, los resultados alcanzados en el departamento y en Colombia son diferentes: Colombia logra reducir la pobreza en un 30%, y en el Cauca esta reducción es sólo del 18% (Gamarra, 2007: 27).

(Gamarra, 2007: 17). La base económica del departamento se ha dirigido hacia actividades económicas generadas por los sectores primario y secundario, aunque en la primera década del Siglo XXI, el sector terciario supera la generación de valor agregado si se compara con los otros sectores⁴⁴.

1.7.2. La Ciudad de Popayán: factores explicativos de la presencia de economía popular

1.7.2.1. Desarrollo urbanístico

La Ciudad de Popayán⁴⁵, según el censo del DANE (2005), cuenta con una población de más de 258.653 habitantes, caracterizada por un urbanismo en el que parte de los habitantes

⁴⁴ La Cámara de Comercio del Cauca (2008), se refiere a como la región Norte del Departamento ha desarrollado y tecnificado la agricultura a partir de principales cultivos como la caña de azúcar, caña panelera, maíz tradicional, arroz, maíz tecnificado, plátano, fique, yuca, papa, coco, sorgo, cacao, maní y palma africana. En la región del Pacífico se destaca la extracción minerales preciosos como el oro, plata y platino, otros minerales no preciosos como el azufre, asbesto, caliza, yeso y carbón. La industria fabril de productos alimenticios, bebidas, lácteos, papel, empaques, transformación de la madera, industria azucarera y elaboración de impresos para la exportación, ubicada principalmente en Popayán, Santander de Quilichao, Puerto Tejada junto a la mayor cantidad de centros de actividad comercial ubicados en Popayán, Santander de Quilichao, Patía (El Bordo), Puerto Tejada, Piendamó y Corinto. Por último, el sector comercio, identificado a partir de los procesos de transformación de las estructuras tradicionales a las de tecnología comercial nueva y adaptada a la evolución del mercado: la llegada de almacenes de grandes superficies (supermercados), principalmente a la Ciudad de Popayán (Cámara de Comercio del Cauca, 2008: 130).

La Cámara de Comercio del Cauca (2008), sostiene que en el periodo 2000 - 2006, el dinamismo económico del Departamento del Cauca se debe fundamentalmente al fuerte jalonamiento de sectores como el industrial, de la construcción y el comercio: en el primero se destaca la industria alimenticia, porque no sólo tiene la mayor participación en la producción bruta generada (39.81%) sino también, es el subsector que mayor valor agregado (40.1%) y consumo intermedio (39.58%) genera. El crecimiento regional promedio del sector industrial es de 12.21% y una participación en el PIB regional de 19.08% en el 2000 y 21.10% en el 2006, superando al sector agrícola. El sector de la construcción tiene un crecimiento promedio de 13.13% y el comercio generalmente de tipo minorista, en el que predominan las unidades de negocio de pequeño tamaño (actividad unipersonal) tiene un crecimiento promedio de 11.22%. Según la Cámara de Comercio del Cauca en el periodo 2000 - 2006, un total de 11.977 empresas se registran en esta institución (el 53.34%) y su aporte al total de activos de inversión declarados solamente representa el 6.07%. Por último, el sector agropecuario con un crecimiento promedio de 3.32% en el periodo -muy por debajo del crecimiento de la economía departamental- es uno de los más bajos (Cámara de Comercio del Cauca, 2008: 7-23). Para el año 2009, la estructura productiva del Departamento del Cauca se basa principalmente en actividades como servicios sociales, comunales y personales con un 21.8% de participación, la industria manufacturera (18.8%), el sector financiero, las actividades inmobiliarias, seguros y servicios a las empresas (15.5%), la producción agrícola y ganadera, la actividad pesquera y explotación forestal (10.9%), el comercio, restaurantes y hoteles (9.1%), el transporte y comunicaciones (5.8%), el sector de la construcción (4.1%), servicio de electricidad, gas y agua (3.1%) y por último, la explotación de minas y canteras con un 1.4% de participación en el PIB del departamento (Diagnóstico Municipal Popayán, 2011: 7-10).

⁴⁵ El Municipio de Popayán, ubicado en la Provincia del Centro del Departamento del Cauca, se encuentra localizado en el piedemonte de la Cordillera Central, entre los 2° 27' de latitud norte y 76° 37' de longitud oeste y con una superficie de 483.11 km². Por el norte limita con los municipios de Cajibío y Totoró, por el Oriente con los municipios de Totoró y Puracé, por el Sur con Puracé y Sotaró y por el occidente con Timbío y el Tambo. En el Valle de Pubenza caracterizado por extensas áreas planas, ubicadas principalmente en las proximidades del Río Cauca, se ubica su cabecera municipal y a la vez su capital, localizada a 2° 26' 39" latitud norte y 76° 37' 17" de latitud oeste, su altitud media es de 1.760 metros sobre el nivel del mar, una temperatura aproximada de 18°C y una distancia aproximada de 600 km a la Ciudad de Bogotá (Distrito Capital de Colombia). De acuerdo al censo del DANE (2005), en la ciudad se concentra gran parte de

de la ciudad (el caracterizado por altos ingresos) se concentra principalmente en los barrios del centro y norte de la ciudad, y la otra parte de estos residen mayoritariamente en los barrios del Occidente, Oriente, sur y en la periferia de la ciudad, en donde se reflejan las relativas desigualdades socioeconómicas y condiciones precarias de sus habitantes, por ende, estos grupos de población son los más desventajados. Un determinante importante en el crecimiento de la población de la Ciudad de Popayán es el fenómeno migratorio, ocurrido después del terremoto del 31 de marzo de 1983.

La dinámica poblacional urbana reconfigura el espacio de la ciudad⁴⁶ a partir de la urbanización no planificada llevada a cabo por migrantes procedentes de varios municipios de la región y de otros departamentos vecinos, quienes aprovechan tal circunstancia para invadir terrenos periféricos y construir viviendas específicamente en la zona occidental y oriental de la ciudad. Según el ICER (2006), el Municipio de Popayán, en los últimos cincuenta años, ha quintuplicado su población, transformando paulatinamente, su composición urbana. Sin embargo, este apresurado ritmo de crecimiento demográfico no se traduce en avances significativos en el proceso de desarrollo, desde el punto de vista de la modernidad, porque los indicadores de progreso no coinciden con los parámetros presentados en otros centros urbanos de igual dimensión geográfica, poblacional e histórica. El flujo migratorio propiciado por el terremoto en la década de los ochenta, crea tejidos sociales diferentes a los patrones sociales y culturales de tradición (procesos de acción colectiva, integración de familias rurales y urbanas), pero que sin embargo, no parecen influir en el desarrollo de la ciudad. Los nuevos asentamientos de población⁴⁷ propician el crecimiento informal de la ciudad, en aspectos como la economía y la ocupación del suelo no acorde con los procesos de planificación del área urbana, siendo este tipo de informalidad, un impedimento al desarrollo planeado de la ciudad, al incrementarse abruptamente los lugares de residencia en condiciones precarias, al mismo tiempo, que genera nuevas demandas en bienes, servicios e infraestructura social (ICER, 2006: 72). Pero también al crecimiento de diferentes actividades económicas: de tipo

población con 258.653 habitantes. El municipio de Popayán se compone de 71 veredas, 23 corregimientos, 2 resguardos indígenas y 9 comunas dentro de la cabecera municipal (Secretaría de Gobierno, Alcaldía Municipal de Popayán, 2012).

⁴⁶ Navia & Quiñones (2010) basados en los datos del DANE (2005), expresan que Popayán ocupa el puesto 23 entre las ciudades más pobladas de Colombia y muestra una densidad poblacional de 8.056 Hab/km² para el año 1998 y de 8.567 Hab/km² para el año 2009 con una variación de 6,3% para el periodo analizado. Sin embargo, la densidad poblacional para el año 2009, supera a la densidad poblacional de la cuarta ciudad más poblada de Colombia, la ciudad de Barranquilla (7.629 Hab/ km²). Dicha concentración de población en la ciudad se ha traducido en deterioro de la vida urbana en cuanto a carencia de vivienda, de infraestructuras y servicios urbanos, degradación del medio ambiente, falta de empleo, pobreza, presión sobre las áreas rurales del municipio (Navia & Quiñones, 2010, 50).

⁴⁷ Según el ICER (2006), la Ciudad de Popayán registra un enorme crecimiento barrial desde el año 1983, registrándose en el año 2005, un total de 319 barrios (12 en proceso y 18 asentamientos). Una de las características de surgimiento de estos barrios es la condición de ilegalidad y establecimiento en zonas de alto riesgo. En el caso de las viviendas de “asentamientos”, son muy parecidas a las construcciones de las zonas rurales, decir, son viviendas en madera, con pisos de tierra o cemento y techos de zinc o eternit: esta situación referida a la utilización de materiales de bajo costo y de fácil consecución se presenta generalmente, para familias con escasos recursos económicos (ICER, 2006: 86).

productivo, comercial que no necesariamente son informales que sólo les sirve como medio de subsistencia.

1.7.2.2. El desplazamiento forzado

Otro factor que contribuye sustancialmente al rezago en materia de desarrollo económico y social al Departamento del Cauca y a su capital, es el fenómeno del desplazamiento forzado, cuando en Colombia ha sido un elemento constante en el proceso de urbanización de sus ciudades. El desplazamiento forzado es, “[...] *la manifestación más clara de la permanencia histórica y la consolidación de un modelo de desarrollo excluyente caracterizado, además, por relaciones clientelistas, corruptas, de patronaje y de fuerza, que configuran el telón de fondo del conflicto armado interno*” (Pizarro, 2008:13). En la década de los años 80 y 90 se agudizan los procesos de despojo y expulsión por la continuidad de conflictos y problemas no resueltos en territorios rurales. El abandono estatal en muchas regiones del país, acompañado de un fortalecimiento de los actores armados en el sector rural y el avance de los sistemas de producción considerados de uso ilícito, ocasionan la migración de miles de campesinos colombianos.

La situación de conflicto en el Departamento del Cauca es crítica, dada la permanencia y accionar de fuerzas al margen de la ley como guerrilla, paramilitares y bandas criminales al servicio del narcotráfico: las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC), el Ejército de Liberación Nacional (ELN), las Autodefensas Unidas de Colombia (AUC) y BACRIM en territorios ocupados principalmente por comunidades indígenas y campesinos, en una lucha por el control de esos territorios, para el transporte de la producción de uso ilícito y es precisamente este conflicto el principal generador de desplazamiento forzado. Así es, como Popayán se convierte en una ciudad receptora de población desplazada de los diferentes municipios del departamento y de otros departamentos como Valle, Huila, Nariño, Caquetá y Putumayo principalmente. A nivel del Departamento del Cauca, de los 42 municipios que lo conforman, 37 de ellos presentan eventos de desplazamiento forzado de población, siendo los más representativos: El Tambo, Argelia, Bolívar, La Vega, El Patía, Cajibío, Balboa Rosas, San Sebastián y Mercaderes. Entre estos se destacan los municipios de mayor expulsión como El Tambo, Argelia, Bolívar, el Patía y Balboa por la fuerte presencia de cultivos de uso ilícito.

En la actualidad, la Administración Municipal de Popayán, no cuenta con suficientes recursos económicos para solucionar efectiva y sosteniblemente los problemas propios de la población migrante y en situación de desplazamiento: un caso específico es el aumento progresivo de formas delincuenciales. Los desplazados llegan a la ciudad, buscando un sitio para ubicarse, hacia la zona céntrica de la ciudad, otros sobre la vía Panamericana, específicamente sobre los semáforos del Centro Comercial Campanario, en gran mayoría, con características como la presencia de menores de edad, los bajos ingresos, la baja dotación de capital humano, carencia de vivienda digna, servicios públicos, alimentación precaria, problemas de salud, discriminación y el limitado acceso al empleo, lo que incrementa la tasa de desempleo en el área urbana de la ciudad. Según datos de la Unidad de Atención al Desplazado (2012), desde el año 1995 hasta el 2009 llegan a la ciudad de Popayán 52.679 personas en situación de desplazamiento forzado, distribuidas en 13.008 familias, representando el 20% de su población total, en su mayor parte, asentada en la zona

urbana del municipio⁴⁸ y para finales del año 2012, la cifra es de 71.079 registrados como población en situación de desplazamiento, lo que corresponde al 26% de la población (Unidad de Atención al Desplazado, Alcaldía Municipal de Popayán: 2012). En términos generales, tal como lo expresa Guevara (2006), “[...] hoy, Popayán, más que ser la cuna de la hidalguía nacional es una ciudad de asiento de desplazados” (Guevara, 2006: 85), y en general, de inequidad económica, política, social y sin muchas opciones de progreso, cuando las opciones económico-productivas son bastante limitadas y tienen sus raíces en la historia donde las formas expresivas de acceder a un espacio en la ciudad ha sido más bien definido por dichas causas estructurales.

1.7.2.3. Otros factores

El bajo nivel en el proceso de desarrollo económico de la Ciudad de Popayán se explica por otros factores como: el proceso migratorio desde zonas rurales del Municipio de Popayán, desde otros municipios del departamento e incluso de otros departamentos del país, en búsqueda de “*mejores oportunidades*” -vivienda, educación y empleo -especialmente de mano de obra no calificada-, que a su vez, genera un problema urbanístico, crecimiento de la ciudad y de actividades económicas de tipo informal. Otro factor importante es la fuerte dependencia del sector público como principal generador de empleo (permanente y por contrato): en este caso, los mayores empleadores son la Alcaldía Municipal, Gobernación del Cauca, Universidad del Cauca y empresas de servicios públicos. Además, por ser Popayán, la capital del departamento, tanto la administración regional como las entidades del orden nacional y los organismos descentralizados, son importantes generadores de empleo, aunque no en la proporción de las entidades mencionadas anteriormente. Según el Plan Local de Empleo de Popayán (2012), la Ciudad de Popayán tiene un 18,07% de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), cobertura del 86% de servicios públicos y es un lugar estratégico y corredor importante de narcotráfico y armas desde el interior y oriente del país hacia la zona del Pacífico (Plan Local de Empleo de Popayán, 2012: 8).

Estas condiciones reflejan el grado de vulnerabilidad de la ciudad, además, el entorno propicio para el aumento de los niveles de desempleo e informalidad en las actividades

⁴⁸ Según Navia & Quiñones (2010), las zonas de la ciudad en donde se ubican los afrodescendientes, campesinos e indígenas procedentes de las diferentes zonas del Departamento del Cauca y de otros departamentos cercanos en situación de desplazamiento son: las Comunas 2 y 7, en el Barrio Loma de la Virgen y la Vereda González, Las Guacas (cerca de la Penitenciaría de San Isidro) y en las antiguas invasiones o asentamientos construidos después del terremoto acaecido en la década de los años 80 (Carlos Pizarro, 31 de Marzo, Las Palmas, Santiago de Cali, Los Pinos, Belén, etc.) y en Barrios consolidados de la ciudad como El Guayabal, Tomás Cipriano de Mosquera y Pandiguando entre otros barrios de la periferia de la ciudad. Este tipo de desarrollo no planeado de los asentamientos informales se traduce en incapacidad de la administración pública de la ciudad para atender las demandas en infraestructura de esta población, por lo que garantizar los servicios básicos urbanos como agua, energía y alcantarillado, zonas de esparcimiento y estructura vial, siendo esto, obstáculos para los procesos de planificación y desarrollo urbano en la ciudad. Los 33 asentamientos informales son muestra de magnitud del problema en la ciudad de Popayán y representan una presión espacial (comunidades 2 y 7), alteran la estructura física por la invasión del espacio público y deterioro de zonas de protección ambiental (Navia & Quiñones, 2010, 50).

económicas. Según instituciones como la Cámara de Comercio (2012), el impacto del sector financiero en la economía local es negativo, porque si bien su importancia es significativa por la alta captación de dinero presentada en la ciudad, el porcentaje de colocación de estos activos en la economía local es bastante baja, el 40% para los bancos y 51% para las corporaciones de ahorro y vivienda. Esta situación evidencia una salida sistemática de dinero del sistema económico regional, situación determinante de una mayor dependencia de los dineros procedentes del sector público, por cuanto con un porcentaje de colocación tan bajo, el aparato productivo privado no logra tener acceso a los recursos necesarios para la realización de ensanchamientos productivos que diversifiquen la producción y expandan los mercados de los empresarios de la ciudad (Cámara de Comercio del Cauca, 2012).

1.7.2.4. *Expresiones de economía popular en Popayán*

La Ciudad de Popayán es una de las ciudades donde los índices de desempleo son los más altos del país: según las estadísticas del DANE (2012), el porcentaje de desocupación aumenta en 0.6% entre diciembre de 2010 a marzo de 2011 (16.7% a 17.3%) y 18% en junio y agosto de 2012, es decir, alrededor de 21.088 personas (en su mayoría mujeres y jóvenes) están desempleados. En estas condiciones, las expresiones de economía popular se incrementan a partir del surgimiento de diferentes iniciativas y gran parte de ellas operantes en la informalidad. En el caso de los sectores dinamizadores de su economía, según el Diagnostico del Municipio de Popayán (2011), éstos tienen las siguientes características:

a) El sector de la construcción con las actividades de reparación y mejoramiento de obras civiles, (construcción de carreteras, tendido de redes eléctricas), empresas telefónicas y trabajos de carpintería, las cuales ocupan principalmente mano de obra no calificada, y en la mayoría de los casos, sólo les permite a los trabajadores, destinar gran parte de su ingreso hacia el sustento de sus hogares.

b) La educación superior, con gran cantidad de estudiantes (el 50%, procedente de otras ciudades de la región y el país), jalona servicios como alimentación, vivienda, vestido, diversión, entre otros. Esto permite el aumento progresivo de pequeños negocios familiares, no intensivos en capital, pero eficientes en el aumento del ingreso.

c) El sector transporte (de carga y pasajeros, prestación de servicios de estacionamiento, bodegaje y parqueadero) porque la Ciudad de Popayán, es considerada, el principal centro económico del suroccidente del país, el centro político-administrativo del departamento y el paso obligado para gran cantidad de habitantes que realizan intercambios económicos con la Ciudad de Cali y otros municipios. Por lo que este sector, es un fuerte dinamizador, dado el gran flujo comercial y el alto movimiento de pasajeros.

d) El sector servicios, también es uno de los más dinámicos en el conjunto de la economía local, por la generación de empleos directos por negocio: la prestación de servicios financieros, de finca raíz, alquiler y/o compraventa de inmuebles, la oferta de servicios profesionales y técnicos especializados (dada la gran cantidad de profesionales egresados de las universidades de la ciudad que no logran ubicarse en el sector privado o público regional) y,

e) El sector comercio, como uno de los sectores con mayor participación en el conjunto de las actividades económicas desarrolladas en la ciudad, el cual se representa en las tiendas de barrio y las plazas de mercado, donde por lo menos la mitad del total de alimentos comercializados en la ciudad viene de otras regiones del país. También se destaca dentro de este sector, la escasa participación del comercio de bienes de tipo industrial y manufacturas de alto valor agregado, como los autopartes y los bienes de capital, y básicamente se concentran en almacenes de repuestos y venta de automotores, abastecedores del mercado local.

En el caso de las actividades manufactureras e industriales desarrolladas en la ciudad y constituidas legalmente, éstas se caracterizan por ser microempresas y empresas familiares con limitado tamaño del mercado (su cobertura es local o regional) y en general, poco desarrolladas⁴⁹. Las empresas destacadas -algunas de mediano tamaño y alta tecnología-, son especialmente aquellas surgidas o instaladas como consecuencia de la Ley 218 o Ley Páez⁵⁰. La actividad manufacturera es muy importante pero no contribuye en gran medida, a la generación de empleo, debido al alto grado de informalidad y escasa diversificación de la producción, concentrada en pocos productos como los derivados del cuero, la leche, los alimentos, vestido, productos para el consumo doméstico y en su mayor parte desarrolladas por pequeñas unidades económicas y en promedio con 3 empleados (Diagnóstico Municipio de Popayán, 2011: 22-23).

⁴⁹ El Diagnóstico Municipio de Popayán (2011), se refiere al aporte de los sectores de la economía en la Ciudad de Popayán donde: “[...] en el sector manufacturero de la Ciudad de Popayán se pueden identificar empresas dedicadas a la fabricación de alimentos (pan, arepas y la torrefacción de café); la confección de ropa deportiva, (camisas, pantalones y tejidos); artes gráficas y actividades tipográficas; elaboración de productos de metalmecánica y pintura automotriz; prefabricados y acabados para la construcción y empresas dedicadas a diversas actividades de tipo industrial como la fabricación de velas, zapatos, joyería y artesanía, elaboración de muebles en madera, ensamblaje de automotores y aparatos eléctricos y elaboración de productos de aseo. El comercio a partir de la oferta de abarrotes, licores, alimentos en general, cafeterías, restaurantes, cacharrerías, misceláneas, almacenes de ropa, venta de maderas, pinturas, materiales para construcción, insumos agrícolas, calzado, artículos de cuero y sus derivados, estaciones de servicio, venta de lubricantes e insumos para automotores, medicamentos y productos medicinales, alojamiento en hoteles, comercio de automotores, vehículos mecánicos y repuestos para éstos, venta de libros, papelerías. El restante agrupa el comercio de material de reciclaje, loterías, instrumentos científicos, vidrios, joyas, alfombras, tapetes, artículos plásticos, plantas ornamentales, flores y arreglos florales, prenderías, artículos de aseo, cristalerías, eléctricos, computadoras etc. En el sector de servicios generales y comunales se encuentran empresas dedicadas a: servicios de reparación de automóviles, motocicletas, muebles, electrodomésticos, centros de diversión, discotecas, salas de belleza, servicios de lavandería, mantenimiento doméstico, centros de servicios médicos, centros de enseñanza, servicios veterinarios, alquiler de películas, casas fotográficas, salas de masajes, gimnasios, funerarias entre otras” (Diagnóstico Municipio de Popayán, 2011: 22-23).

⁵⁰ Alonso & otros (s.f.), se refieren a la importancia de la Ley 218 de 1996 o Ley Páez (declarada constitucional mediante sentencia número C407 de 1995) en la condición económica y social del departamento y en especial del Norte del Cauca, radica en conceder incentivos tributarios para la transformación de su aparato productivo y atracción de inversión al departamento. Los incentivos tributarios de carácter nacional (exención de impuesto de renta) se otorgó a la empresas constituidas dentro de la zona afectada por el fenómeno natural, que para el caso del departamento del Cauca comprendía inicialmente los municipios de Caldono, Inzá, Jambaló, Toribío, Caloto, Totoró, Silvia, Páez, Santander de Quilichao, Popayán, Miranda, Morales, Padilla, Puracé, Tambo, Timbío y Suárez (Alonso & otros, s.f.: 2).

1.7.3. El concepto de “informalidad” y experiencias en Popayán

Según el “*Estudio e Identificación de potenciales Beneficiarios del Programa de Formalización*” (2011) de la Cámara de Comercio del Cauca, en Colombia, aproximadamente el 50% de la población económicamente activa está en la informalidad. Para efectos de la categorización, la Cámara de Comercio del Cauca define la economía informal como: “[...] *toda actividad económicas ejercida en forma individual o familiar que involucra preferencialmente mano de obra familiar o individual, sin horario de trabajo establecido, sin un nombre comercial reconocido, con poco capital invertido y que no se encuentra inscrito formalmente en los registros de las entidades competentes, por lo cual no contribuye fiscalmente con la economía local*” (Diagnóstico Municipio de Popayán, 2011: 25). Estas últimas crecen vertiginosamente, convirtiéndose en un problema, según esta institución, para el desarrollo económico de la ciudad (Cámara de Comercio del Cauca, 2011).

La respuesta a esta crisis de empleo, también se refleja en el surgimiento de pequeñas empresas⁵¹ operantes en la informalidad y se ubica especialmente en el sector comercio y el sector servicios, con poca concentración en el sector manufacturero, poco visible en las estadísticas de las entidades estatales (Diagnóstico Municipio de Popayán, 2011: 20-25). El tema de la informalidad se enfoca en el estudio de microempresas de actividades económicas legales sin el cumplimiento de los requisitos exigidos en la Ley 232 de 1995, la cual dictamina las normas y requisitos necesarios para el funcionamiento de los establecimientos comerciales. La Cámara de Comercio del Cauca ha llevado a cabo un estudio continuo⁵² enfocándose principalmente en alrededor de 1.143 microempresas pertenecientes informales, de las cuales, el 53% de los microempresarios se dedican al comercio (Formalízate, 2009).

1.7.4. El comercio callejero en Popayán

⁵¹ Según la Cámara de Comercio del Cauca (2011), los niveles de participación informal por sector económico para el año 2011, en la Ciudad de Popayán, son: comercio 53.3 %, servicios comunales y personales 18.4 %, hoteles y restaurantes 11%, sector manufacturero 10.4 %, comunicación 6.5 %, transporte y almacenamiento 0.2 %, sector de la construcción y obras civiles 0.2 % y sector agropecuario 0.1 %. En muchos casos, estos negocios duran poco, debido a la falta de conocimiento de sus gestores en temas financieros, de mercado, contabilidad, administración y de legalización para el funcionamiento de su actividad económica (Cámara de Comercio del Cauca, 2011:10).

⁵² En el año 2007, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), dio apertura a una convocatoria para la presentación de proyectos a nivel nacional sobre la línea de formalidad, siendo esta una oportunidad para que la Cámara de Comercio del Cauca formulara el “*Proyecto de Formalización y fortalecimiento de 500 microempresarios en el municipio de Popayán, departamento del Cauca*”. El proyecto entró en concurso a nivel nacional y una vez analizada la propuesta, el BID le dio su voto de confianza a la Cámara de Comercio del Cauca, para ejecutar en la ciudad de Popayán un programa piloto a nivel latinoamericano, enfocado al fomento de la formalidad empresarial; esta propuesta se aprobó finalmente en el mes de febrero de 2008 y su rediseño final se dio en abril del mismo año (Cámara de Comercio del Cauca, 2011).

A la luz de la observación, el desempleo en Popayán no ha disminuido pues basta caminar por sus calles y ver como cada día es mayor el número de comerciantes callejeros instalados sobre los andenes, en las esquinas, en fin, por todos lados de la ciudad, justificando la necesidad de vender una infinita gama de productos como estrategias de sobrevivencia. Los vendedores callejeros “[...] constituyen la parte más visible de la economía informal” (Olivo, 2011: 109) y entre sus ofertas se encuentran: accesorios para celulares, de belleza, medicinas, música, artículos de vestir, comida, productos agrícolas y de cacharrería. Pese a la existencia de políticas de generación empresarial, el denominado “comercio callejero” (vendedores fijos y ambulantes) es una de las expresiones más notorias en el Sector Histórico de la Ciudad de Popayán, en las carreras 4a, 5a, 6a, 7a y 8a entre calles 4a, 5a, 6a y 7a respectivamente. En el Parque Caldas o Plaza Principal de la Ciudad de Popayán, convergen vendedores de refrescos, fotógrafos, cantantes, lustradores de calzado, vendedores de minutos a celular, libros, artesanías, quienes buscan las esquinas o los alrededores del parque para encontrar su posible clientela. Carrión (2000), afirma que el comercio callejero tiende a desarrollarse con fuerza en los centros históricos⁵³, porque la centralidad desarrolla una importante concentración de la demanda, pero también:

“[...] porque hay una condición cultural en el intercambio comercial que general los sectores populares sobre la base de la plaza o el espacio público (tiánguez). Su consideración como tema aparece cuando produce distorsiones en el mercado formal, gracias a que no paga impuestos (predial, renta, IVA, aranceles); afecta al espectador externo, por erosión del valor turístico; y traspasa el umbral tolerable de la privatización del espacio público respecto de otros usos y actividades, en un contexto de una imagen netamente popular” (Carrión, 2000: 22).

La concentración de ciertas funciones fundamentales como la administración pública y privada, el sector financiero, de servicios públicos, hace del Centro Histórico, el espacio fundamental para el desarrollo de este tipo de actividad informal. Aun cuando su ubicación es factor de preocupación por parte de la Administración Municipal de la ciudad (en lugares estratégicos considerados invasión del espacio público), ésta no cuenta con las estadísticas para establecer alternativas a un problema social muy relacionado con el crecimiento de la población, la pobreza, la falta de fuentes de empleo y la exclusión. La Administración Municipal de Popayán, luego de varios meses de negociaciones con los comerciantes informales del Centro histórico, llega a un acuerdo para el despeje definitivo del espacio

⁵³ “El Concejo Municipal de Popayán, a partir del Artículo 313 numeral 7 de la Constitución Nacional y los artículos 32 y 33 de la Ley 136 de 1994, Ley 388 de 1997, sus decretos reglamentarios y la Ley de Cultura 397 de 1997 considera que los bienes declarados “Monumento Nacional” son parte del Patrimonio Cultural Colombiano y su conservación es una importante responsabilidad del Estado y declara al sector antiguo o Centro Histórico de Popayán con sus bienes inmuebles y su traza urbana, como Monumento Nacional mediante la Ley 163 del 30 de julio de 1959. Por lo tanto, la Ley 9 de 1989, en el marco de las políticas sobre descentralización y autonomía Municipal, atribuye al Gobierno Municipal deberes y funciones especiales que permiten un manejo eficiente del espacio urbano y de su patrimonio inmueble en particular. En este caso, el desarrollo del área debe ser únicamente para vivienda unifamiliar y bifamiliar (de acuerdo a las Normas para Usos del Suelo, Urbanismo y Construcción del Municipio de Popayán) y debe conservarse el perfil vial existente (calzada y andén) del Centro Histórico de Popayán estrictamente para su función” (Acuerdo Número 07 de 2002 sobre la delimitación y reglamentación del Centro Histórico de Popayán).

público y a principios de 2013 hace la reubicación de 129 vendedores ambulantes en el Centro Popular “*El Empedrado*” (antiguo IDEMA) con 175 locales en total. La medida tomada ha sido de operativos constantes con apoyo de la fuerza pública para los respectivos desalojos, para evitar la ubicación en ese espacio no autorizado. Sin embargo, no es suficiente pues, desde el punto de vista de estos pequeños comerciantes, su reubicación y expulsión total de las calles representa una pérdida considerable de clientela, pagos que antes no hacían y pérdida de un medio de subsistencia, por lo tanto, la posibilidad de evacuar definitivamente las calles, no es una opción viable en el mediano y largo plazo.

1.7.5. El mototaxismo en Popayán

El fenómeno del mototaxismo en la Ciudad de Popayán como en el resto del país⁵⁴ ha sido considerado como un problema social, por tratarse de una “*actividad informal*” de transporte público, la cual, se presenta como una alternativa de único ingreso así como de aprovechamiento de este medio de transporte por parte de sus dueños con otro tipo de empleos: “[...] *de la misma manera que el poblador de asentamientos informales invade terrenos y el ambulante ocupa la vía pública, el transportista informal invade rutas... la ruta es un bien intangible compuesta por diferentes trayectos entre un punto inicial y otro terminal*” (De Soto, 1987:105). El mototaxismo” en Colombia, se inicia en la década de los años ochenta, específicamente en el Departamento de Córdoba, dada la necesidad de un rápido acceso a lugares donde el servicio público no era posible. En el transcurso del tiempo, se incrementa considerablemente y para inicios del año 2012, de 32 departamentos del país, 26 cuentan con este servicio de transporte informal, año en el cual, alrededor de 500.000 motos y 25.500 propietarios se dedican a esta actividad (Córdoba, 2012). En los últimos años, Popayán se ha ido convirtiendo en una de las ciudades con mayor número de desocupados, y las estadísticas aún mantienen la ciudad entre las primeras de Colombia, en el más alto índice de desempleo, y así es como al finalizar el año 2012, esta tasa llega al 18%, según cifras del DANE.

Ante esta situación, una alternativa para muchas personas es ofrecer el servicio de mototaxi, para recuperar lo que dejaron de ganar o para empezar a ganar lo que nunca habían ganado. Estos prestan el servicio de transporte hacia cualquier sitio de la ciudad incluso a lugares donde no existe la adecuada prestación del servicio público organizado como en los barrios periféricos, cobrando tarifas más altas comparadas con las oficiales (entre 1500, 2000 y 2500 pesos por cada viaje). En esta actividad se desempeñan hombres, mujeres, jóvenes y adultos, la gran mayoría con escasos niveles de formación educativa, desempleados, con actividades poco remuneradas, así como dueños de motos con empleos medianamente remunerados deseosos de aprovechar esta circunstancia para obtener un ingreso adicional. A pesar de las medidas de control⁵⁵ llevadas a cabo por parte de la

⁵⁴ Gómez (2012), expresa que en Colombia, en el año 2002, la Ley 769 establece sanciones al conductor de motocicleta que decida utilizarla para el transporte público de pasajeros, posteriormente, en el año 2006, el Decreto 2961, le da a las administraciones locales el poder de restringir el acompañante parrillero en las zonas donde se ofrece este servicio (Gómez, 2012).

⁵⁵ La Secretaria de Gobierno, Alcaldía Municipal de Popayán (2012), manifiesta que en lo relacionado con la oficialización de esta actividad, la Corte Constitucional estudia el tema de la legalidad y establece que mientras no se cumpla con los requisitos estrictos de seguridad y garantías, el tema del mototaxismo no se

Administración Municipal para regular y controlar este oficio (“*pico y placa*”, implementación del uso de señales y distintivos, prohibición de conducir por determinados lugares de la ciudad como el Centro Histórico o el decomiso de las motos y multas) este tipo de informalidad se sigue incrementando: para finales del año 2012, transitan por la ciudad alrededor de 17.000 mototaxistas (Alcaldía Municipal de Popayán, 2012).

En lo esencial, desde una perspectiva de sus usuarios, este tipo de transporte es utilizado con el argumento de una mayor rapidez en el desplazamiento de un lugar a otro y desde una visión de quienes ofrecen este servicio, esta actividad es fruto de una racionalidad económica en la que se evalúa la posible ubicación -generalmente donde hay una demanda potencial-; y las distintas rutas en donde les conviene transitar -trayectos con oferta insuficiente del servicio de transporte público formal-. En este proceso, según De Soto (1987), “[...] *los informales se habrán convertido en empresarios, puesto que al buscar la mejor manera de ganar dinero e identificar y satisfacer la demanda, habrán aprendido a combinar los recursos a su disposición de acuerdo con las circunstancias*” (De Soto, 1987: 105-106). Un aspecto interesante de este fenómeno es su ubicación teórica. Desde la perspectiva de las instituciones legales, el “*sector informal es aquel que funciona al margen de la ley, es decir, aquel sector que con fines lícitos, para distinguirlo de los criminales, utiliza medios ilícitos para conseguir esos mismos fines*” (De Soto, 1987) entonces, la informalidad se identifica con lo ilegal y esto implica evaluar el grado de ilegalidad, en algunos casos total, porque casi siempre se cumple con uno u otro requisito, permitiendo a la persona ejercer su profesión ilegalmente y trabajar con mayor o menor tranquilidad frente a las autoridades (De Soto, 1987).

Un ejemplo de lo anterior lo constituye el caso del mototaxismo en la Ciudad de Popayán: es un fenómeno cada vez mayor, en donde el dueño de la moto particular o privada presta un servicio de transporte a un particular o pasajero. En el sentido anteriormente dicho, son formales porque tienen sus licencias de conducción pero sin embargo, deben trabajar de forma evasiva a la autoridad, entonces algo les falta frente a la autoridad al ser continuamente controlados por ella. Ante esta situación, ¿por qué lo hacen si las motos tienen placas y ellos tienen licencias para conducir? De Soto afirma que son “[...] *ilegales porque la actividad empresarial desarrollada, su organización de pobres, estaba prohibida*” (De Soto, 1987: 2). En ese instante se puede observar un nivel de ilegalidad; estos conductores tienen licencias pero, está en los reglamentos del tránsito, la prohibición de brindar un servicio público por parte de los sectores privados o literalmente formales.

autoriza como una empresa transportadora legal (Secretaría de Gobierno, Alcaldía Municipal de Popayán, 2012).

1.8. SENTIDO Y RACIONALIDAD INTERNA DE LA ECONOMÍA POPULAR (SEGUNDA PARTE)

Ahí, donde la necesidad es ley y donde se trata, en primer lugar y antes que nada de encontrar medios para sobrevivir, o más precisamente de unirse para subsistir y satisfacer necesidades urgentes –como es el caso de aproximadamente dos tercios del planeta donde ni la economía privada ni la economía pública permiten o alcanzan para proporcionar empleos o fuentes de ingresos regulares- todo vale... como decía el filósofo Paul Feyerabend para deshacerse de problemas epistemológicos paralizantes (Caillé, 2009a: 15).

La Revolución Industrial, ese proceso que marca la transformación e instalación definitiva del modo de producción capitalista, es de una amplitud y de un poder tal, que transforma totalmente, no sólo la vida económica sino social, política y cultural de la humanidad. Su carácter racionalista y antropocéntrico genera una ruptura histórica e instala la fe en el progreso humano, aun cuando el capitalismo no es más que la propia negación de este. El fenómeno hasta ese momento desconocido en la historia de la humanidad, empieza su carrera intensiva desde una muy pequeña parte de la superficie terrestre en donde se distingue, tal como lo dice Sombart (1946), un centro, unos países centrales -dirigentes y activos- y una masa de países periféricos -dirigidos y pasivos- (Sombart, 1946: 11). No obstante, crea ciudades diversas, produce a escalas no antes conocidas, conduce a la búsqueda de nuevos modelos de vida, y en general, podría decirse que la acumulación incesante de capital, es su actividad más central, la cual constituye su diferencia específica, sin importar cuales sean las consecuencias desde el punto de vista ecológico o social. En este sentido, Polanyi (1944/2007a) precisa como en la dinámica de esta revolución del siglo XVIII, “[...] se puede comprobar un perfeccionamiento casi milagroso de los instrumentos de producción y a la vez una dislocación catastrófica de la vida del pueblo”, porque trae consigo, las interminables jornadas de trabajo, los bajos salarios de los obreros y acrecienta el número de pobres e indigentes, luego:

“¿En qué consistió satanic mill, este molino del diablo, que aplastó a los hombres y los transformó en masas? ¿Qué grado de responsabilidad tuvieron las nuevas condiciones materiales? ¿Cuál fue también el grado de responsabilidad de las coacciones económicas que operaban en estas nuevas condiciones? ¿En virtud de qué mecanismo se destruyó el viejo tejido social y se intentó, con tan escaso acierto, una nueva integración del hombre y de la naturaleza?”
(Polanyi, 1944/2007a: 71).

Además, la emergencia del nuevo orden mundial, se respalda con la aparición del moderno Estado-nación⁵⁶, el cual, dotado de soberanía y capacidad de decisión sobre la economía, la

⁵⁶ Los modernos Estados-nación surgidos a partir de la Paz de Westfalia (1648) -que puso fin a la Guerra de los Treinta Años en Europa-, surgen para cumplir funciones como: “[...] sentar las bases institucionales y construir ciudadanía, propicios para la reproducción del capitalismo. Las primeras iniciativas fueron tomadas por una burguesía mercantil, desarrollada a partir de los siglos XIII y XIV en Europa, la cual promovió la autonomía de las ciudades frente al sistema feudal dominado por los terratenientes. Este movimiento político

cultura, la seguridad, la política y las leyes, reorganiza la relación entre las poblaciones y sus territorios, desarrolla en el seno de la sociedad misma, imaginarios y representaciones. Entonces, lo universal se impone sobre lo particular, se expresa la necesidad del capitalismo emergente de modificar el mapa geográfico, en función de la producción industrial que inicia su largo camino hacia la supremacía planetaria. De hecho, como lo dice Houtart (2009), el nacimiento del Estado-nación moderno corresponde a la historia del capitalismo porque se necesitaba, en la Europa de ese tiempo, hacer “[...] *saltar las fronteras internas para adaptarlas a las necesidades de un mercado transregional*” (Houtart, 2009: 66) pero lo más importante, requería regulaciones favorables para el pleno desarrollo del sistema económico, particularmente para proteger la propiedad privada y asegurar la libertad de venta de la fuerza de trabajo. Velásquez (2005), manifiesta como el capitalismo desde su origen en Inglaterra, a partir de la llamada “*acumulación originaria*” se ha caracterizado por ser:

“[...] el depredador más salvaje de la clase trabajadora y el principal guardián de los empresarios, terratenientes e industriales existentes desde entonces sobre la faz de la tierra; en la medida que el capital se reproduce y acumula gracias a la explotación del trabajo ajeno. Bajo la explotación de la fuerza de trabajo, este sistema ha venido operando durante más de cuatro siglos y desde entonces las diferentes sociedades a nivel mundial han tenido que lidiar con la lucha de clases, es decir, con las desigualdades entre ricos y pobres” (Velásquez, 2005: 50-51).

En estas circunstancias, la economía firmemente ligada al desarrollo del capitalismo y la modernidad, se expresa mediante sus propios fundamentos y estructura teórica, convirtiéndose así, en el modelo social y de pensamiento, fiel representante de la hegemonía del mercado. Escobar (1998), se refiere a esto al considerar que desde la expulsión de los campesinos y siervos de sus tierras y la creación de la clase proletaria, la economía moderna modifica drásticamente los órdenes sociales y al individuo en un sujeto productivo y al servicio del capital (Escobar, 1998: 121). Según Polanyi (1977/07b), la consecuencia inmediata es la organización de la sociedad como una sociedad de mercado y tal creación institucional no sólo pone el destino del ser humano y el conjunto de la sociedad bajo sus propias leyes sino también el de la naturaleza, porque los medios de supervivencia quedan bajo su control, y es “[...] *casi imposible evitar la conclusión de que, así como el hombre “económico” era el hombre “real” el sistema económico era “realmente” la sociedad*” (Polanyi, 1977/07b: 8). Bajo tales circunstancias, el sistema económico de mercado como sistema social, convierte radicalmente las motivaciones del hombre, y el paso crucial es la transformación de la tierra y de la fuerza de trabajo humana en mercancías, por lo tanto, ofrecidas en sus propios y únicos mercados. En tanto el hombre con su diversidad de comportamientos, intereses y modos de relacionarse desaparece, para

de autonomía culmina en la Revolución Francesa -esencialmente burguesa- a partir de establecer un espacio de libertades nuevas para esta clase social, producto de la expansión del mercado y de nuevas formas de producción. La burguesía industrial refuerza el carácter institucional del Estado-nación para favorecer su propio desarrollo económico y también para reforzar la idea de los derechos humanos y cívicos que sin embargo, son bastante limitados a la propia clase” (Houtart, 2009: 66-67).

ser reemplazado por el *homo economicus*, con un único comportamiento, una sola racionalidad: el deseo de ganancia, convertida ahora, en una razón suficiente para justificar su participación en la vida económica, ya sea supliéndose de lo necesario para vivir u obteniendo beneficios: en el primer caso, “[...] con tal de que los desposeídos pudieran satisfacer su necesidad de alimento vendiendo primero su trabajo en el mercado, y con tal de que los propietarios pudieran comprar al precio más barato y vender al más caro” (Polanyi, 1977/07b: 4-8). En el segundo caso, el móvil de la ganancia sustituye al de subsistencia y mantiene el mecanismo continuamente en funcionamiento, pero negando siempre, el supuesto mismo sobre el que se basa toda la propuesta económica: la libertad humana. Al hacer un balance, el resultado del proceso no es más que, en palabras de Castoriadis (2001), una “*mutación antropológica considerable*”, donde el motivo económico tiende a suplantar a los demás:

“El ser humano se convierte en Homo Economicus, es decir, homo computans. La jornada es reabsorbida en el tiempo medible, impuesto a todos. El tipo de empresario schumpeteriano, luego el especulador, se vuelve central. Las diferentes profesiones están más o menos impregnadas por la mentalidad del cálculo y la ganancia. Al mismo tiempo una psicología obrera, caracterizada por la solidaridad, la oposición al orden existente y su cuestionamiento, nace y se desarrolla, y se opondrá durante casi dos siglos a la mentalidad dominante condicionando el conflicto social”(Castoriadis, 2001: 168).

Además de la necesidad de transformación completa y global de los trabajadores desposeídos de sus medios de producción, de sus medios de subsistencia y convertidos en fuerza de trabajo asalariada, la economía de mercado con su “*significado formal*” (Polanyi, 1980/94) también necesita establecer una relación lógica entre medios y fines para la adquisición del sustento, expresarse en términos de escasez respecto a todas las cosas materiales (de ahí que las elecciones individuales y la asignación de tales recursos deben regularse por el sistema de precios). En estas circunstancias, la insuficiencia de todas las cosas materiales y, por tanto, la competencia entre los seres humanos por la subsistencia, da lugar a la lógica que permite a algunos países industrializarse y convertirse en potencias, no sólo económicas si no también militares, llevándolos a una competencia por nuevos mercados y lógicamente por nuevas materias primas. Quijano (2000), se refiere a cómo el colonialismo permite al capitalismo hacerse universal, “*eurocentrado*”, con la capacidad de configurar nuevas “*identidades societales*”⁵⁷ (indios, negros, amarillos, blancos y mestizos) y de promover nuevas identidades geoculturales (Oriente, Occidente, América, Asia, África, Oceanía y Europa), donde el poder político y cultural global ejerce dominación y control sobre el trabajo, los recursos, los productos y donde todo queda articulado en torno a la relación capital-salario y mercado mundial. En pocas palabras, el “*eurocentramiento*” del control de la producción industrial y en consecuencia, del capital, produce una división radical entre centro y periferia, la configuración del poder entre

⁵⁷ Según Quijano (2000), la concepción de “*raza*” como estructura biológica e instrumento universal de clasificación social de la población del planeta, diferencia a la población humana entre inferiores y superiores dependiendo de las capacidades de producción cultural e intelectual. Entonces, la relación de dominación entre razas se hizo mucho más activa y decisiva en la configuración del poder a escala global (Quijano, 2000).

burguesía y trabajadores asalariados y el mercado como límite de las relaciones entre lo público y lo privado.

En torno a las relaciones entre capital y trabajo asalariado se articulan todas las demás formas de trabajo en el resto del mundo, por lo tanto, las relaciones entre Europa y el resto del mundo aparecen como: “[...] *la necesidad del blanco de legitimar y perpetuar su dominación/explotación como superioridad natural incluyendo la apropiación de las conquistas intelectuales y tecnológicas de los pueblos colonizados*” (Quijano, 2000: 7). De ese modo, se configura un patrón de poder reconocido como capitalismo mundial, eurocentrado y colonial/moderno, el cual le da a los países periféricos la categoría de precapitalistas, se impone la concepción eurocéntrica de “*evolucionismo*” unilineal, unidireccional y de “*dualismo*” estructural, cuya visión se enfoca en el tránsito hacia una economía homogéneamente capitalista: la “*colonialidad y la modernidad*” se convierten en los ejes constitutivos del nuevo patrón de dominación mundial de poder capitalista (Quijano, 2000: 342). En el Siglo XX, particularmente desde la crisis de 1973, cuando empieza el desmantelamiento gradual del Welfare State y la frenética búsqueda de acumulación de capital, se inicia una reorganización radical de las relaciones internacionales de poder, donde Europa y Japón, desafían el poder de los Estados Unidos en los mercados económicos y financieros. Desde entonces, el planeta cruza por una serie de transformaciones, las cuales, han afectado substancialmente las realidades socioeconómicas de los países del Tercer Mundo y estas sociedades, “[...] *para no quedar fuera de la historia, están haciendo esfuerzos enormes por mantener la vinculación con los mercados internacionales y para asimilar algunos de los progresos habidos en el mundo desarrollado*” (Razeto, 1993b: 9). A nivel internacional, parafraseando a Houtart (2009), la situación más concreta sobre la situación contemporánea de los grupos humanos es la de:

“[...] un periodo de cambio acelerado desde la mitad de los años setenta. Se podría casi hablar de una mutación. Es la fase neoliberal del capitalismo, destinada a sobrepasar una crisis grave de acumulación. Por eso, la ley del valor se extendió al universo, lo que se llama la globalización. De esta manera, todas las actividades colectivas humanas deben contribuir a la acumulación del capital, que es el factor motor del desarrollo humano” (Houtart, 2009: 28).

Desde entonces, la economía mundial gira en torno a grandes empresas del mundo (corporaciones transnacionales) que estimuladas por la competencia, niveles de productividad y retornos de las ganancias, reducen al máximo el número de sus trabajadores, depredan y contaminan el medio ambiente, buscan ferozmente el control de los recursos, de la producción y de los mercados, no pagan impuestos a las naciones donde se asientan, o si lo hacen, tal pago es irrisorio. Las economías del Tercer Mundo, con su reestructuración económica y tecnológica ha mostrado la incapacidad de resolver el problema de las necesidades humanas y sociales de la población, pues no sólo ha reducido la demanda de fuerza de trabajo sino que incluso, ha expulsado a trabajadores alguna vez incluidos; otras empresas desaparecen pues no sostienen precios competitivos internacionalmente y a medida que las economías abiertas extienden sus actividades, las posibilidades de acción económica y de competir con ellas se reducen. En términos generales, todo esto ha producido en América Latina, tal como lo afirma Razeto (1993a)

una transformación cualitativa y cuantitativa del mundo de los pobres. A todo lo anterior, se suma la progresiva incapacidad del Sector Público para absorber fuerza de trabajo y responder a las demandas sociales porque los procesos de modernización parcial de la sociedad y la economía plantean al Estado, exigencias de modernización en materia tecnológica, respecto a sus sistemas administrativos, a los servicios de salud y educación, a su fuerza pública, entre otros, y es así como se ve enfrentado tal sector a la necesidad de reducir su gasto social (Razeto, 1993a). La estructura económica impuesta en las últimas décadas beneficia a una parte de los grupos humanos, el de elevados ingresos, con algún beneficio limitado para sectores medios que tienen acceso al consumo moderno y para pequeños sectores de trabajadores empleados en operaciones especializadas en las empresas del sector moderno. Según Houtart (2009), en el momento que el capitalismo realiza un nuevo salto, el sujeto social se amplifica porque:

“Las nuevas tecnologías extienden la base material de su reproducción: la informática y la comunicación, que le dan una dimensión realmente global. El resultado es que ahora todos los grupos humanos, sin excepción, están sometidos a la ley del valor: no solamente la clase obrera asalariada (subsunción real), sino también los pueblos autóctonos, las mujeres, los sectores informales, los pequeños campesinos; bajo otros mecanismos, financieros (precio de las materias primas o de los productos agrícolas, servicio de la deuda externa, paraísos fiscales, etc.) o jurídicos (las normas del FMI, del Banco Mundial de la OMC)” (Houtart, 2009: 77).

Entonces, emerge un sujeto social que ha modificado trascendentalmente -y lo sigue haciendo-, la estructura económica, social y cultural de la sociedad de América Latina: “[...] *el trabajador por cuenta propia e informal, el eventual*” (Razeto, 1993a: 10). En estas circunstancias, y por los fenómenos antes descritos, se incrementa la pobreza, la llamada “*economía informal*” y en general, la economía popular que se extiende y evoluciona a lo largo y ancho del continente. Sus formas de organización aparecen, no sólo como fuentes de creación de empleo sino también como una base de cohesión social que permite a sus protagonistas ir más allá del marco dual de la sociedad y hacia el reconocimiento de la diversidad inherente a sus modos de organizarse tanto social como económicamente.

1.9. *¿Existe la informalidad?*

Desde la aparición de un modelo ideal del mundo en el que todo debe acoplarse a él, se busca la explicación del desarrollo histórico de las sociedades a partir de la comparación entre desarrollo y subdesarrollo. Desde una concepción formalista, dualista y/o economicista, surgen términos que describen a sujetos individuales y colectivos, identidades y prácticas sociales como parte del desajuste o incumplimiento parcial o total de roles, así mismo trata de definir comportamientos diferentes a determinadas normas o criterios propios del orden socialmente establecido. Entonces, lo formal es racional, lo urbano se define como moderno, lo rural atrasado, y por consiguiente, lo no económico, lo público, lo marginal, lo no asalariado, lo no rentable o no estructurado como irracional. En este sentido, cuando se presenta la propuesta del paradigma desarrollista en el Tercer

Mundo y específicamente en América Latina, se generan diversos procesos y entre ellos se encuentra el éxodo rural-urbano, el cual da lugar a un incremento de fuerza de trabajo imposible de ser absorbida por el sistema productivo en su conjunto.

Desde entonces las estrategias realizadas por esta fuerza de trabajo sobrante, en la necesidad de sobrevivir a las condiciones de exclusión y pobreza, son numerosas así como la diversidad de conceptos que tratan de definirlos: sector marginal, informal, economía subterránea, gris, sumergida, estrategias de supervivencia, entre otras denominaciones. No obstante, lo que sí es claro es el importante papel desempeñado por ellas en lo relacionado a la provisión de condiciones de vida de estos grupos humanos. Según Razeto (1993a), los conceptos de “*economía informal*”, “*de subsistencia*” y “*economía invisible*” adquieren implícitamente una connotación negativa, al no cumplir con los parámetros formalmente establecidos en la sociedad. Entonces se destaca en ellas, la existencia de actividades con situación jurídica y tributaria irregular, operaciones sin registrar en las cuentas nacionales, así como a la incapacidad de generar acumulación o en el mejor de los casos, desarrollo. Finalmente, el hecho de hablar de una economía “*invisible*” alude básicamente a la posición del observador y no al fenómeno que puede estar presente en el andamiaje sociopolítico, económico o cultural de las sociedades del Tercer Mundo. Según Hinkelammert (2003), si los sectores modernos o “*formales*” están estancados y no emplean la fuerza de trabajo, esa es la explicación para la existencia de los llamados “*sectores informales*”, porque los excluidos también tienen que vivir:

“[...] son sectores de muy baja productividad, de vida precaria y sin capacidad de acumulación de capital. Aparecen como productores de servicios y de productos y funcionan alrededor de los sectores modernos, muchas veces acoplados a ellos (por ejemplo, vendedores de diarios, de chicles, de emblemas de equipos de fútbol); pero también ofreciendo servicios de lavado de ropa, guardas de estacionamiento en las calles, jardineros, limpiabotas, etcétera. También en forma de precarios talleres de producción o prestación de servicios (vendedores de comidas, peluqueros, talleres de reparación de artefactos, etcétera). Igualmente, aparece la mendicidad. De vez en cuando pueden servir de trampolín para subir al sector moderno (el guarda que llega a tener su propia empresa de seguridad), pero como regla general no tienen salida de su condición precaria. Viven también en casas precarias, de barrios precarios, y sus hijos asisten a escuelas precarias. Emergen problemas de prostitución y drogadicción a partir de este sector informal, lo mismo que los antros de criminalidad que surgen a partir estas paupérrimas condiciones de vida” (Hinkelammert, 2003: 3).

Así es, como los llamados “*sectores informales*” expresan la incapacidad del modo de producción moderno, para absorber la fuerza de trabajo en su totalidad. De Sousa (2006), considera cómo el paradigma del desarrollo, el crecimiento económico y la lógica de acumulación -sustentadores de las bases del capitalismo global- descalifican otras formas de producción como las organizaciones económicas populares, las empresas autogestionadas, la economía solidaria entre otras, para mantenerlas en una relación de subordinación. En un sistema mundial considerado “*único*” se ha buscado reunir lo

heterogéneo y diverso de la sociedad, lo que no corresponde a sus características, para reducirlo a modelos simplificados de explicación. Así es como “[...] *esos componentes o fragmentos han vagado fuera de esa totalidad como meteoritos perdidos en el espacio del orden sin poder ser percibidos y controlados por ella*” (De Sousa, 2006: 74). De Sousa (2006), propone el diseño de un nuevo horizonte, para la identificación previa de fragmentos culturales, sociales y políticos que ayuden a reinventar la “*emancipación social*” porque se está ante cinco formas sociales principales de no existencia, producidas o legitimadas por la razón metonímica⁵⁸:

“[...] lo ignorante, lo residual, lo inferior, lo local y lo improductivo. Se trata de formas sociales de inexistencia porque las realidades que conforman aparecen como obstáculos con respecto a las realidades que cuentan como importantes: las científicas, avanzadas, superiores, globales o productivas. Son, pues, partes descalificadas de totalidades homogéneas que, como tales, confirman lo que existe y tal como existe. Son lo que existe bajo formas irreversiblemente descalificadas de existir” (De Sousa, 2006: 77).

Desde esta visión, esto puede considerarse como una “*razón indolente*”, porque implícitamente presupone teorías propias de un paradigma que busca imponerse a la humanidad y a la naturaleza, como el más desarrollado y de mayor proyección universalista, pero que sin embargo, no reconoce la experiencia de los pueblos y además, es excluyente en todos los campos: el saber, la vida cotidiana, la política, la economía, la religión y la cultura. Mires (1988), se refiere a la percepción generalizada del concepto “*informalidad*”, donde la consideración de lo “*formal*”, se entiende en un sentido “*derivado*”, al provenir de algo formal y en segundo lugar “*comparativo*”, porque es posible compararlo con una forma originaria o formal, es decir, el ser económicamente formal, implicaría ajustarse a una economía reconocida subjetivamente como formal, esto es, una economía ideal. La concepción dual, reductora de la realidad social a la contradicción modernidad-atraso no es más que la representación de una realidad que busca hacerle frente a los modelos que se consideran totalizantes, entonces, no es posible ignorar y marginalizar a los sectores excluidos de los modelos ideales, porque sería la prueba fehaciente de que determinada visión científica ha entrado en crisis, donde lo informal es la crisis de lo formal o “*[...] la declaración en quiebra de una concepción (cientista) que se suponía incuestionable*” (Mires, 1988: 28-35). Desde las anteriores consideraciones, no puede ser introducido dentro de un mismo sector o definir como unidad a las poblaciones urbanas, microempresas, economías domésticas, artesanales, familiares, economías de recolección, comercio callejero en sus más diversas formas, desocupados, pequeñas economías campesinas, en fin, toda organización de los grupos humanos. Esto porque tal

⁵⁸ Según De Sousa (2006), la razón metonímica está cegada por la idea de “*totalidad*” bajo la forma de orden, en donde el “*todo*” tiene primacía absoluta sobre cada una de las partes que lo componen. Entonces, existe una homogeneidad entre el todo y las partes y estas no tienen existencia fuera de la relación con la totalidad y por esta razón, hay sólo una lógica que gobierna tanto el comportamiento del todo como el de cada una de sus partes. Las variaciones posibles de las partes no afectan al todo y son particularidades. En verdad, el todo es una de las partes transformada en término de referencia para las demás. Por ello, todas las dicotomías favorecidas por la razón metonímica contienen una jerarquía: cultura científica/cultura literaria, conocimiento científico/conocimiento tradicional; hombre/mujer; cultura/naturaleza; civilizado/primitivo; capital trabajo; blanco/negro; Norte/Sur, Occidente/oriente (De Sousa, 2006: 70).

multiplicidad de expresiones, no es más que la coexistencia de sectores cuya lucha por la sobrevivencia no coincide con los modelos globalizantes y totalizantes.

1.10. Perspectiva teórica de la economía popular en América Latina

1.10.1. Aquiles Montoya y “La Nueva Economía Popular”

La “*economía popular*” agrupa todas las actividades económicas “*no capitalistas*”⁵⁹, no estatales, presentes en la producción material e inmaterial, en la circulación y ubicadas espacialmente, en el área urbana o rural. Los ejemplos de estas actividades son la producción campesina o el denominado Sector Informal Urbano, los cuales han cobrado una mayor importancia debido al desempleo y a los espacios dejados por el capital, pero que sin embargo, ha sido una economía directamente funcional a éste por la transferencia extraordinaria de valor desde la economía popular al capital genérico. Esta economía popular se enfrenta a la carencia de asistencia técnica, bajos niveles tecnológicos, falta de maquinaria y equipo, bajos niveles de productividad, bajo acceso al crédito de la banca, ausencia de controles administrativos e incluso contables por la falta de capacitación formal, incapacidad de almacenamiento de la producción y la comercialización directa. La economía popular ha sido una constante en la sociedad aunque en los últimos años ha cobrado mayor importancia en las actividades urbanas debido al desempleo y a los espacios dejados por el capital, entre otras razones. Ella se caracteriza por no poseer una lógica reproductiva en escala ampliada (opera generalmente a un nivel de sobrevivencia impuesta por la carencia de un excedente) y prefiere el consumo presente a la reinversión del excedente aun cuando este último podría posibilitar una mayor satisfacción de necesidades en el futuro (Montoya, 1991: 613).

Luego, la “*Nueva Economía Popular*” (NEP), no se concibe como un modelo alternativo al modelo neoliberal impulsado por el gobierno, sino como una estrategia “*de*” y “*para*” las mayorías populares del campo y la ciudad, en los ámbitos económico, social, político y cultural. Ella se fundamenta en el propio esfuerzo organizativo y productivo a través del trabajo como solución a los problemas de pobreza y marginación social: “*esto es, su propio desarrollo*” (Montoya, 1993: 70). La NEP podría llegar a coexistir con el sector capitalista de la economía, pero no como un simple apéndice del mismo, sino con su propia lógica de reproducción. Un primer elemento que identifica la racionalidad de la NEP es el cumplimiento de un objetivo importante y es el de enfrentar unidamente el conjunto de necesidades humanas, ya sean individuales o colectivas: necesidades de subsistencia, fisiológica, de convivencia y relación con los demás, de capacitación y desarrollo cultural, de crecimiento personal e identidad social, de autonomía e integración crítica a la sociedad. En el caso de sus organizaciones, estas deben ser consideradas económicas pero no economicistas y la participación de los individuos en tales organizaciones no implica sólo trabajar, producir, vender y comprar, sino la expresión de un particular modo de vida, una práctica social y grupal compleja e integral, por lo tanto, no es sólo considerar “*estrategias*

⁵⁹ Según Montoya (1988), para entender la diferencia entre el comercio capitalista y el comercio no capitalista, debe identificarse el grado o magnitud absoluta de la diferencia entre compra y venta, porque si el ingreso diferencial sólo es un simple medio de vida, el comerciante debe ser considerado como “*no capitalista*” (Montoya, 1988: 298).

de subsistencia”, sino también *“estrategias de vida”*. Un segundo elemento de esta racionalidad económica, se identifica a partir del vínculo estrecho entre producción, distribución y consumo, y esto da lugar a un tercer elemento referido trascendentalmente, al concepto de *“eficiencia”* -propio de estas unidades económicas-. En ellas, la relación entre los objetivos y los medios, entre los beneficios y los costos, no son cálculos estrictamente cuantitativos porque los beneficios y los costos pueden no tener expresión monetaria. Esta es la forma como las unidades económicas populares ofrecen a sus integrantes, un conjunto de beneficios y satisfacciones extraeconómicas que se suman a la cuenta o apreciación global de cada miembro (Montoya, 1993: 78-79).

1.10.2. Luis Razeto y “La economía popular y de solidaridad”

A pesar de que en los diferentes países latinoamericanos, la *“economía popular”* es conocida a partir de diferentes términos como: economía informal, pequeña producción popular urbana, economía sumergida, economía invisible, economía de subsistencia o economía popular; y se han identificado actividades y organizaciones económicas, a través de las cuales, los sectores populares han desplegado iniciativas personales, familiares, asociativas y comunitarias, cada uno de estos términos, no se refieren exactamente al mismo fenómeno pues establecen diversas expresiones de la realidad que identifican. Todo este *“heterogéneo universo de iniciativas y experiencias”* de los grupos sociales más pobres en la búsqueda de asegurar la subsistencia y satisfacción de sus necesidades fundamentales son parte de la economía popular. Entre las actividades conformadas por la economía popular se identifican:

- a) El trabajo por cuenta propia de trabajadores independientes, quienes producen bienes, prestan servicios o comercializan en pequeña escala, en las casas, calles, plazas, medios de locomoción colectiva, ferias populares y otros lugares de aglomeración humana.
- b) Las microempresas familiares, unipersonales o de dos o tres socios, en donde se elaboran productos o comercializan en pequeña escala, aprovechando como lugar de trabajo y local de operaciones alguna habitación de la vivienda o alguna adyacente a ella.
- c) Las organizaciones económicas o pequeños grupos de personas y familias que gestionan en común sus recursos escasos para desarrollar, en términos de cooperación y ayuda mutua, actividades generadoras de ingresos para satisfacer necesidades básicas de trabajo, alimentación, salud, educación, vivienda, etc.

Estas actividades diversas, permiten la solución de los problemas económicos del *“mundo de los pobres”* dependiendo de su situación socioeconómica. Así, para un *“nivel de sobrevivencia”*, las actividades realizadas permiten apenas la satisfacción de las necesidades básicas en términos de simple sobrevivencia fisiológica (subnutrición, insalubridad, viviendas precarias y de emergencia, etc.); para un *“nivel de subsistencia”*, la actividad permite la satisfacción de las necesidades básicas pero no hace posible ninguna forma de acumulación y crecimiento y para un *“nivel de crecimiento”*, donde las actividades permiten un progresivo mejoramiento en la calidad de vida, existen mejores posibilidades de éxito, y en consecuencia, la iniciativa emprendida es una opción permanente en la búsqueda de crecimiento e ir más allá de la simple subsistencia. En este

caso, se tienen en cuenta aspectos importantes como la libertad, la autogestión, las actividades culturales y de capacitación. Una dimensión esencial de tenerse en cuenta para entender en totalidad, el concepto de “*economía popular*” es la consideración del “*mundo económico de los pobres*”, activado y movilizado, en función de la solución autónoma a sus propias necesidades mediante la oferta de su fuerza de trabajo y/o basándose en sus propias fuerzas y recursos o en la forma de organización grupal para dar lugar a la multiplicación de pequeñas experiencias económicas. Este “*mundo económico*” es complejo, diferente de un país a otro, -tanto cualitativa como cuantitativamente-, su configuración interna se diferencia y está influenciada por la presencia de elementos culturales tradicionales, por el desarrollo de la industria moderna, así como por la diversidad étnica y demográfica de la población (Razeto, 1993a: 4).

La economía popular se define en cuanto “[...] *las formas y sectores económicos deben ser identificados por alguna cualidad inherente a su propio modo de ser y, más específicamente, a partir de los sujetos que los organizan, que en este caso son precisamente, los grupos sociales más pobres que acostumbramos identificar como “populares”*” (Razeto, 1993a: 3). Esto implica un proceso heterogéneo con significado económico, social, político y cultural capaz de generar actores o sujetos sociales capaces de incidir en el curso de los acontecimientos futuros a partir de la combinación de recursos, capacidades laborales, organizativas y comerciales, para así dar lugar a un gran número de actividades orientadas a asegurar la subsistencia (Razeto, 1993a: 10, b). Un aspecto importante a destacar desde la economía popular, es precisamente, la capacidad de sus actores para buscar oportunidades en el mercado, aprovechar beneficios y/o recursos proporcionados por el sector público, de insertarse en experiencias promovidas por organizaciones no-gubernamentales y en muchas ocasiones, lograr reconstruir relaciones económicas basadas en la reciprocidad y la cooperación cuando la construcción del futuro no sólo está basada en la satisfacción de necesidades inmediatas o en la adquisición de bienes materiales sino también de la capacidad de emprender, crear y trabajar de manera autónoma, en lo propio, y de tomar el control sobre sus condiciones de existencia.

1.10.2.1. El trabajo y la solidaridad: componentes esenciales de la economía popular

La economía popular en sus varias manifestaciones y formas contiene elementos importantes de solidaridad. En efecto, la necesidad, -como urgencia cotidiana de asegurar la subsistencia-, conduce a la formación de comunidades y grupos de ayuda mutua, cuyos actores (personas o familias) buscan compartir y protegerse recíprocamente desde sus propios valores, modos de pensar, sentir, relacionarse y actuar. Todos ellos, al disponer de escasos recursos para realizar sus actividades económicas, necesitan de los más cercanos con iguales necesidades en cuanto fuerza de trabajo, medios materiales y financieros, conocimientos técnicos, capacidad de gestión y organización. La fuerza de trabajo, el principal factor económico disponible de los pobres, combinado con otros factores, logra estructurar pequeñas unidades económicas: las microempresas personales, familiares y asociativas, las cuales son alternativas laborales más que unidades de inversión de capital. Las capacidades de trabajo son utilizadas productivamente y por cuenta propia -generalmente no se ofrecen en el mercado-, en la obtención de lo necesario para el sustento

y desarrollo personal y social, además, son la fuente de reconocimiento social y prestigio: esto los hace útiles a los demás y a la sociedad.

El trabajo con un carácter social genera de manera natural, vínculos de cooperación o solidaridad mutuamente necesarios, en razón de la necesidad de complementar tareas, funciones, además del cumplimiento de roles, igualdad y horizontalidad de quienes participan en un mismo proceso productivo, entonces “[...] puede decirse que la cultura del trabajo contiene muchos elementos de cultura solidaria, del mismo modo que una cultura de solidaridad implica también una cultura del trabajo” (Razeto, 1993a:34). Así es como los problemas, necesidades, objetivos e intereses similares, el mismo lugar de convivencia, el compromiso en la producción y las condiciones prácticas de vida, llevan al establecimiento de relaciones de compañerismo y amistad entre quienes la viven, por lo tanto, esto les permite desplegar la racionalidad propia de la economía popular en donde el trabajo y la solidaridad crean valores y energías que los potencian recíprocamente.

El tránsito desde el trabajo a la economía de solidaridad es el siguiente: la economía popular cuyas experiencias de organización autónoma del trabajo juega un papel central, constituye el inicio (aunque precario y débil), de formas económicas solidarias. Los actores de economía popular adquieren en este proceso, otros importantes contenidos del trabajo humano: la capacidad de tomar decisiones, de desarrollar conocimientos de cómo hacer las cosas, asumir el control y propiedad sobre los medios materiales y financieros, en definitiva, se trata de un proceso de enriquecimiento del trabajo, un progresivo potenciamiento del hombre para superar la dependencia, extrema precariedad, pobreza e inseguridad. Este proceso, según Razeto (1993a) se realiza mejor en el encuentro entre los hombres mismos, en la cooperación y formación de comunidades:

“Porque los hombres nos desarrollamos y enriquecemos unos a otros, y lo hacemos mejor cuando no nos vinculamos en términos de lucha y conflicto sino en relaciones de reciprocidad y solidaridad. El enriquecimiento del trabajo, condición de su recuperación de centralidad, se facilita a través de relaciones de cooperación. Ahí se encuentran los procesos orientados hacia la centralidad del trabajo con los que van hacia la economía de solidaridad. Por estos dos senderos del trabajo autónomo y del trabajo asociativo se abre camino a la experimentación social de formas específicas de economía de solidaridad” (Razeto, 1993a: 38).

Desde esta perspectiva, la economía de solidaridad implica también un proceso de incorporación de solidaridad en la economía global, en las empresas y en el mercado en general, entonces desde el trabajo asalariado y dependiente, se abren también posibilidades de aportar a la economía de solidaridad. Esta solidaridad de los trabajadores se manifiesta a partir de la formación “[...] de los más variados tipos de pequeños y a veces grandes grupos informales, de clubes y otros tipos de organización que se dedican a diferentes actividades de interés común, y especialmente de sindicatos y gremios en que los trabajadores defienden y promueven sus intereses y aspiraciones comunes” (Razeto, 1993a: 37). La vinculación de los procesos desarrollados por los trabajadores en las empresas y en la economía en general, implica una centralidad del trabajo y una

racionalidad económica solidaria, es decir, al incorporar más solidaridad en la economía, no sólo enriquece sino también incrementa las potencialidades de los trabajadores en general, tanto a nivel micro como macroeconómico.

1.10.3. José Luis Coraggio y la propuesta de Economía popular urbana

Coraggio (1993b), define como las tendencias en las economías urbanas, en el contexto de la economía global, son socialmente desintegradoras y reproductoras de exclusión y pobreza para las mayorías y esta problemática social sólo impresiona al capital si se convierte en un obstáculo para su reproducción (Coraggio, 1993b: 16). Particularmente, en las ciudades de América Latina, la agudización de la desigualdad social, la reducción a condiciones infrahumanas de los grupos de población, la competencia impuesta por el mercado mundial a los capitales locales y la deslegitimación de las normas tradicionales -en particular de las expresiones jurídicas, han hecho que prevalezca el “*todo vale*” llevando necesariamente a la creciente ilegalidad de gran parte de las acciones sociales (Coraggio, 1990: 5). A pocos años de empezar el proceso de ajuste estructural en el contexto de la globalización, cuando aún se refiere a unas ideas neoliberales dominantes, se abre un espacio para el planteamiento de nuevas políticas sociales, a cargo de un Estado que se suponía iba a dismantelar definitivamente su capacidad para controlar los efectos sociales de la acumulación del capital privado. La preocupación por la miseria humana, producto del proceso de globalización lleva al surgimiento de la noción de “*desarrollo humano*”⁶⁰, “[...] *cuyos creadores intentan que sea paradigmática para la acción voluntaria de organismos internacionales, ONG’s, organizaciones sociales y gobiernos, mientras el capital se sigue globalizando*” (Coraggio, 1993b: 17). La influencia en el diseño de las nuevas políticas sociales, como consecuencia de estos enfoques, impuesta desde los organismos internacionales, abre un espacio dentro del cual, es posible imprimir otra racionalidad, desde la perspectiva de un proyecto popular a los recursos remanentes para la política social. En estas circunstancias la “*economía popular urbana*”, se constituye como el conjunto de actividades económicas propias de un sistema abierto (urbano y nacional), formado a su vez por subsistemas o economías con lógicas y agentes organizadores distintos: “*Economía empresarial capitalista*”, “*Economía Pública Gubernamental*”, “*Economía de las ONG’s*” y “*Economía de los Organismos Públicos no Gubernamentales*”⁶¹: la dinámica de la economía urbana sería la resultante de la relación entre estos subsistemas. Sin embargo, la idea fundamental es de superar la visión asistencialista -compartida muchas veces por activistas de ONG’s vinculadas a la acción

⁶⁰ Coraggio (1993b), hace referencia a algunos aspectos básicos de la propuesta de “*desarrollo humano*”, donde el desarrollo no surge como derrame del crecimiento en la economía mundial, sino de la inversión directa en la gente y esto pone en el centro a las políticas educativas, a la necesidad de cambios en el sistema internacional de gobierno, capaz de garantizar una mayor equidad, para así, anticipar los conflictos sociales y políticos provocados por globalización; provisoriamente se hace necesaria la concentración de recursos disponibles para el “*sector social*” en los segmentos de mayor pobreza, así como la regulación de los mercados de tal forma que sean “*amistosos para la gente*”, antes que impulsar políticas “*amistosas con el mercado*” (Coraggio, 1993b: 17).

⁶¹ Coraggio (1991b), afirma que esta categorización se refiere principalmente a organismos de crédito, como el BID o el BM, o de Acción Social, como UNICEF, la OMS, etc., que disponen de recursos, diseñan estrategias y se interrelacionan económicamente con cada uno de los otros sectores (Coraggio, 1991b: 12).

con los pobres- a partir de la concepción de que los “*derechos sociales*” se compensan garantizando la provisión más equitativa de bienes mediante políticas redistributivas. Entonces, hablar de economía popular es referirse a una posible configuración de recursos, agentes y relaciones, donde se incluye reglas estables de distribución y regulación internas del trabajo y de sus productos, una propia lógica. En este caso, tales agentes con menores recursos utilizan ininterrumpidamente su trabajo como respuesta ante procesos de exclusión o marginación por parte de la economía capitalista o estatal y desde donde se articularía con el resto del sistema económico.

Coraggio (1991b) propone investigar participativamente las estructuras, conductas, valores, deseos, concepciones del mundo y en general, la vida cotidiana y social de los sectores populares, con el fin de establecer si existen bases reales para construir un nuevo modelo sistémico para toda la sociedad. La propuesta de construcción de modelo parte de la exploración de posibles desarrollos hacia un proyecto social alternativo desde los problemas más sentidos de las mayorías populares, poniendo en consideración, las capacidades efectivamente existentes en el campo popular, sus propios recursos y relaciones, así como los asequibles a ellos, buscando siempre su potenciamiento, a partir de la toma de conciencia respecto a la organización social, el redireccionamiento de recursos, el planteamiento de objetivos colectivos, basándose, no tanto en la exigencia de una serie de cambios sistémicos o de dotaciones exógenas de infraestructura, comunicaciones, entre otras, sino principalmente, en sus propias fuerzas (Coraggio, 1991b:9-12).

La economía popular se define, en estas condiciones, como el conjunto de recursos, prácticas (por cuenta propia, dependiente, mercantil o no mercantil) y relaciones económicas en general, realizados por los individuos o grupos que buscan satisfacer las necesidades de manera mediata o inmediata para su reproducción, en otras palabras, propias de los agentes económicos populares de la sociedad. Este conjunto de actividades se asocia empíricamente a situaciones de ilegalidad, a características como el atraso tecnológico, la baja capitalización o la pobre calidad de sus resultados y organizativamente, al emprendimiento familiar de existencia efímera e identificado por la evasión de las normas diseñadas para la empresa moderna. Pero además, desde una perspectiva de economía institucional, la economía popular está constituida por reglas, valores y conocimientos que orientan tales actividades, agrupamientos, redes y relaciones -de concurrencia, regulación o cooperación, internas o externas- que instituyen sus agentes a través de la organización formal o de la repetición de esas actividades. La organización económica, base principal de esta economía⁶², se define por el conjunto de células primarias constituidas por las “*unidades domésticas*” de producción-reproducción (UD) y sus extensiones asociativas. La unidad doméstica es la familia nuclear, fundada sobre relaciones de parentesco, de afinidad, étnica, la cual organiza recursos y capacidades, además gestiona la resolución de

⁶² Según Coraggio (1991a), la economía doméstica incluye no sólo el de trabajo sino también activos fijos-vivienda/local de habitación, producción o venta, instrumentos e instalaciones, artefactos de consumo, etc.- e intangibles -conocimientos técnicos, etc.- acumulados en el tiempo y en función de la reproducción de la vida en condiciones tan buenas como sea posible, evaluado esto dentro de cada marco cultural. Esta “acumulación” no responde a las leyes de la acumulación capitalista de valor porque aunque pueda tener un valor redimible en el mercado, predomina en su configuración su “*valor de uso*” (Coraggio, 1991a: 11).

necesidades, cuyo objetivo en últimas, es el logro de “*la reproducción ampliada de la vida*”⁶³ de sus miembros, es decir, en condiciones intergeneracionales siempre mejores y:

“[...] abarca un amplio espectro social y de relaciones humanas, algunas de ellas no caracterizadas precisamente por su solidaridad, pero no por eso menos populares: relaciones patriarcales, explotación del trabajo ajeno basada en la forma del trabajo asalariado o de manera directa en diferencias de género, de edad, de raza. Pero su rasgo positivo distintivo es la existencia de un fuerte componente de relaciones de reciprocidad y de corresponsabilidad en la reproducción de la vida de sus miembros” (Coraggio, 2003a: 17).

Las unidades domésticas varían entre culturas, entre ámbitos urbanos o rurales y a lo largo de las transformaciones históricas del contexto. Pero el aspecto de esa organización económica más importante se basa en el hecho empírico de que su principal fuerza productiva es el conjunto de “*capacidades de trabajo*” de sus integrantes. El Fondo de Trabajo de la unidad doméstica es el conjunto de energías, disposiciones y capacidades manuales e intelectuales necesarias para ejercer dicho trabajo aportado por los miembros de dicha unidad. Según este criterio, la condición fundamental para clasificar como “*popular*” a una unidad de reproducción es: a) el trabajo mercantil “*por cuenta propia*”, productor de bienes y servicios para el mercado b) el trabajo asalariado, de reproducción propiamente dicha, de producción de bienes y servicios para el autoconsumo, de producción solidaria de bienes y servicios para el consumo comunitario y de formación y capacitación. En todo caso, para Coraggio (1991b), el trabajo, ya sea en relación de dependencia o por cuenta propia, en términos de clases, se refiere entonces a:

“[...] lo que genéricamente suele denominarse “trabajadores” y a los miembros de sus unidades domésticas. Esta definición operativa implica incluir unidades muy diversas: no sólo son las familias denominadas “pobres”, ni con las actividades denominadas “informales”, ni con la clase obrera o la campesina, aunque los incluye. El referente empírico de “economía popular” ha sido y es todavía un segmento del sistema económico capitalista, que se denomina así no porque se reduzca a la economía capitalista sino

⁶³ Coraggio (2000) afirma que justamente cuando la formación del mercado mundial capitalista cambia todos los aspectos de la vida, teórica y prácticamente, se hace necesario no sólo resistencia, sino también, el surgimiento de otro sentido alternativo de sociedad humana, con una fuerza capaz de incluirse de manera masiva en imaginarios y estructuras económicas, conectado con los deseos de la ciudadanía, a partir de prácticas fundamentales y con un alto grado de automatismo, de modo que al avanzar en su realización lleve a nuevas tensiones que induzcan nuevos desarrollos. Ese otro sentido alternativo es la “*reproducción ampliada de la vida humana*”: para la unidad doméstica implica un proceso en el que se verifica durante un período prolongado (por ejemplo, una generación), un desarrollo sostenido en la calidad de vida de sus miembros y está por encima del nivel de reproducción simple. La noción de “*reproducción simple*” no se refiere a mera subsistencia, o reproducción de la vida biológica, sino que denota una calidad de vida biológica y social considerada moralmente como un mínimo social por debajo del cual no debería estar ninguna unidad doméstica perteneciente a la sociedad bajo análisis. Estos estándares deben evolucionar con la sociedad misma, tanto en cuanto a la definición de los satisfactores y bienes considerados más adecuados o mejores para satisfacer las necesidades, como en lo relativo al reconocimiento de un nivel básico de satisfacción accesible a todo ciudadano (Coraggio, 2000: 6-7).

porque su movimiento de conjunto y sus leyes principales están dominados por la lógica del capital” (Coraggio, 1991b: 10).

Lo anterior, porque la “*economía popular*” manifiesta formas relativamente autónomas de autorregulación sólo cuando la dinámica del capital es insuficiente para incorporar sus recursos y subsumir sus relaciones. En ese sentido, hablar de economía popular es considerar la posible configuración de recursos, agentes y relaciones con reglas estables de distribución y regulación internas del trabajo y de sus productos, así como un sujeto y/o una lógica predominante propios, desde donde se articularía con el resto del sistema económico (Coraggio, 1991b:9-12). Esta conceptualización critica las concepciones que conciben al trabajo formal sólo como parte del sector capitalista o estatal y que reduce el trabajo de la economía popular al cuentapropismo. Desde las unidades domésticas es posible comprender cómo ellas son la base para: a) el desarrollo de estrategias variables y combinadas de inserción en los mercados y de acción para la solución directa de las necesidades, b) la lógica limitada de los microemprendimientos “*informales*” - aparentemente sin racionalidad- en comparación con las empresas capitalistas. La unidad doméstica con su racionalidad sustantiva de lograr la reproducción de la vida, “[...] *no sólo se sostiene históricamente a pesar del predominio del capitalismo, sino que es condición de todo sistema económico... la economía popular no se idealiza por contraposición con la capitalista, sino que se reconoce su carácter interno y externamente contradictorio y, como conjunto socioeconómico, magmático e inestructurado*” (Coraggio, 2003a: 18). Desde esta visión, la economía popular “*subordinada ideológica y materialmente*” al sistema capitalista, es vista como punto de partida que debe ser sometido a una crítica conceptual y práctica, buscando no su “*mayor eficiencia*” sino su superación.

La “*reproducción ampliada de la vida humana*” supone un objetivo igualmente ilimitado, pero no se trata sólo de cantidad (consumo de bienes y servicios) sino de calidad de vida en sociedad cuando en el sistema capitalista, la satisfacción de necesidades “*básicas*” supone destinar parte del excedente económico acumulado por el capital para la atención a las necesidades elementales para la sobrevivencia (la reproducción de la vida en condiciones siempre mejores) a partir de una competencia por los recursos y las voluntades políticas. En últimas, la crítica a la política social neoliberal, con o sin “*desarrollo humano*”, busca alternativas sistémicas, más allá de experiencias microsociales de sobrevivencia (Coraggio, 2003a: 17-18). Luego, la sectorización del sistema económico global, implica tener en cuenta una perspectiva de creciente autosuficiencia económica del ámbito popular, y teóricamente una economía urbana analíticamente descompuesta en tres subsistemas, cada uno con su propia lógica, con una autonomía relativa en cada caso pero siempre articulados:

a) *La economía empresarial capitalista*: compuesta por el conjunto de organizaciones que organizan su actividad económica según el modelo empresarial de gestión con el objetivo de maximizar la acumulación de capital-dinero mundial. La apertura de las economías les impone criterios de eficiencia propios de ese objetivo, so pena de sucumbir ante las importaciones o el desplazamiento de sus mercados externos por otras empresas. Coraggio (1994), hace una amplia definición de empresa capitalista cuyas características son: la separación jerárquica -desde el punto de vista de las relaciones de poder y el sistema legal que la sustenta- de propietarios y no propietarios del capital, de dirección y

ejecución del trabajo, de la objetivación de las relaciones interpersonales a través de la burocratización (en donde cada sujeto agente ocupa el lugar indicado por la estructura), los valores son reducidos a recurso humano que puede ser manipulado estratégicamente en el interior de la empresa. Otros factores que la identifican son: la organización científica del trabajo, a partir de la cual se busca la máxima eficiencia de los factores de producción; la competitividad como condición de sobrevivencia, en la cual perder en la competencia con otras empresas significa, la destrucción de la empresa; la flexibilidad y máxima movilidad del capital como determinante crucial de las tasas de ganancia y además supone, la capacidad de desprenderse de personas o recursos según exija la tecnología o situación de competencia, y la distribución del producto se basa en reglas que vinculan la remuneración con la contribución marginal a los objetivos de la empresa (Coraggio, 1994: 65).

b) *La economía pública* (empresarial estatal y burocrática estatal): con sus elementos político-partidarios se organiza según un modelo político-burocrático de gestión y compuesta por los niveles locales, sectoriales y nacionales del aparato gubernamental con jurisdicción en el ámbito de la ciudad. Entre sus múltiples objetivos se encuentran: la atención a los requerimientos de la acumulación del capital privado asentado en la ciudad, ampliando su base de competitividad frente a otras ciudades, regiones del país y resto del mundo; la contribución a la legitimación política del sistema económico-social; garantizar la gobernabilidad del sistema evitando conflictos extremos y velar por el interés general, definido en términos de utopía social (equidad, justicia, la necesidad de aliviar la pobreza de las mayorías).

c) *La economía popular*: definida como el conjunto de recursos, capacidades y actividades propias de agentes económicos populares de la sociedad y organizaciones específicas, cuyo objetivo es la satisfacción de sus necesidades de manera inmediata y la reproducción de la vida y fuerza de trabajo en las mejores condiciones posibles. La Economía Popular Urbana (EPU), formada por las unidades domésticas de trabajadores y sus variadas formas organizativas: unipersonales, familiares, comunitarias, cooperativas, cuyo sentido está dado por la utilización de recursos aunque el principal es el fondo de trabajo. Este último definido por las capacidades de los miembros de la unidad doméstica en la búsqueda de satisfacer sus necesidades ya sea directamente o a través del intercambio con otros trabajos o productos con el objetivo de lograr la reproducción transgeneracional de la vida de sus miembros -biológica y cultural- en condiciones siempre mejores (Coraggio, 1994: 66). La división conceptual del sistema económico urbano no excluye superposiciones y relaciones entre sus partes, por lo tanto, ciertos recursos de una economía pueden ser productos de otra, o sus lógicas pueden contraponerse aunque parcialmente se complementen. Así, en el seno de la economía popular, la lógica de la reproducción que guía las acciones de sus agentes los impulsa a vender su fuerza de trabajo al capital o al Estado, o a comprar y utilizar productos de las empresas capitalistas para utilizarlos no como capital sino como medios de consumo o de producción no capitalista (Coraggio, 2004:109). Para construir una economía a partir de las capacidades del trabajo humano en sociedad, incorporando el conocimiento como fuerza productiva indisociable a éste y a la reproducción ampliada de la vida, supone una construcción política desde las bases de la sociedad y desde un Estado democratizado, dentro del sistema-mundo dominado por el capital. De esta manera, se hace necesario pasar de la competencia individualista por sobrevivir desde una unidad doméstica, a la acción asociativa en totalidades complejas en

aras de darle solución a las necesidades democráticamente legitimadas por todos. La centralidad del trabajo orienta acciones y genera situaciones de aprendizaje con base a la práctica, siendo éste un derecho y una condición material, junto con el respeto a los equilibrios ecológicos, necesario en el ejercicio de todos los demás derechos humanos (Coraggio, 2003a: 19). Para analizar y reconstruir conceptualmente el mundo de economía popular se debe tener en cuenta las continuas rupturas impuestas a su cotidianidad porque:

“[...] las contradicciones del sistema social no sólo pone en juego su conservación autorregulada sino también el de la conservación de la especie. Por ello surge el tema del desarrollo sostenible. Las carencias que sufren las masas populares ponen en juego no sólo las expectativas legítimas de mejoría transgeneracional y de una vida espiritual cada vez más plena, sino la vida biológica misma. Por eso el tema de las necesidades básicas y los derechos humanos. Porque la crisis del sistema de integración social bajo la lógica del capital pone en juego no sólo el desarrollo de un capital y un Estado nacionales, sino la posibilidad de las mayorías de integrarse al sistema social, por injusto que este sea. Por eso el tema del autoempleo, la autogestión, la autonomía a través de los comportamientos reactivos de una población trabajadora luchando por la reproducción de la vida. Porque, por esa misma crisis, las formas políticas de representación son vaciadas de contenido, a la vez que se ponen en el centro del discurso ideológico, convirtiéndose cada vez más en recursos de legitimación de un poder que no está en juego y a la vez en base de un chantaje a las mayorías populares, a quienes se quiere hacer garantes de un sistema cuya estabilidad se erige en nuevo objetivo sistémico. Por eso los temas del contenido de la democracia, de la construcción de la democracia, de democracia y derechos humanos” (Coraggio, 1990:1-2).

En este contexto, los sectores sociales denominados “populares” tienen la difícil pero no imposible alternativa de constituirse en un conjunto social, cultural y político, intentando redefinir el sentido de la sociedad contemporánea mediante procesos participativos de decisión y acción. Esto implica, la conformación de un nuevo sistema sociocultural dentro del cual puedan crecientemente expresarse racionalmente los intereses y motivaciones particulares.

1.10.4. Otros autores

Marthe Nyssens (1998), resalta como los diferentes términos utilizados para explicar el fenómeno de economía popular han recogido parcialmente una realidad económica y social catalogándola como informal (Nyssens, 1998). Este caso, se aplica un marco tradicional de análisis para la economía popular interpretándola como fuera de la norma, como un conjunto de prácticas necesarias de formalizar, sin tener en cuenta, que esta expresión, en términos del sujeto social, representa al protagonista de un sinnúmero de actividades económicas o un mundo activado en términos económicos, inserto en un contexto social, histórico y cultural concreto. El sector popular del Tercer Mundo está formado por todos los habitantes de las áreas urbanas periféricas, identificados por sus relaciones y modos de

conducta en referencia a tal espacio, por las condiciones económicas precarias y el reconocimiento mutuo debido a un pasado común, una vida diaria, una identidad de economía popular, en algunos aspectos (categoría dominante, relaciones económicas y/o relaciones de posesión). La economía popular evoluciona en un ámbito de crisis en el modo de regulación ofrecida por la sinergia mercado-Estado.

Lo anterior, porque existen tres polos de organización económica a saber: el polo capitalista integrado por firmas organizadas por el capital, el polo público, organizado por el Estado y el polo comunitario compuesto por las Organizaciones Económicas Populares (OEP), integradas por factores humanos en el que se desarrollan principalmente relaciones de reciprocidad y el trabajo como categoría dominante. En cuanto a su relación con el Estado, la economía popular busca el reconocimiento de su rol socioeconómico por parte de las autoridades públicas, donde la confianza hacia un mejor futuro sólo es posible si existe un marco legal apropiado porque ella sufre tipos de exclusión y, por eso, es precaria en muchos aspectos. Su consolidación requiere de una transferencia de recursos, especialmente para implementar un sistema de apoyo: “[...] la idea es pasar de un Estado protector a un “Estado-socio” al establecer ciertos servicios, y no remodelar la dinámica interna del servicio público” (Laville 1994, citado por Nyssens, 1998: 12). Esta concepción de un “Estado-socio” debe reflejarse en el rol desempeñado por esta economía popular, en el desarrollo de iniciativas locales, a partir de la combinación de recursos del mercado, de fuera del mercado y no monetarios. Las relaciones establecidas con el mercado o el gran componente de él, se refleja cuando ciertos segmentos de la economía popular abrigan relaciones con el sector moderno -en una relación de subordinación relativamente fuerte (comercialización de productos del sector capitalista, subcontratos), mientras que para otros, es una relación de competencia (talleres de producción)-, o cuando dichos segmentos se ubican en “nichos” donde el sector formal no opera.

Para diferenciar la economía popular del sector moderno, es necesario analizar el grado de articulación de las actividades económicas de este sector dentro de la trama social de los sectores populares. Todo esto porque las organizaciones populares han sido muy firmes frente a circunstancias hostiles como exclusión social, la presencia de mercados competitivos, la falta de acceso a los beneficios sociales entre otros, y frente a fuertes limitaciones de recursos, principalmente a medios financieros y materiales. En el caso de las microempresas populares, éstas son capaces de satisfacer las necesidades básicas de la mayor parte de sus miembros y, al mismo tiempo, tener aspiraciones no monetarias: autonomía, desarrollo de lazos sociales, crecimiento personal, movilización de la competencia laboral, etc. Pero la economía popular también necesita de un componente de solidaridad, y por ende, de un “proyecto político” fundamental para asegurar la perpetuidad de estos modos de organización socioeconómica, en razón de que la elección del tipo de institución y de los modos de regulación le corresponde a la política. El proyecto de desarrollo de las organizaciones populares en “una economía de solidaridad” tiene como objetivo lograr una mejor integración de todos los componentes socioeconómicos en la forma de complementariedad entre los polos comunitario, capitalista y público. La idea consiste en el apoyo al surgimiento de modos de organización socioeconómica de sectores considerados marginales para su incorporación como agentes activos de desarrollo; o dar un lugar fundamental a la economía popular como sujeto de desarrollo. Entonces, “[...] en el Sur, la economía popular será capaz de imponerse como integrante junto a las otras

formas de organización socioeconómica sólo si la clase política la reconoce” (Nyssens, 1998:23). La política debe apuntar al afianzamiento de las unidades de economía popular y facilitar su integración más balanceada en el mercado. En definitiva, la dinámica interactiva y la extraordinaria habilidad para combinar capacidades por parte de sus integrantes permite definirlos como parte importante en el desarrollo y que para permanecer necesitan el reconocimiento institucional, y a su vez, de una profunda revisión de las políticas públicas dirigidas a ellos, y más ampliamente de toda la articulación tradicional del mercado y del Estado (Nyssens, 1998).

Martí (2000), plantea como el pensamiento y proyección de *“otra economía”* supone un cuestionamiento político del orden económico actual, el desarrollo de una estrategia política y la construcción de un sujeto colectivo capaz de encarnarla. Frente a esta visión, aparece una urgente reconceptualización del sujeto económico, cuando los sectores populares despliegan sus energías creadoras en la solución de sus problemas, para crecer humanamente e integrarse de manera efectiva a la vida en sociedad. La racionalidad económica peculiar se determina a partir de los principales factores económicos como el trabajo y la cooperación, los cuales pueden ser potenciados y desarrollados por los sectores marginados, en la necesidad de avanzar hacia la satisfacción de las necesidades (no sólo materiales) mediante el desarrollo de sus propias capacidades para satisfacerlas. El sujeto popular, debe tornarse capaz de asumir su desarrollo mediante la activación y organización de sus propias fuerzas (Martí, 2000:34).

Cesar Barrantes (1998), resalta la importancia de identificar a los sujetos individuales y colectivos, representantes de la economía popular en la manera cómo estos viven, piensan, sienten y hacen economía, cultura y política dentro de este ámbito. A partir de sus prácticas heterogéneas, cómo construyen una realidad social mediante la apropiación de dinamisismos capaz de permitirles simbolizar, potenciar y crear desde sus prácticas cotidianas. La economía popular no está reducida a una locación geoespacial específica sino se encuentra múltiplemente inscrita en el entramado político, ideológico, simbólico, imaginario, económico, jurídico y cultural y:

“Sus luchas son por la construcción-producción de su realidad social; la apropiación del futuro, del producto social y de los frutos del progreso científico; la producción, distribución, consumo y agregación de valor a los bienes tangibles e intangibles de cambio y de uso; la reproducción ampliada de la vida individual, familiar, grupal y colectiva; la revaloración de los fondos de trabajo domésticos y mercantiles; el redespliegue de capacidades y destrezas mediante organizaciones espontáneas, reivindicativas y propositivas dentro de las cuales están las redes de solidaridad familiar, vecinal y local, las estrategias de sobrevivencia, la producción a pequeña y microescala y los movimientos vinculados a proyectos tendencialmente autogestionarios; finalmente, la solución de los problemas de la convivencia social, de la inflación y de la inseguridad jurídica, personal, social y ecosistémica” (Barrantes, 1998: 9).

Los sujetos rurales y urbanos son quienes dinamizan procesos de intercambio de satisfactores a través de múltiples mediaciones con instituciones estatales, civiles,

organizaciones de representación política, sindical, gremial, vecinal, con otros sujetos individuales grupales y colectivos para así sus realidades. La constitución de la Economía Popular en este sentido, es un proyecto científico-político que gira en torno a la posibilidad de configurar y significar desde adentro y desde abajo una trama societal con nuevos modos de vivir, pensar, sentir, hacer economía, cultura y política, así como de forjar sus propias interrelaciones con una realidad que no admite más fragmentaciones (Barrantes, 1998).

Según Max-Neef (1987), el crecimiento notable de los llamados “*sectores informales*” en todos los países, incluidas las naciones capitalistas más ricas del mundo, exhorta a no hablar de “sector informal” porque esto no es más que una forma economicista de tomar en cuenta lo que puede ser medido, y no la complejidad de las relaciones socioeconómicas de quienes lo conforman realmente. Además porque este “*mundo invisible*” no es generador de empleo (invento surgido en la revolución industrial) sino creador de trabajo. Entonces, el crecimiento del sector informal se sustenta porque tiene la capacidad de reproducirse en el tiempo, funciona con una racionalidad económica competitiva y al mismo tiempo, solidaria, con mecanismos de apoyo mutuo, de protección, entre otros aspectos. Luego, el trabajo no es simplemente un empleo sino algo que integra totalmente la vida de los grupos humanos (Max-Neef, 1987:10-11). Esta consideración implica, una nueva forma de interpretar la realidad, de comprender los problemas sociales a partir de la transdisciplinariedad, porque en primer lugar, no están desvinculados y en segundo lugar, porque es una manera de lograr que los actores involucrados tengan la oportunidad de desarrollar “valores humanos y sociales esenciales” (Max-Neef, 1993).

CAPÍTULO 2

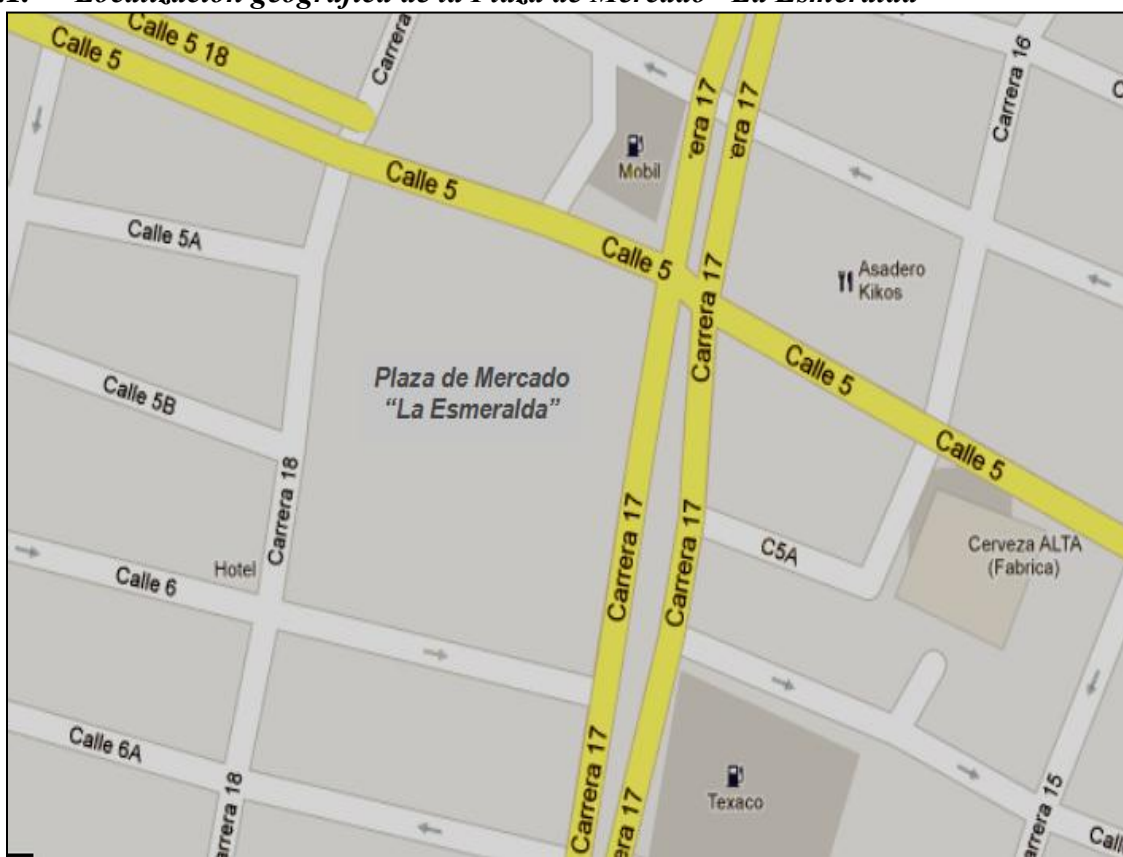
CONDICIONES Y CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES DE LA PLAZA DE MERCADO DEL BARRIO “LA ESMERALDA” EN LA CIUDAD DE POPAYÁN- DEPARTAMENTO DEL CAUCA

CAPÍTULO SEGUNDO

2.0. CONDICIONES Y CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES DE LA PLAZA DE MERCADO DEL BARRIO “LA ESMERALDA” EN LA CIUDAD DE POPAYÁN-DEPARTAMENTO DEL CAUCA

“Lo que tenemos que mostrar es que no habrá sobrevivencia humana sino se encuentra una alternativa al sistema que de manera tan estrepitosa parece estar ganando... las alternativas no se producen como salchichas, para ofrecerlas después. Tiene que existir la conciencia de que sin ellas estamos perdidos” (Hinkelammert, 1995: 36-37).

2.1. Localización geográfica de la Plaza de Mercado “La Esmeralda”



FUENTE: Instituto Geográfico Agustín Codazzi (2012).

Gráfico 2.1. Mapa localización geográfica de la Plaza de Mercado “La Esmeralda”

La galería o Plaza de Mercado del Barrio “La Esmeralda”, con un área de 3.500 metros cuadrados, está ubicada en el sector suroccidental de la Ciudad de Popayán, en la comuna ocho⁶⁴, entre las calles 5ª, Calle 6, Carrera 17 y Carrera 18 del Barrio “La Esmeralda” y su

⁶⁴ Según el POT, Popayán, la comuna 8 cuenta con alrededor de 24.756 habitantes según el censo DANE 2005 y está conformada por 17 barrios en su gran mayoría pertenecientes a los estratos 2 y 3 entre los cuales se destacan los siguientes: Junín, La Esperanza, Camilo Torres, Minuto de Dios, Popular, Santa Helena, Popular, Canadá, La Isla, Llano Largo, El Triunfo, El Libertador, José María Obando, Pandiguando, El

zona de influencia en las comunas 7 y 9 (POT, Popayán: 381). Este barrio limita al norte con los barrios Pandiguando y El Triunfo, al sur con el Barrio La Esperanza, al oriente con los Barrios Valencia y Las Américas y al occidente con los Barrios Guayabal y Minuto de Dios. El Barrio “La Esmeralda” con aproximadamente 5.000 habitantes según el censo del DANE para el año 2005 se identifica por ser una zona de gran desarrollo comercial principalmente en las calles 4ª, 5ª, 6ª y 7ª entre carreras 17, 18 y 19 respectivamente (POT, 381). Esta plaza presenta desde su fundación, una gran dinámica social, económica y cultural junto a otras cuatro plazas de mercado en la Ciudad de Popayán: tres de ellas de tipo minorista como la Plaza de Mercado del Barrio “Las Palmas” con influencia en la comuna 7, 8 y 9; la Plaza del Barrio “Alfonso López” con influencia en las comunas 5 y 6; la Plaza de Mercado del “Barrio Bello Horizonte” para la comuna 2 y la Plaza Mixta (mayorista y minorista) del Barrio “Bolívar” con influencia en las comunas 1,3 y 4 (POT, Popayán: 507).

2.2. Evolución histórica y perfil de Plaza de Mercado “La Esmeralda”

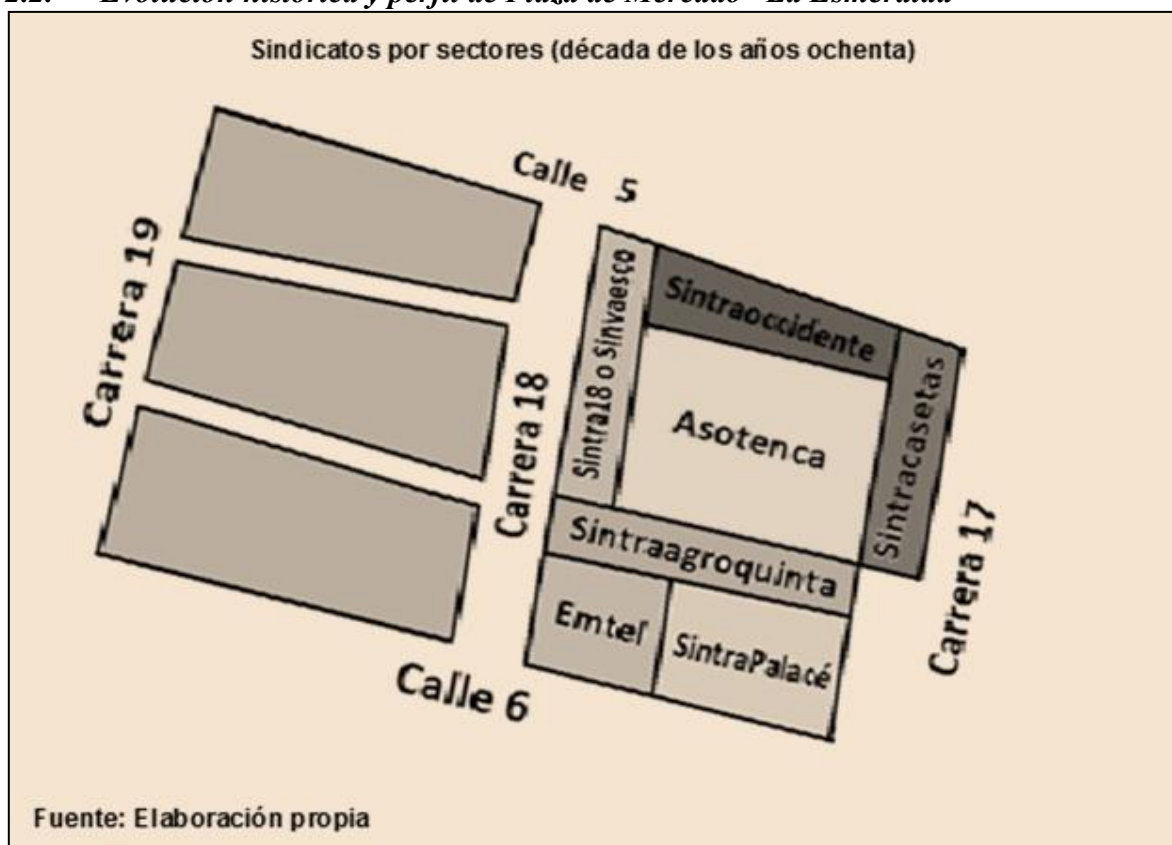


Gráfico 2.2. Mapa sindicatos por sectores (década de los ochenta)

La evolución histórica de la Plaza de Mercado del Barrio “La Esmeralda”, estuvo determinada fundamentalmente por el fenómeno de comercio informal. En el año 1959, la Administración Municipal de Popayán realiza la compra de un lote de terreno para la

Cadillal, Las Américas, Guayabal, Valencia, La Esmeralda entre otros. Es una zona de gran actividad comercial y se encuentran instituciones como el Parque Informático Carlos Albán, ICBF regional Cauca, Cementerio Central etc. (POT, Popayán: 414).

construcción de una plaza de mercado en el sector suroccidental de la ciudad, particularmente, en la zona residencial del Barrio “*La Esmeralda*” (cuya fundación data para inicios de los años 50). Grijalba (2010), sostiene que el Municipio de Popayán, en la administración de Isaías Muñoz Acosta ordena la construcción de esta plaza a partir del acuerdo N° 1 de 1960, con el nombre de “*Centro Comercial Popayán*”, la cual entra en funcionamiento en el año 1967 con los vendedores trasladados desde la “*Plaza de Mercado Central*” del Sector Histórico de Popayán, construida en el año 1889, en lo que actualmente constituye la manzana del Centro Comercial “*Anarcos*” (Grijalba, 2010).

Al iniciar la década de los años 70, se percibe una dinámica social importante en la ciudad: la llegada masiva de migrantes y el posterior incremento de la desocupación, factores que generaron cambios importantes en la ciudad y particularmente en la estructura de la plaza de mercado, siendo su entorno inmediato, uno de los espacios receptores más propicios para los nuevos comerciantes informales de la época. La ocupación de la vía pública significó para estos vendedores una forma de sobrevivir ante la falta de oportunidades de trabajo a su llegada en la ciudad y el comienzo de un conflicto con la Administración Municipal por los intentos de desalojo (por parte de la fuerza pública), atropellos por parte de sus funcionarios, y en el caso de los vendedores ubicados en el interior de la vieja plaza, por los cobros excesivos por el uso del suelo y los servicios públicos. Según Rosero (1998), se percibe una gran capacidad organizativa de estos comerciantes en la búsqueda de soluciones a sus conflictos internos, en la lucha por la apropiación del espacio público y por la defensa del derecho a una estabilidad laboral, proceso materializado en la creación de sindicatos por sectores y por tipo de producto. En la siguiente década (años 80), con la colaboración de la Federación Sindical de Trabajadores del Cauca (UTRACAUCA), los vendedores del interior de la plaza de mercado defienden su espacio de nuevas invasiones y los comerciantes callejeros logran la ampliación externa de la vieja plaza en todos sus costados, extensiones que adquirieron nombres de acuerdo a los sindicatos creados⁶⁵: Asotenca, Sintradiéciocho o Sinvaesco, Sintrapalacé, Sintracasetas, Sintra Agroquinta, Sintra Occidente, algunos de estos desaparecidos a raíz de los desalojos por parte de la Administración Municipal en el periodo 1983-1987.

a) ***Sector interno de la plaza de mercado:*** Después de sucedido el terremoto de 1983 en la Ciudad de Popayán, se incrementa la llegada de nuevos migrantes que desde sus lugares de origen (zona rural y urbana de los diferentes municipios del Departamento del Cauca y del país) buscan instalarse en los espacios de la plaza de mercado aun no ocupados y expandirse paulatinamente hacia sus alrededores y demás calles y vías de tráfico vehicular. La invasión de los alrededores de la plaza ocasiona una disminución considerable en las ventas e ingresos de los comerciantes asentados en su interior, lo que lleva a la reacción de éstos en la búsqueda de una solución inmediata a este problema. Para

⁶⁵ Según Rosero (1998), Sintracasetas, obtiene la personería jurídica N° 00897, el 4 de marzo de 1980 y se realizó de acuerdo a lo especificado por el artículo 391 del Código sustantivo del Trabajo y los afiliados (alrededor de 100 para la época) reconocieron los requisitos exigidos por el artículo 388 del mismo estatuto (Rosero, 1998). Sintrapalacé, obtiene la personería jurídica N° 027725, el 5 de julio de 1986, Agroquinta adquiere la personería jurídica N° 01392 del 7 de mayo de 1986, Asotenca el 17 de enero de 1987 obtiene la personería jurídica N° 14 de enero de 1986. El sindicato lo conforman 203 vendedores ambulantes (Rosero, 1998).

proteger la estabilidad laboral se crea el Comité pro defensa de la Plaza ASOMERCADES (Asociación de Comerciantes del Mercaplaza La Esmeralda) el cual logra la descongestión del interior de la plaza, y una vez cumplida su misión desaparece. En estas circunstancias, sus gestores se organizan nuevamente y con la ayuda de Utracauca logran obtener la personería jurídica con el nombre de Asotenca cuyo auge se destaca en el periodo 1983-86, porque en los siguientes años no tuvieron igual dinamismo y poco a poco fueron perdiendo funcionalidad.

b) **Sector Sintradiéciocho:** Luego del terremoto de 1983, al ser ocupada totalmente la plaza de mercado, la invasión masiva del espacio público por migrantes y locales ocurre en una de sus calles más cercanas: el sector de la carrera 18 generándose así, un conflicto con los vecinos y transeúntes del sector. A raíz de los intentos de desalojo por parte de la Administración Municipal los vendedores ya establecidos (160 en total, para la época y dedicados a la venta de víveres) se organizan rápidamente y en el año 1985 aparece Sintradiéciocho buscando una estabilidad definitiva sobre esta vía. Sin embargo, vuelven los conflictos por la inconformidad entre los mismos vendedores dada la presencia de amplias redes familiares (relaciones de parentesco entre vendedores del interior de la plaza de mercado y los vendedores callejeros) como estrategia de mayores ventas y en el año 1986, la Administración toma esto como motivo para desalojarlos y efectivamente, la zona fue desalojada y más tarde, los vendedores reubicados en la Plaza de Mercado del Barrio “Las Palmas”.

En el año 1987, los vendedores al no encontrar garantías para su permanencia en el sector y no hallar un mercado permanente en la nueva plaza deciden volver a ocupar los lugares abandonados un año atrás: los andenes y calles de la carrera 18, siendo nuevamente desalojados (desde el momento de su constitución en 1983 se presentaron 5 desalojos). Sin embargo, después de algunos diálogos la Administración Municipal decide dejarlos en el sector temporalmente y a inicios de los años 90, algunos vendedores de la carrera 18 logran ampliar la plaza con sus locales y puestos de venta: se adhieren al contorno inmediato de ésta a partir del cerramiento del lugar con malla y techo, otros se quedan sobre los andenes de este sector. Al ser aceptada como organización deciden cambiar su identidad de “*Organización de la 18*” por Sinvaesco (Sindicato de Vendedores que ocupan el Espacio Público de la Carrera 18), siendo su principal objetivo la posesión definitiva de estabilidad laboral en el lugar.

c) **Sector Sintrapalacé:** A inicios del año 1984, llegan una vez por semana a los alrededores del Teatro Palacé aproximadamente 100 comerciantes de la Ciudad de Cali, Buga y Medellín, dedicados a la venta de manufacturas (ropa, calzado, entre otras) junto a los vendedores ambulantes ya establecidos. A finales del mismo año, el mercado de los comerciantes locales había perdido su dinamismo y no era permanente, pues la llegada de compradores, sólo ocurría cuando estos vendedores foráneos se instalaban en el lugar. Esto significó una competencia desleal que debían darle termino, y rápidamente se organizan los vendedores locales y bajo el liderazgo del líder sindical Luis Alberto Artunduaga crean el Sindicato de Trabajadores Comerciantes Independientes de Palacé. Inmediatamente exigen a la Administración Municipal de Popayán, la reubicación de los comerciantes foráneos, propósito logrado al trasladarlos a la Plaza de Mercado “*La Trece*” del Barrio Alfonso López. Después de suceder el fenómeno natural (terremoto) en el año 1983, el inmueble

sufre serios deterioros en su infraestructura, y en estas circunstancias, le hacen la propuesta a la Administración Municipal para adquirir el edificio no utilizado plenamente como centro de recreación para lo cual había sido construido. Durante esta década, los 140 vendedores ambulantes organizados (de manufacturas ropa, calzado y artículos de marroquinería) realizan diferentes actividades para la compra del edificio, y en el momento que reúnen 42 millones de pesos, se inicia su negociación hasta adquirirlo definitivamente en el año 1992, constituyéndose así, el hoy conocido Centro Comercial Palacé. En la actualidad es un centro comercial y no se considera como parte constitutiva de la plaza de mercado.

d) **Sector Sintracasetas:** Los vendedores ubicados en las afueras de la plaza desde mediados de la década de los años 70 en el sector de la carrera 17, también resistieron a los intentos de desalojo y a raíz de esta situación buscan establecerse de manera definitiva en el lugar, en iguales condiciones para todos, con mejores condiciones físicas de trabajo. Este proceso se consolida con la aparición de Sintracasetas (Sindicato de Trabajadores Comerciantes Independientes de Casetas) bajo el liderazgo del líder sindical Eugenio Rojas siendo un logro importante la modificación en las condiciones físicas de lugar con la instalación de casetas prefabricadas en lámina y cambios en el piso de tierra por piso de baldosa.

e) **Sector Agroquinta:** También a inicios de los años ochenta, con la tendencia expansiva del mercado y la llegada de más vendedores, estos comerciantes callejeros de productos agrícolas ocupan totalmente una vía de mayor tráfico vehicular, la calle 5b (esta vía separaba la plaza de mercado del Centro Comercial Palacé y el Edificio de Emtel). Éstos siguen el ejemplo de organizarse como Sintracasetas y Sintrapalacé y con la ayuda de Utracauca logran constituir la organización sindical denominada Sindicato de Trabajadores de Agroquinta (Sintraagroquinta) con el liderazgo de los líderes sindicales Ana Rodríguez, Carlos Peña y Mary Luz Martínez en la búsqueda de mejoramiento de las condiciones de trabajo y la estabilidad laboral de estos comerciantes. Para el año 2000, se logra tal propósito a partir del cerramiento total del lugar⁶⁶ transformando esta calle en una extensión más de la plaza de mercado (en la actualidad es totalmente una zona comercial).

f) **Sector Sintraoccidente:** A principios de los años 80, la calle 5ª fue invadida como consecuencia de la dinámica expansiva de los comerciantes hacia sectores adyacentes a la Plaza de Mercado la Esmeralda. En un principio, la calle estaba ocupada por vendedores, transportadores de carga que llegaban a abastecer la plaza de productos perecederos y pasajeros, sin embargo, en el año 1984, la Administración Municipal intenta desalojarlos del lugar por tratarse de la ocupación de un espacio peatonal pero con la ayuda de Utracauca se organizan y logran la creación del Sindicato de Vendedores Estacionarios de Occidente. A partir de esto, logran la reubicación de estos transportadores sobre la carrera 18, la transformación (a partir de ahorros diarios logran hacer realidad el propósito de

⁶⁶ Según los vendedores del sector Agroquinta, hacia finales de la década de los años noventa realizan actividades y recolectas diarias para cerrar esta calle y convertirla en un lugar más de abastecimiento de productos agrícolas, productos pecuarios (carne y huevos) entre otras ventas. La Alcaldía de Popayán invierte alrededor de 30 millones de pesos para tal propósito (Entrevista realizada a vendedores del Sector Agroquinta, Agosto de 2012).

pavimentar el lugar) y el establecimiento definitivo de sus lugares de trabajo, algunos con más espacios que otros- y es así como cada vendedor, de acuerdo a su actividad comercial, arregla su puesto de trabajo (Rosero, 1998). En la actualidad, como producto del proceso social antes descrito, la plaza de mercado “*La Esmeralda*” construida en los años 60 es más amplia en todos sus costados y sus actividades comerciales se distribuyen en cinco sectores importantes: Sector Sintraoccidente, Sector Agroquinta, Sector Sintradieciocho, Sector Sintracasetas y Sector Interno de la Plaza. Estas extensiones se consideran como parte de la plaza y los comerciantes situados en estos sectores pagan el derecho de uso del local a la Alcaldía Municipal. Sin embargo, aún siguen llegando más comerciantes que se aglomeran en las calles de la transformada plaza de mercado, en su contorno inmediato, en la forma de ocupación del espacio público, los cuales se caracterizan por ser vendedores fijos (trabajan todos los días) u ocasionales (trabajan sólo algunos días de la semana) fenómeno del cual la Alcaldía Municipal no tiene cifras actualizadas.

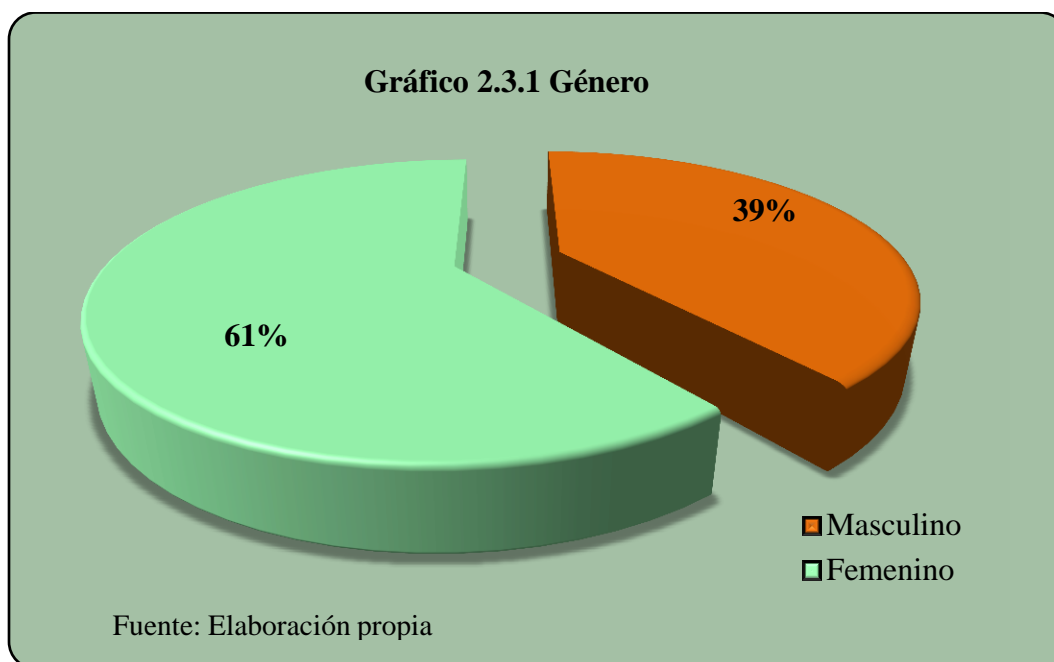
De acuerdo al censo realizado en el año 2009 por la Alcaldía Municipal de Popayán, se encuentran alrededor de 756 vendedores adjudicatarios que trabajan todos los días en esta central de “*comercio al por menor*” o minorista⁶⁷ de distribución de víveres, manufacturas y productos para el consumo doméstico y 200 comerciantes callejeros (Grijalba, 2010). En ambos contextos se encuentra una situación particular: en el momento que se lleva a cabo el proceso de investigación, -en el transcurso del año 2012-, se observa el abandono de muchos puestos de trabajo, principalmente, por parte de comerciantes del interior de la plaza de mercado por factores que se discutirán más adelante: el caso específico es el relacionado con las carnicerías y la venta de productos agrícolas del Sector Interno de la plaza de mercado, por la poca demanda de sus productos y por la competencia en las calles cercanas a ella. En lo referido al comercio callejero en las inmediaciones de la plaza de mercado, particularmente, sobre la calle 5ª, carrera 17 y carrera 18, la cantidad de vendedores va en aumento (para agosto de 2012, se calcula alrededor de 400 comerciantes en la semana y 600 vendedores los fines de semana). Entre otras calles progresivamente ocupadas se encuentran: la calle 5A, calle 5B hasta llegar a la carrera 19 del Barrio “*La Esmeralda*”. Desde la Administración Municipal, este es un problema difícil de solucionar, en primer lugar, por la proliferación progresiva de ventas en las calles más importantes de la ciudad y en segundo lugar, porque no existen importantes alternativas de empleo que hagan desistir a los nuevos comerciantes de emprender este tipo de alternativas de ingresos para el sustento de sus hogares.

⁶⁷ Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2006), el comercio minorista, es “*la reventa, es decir, la compra y venta sin transformación de mercancías o productos, destinados para el consumo o uso personal o doméstico (consumidor final)*”. Desde esta perspectiva, el comerciante minorista se identifica por ser una persona natural o jurídica que explota comercialmente un local, puesto o espacio en la plaza de mercado, para el expendio de productos básicos de consumo doméstico al consumidor final. En el comercio minorista se compran productos en grandes cantidades a fabricantes o intermediarios bien sea directamente o a través de un canal mayorista. Por tal razón, se venden unidades individuales o pequeñas cantidades al consumidor final (DANE, 2006).

2.3. Características y condiciones sociales

2.3.1. Género de los comerciantes

Los cambios acaecidos en el mundo del trabajo, ya sea en lo referido al desempleo o a los bajos salarios, han producido cambios en las familias, y como consecuencia, transformaciones en los roles sociales, principalmente de las mujeres. La participación de hombres y mujeres en las actividades comerciales tanto del interior de la plaza de mercado como del comercio callejero de la calle 5ª, carrera 17 y carrera 18, muestra diferencias bastante significativas: más de la mitad de las actividades comerciales son desempeñadas exclusivamente por mujeres (el 61% del total de la muestra) y algo menos de la mitad de los puestos de trabajo son atendidos por hombres (el 39%) (Véase, gráfico 2.3.1).

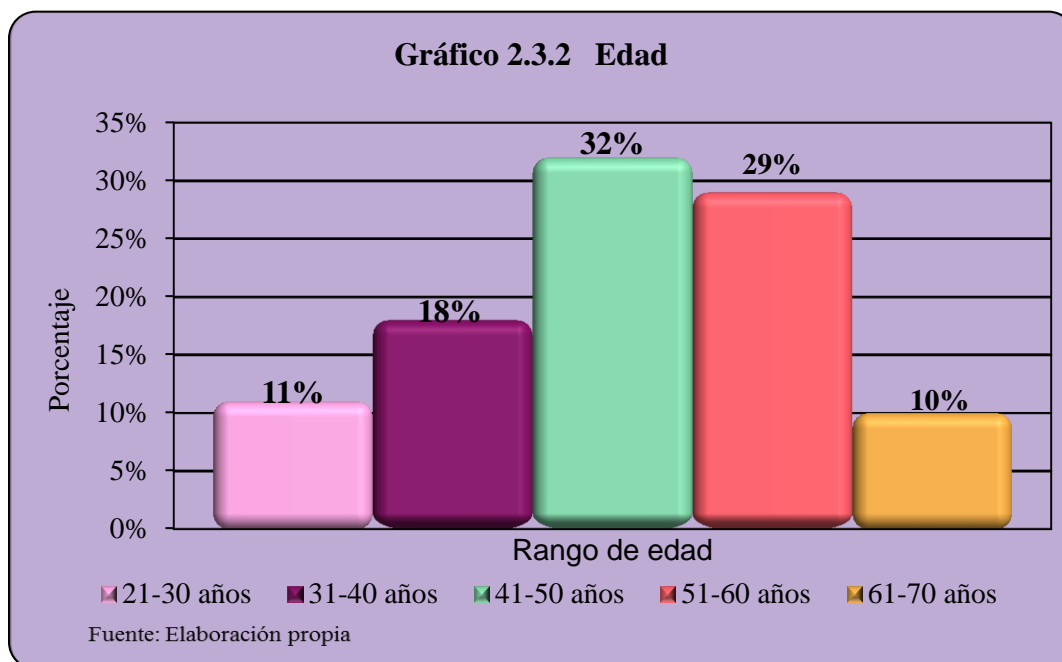


El aporte de las mujeres en actividades generadoras de ingreso en este contexto es bastante alta, se presenta en casi en todas las actividades comerciales y tal incorporación necesariamente estuvo determinada por situaciones de subsistencia. En muchas familias, las mujeres comerciantes han asumido completamente el rol de jefe de hogar y en otras, es el hombre quien lo asume, sin embargo, no es el único encargado de proveer a la familia de los medios necesarios para su reproducción: en varios casos porque los ingresos provenientes de su trabajo son bajos, inestables y por tanto insuficientes y en otros casos, porque el ingreso de una o más personas significa un aporte importante al mejoramiento de la calidad de vida de su núcleo familiar. En todos los casos, las mujeres que ejercen la actividad comercial en este espacio, hablan de su papel de esposas, madres, jefes de hogar o dueñas de casa a cargo del trabajo doméstico, así como también del rol crucial como trabajadoras cuando los ingresos monetarios o recursos necesarios para el mantenimiento de la familia no son suficientes o por lo menos ya no se cuestiona la función de “proveedor” asignado al hombre como jefe de hogar. El aporte económico de cada miembro de la familia impacta profundamente la economía de la familia, tanto en sus bases

materiales como en su significado cultural y espiritual. La ONU (2011), expresa como en los países menos desarrollados “[...] son muchas las mujeres empleadas en los sectores del comercio formal e informal e importantes son sus aportaciones al crecimiento económico de las naciones y la familia” (ONU, 2011). Según estos trabajadores entrevistados, las oportunidades de acceso y el trabajo como comerciantes se comparten en igualdad de condiciones, las diferencias se basan en ser dueño o empleado y en poseer más capital para la adquisición de los productos para la venta. Además, estas mujeres no sólo venden productos que necesitan poca inversión como ventas ambulantes o comida, (son una extensión de sus actividades domésticas) sino también los que requieren de mayores inversiones como las manufacturas vendidas en el interior de la plaza (ropa, bolsos y maletas, calzado o las ferreterías): esto justifica, la capacidad de la mujer para ejercer esta actividad comercial en igualdad de condiciones a las del hombre comerciante. El punto central es que ya no hay normas sociales fuertes y arraigadas con relación a la división de funciones de la pareja en lo referido a la cuestión laboral cuando existe la necesidad apremiante de generar ingresos suficientes para la “reproducción y defensa de la vida” (Hinkelammert & Mora, 2006: 23) de los miembros de la familia.

2.3.2. Edad de los comerciantes

En lo relacionado a la edad de estos hombres y mujeres trabajadores, se pudo organizar una muestra en cinco grupos decenales: desde los 21 años (edad mínima hallada en la muestra) hasta un poco más de los 60 años (edad máxima encontrada en el grupo de vendedores entrevistados), la cual expresa una distribución de la edad bastante heterogénea. Sin embargo, el 79% de la muestra se localiza en grupos de edad entre los 30 y 60 años, es decir, se trata de una población económicamente activa (Véase, gráfico 2.3.2).



Así, el 11% de los comerciantes tienen entre 21 y 30 años de edad (algunos son dueños de negocio, otros son empleados o ayudantes), el 18% de ellos tienen entre 31 y 40 años, el 32% de los vendedores tienen entre 41 y 50 años, el 29% tiene una edad entre 51 y 60 años. Una situación particular en el transcurso de la investigación es que no se encontraron menores de edad trabajando de tiempo completo en algún negocio sólo esporádicamente, como ayudantes de sus familiares, en sus tiempos libres cuando no tienen clases en sus colegios o los fines de semana pero no por razones de deserción escolar. Este es un fenómeno visto generalmente en el comercio callejero de productos agrícolas ubicado en la carrera 5ª y carrera 18, propiamente de campesinos provenientes de algunos municipios del Departamento, por tal razón, se podría decir que no es muy conocido en tal contexto, el trabajo infantil. Finalmente, el 10% de los comerciantes superan los 60 años y se caracterizan por la acumulación de experiencia, sabiduría y conocimientos adquiridos en el transcurso de su cotidianidad de la plaza de mercado. En este caso específico, el oficio no fue un factor determinante de movilidad ocupacional porque gran parte de su vida estuvieron dedicados al ejercicio de esta actividad como pequeños comerciantes cuya característica fundamental es su condición de vendedores informales (vendedores ambulantes y semiestacionarios del interior de la plaza de mercado). La edad promedio de los comerciantes de la plaza de mercado es de 46 años.

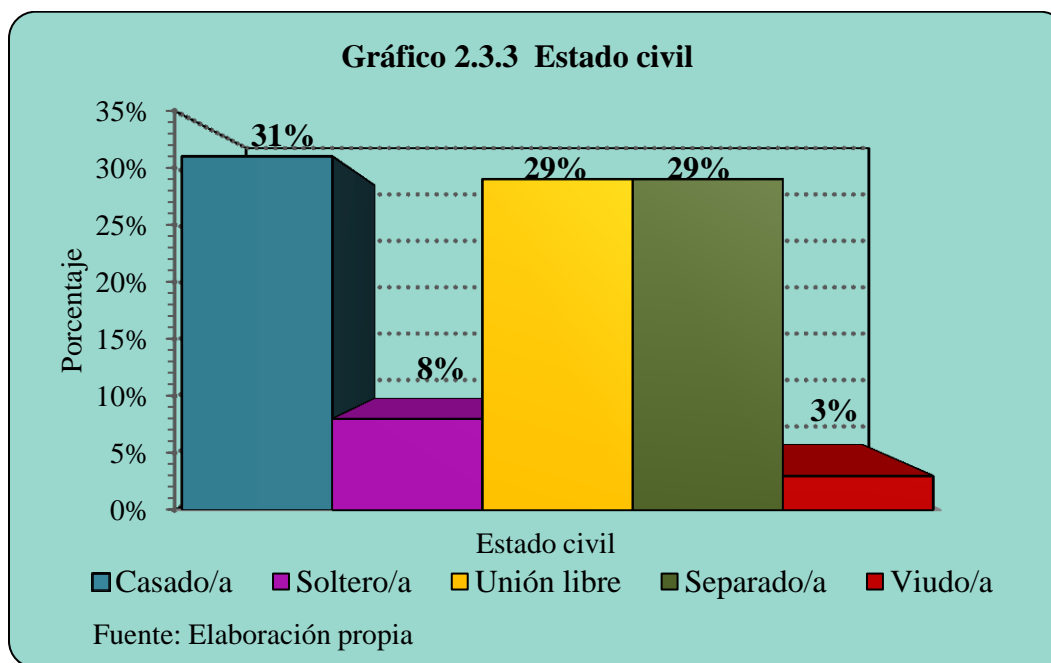
2.3.3. Estado civil actual

La familia como unidad social asume un rol fundamental en la reproducción y mantenimiento de sus miembros, y como organización tiene la obligación no sólo de distribuir funciones dentro de la misma sino también de buscar condiciones y requerimientos necesarios para su funcionamiento, por lo tanto, cada uno de ellos, además de desempeñar actividades domésticas propiamente dichas debe asegurar la asignación o distribución de los bienes y servicios. La capacidad de generar recursos económicos por parte de la familia para este propósito es determinante a partir de los diversos intereses y demandas, cuando los ingresos no son suficientes para satisfacer las necesidades⁶⁸

⁶⁸ Para Max-Neef & Elizalde (1993), las necesidades humanas “[...] cambian con la aceleración que corresponde a la evolución de la especie humana. Es decir, a un ritmo sumamente lento. Por estar imbricadas a la evolución de la especie, son también universales. Tienen una trayectoria única. Los satisfactores tienen una doble trayectoria. Por una parte se modifican al ritmo de la historia y, por otra, se diversifican de acuerdo a las culturas y las circunstancias, es decir, de acuerdo al ritmo de las distintas historias. Los bienes económicos (artefactos, tecnologías) tienen una triple trayectoria. Se modifican a ritmos coyunturales, por una parte, y, por la otra, se diversifican de acuerdo a las culturas; y dentro de éstas, se diversifican de acuerdo a los diversos estratos sociales. Podríamos decir, quizás, que las necesidades humanas fundamentales son atributos esenciales que se relacionan con la evolución; los satisfactores son formas de ser, tener, hacer y estar que se relacionan con estructuras; y los bienes económicos son objetos que se relacionan con coyunturas” (Max-Neef & Elizalde, 1993: 54).

Según Hinkelammert & Mora (2006), “[...] el ser humano es un sujeto corporal, natural, viviente” y enfrentado continuamente a necesidades que no necesariamente se reducen a su carácter fisiológico -aquellas cuya satisfacción garantiza la subsistencia física, biológica de la especie-, aunque las incluyen. Se trata más bien de “necesidades antropológicas” (materiales, culturales y espirituales), sin cuya satisfacción la vida humana sencillamente no sería posible. Las necesidades corporales, teniendo en cuenta que la corporalidad no es solamente la del cuerpo físico, se refiere también, a la del cuerpo social, cultural y espiritual (Hinkelammert & Mora, 2006: 25-26).

presentadas en el interior de la misma. Los datos muestran la estructura familiar predominante: el 60% de las familias de los comerciantes están compuestas por padre, madre e hijos. La familia basada en relaciones de matrimonio y unión libre es la modalidad más generalizada, el 31% de los vendedores entrevistados están casados y el 29% viven en unión libre (Véase, gráfico 2.3.3).



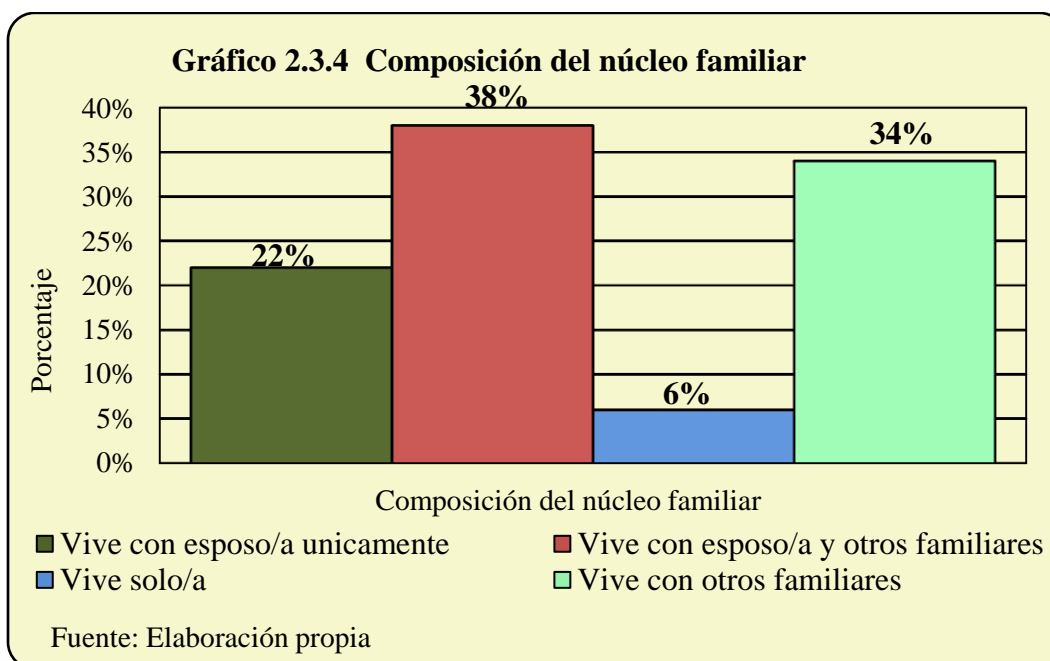
En las familias de los comerciantes, la estructura de autoridad y control, la división del trabajo y las decisiones de gasto se discuten y deciden de acuerdo a las capacidades de la pareja o de cada miembro en un ámbito en el que están en juego las relaciones afectivas, obligaciones y deberes mutuos. En otras palabras, las responsabilidades sociales están visiblemente asignadas tanto para la mujer como para el hombre. Sin embargo, no es la única modalidad de unión porque las transformaciones experimentadas a lo largo del tiempo han hecho incluso que esa “*forma de organización de la reproducción*” (Coraggio, 1999d: 3) se modifique (también hay familias incompletas), en este caso, el 29% de los comerciantes están separados y fundamentalmente en su mayoría, son mujeres jefes de hogar. El 3% de los comerciantes son viudo/as mayores de 60 años y un 8% de ellos son solteros aún sin descendencia: algunos viven integrados a la familia, otros viven solos y representan la población trabajadora más joven de la plaza de mercado y del comercio callejero.

Según Coraggio (1999a), así como las empresas son las microunidades de reproducción del capital -las células de la economía capitalista-; la unidad doméstica es la microunidad de organización -la célula de la economía popular- (Coraggio, 1999a: 8). En este sentido, Moser citada por Sol Arroyo (2010), considera que el trabajador posee “*activos tangibles*” como el capital humano y el trabajo, “*activos productivos*” como la familia y “*activos intangibles*” como las relaciones de parentesco familiares, y el capital social, entendido como relaciones sociales/comunitarias más amplias que las familiares. Estos activos representan una fortaleza, porque provee ayudas en momentos de crisis y disminuye la

vulnerabilidad si es mayor la proporción de los miembros generadores de ingresos para hacer frente a las dificultades económicas repentinas o de largo plazo (Moser citada por Sol Arroyo, 2010: 13-14).

2.3.4. Conformación del núcleo familiar de los comerciantes

La mayoría de los trabajadores de la plaza de mercado y del comercio callejero desarrollan la vida en un contexto familiar, la gran mayoría de tipo nuclear, cuyo tamaño promedio a nivel de la muestra es de 3 a 4 personas por hogar (en este caso se tiene en cuenta con quien vive actualmente). De acuerdo a lo anterior, el 22% de los comerciantes entrevistados viven sólo con su pareja, ya sea esposo o esposa (sus edades oscilan entre los 50 y 60 años). Una razón que fundamenta tal situación es la independencia de los hijos en cuanto ya no pertenecen a su núcleo familiar por la conformación de su propio hogar (Véase, gráfico 2.3.4).

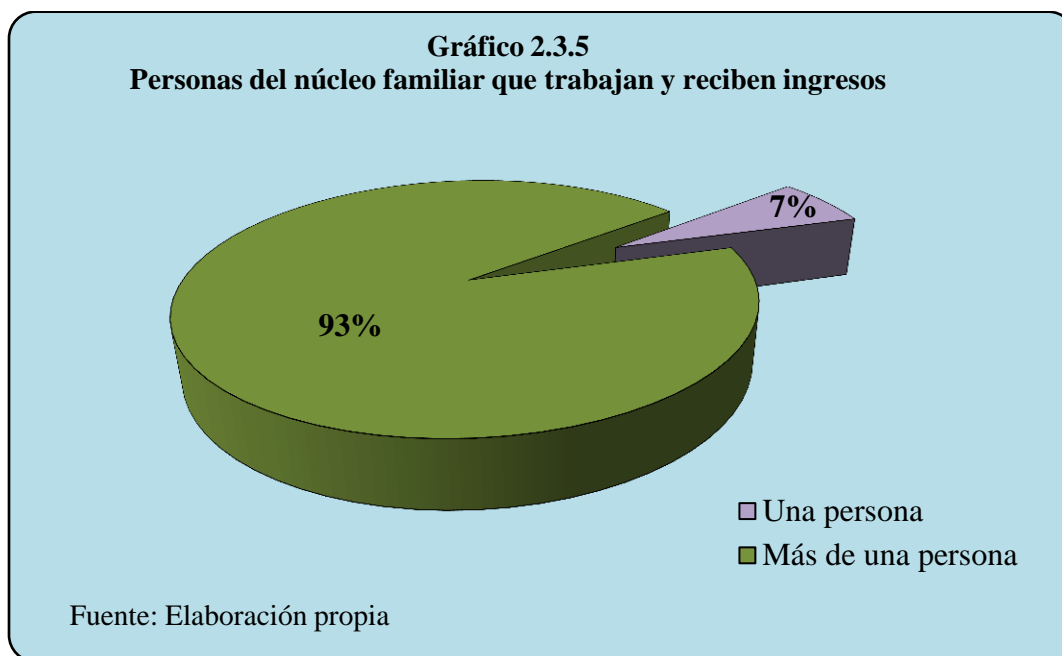


Y cómo se verá más adelante, a pesar de la composición de sus familias, este grupo de trabajadores, responden económicamente por familiares, aun cuando éstos no viven en el mismo domicilio. El 38% de los comerciantes son parejas de esposos que viven junto a otros miembros de la familia sin la presencia de personas no pertenecientes a ella, en la vivienda (esta categoría no necesariamente se refiere a hijos porque existe una heterogeneidad en la composición de la familia: viven con hijos, nietos, sobrinos, padre, madre u otro pariente) siendo esta forma de composición del hogar, la más representativa en el contexto de la plaza de mercado y el comercio callejero. El 6% de los comerciantes no viven dentro de su unidad familiar por diversas razones como el hecho de ser solteros o viudos/as residentes en condición de inquilinato u otros núcleos familiares, es decir, se trata de otra forma de vivir independiente. Este grupo está representado por aquellos cuyos hijos o padres no habitan en la Ciudad de Popayán o habitan dentro de ella pero en otro lugar diferente al sitio de residencia del comerciante entrevistado.

El 34% de los comerciantes entrevistados están separados definitivamente o no viven con sus parejas: esta categoría representa mayoritariamente a madres jefes de hogar y en baja proporción a hombres y mujeres viudo/as. El núcleo familiar de este grupo de vendedores está compuesto por hijos, padre, madre, sobrinos, entre otros. Esto permite deducir que aun cuando se puede aproximar al promedio de integrantes de la familia del comerciante (entre 3 o 4) ésta es bastante compleja y rica en composición.

2.3.5. Participación de los integrantes de la familia en la conformación del ingreso familiar

La familia misma es el apéndice del proceso de reproducción social en la que se generan situaciones de urgencia o desesperación por la difícil sobrevivencia (Coraggio, 1989: 2) por lo tanto, la correspondiente disponibilidad de sus miembros para realizar actividades generadoras de ingresos son factores trascendentales en el momento de abastecer bienes y servicios necesarios para satisfacer las necesidades vitales como salud, nutrición y educación de los hijos. De acuerdo a lo anterior, es posible señalar algunas particularidades: los datos obtenidos evidencian que en el 93% de los hogares de los comerciantes entrevistados, por lo menos, dos miembros del núcleo familiar participan en la conformación del presupuesto del hogar (Véase, gráfico 2.3.5).



Las razones aducidas para justificar este hecho se relacionan fundamentalmente con la dificultad de satisfacer las necesidades de éste, exclusivamente con los ingresos de una sola persona cuando el incremento del costo relativo de la vida frente al aumento en la tasa

salarial⁶⁹ ha implicado para ellos, un significativo deterioro en el poder adquisitivo, fenómeno que afecta más severamente a la población trabajadora de menores ingresos. Para Hidalgo Sanjurjo (2011), el trabajo de los integrantes de la familia está orientado o subordinado incluso, a sus necesidades y en esa medida a su dinámica reproductiva, entendido esto, como:

“[...] la posibilidad de acceder a bienes de consumo cotidiano y duradero, formar un patrimonio, asegurar un porvenir a los descendientes, contar con condiciones para ejercer su libertad y su autonomía, así como para desplegar sus potenciales creativos en la búsqueda de alternativas en un contexto de creciente desempleo provocado por la incapacidad de la economía de mercado capitalista para incorporar a toda la población trabajadora (Hidalgo Sanjurjo, 2011: 48).

Gran parte de los comerciantes casados y en unión libre (60% de la muestra), admite que su esposo o esposa participa en la misma actividad, es decir, es comerciante; en muchos casos, con mismo tipo de venta, en otros casos, con ventas diferentes en algún lugar de la ciudad (en la vivienda, mercado popular u otra plaza de mercado), situación considerada como clave para el aporte de ingresos: *“[...] aquí en la calle 5a, yo y mi hija tenemos un puesto de venta de víveres mientras que mi esposo vende confites por el Anarcos, así todos llevamos algo de dinero a la casa”* (Entrevista realizada a vendedora de productos agrícolas de la Calle 5a, septiembre de 2012). Así mismo, la inserción en la actividad comercial de la familia puede ser total o parcial, en cuanto sus ingresos también provienen de actividades asalariadas. Lo anterior, porque el conjunto de trabajadores de la familia abarca un espectro muy amplio de actividades desempeñadas: empleados de empresas de salud, hijos o nietos militares o policías, trabajadores de la construcción, modistas, vendedores de lotería, zapateros, dueños de tiendas de barrio, agricultores, empleados de restaurantes, oficios domésticos remunerados, etc., siendo estas últimas actividades ejercidas habitualmente por familiares de algunos vendedores ambulantes y del comercio callejero, los cuales reflejan un nivel de vida bastante precario. Algunas madres jefes de hogar obtienen ayuda en la generación de ingresos por parte de sus hijos, padres, nietos u otros familiares. El 7% de comerciantes son los únicos que aportan a la familia, y en buena medida, esta situación está determinada por la imposibilidad de otro miembro de generar ingresos por diversos factores como: la dedicación total a la labor doméstica y al cuidado de niños pequeños (decisión de trabajo dentro del hogar altamente incidental en las posibilidades de reproducción del hogar pero que no genera ingresos monetarios) o estudiantes cuya participación en actividades generadoras de ingreso es muy baja o nula. Según

Montoya (1988), cuando los cónyuges no logran vender su fuerza de trabajo, aparece la necesidad de encontrar un ingreso y como una alternativa se presenta el comercio no

⁶⁹ Para el año 2011 el Salario Mínimo Legal fue de 535.600 y para el año 2012 el incremento es del 5.8 % (ajuste por inflación) el salario mínimo mensual legal vigente pasó a 566.700 pesos. Véase: <http://www.elespectador.com/economia/articulo-307383-elevar-salario-minimo-5-2012-hasta-563000-propone-anif>

capitalista bajo distintas modalidades, desde el más simple hasta el relativamente complejo, el cual dependerá de las posibilidades del comerciante la forma que éste adopte (Montoya, 1988: 297-298). Según los comerciantes, cada miembro de su familia (con capacidad de aportar ingresos) orienta su fondo de trabajo⁷⁰ a prácticas económicas que les permite “mejorar la calidad de vida” a su alcance y según su propia definición Coraggio (1999a) hace referencia al grado de subjetividad e imprecisión de la noción de bienestar o calidad de vida a la que:

“En cualquier caso, el concepto mismo de “mejor” tiene determinantes culturales y también idiosincrásicos, pero en nuestras sociedades, marcadas por el consumismo, las situaciones de saciedad del conjunto de necesidades son excepcionales, por lo que el supuesto general de que existe un permanente deseo de mejorar a partir de cualquier situación actual es válido para cualquier nivel alcanzado por las Unidades Domésticas de la Economía Popular” (Coraggio, 1999a: 8).

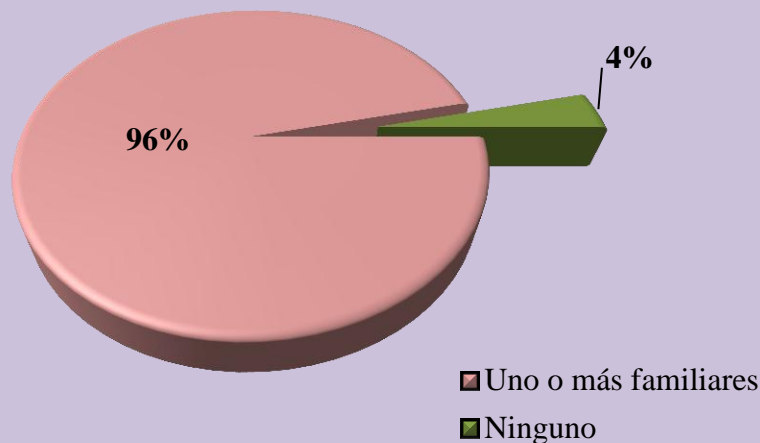
La economía de los hogares de muchos comerciantes: “[...] no es sólo la economía de los pobres; incluye profesionales, profesores, comerciantes, artesanos, artistas, que pueden tener un ingreso muy diverso en su forma, frecuencia y nivel, pero que en todos los casos no han acumulado suficiente como para vivir sin trabajar y mantenerse en un trayecto de reproducción ampliada” (Coraggio, 1999d: 9). Esto lleva a la conclusión de que los miembros de la familia, responsables de la satisfacción de necesidades básicas y continuas de reproducción, tienen la posibilidad de sumar ingresos de diversos tipos, la cual varía de acuerdo con la situación particular de cada familia en cada momento del tiempo y en este caso, a partir de salarios y ventas directas tanto en la plaza de mercado como en el comercio callejero.

2.3.6. Personas que dependen del ingreso del comerciante

Una vez expuesto el argumento de los comerciantes a cerca de la participación de los integrantes de la familia en la conformación del presupuesto familiar se pone en consideración otro tema importante, y es en gran medida, quienes dependen económicamente de la actividad ejercida en la plaza de mercado o en el comercio callejero. Esto tiene sentido, cuando en sus núcleos familiares hay miembros sin la capacidad de aportar ingresos o personas con un vínculo familiar más distante pero con diferentes tipos de déficits en términos de la satisfacción de sus necesidades más prioritarias, y por tanto, deben responder por ellos. A la luz de la información suministrada por una gran cantidad de vendedores, el 96% de ellos tiene por lo menos un familiar dependiente de los ingresos provenientes de su labor como comerciante a pesar de la participación de otro miembro de la familia en la generación de éstos (Véase, gráfico 2.3.6).

⁷⁰ Coraggio (1999a) define el fondo de trabajo como el conjunto de capacidades de los miembros de la unidad doméstica para conseguir lo necesario para satisfacer sus necesidades ya sea directamente o a través del intercambio con otros trabajos o productos. El trabajo asalariado o estar al servicio de una empresa capitalista, organización estatal, ONG’s o para otras unidades domésticas son algunas modalidades de este fondo (Coraggio, 1999a: 6).

Gráfico 2.3.6
Personas dependientes del ingreso del comerciante

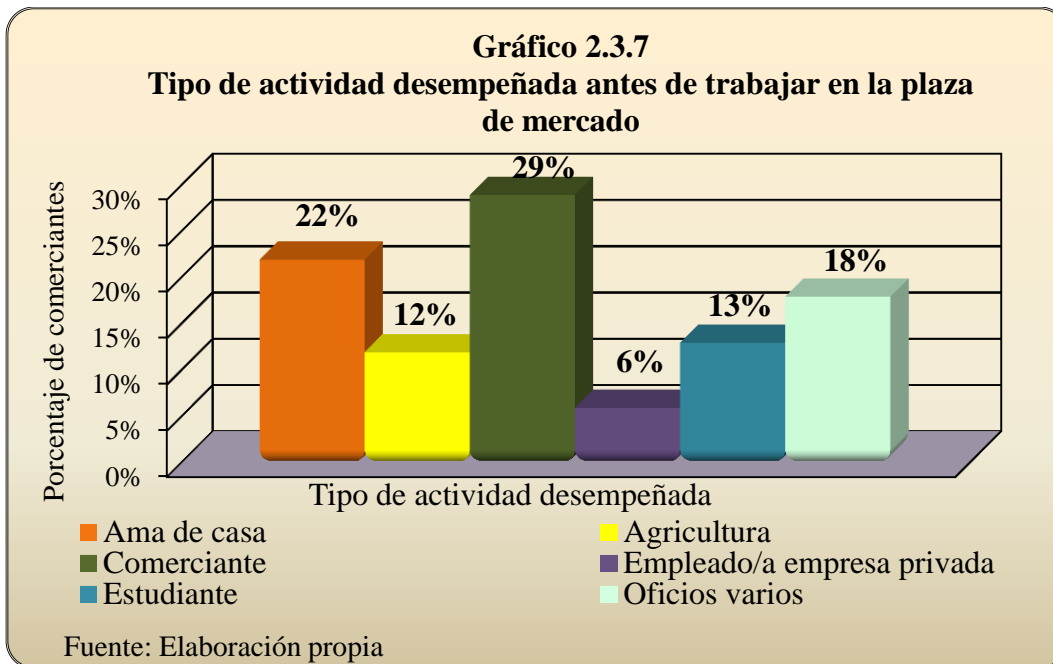


Fuente: Elaboración propia

La composición de estos dependientes es bastante variada: se trata de hijos, nietos o sobrinos estudiantes, esposas dedicadas a la labor doméstica, padres ancianos o familiares con incapacidades físicas o mentales para ejercer cualquier actividad cuando la participación de éstos en la conformación del presupuesto es limitada o totalmente nula. Sólo un 4% de comerciantes trabajan para su propio sustento porque de su ingreso no depende nadie, generalmente está relacionado con la población más joven y algunos adultos mayores cuyos hijos tienen su propio núcleo familiar del cual no dependen. En el caso específico de los adultos mayores entrevistados, incluso los hijos empleados en otro tipo de actividades, les envían dinero para solventar parte de sus gastos, sin embargo, ellos deciden trabajar: “[...] yo trabajo en este negocio porque no me gusta quedarme en la casa, allá me aburro, mis hijos me dicen que no trabaje más porque ellos me dan dinero para mis gastos... pero éste ha sido mi trabajo toda la vida y no pienso dejarlo por lo menos hasta cuando pueda” (Entrevista realizada a vendedora de frutas en el Sector Sintradieciocho, Septiembre de 2012). Sin embargo, estos son casos muy excepcionales porque la gran mayoría de comerciantes coinciden con la necesidad de generar ingresos cuando hay otros miembros de la familia dependientes de éste.

2.3.7. Tipo de actividad desempeñada antes de trabajar en la plaza de mercado

El análisis respecto a la movilidad ocupacional de los comerciantes de la plaza de mercado y del comercio callejero muestra experiencias dispares, las cuales los ha obligado a una continua readecuación de sus capacidades, en función de responder a las exigencias de su propia subsistencia. No obstante, gran parte de los trabajadores del comercio callejero tienen algo en común, aunque hayan desarrollado diferentes actividades: la totalidad de ellos nacieron en las zonas rurales de los diferentes municipios del Departamento del Cauca y trabajaron en la agricultura o ejercieron oficios varios en el momento de llegar a la ciudad.



El trabajo como comerciante en la actualidad ha sido más bien fruto de su experiencia previa en actividades u oficios ejercidos anteriormente, y ella ha influido significativamente en la forma como cada vendedor combina recursos y capacidades en la nueva actividad comercial. El 22% de mujeres comerciantes dedicadas en la actualidad a la preparación de alimentos en las cocinas de la plaza de mercado, a la venta de productos de panadería, productos agrícolas y cafeterías fueron amas de casa únicamente, el 12% de los vendedores estaban dedicados a la agricultura, algunos aún ejercen esta actividad, otra parte de este grupo se establece en la ciudad desde hace algunos años y se dedican actualmente al comercio (esta es una característica de los vendedores callejeros) (Véase, gráfico 2.3.7).

El 29% de los entrevistados han sido comerciantes toda su vida en la ciudad o en otros lugares del país, y se identifican por haber iniciado esta actividad desde edades muy tempranas, de manera informal y por ser los vendedores con más trayectoria en este tipo de ventas (desde productos agrícolas hasta manufacturas como ropa, herramientas de ferretería, calzado y bolsos). Para algunos comerciantes entrevistados, el comercio callejero forma parte de la historia de la familia: los padres o hermanos eran o son comerciantes informales en el mismo lugar o en otros lugares de la ciudad (específicamente, en las ventas callejeras del centro histórico de la Ciudad de Popayán). Otra característica importante es la permanencia en el tiempo con la misma actividad comercial, algunos con un reducido capital de trabajo y otros con un capital mucho más significativo. El 6% fueron empleados particulares, y desempeñaron actividades de bajas remuneraciones (aseadores, vendedores en almacenes de cadena, vigilantes, entre otros oficios), el 13% de vendedores fueron estudiantes incorporados a la actividad comercial después de culminar el nivel secundario de educación, y el 18% de ellos ejercieron diferentes oficios desempeñándose como trabajadores de la construcción, en el caso de los hombres, los servicios domésticos en las mujeres y empleados particulares en el caso de ambos (zapateros, sastres, modistas, mecánicos, oficios domésticos remunerados, entre

otros). Sin embargo, es preciso destacar cómo a medida que aumenta el tiempo de residencia en la capital, se observa una tendencia al trabajo por cuenta propia y una disminución en su oficio de obreros o empleados particulares y en el servicio doméstico. Esto muestra una cuestión muy importante: el abandono de anteriores actividades y la posterior especialización en las ventas estuvo impulsada básicamente por la expectativa de mejores ingresos. Algún ejemplo de este fenómeno es el siguiente: Un vendedor ambulante de sombreros y gorras instalado sobre la calle 5a describe su situación de la siguiente manera:

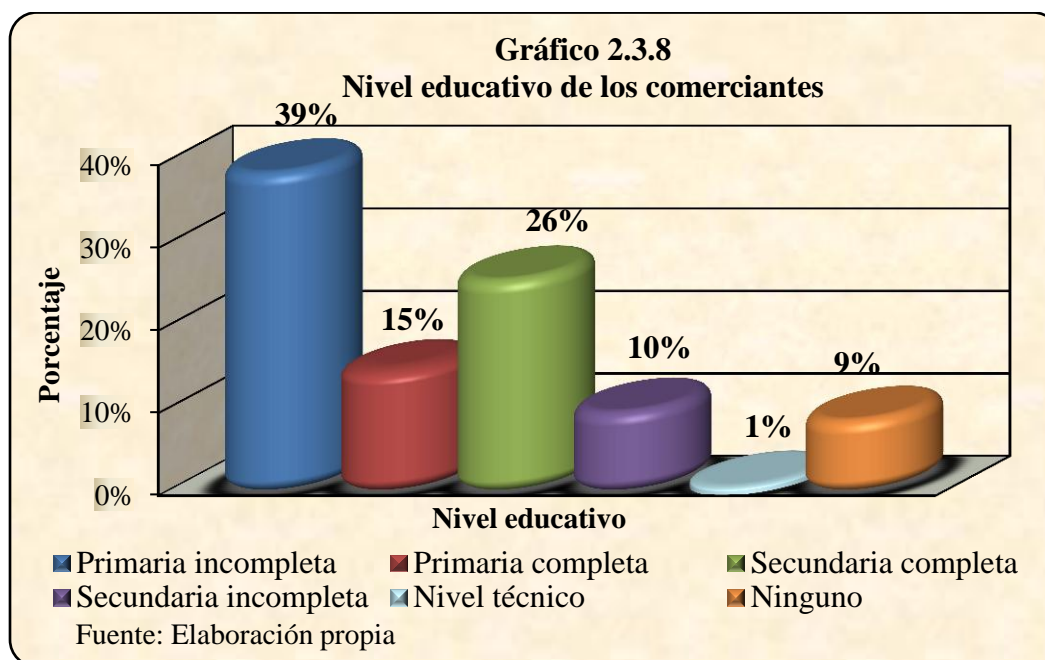
“Yo llevo 20 años trabajando en la calle, en los alrededores del Anarcos siempre como comerciante ambulante, y acá en la calle 5a llevo más de 5 años, allá había más problema para vender y por eso busqué otras opciones para ubicarme...la verdad...siempre tengo que trasladarme continuamente para que la policía no me quite la mercancía...pero en este negocio me va mejor que cuando era mecánico” (Entrevista realizada a comerciante callejero de la calle 5a, Agosto de 2012).

Para estos vendedores, su actividad comercial les permite trabajar por cuenta propia, en cierto sentido estable y mantener una vida más o menos digna junto a sus familias cuando jamás podría proporcionárselo satisfactoriamente el trabajo asalariado y dependiente, dadas sus limitadas oportunidades de calificación técnica y profesional: “[...] antes de trabajar como vendedora de revuelto acá en la galería yo era aseadora en la oficinas de Emtel, pero era un trabajo más esclavizante, yo llegaba muy cansada a la casa y sin esperanzas de tener un mejor ingreso, entonces pensé en el negocio propio y por eso estoy acá desde hace 10 años” (Entrevista realizada a comerciante del interior de la plaza de mercado, Agosto de 2012). Todas estas experiencias evidencian la existencia de procesos heterogéneos de constitución del pequeño comerciante formal e informal: “[...] a partir de las condiciones que el mismo desarrollo capitalista ha impuesto y de los requerimientos que la necesidad de sobrevivir exige de la fuerza de trabajo, y es la incapacidad de vender su fuerza de trabajo, lo que les obligó a buscarse su propia ocupación en esta actividad como alternativa de sobrevivencia” (Montoya, 1985: 302), prueba de ello es que el 94% de los comerciantes en ambos contextos (de la plaza cubierta y del comercio callejero) no estaban “empleados” antes de dedicarse a la actividad ejercida en la actualidad.

2.3.8. Nivel educativo de los comerciantes

En lo relacionado con el nivel educativo alcanzado por los comerciantes formales e informales, no existen diferencias significativas: esto es evidente cuando en el interior de la plaza de mercado y en el comercio callejero se encuentran trabajadores que no han terminado su nivel educativo primario, secundario, no han alcanzado un nivel técnico e incluso son analfabetos. La imposibilidad de completar su ciclo de escolaridad y capacitación estuvo determinada por la falta de incentivos y en general por las condiciones de pobreza que siempre les caracterizó. Esta condición significó el abandono prematuro de su instrucción escolar, el trabajo desde muy temprana edad para integrarse a la lucha por la subsistencia familiar dada la imperiosa necesidad de incrementar los ingresos familiares y dificultó por tanto, el acceso a niveles ocupacionales, a una profesión o actividad que les

hubiera permitido la obtención de un mayor nivel de ingresos. Para estos comerciantes, el nivel educativo es uno de los factores más importantes y determinantes de los ingresos individuales y de la capacidad de enfrentar las situaciones cotidianas, pero también es un gran determinante de la actividad comercial desempeñada en la actualidad (si se ha llevado a cabo con relativo éxito es gracias a su conocimiento y destreza adquiridos a lo largo de su ciclo vital).



Según ellos, para vender sus productos no fue necesario tener una educación formal, pero sí una trayectoria laboral bastante heterogénea y de su habilidad específica en este tipo de actividad. Desde esta perspectiva, De Soto (1987), define como el comerciante callejero o el ambulante cuando ejerce su actividad o su trabajo está prestando un servicio pero también está invirtiendo en su capital humano porque:

“[...] no sólo aprende de los diversos proveedores que ofrecen sus productos a diferentes precios y condiciones sino también de sus amigos y familiares más experimentados e intercambian experiencias con otros que apenas empiezan. De este modo descubre que las calles son la escuela donde se aprende que bienes son necesarios y qué valor tiene esa necesidad” (De Soto, 1987: 67-68).

Los resultados permitieron determinar que más de la mitad de los comerciantes sólo ha cursado algún grado de educación básica primaria: el 39% no lo ha terminado y el 15% lo ha concluido en su totalidad (Véase, gráfico 2.3.8). Este nivel educativo sólo les ha permitido la búsqueda de medios o condiciones de vida considerados esenciales: se trata de vendedores del interior de la plaza y callejeros con pequeñas ventas cuyo proceso comercial es menos complejo. El 36% de los vendedores ha cursado algún grado de educación secundaria: el 26% no lo ha terminado y sólo el 10% lo ha concluido en su totalidad, excepcionalmente algunos tienen estudios técnicos (en administración, contabilidad,

marroquinería, etc. acordes a la actividad desempeñada en la actualidad) y es el 1% de los comerciantes más jóvenes de la muestra cuyas edades oscilan entre 20 y 30 años.

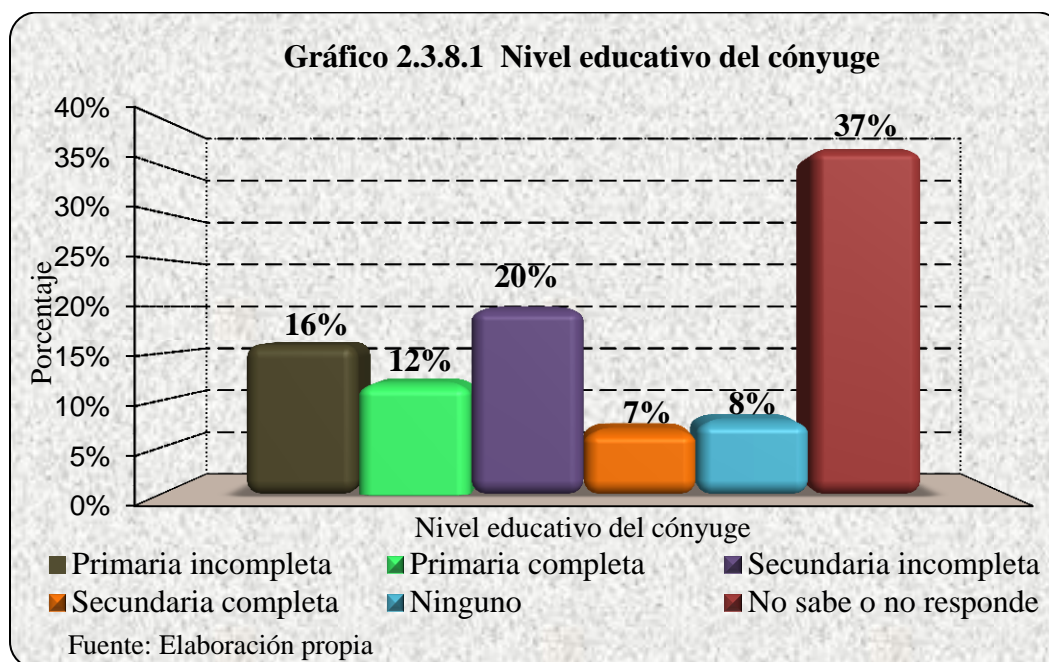
Esta cifra porcentual contrasta con el 9% de la muestra que manifiesta no haber cursado ningún nivel de educación: se trata de adultos analfabetos (cuyas edades oscilan entre 50 y 60 años) quienes no tuvieron acceso a la educación formal, por su incorporación al mercado de trabajo o directamente a las ventas (algunos desde los siete años de edad), los cuales para el sector formal: “[...] poseen grandes limitaciones de empleabilidad debido preponderantemente a un nivel bajo de conocimientos y especialización” (CEPAL, 2009: 45). La movilidad ocupacional experimentada se ha reducido al desempeño de ventas de poca complejidad (vendedores ambulantes de productos agrícolas y manufacturados). Esta es una realidad que induce necesariamente a ubicar en el centro a la categoría “trabajo” como indica Coraggio (1999a) e intentar resignificar el término de “capital humano” porque este es un acervo inseparable de la persona, de la unidad doméstica, de la comunidad y la sociedad, con su propio sentido, que incluye de manera inmediata la mejoría en la calidad de vida de sus miembros, donde las capacidades humanas no son meros insumos de capital (Coraggio, 1999^a: 14). Sin duda, el comercio es la alternativa con más perspectiva de ingresos para muchos comerciantes con bajos niveles educativos, con relativo fracaso en el empleo formal o para los que siempre se identificaron con la actividad comercial.

En relación a la capacitación para el mejoramiento de las ventas estos comerciantes se caracterizan por los escasos conocimientos e información en lo relacionado a los procesos y sistemas técnicos de comercialización, es decir, nunca han recibido la capacitación formal necesaria para el ejercicio de su actividad comercial por parte de alguna institución. El nivel educativo y la capacidad para desarrollar su trabajo a partir de la experiencia han actuado como determinantes importantes en la realización tanto de su actividad comercial como de otras actividades desarrolladas en su trayectoria de vida. Esto lo convirtió en: “[...] un hombre múltiple que día a día tiene que hacer frente a todos los problemas, haciendo gala de su ingenio y creatividad” (Matos Mar, 1985: 19). En efecto, a muchos les gustaría tener algún tipo de conocimiento adicional que les ayude a mejorar las ventas, otros no lo consideran necesario porque les basta la experiencia para realizar su trabajo como comerciantes.

2.3.8.1 Nivel educativo del cónyuge

El nivel educativo alcanzado en la familia, según los comerciantes, tiene fuerte incidencia en la capacidad de modificar las oportunidades de vida de ésta. En este sentido, a menor nivel educativo, mayor es el nivel de carencias por la que atraviesa la familia. En relación con la educación formal alcanzada por el cónyuge se logra encontrar algo muy particular, su nivel educativo se asemeja en alto grado al del comerciante: el 28% de ellos tienen algún nivel de educación básica primaria, también se aprecia la existencia de un exiguo nivel educacional dado que el 16% no lo ha concluido y sólo el 12% lo ha terminado totalmente (Véase, gráfico 2.3.8.1). Para muchos de ellos, esto les ha cerrado muchas oportunidades de empleo, creando condiciones no tan favorables para superar la pobreza, y en este caso, los cónyuges se desempeñan como trabajadores de la construcción, amas de casa, comerciantes callejeros, agricultores, vendedores de lotería, trabajo doméstico pagado, entre otros oficios

de baja remuneración. Esto se explica en razón de que es en el trabajo informal en donde se requiere el menor nivel de exigencia formativa y educativa. El 27% de los cónyuges ha cursado algún grado de educación secundaria: el 20% tiene niveles de educación formal cercanos a la secundaria completa y sólo el 7% lo ha culminado en su totalidad. Esta condición, le ha permitido a la familia en conjunto, disminuir el nivel de carencias porque estos cónyuges, sólo citando algunos casos, se dedican al comercio o son empleados.

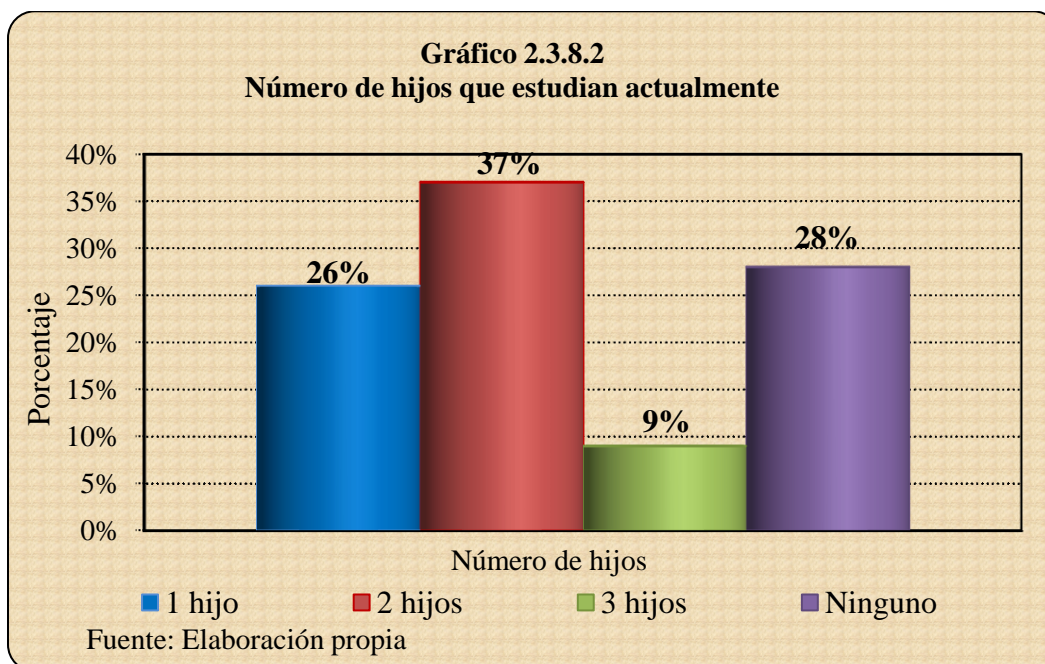


Ninguno de los entrevistados se refiere a cerca de la realización de estudios técnicos de su cónyuge, el 8% de comerciantes manifiestan que su pareja no ha tenido acceso a la educación formal, por su incorporación desde muy temprana edad al trabajo y un 37% de los entrevistados no da razón del nivel educativo de este: en un primer caso, se trata de madres jefes de hogar sin ningún conocimiento al respecto, o no prefieren dar información y en un segundo caso, porque se trata de jóvenes solteros y sin pareja. En síntesis, los resultados encontrados por la investigación en el contexto de la plaza de mercado y el comercio callejero, en términos del nivel educativo del cónyuge, éste concuerda enormemente con los hallazgos en cuanto a la educación formal recibida por el comerciante entrevistado y en ambos casos, se destaca la no terminación de los mismos y cómo el grado de informalidad en su actividad comercial se presenta de manera más intensa en trabajadores con escasa educación formal.

2.3.8.2. *Nivel educativo de los hijos de los comerciantes*

Un factor que actúa como poderoso incentivo para haber salido de sus lugares de origen (sector rural o sector urbano) es la educación de los hijos. Si la necesidad de subsistencia ha sido el imperativo de gran parte de estos vendedores, el logro de un nivel educativo superior al suyo por parte de los hijos, constituye un propósito fundamental en la búsqueda de mejores ingresos en el futuro y el posterior mejoramiento de las condiciones de vida, asegurándose así, un porvenir más promisorio. El 72% de los vendedores tienen hijos estudiando (la categoría hijos se utiliza de manera general porque muchas familias tienen a

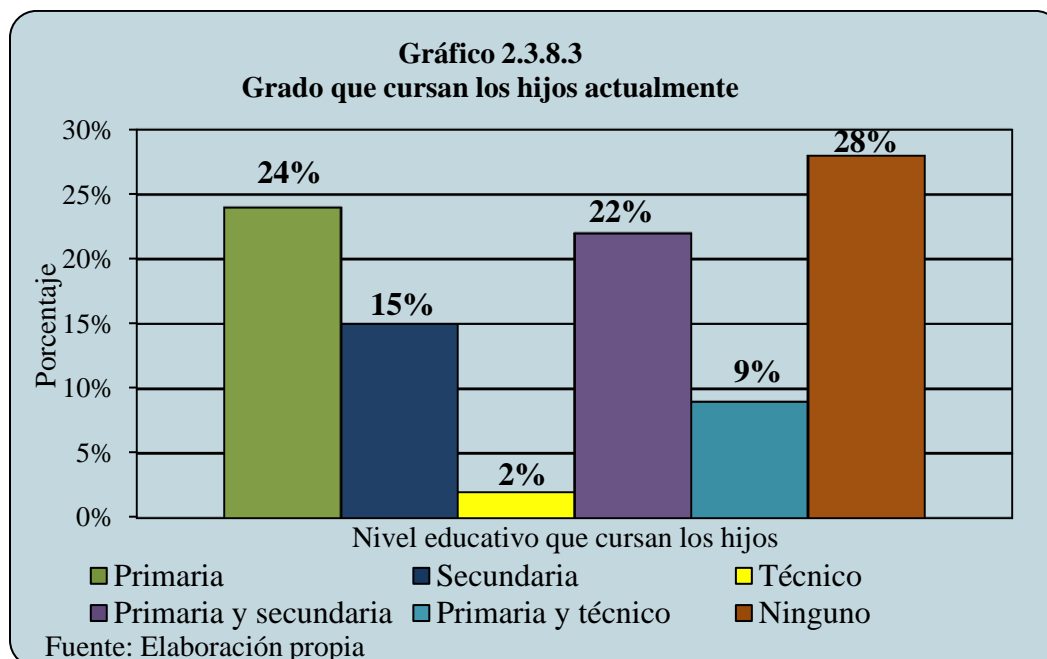
su cargo hijos, nietos, sobrinos u otro familiar cercano dentro del núcleo familiar) (Véase, gráfico 2.3.8.2). Así, el 26% tiene un sólo hijo, el 37% tiene dos hijos, un porcentaje menor (el 9%) tiene tres hijos estudiando frente a un 28% de vendedores que no tienen hijos estudiantes fundamentalmente porque ya son adultos con su propio núcleo familiar o trabajan aportando ingresos al presupuesto del hogar en cuestión. Sólo una pequeña parte de esta población cursa estudios técnicos y no se tuvo conocimiento en el total de la muestra, a cerca de hijos con estudios universitarios.



Al hacer el análisis a cerca del grado cursado por los hijos de los comerciantes, tanto de la plaza de mercado como del comercio callejero, se puede observar la heterogénea distribución de esta población estudiantil (nivel primario, secundario y en muy pocos casos en el nivel técnico). Coraggio (1993), define como la economía popular siendo un subsistema económico regido no por la acumulación del capital monetario sino por la reproducción ampliada de su capital humano: “[...] su constitución y desarrollo y su contribución al desarrollo de los otros sectores de la economía, por ejemplo a la competitividad dinámica del sector empresarial capitalista- dependerán del cambio de calidad de este último capital, siempre y cuando se mantenga su centralidad” (Coraggio, 1993: 13).

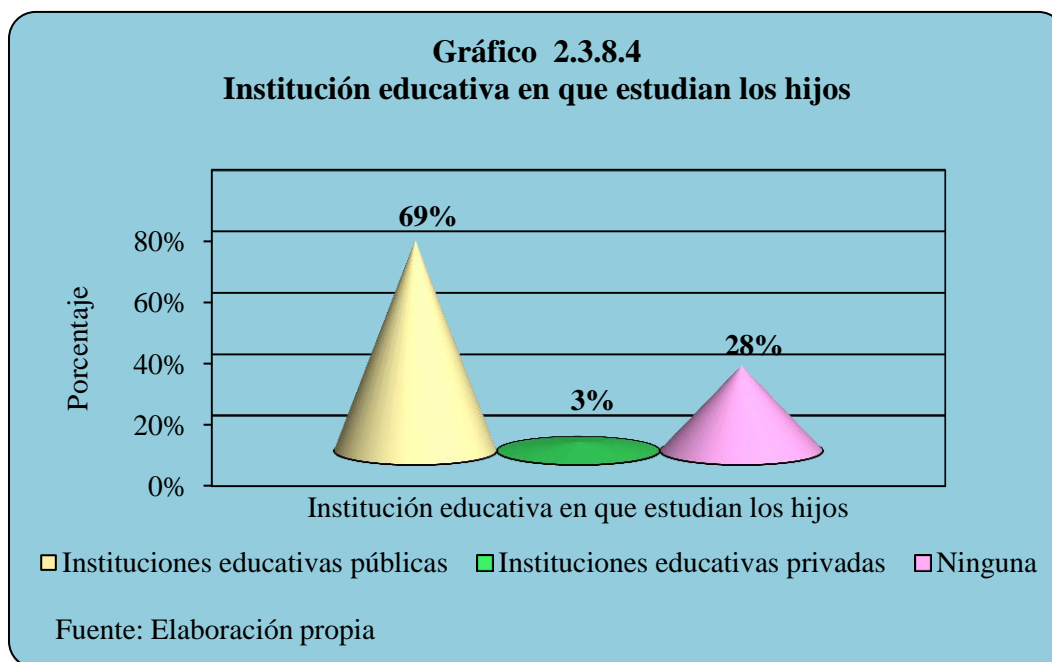
En relación a la educación de sus descendientes y algún familiar a su cargo (en general, hijos), el 24% de los comerciantes tienen hijos cursando básica primaria, el 15% sólo el nivel secundario, un 2% el nivel técnico, el 22% por lo menos tiene un hijo en primaria y otro en secundaria, el 9% por lo menos tiene un hijo en primaria y otro en nivel técnico y el 28% no tiene ningún hijo estudiando por las razones antes expuestas (Véase, gráfico 2.3.8.3). La mayoría de los comerciantes no aspira a que éstos ejerzan la misma actividad y argumentan la necesidad de un trabajo más promisorio, producto del estudio formal (carreras universitarias), dadas las tendencias actuales del mercado; por lo tanto y mientras

esté a su alcance, la posibilidad de que sus hijos continúen atendiendo un puesto de venta está en función de la complementariedad de esta actividad con otra para lo cual se ha preparado formalmente.



La experiencia de vida y situación de carencias de gran parte de estos comerciantes, les ha llevado a coincidir con la perspectiva del capital humano (CEPAL, 2009) en el cual, la educación es una inversión de gran efecto positivo a nivel individual: “[...] es una inversión que produce ingresos en el futuro. Así, las diferencias en la productividad derivadas de la mayor educación se verían reflejadas en los diferenciales de salarios (CEPAL, 2009: 49). Esto ha llevado a la tenacidad de los padres para inculcar en los jóvenes, la necesidad de estudios “avanzados” como los llaman ellos, para que por lo menos disminuyan gran parte de sus necesidades en el futuro. En cuanto a servicios como educación, la Ciudad de Popayán presenta una enorme gama de instituciones educativas⁷¹, en cuyas aulas oficiales, la mayoría de estos jóvenes asisten en totalidad y en la mayoría de los casos, a las más cercanas a sus viviendas. El 69% de los vendedores tienen hijos estudiando en instituciones educativas públicas, porque esto les ayuda a aminorar los gastos de matrículas costosas, pensiones, transporte, entre otras, en razón del exiguo presupuesto o de la cantidad de gastos dentro de sus hogares (Véase, gráfico 2.3.8.4).

⁷¹ Según la Secretaria De Educación de Popayán (2012), en la Ciudad de Popayán hay alrededor de 83 instituciones educativas privadas y 40 instituciones educativas oficiales entre las que se destacan: Liceo “Alejandro de Humboldt”, San Agustín, Nuestra Señora del Carmen, Francisco Antonio de Ulloa José Eusebio Caro, Comercial del Norte, Técnico Industrial, Gabriela Mistral, Cristo Rey, Normal Superior de Popayán, INEM Francisco José de Caldas entre otros (Secretaria De Educación de Popayán “Progreso para Popayán”).



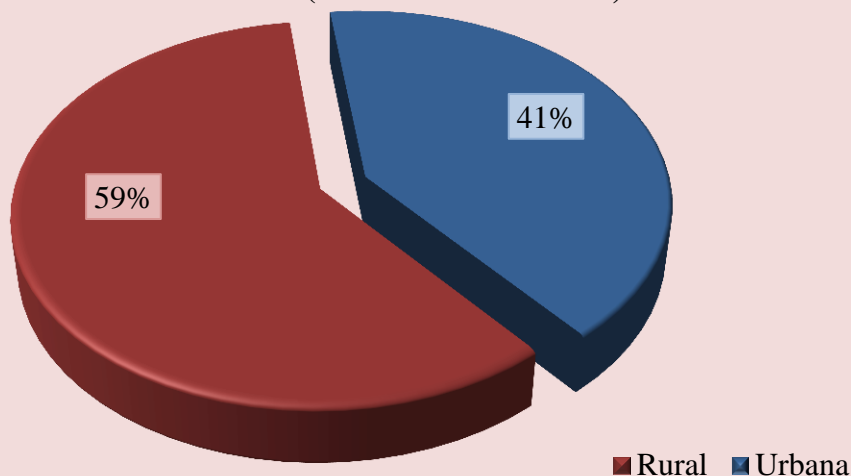
El 3% de los vendedores tiene algún hijo estudiando en el nivel técnico en institutos privados de la Ciudad de Popayán, generalmente se trata de hijos estudiantes de auxiliar de enfermería, de odontología, contabilidad entre otras y el 28% de los vendedores no tienen hijos estudiantes. La razón por la cual sus hijos estudian en estas instituciones se justifica en la disminución de gastos comparado con las instituciones de orden privado.

2.3.9. Lugar de procedencia

Para Todaro (1982), la migración⁷² no es un acto hecho por simple gusto o instinto gregario sino un producto de la valoración racional de las posibilidades, y es en este sentido, que ella se convierte en un fenómeno económico guiado por una decisión enteramente racional por parte del migrante individual a pesar de la existencia del desempleo urbano (Todaro, 1982: 352). Desde los años 70, se percibe una dinámica social importante en la Ciudad de Popayán: la llegada masiva de migrantes (Rosero, 1998) y es la plaza de mercado y sus calles, los lugares altamente receptores de migrantes influenciados fundamentalmente por factores económicos como la búsqueda de empleo y la expectativa de mejores condiciones de vida (salud, educación, puestos de trabajo, entre otros).

⁷² La Teoría de la Migración de Todaro postula que la migración ocurre en respuesta a las diferencias existentes entre el campo y la ciudad y a los ingresos esperados más que los ingresos efectivos. La premisa fundamental se basa en que los migrantes consideran las diversas oportunidades del mercado de trabajo, a su disposición en el sector rural y urbano y escogen la que maximice las ganancias esperadas de la migración. Las ganancias se miden por la diferencia en los ingresos reales existentes entre el trabajo rural y urbano, así como por la probabilidad de obtención del empleo urbano por parte de otro migrante. En esencia, la teoría de Todaro supone a unos miembros de la fuerza de trabajo, -tanto efectivos como potenciales-, comparadores de sus ingresos esperados para un horizonte dado, en el sector urbano (es decir, la diferencia existente entre los rendimientos y los costos de la migración) con el promedio del ingreso rural prevaleciente, y emigran si los ingresos superan los costos (Todaro, 1982: 352).

Gráfico 2.3.9
Procedencia (Sector urbano o rural)



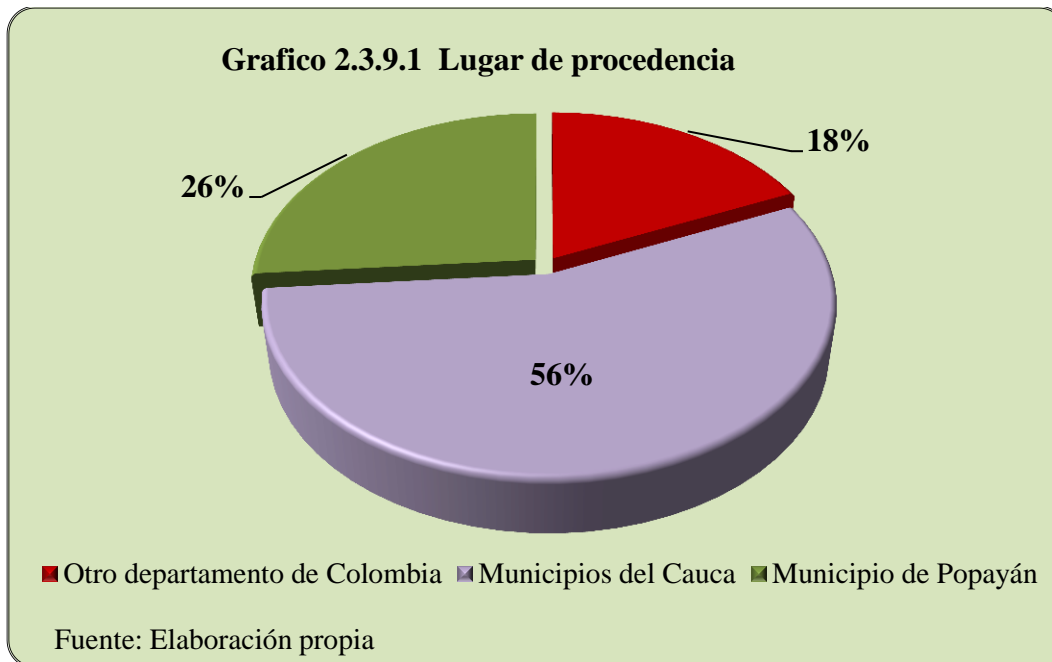
Fuente: Elaboración propia

Según Razeto, 1993a, migrar del campo a la ciudad constituye una “*movilización social*” por un lado, en un esfuerzo por:

“[...] constituer sociabilidad, relaciones humanas, vínculos comunitarios, entre pobladores que dejaron atrás sus tradicionales relaciones humanas y sociales... y por otro lado, por la necesidad de procesos de organización en torno a un conjunto de reivindicaciones específicas, todas ellas formando parte de una misma búsqueda de inserción, integración y participación en la vida moderna: acceso al trabajo y estabilidad en el mismo, acceso a la vivienda, acceso a los servicios públicos de salud y educación (Razeto, 1993a: 15).”

En el caso particular, el 59% de los comerciantes pertenecen al sector rural, y el 41% de ellos nacieron y vivieron siempre en las zonas urbanas de municipios y ciudades colombianas, para quienes las posibilidades de una mejor remuneración y calidad de vida en la ciudad fue un estímulo importante (Véase, gráfico 2.3.9). Pero también hay otro poderoso incentivo para migrar, y es la educación de los hijos “*porque su capital humano presenta la posibilidad de una valiosa y reproductiva inversión. Lo evidente es que adoptan estas decisiones, convencidos de que están favorecidos en comparación con lo que hasta ese momento, antes de migrar, es su mundo y su aspiración*” (De Soto, 1987: 10). Es así, como muchos de los migrantes han pasado gran parte de su vida en la ciudad de Popayán (muchos de ellos residen desde hace más de 40 años, otros un poco menos) en la búsqueda de poder competir en el desempeño de actividades, en igualdad de condiciones con la población originaria de la ciudad. En lo relacionado al lugar de procedencia, el 74% de los comerciantes no son de la Ciudad de Popayán pues el 56% de ellos nacieron en otros municipios del Departamento del Cauca, principalmente del sur del Cauca: El Bordo, Argelia, La Vega, La Sierra, Almaguer, Rosas, San Sebastián, Balboa, Mercaderes, Sucre, Bolívar y de otras regiones del Departamento como Silvia, Totoró, Morales, Puracé, El Tambo, Timbío y Sotará. El 18% procede de otros departamentos como Valle, Putumayo,

Nariño, Huila, (se caracterizan por ser regiones cercanas al Departamento del Cauca); y un 26% son oriundos de la ciudad de Popayán (Véase gráfico 2.3.9.1).



Para Coraggio (2003), este es un fenómeno evidenciado en las últimas décadas a medida que el sector empresarial privado fue sometido a la competencia resultante de la apertura abrupta al mercado global y:

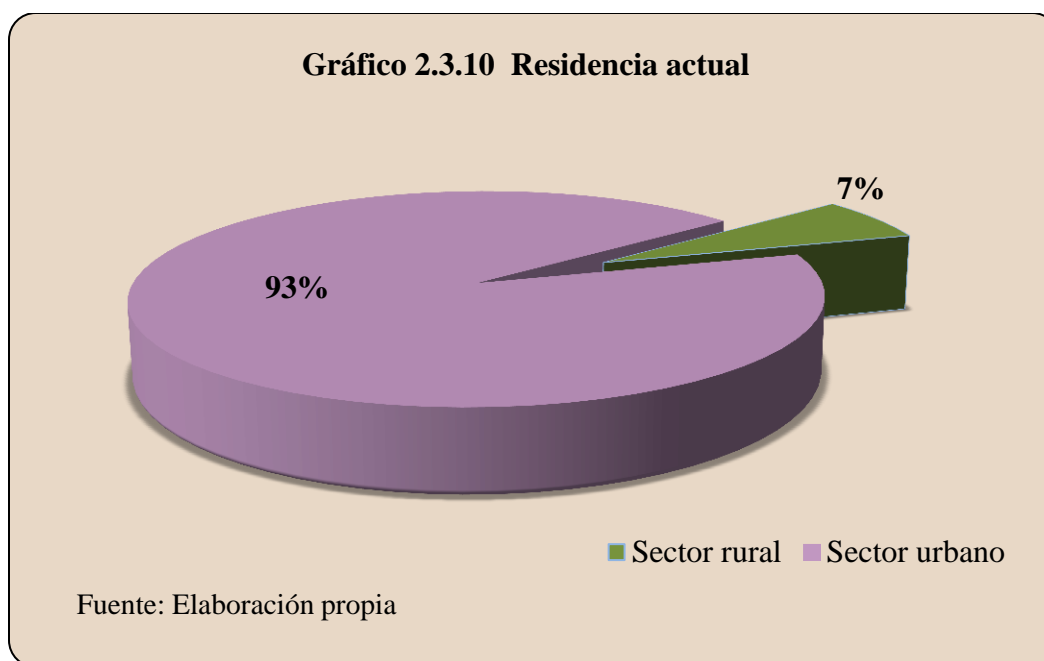
“[...] como consecuencia, iba cerrando o reestructurando sus plantas (en muchos casos pasando de ser productores a ser importadores) con una tecnología ahorradora de costos de mano de obra, mientras el sector estatal se iba privatizando ante el empuje neoliberal, y se iban expulsando (con o sin indemnizaciones) o precarizando a los trabajadores públicos; millones de trabajadores asalariados urbanos o inmigrantes de zonas rurales buscaron en el trabajo por cuenta propia y en la formación de emprendimientos familiares un refugio contra el desempleo y la exclusión como consumidores (Coraggio, 2003: 14).

En definitiva, las características antes descritas confirman un gran porcentaje de comerciantes migrantes que llega a la ciudad, algunos ejerciendo la actividad comercial desde siempre, otros llegan a ejercer diversas actividades en función de responder a las exigencias de su propia subsistencia, situación que más adelante los obliga a la readecuación de las anteriores actividades, por razones como los bajos ingresos y la imposibilidad de cubrir las necesidades más prioritarias de la familia, entre otras, por la necesidad de independencia y trabajo por cuenta propia.

2.3.10. Lugar de residencia

En el momento de indagar a cerca del lugar de residencia de los vendedores tanto del interior de la plaza de mercado como del comercio callejero, se puede percibir como gran

parte de ellos vive en barrios cuya característica preponderante es el nivel de homogeneidad en su composición socioeconómica, en donde predomina el estrato 2 y 3 de la distribución de población urbana⁷³ de la Ciudad de Popayán.



El 93% de los entrevistados vive en barrios de la periferia de Popayán entre los que se destacan barrios cercanos a su lugar de trabajo como La Esmeralda, Pandiguando, Tomás Cipriano de Mosquera, Santa Helena, San José, La Sombrilla, María Occidente, Lomas de Granada, La Ladera, Barrio Sindical, entre otros. Esta es una particularidad de gran parte

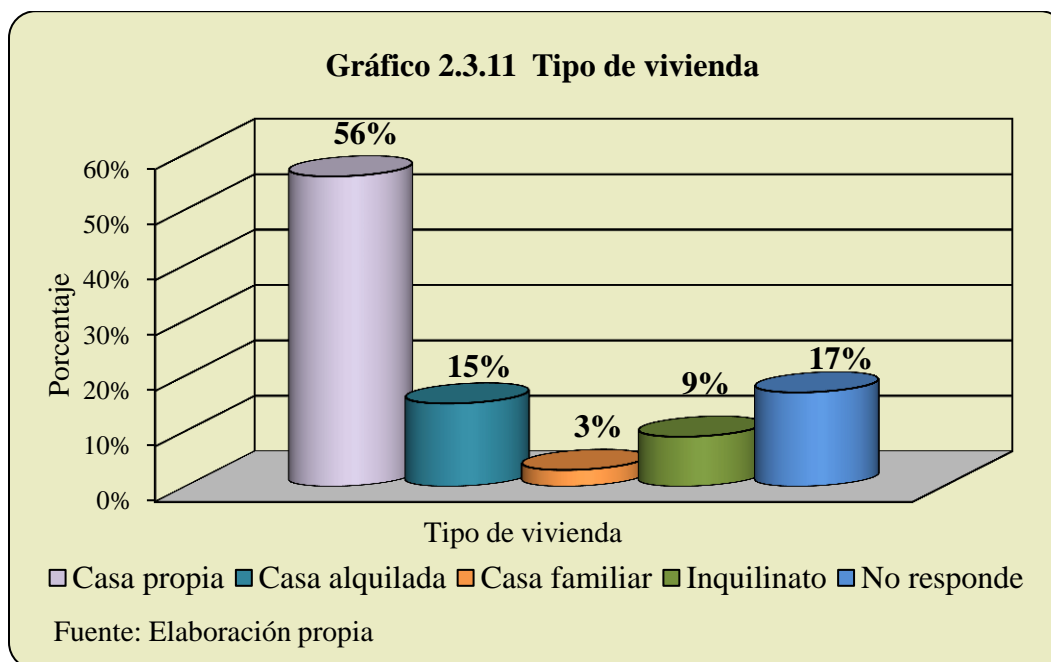
⁷³ Según el Plan de Ordenamiento Territorial del Municipio de Popayán (POT), la distribución de la población urbana del Municipio de Popayán se divide en nueve (9) comunas, declaradas mediante acuerdo del 6 de julio de 1989, las cuales están constituidas aproximadamente por 282 barrios. La *Comuna 1* con estrato medio-alto de la población, alberga el 4.6% del total de la población urbana de Popayán. Entre los barrios que se destacan están: el Barrio Modelo, Prados del Norte y El Recuerdo. Las *Comunas 2 y 3*: El nivel socioeconómico en esta comuna es el medio-bajo y se ubica el 25% de la población urbana de Popayán. Sus barrios más importantes son: Bellavista, Bello horizonte y El Tablazo para la primera y los Barrios Bolívar, Yanaconas, los hoyos para la segunda. La *Comuna 4*, con el 15% del total de la población, concentra gran parte de las actividades necesarias para el desarrollo de otras comunas. Sus barrios pertenecen a los estratos 3, 4 y 5, de los cuales sobresalen: Lomas de Cartagena, Santa Inés, El Centro y Valencia. Las *Comunas 5 y 6*, en donde se encuentra el 19% de la población urbana tiene problemas de desarrollo económico y social porque sus barrios pertenecen a los estratos 1 y 2, entre ellos están: María Oriente, Los Sauces, y Suizo para la primera, los Barrios Alfonso López, Los Comuneros y Loma de la Virgen para la segunda. La *Comuna 7* donde se presentan condiciones de mayor densidad de población con respecto al resto de la Ciudad, se define por las condiciones mínimas de vida y la presencia de bajos estratos socioeconómicos. Entre los barrios que la componen está: El Mirador, Tomás Cipriano y Santo Domingo Sabio. La *Comuna 8*: En su gran mayoría los barrios de esta comuna pertenecen a los estratos 2 y 3. Esta zona cuenta con un amplio y dinamizador desarrollo comercial. A esta comuna pertenecen los barrios: La Esmeralda, Pandiguando y Santa Helena y finalmente la *Comuna 9* que alberga el 8% del total de la población, se caracteriza por bajos ingresos económicos de sus habitantes. Entre los barrios que se destacan están: María Occidente, Lomas de Granada y La Sombrilla pertenecientes a los estratos 2 y 3 (Plan de Ordenamiento Territorial del Municipio de Popayán (POT), 568-570).

de los comerciantes del interior de la plaza de mercado y vendedores callejeros (semiestacionarios y ambulantes) de comida porque para estos últimos, la proximidad de su vivienda al lugar de trabajo constituye una mayor ventaja para trasladar parte de su capital de trabajo (Véase gráfico 2.3.10). Otra cantidad de comerciantes viven en barrios populares del norte y del oriente de la ciudad como Bello Horizonte, Nueva Esperanza, El Uvo, La Arboleda, El Placer, Bella Vista, Los Sauces, María Oriente, La Floresta, Las Ferias, Nueva Venecia entre otros, siendo esta una característica de gran parte de los comerciantes callejeros de productos agrícolas y pecuarios presentes en el entorno de la plaza (generalmente los ubicados sobre la calle 5a) y también de los comerciantes ambulantes de productos agrícolas del interior de la plaza de mercado. Por último, un 6% de los vendedores entrevistados vive en el sector rural de municipios como: Silvia, Cajibío, El Tambo y Timbío, caracterizados por trabajar principalmente los fines de semana en el comercio callejero vendiendo productos agrícolas, ventas que alternan con su trabajo diario en las labores agrícolas y domésticas. En general, gran parte de los comerciantes tanto del interior de la plaza de mercado como del comercio callejero, vive en barrios cuya particularidad es la concentración de familias con características similares en cuanto a carencias de tipo social (salud, educación) y económicas (competencias laborales) y donde se concentran mayoritariamente migrantes que continuamente llegan en búsqueda de mejores oportunidades laborales, asalariados formales, trabajadores informales, microempresarios, obreros, comerciantes, amas de casa con negocios en el interior de sus viviendas, los cuales actúan como determinantes en la creación de fuentes de ingresos. Pero también hay otra pequeña parte de comerciantes que habitan en el sector rural: éstos ven en la ciudad la oportunidad de ofrecer lo producido por ellos mismos para incrementar su nivel de ingresos así sea precariamente.

2.3.11. Estructura de la vivienda familiar

Para Coraggio (1992), la capacidad de trabajo y sus elementos intangibles (destrezas, conocimientos técnicos y capacidad organizativa) es el principal recurso que constituye la base de la economía popular, sin embargo, no se limita al mero despliegue de esta capacidad sino también a los recursos acumulados (medios de consumo durable, medios de producción, tierras, vivienda, producción o ventas, etc.). De esta manera, la vivienda es un recurso importante que debe conferir a la unidad doméstica la flexibilidad suficiente para su continuo desplazamiento de una actividad a otra, propio de la dinámica de economía popular (Coraggio, 1992: 24). La calidad de ésta merece una consideración especial como condición de calidad de vida, trascendental en la construcción de identidades, relaciones (de tipo parental, sexual, religiosa, política, etc.), en donde se condensan sentimientos, valores, significaciones y conflictos de quienes viven en su interior, pero sobretodo porque: “[...] repercute en la productividad, la creatividad y en muchas otras condiciones para el desarrollo social” (Coraggio, 1992: 24). En este sentido, la vivienda no puede considerarse como un factor sustituible sino como condición imprescindible, “[...] para el desarrollo de las demás actividades de reproducción de la vida humana, incluida la producción y su eficiencia. Desde ese punto de vista debe substituirse la visión sectorialista de la vivienda como inversión improductiva” (Coraggio, 1992: 24). El 56% de los entrevistados tiene casa propia y ésta constituye para ellos un patrimonio con un valor más allá de su precio, una fuerte carga simbólica traducida en el sacrificio, la necesidad de seguridad, el legado, el

esfuerzo, los proyectos cumplidos en su propio beneficio y el de su descendencia (Véase gráfico 2.3.11).



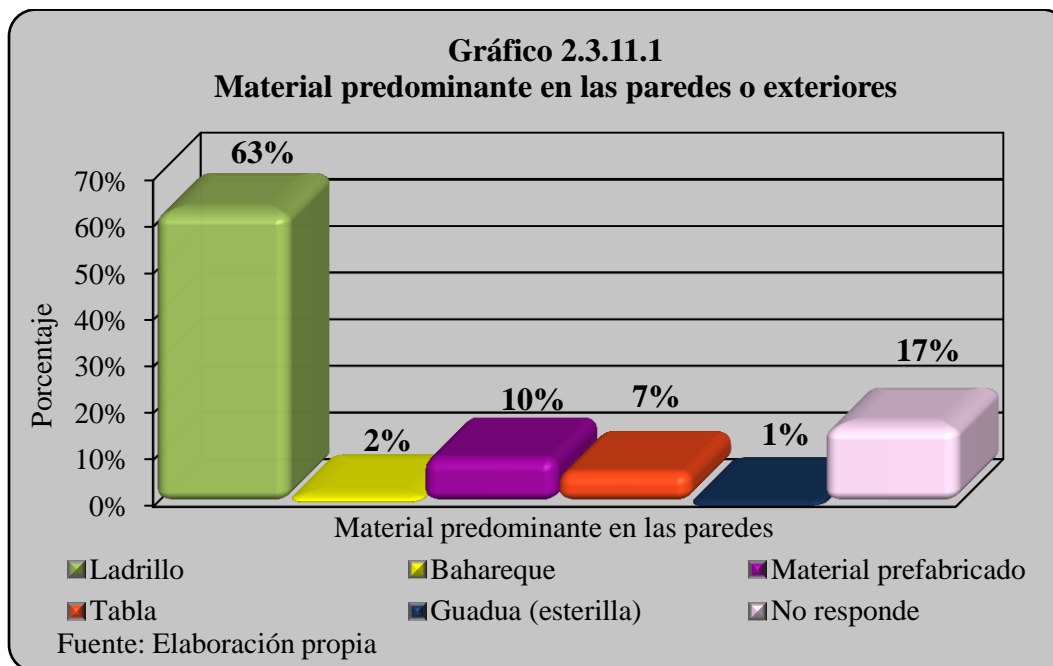
Para el 15% de comerciantes que viven en condición de arriendo ha significado una lucha constante en aras de su consecución, en donde la propiedad de vivienda se convierte en un factor de gran importancia porque no sólo es el lugar de descanso, pues constituye la disminución de riesgos de desprotección en momentos de un posible declive económico. El 9% de los vendedores viven en condición de inquilinato y ello supone compartir algunas áreas de la construcción, frecuentemente las de servicios. Estos pagan una habitación dentro de una vivienda familiar (por este concepto alrededor de 100.000 y 120.000 pesos mensuales). Esta condición implica una serie de privaciones, entre ellas, la dificultad para adquirir un lote de terreno para la construcción de su vivienda y es para ellos, una meta o proyecto de vida. El 3% de comerciantes habitan en una casa perteneciente a la familia y corresponde a los vendedores más jóvenes de la plaza de mercado y sus alrededores porque aún viven con sus padres u otros familiares y el 17% de comerciantes que no dieron ningún dato⁷⁴ al respecto.

2.3.11.1. Materiales predominantes en la estructura de la vivienda

Una característica importante de la unidad de vivienda de los comerciantes es su ubicación: en la gran mayoría están ubicadas en barrios pertenecientes a los estratos 2 y 3 frente a un porcentaje muy pequeño localizadas en el sector rural. El lugar de residencia de gran parte de ellos (en barrios populares y sector rural) les ha brindado la posibilidad de construir sus

⁷⁴ El 17% de los comerciantes no responden a las preguntas relacionadas con la vivienda y se sustentan en que los datos de las encuestas pueden ser utilizados para hacerles un seguimiento en cuanto a cobro de impuestos y valorización de la misma, y aun cuando se les aclara el motivo de la encuesta, prefieren guardar silencio respecto a este tema (Entrevista realizada a comerciantes del interior de la plaza de mercado y comercio callejero, Agosto de 2012).

viviendas en el tiempo y en el espacio, realizar cambios (ampliaciones o remodelaciones) y lo más importante, les ha permitido la vida en comunidad, con sus vecinos así como la realización de actividades para el sustento diario (extensión del negocio en la vivienda). En el caso de los vendedores con familias de bajos ingresos, esta situación no les ha permitido realizar su mejoramiento o terminar de construirlas.

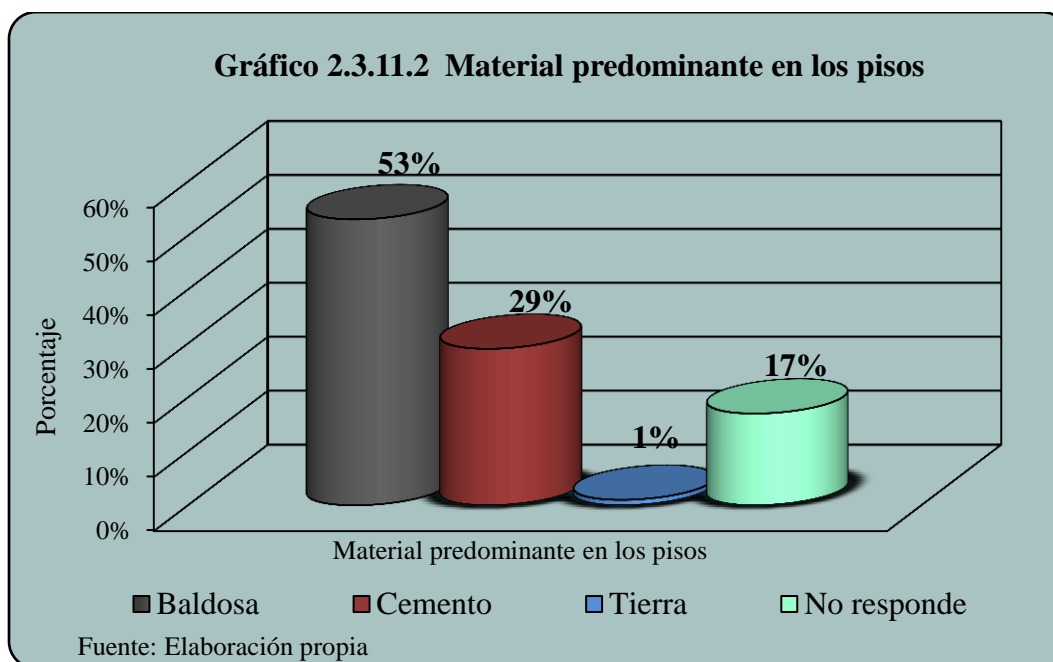


Entre los aspectos de su forma y construcción, según la versión de los vendedores entrevistados, se identifica desde la casa más precaria hasta las viviendas más cómodas. En este caso, los atributos de la vivienda de los entrevistados dependen de qué tipo de materiales se han utilizado para su construcción en lo referido a paredes, pisos y techos. Así, el 63% de los comerciantes tienen viviendas construidas con paredes de ladrillo, el 10% de ellos, tiene viviendas en las que predomina el material prefabricado, el 2% de viviendas están construidas en bahareque⁷⁵, el 7% en tabla, el 1% en guadua (esterilla), algunas de éstas últimas pertenecen al sector rural. El 17% de los comerciantes entrevistados prefieren no dar información en lo referido a la vivienda ni a sus componentes de infraestructura por el motivo antes expuesto (Véase, gráfico 2.3.11.1).

En relación con los pisos, el 53% de los comerciantes tiene viviendas cuyo material predominante es la baldosa, el 29% de ellos viven en casas con pisos de cemento, el 1% sobre piso de tierra y un 17% no responde a la entrevista en este aspecto por el motivo antes expuesto (Véase, gráfico 2.3.11.2). En el caso de la mano de obra, así como la compra de los materiales o el financiamiento en general, ha sido pagado por los miembros de la familia, generalmente por el jefe de hogar cuando la situación económica así lo permite. Esto muestra un cierto grado de precariedad en la estructura de la vivienda para muchos comerciantes (quienes tienen o viven en casas con paredes de esterilla o tabla, piso de tierra

⁷⁵ El bahareque es un sistema de construcción de vivienda a partir de cañas y barro utilizadas principalmente en las zonas rurales por los pueblos indígenas de América del Sur (Wikipedia, <http://es.wikipedia.org/wiki/Bahareque>)

o cemento y/o techos de cartón o zinc), la cual ha estado condicionada por la carencia de ingresos, cuyo mejoramiento sólo es posible después de cubrir las necesidades más fundamentales (educación de los hijos, alimentación y pago de servicios públicos).

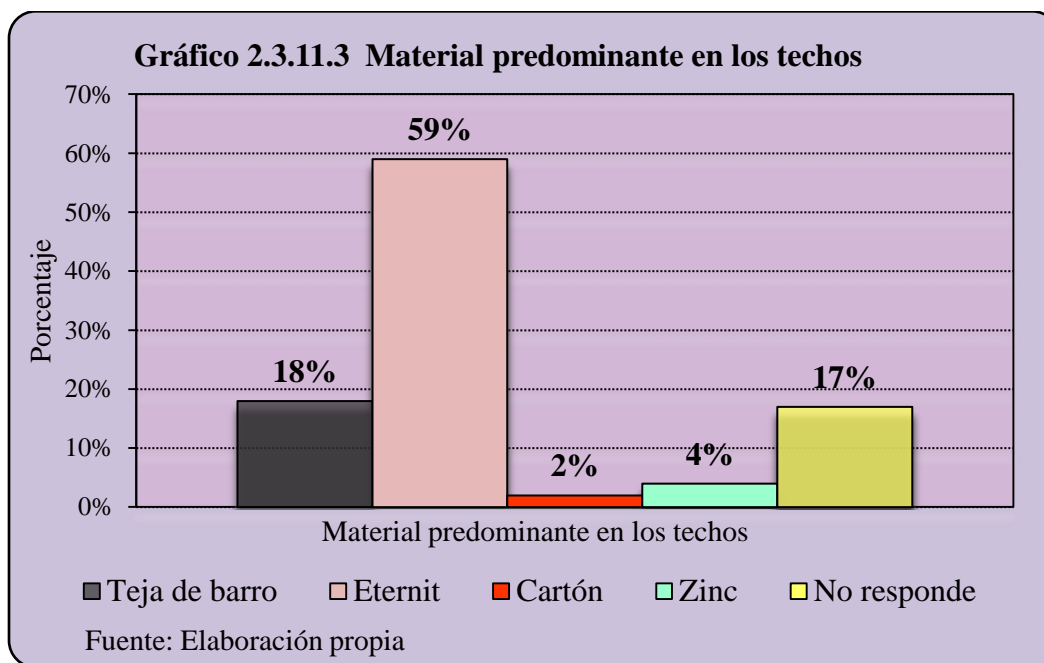


De esta manera, la construcción de la vivienda ha quedado desde hace meses y hasta años a medio hacer, muchas en etapas iniciales y otras sin terminar, es decir, sus paredes han permanecido sin repello, con piso rústico (de cemento) o sin acabados. Sin embargo, otros comerciantes gozan de una buena infraestructura y señalan que no tienen ningún problema en lo relacionado a las condiciones de habitación. Para Coraggio (1998), la vivienda como recurso, su valor de uso y su valor de cambio están determinados por atributos que no se limitan a la vivienda como tal sino que:

“[...] incluye las formas de tenencia y precariedad y lo que denominamos: hábitat: calidad del medio construido, características intangibles como la seguridad personal y de la propiedad... estos factores además del efecto directo que tienen sobre las condiciones de vida, también inciden en el valor de cambio de las viviendas individuales y en las posibilidades de acceso a otros recursos que ellos permite (crédito, ahorro, mercados locales, etc.)” (Coraggio, 1998: 1)

En lo referido a los techos, el 59% de los comerciantes entrevistados tiene viviendas con techos de eternit, el 18% con techos de teja de barro, el 4% de los vendedores tiene viviendas con techo de zinc (4%), un 2% con techos de cartón y un 17% no suministra datos al respecto (Véase, gráfico 2.3.11.3). En el caso, de las viviendas en las que predomina el piso de tierra, techos de zinc y paredes de barro reflejan serias dificultades y limitaciones de sus habitantes para el mejoramiento de las mismas y generalmente pertenecen sector rural aunque se presenta algún caso particular dentro de la ciudad. En términos generales, los esquemas constructivos de las viviendas aún no terminadas operan

dentro del sistema de la autoconstrucción de tipo gradual y rudimentario con el fin de contrarrestar el alto costo de la mano de obra.

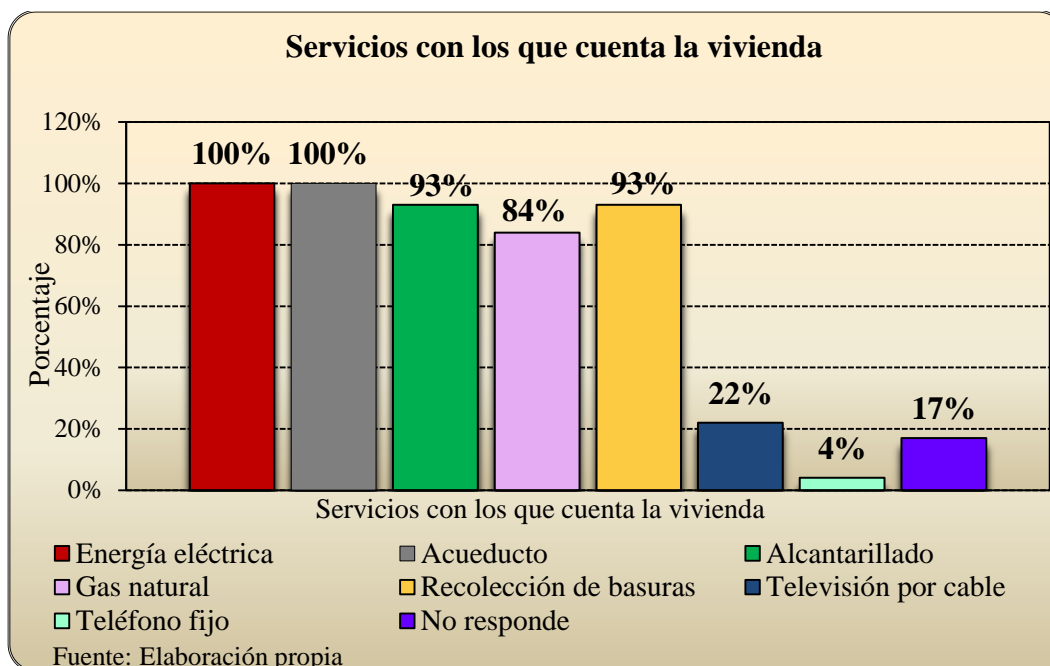


En este proceso de construcción, la familia ha desempeñado un rol definitivo a través del trabajo mancomunado de sus miembros, de las amistades o vecinos, a quienes muchas veces no tienen que pagar sumas de dinero muy altas. En definitiva, las características confirmadas por un gran porcentaje de comerciantes entrevistados (más del 50% para todos los casos) es la tenencia de viviendas propias, construidas en su totalidad en paredes de cemento y ladrillo, techo de eternit o teja y piso de baldosa, frente a cierta cantidad de vendedores (alrededor de un 40%) con viviendas seriamente limitadas en su construcción, siendo la carencia del ingreso, el factor determinante de tal situación.

2.3.12. Tipo de servicios con los que cuenta la vivienda

Así mismo, “[...] deben existir las condiciones generales para la producción popular: las vías, las redes de agua, de energía y alcantarillado, los centros de educación y entretenimiento... (Coraggio, 1992: 25). Como se dijo anteriormente, una característica importante es la ubicación de las viviendas en su totalidad en barrios populares y un porcentaje muy pequeño en el sector rural. Los barrios tienen en promedio entre 20 y 40 años de antigüedad, esto permite comprender la situación relativamente satisfactoria en que se encuentran en lo relativo a la dotación de servicios de infraestructura, entonces, los hogares objeto de estudio no padecen una carencia absoluta de dos servicios básicos: agua y energía eléctrica. Para los comerciantes, las empresas prestadoras de los servicios de agua y energía en los barrios y lugares donde viven lo hacen satisfactoriamente. Sin embargo, en el caso del alcantarillado no todas las viviendas cuentan con este servicio: el 7% de los vendedores que no cuenta con él viven en el sector rural, el gas natural lo utiliza el 84% de los entrevistados, el 16% restante utiliza fogones de leña, carbón y energía, el 93% tiene el

servicio de recolección de basuras y el restante 7% del sector rural no, por tal razón, las basuras se depositan a campo abierto cerca a sus viviendas (Véase, gráfico 2.3.12).

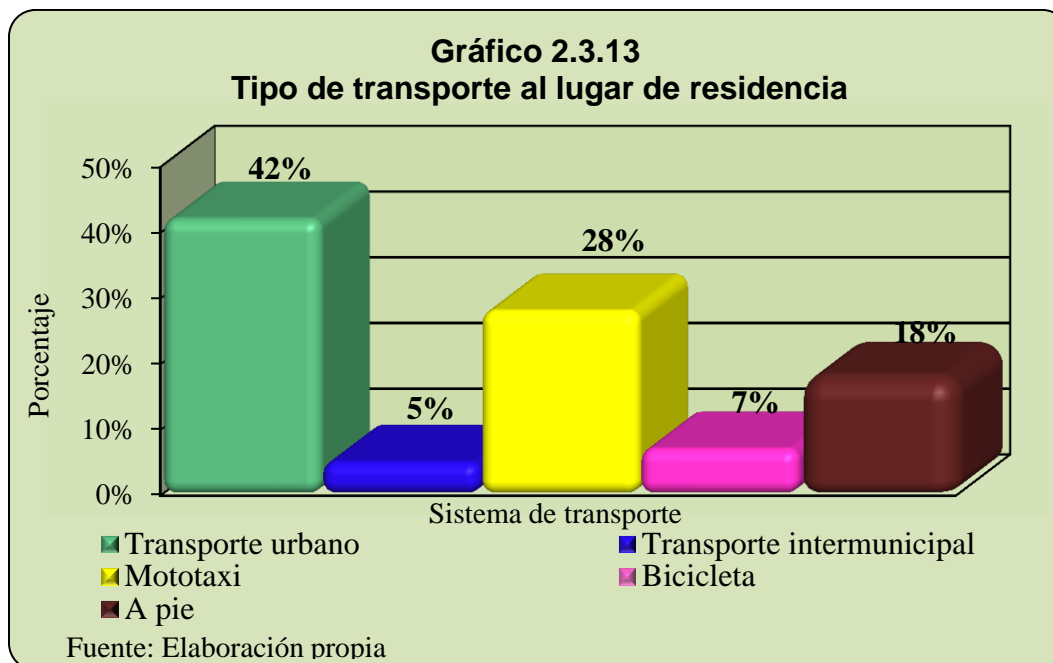


El 22% de los entrevistados cuentan con televisión por cable, sólo un el 4% tiene teléfono fijo, siendo este servicio poco a poco reemplazado generalmente por el teléfono celular y un 17% de los vendedores no dieron ninguna información al respecto por tratarse de preguntas relacionadas con la vivienda de la cual no quisieron proporcionar ninguna información. En todo caso, desde esta perspectiva, la cuestión de la vivienda y el hábitat es, “[...] una condición para la posibilidad de un desarrollo social y económico generalizado en las ciudades” (Coraggio, 1992: 23) que no debe dejarse de lado, si se quiere lograr este proceso. En definitiva, es interesante concluir que un gran porcentaje de estos vendedores y sus familias no afrontan grandes déficits cualitativos en materia de servicios públicos en Popayán y estas características están directamente relacionadas tanto con el estrato socioeconómico del barrio donde se ubica la vivienda, como con la modalidad de tenencia de la misma.

2.3.13. Principal medio de transporte hacia la vivienda

Los medios de transporte utilizados por los vendedores del interior de la plaza como los comerciantes callejeros son variados. Aquí no se incluirá el transporte de mercancías ni bienes en general, sino expresamente el servicio de transporte de los vendedores. Uno de estos es el servicio de transporte público de pasajeros o “*transporte colectivo urbano*”⁷⁶, utilizado por el 42% de ellos (Véase, gráfico 2.3.13).

⁷⁶ El servicio del transporte público de pasajeros es una actividad económica de gran importancia y dinámica compleja en la ciudad de Popayán. Para el año 2012 la tarifa de transporte público crece a una tasa promedio de 7.1% anual en términos reales. El servicio de transporte público en el Municipio de Popayán es atendido por cuatro empresas de tipo afiliador: Trans Libertad, Trans Pubenza, Sotracauca y Trans Tambo que cuentan con una flota, con una composición de cuarenta (40) buses, doscientos sesenta y dos (262) busetones, y



El motivo de utilización de este tipo de servicio está sustentado en la seguridad cuando se transportan hacia sus viviendas (el gasto mensual en transporte es de 90.000 pesos aproximadamente, dado que el costo⁷⁷ en el interior de la ciudad para un recorrido es de \$1500 para el año 2012). El 5% de los vendedores provenientes de otros municipios como Silvia, Piendamó, Morales, Cajibío, el Tambo y Timbío pagan entre 20.000 y 30.000 pesos los fines de semana (un equivalente a 80.000 y 90.000 pesos mensuales), el 7% de los vendedores llega al lugar de trabajo en bicicleta, un medio de transporte que no implica mayor gasto y un 18% de estos vendedores cuya vivienda está bastante cerca a su lugar de trabajo (a pocas cuadras) por lo tanto, no gastan por este concepto. A la luz de las evidencias expuestas, los vendedores tanto del interior de la plaza de mercado como del comercio callejero también utilizan un medio de transporte alternativo e informal: los mototaxis. El fenómeno del mototaxismo en los alrededores de la plaza de mercado, se concentra principalmente en los sitios de gran aglomeración de personas que transitan o llegan a abastecerse de bienes de consumo en el sector. Estos conductores de moto se

trescientos cuarenta y nueve (349) microbuses, para un total de seiscientos cincuenta y un (651) vehículos, aunque la ciudad cuenta con una capacidad transportadora mínima de 568 y máxima de 693 vehículos. Las empresas son intermediarias entre la Administración Municipal y los propietarios: estos últimos son inversionistas cuyo medio de transporte significa el trabajo independiente y son quienes juegan un rol fundamental en la operación, en la calidad del servicio y actúan como los principales responsables del recaudo de este sistema de transporte (Documento CONPES, 2009).

⁷⁷ Según la Alcaldía Municipal (2012), el decreto a partir del cual se fijan las tarifas del servicio público de transporte Municipal colectivo de las rutas en la ciudad de Popayán se basa en el artículo 365 de la Constitución Política colombiana en la cual expresa que: “[...] los servicios públicos son inherentes a la finalidad del Estado asegurar su prestación eficiente a todos los habitantes del territorio nacional” y el decreto 170 de 2001 el cual señala que corresponde a las Autoridades municipales, Distritales o Metropolitanas fijar la tarifa en el transporte público de pasajeros y/o mixto en su jurisdicción (Alcaldía Municipal de Popayán, Secretaria de Tránsito y Transporte Municipal, 2012).

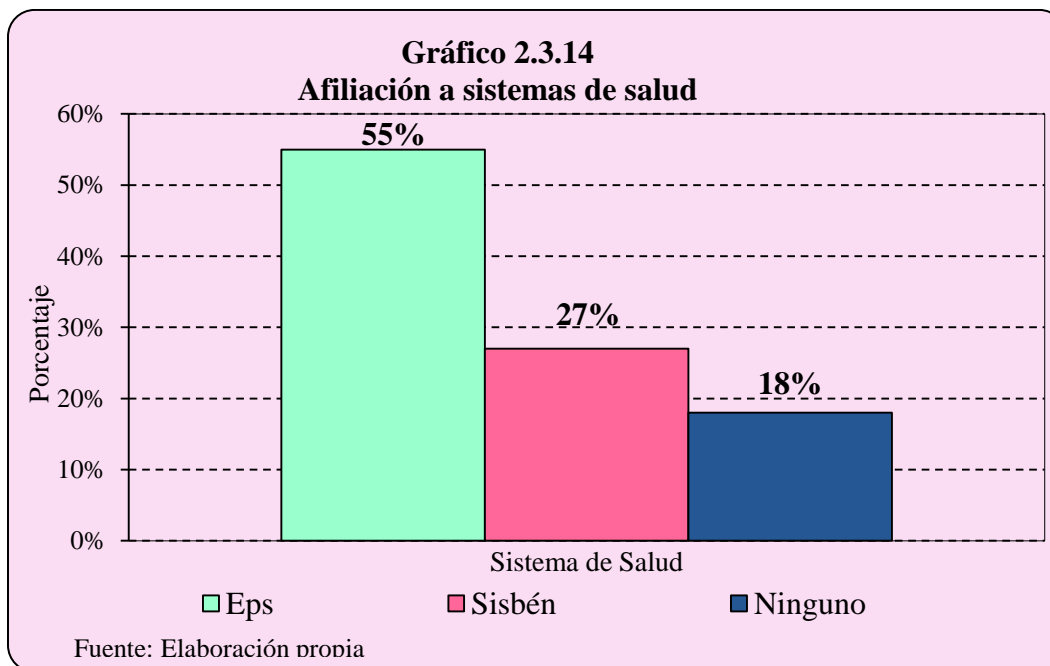
ubican en todas las calles, pero principalmente, sobre la calle 5a, carrera 17 y carrera 18. En el caso específico del Sector Sintraoccidente, sobre la calle 5ª, la invasión del espacio público por parte de ellos, es masiva y dificulta enormemente, el tránsito de los peatones. Sin embargo, este fenómeno prevalece dadas las condiciones de alta demanda de este tipo de transporte. Desde el caso de estudio, el 28% de los comerciantes lo prefieren y lo utilizan desde su lugar de trabajo hacia sus viviendas y viceversa, y aunque el costo es mayor comparado con el transporte público de pasajeros (la diferencia puede ser entre 500 y 1.000 pesos adicionales). Según los vendedores, la utilización de este tipo de transporte, está justificado en la rapidez para movilizarse dentro de la ciudad.

2.3.14. Afiliación a empresas de salud

La crisis del sistema de salud en Colombia se ha venido evidenciando desde hace varios años y en la actualidad, afecta decisivamente a millones de habitantes especialmente a aquellos sin alternativas distintas a las Empresas Promotoras de Salud (EPS) e Instituciones Prestadoras de Salud (IPS). Esta crisis ha afectado negativamente la prestación de los servicios de salud y se identifica con la implementación, reglamentación y ejecución de la ley 100 de 1993 (López, 2012). La reforma orientada hacia propósitos sociales, se ha convertido en un instrumento dispuesto a auspiciar el beneficio económico de una intermediación burocrática que con criterio comercial y ánimo de lucro particular, la manipula en detrimento de la salud de los pacientes. La realidad en la plaza de mercado no se aparta de esta pauta social: más de la mitad de estos comerciantes (el 55%) pertenecen a este tipo de entidades adscritas al régimen subsidiado⁷⁸ y el 27% de ellos pertenecen al SISBÉN⁷⁹ (Véase, gráfico 2.3.14).

⁷⁸ Según la Ley 100, Art. 177 y 179, el Régimen Subsidiado es el mecanismo mediante el cual el Estado colombiano busca que la población más pobre y vulnerable del país se afilie al Sistema General de Seguridad Social en Salud (SGSSS) para el acceso a los servicios de salud a través de un subsidio (Régimen Subsidiado en Salud) como su vía de acceso efectiva al ejercicio del Derecho fundamental de la Salud. Es una responsabilidad de los Entes Territoriales la operación adecuada de sus procesos, en virtud de su competencia descentralizada frente al bienestar de la población de su jurisdicción. De esa forma, los Municipios, Distritos y Departamentos tienen funciones específicas frente a la identificación y afiliación de la población objeto, así como sobre la inversión, contratación y seguimiento de la ejecución de los recursos que financian el Régimen (recursos de Esfuerzo Propio, de la Nación (SGP) y del (FOSYGA). El Sistema de Seguridad Social en Salud es administrado por las EPS, públicas y privadas, que prestan los servicios directamente con sus propias Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud IPS o mediante contratos con otras IPS. Las EPS son las empresas públicas o privadas responsables de la afiliación, el registro de los afiliados, el recaudo de sus cotizaciones y la prestación de los servicios de salud, directamente o mediante contratación de los servicios con Instituciones Prestadoras del Servicio de Salud IPS (Ley 100, Art. 177 y 179).

⁷⁹ Espinosa (2012), define el SISBEN como el Sistema de Identificación y Clasificación de Potenciales Beneficiarios para los programas sociales. Esta es una encuesta utilizada para identificar y clasificar a familias o individuos más pobres y vulnerables que no pueden cubrir sus necesidades básicas, por lo tanto es el Estado quien debe proporcionarles los derechos fundamentales como educación, salud, entre otros. En este caso, las familias poseen un carnet de identificación como beneficiarios de los niveles nivel 1, 2 ó 3 (Espinosa, 2012: 24).



Para algunos comerciantes, este sistema de salud ha sido bueno, sin embargo, para otros, éste es considerado regular o malo por la pésima atención y prestación del servicio. Según ellos, este último es muy demorado porque deben hacer largas filas desde las horas de la madrugada para sacar una cita médica y esperar hasta un mes para su atención, y en el caso de los servicios médicos reconocidos dentro del Plan Obligatorio de Salud, éstos no son prestados eficientemente y prueba de ello es el incremento acelerado de las tutelas a las que han tenido que acudir y no ven muchas esperanzas en una solución al problema. Por tales dificultades, muchos de los entrevistados se ven con frecuencia en la necesidad de recurrir a consultas de médicos particulares lo cual es, desde el punto de vista económico, muy gravoso para las familias. El 18% de los vendedores no cuenta con algún tipo de afiliación, por lo tanto, para resolver los problemas de salud acuden a los múltiples servicios médicos de corte informal como los homeópatas, curanderos, sobanderos, rezanderos, entre otros, servicios a los cuales acuden porque no poseen los medios para acceder a los servicios médicos tecnificados formales. Y sumado a lo anterior, está el hecho de que ningún vendedor cuenta con algún tipo de seguro social ni paga alguna pensión. En conclusión, “[...] dos sectores aún considerados prioritarios en la retórica de las Nuevas Políticas Sociales (NPS), como son la Educación y la Salud Pública, están siendo sometidos a criterios de eficiencia y a mecanismos propios del mercado capitalista” (Coraggio, 1999b:33) y a la mercantilización que domina casi la totalidad de las relaciones sociales.

2.3.15. La participación en organizaciones de base

Para Coraggio (1989), hablar de participación es referirse básicamente a “tomar parte” de procesos, acciones y/o decisiones colectivas, de la producción, el consumo, las creencias generalizadas, la información, las conversaciones y/o el intercambio de opiniones. Desde esta perspectiva, “[...] los sectores populares participan en estas actividades, pues son las mayorías y constituyen un mercado fundamental para muchas actividades económicas y son también los principales productores de sociedad” (Coraggio, 1989: 1). Al indagar a

cerca de la participación activa de los comerciantes de la plaza en alguna de las organizaciones comunales de base tales como: juntas de acción comunal, defensa civil, comités de barrio, asociaciones de vecinos, sindicatos, gremio etc., cuya gestión tenga una injerencia directa en su trabajo y en el proceso de satisfacción de necesidades básicas del hogar, sólo un pequeño porcentaje de ellos participa en alguna de éstas y está relacionado con su actividad económica.



El 3% de los entrevistados son parte activa de algunos sindicatos del interior de la plaza de mercado y el 1% de los comerciantes son líderes del comercio callejero dada la necesidad de garantizar la estabilidad laboral en dicho espacio (Véase, gráfico 2.3.15). Sin embargo, el 96% de ellos no hace parte activa de ninguna organización de base, porque el mayor tiempo lo han dedicado a ejercer su actividad comercial, según ellos, sin disponibilidad para otro tipo de actividades que no sea la relacionada con ésta, es decir, la participación en este tipo de organizaciones depende totalmente de las posibilidades de realizar su propio trabajo. Coraggio (1989), afirma cómo estos sectores tienen un balance muy desfavorable en la participación de dichas organizaciones:

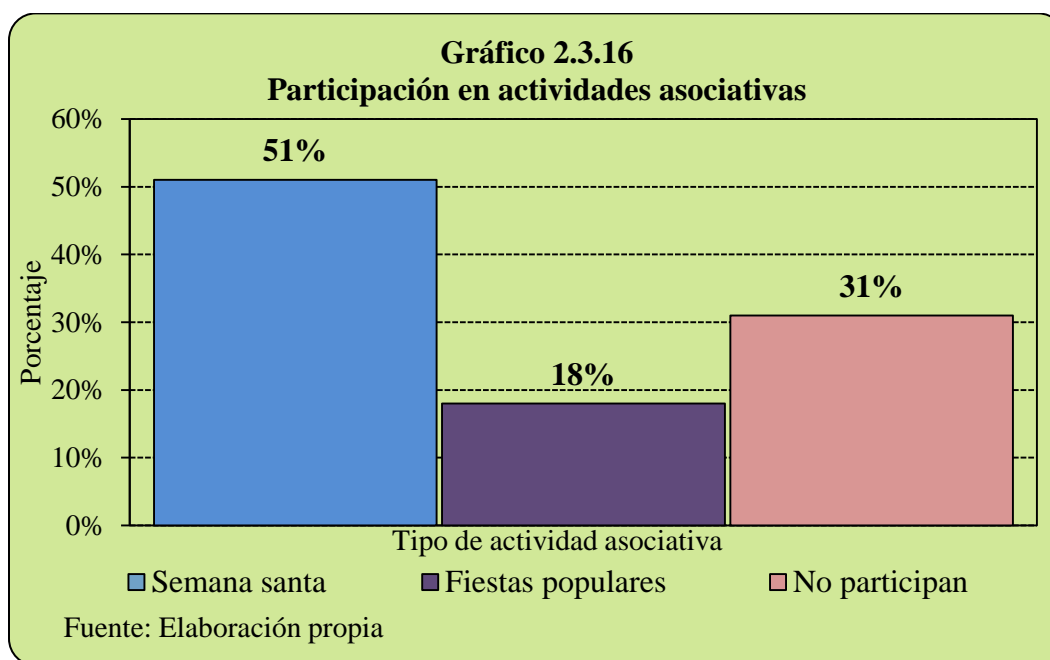
“[...] ya sea en términos de valor económico o en términos de calidad porque forman parte la masa de consumidores de creencias y de información de las sociedades, sin embargo, son receptores pasivos, son muchos y participan pero en una calidad muy pasiva y en este sentido son básicamente excluidos de los diálogos sociales fundamentales”(Coraggio, 1989: 1-2).

La información empírica obtenida respalda la siguiente conclusión: la relación existente entre los hogares y este tipo de organizaciones es bastante débil por el tiempo destinado al trabajo en el contexto de la plaza de mercado. Esta forma de enfrentar la vida cotidiana en muchos casos refuerza el individualismo y disuelve los lazos colectivos tradicionales cuando existen prioridades como aquellas presentadas en su trabajo, las cuales son

altamente incidentales en los procesos de reproducción de la familia. Sin embargo, como grupo persiguen los mismos intereses: “[...] en cierto modo se organizan para defender su derecho al trabajo contra un sistema económico que limita mercados en la esfera oficial y favorece en forma exclusiva los intereses de las grandes inversiones” (Matos Mar, 1985: 63). Tanto en el interior de la plaza como en el comercio callejero han surgido organismos gremiales no sólo para lograr reivindicaciones susceptibles de ser obtenidas en la legalidad (defensa del espacio de trabajo) sino también para defenderse de la agresión que pudiera significar la aplicación de la ley contra sus miembros (en el caso de los comerciantes callejeros) en la lucha por conseguir condiciones adecuadas para llevar adelante su trabajo.

2.3.16. La participación en actividades asociativas

No obstante, a pesar de no participar en organizaciones comunales de base, un alto porcentaje de ellos participa en actividades justificadoras de sus valores, sus rasgos culturales, las cuales son parte constitutiva de su vida en sociedad. De acuerdo a la información obtenida, estos comerciantes tienen hábitos, prácticas, creencias que les da identidad en su conjunto. Una de estas prácticas es el nivel de integración en diversas actividades que les permite de alguna manera, satisfacer la necesidad de reproducción material y simbólica: y esta se traduce en la participación activa en actividades religiosas realizadas en la ciudad como la Semana Santa (el 51% de los vendedores participa en estas actividades), porque es una población mayoritariamente católica. Sólo un 18% de los comerciantes participa parcialmente en actividades como fiestas populares realizadas a comienzo de año en la ciudad porque las fiestas les permiten descansar, integrarse y olvidarse de las preocupaciones diarias y dependiendo de las percepciones del mundo o de su sistema de valores participan o no activamente (Véase, gráfico 2.3.16).

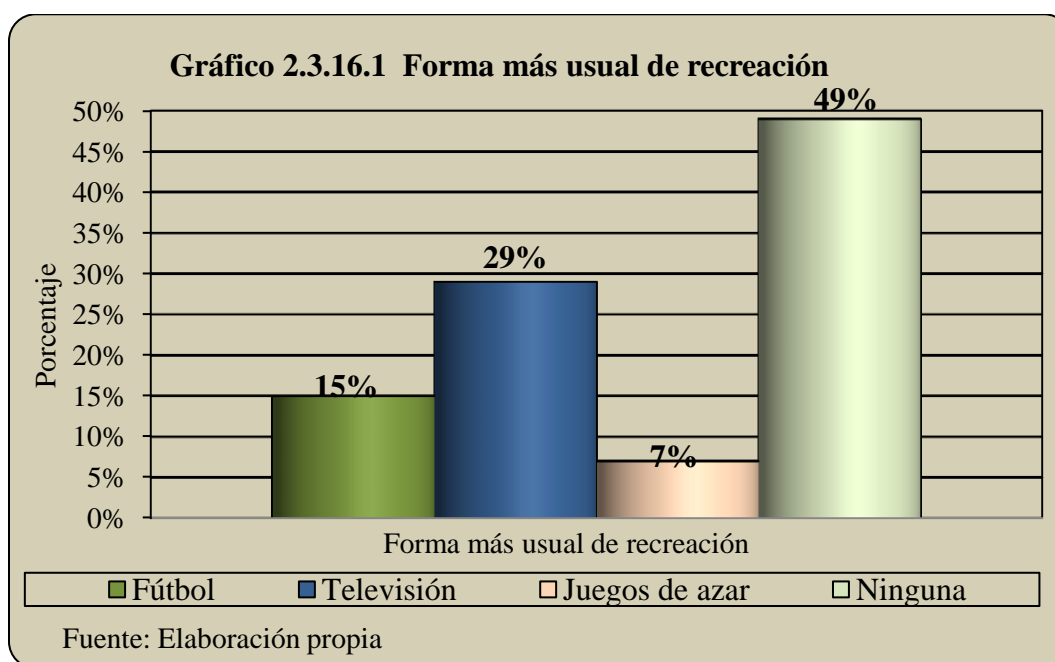


Sin embargo un 31% de los vendedores no participan en actividades o por lo menos esporádicamente lo hacen porque no tienen mucho tiempo para dedicarle a algo que no sea

referente a su trabajo o simplemente no les gusta participar. Para Hinkelammert & Mora (2006), es la transformación o reducción del tiempo de vida en tiempo de trabajo:

“Con la transformación del tiempo de vida en tiempo de trabajo, la naturaleza a su vez es transformada en objeto abstracto, en “factor de producción”. Todo el tiempo de vida, incluido el tiempo natural involucrado en la producción de valores de uso es transformado (reducido) en (a) tiempo de trabajo abstracto. Finalmente, con el desarrollo de la forma mercantil, éste se representa en el dinero. “Time is money” (Hinkelammert & Mora, 2006: 380-382).

A pesar de que el trabajo como comerciantes les ocupa el mayor tiempo también usan parte de sus capacidades y energías en realizar actividades que de por sí, son necesarias para la vida. Entre las actividades más usuales de recreación es generalmente el fútbol, practicado por el 15% de los vendedores (los vendedores más jóvenes), los juegos de azar para un 7% de estos vendedores y el 29% de ellos utilizan la televisión como una forma de distracción más que de recreación en el momento de llegada a sus viviendas: la televisión actuando “como prenda de integración social” (Baudrillard, 1983) (Véase, gráfico 2.3.16.1). Finalmente, el 49% de los comerciantes entrevistados, no tienen ningún tipo de recreación y su argumento generalmente se sustenta en la llegada a sus viviendas en situación de cansancio, a ocuparse de aspectos relacionados con la función doméstica u otros asuntos relacionados con la familia. Lo particular de este argumento es su generalidad en la población femenina de la plaza de mercado y comercio callejero.

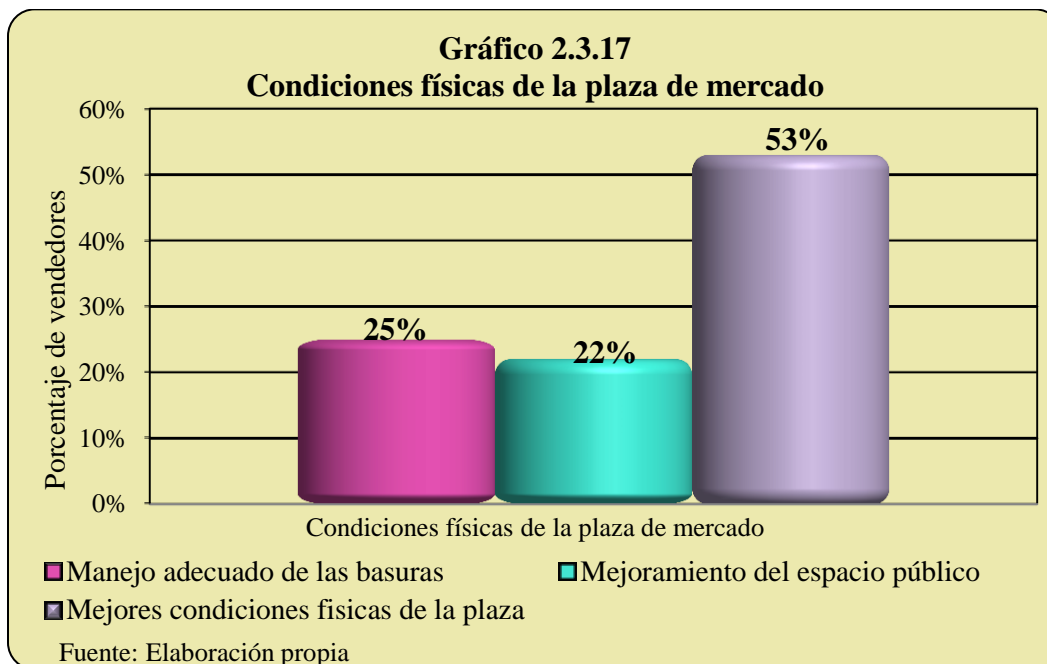


Para Coraggio (1999b) esto es algo muy importante en el registro de la economía popular porque el sentido de la reproducción ampliada de la vida no sucede solamente a partir del acceso a mercancías: “[...] si las funciones de cine que comercializa una empresa privada están registradas como una actividad económica, ¿por qué no lo están las actividades no pecuniarias que resuelven el problema de la diversión o la sociabilidad?” (Coraggio,

1999b:8). En suma, para gran parte de esta población de comerciantes, existe la necesidad de hacer parte de una vida social percibida como una vida en comunidad, aun cuando el trabajo y la familia son aspectos bastante relevantes y elementales para sí mismos. Pero en general, los comerciantes prefieren dedicar más tiempo al trabajo, porque esto implica un mayor ingreso, y por ende, mejores condiciones de vida para las personas dependientes de: “[...] su reproducción ya sea nivel simple o ampliada de la realización continúa de su fondo de trabajo” (Coraggio, 1999d: 8), es decir, no se trata de jornadas (fragmentos) sino una vida completa de trabajo.

2.3.17. Condiciones físicas de la plaza de mercado

La totalidad de los comerciantes coinciden en la existencia de múltiples carencias por las que atraviesa el contexto de la plaza de mercado y las calles donde llevan a cabo su actividad comercial, las cuales repercuten considerablemente en sus condiciones de trabajo y en las ventas. Para el 53% de los comerciantes, la necesidad de mejoramiento y adecuación de la infraestructura de la plaza es lo más prioritario porque ésta ha entrado en estado de deterioro físico y se refleja en el mal estado de los techos, pisos, desagües y cubierta, la carencia de espacios adecuados, escasa iluminación, ventilación y refrigeración para los alimentos de consumo inmediato, la localización y organización de los locales o puestos de generalmente en condiciones precarias: no son adecuados para el tipo de productos ofrecidos (Véase, gráfico 2.3.17).



Para el 22% de los comerciantes, el manejo del espacio público constituye en cierto sentido, un problema cuando éste no sólo está ocupado por vendedores que han llegado en el tiempo sino también por dueños de negocios legalmente constituidos que han extendido sus negocios hacia la calle siendo estas ventas callejeras, una fuerte competencia para los vendedores de víveres porque les ha generado disminución en las ventas.

En el caso de los comerciantes del contorno inmediato de la plaza (vendedores informales) su preocupación fundamental está relacionada con la exposición total a las condiciones climáticas y de ambiente (exposición a la lluvia y al sol), algún grado de inseguridad y el manejo adecuado de las basuras. El manejo medioambiental, para el 25% de los vendedores se refiere a la mala disposición y acumulación de desechos, por la carencia de un espacio adecuado para el almacenamiento temporal de las basuras mientras son transportadas por el Servicio de Aseo del Municipio: se dejan expuestas a la lluvia y al sol, sobre las calles de la carrera 18 y en los días de mercado algunas vecinas del sector llegan con la basura desde sus casas para dejarla allí. En el interior de la plaza, el espacio es insuficiente para la circulación de comerciantes y compradores, dificultando una permanente evacuación de la basura y esto ha afectado la calidad del espacio.

A lo anterior se adiciona, el mal estado de alcantarillado, el taponamiento de recamaras y la acumulación de aguas residuales, dando lugar a focos de infección, propagación de roedores, escasa erradicación de vectores (o seres vivos cuya proliferación puede causar enfermedades), contaminación de los productos de venta por estos, contaminación de los productos por manipulación en condiciones antihigiénicas, inadecuada distribución de las redes eléctricas, contaminación auditiva, contaminación por olores, carencia de condiciones físicas y sanitarias adecuadas para la prestación de un buen servicio y fácil tránsito para vendedores y compradores. La plaza de mercado no tiene una zona definida de cargue, descargue y parqueo: esta actividad se realiza sobre las vías de la carrera 18, la calle 5a y 6, donde se distribuyen los productos de comercialización incrementando la aglomeración de vehículos, carretas, transporte de tracción animal así como los mototaxis que obstaculizan el acceso al lugar; además, no existen bodegas de almacenamiento apropiadas y muchos locales normales se han destinado para tal fin, además de la inexistencia de un plan de prevención y atención de desastres o un caso de emergencia. Estas son en forma resumida, las condiciones en las que los trabajadores de la plaza de mercado y del comercio callejero ejercen su trabajo todos los días de la semana, esperando hasta el momento una solución a gran parte de estos problemas por parte de la Administración Municipal: a partir de resultados concretos a sus peticiones de mejoramiento de su lugar de trabajo.

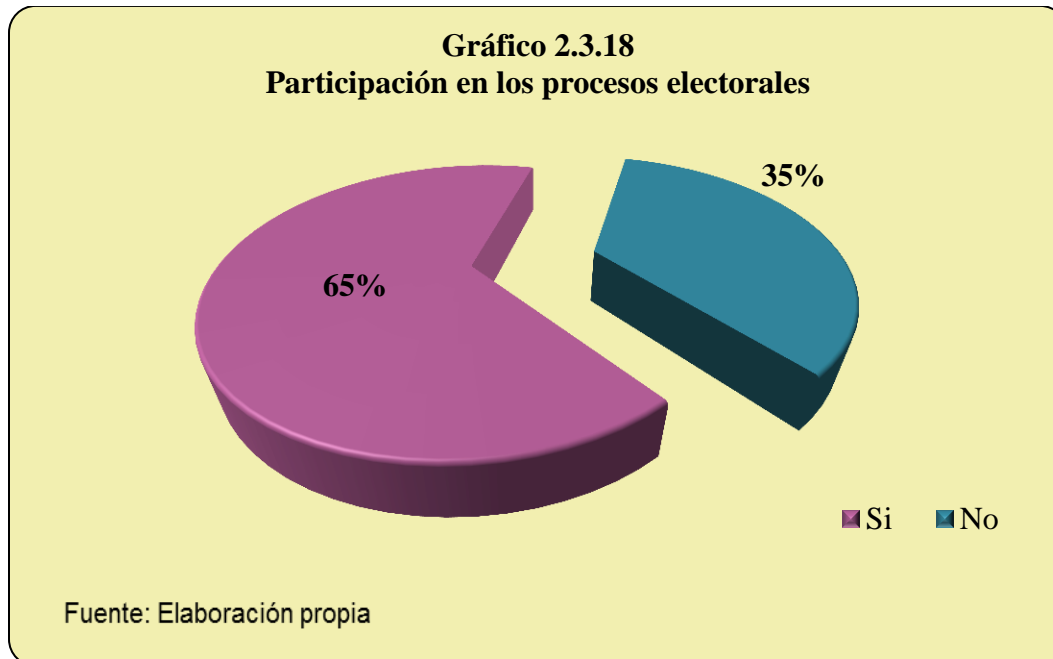
2.3.17.1. *Actividades realizadas para el mejoramiento del lugar de trabajo*

La totalidad de los comerciantes tanto del interior de la plaza de mercado como los vendedores callejeros coinciden en que hasta el momento no se han dado soluciones verdaderas a la problemática antes mencionada a pesar de que está consignado en el plan de Ordenamiento Territorial vigente del Municipio de Popayán, el Proyecto Estratégico de Mejoramiento, en la búsqueda de mejorar las condiciones ambientales, sanitarias, espaciales y en general, un sitio adecuado para ejercer la actividad comercial en la plaza de mercado. En este proyecto, se contempla el mejoramiento de las instalaciones internas del inmueble y de su entorno a partir de criterios de diseño y clasificación del comercio en tres diferentes niveles: un primer nivel, para ubicar todas las actividades comerciales de productos perecederos, un segundo nivel para localizar las actividades comerciales de miscelánea y en un tercer nivel para establecer el área de restaurantes. Para el caso de los comerciantes callejeros, el proyecto planteado busca reubicar hacia la parte interna los vendedores situados en la carrera 17 y 18 calles 5ª y 6ª, al interior de la plaza de mercado con las condiciones propias de dichas actividades y así solucionar el problema de

congestión e invasión del espacio público (POT, 381-383). Sin embargo, dicho plan de mejoramiento no sea llevado a cabo, pues dicha financiación debe ser asumida por la Administración Municipal y hasta el momento se analiza con base a la falta de recursos. No obstante, los comerciantes del interior de la plaza de mercado exigen a la Administración Municipal soluciones contundentes cuando afirman que este ente gubernamental recauda alrededor de 45 millones de pesos mensuales por concepto de cobro de arrendamiento, sin embargo, en la plaza no se invierte en dicho mejoramiento. En el momento existen muchas especulaciones entre los comerciantes callejeros respecto a su reubicación y una de ellas es su posible traslado a la Plaza de Mercado Las Palmas, situación que les preocupa enormemente porque la demanda para sus productos ya no es la misma.

2.3.18. *La creencia en los procesos democráticos*

Otra consideración fundamental en este proceso de caracterización de los sujetos de economía popular en la Plaza de Mercado del Barrio “La Esmeralda” y del comercio callejero, está relacionada con la creencia en los procesos democráticos. En este caso, hay un fenómeno importante a considerar: el 100% de los entrevistados no cree en ellos. Entonces, la representación política como “[...] un determinado modo de entender las relaciones entre lo que se conoce como sociedad civil y política, entre Estado y sociedad” (Rauber, 2003: 21) se ha ido desvaneciendo en el transcurso del tiempo dado que este tipo de mediación se ha transformado en el sólo hecho de votar cada cuatro años en los comicios electorales cuando los candidatos a estas elecciones sólo aparecen en el momento de conseguir votantes.



Después de esto, difícilmente son representados y allí quedan las expectativas positivas de desarrollo económico y promoción sociocultural por parte de estos comerciantes. Entre otras razones por las que no creen en estos procesos está: la corrupción, la inseguridad, la violencia, pocas soluciones a temas como la salud, la educación, etc. y particularmente se

refieren a la falta de empeño mostrado por los gobernantes de turno en relación a la problemática presente en la plaza de mercado y del comercio callejero. En este sentido, “[...] *el ser ciudadano queda limitado al acto y no al proceso*” (Rauber, 2003: 21) y es sobre esta base que la mayoría de los entrevistados se forma juicios sobre la política, los políticos y en general sobre su propio quehacer en la sociedad en el momento que estos implementan sus planes de gobierno. Sin embargo, lo interesante a destacar es como un gran porcentaje de ellos (el 65%) participan en los procesos electorales (elecciones de carácter ejecutivo y legislativo) y la razón se sustenta en la costumbre de ejercer el derecho al voto (Véase, gráfico 2.3.18). Esto demuestra la condición de electores pasivos cuya participación en las decisiones y en la gestión es absolutamente subordinada con un cuestionamiento también pasivo hacia los políticos de turno. Coraggio (1990) define como:

“[...] esa multiplicación de formas de existencia social cuyo único signo invariante es su carácter popular están siendo utilizados como masa electoral para construir legitimidades ficticias de los gobiernos de turno... por lo que les queda la difícil pero no imposible alternativa de constituirse en un conglomerado social, cultural y político que intente redefinir el sentido de la sociedad contemporánea (Coraggio, 1990: 4).

Para el caso de los vendedores callejeros, las pocas soluciones a sus condiciones de trabajo por parte de los gobiernos de turno de la ciudad ha creado una cierta apatía en cuanto todo se ha tornado en promesas que en contadas ocasiones se cumplen y casi siempre recibiendo respuesta represivas a cambio por la invasión al espacio público. Un 35% de los entrevistados enfáticamente no hacen parte de los procesos democráticos y la ausencia de participación se relaciona con la percepción acerca del carácter *"politiquero"* y de compromiso clientelista de sus dirigentes, más que la existencia de un sentido de solidaridad y de vínculos de trabajo en favor de sus intereses y lo que les sucede a diario en la plaza y en las calles dónde ejercen su actividad económica.

2.3.19. La cultura en la plaza de mercado

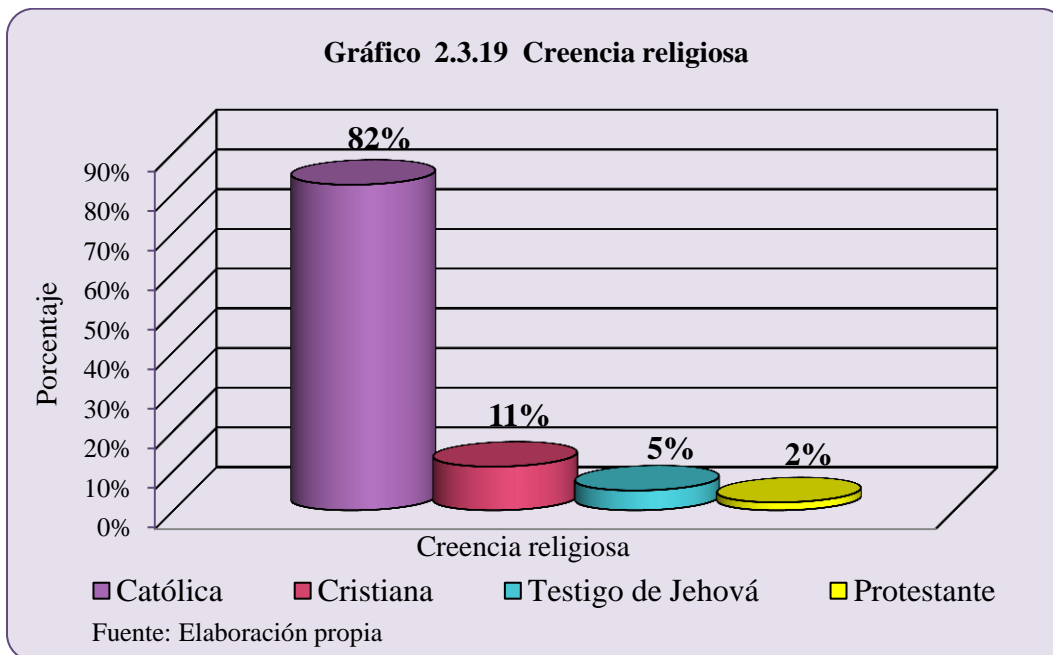
Las prácticas culturales o elementos cotidianos concretos o ideológicos de la familia o grupo social, de acuerdo con Michel De Certeau (1996), están definidas *“como un sistema de valores subyacentes que estructuran las cuestiones fundamentales que están en juego en la vida cotidiana, inadvertidas a través de la conciencia de los sujetos, pero decisivas para su identidad individual y de grupo”* (De Certeau, 1996:7) y en últimas, le permiten a la familia o al grupo social ocupar un sitio en el tejido de relaciones sociales inscritas en el entorno. Desde esta perspectiva, la plaza de mercado “La Esmeralda” y sus alrededores constituyen un espacio fundamental de actividad económica pero también es un espacio que refleja una particular dinámica social: aún subsisten, se manifiestan prácticas culturales de fuerte contenido simbólico en cuanto usos de la memoria, el lenguaje, defensa de los hábitos o costumbres, valores, ideas, actitudes, las historias, las fechas memorables, percepciones del mundo o creencias, y se materializan las tradiciones, la religión, la solidaridad, la convivencia, la complementariedad de prácticas y el conflicto. Estas, aún en la cotidianidad de un mundo acelerado con inserción intensa de valores propios de la

globalización cultural⁸⁰ siempre se han mantenido articuladas y como tal no han experimentado un grado significativo de readaptación, de lo que García Canclini (1997) denominaría: un fenómeno de “*hibridación*”⁸¹.

Según Coraggio (1991b), los valores y rasgos culturales propios del subsistema de economía popular trascienden los límites y son parte constitutiva de esa economía convencional por lo que *potenciar el saber intuitivo acumulado por los agentes populares en sus experiencias de producción y reproducción es necesario para el logro de mejores condiciones de vida* (Coraggio, 1991b: 28). La plaza de mercado es un lugar abierto, donde la interacción cultural no está limitada por su estructura arquitectónica pues se extiende hacia la periferia, hacia sus calles, que de alguna manera, la determinan. La vida social en la plaza de mercado y sus alrededores se complementa en torno a vínculos familiares, de amistad, compadrazgo, cohesión, reciprocidad y solidaridad. El entramado simbólico, mezcla de imágenes, tradiciones, religiosidad e historias que les identifica, les permite evidenciar sus valores, sus rasgos como parte constitutiva de su vida en sociedad. Un gran ejemplo es la religión que ha convocado a esta comunidad: el 82% de los vendedores profesan la religión católica junto al desborde de nuevas formas de devoción popular: las sectas religiosas como la cristiana (11%), los Testigos de Jehová (5%) y los Protestantes (2%) llamados en Colombia “evangélicos”, como una alternativa a la religión oficial y estructurada, con pastores o su propia lógica (Véase, gráfico 2.3.19). El simbolismo religioso se representa en las imágenes, en las estampas llevadas por el vendedor en la búsqueda de respaldo real o psicológico, cuando antes de empezar su trabajo eleva una oración para recibir protección y buenas ventas. Por tratarse de una comunidad mayoritariamente católica, realizan fiestas dos veces al año (julio y septiembre) en honor a la santa y patrona de la plaza de mercado: a la virgen María, a quien se le venera a diario. Pero también, se incluyen en el local o puesto de venta, ayudas extras, propias del pensamiento mágico de los comerciantes y su relación ancestral con las supersticiones y la creencia de los beneficios especiales. Por tal razón utilizan talismanes, amuletos o ciertas plantas en sus locales o puestos de venta, para protegerlos del mal y de los ladrones.

⁸⁰ De Certeau (1996) se refiere a la globalización no sólo como el proceso de múltiples cambios en los aspectos: tecnológico, político, geopolítico, económico y organizacional; sino más bien como un discurso predominantemente comercial, integrador de prácticas y maneras de hacer; discurso inspirado en una filosofía económica y política de tipo liberal, que suele recurrir al optimismo y a la retórica de la buena humanidad, los derechos humanos, la libertad, la democracia, los equilibrios naturales del mercado, etc. Sin embargo, es en esa estandarización de la economía global, cuadrícula aparentemente bien sincronizada entre la oferta y la demanda, entre el interés y la productividad, la razón instrumental y la eficiencia, entre el libre comercio y la política de la democracia liberal; en esos interregnos donde aparecen formas tradicionales de reproducción e intercambio material y simbólico no articuladas en el discurso de la globalización económica, es ahí donde subyace la memoria alojada en prácticas culturales que confrontan y develan el discurso *economicista* del capitalismo global. de la influencia preponderante de los medios de comunicación, de la tecnología (De Certeau, 1996).

⁸¹ García Canclini (1997), define la hibridación es un estado de cosas en el cual simultáneamente se convive con valores y prácticas de la modernidad y formas culturales tradicionales. En otras palabras, se conforma un escenario heterogéneo y simbólico o proceso peculiar de sincretización, es decir, donde la modernidad y lo tradicional no se expresan con exclusividad (García Canclini, 1997).



Entre otras características propias de una multitud migrante que hoy subsiste tanto en el interior de la plaza de mercado como en las calles cercanas a ella al estilo informal, estas siempre están “[...] *avanzando y tomando posesión de un territorio físico (público), cultural, social y económico (a partir de la redefinición del espacio urbano), replanteando el sistema de transporte y el comercio, lejos de procurar disolverse en la cultura de la ciudad, conservan con mayor determinación y orgullo sus propias costumbres y gustos*” (Matos Mar, 1985: 65). De las formas de cultura y sociabilidad también se destacan formas de organización e identidad traídas del mundo rural, de sus pueblos de origen, una de ellas, es el gusto por la música de diversas regiones del país, esa música que perdura a través de los años en sus múltiples géneros y estilos regionales y que se transmite todos los días en las mañanas en la plaza de mercado, y en radios pequeños en las calles, amenizando el trabajo y devolviendo a los comerciantes un sentimiento de evocación a su pasado. Otra forma es el folklor expresado en las celebraciones y fiestas realizadas en determinadas fechas del año (generalmente de carácter religioso) y en la que se dan a conocer buenos compositores y conjuntos musicales. Estas son señales de identidad, la afirmación de valores autóctonos en conjunto con el trabajo realizado con el propio esfuerzo.

Desde esta perspectiva, los bienes y servicios del lugar son causantes de un encuentro, donde las relaciones constitutivas, no se definen en una relación anónima y abstracta del vendedor con el comprador (un vendedor invisible), en donde la comunicación no se reduce a la mera o anónima transmisión de información sino por su relación directa, expuestos el uno al otro y a todos los demás, exigiendo hablar, comunicarse y llegar a un acuerdo entre las partes. El local o puesto de venta es un espacio de expresión en donde cada vendedor comparte su vida: trabaja, come, habla acerca de sus problemas, se expresa de la política, de la economía, de la autoridad, de sus dificultades, así como también promete no decir nada ante la poca solución a sus problemas cotidianos. Entonces, cada puesto de trabajo tiene rostro y voz propia, donde el vendedor no se limita al intercambio de bienes y

servicios solamente sino también al intercambio simbólico: los bienes y servicios significan y valen por su relación con los sujetos que los intercambian. Entre sus formas comunicativas con los compradores de sus productos está la negociación: el “*regateo*” permitiendo a estos últimos, conseguir el máximo beneficio en la lucha feroz por el precio, pero también están las prácticas tradicionales como la “*ñapa*” o el “*encime*” de sus productos para “[...] *asegurarse el cliente*” donde la familia, los compadres, los amigos llegan a dialogar, a comprar y a llevar fiados los productos, particularidad posible, en ese contexto. El espacio de la plaza de mercado es descentrado y disperso: los productos no están perfectamente organizados, están amontonados y se mezclan tanto en relación de unos puestos a otros como en el interior de cada puesto, no hay ni la decoración ni la perfecta red de marcas que remite a los compradores a cada sitio, sólo están juntos y el comprador debe ir a buscarlos. La plaza de mercado y sus calles son un sitio de encuentro entre familiares, vecinos, conocidos, amigos y transeúntes, lugar donde se conserva una memoria cultural alimentaria, rica en tradiciones locales y regionales, base para fortalecer la identidad y la pertenencia en una ciudad plural e incluyente: se observa la fusión cultural en términos de presentación de alimentos al cliente, porque al entrar en contacto con ellas, se puede ver la coexistencia del ambiente casero, su gastronomía contiene alimentos de otras regiones y del lugar: la bandeja paisa, el arroz costeño, los tamales de pipián, las empanadas y fritos en general, así como la comida propia de los lugares de donde son originarios.

Estos comerciantes llevan consigo los conocimientos heredados de sus mayores sobre la cultura alimentaria, la utilidad medicinal de plantas y también acercan a las nuevas generaciones y porque no a los compradores, a esa sabiduría en la forma de refranes, historias, saberes y experiencias transmitidos de generación en generación. En las calles cercanas a la plaza además de ser un lugar de aglomeración de gente también es un lugar de ruido, mientras el comerciante grita para hacerse escuchar, los demás hacen lo mismo a manera de un murmullo continuo y el ciclo es continuo y no se detiene pero también de desperdicios amontonados o dispersos por el suelo, de afectación al tráfico como a los peatones porque los andenes están repletos de gente dispersada para vender sus productos agrícolas, alimentos elaborados en la misma calle, afiches, ropa, lotería y transporte: el trabajo se mezcla con el desorden, la convivencia, acumulación y amalgama, todo revuelto de objetos y personas. En ambos contextos, a menudo, la relación entre vendedor y comprador se puede transformar en amistad: se saludan aunque no haya compra, luego se reconocen de lejos, aprenden la historia personal y familiar del otro. La rutina es implacable e imparable y para ellos sólo existe la monotonía y la fuerza de la costumbre porque están en un lugar fijo del cual el vendedor no se puede mover, mientras fluyen durante el día personas y bienes durante toda su jornada. En este contexto de trabajo, no sólo se presenta una economía de compra y venta, se trata también, de la representación y discurso de unos sujetos sociales, manifestándose en el tiempo y en el espacio. Para Razeto (1994), el mundo popular con sus peculiares modos de articulación tiene la posibilidad de desplegar sus propias formas de producir, de vender y de consumir:

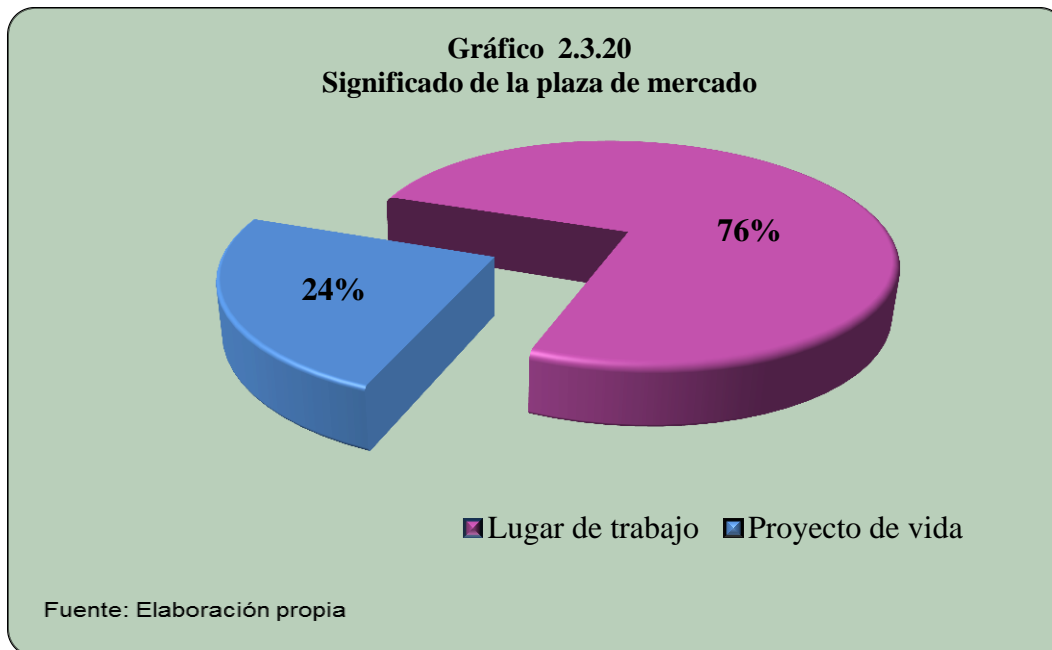
“El mercado no es un mecanismo automático que funciona en base a abstractas variables de oferta y demanda, sino una construcción social donde participan personas y familias que producen y consumen, conforme a sus propios modos de ser, de relacionarse y de hacer las

cosas. Los valores, las ideas, las costumbres, las aspiraciones y proyectos, son parte del mismo. Los vendedores y los consumidores de la economía popular, pueden entonces desarrollar formas de relación e intercambio que correspondan mejor a la cultura popular de cuanto lo hacen las empresas que construyen su mercado mediante sofisticadas y costosas técnicas de marketing y publicidad” (Razeto, 1994: 22).

La plaza de mercado y el comercio callejero creados en el tiempo tienen el semblante de una feria comercial muy parecida a lo visto en otros países de América Latina, en donde se manifiestan prácticas que ennoblecen intereses sociales, culturales, económicos, políticos o religiosos de quienes le han dado vida y aún “[...] *subsisten como restos de un naufragio*” (Matos Mar, 1985: 67). En definitiva, todos los comerciantes se congregan y crean bases de vida social, representación frente a las autoridades y frente a las condiciones imperantes en la sociedad. Estas son señales de identidad que siempre están y estarán presentes en la vida de estos trabajadores, a quienes, no sólo les da reconocimiento, asociación, similitud sino también diferencia con otros signos, acciones, individuos e instituciones también insertos en su accionar social, en su calidad de comerciantes compartiendo el mismo contexto, señales aún más valiosas que el hecho mismo de intercambio económico.

2.3.20. Significado de la plaza de mercado para los comerciantes

La plaza de mercado y las calles han significado para el 76% de los comerciantes, un espacio de trabajo, en el que han logrado desarrollar capacidades como trabajadores y en algunos casos como “*empresarios*” a partir del ejercicio y la práctica diaria de su oficio como comerciante (Véase, gráfico, 2.3.20).



Su actividad económica y su propia figura como sujetos económicos han estado marcados por algo considerado por ellos como sumamente trascendental: la posibilidad de emplear su

fuerza de trabajo en aras de garantizar la satisfacción de las necesidades más prioritarias de él y las de su familia, en definitiva, para “[...] *mejorar las condiciones de reproducción de la vida*” (Coraggio, 1999b: 83). Un lugar de trabajo en la plaza o en las calles también les ha permitido llevar una vida en comunidad: se relacionan con otros trabajadores con iniciativas similares a las suyas, comparten, se ayudan y compiten, donde muchos de ellos parecen tener más éxito, pero todos con actitudes y expectativas comprometidas en la búsqueda de superar las condiciones limitantes de pobreza a partir de su esfuerzo, lo cual constituye una situación mejor a la de no obtener ningún trabajo para desempeñar y quedar en estado de desempleo. Para estos comerciantes, no se considera un proyecto de vida porque hay incertidumbre acerca de lo que puede pasar en el futuro cuando no hay soluciones verdaderas a sus condiciones de trabajo, y “[...] *el futuro aparece como una amenaza, o como una esperanza, pero difícilmente como un proyecto*” (Coraggio, 1989:11). Para el 24% de los vendedores es un proyecto de vida en su cotidiana lucha por subsistir, porque en este espacio, no sólo han ido aprendiendo, descubriendo oportunidades, buscando compradores sino también han ido adquiriendo cierta independencia, administrando sus propios tiempos de trabajo y logrando un desarrollo personal y la capacidad de tomar decisiones dadas las condiciones de su entorno socioeconómico.

Desde las microescenas de su vida cotidiana, se constituye la seguridad de poder a través de su trabajo como comerciante, brindarle mejores condiciones de existencia a su familia. En este caso, el lugar escogido para llevar a cabo su trabajo, les aleja de la preocupación de no tener una fuente de ingresos segura, les permite expresar valores, formas de pensar, de relacionarse porque cada vendedor ha constituido no sólo un lugar de trabajo sino también, una familia que enfrenta la urgencia diaria de “[...] *asegurar la subsistencia, lo que lo lleva a vivenciar la importancia de compartir lo poco que se tiene, de formar comunidades y grupos de ayuda mutua y de reciproca protección*” (Razeto, 1993a: 35). En este sentido, se ha efectuado hasta aquí un diagnóstico de las características sociales de los actores de economía popular presente en la plaza de mercado y en el comercio callejero, un análisis de sus actores, sus orígenes, su historia y sus estructuras organizativas y de acción, sus potenciales, de generar como lo dice Razeto (1993a) “*movimiento social*” (Razeto, 1993a).

2.4. Ubicación espacial y características de los puestos de trabajo de los vendedores del interior de la plaza de mercado

Las condiciones técnicas en las que se exhiben los productos de los comerciantes es muy heterogénea en todos los sectores de la plaza de mercado: menos precarios para algunos y más precarios para otros, los cuales están determinados por el cambio en cantidad de metros cuadrados de superficie disponible como por la ubicación y cerramiento.

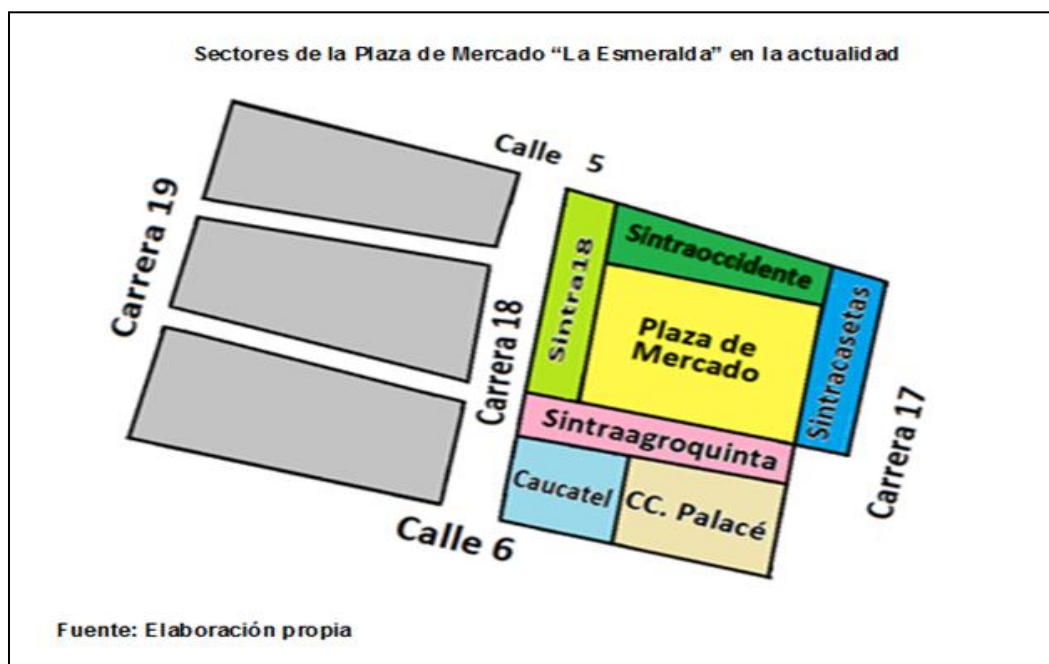


Gráfico 2.4. Sectores de la Plaza de Mercado "La Esmeralda" en la actualidad

En general, la distribución de los espacios no es proporcional ni equitativa, porque algunos son relativamente grandes y otros muy pequeños: los "locales" son espacios cerrados, algunos con paredes en lámina (casetas), otros con ladrillo, malla o madera, dependiendo de la actividad comercial, y los "puestos de venta" caracterizados generalmente por ser pequeños espacios sin cerramiento alguno, cuya superficie es de 1 o 2 metros cuadrados aproximadamente. La actual plaza de mercado se distribuye en los siguientes sectores:

a) El "sector interno" de la plaza que en sus inicios fue la primera construcción en la década de los años 60 y considerado en la actualidad como "el corazón de la plaza de mercado", se distingue por las siguientes cualidades físicas: es una superficie amplia cuyas paredes principales son de ladrillo, una puerta principal en rejas de hierro, techo de eternit, piso de cemento rústico y amplio espacio para transitar. La división interna está dada por locales y puestos de venta distribuidos sin un orden específico: los primeros son espacios cerrados, algunos con paredes de ladrillo, otros con malla, baldosa, lámina o tabla. Entre las actividades comerciales que utilizan locales se encuentran: cafeterías, graneros, venta de libros usados, prendas de vestir usadas, artesanías, cerámicas, carnicerías (carne de res) y cocinas (estas últimas con un espacio aproximado de 3x3 metros de superficie en condiciones precarias pues los pisos de cemento se encuentran en estado de deterioro, mesas de cemento o madera rústica, instalaciones de gas, agua y energía). En los puestos de

venta del sector interno se encuentran los productos agrícolas en general, productos de panadería (pan y tortas caseras), dulces, productos pecuarios (leche, huevos, queso, entre otros).

b) El “*Sector Sintraoccidente*” es una extensión de la plaza de mercado en la parte norte que limita con la calle 5ª. Éste se distingue por las siguientes cualidades físicas: es una superficie con locales (casetas de lámina o madera) y puestos de venta distribuidos sin un orden concreto: los espacios que separan una caseta de otra o de un puesto de venta son muy reducidos, tanto para el ingreso como para la salida, en forma de “*callejones*” y aún se puede ver el límite con el sector interno o la vieja plaza (la libre circulación se obstaculiza un poco dada esta característica). Entre las actividades comerciales que utilizan locales se encuentran: ferreterías, calzado usado, herramientas de uso doméstico usadas y cacharrerías. En los puestos de venta se encuentran actividades comerciales como: productos agrícolas (frutas), productos pecuarios (animales domésticos), venta de carne de pollo, productos de panadería, aparatos eléctricos pequeños, venta de discos y películas, lotería y chacharerías.

c) El “*Sector Agroquinta*” es una extensión de la plaza de mercado en la parte sur que limita con el Centro Comercial Palacé y Caucatel. Éste se diferencia porque años atrás era una calle de gran movilidad vial (la calle 5A) y ahora está totalmente ocupada, cerrada y techada. Esta superficie tiene locales (construidos en madera o malla) y puestos de venta (levantados en ladrillo o madera) distribuidos ordenadamente uno seguido de otro conforme va la calle. Entre las actividades comerciales que utilizan locales se encuentran: las carnicerías, graneros y venta de pescado. En los puestos de venta se encuentran actividades comerciales como: productos agrícolas, productos pecuarios (queso y dulce de leche casero) y productos de panadería.

d) El “*Sector Sintradiéciocho*” es una extensión de la plaza de mercado en la parte occidente que limita con la Carrera 18. Éste sector está totalmente cerrado con malla y ladrillo, piso de cemento rústico, el espacio para transitar es muy reducido y presenta condiciones de poca visibilidad y humedad porque el techo no permite un buen ingreso de la luz. En esta superficie hay locales (casetas de madera o ladrillo) como puestos de venta distribuidos en dos cordones: uno pegado a las paredes de la vieja plaza y otro pegado a la malla limitante con la carrera 18. Entre las actividades comerciales que utilizan locales se encuentran: los graneros y venta de pescado y en los puestos de venta se encuentran actividades comerciales como: venta de productos agrícolas y pecuarios (animales de granja y huevos).

e) El “*Sector Sintracasetas*” es una extensión de la plaza de mercado en la parte oriente que limita con la Carrera 17. Esta superficie sólo tiene locales, distribuidos ordenadamente uno seguido de otro, con espacios amplios (aproximadamente de 4x4 metros cuadrados) donde se ubican las ventas en las mejores condiciones en lo relacionado con los pisos (generalmente de baldosa), paredes e iluminación. En este espacio se destaca la venta de ropa, bolsos y maletas, calzado y cacharrerías. En general, las condiciones físicas de la Plaza de Mercado “*La Esmeralda*” en cuanto a la distribución actual son poco propicias para el desarrollo de actividades socioeconómicas por el desorden espacial y deterioro ambiental: la infraestructura no es funcional para la cantidad de vendedores y

usuarios que se encuentran dentro de la plaza y su contorno inmediato, ocasionando hacinamiento en algunos sectores como Sintradiociocho y Sintraoccidente. Entre las particularidades generales del espacio del interior de la plaza de mercado es acotado, abierto, y disperso: los productos no están perfectamente organizados, están amontonados y se mezclan tanto en relación de unos puestos a otros como en el interior de cada puesto, allí donde se venden libros viejos está la alternativa, la venta de productos agrícolas, en el caso de no encontrar demandantes para un producto, lo hay para otro, es decir, la organización-separación de los tipos de productos es quebrantada permanentemente por la práctica.

2.5. *Impacto de la plaza de mercado sobre la calidad del espacio público*

La Plaza de Mercado del *Barrio “La Esmeralda”* es considerada como un eje articulador de las actividades comerciales del sector, las cuales al estar ubicadas alrededor de ella, intensifican la vitalidad urbana y configuran un nodo de actividad social y cultural importante. Entre las actividades ubicadas en esta zona se encuentran las de comercio de tipo minorista de vehículos, de uso cotidiano (graneros, droguerías, cacharrerías, almacenes de ropa, calzado, almacenes de productos agropecuarios, ferreterías y restaurantes), cuyo perfil no es compatible con el carácter residencial de esta zona. El cambio de uso residencial al de abastecimiento y comercio ha ejercido una mayor demanda de parqueo sobre rutas de alta densidad en el transporte público y a esto se incluye la presencia no planificada de comercio a lado y lado de sus corredores viales, lo que ha dado lugar a conflictos al uso residencial, congestión vial y en general, deterioro espacial y ambiental. El conflicto de movilidad y el déficit de espacio público (inadecuado uso de los senderos peatonales) se presentan principalmente sobre las calles 5a, 6a, carreras 17 y 18 porque la plaza de mercado se encuentra ubicada en la intersección de dos vías de mayor tráfico vial y peatonal de la Ciudad de Popayán: la Calle 5a y la Carrera 17. La primera considerada por el POT como la “[...] *única vía que comunica la zona occidental con la parte norte y centro de la ciudad* (POT, 487), la cual se ha transformado en uno de los corredores comerciales más importantes del sector suroccidental y dentro del análisis de localización como uno de los “[...] *centros de equilibrio de la ciudad*” (POT, 487) dada su ubicación estratégica y de comunicación para albergar actividades comerciales. La segunda que atraviesa la ciudad en sentido norte-sur y viceversa, también se define por una gran vitalidad urbana dada la presencia de comercio a lado y lado de esta vía y porque comunica el centro y oriente de la ciudad, permitiendo la fácil entrada y salida a una gran variedad de visitantes, comerciantes, vehículos y ciudadanía en general.

Además, la conexión entre estas dos vías de mayor tráfico (calle 5ª y carrera 17) genera desorden entre los diferentes tipos de movilidad: dificulta la fluidez del transporte urbano porque el perfil vial para dos vehículos no posee áreas de estacionamiento, dificultando así, la accesibilidad y calidad espacial a los transeúntes y habitantes del lugar. La calle 6 y carrera 18, son vías de menor tráfico vial, sin embargo, están ocupadas no sólo por los comerciantes (que tienen cierto permiso por parte de la Administración Municipal para trabajar hasta las tres de la tarde porque de lo contrario pueden ser desalojados), sino también por los dueños de negocios formalmente establecidos que amplían sus ventas sobre los andenes y obstaculizan el paso a los transeúntes.

2.6. Racionalidad del comercio callejero en el entorno inmediato de la plaza de mercado

Si bien es cierto que en el proceso de identificación de la actividad de abastecimiento de bienes y servicios al por menor, las características de los vendedores del interior de la plaza de mercado se consideran de gran interés, también lo es el estudio de la compleja red de relaciones económicas definida como “informal” por la ocupación de un espacio considerado público⁸² y “[...] por su ilegalidad (la no inscripción en los registros del Estado)” (Coraggio, 2003:14 & De soto, 1987) en los alrededores de dicha plaza. No obstante, es en su entorno donde se percibe una dinámica especial, en la cual agentes participan directa o indirectamente en la realización de una actividad económica: las ventas sobre el espacio público (sin incluir los comerciantes legalmente constituidos, invasores también del espacio, como formas de extensión de sus negocios). El comerciante ha identificado un lugar y en este caso, es la calle, convirtiéndola en su lugar predilecto para instalarse y desarrollar su actividad, aunque esto implique invasión de un espacio que le pertenece a la ciudadanía para su libre tránsito. Estas ventas destinadas fundamentalmente al abastecimiento regular de las clases populares son una de las expresiones del sistema urbano de distribución minorista, cuya incidencia en el principal punto de convergencia de víveres y productos para el consumo doméstico (la plaza cubierta) y demás negocios presentes en el lugar es determinante: esto en razón del grado de relación, complementariedad y diferencia que los caracteriza. López (1988), define cómo estos oferentes concentran sus ventas sobre puestos fijos para atender mejor a una clientela popular que los busca activamente y para lo cual requieren de la posesión de un sitio:

“A fuerza de ofrecer sus mercancías y sus servicios, los venteros empujados por el desempleo, terminan por convencer a los peatones de todas las clases sociales, de su oportunidad y la facilidad de procurárselos a su paso. Por ello, pueden ser a veces utilizados por grandes capitales legales o ilegales para abrir nuevos mercados a costa de remuneraciones que debido a la carencia de barreras a la entrada pueden resultar hasta irrisorias” (López, 1988: 135).

⁸² Según el Plan de Ordenamiento Territorial de Popayán (POT), el espacio público constituye: “[...] el ambiente en el cual se encuentran las diferentes formas de intercambio colectivo, eje que estructura la ciudad y la ciudadanía, así como un factor determinante de la calidad de vida de la población”. Por estas razones el espacio público y la dimensión ambiental son referentes esenciales del POT en el cual se plantea la protección de los recursos naturales y los elementos artificiales -potenciadores las demandas y manifestaciones de la vida colectiva-. Según el Artículo 5 de la Ley 9/89 se entiende como espacio público “[...] el conjunto de inmuebles públicos, y los elementos arquitectónicos y naturales de los inmuebles privados destinados por su uso o por su afectación a las necesidades urbanas colectivas, que trascienden por tanto los límites de los intereses individuales de los habitantes”. Esta definición se refuerza con la Ley 388/97, que incluye dentro de sus principios rectores la prevalencia del interés general sobre el particular y con el Decreto 1504/98, estipula el cumplimiento de la función pública de urbanismo por parte de los Municipios y Distritos, quienes deberán dar prelación a la planeación, construcción, mantenimiento y protección del espacio público sobre los demás usos del suelo. Entre los elementos constitutivos del espacio están los sistemas de circulación como áreas que integran los sistemas de circulación peatonal y vehicular, espacios públicos correspondientes al sistema vial y de transporte: Vías, Ciclo vías, andenes, calzadas, separadores, glorietas, puentes, entre otros (POT: 424).

La entrada constante de oferentes que concentran sus ventas sobre los andenes en los alrededores de la plaza de mercado, se ha ido extendiendo⁸³ y transformando el corredor vial de la *calle 5ª* en uno de los corredores comerciales más importantes del sector sur-occidental (desde la Plaza de mercado por toda la vía hacia el Cementerio Central). El sector de la *carrera 18* es una calle ocupada totalmente junto a la *calle 6a*, en donde la posesión del espacio público no sólo corresponde a los vendedores venideros sino también a los comerciantes formales dueños de negocios en el lugar, extendidos hacia los andenes y los vendedores del interior de la plaza de mercado que en la búsqueda de clientes se establecen de manera informal sobre ellas. En esta calle es común encontrar los productos sobre un espacio mínimo (generalmente un área de 1x1 metros) en puestos de venta burdamente elaborados en guadua o madera o sobre empaques en el suelo. Entre la diversidad de bienes distribuidos en estas dos calles predomina la venta de víveres (productos agrícolas), productos pecuarios (animales de granja), productos manufacturados (ropa y zapatos usados, discos, películas, afiches, gorras, artículos viejos de uso doméstico), de consumo inmediato (carne de pescado y pollo, empanadas, helados y fritos en general). El sector de la *carrera 17*, en la parte que comunica con el puente de su mismo nombre y cuya densidad vial es bastante compleja, las actividades comerciales de la plaza de mercado se complementan con la presencia de vendedores semiestacionarios informales ubicados en los andenes para vender comestibles elaborados en el sitio (crispetas, papas, plátanos, chicharrones y fritos en general o preelaborados como obleas y tortas), productos agrícolas (frutas), entre otros, instalados ya sea sobre un estante o carretas de madera o una caseta rodante con su pequeña bodega, lugar donde el vendedor almacena sus productos cuando no va a vender más. El comerciante ha evaluado con anticipación las ventajas de ubicarse sobre esa vía: es un paso obligado de transeúntes que esperan pasar la calle desde o hacia el centro de la ciudad y donde se ubican los pasajeros que esperan el transporte colectivo y es allí donde aprovecha para ofrecer sus productos.

En general, estos oferentes han ganado espacio a través del tiempo, se están apropiando del espacio público para poder vender, se extienden estratégicamente con sus productos hacia más calles del lugar tratando de capturar la demanda activa y relativa de los transeúntes con patrones de consumo e ingresos insuficientes y adueñándose poco a poco de gran parte del mercado del cual salen afectados muchos vendedores del interior de la plaza de mercado en la forma de reducción de sus ventas (generalmente los comerciantes de productos agrícolas). En estos casos, “[...] *desobedeciendo abiertamente las disposiciones legales vigentes y desafiando a las instituciones*” (De Soto, 1987: 15) generando así un conflicto con la Autoridad Municipal que con una postura hostil al fenómeno, les presenta la posibilidad de reubicación a lugares donde posiblemente la demanda no será la misma. Todo lo anterior, en la búsqueda de preservar la estética de los centros urbanos, cuando estos comerciantes sólo significan congestión en las calles, bloqueo del tráfico (peatonal y

⁸³ La Alcaldía Municipal de Popayán no cuenta con el registro estadístico oficial que pueda precisar la tendencia numérica de esta actividad, en los alrededores de la plaza de mercado “La Esmeralda” ni en otros sitios de la ciudad, sólo se tiene precisión para el caso de los vendedores del Centro Histórico, porque lo que importa, es la afectación de la estética de la ciudad. Oficina de Protección al Consumidor, Alcaldía Municipal de Popayán. Según el conteo realizado en el año (2012) hay aproximadamente 300 vendedores en los alrededores de la Plaza de mercado y cada vez es mayor el número de estos oferentes (Observación propia realizada en el comercio callejero de la Plaza de Mercado “La Esmeralda”, septiembre de 2012).

automotor), problemas de contaminación y en general, son invasores del espacio perteneciente a toda la ciudadanía.

2.7. *Ubicación espacial y características de los vendedores del comercio ambulante*

El comercio ambulante es otra forma de actividad comercial llevada a cabo no sólo en las calles sino también en el interior de la plaza de mercado. Esta es una de las diversas manifestaciones que: “[...] *están al margen de las disposiciones legales*” (De Soto, 1987: 67) sin un espacio definido y con un mínimo de capital de trabajo: el llevado en sus manos, en un pequeño cajón colgante o en un canasto con pequeñas cantidades de víveres, manufacturas o productos de consumo inmediato, los cuales buscan una aglomeración de personas, a quienes se encuentren a su paso y/o a clientes alcanzados desde hace años para realizar sus ventas. Este tipo de trabajo informal, constituye la principal fuente de ingresos del 4% de los vendedores entrevistados, algunos trabajan cinco días a la semana, otros (los revendedores que se trasladan continuamente en el interior de la plaza) los siete días, porque la alta competencia y la necesidad de un ingreso así sea mínimo exige no sólo de un gran esfuerzo para vender sino también de la presencia constante para no perder el derecho de ocupar parcialmente un lugar que por años ha tratado de conseguir. En el interior de la plaza de mercado se encuentran dos modalidades de este tipo de venta: la primera, realizada por mujeres, en su mayoría ancianas, quienes con un pequeño canasto colmado de productos agrícolas comprados en el mismo lugar se ubican de forma parcial en algún sitio de la plaza. Si algo han logrado (el espacio, por ejemplo), se debe a la formación de lazos de confianza, solidaridad y complicidad entre comerciantes o compañeros de trabajo, que de alguna manera les han ayudado a defenderse de la amenaza de expulsión por parte de los administradores de la plaza, dada su condición de informalidad, además de comprarle sus productos cuando no logran venderlos en totalidad⁸⁴. El trabajo cotidiano de estas revendedoras consiste en: su llegada en las horas de la mañana, compra de los productos en la misma plaza, y ubicación en algún lugar provisional o el traslado de un sitio a otro en búsqueda de demandantes de sus productos. En el momento de iniciarse la jornada, también aparecen las dificultades, en primer lugar, porque se encuentran en el interior de la plaza de mercado dónde hay competidores más fuertes para sus productos, y en segundo lugar, porque es un trabajo perseguido y estigmatizado por quienes administran el lugar dado su carácter de informales (no pagan impuestos por el uso del suelo de la plaza), y son estos dos aspectos contribuyentes a la precariedad de este tipo de actividad comercial. Una segunda modalidad de comercio ambulante es la realizada por vendedoras de productos de consumo inmediato (alimentos preparados desde sus casas como tamales, empanadas, jugos o refrescos y fritos en general) pues llegan algunos días de la semana para proveer a sus clientes desde hace varios años: éstas cuentan con lo que llevan en su brazo, un canasto y unos cuantos recipientes para llevar sus productos.

Por último, una tercera modalidad de comercio ambulante, está en las afueras de la plaza: los vendedores con la capacidad de dispersarse más geográficamente y adquirir así un

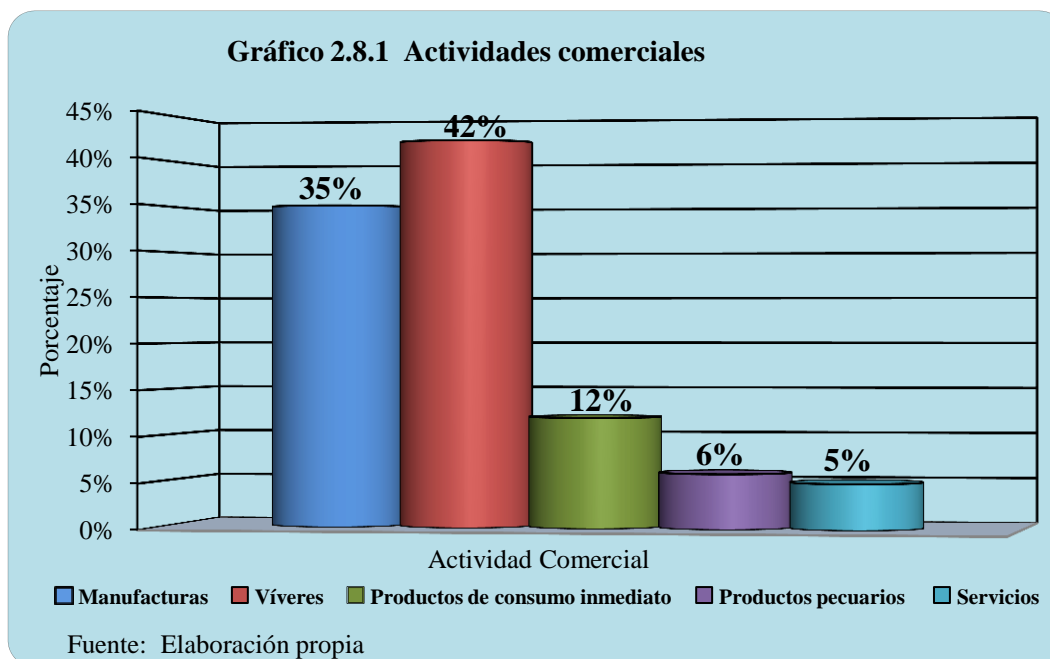
⁸⁴ En el interior de la plaza de mercado, las revendedoras tienen un capital de trabajo que apenas supera los 50.000 pesos, en algunas ocasiones venden todo sus productos, sin embargo, existen días en los que no alcanzan a vender la totalidad de éstos. Por tal razón, su última opción de venta está en las cocinas de la plaza (Entrevista a revendedoras de productos agrícolas, Septiembre de 2012).

carácter más ambulante, sin muchas barreras a la entrada para sus ventas y obligados por regla general a perseguir a sus compradores, donde muchas veces “[...] *no presuponen una demanda, sino que más bien la crean dentro de ciertos límites*” (López, 1988: 139) para vender pequeñas manufacturas (confites, prensa, discos, películas, juguetería, entre otros productos). Estos comerciantes han permanecido por años en el lugar, en razón no sólo de generar ingresos, sino también de crear identidad dentro del grupo social al que pertenecen (particularmente como comerciantes). Estos factores tienen y seguirán teniendo gran impacto sobre la formación y consolidación a largo plazo de las estructuras de ambulante y comercio callejero en dicho contexto, porque en buena medida, su permanencia en el lugar depende de las “*redes sociales de amistad y confianza*” (Olivo, 2011: 135) en las que se inserta, porque resulta casi imposible encontrar algún vendedor aislado, con sus propias reglas y sin exponerse a mayor vulnerabilidad y riesgo de ser retirado de la calle o del interior de la plaza de mercado. Entonces cabe suponer que el trabajo de este tipo de comerciantes: “[...] *se organizará permeado por las reglas sociales específicas del grupo de pertenencia*” (Olivo, 2011: 135).

2.8. Características y condiciones económicas de los comerciantes

2.8.1. Tipo de actividad comercial

La diversidad de bienes y servicios ofrecidos por los comerciantes tanto en el interior de la plaza de mercado como en las calles cercanas a ella, desafía, en principio, cualquier clasificación, por lo que se intenta a grandes rasgos hacer una distinción de éstos, integrándolos en cinco grandes grupos: manufacturas, víveres, productos de consumo inmediato, productos pecuarios y servicios.



Los productos y servicios ofrecidos presentan la siguiente particularidad: una gran proporción (pertenecientes al 42% de los entrevistados) se concentra en la venta de *viveres*, cuyo grupo está compuesto por “*granos y alimentos preelaborados*” (concentrados en

“graneros”) y productos agrícolas⁸⁵ (hortalizas, verduras, tubérculos y raíces, leguminosas, hierbas, cereales y frutas) siendo este tipo de ventas las más representativas tanto en la plaza de mercado (en el Sector Sintradieciocho, Sector Interno y Agroquinta) como en el comercio callejero en el Sector de la calle 5ª, carrera 17 y carrera 18 (Véase, gráfico 2.8.1).

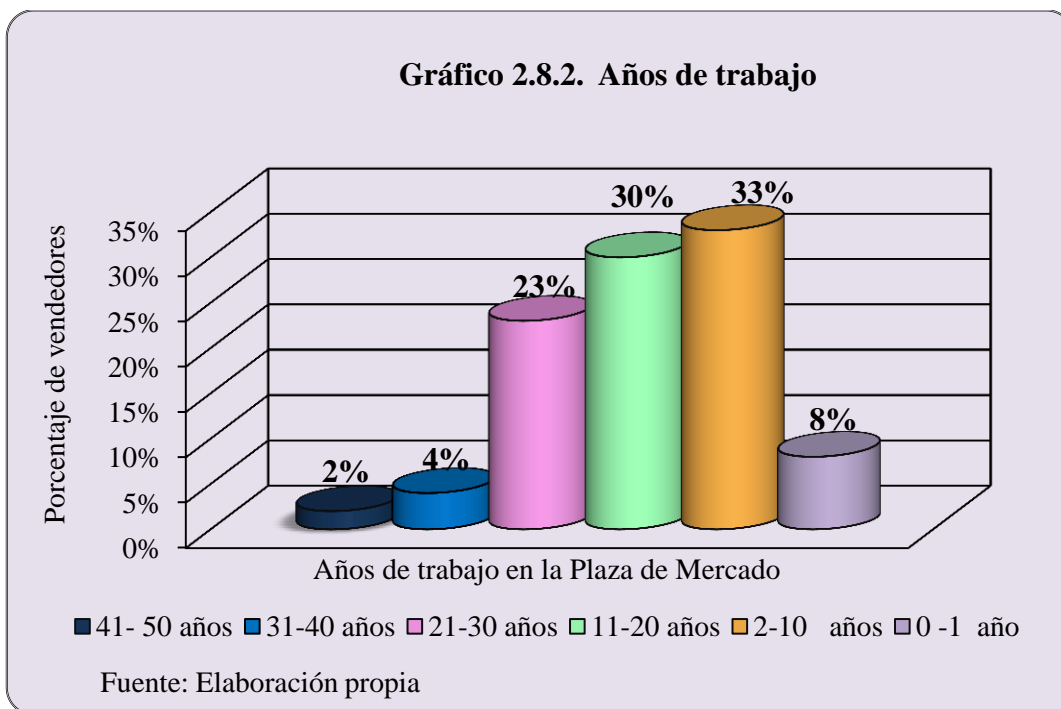
En este orden, le sigue la venta de *manufacturas* con un 35% de representación, las cuales corresponden básicamente a las prendas de vestir y calzado (tanto nuevo como usado), bolsos y maletas, artesanías (de cuero, de barro, de madera); cerámicas, prensa, discos (compact discs), películas, cacharrerías, aparatos eléctricos pequeños (radios, grabadoras y calculadoras), libros usados, herramientas de ferretería (nuevas y usadas); accesorios para teléfono celular. Este tipo de ventas se encuentran generalmente dentro de la plaza de mercado (en el Sector Interno, Sintracasetas y Sintraoccidente) y en el mismo grupo se encuentra la venta de confites y pequeñas manufacturas ofrecidas por los comerciantes ambulantes, cuyo radio de acción es el Sector interno de la plaza como la calle 5ª, carrera 17 y 18 respectivamente. El 12% de los comerciantes entrevistados ofrece *productos de consumo inmediato* referido esencialmente a los alimentos elaborados en las cocinas ubicadas dentro de la plaza de mercado, alimentos elaborados en la casa del vendedor (tamales, empanadas, jugos, refrescos y helados) y comestibles elaborados en la calle 5ª y carrera 17 (obleas, tortas, crispetas, papas, plátanos y fritos en general); un 6% de los comerciantes entrevistados ofrece *productos pecuarios* (lácteos, carne de res, cerdo, pescado y pollo, animales de granja, huevos) en el Sector Agroquinta y Sintradieciocho y un 5% de vendedores ofrece *servicios* como la venta de lotería y de reparación (arreglo de calzado y ropa) ubicados en el Sector Sintraoccidente de la plaza de mercado. La separación por sectores de la actividad comercial se debe a la predominancia de esta última en cada uno de ellos, aun cuando en cada lugar de la plaza se encuentran productos heterogéneamente distribuidos.

2.8.2. Tiempo de trabajo en el lugar

Una vez realizada la aproximación a una muestra tan heterogénea de la actividad comercial presente en la plaza de mercado y su contorno inmediato (el comercio callejero), se pone en consideración otra particularidad de los comerciantes y es en gran medida, el tiempo de

⁸⁵ Herrera (2011), hace una clasificación de los productos agrícolas de acuerdo a su composición química, los cuales se dividen en: 1) HORTALIZAS Y VERDURAS: son los productos botánicamente clasificados en: hojas, tallos, flores, bulbos, raíces y frutos, se caracterizan por su alto contenido de agua y fibra, y sus bajos contenidos en calorías, proteínas y grasas. El grupo se destaca por ser excelente fuente de vitamina A y C. Comprende, entre otros productos la zanahoria, remolacha, pimentón, tomates, repollos, brócoli, coliflor, acelgas, espinacas, ahuyama, cebolla, etcétera. 2) TUBÉRCULOS Y RAÍCES: caracterizados por su alto contenido de agua, fibra, carbohidratos (especialmente almidón) y calorías; los contenidos de grasa y proteína son bajos. Comprenden fundamentalmente yuca y papa. 3) LAS LEGUMINOSAS caracterizadas por su alto contenido de proteínas, carbohidratos, fibra, minerales y vitaminas del complejo B. El grupo presenta, en general, bajo contenido de grasa. En este grupo se encuentran la arveja, fríjol, habichuela, haba, etcétera. 4) LAS FRUTAS, que en general presentan un alto contenido de agua, fibra y carbohidratos (azúcares), y bajos contenidos de grasa y proteínas. Aportan a la dieta minerales y vitaminas. Comprende las frutas cítricas, guayaba, mango, papaya, tomate de árbol, manzana, piña, banano, plátano, aguacate, coco, granadilla, etcétera. 5) LOS CEREALES que botánicamente corresponde a las semillas del conjunto de plantas pertenecientes a la familia gramínea. Se destacan por su alto contenido de almidón y proteínas. Pertenecen a este grupo el trigo, maíz, centeno, avena, cebada y sorgo. Véase: Herrera, 2011: 73.

trabajo en dicho contexto. En el momento, se identifican por ser vendedores estacionarios de pequeños puestos de trabajo y comerciantes ambulantes de productos agrícolas y pecuarios, cuya característica fundamental es la permanencia en el tiempo con este tipo de ventas. El 4% de los entrevistados llegan para instalarse en el contorno inmediato de la plaza de mercado desde hace 30 a 40 años (en la década de los años 70), algunos son de la ciudad de Popayán, otros son migrantes, cuya característica es haber hecho parte activa en los procesos organizativos que buscaron la adjudicación de dicho espacio, constituyéndose más adelante, como parte de la plaza de mercado: son los vendedores estacionarios en las casetas o puestos de venta de sectores como Sintradieciocho o Sintraoccidente respectivamente (Véase, gráfico 2.8.2). Luego, en lo que muchos de ellos consideran como el “*comienzo del periodo neoliberal*” con sus reestructuraciones a inicios de la década de los años 80, las oportunidades de encontrar un empleo se hacen cada vez más escasas, y sumado a esto, el fenómeno natural ocurrido (terremoto) en la Ciudad de Popayán y sus consecuencias, indican claramente el carácter de refugio de la plaza de mercado para mucha gente empleadora de su fuerza de trabajo y de ser el lugar más propicio para ejercer su nueva actividad como comerciantes. En esta circunstancias, un 23% de los entrevistados, llegan a la plaza de mercado desde hace 21 a 30 años, un 30% de ellos, hace 10 a 20 años (durante la década de los años 90), el 33% de los vendedores trabajan en el lugar hace 10 años (durante la década del año 2000), y finalmente, un 8% de oferentes llevan menos de un año, cuyo nivel de informalidad es más intensa según el menor tiempo de residencia en la capital.

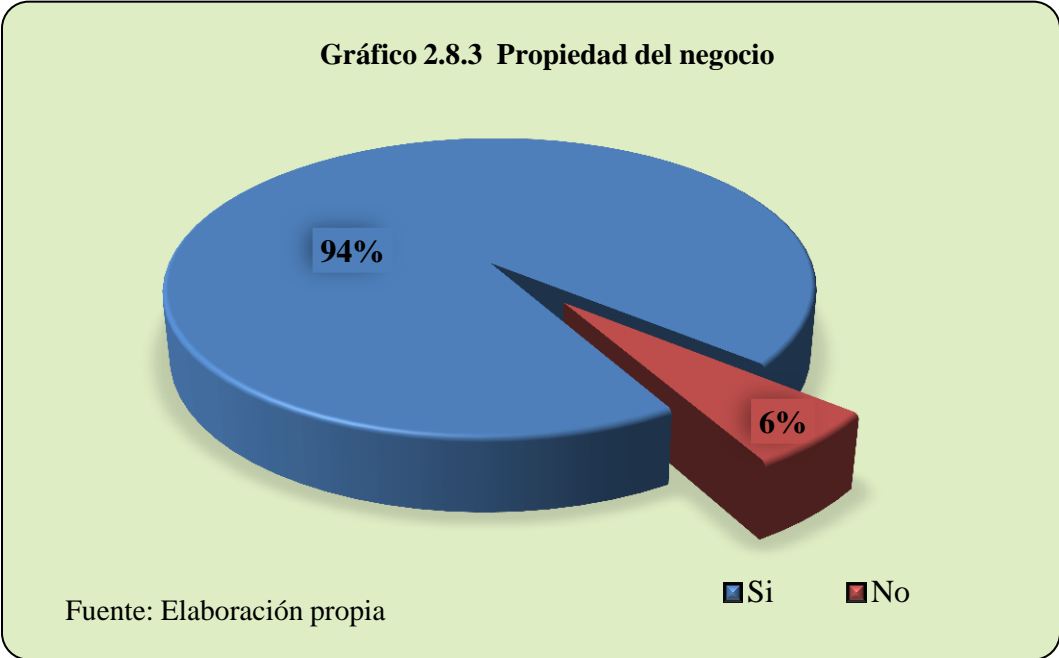


Todos ellos con una característica fundamental, en su mayoría son migrantes, algunos ejerciendo aún la actividad comercial de toda su vida y otros después de haber dejado sus anteriores oficios, se dedican a su nueva actividad, ya sea a través de la ocupación o través de la compra de puestos de trabajo tanto en el interior de la plaza de mercado como en la parte externa a ella, en calidad de informales. Al observar el tiempo de trabajo de gran parte

de estos comerciantes en la plaza de mercado desde su fundación, puede interpretarse en un sentido: este tipo de actividad prolifera como respuesta al creciente desempleo y/o a la baja en los ingresos de una población que “[...] *no le resulta productiva al capital como un todo, o bien, que no fue demandada por el mismo*” (Montoya, 1988: 302) y así es como esta población económicamente activa, una parte de ella de pocos recursos económicos, otra parte con capacidad de ampliación del negocio, encuentra en la plaza de mercado, una forma de subsistir ante la falta de oportunidades en las empresas legalmente establecidas de la ciudad, siempre con la convicción y esperanza de no estar desocupados y sin poder llevar el sustento diario a sus hogares.

2.8.3. Propiedad del negocio

En el momento de indagar a cerca de la propiedad de los puestos de trabajo de los comerciantes tanto de la plaza de mercado como los callejeros, lleva fundamentalmente a la necesidad de reconocer que han sido un producto de la historia, son el fruto de una aspiración popular por apropiarse de un espacio seguro para el desarrollo de su trabajo. Una propiedad privada, que una vez obtenida, debía ser mejorada y para ello, siempre estuvieron dispuestos a realizar actividades ya sea a nivel individual o colectivo que les permitiera lograr tal propósito porque “[...] *el derecho de propiedad reduce la incertidumbre, da seguridad y es esencial para desarrollar eficazmente cualquier actividad económica, por eso los informales ponen todo su empeño en obtenerlo*” (De Soto, 1987: 101). El derecho de propiedad sobre estos puestos de trabajo se ha adquirido, para algunos, a partir de la reubicación desde la Plaza Central, para otros a través de los diferentes procesos organizativos llevados a cabo en la historia de constitución de la plaza o a través de la compra de los mismos.



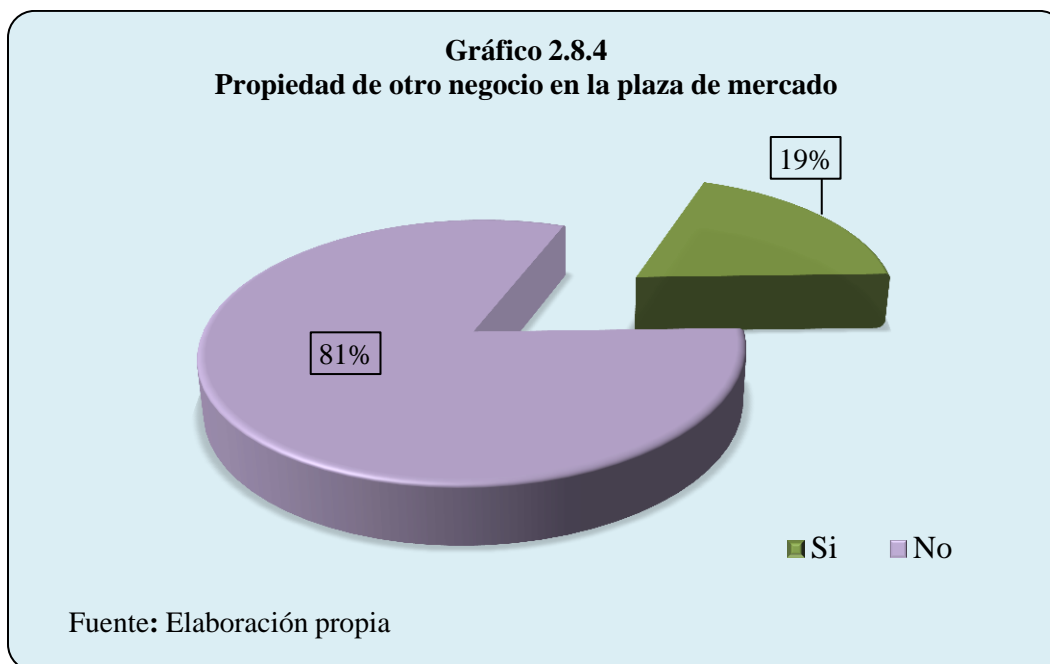
En este sentido, el 94% de los comerciantes entrevistados se consideran propietarios del local o puesto de venta y todos los activos que en él reposen y, tal propiedad incluye el derecho a venderlo⁸⁶ si lo consideran necesario (Véase: gráfico 2.8.3). Pero también, el vendedor callejero manifiesta un sentido de propiedad muy arraigado del espacio público, ha creado un derecho de propiedad sobre el pedazo de calle ocupado y su uso exclusivo está en función de las repetidas veces que se ubique en el mismo sitio y aunque no implica: “[...] un derecho equivalente en el ordenamiento legal, se trata de una relación informal que puede denominarse “derecho especial de dominio” (De Soto, 1987: 71) el cual, le permite el máximo aprovechamiento económico de esta calle. Esto se constituye en un obstáculo para cualquier proceso de reordenamiento de espacio público y de reconversión económica del sector. Los vendedores establecidos sobre el espacio público se consideran dueños de éste, y como tal, no sólo tiene un valor económico sino también simbólico (por el esfuerzo o sacrificio que significó tal adquisición), el cual debe ser valorado en el momento de transarlo, imponiendo así, ciertos límites a los nuevos comerciantes: la adquisición de un puesto en la calle implica ubicarse en un lugar aún no ocupado, y si es el caso, comprar el derecho sobre ese pedazo de calle, cuando el dueño anterior, por alguna razón debe ausentarse definitivamente (los vendedores establecidos saben dónde se ubican siempre, y al existir ciertos lazos de reciprocidad entre sus compañeros más inmediatos, éstos ayudan a preservar tal lugar de trabajo ante cualquier intento de ocupación por parte de un nuevo vendedor), evidenciándose en cierto sentido, el monopolio del espacio público por parte de estos comerciantes.

Sin embargo, en el momento de efectuarse la entrevista, el 6% son vendedores empleados, cuyas características principales son la edad (jóvenes entre 20 y 30 años) y el género (la prevalencia de trabajadores de sexo masculino), además del conocimiento y destreza en su actividad, adquiridos en el proceso comercial y las relaciones de parentesco, amistad o vecindad con el dueño del puesto de venta. Estos vendedores arreglan verbalmente las condiciones de trabajo con sus empleadores, y la forma de remuneración prevaleciente es el pago de un porcentaje, el cual depende de las ventas diarias (generalmente el porcentaje oscila entre el 10% y 15%). Este tipo de relación entre empleado y dueño, se encuentra generalmente en negocios cuyo capital es más significativo si se compara con otro tipo de ventas en el mismo contexto (venta de manufacturas como ropa, calzado, ferreterías, bolsos y maletas) y esta forma de contratación de vendedores permite al dueño del negocio proponerse aumentar su ingreso a partir de otros negocios que él o ella atiende en otros lados de la ciudad.

⁸⁶ En el año 2012, existen muchos locales y puestos de venta desocupados en el interior de la plaza de mercado porque muchos comerciantes paulatinamente han ido abandonado su actividad y desean vender el local o puesto de venta. El costo de un local depende de los activos que tenga y las condiciones físicas en la que se encuentre: el costo de adquirirlo está entre 12 y 14 millones de pesos y un puesto de venta entre 2 y 8 millones de pesos para quienes estén interesados en comprarlos. Las razones se fundamentan principalmente en la disminución de las ventas en el interior de la plaza, por motivo enfermedad o traslado del lugar de residencia del comerciante fuera de la ciudad. En el caso de los comerciantes callejeros, dueños de un puesto fijo, el valor de éste oscila entre 2 y 3 millones de pesos para quien quiera ubicarse en el sitio ocupado por él (Entrevista realizada a vendedores de la plaza de mercado y del comercio callejero, Agosto de 2012).

2.8.4. Propiedad de negocios en otros sitios de la plaza de mercado

De acuerdo a los planteamientos realizados en el capítulo anterior, un factor estructural de enorme importancia es la participación de otro miembro del hogar en la generación real de ingresos, es decir, alguno de los miembros de su familia administra otro negocio. La posibilidad de tener otro puesto de venta en el mismo espacio de trabajo constituye para el 19% de los comerciantes entrevistados, una necesidad cuando los ingresos por las ventas en un sólo puesto de venta o local no se consideran suficientes para solventar las necesidades de la familia (Véase: gráfico 2.8.4).



Aunque al principio, muchos de ellos aseguraron no tener otra actividad o negocio, respondiendo siempre con una racionalidad que intenta proteger y esconder su condición de doble actividad, sin embargo, al ganar su confianza en la entrevista se refieren a la propiedad de dos negocios. Este fenómeno refleja la relación existente entre el comercio callejero y el comercio de la plaza de mercado: el comerciante tiene un puesto en el interior de ella y otro en la calle atendido por un familiar, cuya razón se sustenta en la disminución de las ventas en el transcurso del tiempo, por lo que se ven en la necesidad de extender su negocio hacia las calles (porque es en ellas donde pueden encontrar más demandantes) para sus bienes ofrecidos. En este caso, se trata de comerciantes de productos agrícolas del Sector Sintradieciocho con otro puesto de venta sobre la carrera 18.

Pero también, el comerciante callejero tiene dos puestos de venta, ya sea en la misma calle o en otra diferente (tiene uno o dos puestos de venta en el espacio de la carrera 18 u otro puesto sobre las aceras de la calle 5ª generalmente atendido por la esposa o por los hijos). Esto, significa para el comerciante, la propiedad de otro puesto más para la misma familia, con menos costos de operación, más demanda para sus productos que si llegase a comprar un local dentro de la plaza de mercado. En todos los casos, los lazos de parentesco

significan un alto grado de confianza para lo que todos cuidan y comparten: “*el capital*” de la familia. Salazar (2003), confirma la importancia del trabajo familiar cuando se trata de buscar estrategias para sobrevivir y desarrollar una identidad:

“[...] el trabajo familiar en la calle es una estrategia de sobrevivencia exitosa, a la cual se recurre cada vez que el trabajo asalariado no responde ni a las expectativas ni a las necesidades. En este sentido, esa “eficiencia” puede entenderse como un “logro” personal y familiar, y este logro permite desarrollar una identidad y una cultura sociales que, en un nivel básico, producen satisfacciones, solidaridad, protección y... vida...suficiente, por tanto, para insistir en el trabajo callejero por cinco, diez, veinte o cuarenta años y aún ¡por toda la vida!” (Salazar, 2003: 91).

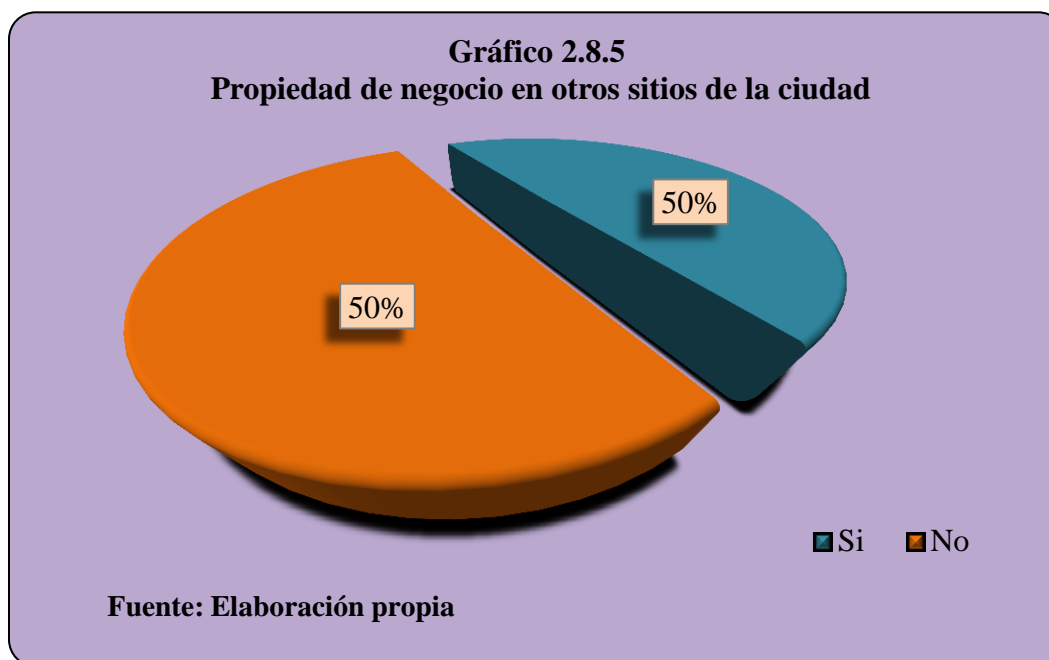
En el caso de los vendedores callejeros, como dice Olivo (2011), el trabajo en familia “[...] ha favorecido la formación de las estructuras que han servido de soporte para la movilización de los lazos de confianza y la flexibilidad del trabajo, tan necesarias ante cada contingencia que caracteriza a sus actividades estigmatizadas y perseguidas constantemente” (Olivo, 2011: 124). Sin embargo, este fenómeno particular no se presenta para otro tipo de actividad comercial, el 81% de los vendedores no tienen otro puesto de trabajo en la misma plaza de mercado. Entre las razones se encuentran porque no hay otro miembro de su núcleo familiar con la disposición para ejercer este tipo de actividad en el mismo contexto de trabajo o por lo menos tienen algún negocio en otro lugar de la ciudad.

2.8.5. Propiedad de negocios en otros sitios de la ciudad

La no tenencia de más de un puesto de venta en el mismo lugar de trabajo por parte de un amplio número de comerciantes abre la posibilidad de tenerlo en otro lugar de la ciudad. El hecho de tener dos negocios les permite destinar la mayor parte de su tiempo al ejercicio de la actividad comercial junto al trabajo adicional de algún miembro de la familia, buscando siempre la generación de un ingreso adicional cuando es necesario “[...] enfrentar unidamente un conjunto de necesidades humanas, individuales y sociales: necesidades de subsistencia fisiológica, de convivencia y relación con los demás, de capacitación y desarrollo cultural, de crecimiento personal y de identidad social, de autonomía y de integración crítica a la sociedad (Razeto, 1987:115). En efecto, para tratar de superar las bajas en las ventas del interior de la plaza de mercado y para complementarlas en el caso del comercio callejero, el 50% de los comerciantes buscan alternativas para extender su negocio ya sea, en la Plaza de Mercado del Barrio Bolívar, en la Plaza de Mercado del Barrio Las Palmas (para los productos agrícolas) o en la Plaza de Mercado del Barrio Alfonso López para productos manufacturados (ropa, calzado, maletines) así como en el lugar de residencia, siendo para ellos una oportunidad y ventaja importante respecto a quienes sólo tienen un puesto de venta (Véase, gráfico 2.8.5).

El otro 50% de comerciantes asegura no tener otro puesto de venta en otro lugar de la ciudad, es decir, es el único integrante de la familia dedicado a este tipo de actividad, o también tiene otro negocio ubicado en la misma plaza de mercado o en el comercio callejero atendido por un familiar (habitualmente el puesto de trabajo del familiar es una extensión del tipo de producto ofrecido por el comerciante entrevistado, no se encontró en

el mismo contexto, la propiedad de dos puestos de venta con diferentes productos por parte de la misma familia.

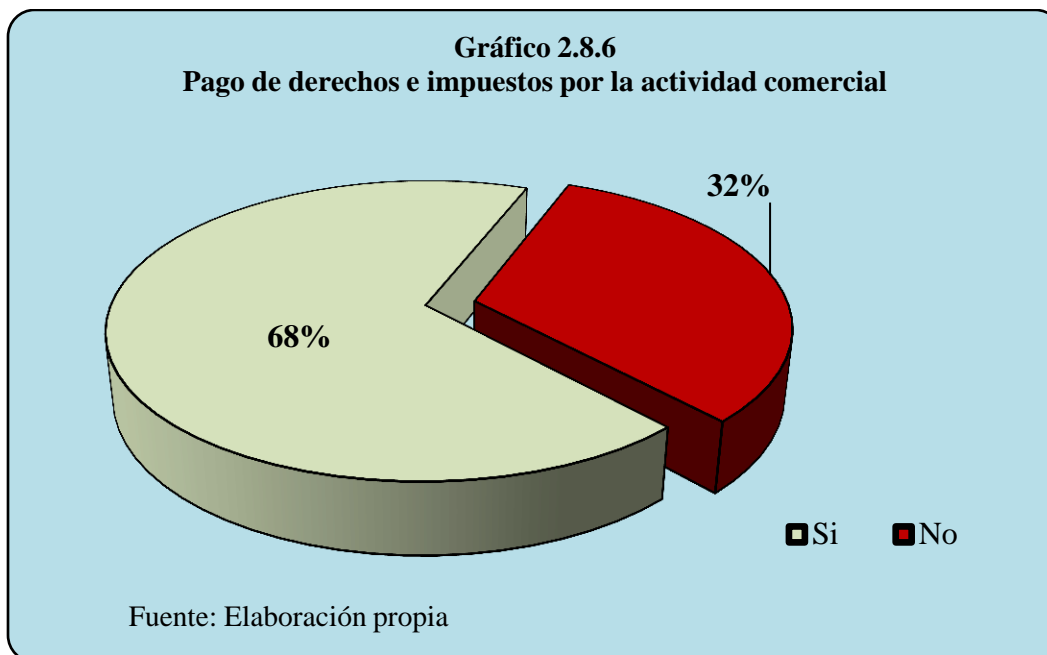


De los dos casos anteriores, es posible deducir que la propiedad de más de un puesto de venta, ya sea en el mismo contexto de trabajo o en otro lugar de la ciudad, se presenta para gran diversidad de bienes y servicios ofrecidos tanto en el comercio formal como en el comercio informal y constituye para estos trabajadores, una necesidad cuando se trata de complementar los ingresos de los integrantes del núcleo familiar o cuando la oportunidad de ampliar el negocio sea posible.

2.8.6. *El pago de impuestos por la actividad comercial*

Los comerciantes adjudicatarios de la plaza de mercado asumen como obligación, el pago de un impuesto a la Administración Municipal por el ejercicio de su actividad económica. El 68% de los comerciantes entrevistados pagan un impuesto diario cuyo valor oscila entre 2.000 y 2.500 pesos (un equivalente a 60.000 y 70.000 pesos mensuales) y este varía dependiendo de la actividad comercial (generalmente los pequeños puestos de venta pagan menos que los locales) más 500 pesos diarios (un equivalente a 15.000 pesos mensuales) por la seguridad (Véase, gráfico 2.8.6). En total, deben tener disponible a partir del ejercicio de su actividad, entre 75.000 y 90.000 pesos mensuales por el uso del local o puesto de venta. Este proceso es llevado a cabo por un cobrador que recorre cada local y puesto de venta de la plaza en las horas de la mañana, realiza el recaudo haciendo su respectiva entrega a un funcionario de la Alcaldía Municipal. Este es un tema de conflicto entre la Administración Municipal y los comerciantes porque estos últimos consideran que el cobro de impuestos por arrendamiento, según su versión, supera los 40 millones de pesos mensuales y sin embargo, no se invierte en el mejoramiento de la plaza, aun cuando hay

evidencias de deterioro en su estructura física⁸⁷. Además, no existe un censo actualizado de comerciantes, los controles frente a los problemas de inseguridad y uso de espacio público son mínimos, sin embargo, por ningún motivo se les exonera de dicho pago, aun cuando deben ausentarse por algún motivo, por ejemplo por causa de una enfermedad.



El 32% de los vendedores no paga impuestos a la Administración Municipal, y representan la dinámica del comercio informal (vendedores estacionarios callejeros y ambulantes): siendo estos “[...] *los informales que han ganado espacio y se están adueñando de la mayor parte del mercado, instalándose en las calles o invadiendo las vías principales para poder trabajar...desobedeciendo abiertamente las disposiciones legales y desafiando a las instituciones*” (De soto, 1987: 13). Aun así, también se han organizado y ven la necesidad de pagar por la seguridad de los bienes y servicios ofrecidos y para sí mismos (en este caso pagan una tarifa de 2.000 pesos semanales a un recaudador informal). Salazar (2003), define cómo el instinto de supervivencia popular exige operar con solidaridad familiar, negociar con sus clientes en una lógica y relación de conveniencia para ambos, pero también necesita: “[...] *entrar en conflicto con la estructura tributaria del sistema (y, por consiguiente, con sus autoridades y policías); que, como tal, tiende a devorar insaciablemente, el cálido y libre mundo de la vida*” (Salazar, 2003: 105). Pero también, el hecho de ocupar un espacio público y además no pagar por su uso, es para los comerciantes

⁸⁷ Según los comerciantes de la plaza de mercado, el “Acuerdo 31” del 30 de diciembre de 1993 da lugar a la creación de la Junta Mixta para la Recuperación, Manejo y Desarrollo de las galerías, determinando, entre otras cosas, que los beneficios económicos de esas plazas serían invertidos en el mejoramiento de las mismas. Sin embargo, no se ha cumplido con lo dispuesto en él, y es evidente el deterioro y abandono de las galerías, pese a que un administrador del municipio cobra un canon de arrendamiento a sus comerciantes. También se refieren al incumplimiento del Decreto 397 de 2008, que establece a las galerías como lugares de encuentro, con instalaciones físicas e higiénicas adecuadas y controlando la libre competencia, previa concertación con los gremios representativos de las galerías, pero estas normas no se han cumplido.

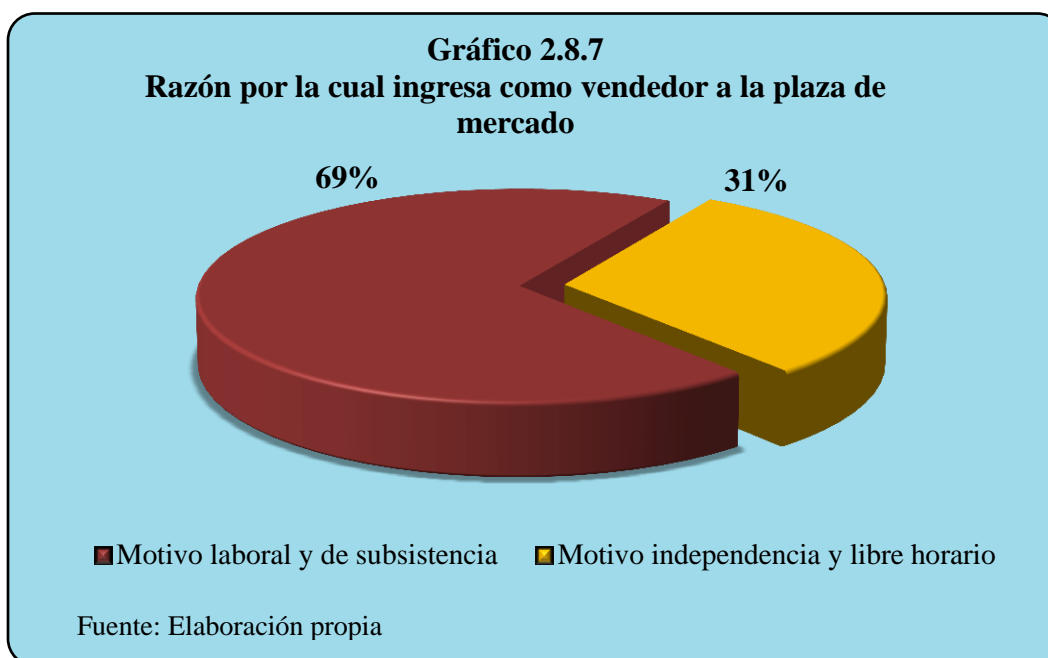
formales, un grave problema por el cual emiten una opinión bastante dura sobre los comerciantes callejeros:

“No estoy de acuerdo con las ventas en la calle porque en primer lugar se llevan todos los clientes y en segundo lugar, ellos no pagan los impuestos que tenemos que pagar nosotros acá dentro de la plaza... no me parece justo que la Alcaldía haya sido tan permisiva y no busque soluciones rápidas para reubicarlos. Eso es contribuir a la informalidad creo” (Vendedora de frutas del interior de la plaza en el Sector Agrodieciocho, Septiembre de 2012).

Este testimonio expresa la inconformidad de muchos comerciantes (principalmente del interior de la plaza) en lo relacionado con el pago de impuestos y los privilegios que según éstos, tienen los comerciantes callejeros. Así mismo, la opinión de los administradores de la plaza respecto a los trabajadores ambulantes y callejeros es más bien despreciativa y la única solución es la reubicación *“para que empiecen a pagar por la ocupación de su lugar de trabajo”*. Bajo esta consideración, muchos de los comerciantes callejeros consideran que trabajarían en el comercio formal siempre y cuando sus ganancias fueran iguales o mejores a las obtenidas de manera informal (desde el comercio callejero).

2.8.7. Razón por la cual ingresa como microempresario a la plaza de mercado

El trabajo como vendedor de la Plaza de mercado y del comercio callejero ha sido fruto más bien de su trayectoria ocupacional en el área urbana de destino -en este caso, la Ciudad de Popayán-. Un amplio porcentaje de comerciantes, como se muestra en el capítulo anterior, ejercieron este oficio toda su vida, otros renunciaron al tipo de actividades antes desempeñadas por los insuficientes ingresos o en otros casos porque quedaron desempleados (siendo ésta la principal causa de aumento de los comerciantes callejeros).



Así es como un 69% de los comerciantes entrevistados, estuvieron movidos básicamente por razones laborales y de subsistencia, siempre con la esperanza de “*salir al otro lado*” y superar su actual estado de cosas, fundamentalmente en lo económico, a partir de la iniciación de su propio negocio ya sea en el interior de la plaza de mercado o en las calles cercanas a ella (Véase gráfico 2.8.7). Sin embargo, no es el único factor importante en el surgimiento de la supervivencia de los puestos de venta a través del tiempo. El 31% de los vendedores, principalmente de manufacturas como ropa, bolsos y maletas, calzado y ferreterías, caracterizados por su mayor trayectoria en este tipo de negocios, lo hizo por razones de independencia y libre horario, y como se podrá ver más adelante corresponde a negocios que manejan mayores montos de capital si se compara con el resto de actividades comerciales en este lugar de trabajo.

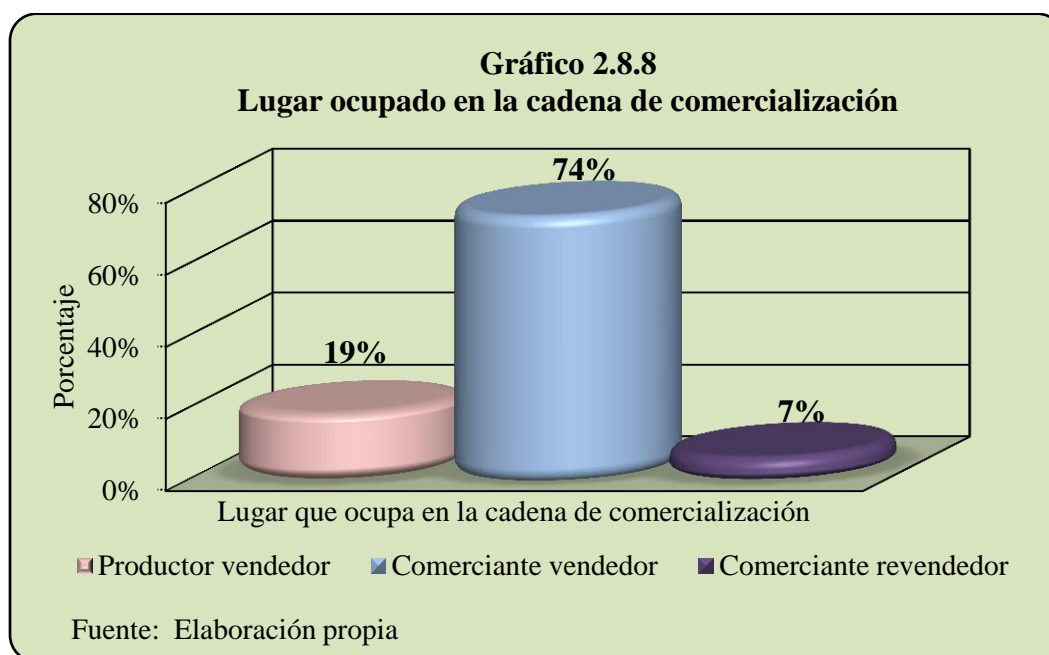
Aquí, la cuestión de la flexibilidad de los horarios es considerada una ventaja importante para la realización de otras actividades en la vida cotidiana del “*empresario*” (De Soto, 1987) del comercio, y este trabajo adquiere importancia no sólo monetaria sino también a nivel de desarrollo personal. El hecho de poseer su propio negocio y un libre horario de llegada al puesto de trabajo les ha permitido cierta independencia y la obtención de un mayor nivel de ingresos. En relación a la flexibilidad y autonomía de este tipo de actividad, ésta se convierte en una ventaja para los dueños de los negocios, siempre y cuando cuenten con un ayudante familiar o empleados que les permita abrir el negocio para maximizar el volumen de ventas en el día. Para Bélisle (1992), el negocio aparece como la tabla de salvación para el trabajador que sueña con independizarse con miras a aumentar sus ingresos y progresar junto con su familia y el cumplimiento de esta función libera:

“[...] en primer lugar, al gobierno de tener que dar solución directa al problema del desempleo y, en segundo lugar, al capital de la obligación de tener que absorber más fuerza de trabajo de la que en un momento dado necesita enganchar para cumplir con sus propios objetivos de acumulación y en este proceso de generación de empleo, igualmente contribuye a la reproducción de la fuerza de trabajo mediante la producción de bienes y servicios para el consumo de los sectores de la población de más bajos ingresos. Además, abarata los costos de producción para el capital dado que con el mismo salario, el trabajador puede adquirir productos a bajo costo que le permiten asumir su propia reproducción” (Bélisle, 1992: 62).

A pesar de asumir altos niveles de riesgo e incertidumbre en cuanto la posibilidad de obtener ingresos constantes en el tiempo, en un negocio propio no sólo es “*independiente*”, también hay un elemento que contribuye a dar seguridad al vendedor: se trata de la posibilidad real de asegurar empleo estable para él y para otros miembros de su familia y es ésta la razón de su permanencia. Sin embargo, para los ayudantes o empleados aunque no tengan un contrato formal trabajan dentro de los horarios acordados con sus patrones y en esta situación, la ventaja de la autonomía y la flexibilidad desaparece.

2.8.8. Lugar que ocupa el vendedor en la cadena de comercialización

Al indagar acerca de cuál es el lugar del comerciante en la cadena de comercialización, ellos sólo dan razón del lugar dónde se proveen de sus productos y desconocen a cerca del número de intermediarios por la que pueden haber pasado éstos.



Así, el 19% de los comerciantes son productores directos⁸⁸ y sus ventas se basan principalmente en productos agrícolas y pecuarios (huevos, animales de granja o queso) procedentes del sector rural, los cuales llegan directamente hasta las calles cercanas a la plaza de mercado; comidas, bebidas y refrescos elaborados en la casa de los vendedores ambulantes para ser distribuidos tanto en el interior de la plaza como en las calles cercanas a ella; comestibles y fritos en general elaborados en las calles cercanas a la plaza y productos de panadería (pan, tortas, pasteles, etc.) fabricados en la casa de las vendedoras estacionarias del interior de la plaza así como la comida elaborada en las cocinas y cafeterías de ésta (Véase, gráfico 2.8.8). En este caso, la comercialización y la producción no están separadas, sino bien cerca una de la otra, es el productor mismo o alguien de la familia quien lleva los productos al mercado, luego el productor vendedor ocupa el primer lugar en esta cadena de comercialización por la inexistencia de algún intermediario. Las relaciones familiares son fundamentales y se hacen visibles directamente en el puesto mismo de trabajo: el vendedor no es el individuo sino la familia: el esposo, la esposa o los hijos que ayudan a llevar los productos, los organizan y los venden.

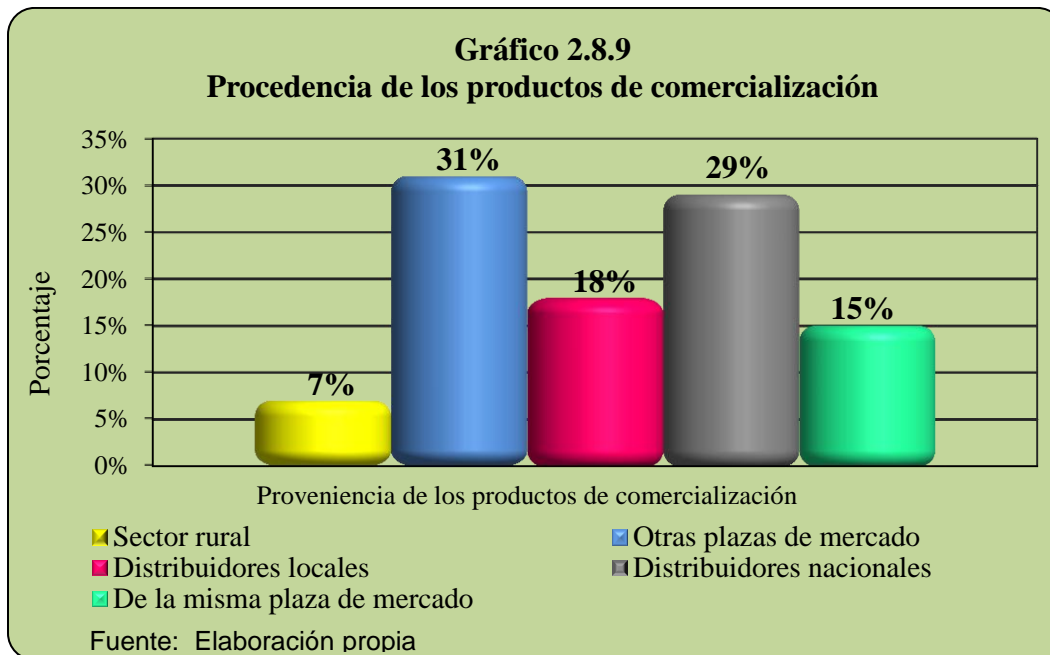
⁸⁸ Rivera & Sánchez (2010) definen las formas más comunes de distribución, y una de ellas es a través del canal directo “*productor-consumidor*” en donde el mismo productor sin recurrir a ningún intermediario es quien vende. En el momento que la actividad de comercialización adquiere el carácter de minorista el vendedor se denomina: “*comerciante vendedor*”, “*minorista*” o “*detallista*” (Rivera & Sánchez, 2010: 50-51).

El 74% de los entrevistados son comerciantes vendedores⁸⁹ y es la forma más representativa en la plaza de mercado –dado el perfil de plaza minorista-. En este caso, es preciso señalar que la consecución de los productos agrícolas, de mercancía como ropa, calzado, ferreterías, bolsos y maletas, artesanías, implementos para celular, cacharrerías, aparatos eléctricos pequeños, alimentos preelaborados (de los graneros), productos de panadería, carne de res, cerdo, pollo y pescado, lácteos lotería y pequeñas manufacturas, la vía principal de abastecimiento son los distribuidores locales o nacionales, generalmente mayoristas. Entonces, el comerciante vendedor o detallista puede ocupar según las características de la cadena el segundo, tercer o cuarto lugar en la cadena de comercialización. El 7% de los vendedores son comerciantes revendedores porque compran a los comerciantes minoristas o detallistas en la misma plaza de mercado y representa las ventas de productos agrícolas principalmente.

2.8.9. Procedencia de los productos de comercialización

El 7% de los productos agrícolas son traídos directamente del sector rural desde municipios como Silvia, Cajibío, el Tambo y Timbío. El 31% son productos agrícolas procedentes de la principal plaza de abastecimiento: la Plaza de Mercado del Barrio Bolívar, en la cual se maneja el mayor flujo de comercialización de producción agrícola y pecuaria en la ciudad de Popayán, tanto al por mayor como al detal y es desde esta plaza mayorista que se distribuye este tipo de productos hasta los vendedores detallistas o minoristas de la plaza de mercado “*La Esmeralda*” (Véase, gráfico 2.8.9). Así mismo, entre los principales sitios de procedencia de estos productos a esta plaza mayorista están los municipios de: Silvia, Patía, Totoró, Cajibío, el Tambo, Timbío, Paletará, Inzá y Puracé y los departamentos: Nariño, Valle, Antioquia, Risaralda, Huila, Cundinamarca, Tolima, Putumayo y Caquetá. El 18% correspondiente a la venta de alimentos preelaborados (de los graneros), productos de panadería, carne de res, cerdo, pollo y pescado, lácteos lotería y pequeñas manufacturas, la vía principal de abastecimiento son los distribuidores locales. Entre los directos proveedores se encuentran: los depósitos Nabor Rengifo, Javier Solarte, el matadero Municipal para el caso de la carne de res entre otros. Un 29% de los comerciantes a pesar de que venden productos industrializados, principalmente prendas de vestir, electrónicos, etc. según ellos, son comprados a distribuidores nacionales y corresponde a la venta de calzado cuyos proveedores son de ciudades como Cali, Bogotá y Bucaramanga; la ropa procedente de ciudades como Bogotá, Cali y Medellín, artesanías de barro provenientes de Ráquira, Boyacá, implementos para celular, aparatos eléctricos pequeños como radios, grabadoras, elementos de ferreterías, bolsos y maletines traídos de Bogotá, Cali, y Medellín, discos, cuadros y productos de chacharería generalmente traídos de Cali.

⁸⁹ Otra forma de de distribución es a través del canal “*productor-mayorista-detallista-consumidor final*”. En este caso, los productores no pueden hacer llegar sus productos al consumidor final por lo que utilizan los centros mayoristas de distribución para que lleguen hasta el detallista o minorista y posteriormente al consumidor final. Esta es la forma más representativa en la plaza de mercado y sus alrededores. La tercera forma también significativa es a través del canal “*productor-agente-mayorista-detallista-consumidor final*” el cual se inicia cuando el productor directo utiliza un intermediario o agente que le compra sus productos y este a su vez los vende al canal mayorista de distribución. Véase: Rivera & Sánchez: 2010.



Finalmente, un 15% de comerciantes revendedores de productos agrícolas, comerciantes ambulantes de comidas elaboradas en sus casas, vendedoras de comida en los restaurantes del interior de la plaza, comerciantes de comestibles elaborados en el lugar, reparación de ropa y calzado (cuya materia prima para el determinado arreglo se consigue dentro de la misma plaza de mercado) se proveen en la misma plaza de mercado es decir, les compran a los comerciantes minoristas o detallistas en la misma plaza de mercado.

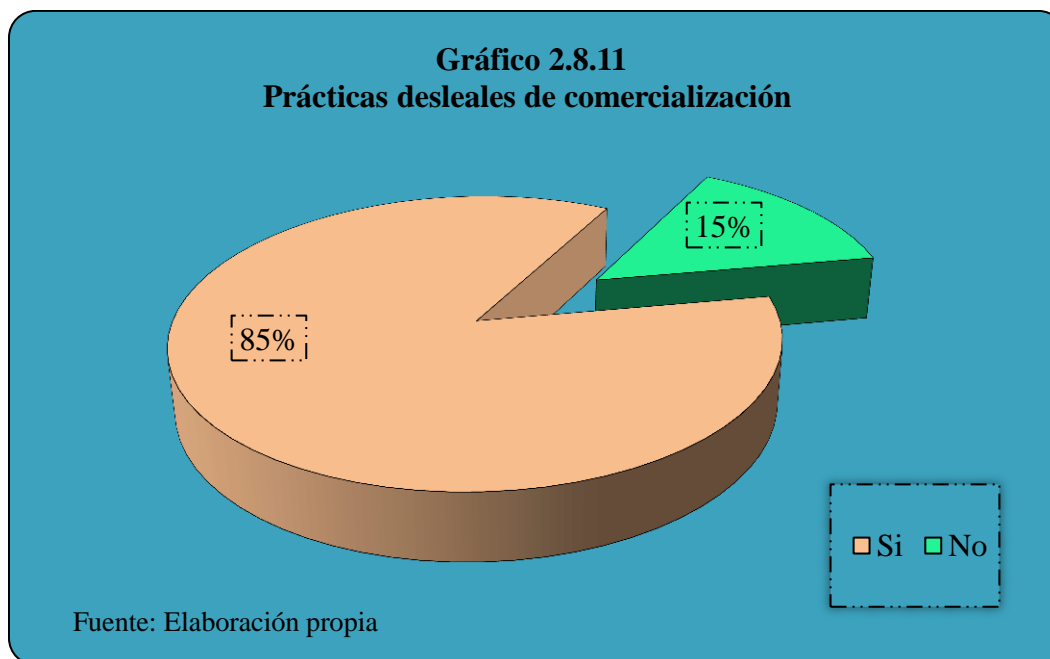
2.8.10. Márgenes de comercialización

Para el total de los vendedores, independientemente de la actividad comercial, existe una gran complejidad en el cálculo total de los márgenes de comercialización de los bienes y servicios ofrecidos, porque un puesto de venta o local consta de muchos productos. Sin embargo, ellos dan valores aproximados de los porcentajes descontados a su favor, los cuales dependen de la actividad comercial. Según los comerciantes de ropa, calzado y bolsos, los márgenes pueden oscilar entre 30%, 40% y hasta el 50% pues se trata de productos altamente demandados y de los cuales pueden generarles ganancias. Su producto no pasa por demasiados intermediarios sino desde los puntos de distribución generalmente en la Ciudad de Bogotá, Medellín o Cali pueden adquirir el producto a un precio tal, que les es posible crear un buen margen de comercialización para sus productos. En el caso de los vendedores de comida tanto en el interior de la plaza como en el comercio callejero, éstos calculan un valor entre 25 y 30% porque consideran que la venta de comida es rentable, generalmente, los insumos se consiguen en la misma plaza y depende de la cantidad de porciones vendidas. Para los vendedores de productos agrícolas y pecuarios, productos de granero, y demás bienes y servicios, dada la condición de competencia no sólo en la plaza de mercado sino también en la ciudad, deben limitarse a subir sus márgenes de acuerdo al precio determinado por la oferta y demanda del producto, por lo tanto ellos suben su margen alrededor del 10% y el 20% del precio de compra de sus productos. Para el caso específico de los productos agrícolas, la rentabilidad se logra en épocas de precios altos

(cuando no hay temporada de cosecha). En general, los comerciantes se refieren a cómo el intermediario ha terminado por convertirse en el que mayor margen de ganancia deja y con fundamento en las ideas aportadas es posible consignar la siguiente conclusión: el vendedor llega a estar totalmente determinado y carente de capacidad de negociación frente al intermediario que le vende, además de las pocas posibilidades de presión sobre el comprador de sus productos.

2.8.11. Prácticas desleales de comercialización

En el momento de indagar a cerca de las prácticas desleales de comercialización presentadas en la plaza de mercado y sus alrededores, el 85% de los comerciantes entrevistados niega la existencia de este tipo de prácticas entre sus inmediatos competidores: la razón se fundamenta en la existencia de cierto grado de colaboración mutua entre éstos y más bien consideran la competencia desleal presente en el macrocontexto (situación que se discutirá más adelante). Sin embargo, el 15% de comerciantes (generalmente del interior de la plaza de mercado, especialmente del Sector Sintradieciocho) sí identifican este fenómeno en la venta de productos agrícolas, en la forma de ubicación estratégica de los vendedores y en lo referido a los precios (Véase, gráfico 2.8.11).



Esta se presenta cuando la competencia informal de los comerciantes de productos agrícolas ha ocasionado un desplazamiento de los compradores del interior de la plaza hacia las calles, los cuales prefieren hacer sus transacciones en plena vía pública, por el sólo hecho de encontrar los productos necesarios allí mismo, y como consecuencia, esta demanda concentrada en las calles ha ocasionado el traslado de muchos vendedores del interior de la plaza, hacia afuera. Los comerciantes tienen dos negocios uno dentro de la plaza de mercado y en la calle: atienden el puesto de venta de la plaza y un familiar atiende otro puesto en esa calle o dejan el puesto de la plaza para almacenar sus productos y salen a

ocupar ese puesto en la calle, considerado por ellos como una estrategia de ventas en la búsqueda de demandantes no conseguidos en el interior de la plaza para sus productos. Este es un fenómeno visto concretamente sobre la carrera 18, en donde los competidores no sólo se apropian de las calles sino también de los clientes. Los comerciantes del interior de la plaza consideran cómo los competidores callejeros se han apropiado de sus posibles compradores o clientes, y constituye una desventaja porque no sólo pierden parte de su inversión por la mercancía no vendida sino también parte de su dinero en arriendo -por la utilización de los puestos de venta-, situación que no se presenta con los vendedores informales de la parte externa de la Plaza de mercado. En el segundo caso, aun cuando las variaciones de los precios están restringidas por los costos de compra, muchos de los vendedores tienden a bajar el precio de algunos productos cuando éstos no se han vendido en un determinado periodo de tiempo, y eso significa, una desviación de sus posibles demandantes a conseguir productos más baratos de los ofrecidos por ellos. Dentro de este sistema de disminución de precios hay otra práctica considerada por los comerciantes como desleal y es el sistema de “*regateo*”, porque los compradores siempre buscan precios bajos y como consecuencia, tratan de convencer al vendedor para que esto ocurra. Si no lo consigue sigue buscando hasta encontrar quien le venda el mismo producto en mayor cantidad y a un precio mucho más bajo, aunque esta situación no la consideran tan frecuente.

2.8.12. Nivel de competitividad de sus negocios frente a otros almacenes de la ciudad

La plaza de mercado y las ventas callejeras en su alrededor se insertan en un escenario competitivo bastante complejo, por lo tanto, el lugar donde se desarrollan no se considera único, respecto al abastecimiento de productos de primera necesidad para las familias. Para los vendedores de manufacturas del interior de la plaza de mercado (ropa, calzado, ferreterías, bolsos y maletas, cacharrerías), la fuerte competencia se presenta fuera de la plaza de mercado y está dada por la presencia masiva de diferentes tipos de negocios: tiendas, cacharrerías, ferreterías y almacenes en general, los cuales ofrecen productos similares y de mejor calidad. Para un segundo grupo, los comerciantes de productos agrícolas (del interior de la plaza de mercado), la fuerte competencia se presenta dado el aumento de puestos de venta en la calle originados en su mayor parte como estrategias de subsistencia y por lo general, dentro del ámbito de la informalidad, los cuales llegan a representar un elevado porcentaje del panorama sectorial, y por otro lado, por la proliferación de circuitos alternos como los medianos o grandes negocios (supertiendas, mercados móviles, etc.) en la ciudad.

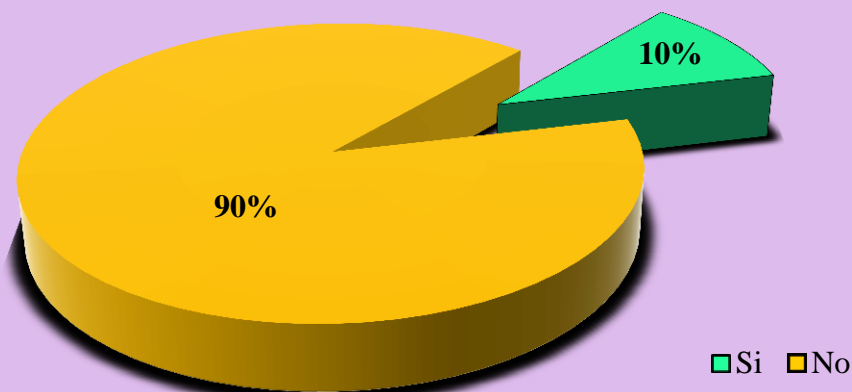
Pero también se suma a ello la aparición de las “[...] *avanzadas del capital que son los hipermercados, que hacen negocio del comercio minorista de bienes esenciales destruyendo el pequeño comercio y generando una nueva cultura popular del espacio público y la sociabilidad urbana* (Coraggio, 1999b: 14). En general, para estos últimos existe una fuerte competencia por parte de superficies comerciales que están mejor dotadas en cuanto a espacio, capital, calificación y sobre todo con capacidad de ofrecer a precios bajos, muchos de sus productos a familias con poca capacidad de ingreso, el desplazamiento a diferentes puntos de la ciudad, la ubicación en lugares tranquilos, limpios, relativamente seguros cerca al lugar de residencia de los compradores y por esta razón “*se empieza a sentir que la gente que llegaba antes ya no llega*”. Los comerciantes de

productos agrícolas sienten gran preocupación porque estas superficies comerciales, están generando pérdidas en las tradicionales plazas de mercado: sitios como “*La Placita Campesina*” frente al Terminal de Transportes, “*El Rebajón*” en el Barrio Antonio Nariño o la Tienda “*El Vecino*” de Galicia cada vez ganan más clientes y no es para menos; el usuario encuentra allí con mayor comodidad, seguridad y parqueo casi todos los productos ofrecidos en las plazas de mercado e incluso a más bajos precios porque se han evitado tanto intermediario. Los comerciantes de la plaza de mercado, no están en contra de la libre empresa, pero sí de la falta de igualdad en las condiciones comerciales en las que se encuentran. Estas formas comerciales tienen su origen a raíz del proyecto de acuerdo⁹⁰ aprobado por el Concejo Municipal de Popayán para otorgar estímulos tributarios a las nuevas empresas que lleguen la ciudad y generen empleo.

Así es como estos lugares a partir de sus estrategias ofensivas basadas principalmente en las pautas de localización en centros urbanos y hacia zonas en la periferia de las ciudades ganan nuevas posiciones de mercado. No obstante, el problema no sólo es la extensión de este tipo de locales sino las innovaciones tecnológicas utilizadas en la comercialización, porque tal situación, desplaza el comercio tradicional. Para el caso de los bienes de consumo inmediato, los supermercados por su capital financiero tienen la capacidad de emitir sus propias tarjetas de crédito de fácil acceso (a mediano plazo), ofrecen servicio a domicilio, utilizan ofertas que reducen los precios de algunos productos por debajo del costo, realizan sorteos entre los compradores presentes, entre otras. Estos lugares son funcionales, ordenados y no genera mayores inconvenientes, en donde la población prefiere abastecerse de toda clase de productos de supermercado, antes que los ofrecidos por la plaza, en razón a la calidad, al servicio y a los precios. La instalación del sistema de autoservicio en supertiendas, supermercados y almacenes en general, en varios puntos de la ciudad aún en el área de influencia de las plazas de mercado, tiene un efecto negativo sobre sus ventas cuando éstas se reducen mientras la participación de los grandes negocios del mercado minorista aumenta (sus dueños son particulares, empezaron con un surtido muy pequeño y después incorporaron, poco a poco, tecnologías y servicios más complejos, convirtiéndolos, en mercados muy importantes).

⁹⁰ El Concejo Municipal de Popayán a partir del acuerdo N^o 016 de 2010 establece alivios tributarios relacionados con impuesto predial unificado, de industria y comercio a las empresas nuevas que se establezcan y generen empleo en el sector industrial, comercial y de servicios. En un primer caso, se exonera del 50% del impuesto predial unificado por un término de 5 años a los predios destinados a la construcción de empresas nuevas y que generen entre 20 y 50 empleos en forma permanente y continua, por 8 años a las que generen entre 51 y 100 empleos y por 10 años a las que generen de 100 empleos en adelante. En un segundo caso, se concede la exoneración del 50% del impuesto de industria y comercio y su complementario de usos y tableros por 5 años a las empresas con matrículas mercantiles que generen entre 20 y 50 empleos directos y en forma permanente, el 75% del impuesto de industria y comercio por 8 años a las empresas con matrículas mercantiles que generen entre 51 y 100 empleos y se concede la exoneración del 100% del impuesto de industria y comercio y su complementario de usos y tableros por 10 años a las empresas con matrículas mercantiles que generen más de 100 empleos (Archivo del Concejo Municipal de Popayán, sección Acuerdos, Boletín de prensa de la Alcaldía de Popayán, publicado el 14 de Octubre de 2010).

Gráfico 2.8.12
Nivel de competitividad frente a otros almacenes en la ciudad

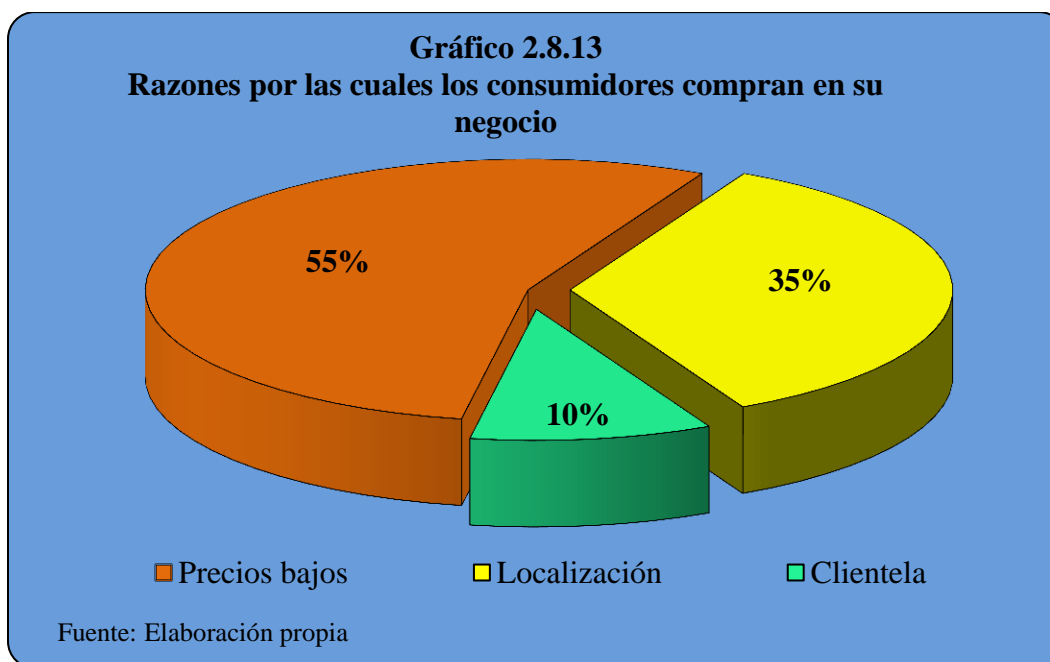


Fuente: Elaboración propia

Esta es una de las razones por la que el 90% de los pequeños comerciantes no se consideran competitivos frente a grandes negocios en la ciudad, cuando estos negocios con la apertura de sus ventas al detal y al contado y para garantizarse mayor liquidez, se constituyen como una fuerte competencia para el comercio tradicional, práctica considerada por los comerciantes, como desleal (Véase, gráfico 2.8.12). El restante 10% de los vendedores (en el caso de manufacturas) se consideran competitivos cuando la posibilidad se centra en la capacidad de ofrecer su bien o su servicio a gusto del cliente, no sólo en cuanto a precios sino también en lo considerado por ellos, de calidad y atención al cliente. Los vendedores tienen un éxito relativo con esta modalidad estratégica debido al predominio de acuerdos personales entre vendedor y comprador: esta mediación le permite al vendedor convencerlo de adquirir un producto comparado con los ofrecidos por sus competidores. De ahí que el tiempo dedicado a saber de las exigencias del comprador sea básico y están seguros de que es él quien decide donde compra. La información obtenida permite señalar cómo el negocio logra sobrevivir en el tiempo, como resultado de la convergencia de factores como la clientela, los precios bajos, la experiencia y, básicamente, la necesidad y capacidad de sostenerse en un mercado, en el cual, los patrones de consumo de los demandantes de bajos ingresos se encuentran en términos generales, determinados por los modelos cambiantes e impuestos por la moda. Además [...] es evidente que en las dos últimas décadas el capital ha venido compitiendo por ganar los mercados que, aunque de bajos ingresos individuales, son de alcance masivo, no sólo expulsando mano de obra mediante la automatización y robotización sino destruyendo la competencia popular en rubros que eran tradicionales: el comercio minorista, el pequeño restaurante, el taller de reparación, etc. (Coraggio, 1999d: 5). Por las características antes expuestas, indudablemente la sobrevivencia de los puestos de venta en la plaza de mercado y sus alrededores y el hecho de conseguir clientes está en función de armar una verdadera estrategia que depende de la capacidad del vendedor para diferenciar su producto frente al de sus competidores en la ciudad.

2.8.13. Razón por la cual los consumidores compran en su negocio

Los negocios tanto en la plaza de mercado como en el comercio callejero han sobrevivido en el tiempo en muy buena parte porque sus ventas tienen una demanda específica proveniente de los sectores de la población con más bajos ingresos. Según los comerciantes, entre los factores valorados por los oferentes a la hora de escoger la plaza de mercado o el comercio callejero, principalmente, está la proximidad (localización) a su residencia o lugar de trabajo, los precios bajos de los productos y la clientela.



Para el 35% de los comerciantes entrevistados, la plaza está situada en un lugar estratégico para un amplio sector de la ciudad, y la proximidad al sitio de residencia de los compradores se convierte en una ventaja para esta tipología de ventas, porque el consumidor tiene la posibilidad de visitarla una o varias veces al día para adquirir sus productos (Véase, gráfico 2.8.13). Para los vendedores callejeros representa cierta ventaja el hecho de ocupar un lugar en la calle por el tránsito constante de personas y, por consiguiente, de ingresos, pero no siempre es la única razón. La diferenciación en los precios, vía inserción en mercados fuertemente segmentados (especialmente por bajos ingresos) permite proporcionar bienes indirectamente del sector moderno como productos manufacturados y bienes de consumo inmediato en calidad así como productos agrícolas a buen precio. En estas circunstancias, el 55% de los vendedores consideran cómo los precios bajos que caracterizan a sus productos, ejercen cierta atracción sobre los compradores. En cambio, la priorización de factores como la calidad de los productos, no obtienen valores tan significativos, a pesar de ser muy importante en el momento de realizar la compra. El factor clientela considerado por el 10% de los comerciantes, también es importante cuando la capacidad de retorno frecuente del cliente al negocio, representa un excelente factor de oportunidad para vender sus productos.

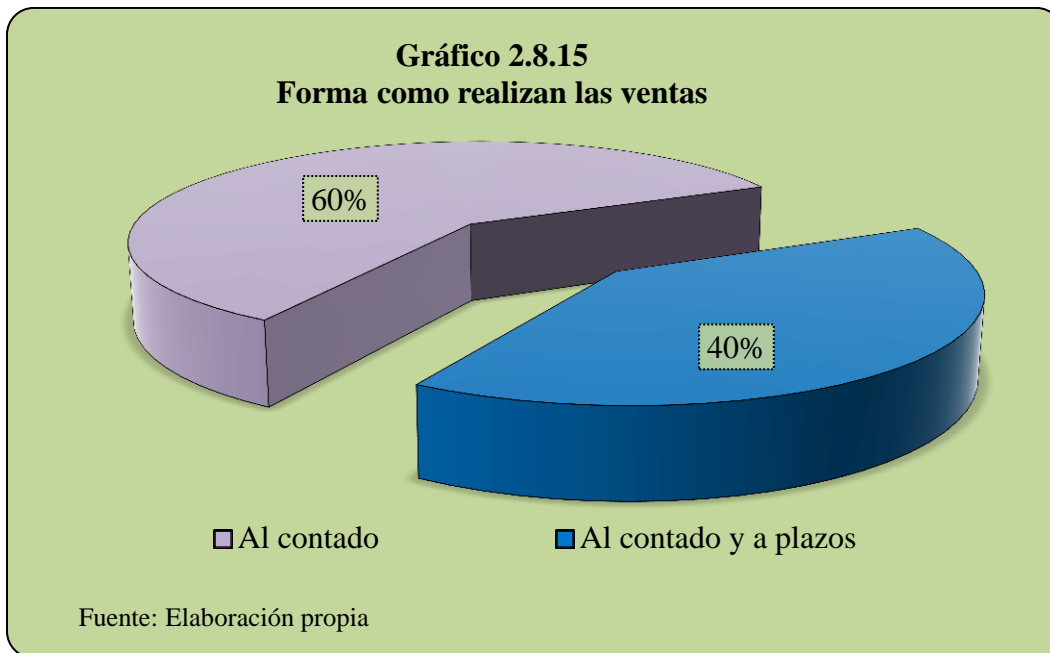
La relación entre el vendedor y el comprador es muy estrecha, se conocen desde hace mucho tiempo y siempre será, mientras las circunstancias lo permitan, un comprador seguro. Al preguntarle a una compradora a cerca de la razón por la que compra en la plaza ella responde: *“Me gusta venir a la plaza de mercado porque tengo muchos comerciantes conocidos que me atienden bien y me dan lo mejor. Por otro lado, me gusta venir acá porque siempre encuentro cosas bonitas y baratas que comprar, yo sólo saco el tiempito y vengo a buscar lo que necesito”*. (Entrevista realizada a compradora en el interior de la plaza de mercado, Agosto de 2012). Sin embargo, la relación directa entre dueño del producto y comprador-cliente, suele convertirse en una situación desventajosa que no permite a estos negocios llevar un control eficiente de ingresos porque en la mayoría de los casos, la negociación de sus productos implica cobrar un precio inferior y a veces simbólico a los parientes o amigos, y más aún, a quienes se les deben favores sociales. Por tal razón, para estos comerciantes, la relación vendedor-cliente, significa también mayores fugas económicas de las cuales no tienen muchas posibilidades de recuperarlas.

2.8.14. Los días y períodos del año de mayores ventas

En lo referido a los días y meses del año considerados por los comerciantes de mayores ventas tanto en la plaza de mercado como las del comercio callejero, éstas registran periodos de ascenso y descenso determinados fundamentalmente por el mercado. Aun cuando hay ventas todos los días de la semana existen dos de ellos, el martes y miércoles, en los que el ritmo de éstas decrece considerablemente como producto de los ritmos externos (las familias no compran dentro de la semana y más aún, concentran sus compras en los fines de semana o en las quincenas donde hay pagos de salario. En estas circunstancias, el 100% de los entrevistados coinciden en que los días de mayores ventas son generalmente los viernes, sábados y domingos. En relación a los meses de mayor incremento de los demandantes de sus bienes y servicios, es muy común, en la época de Semana santa, el día de la Madre, la Navidad y épocas de ingreso escolar. Estos periodos favorables son aprovechados para maximizar ganancias que posiblemente compensen las épocas de baja en las ventas. Sin embargo, en los últimos años se ha venido presentando de manera general, una tendencia hacia la baja en las ventas durante los ciclos clásicos de alta demanda, a niveles que ya no permiten compensar económicamente los ciclos malos. El pequeño comerciante considera como causa principal del fenómeno, la competencia progresiva de los nuevos puntos de comercio minorista en la ciudad, que está cautivando substancialmente la capacidad de compra de los sectores medios y populares de la población, situación en un futuro no muy lejano, como dicen ellos, será la generadora del final del comercio llevado a cabo en esta plaza de mercado desde hace décadas.

2.8.15. Formas como los comerciantes realizan las ventas

El proceso de ventas de la plaza de mercado y del comercio callejero se realiza en efectivo y entre las modalidades asumidas en este proceso está: la venta al contado y a plazos. Ninguno de los comerciantes entrevistados se refiere a las ventas a crédito. El 60% de los oferentes vende sus bienes y servicios al detal en el puesto de trabajo, y ésta es la única forma de venta, por lo tanto, los demandantes deben pagar al contado (Véase, gráfico 2.8.15).

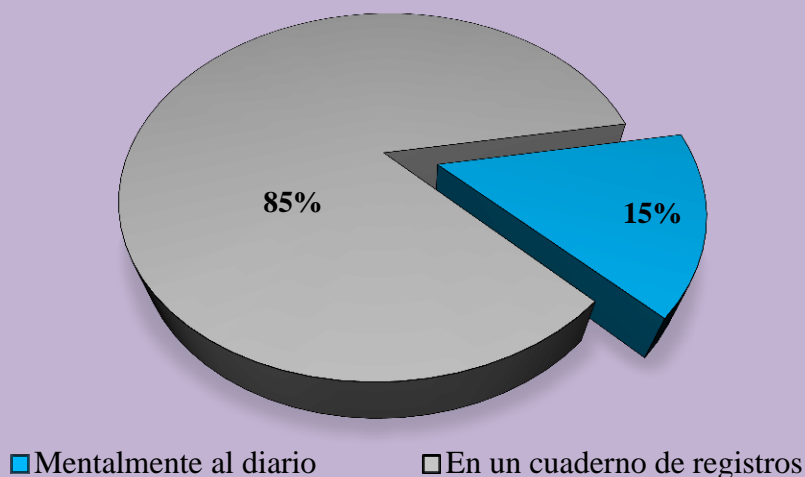


Esta modalidad es muy común en ambos contextos, en el interior de la plaza de mercado y comercio callejero (calle 5ª, carrera 17 y 18) y para la mayoría de bienes y servicios ofrecidos, porque según estos oferentes, no es habitual que los compradores realicen compras a plazos de productos agrícolas, comida, entre otros. El 40% de los comerciantes realizan ventas de contado y a plazos: este último le permite a los compradores hacer un pago inicial sobre el precio de compra, para luego cubrir lo que queda debiendo, en cuotas periódicas (ya sea diario, semanal o mensual) y la mercancía vendida permanece en poder del vendedor hasta el momento de hacerse efectivo el último pago. El adelanto es una práctica generalizada entre estos comerciantes: *"Yo vendo también a plazos, porque llega mucha gente que no tiene como pagar de contado, entonces si le gusta el producto, tiene que adelantarme por lo menos la mitad sin llevarlo; con eso aseguro la venta"* (Entrevista realizada comerciante de ropa en el Sector Sintracasetas, Agosto de 2012). Esta modalidad representa otra forma de disminuir el stock de mercancías y de ganar un cliente más para su negocio y es utilizada generalmente por los vendedores de manufacturas como ropa, maletas y bolsos, calzado y ferreterías, siendo este "[...] uno de los pocos mecanismos con que cuentan para mantenerse en el mercado" (Barrantes, 1990: 18). Esto en razón de que sus ventas no se ofrecen a domicilio, a partir de tarjetas de crédito u otra forma para cautivar clientes para sus negocios.

2.8.16. Formas como se realizan los registros de ventas

La mayoría de los comerciantes tanto de la plaza de mercado como callejeros no llevan registros contables en forma regular, sistemática y con criterios técnicos en lo relacionado a las ventas diarias de su negocio: un 85% de ellos utilizan un cuaderno o un block de notas para registrar a diario el valor de las ventas (Véase, gráfico 2.8.16).

Gráfico 2.8.16
Forma como realizan los registros de ventas



Fuente: Elaboración propia

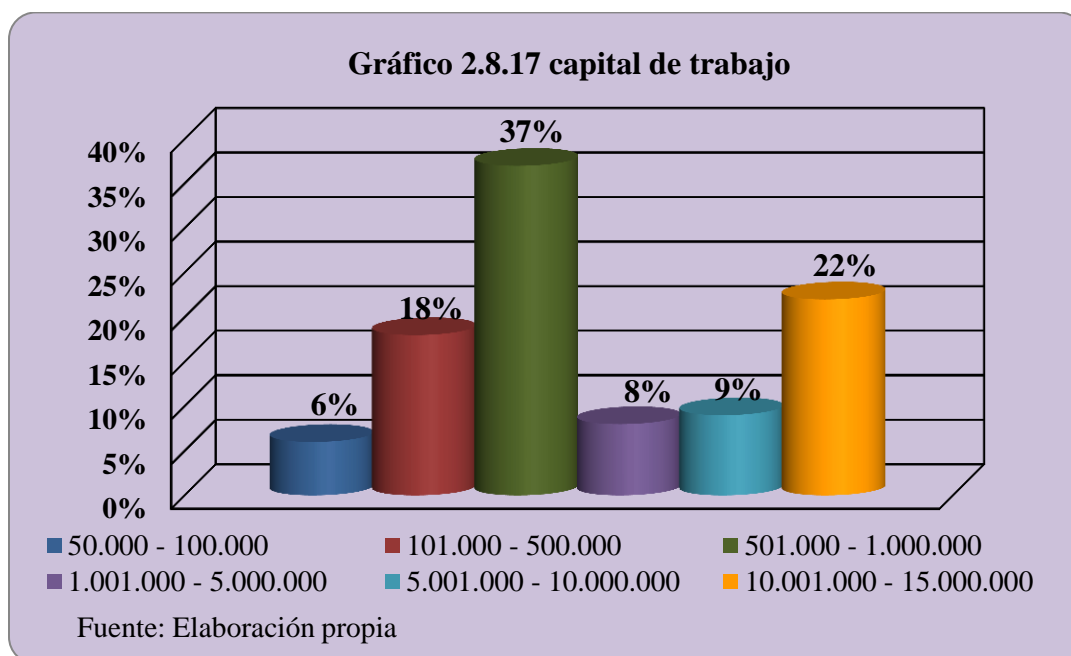
Este registro continuo de las ventas está asociado principalmente a los gastos de la familia, los costos de comercialización y en otros casos, para solicitar y manejar eficientemente algún crédito en entidades bancarias, generalmente para las ventas de manufacturas (ropa, calzado, maletas y ferreterías). Sin embargo, el balance realizado por estos vendedores es semanal dada la existencia de días en los que relativamente venden muy poco. En el caso de comerciantes cuyo capital de trabajo y ventas son muy pequeños el registro diario de las ventas se hace mentalmente. Este 15% de comerciantes consideran cómo la experiencia adquirida en el tiempo, les ha permitido desarrollar la capacidad de realizar todas las actividades de comercialización sin necesidad de hacer un registro regularmente. En general, gran parte de las transacciones realizadas por estos comerciantes se realizan en efectivo y operan con esquemas poco sofisticados en lo referente a la administración y contabilidad de sus respectivos puestos de venta siendo ellos mismos quienes consideran que el desarrollo de la plaza y el comercio callejero en términos de expansión, diversificación y modernización es algo distante.

2.8.17. Capital de trabajo y ventas

En relación al monto de capital de trabajo⁹¹ manejado por los comerciantes, éste se encuentra asociado en muchos casos, a factores como el tipo de producto a vender y al lugar donde se ofrecen, ya sea en el interior de la plaza de mercado o en las calles cercanas a ella, porque en ambos contextos, se encuentran manufacturas, víveres, productos de consumo inmediato o servicios. La experiencia empírica resultante muestra un aspecto particular en dichos contextos: algunos capitales son más significativos que otros si se comparan internamente (con el mismo producto como con otro tipo de producto), porque si un vendedor callejero de productos manufacturados posee tan sólo 50.000 pesos, un

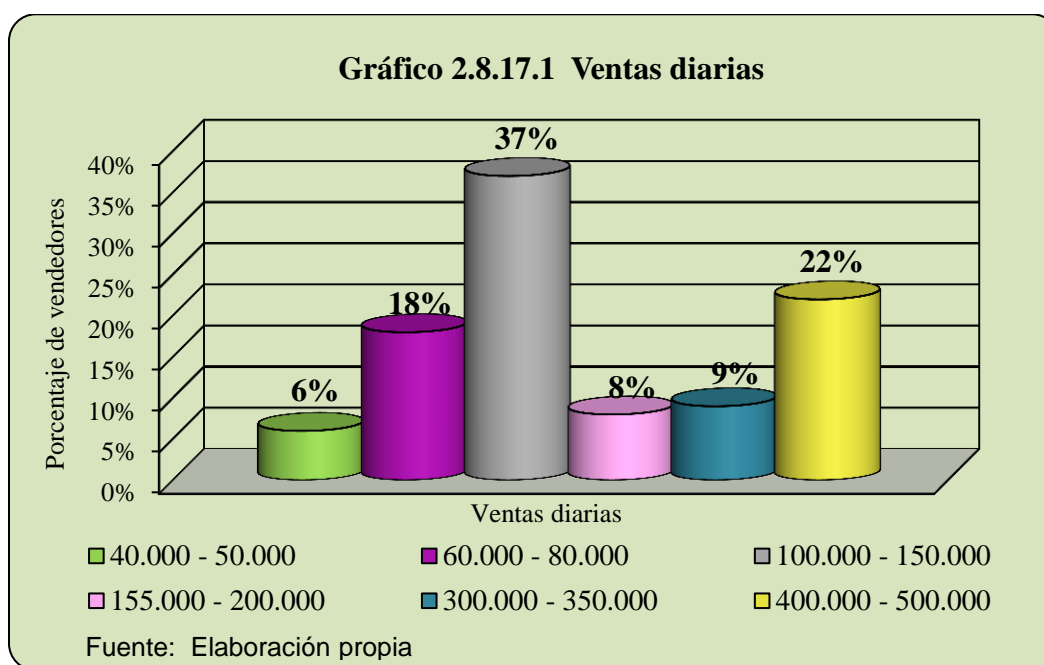
⁹¹ En este caso se entenderá como capital de trabajo: “[...] los recursos que las unidades de venta requieren para llevar a cabo sus operaciones sin contratiempo alguno. Dichos recursos están representados por el inventario, las cuentas por cobrar y el efectivo” (García, 2009: 15).

vendedor de la plaza puede manejar montos de capital de trabajo entre 10 o 15 millones de pesos (esto puede considerarse como una barrera a la entrada a este tipo de ventas); y así como un comerciante callejero puede manejar montos de capital de 1.000.0000 pesos, un comerciante adjudicatario puede tener un capital de trabajo de 100.000 pesos para el mismo tipo de producto. Esto refleja el grado de heterogeneidad en la composición del capital de trabajo de los comerciantes tanto del interior de la plaza como del comercio callejero. Este capital está muy relacionado con el nivel de ventas y el volumen de ganancias diarias, las cuales son muy dispares dada la existencia de ciclos inestables de ascenso y descenso de las mismas (según los vendedores hay días en los cuales se vende muy poco) por tal razón, no puede tomarse como si estas ventas fueran constantes cada día. La importancia de esta particularidad exige la agrupación de las actividades comerciales en 6 grupos según el volumen de capital de trabajo y ventas diarias: El 6% de los comerciantes maneja un monto entre 50.000 y 100.000 pesos, en este grupo se encuentran algunos vendedores callejeros de productos agrícolas, ambulantes de productos de confitería y revendedores de productos agrícolas ubicados en el interior de la plaza (véase gráfico 2.8.17).



Un aspecto interesante a destacar de este grupo es como la antigüedad de los puestos de venta no es un elemento absolutamente determinante en la composición del capital de trabajo, porque estos comerciantes permanecen desde hace muchos años en el sitio dentro de los límites más bajos de capital, factor definitorio de cierto apego a las condiciones que siempre les caracterizó (modalidad de vendedor ambulante, por ejemplo). Con base en lo anterior, las ventas de este grupo oscilan entre 40.000 y 50.000 pesos diarios, es decir, un equivalente entre 1.200.000 y 1.500.000 pesos mensuales (véase gráfico 2.8.17.1). Estos vendedores generalmente procuran vender por lo menos un 80% de sus productos en dos días: porque cuando no se puedan vender en el menor tiempo posible, son ofrecidos a partir de bajos precios a los mismos vendedores de la plaza.

Esta es una de las expresiones de supervivencia de un sector de la población con bajos recursos económicos, alternativa de ventas con escaso capital y bajos niveles de cualificación pero con gran experiencia y destreza en el momento de ofrecer sus productos. El 18% de comerciantes tiene un capital de trabajo entre 101.000 y 500.000 pesos. Un primer grupo de ellos, son los adjudicatarios de la plaza de mercado (vendedores de lotería, productos de panadería (pan, tortas caseras), afiches, discos y productos pecuarios (animales de granja) y aparatos eléctricos pequeños). A un segundo grupo pertenecen los comerciantes informales (productores agrícolas directos, venta de bebidas y refrescos, comida elaborada en la casa del vendedor). Entre las características de este grupo, está su ubicación tanto en el interior de la plaza como en el comercio callejero. Este grupo logra vender entre 60.000 y 80.000 pesos diarios, es decir, un equivalente entre 1.800.000 y 2.400.000 pesos mensuales. El 37% de comerciantes tienen un capital entre 501.000 y 1.000.000 de pesos. Un primer grupo son los adjudicatarios de la plaza de mercado (venta de productos agrícolas, herramientas de ferretería usada, venta de libros usados, ropa usada y calzado usado). A un segundo grupo pertenecen los vendedores informales (ventas callejeras de productos agrícolas y comida). Sus ventas diarias oscilan entre 100.000 y 150.000, un equivalente a 3.000.000 y 4.500.000 pesos mensuales.



El 8% de comerciantes con un capital de trabajo entre 1.001.000 y 5.000.000 pesos tienen ventas diarias de 155.000 y 200.000, un equivalente a 4.650.000 y 6.000.000 pesos mensuales. En el grupo se identifican los adjudicatarios de la plaza de mercado (venta de carne de res, restaurantes, cafeterías y aparatos eléctricos pequeños) donde cierta eficiencia en las ventas se debe en buena parte a la habilidad para llegar al consumidor final. En el caso de los artículos usados, la venta de su principal producto se combina con otro tipo de producto en menor cantidad (un ejemplo que ilustra este caso, se presenta en el interior de la plaza cuando en el mismo local se ofrecen libros usados y productos agrícolas, siendo estos últimos, una alternativa a la baja en las ventas del producto más representativo en tal local).

El 9% de comerciantes con un capital de trabajo entre 5.001.000 y 10.000.000 pesos son adjudicatarios de la plaza de mercado en cuyos locales se ofrecen artesanías, productos de cacharrería, graneros e implementos para celular: sus ventas diarias están entre 300.000 y 350.000 pesos, un equivalente a 9.000.000 y 12.000.000 pesos mensuales. El 22% de comerciantes con un capital de trabajo entre 10.001.000 y 15.000.000 venden en sus locales: bolsos y maletas, ferreterías, ropa y calzado en general. Estos negocios se caracterizan por ascender en la escala de ventas pero también por estar mejor dotados en espacio (mts² de local) y en algunos casos en volumen de empleo (no superior a dos trabajadores). Sus ventas diarias oscilan entre 400.000 y 500.000 pesos, un equivalente a 13.500.000 y 18.000.000 pesos mensuales cuya característica es cierta estabilidad en las ventas pese a su disminución en el tiempo, por factores como la competencia en los diferentes puntos de la ciudad. La razón de mayores ventas si se compara con las demás, se fundamenta en la ubicación: en el extremo norte y oriente de la plaza de mercado sobre la calle 5ª y sobre la carrera 17. Estos negocios están dotados de una demanda activa, relativamente dinámica y por tanto, privilegiados por la gran cantidad de personas que transitan por el lugar vía trabajo-hogar-trabajo dedicados a las más diversas gestiones y habitantes de zonas rurales de Popayán o municipios cercanos que buscan precios bajos y calidad. Sin embargo, algunos locales y puestos de venta en la plaza son progresivamente abandonados cuando su sostenimiento se vuelve inviable (hasta verse en la actualidad locales vacíos, por ejemplo, las carnicerías del interior) porque se ha presentado una reducción considerable de las ventas dadas las condiciones del mercado.

2.8.18. Costos de comercialización

A propósito del cálculo de los costos de comercialización efectuados y los indicadores utilizados por los comerciantes para determinarlos, los resultados son interesantes: ellos contemplan la totalidad de los indicadores determinantes del costo donde se excluyen, casi sistemáticamente, las variables relativas a los pagos por transporte del producto, transporte diario del comerciante desde y hacia sus viviendas, el pago por servicios públicos utilizados en el lugar de trabajo, pago por el uso del puesto de venta o local, la seguridad y la alimentación diaria en el lugar de trabajo. La magnitud de los costos asumidos está en función del tamaño de los negocios en cuanto a capital de trabajo, condición de formalidad o informalidad que les caracterice, entre otros factores. En general, en el interior de la plaza, existen para los vendedores adjudicatarios unos costos básicos para la adecuada realización de la actividad comercial: todos deben pagar por concepto de impuesto por el uso del local o puesto de venta, la seguridad y particularmente, sólo algunos pagan por servicios públicos (agua, energía) y gas propano. El pago por transporte del comerciante y del producto varía, según la distancia desde su vivienda y el lugar donde los compre (Véase, tabla 2.8.18). El 6% de comerciantes con un capital de trabajo entre 50.000 pesos y 100.000 pesos, tiene costos de comercialización entre 75.000 y 150.000 pesos mensuales para el ejercicio de su actividad comercial en la plaza de mercado (véase, gráfico 2.8.18). En este grupo se encuentran algunos vendedores callejeros de productos agrícolas, callejeros de productos de confitería y revendedores de productos agrícolas ubicados en el interior de la plaza. Entre sus características más importantes están: la informalidad, capital de trabajo mínimo y menores costos de comercialización. En este caso, la condición de informales no les exige el pago de impuestos por el uso de un local, no pagan por concepto de transporte desde y hacia sus viviendas porque algunos viven muy cerca al lugar de

trabajo y otros tienen medios de transporte que no generan costos adicionales (uso de bicicleta para trasladarse).

<i>Tabla 2.8.18. Costos básicos de comercialización para comerciantes adjudicatarios⁹²</i>		
<i>Ítem</i>	<i>Costo diario</i>	<i>Costo mensual</i>
<i>Impuesto por el uso del local</i>	\$ 2.000 – \$ 2.500	\$ 60.000 – \$ 75.000
<i>Seguridad</i>	\$ 500	\$ 15.000
<i>Servicios</i>	\$ 1.333,33 – \$ 3.000	\$ 40.000 – \$ 90.000
<i>Alimentación</i>	\$ 2.500 – \$ 3.000	\$ 75.000 – \$ 90.000
<i>Transporte comerciante</i>	\$ 3.000	\$ 90.000
<i>Total</i>	9.333,33 – 12.000	\$ 280.000 – 360.000

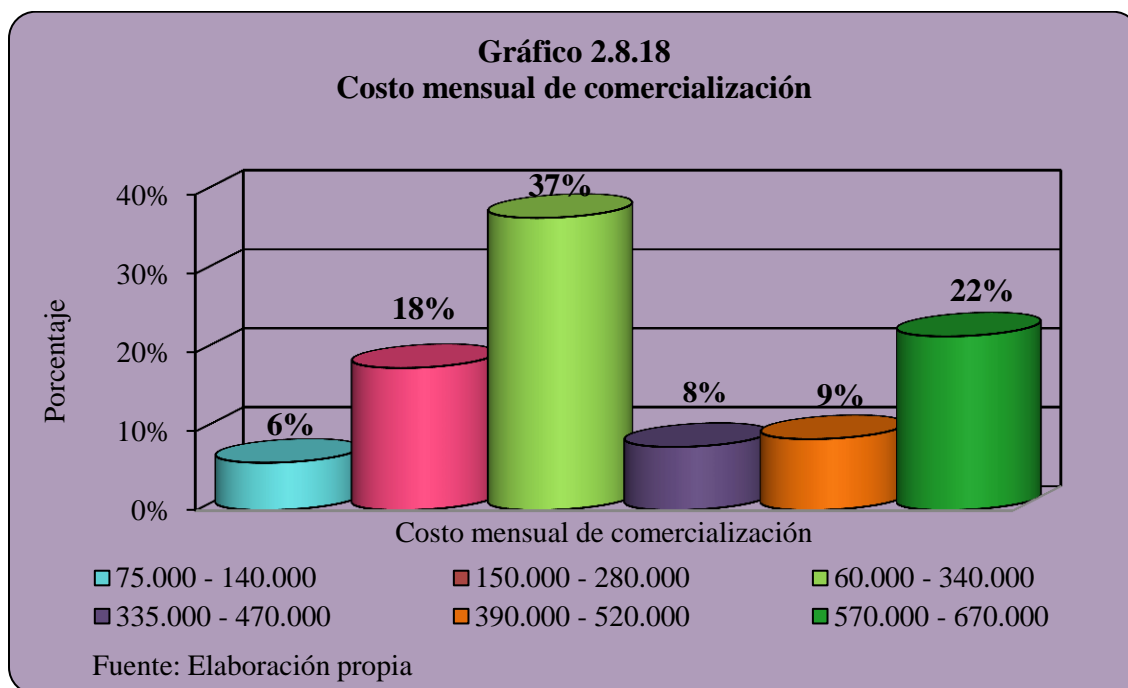
FUENTE: Elaboración propia a partir de la encuesta realizada a los vendedores de la plaza de mercado del Barrio “La Esmeralda”.

Los comerciantes revendedores, no pagan por concepto de transporte de sus productos porque ellos mismos los llevan a su puesto semifijo. Los vendedores callejeros de productos agrícolas pagan por el transporte de sus productos desde la Plaza de Mercado del Barrio Bolívar hasta la Calle 5a, aproximadamente 6.000 pesos por cada viaje⁹³, y dada su rápida rotación de inventario deben hacer 3 viajes en la semana, es decir, deben tener disponible 18.000 pesos semanales o 72.000 pesos mensuales aproximadamente. Todos los comerciantes de este grupo pagan por concepto de alimentación alrededor de 2.500 pesos diarios en el lugar de trabajo, es decir, 75.000 pesos mensuales (la diferencia entre un almuerzo de 2.500 pesos y 3.000 pesos es la proporción, es decir, menor cantidad). Estos menores costos hacen viable un negocio de estas características. El 18% de comerciantes con un capital de trabajo entre 101.000 y 500.000 pesos, tienen costos de comercialización entre 150.000 y 280.000 pesos mensuales para el ejercicio de su trabajo. Un primer grupo de estos comerciantes, son los adjudicatarios de la plaza de mercado (vendedores de lotería, productos de panadería, afiches, discos y productos pecuarios (animales de granja)). Entre sus “*costos diarios de operación*” como ellos lo denominan, se encuentran: el impuesto por

⁹² En este caso, la existencia de costos diferenciados depende de las características de la actividad comercial. Los mayores costos corresponden generalmente a comerciantes con mayores capitales de trabajo y uso de locales más adecuados para la realización de su actividad comercial.

⁹³ El pago por transporte del producto es muy relativo para todos y depende de la cantidad que se transporte, de la característica del producto, de la distancia hasta la plaza de mercado y de la rotación de su inventario (las veces que necesitan surtir su negocio en la semana). Todos los comerciantes hacen una aproximación general a cuánto les cuesta transportarlos dada la diversidad de bienes de comercialización ofrecidos en sus puestos de venta y locales. Un caso particular es el transporte de productos agrícolas desde la plaza de mercado, en donde un bulto de producto de 50 kg desde la Plaza de Mercado del Barrio Bolívar, les cuesta transportarlo 2.000 pesos cada uno y una canastilla o “guacal” de madera alrededor de 800 y 1.000 pesos. Entrevista a comerciantes de productos agrícolas de la Plaza de Mercado “La Esmeralda”.

el uso del local o puesto de venta, alimentación, seguridad y transporte del comerciante (pero no todos los comerciantes pagan los mismos costos porque esto también depende de sus condiciones de trabajo, es decir, el coste que pueden evitarse, constituye parte de la ganancia neta). El costo básico asciende a 240.000 pesos mensuales, es decir, quienes incurrir en él, deben asegurarse alrededor de 8.000 pesos diarios por este concepto.



Los vendedores de lotería no pagan por concepto de transporte por la característica del servicio (generalmente caminan hasta el punto de distribución y luego hasta la plaza de mercado), siendo su costo básico alrededor de 150.000 pesos mensuales (por lo menos deben asegurar en el día 5.000 pesos diarios aproximadamente). Los vendedores de pequeñas manufacturas como discos, películas y afiches, su costo básico es 240.000 pesos más 10.000 pesos semanales o 40.000 pesos mensuales en transporte para surtir su pequeño negocio. Esto porque el transporte de su producto es su mismo transporte y por lo menos esta transacción se realiza 3 veces a la semana. En total, gastan por realizar su actividad comercial 280.000 pesos mensuales (10.000 pesos diarios). Los comerciantes de productos de panadería también aprovechan su transporte como comerciantes para llevar sus productos hasta la plaza de mercado, entonces pagan 240.000 pesos mensuales.

A un segundo grupo pertenecen los comerciantes informales (productores agrícolas directos, venta de bebidas y refrescos, y comida elaborada en la casa del vendedor). Entre los costos para realizar su actividad se encuentran el pago por transporte (tanto del pasajero como del producto) y alimentación. A los productores agrícolas de este grupo, les cuesta transportar sus productos⁹⁴ desde sus lugares de origen hasta la Calle 5ª o carrera 18,

⁹⁴ El transporte de un bulto de productos agrícolas les cuesta a los productores vendedores, en promedio, 1.000 pesos hasta la cabecera municipal y 2000 pesos hasta Popayán, es decir, por transportar sus productos hasta la plaza de mercado necesitan aproximadamente 20.000 pesos.

aproximadamente 20.000 pesos (porque transportan unos 5 a 6 bultos de algún producto) y 20.000 pesos en transporte y alimentación, es decir, 40.000 pesos semanales o 120.000 pesos mensuales. Los vendedores ambulantes de bebidas y refrescos y comida elaborada en sus viviendas, los costos más importantes son el transporte de ellos mismos porque aprovechan para llevar desde la plaza de mercado los insumos necesarios para realizar esta actividad, además estas ventas se realizan 5 días en la semana, por lo tanto, necesitan aproximadamente 60.000 pesos mensuales.

El 37% de comerciantes con un capital entre 501.000 y 1.000.000 pesos tiene costos de comercialización entre 60.000 y 340.000 pesos mensuales. Un primer grupo de estos comerciantes, son los adjudicatarios de la plaza de mercado (venta de productos agrícolas, venta de libros, ropa, calzado y herramientas de ferreterías “*de segunda mano*”). Entre sus costos diarios de operación suma alrededor de 240.000 mensuales. Para el caso de los comerciantes de productos agrícolas, el transporte de sus productos desde la Plaza de mercado del Barrio Bolívar, es en promedio 12.000 cada viaje (hacen 2 viajes a la semana), es decir, aproximadamente 100.000 pesos mensuales (aunque este valor no es preciso cuando depende de la cantidad llevada hasta la plaza, algunas veces más, otras veces menos y depende básicamente del volumen de ventas diarias, en este caso, la competencia del comercio callejero no les permite vender en el menor tiempo posible sus productos). En total, a estos vendedores les cuesta 340.000 pesos mensuales ejercer su actividad comercial. Los vendedores de prendas de vestir usadas (ropa y calzado) herramientas de ferretería y libros “*de segunda mano*”, el costo de transportar su mercancía dos veces a la semana es alrededor de 15.000 pesos, es decir, 60.000 pesos mensuales en transporte del producto. En total, estos comerciantes deben tener disponible para cubrir sus costos mensuales de comercialización, alrededor de 300.000 pesos como costo general. A un segundo grupo pertenecen los comerciantes informales (ventas callejeras de productos agrícolas y comida). A los productores agrícolas de este grupo, les cuesta transportar sus productos desde sus lugares de origen hasta la Calle 5ª o carrera 18, aproximadamente 10.000 pesos cada viaje (hacen 3 viajes a la semana), es decir, 120.000 pesos mensuales. Para el transporte desde y hacia sus viviendas, seguridad⁹⁵ y alimentación deben asegurarse 170.000 pesos mensuales. En total, estos comerciantes deben tener disponible para cubrir sus costos mensuales para comercializar su producto, alrededor de 300.000 pesos como costo general. Sin embargo, la ventas callejeras permiten reducir los costos de operación al mínimo (no se paga impuestos, ni luz, ni agua, ni local, ni otro tipo de imposiciones) además, viven cerca al lugar de trabajo. El transporte de insumos para realizar su actividad, desde la plaza hasta su vivienda, generalmente es alrededor de 15.000 pesos en la semana, es decir, 60.000 pesos mensuales siendo ésta, una actividad de menores costos y buenas ventas.

El 8% de comerciantes con un capital de trabajo entre 1.001.000 y 5.000.000 pesos tienen costos al realizar su actividad comercial entre 335.000 y 470.000 pesos mensuales para el ejercicio de su labor. Un primer grupo son los adjudicatarios de la plaza de mercado (venta de carne de res, restaurantes, cafeterías y aparatos eléctricos pequeños). Entre sus “*costos*

⁹⁵ Los comerciantes informales de la calle 5ª y carrera 18 pagan 2000 pesos semanales (8.000 mensuales) por concepto de seguridad.

diarios de operación” como ellos lo denominan, se encuentran: el impuesto por el uso del local o puesto de venta, alimentación, seguridad, transporte del comerciante y pago de servicios para el caso de las actividades comerciales que utilizan agua, energía y gas propano. El costo básico está entre 270.000 y 335.000 pesos mensuales, es decir, estos comerciantes deben asegurarse diariamente alrededor de 9.000 y 12.000 pesos diarios por este concepto. En el caso, de los vendedores de carne de res, además del costo básico (270.000 pesos mensuales), pagan por servicios (agua y energía), alrededor de 40.000 pesos mensuales y por concepto de transporte del producto 10.000 pesos 3 veces a la semana (40.000 pesos mensuales). En total se trata de un costo de operación aproximado de 350.000 pesos mensuales. Los restaurantes y cafeterías además de los anteriores costos básicos, deben pagar 25.000 adicionales por concepto de compra de un cilindro de gas propano⁹⁶ y no pagan por transporte del producto porque los insumos son adquiridos en la misma plaza de mercado. En total, a estas vendedoras les cuesta ejercer su actividad, 335.000 pesos mensuales. La venta de aparatos eléctricos pequeños además del costo básico de operación que suma 270.0000 deben pagar los costos por compra de mercancía en la Ciudad de Cali (2 veces al mes), aproximadamente 200.000 pesos (en este caso, incluye no sólo el costo de transportar la mercancía, sino también el transporte del comerciante y la alimentación por tratarse de un día de viaje para realizar tal transacción). En total, estos comerciantes deben tener disponible para cubrir sus costos mensuales de comercialización alrededor de 470.000 pesos mensuales.

El 9% de comerciantes con un capital de trabajo entre 5.001.000 y 10.000.000 pesos tienen costos entre 390.000 y 520.000 pesos mensuales. Un primer grupo son los adjudicatarios de la plaza de mercado (venta de artesanías, cacharrerías, graneros, implementos para celular). Entre sus *“costos diarios de operación”*, se encuentran: el impuesto por el uso del puesto de venta, alimentación, seguridad, transporte del comerciante. El costo básico está entre 270.000 pesos mensuales, es decir, deben asegurarse diariamente alrededor de 9.000 diarios por este concepto. La venta de artesanías, cacharrerías, implementos para celular, además del costo básico de operación igual a 270.0000 pesos mensuales, pagan por concepto de la compra de mercancía en la Ciudad de Cali (2 veces al mes). Los graneros también tienen este tipo de costos aproximados de 30.000 pesos semanales o 120.000 mensuales por transporte de sus productos. En general, quienes tienen un capital de trabajo entre 5.001.000 y 10.000.000 pesos deben tener para realizar su actividad comercial, aproximadamente 390.000 y 520.000 pesos mensuales.

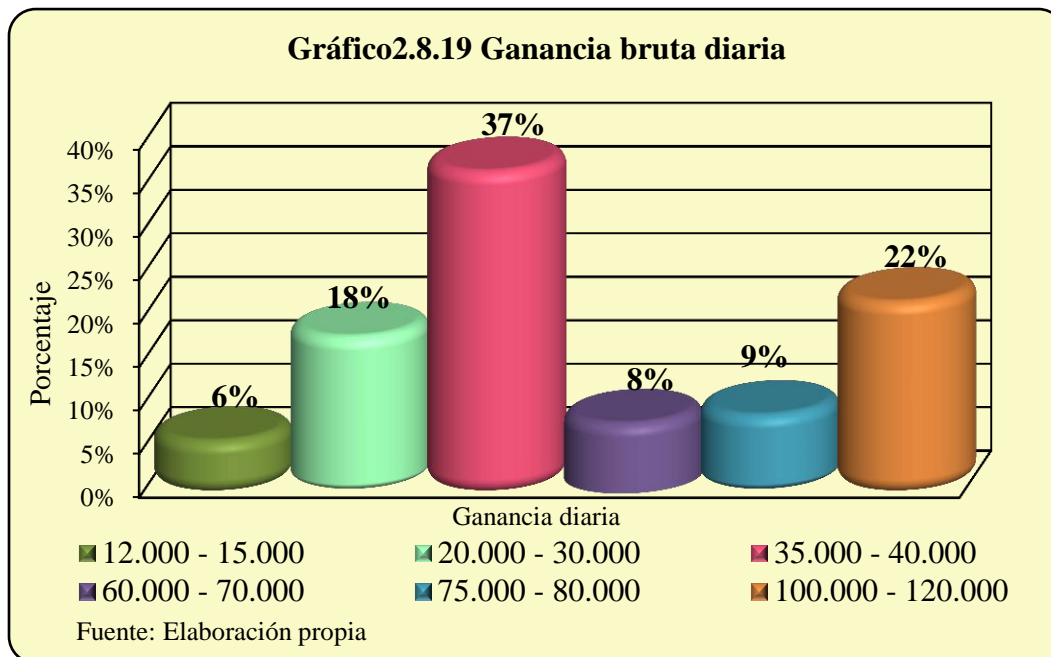
El 22% de comerciantes con un capital de trabajo entre 10.001.000 y 15.000.000 tienen costos al realizar su actividad comercial entre 570.000 y 670.000. Estos comerciantes (venta de bolsos y maletas, ferreterías, ropa y calzado) tienen costos diarios de operación de 270.000 mensuales por concepto de las operaciones en el interior de la plaza de mercado (alimentación diaria, impuesto por el uso del local, seguridad y transporte diario desde y hacia la vivienda del comerciante). El restante 300.000 y 400.000 corresponde al alojamiento del comerciante, la alimentación y transporte del producto de dos veces al mes que los comerciantes viajan para comprar las mercancías en ciudades como Medellín y

⁹⁶ El costo de un cilindro de gas de 40 libras, cuesta entre 48.000 y 50.000 pesos. Las comerciantes de comida de la plaza de mercado (de las cocinas) gastan el gas en su totalidad, en dos meses, por lo tanto, se contabilizan 25.000 pesos mensuales.

Bogotá. La compra de este tipo de mercancías y su cantidad, depende del poder adquisitivo del comerciante, y en este caso, se trata de ventas con buena demanda, por lo tanto, viajan a otras ciudades como Cali, Bogotá o Medellín cada quince días y en algunos casos, una vez al mes. En definitiva, estos son los costos asumidos por los vendedores de la plaza para el ejercicio de su actividad comercial.

2.8.19. Monto de ganancia diaria

En el comercio de la plaza de mercado y callejero se encuentra una composición de ganancias bastante heterogénea, hecho reflejado cuando muchos negocios proporcionan buenas ganancias y otros en que estos comerciantes apenas sobreviven a partir de sus ventas. La heterogeneidad en las formas de organizar el proceso de comercialización, la diversidad de productos y servicios ofrecidos, el ritmo inestable de las ventas (existen días de buenas ventas y otros días en que disminuyen considerablemente) así como las oportunidades tan dispares, dependiendo de su ubicación, para garantizarse sus posibles demandantes y, ante todo, lograr mantenerse en una dinámica intermitente -dadas las condiciones prevalecientes- en el medio circundante, hace difícil un cálculo cuantitativamente preciso respecto a las ganancias derivadas de sus ventas.



El cálculo de las ganancias parte de la consideración de los costos de comercialización del producto: el estudio realizado tanto en la plaza de mercado como en el comercio callejero registra algunas tendencias y confirma la importancia de esta distinción. Las actividades comerciales se agrupan en 5 grupos según el volumen de ganancias diaras: El 6% de los comerciantes tienen ganancias brutas entre 12.000 y 15.000 pesos diarios, es decir, entre 360.000 y 450.000 pesos mensuales. Sin embargo, si le resta a esta ganancias el valor de los costos de comercialización de este grupo, la ganancia neta es de 9.500 y 10.000 pesos diarios, es decir, 285.000 y 300.000 pesos mensuales (equivalente a 0.5 y 0.6 SMMLV)

(Véase, gráfico 2.8.19). El 18% de los comerciantes tienen ganancias brutas entre 20.000 y 30.000 pesos diarios, es decir, entre 600.000 y 900.000 pesos mensuales. Al restarle a esta ganancias el valor de los costos de comercialización de este grupo, la ganancia neta es de 15.000 y 21.000 pesos diarios, es decir, 450.000 y 620.000 pesos mensuales (equivalente a 0.8 y 1.1 SMMLV). El 37% de los comerciantes tienen ganancias brutas entre 35.000 y 40.000 pesos diarios, es decir, entre 1.050.000 y 1.200.000 pesos mensuales. Esta ganancia menos los costos de comercialización de este grupo, se convierte en 29.000 y 33.000 pesos diarios, es decir, 860.000 y 990.000 pesos mensuales (equivalente a 1.52 y 1.7 SMLV). Desde el punto de vista de los entrevistados, este nivel de ganancias es en gran parte un incentivo económico que motiva el comercio callejero de productos agrícolas, respecto a los ofrecidos de carácter formal, por encontrar mayor nivel de compradores y porque no pagan impuestos ni alquiler del puesto.

El 8% de los comerciantes tienen ganancias brutas entre 60.000 y 70.000 pesos diarios, es decir, entre 1.800.000 y 2.100.000 pesos mensuales. Sin embargo, si le resta a esta ganancias el valor de los costos de comercialización de este grupo, la ganancia neta es de 49.000 y 54.000 pesos diarios, es decir, 1.465.000 y 1.630.000 pesos mensuales (equivalente a 2.5 y 2.8 SMMLV). El 9% de los comerciantes tienen ganancias brutas entre 75.000 y 80.000 pesos diarios, es decir, entre 2.250.000 y 2.400.000 pesos mensuales. Sin embargo, si le resta a esta ganancias el valor de los costos de comercialización de este grupo, la ganancia neta es de 62.000 y 63.000 pesos diarios, es decir, 1.860.000 y 1.900.000 pesos mensuales (equivalente a 3.2 y 3.4 SMMLV). El 22% de los comerciantes tienen ganancias brutas entre 100.000 y 120.000 pesos diarios, es decir, entre 3.000.000 y 3.600.000 pesos mensuales. Sin embargo, si le resta a esta ganancias el valor de los costos de comercialización de este grupo, la ganancia neta es de 81.000 y 98.000 pesos diarios, es decir, 2.430.000 y 2.950.000 pesos mensuales (equivalente a 4.3 y 5.2 SMMLV). Estas diferencias se explican en primera instancia por ciertas barreras a la entrada a estos tipos de negocios y en últimas por el comportamiento diferente de la oferta y la demanda.

2.8.20. Estructura de gasto de los comerciantes

Los comerciantes de la plaza de mercado y comerciantes callejeros tienen una estructura amplia de gastos en la familia, algunos de ellos con capacidades mayores para cubrir las necesidades más prioritarias de su núcleo familiar, para otros, a pesar de que un miembro más de su familia haga su aporte, el ingreso sigue siendo un limitante y no todas las necesidades básicas pueden ser resueltas y es así como el espectro de necesidades debe redefinirse a partir de lo más necesario⁹⁷. Para Coraggio (2009b), esto implica un reconocimiento de que:

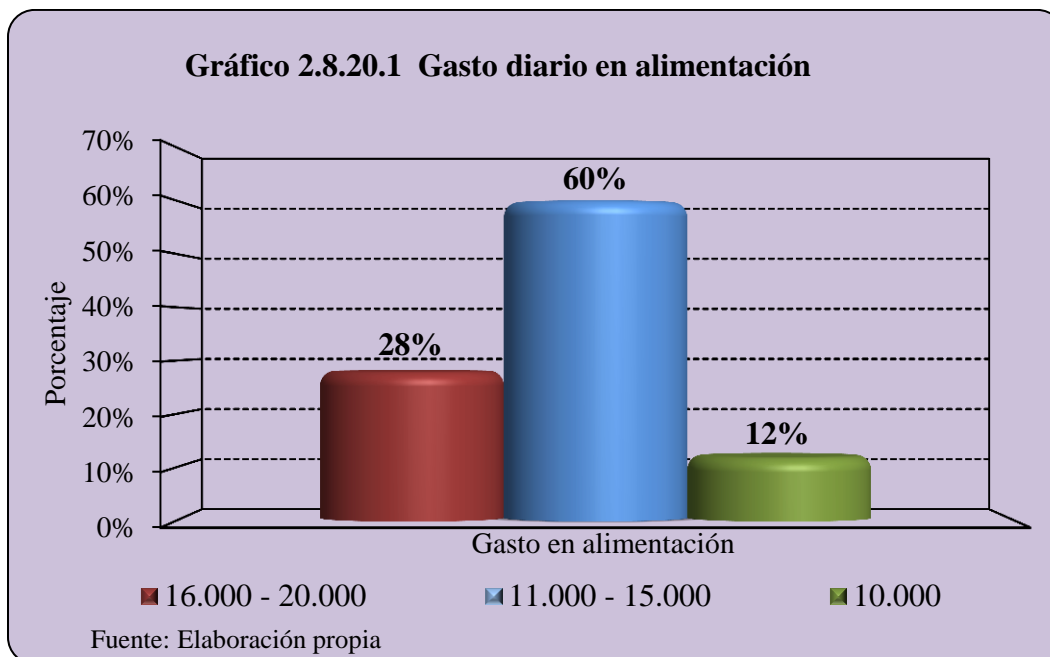
⁹⁷ Para Max-Neef (1993), comprender las necesidades del individuo y su medio: grupo familiar, comunitario o social, sistema económico, modelo socio-político, estrategias de vida, cultura o nación, lleva a la necesidad de entender su relación con los satisfactores y bienes económicos dominantes. Los satisfactores y bienes disponibles o dominantes limitan, condicionan, desvirtúan o por el contrario, estimulan las posibilidades de vivir las necesidades humanas. La forma en que se expresan las necesidades a través de los satisfactores varía a lo largo de la historia, de acuerdo a culturas, referentes sociales, estrategias de vida, condiciones económicas, relaciones con el medio ambiente. De ahí que “*los satisfactores son lo histórico de las necesidades y los bienes económicos su materialización*” (Max-Neef, 1993).

“[...] esa economía popular reactiva y adaptativa no puede garantizar la sobrevivencia de todos en el contexto de transformación del capitalismo global, y se requiere una aproximación sistémica para transformar ese todo caótico en un conjunto orgánicamente vinculado de producción y reproducción, que vuelva a vincular el trabajo (otro trabajo) con la satisfacción de necesidades definidas históricamente por sociedades democráticas” (Coraggio, 2009b:5).

En este sentido, al investigar sobre el nivel de vida de las familias de los vendedores en cuestión, se indaga sobre los rubros más significativos en el gasto. Los gastos de los comerciantes tanto del interior de la plaza de mercado como de los comerciantes callejeros revelan un alto grado de heterogeneidad y la cantidad de dinero destinado a cualquier rubro depende del ingreso per cápita proveniente de la actividad comercial y la de los miembros de su núcleo familiar, es decir, el nivel de gasto de toda la familia está fuertemente asociado a sus ingresos totales, en este caso, referido a las ganancias netas provenientes de su actividad comercial (a menor ingreso familiar menor gasto y viceversa) independientemente de otros elementos de carácter social, familiar o cultural que inciden en éste. Los rubros a los cuales se destina son los siguientes: alimentación, transporte, educación, pago de servicios (energía, gas natural y agua), pago de deudas, vestido, alquiler de vivienda y salud. En este análisis, referirse a las condiciones de vida del sector popular implica también hablar de las *“[...] diversas funciones objetivas que cumple la economía popular frente al conjunto del sistema económico (la economía empresarial capitalista y la economía pública)... en este caso a través de “comercializar directamente y proveer mercado para las mercancías del sector empresarial y realizar relevantes transferencias hacia y desde el Estado (impuestos, subsidios, etc.) (Coraggio, 1990: 27).* Entonces, la economía popular representada por los comerciantes se vendría caracterizando por el creciente peso de las actividades de servicios y comercio, y en el cumplimiento de esta función específica genera unos flujos económicos importantes: *“[...] el gasto en compra de bienes y servicios de consumo básico, de medios de producción, pagos de rentas, intereses, impuestos personales y al consumo, etc.” (Coraggio, 1990: 27).*

2.8.20.1. Cantidad de ingreso destinado a la alimentación

La información empírica puso de presente que la adquisición de productos básicos de consumo es fundamental y proveerse de alimentos constituye la primera prioridad del gasto. De acuerdo a la canasta básica calculada por el DANE (2012), el costo de la canasta básica de subsistencia en el periodo de estudio es de 566.700 pesos. Si se considera esta cifra como límite, el 100% de los hogares de los vendedores no alcanza a cubrir la canasta básica. Estas unidades familiares soportan claras diferencias cualitativas en cuanto a la satisfacción de esta necesidad y en lo relativo a la alimentación diaria, depende del tipo de actividad comercial desempeñada.



De acuerdo con la información obtenida, el 28% gasta entre 16.000 y 20.000 pesos diarios, es decir, entre 480.000 y 600.000 pesos mensuales (en promedio 540.000 pesos) (Véase, gráfico 2.8.20.1). Este gasto en alimentación corresponde a comerciantes con una capacidad adquisitiva mayor que les permite comprar un mayor número de productos alimenticios de un alto poder nutritivo como lácteos, carne, verduras, frutas, granos, legumbres entre otras. Estos comerciantes se desempeñan en la venta de ropa, calzado, bolsos y maletas, graneros y ferreterías. El 60% de los vendedores gasta entre 11.000 y 15.000 diarios durante el último mes en este rubro, es decir, un gasto mensual entre 330.000 y 450.000 pesos (390.000 pesos en promedio).

Esta cifra diaria permite la adquisición de alimentos más básicos como carne, granos, verduras, harinas y poca cantidad de frutas. Estos comerciantes se desempeñan en la venta de comida en las cocinas de la plaza de mercado, una parte de los vendedores de productos agrícolas, aparatos eléctricos pequeños, artesanías, cafeterías, productos de panadería, vendedores de comestibles elaborados en el lugar, ambulantes de comida elaborada en sus hogares, de reparación de calzado, de ropa y productos pecuarios (carne, animales de granja). El 24% de las familias tuvo un gasto mensual de 10.000 pesos, un equivalente a 300.000 pesos mensuales. Este último representa a las familias de bajos ingresos que soportan diferentes tipos de déficits en términos de la satisfacción de sus necesidades más prioritarias y la alimentación es uno de los más importantes y como lo expresa Coraggio (1999d) “[...] las opciones que tienen para comprar son muy limitadas, lo que lleva a la compra de productos de baja calidad... provocando un deterioro adicional de sus condiciones de vida” (Coraggio, 1999d: 7-8). Estos son comerciantes estacionarios y ambulantes del interior de la plaza de mercado que se dedican a la venta de productos agrícolas, vendedores callejeros de víveres (productos agrícolas), ventas de consumo inmediato y pequeñas manufacturas. Esta es una suma ínfima para acceder a una dieta relativamente balanceada desde el punto de vista nutricional: quienes gastan 10.000 pesos destinan a la compra lo más necesario y su dieta alimenticia se basa generalmente en

alimentos más prioritarios inferiores en calidad y cantidad como arroz, café, panela, granos y legumbres, destacándose la carencia de carne y frutas. No obstante, ninguno de los comerciantes entrevistados gasta menos de 10.000 pesos en este rubro.

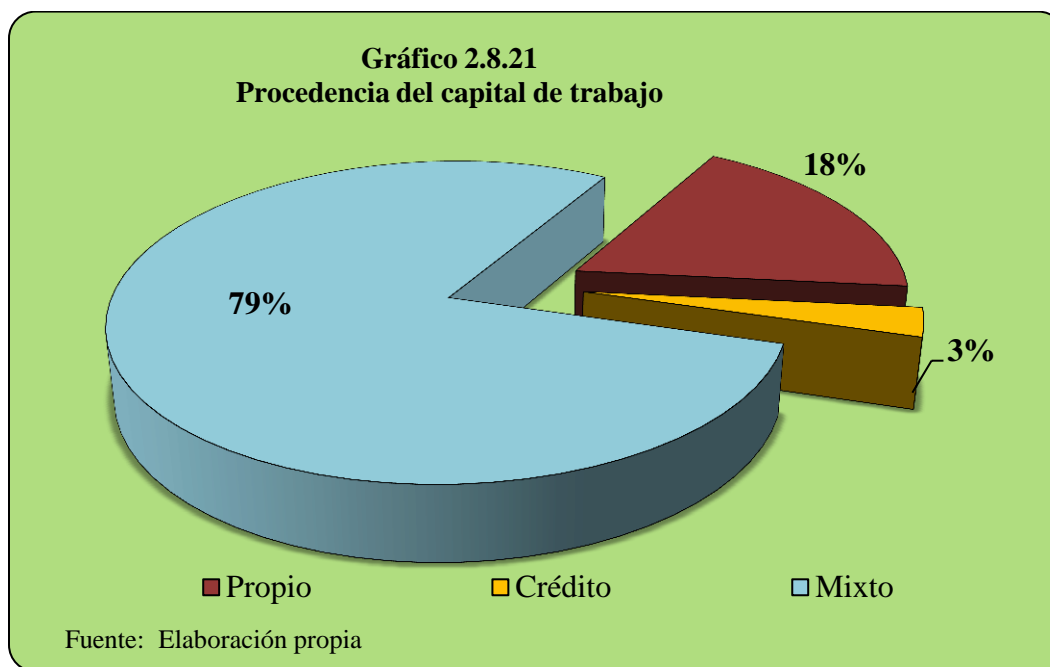
2.8.20.2. *Cantidad de ingreso destinado a otros rubros*

Después de la alimentación, la educación de los hijos -incluido el transporte y una cierta cantidad de dinero para el gasto personal- es el siguiente rubro más importante en el total de los desembolsos realizados (aproximadamente entre 100.000 y 300.000 pesos mensuales) y esto depende del número de hijos que estudian⁹⁸ y la distancia desde sus viviendas hasta el lugar donde estudian. El pago por servicios como energía, agua, gas natural, televisión por cable, internet, teléfono fijo requiere de un desembolso entre 80.000 pesos mensuales para los menores gastos y 200.000 pesos mensuales para quienes utilizan servicios adicionales (televisión por cable y teléfono). Este es el tercer rubro en el orden de gastos para los comerciantes. Por el servicio de salud gastan entre 40.000 y 60.000 pesos mensuales (pago de medicamentos, exámenes médicos no cubiertos por el Plan Obligatorio de Salud, entre otros). El vestuario aparece como uno de los rubros con menor incidencia en el gasto, aunque la tendencia de quienes compran vestido es muy relativa, algunos lo hacen habitualmente (compran algunas prendas cada 2 meses), otros, 2 veces al año, mientras otros vendedores destinan parte de su ingreso para la compra de vestido, sólo una vez al año. Sólo el 15% de las familias de los comerciantes gastó en este rubro (generalmente se trata de familias de vendedores de ropa y calzado). Por último, el rubro recreación también es muy relativo y depende de la capacidad de pago del comerciante, el gasto mensual es entre 50.000 y 60.000 pesos mensuales (generalmente son los vendedores con hijos infantes y adolescentes). Esto sería un aproximado porque los gastos de todos los comerciantes son muy diversos, sin embargo, los tres rubros más importantes en los cuales gastan prioritariamente es la alimentación de la familia, el transporte, la salud y por último, dependiendo de la capacidad de pago de los comerciantes, así mismo gastan en otros de menos incidencia. En total, entre los rubros más importantes como es la alimentación, los servicios y la salud, los comerciantes gastan entre 600.000 y 1.200.000 pesos mensuales. La información presentada lleva a concluir que los gastos de las familias de los comerciantes son muy variados y como se verá más adelante determinan significativamente la capacidad de acumular riqueza de estos vendedores.

⁹⁸ En el total de los gastos por educación se incluye el valor del transporte diario (3.000 pesos diarios) más otra cantidad para el descanso en el colegio (2.000 pesos diarios), es decir, 5.000 pesos diarios o 100.000 pesos mensuales porque sólo se cuentan los días de lunes a viernes. Si son 2 hijos, el gasto es aproximadamente 200.000 pesos mensuales y si son tres hijos son 300.000. este es el caso, de comerciantes con mayor capacidad de pago. Los hijos de otros comerciantes que estudian cerca a sus viviendas no pagan por transporte.

2.8.21. Nivel de endeudamiento y ahorro

En cuanto a las medidas de apoyo utilizadas en los negocios (formales o informales), el crédito es un instrumento de trabajo muy importante y es una necesidad prioritaria para un alto porcentaje de comerciantes.

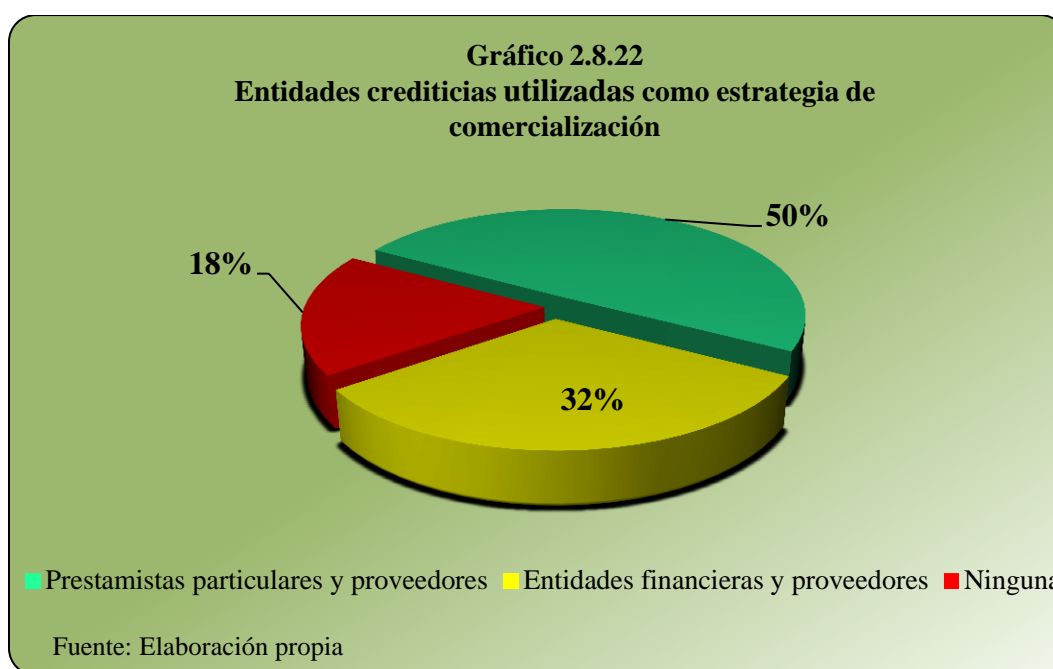


En lo concerniente a la procedencia del capital de trabajo y el nivel de endeudamiento de los vendedores de la plaza de mercado y el comercio callejero, se preguntó si tenían o no deudas pendientes en lo relacionado con el negocio y cuanto debían pagar por ellas. Una buena proporción de los comerciantes (el 82%) ha necesitado utilizar créditos para el abastecimiento de sus negocios, en este caso, los créditos con proveedores, préstamos en entidades bancarias y de prestamistas informales, los cuales son altamente incidentales en la capacidad de adquisición y compra de los productos requeridos para las ventas (Véase, gráfico 2.8.21). De este total, el 79% de los comerciantes tiene un capital de trabajo mixto (una parte propio y otro a partir de un crédito) siendo ésta la modalidad más generalizada, en razón de adquirir mayor cantidad de productos para su negocio. El 3% de comerciantes tienen un capital de trabajo totalmente prestado: esta es una particularidad de comerciantes callejeros que recientemente emprenden su negocio (menos de un año) sin un capital inicial, y comerciantes cuyos proveedores les facilitan todo lo necesario para surtir su puesto de venta, sin haberlo cancelado antes, sino después de sus ventas semanales (característica propia del comercio de productos agrícolas). El 18% de los vendedores no necesitaron de algún tipo de crédito para empezar o permanecer en la actividad comercial porque para un primer caso, la fuente principal de financiamiento fueron los ahorros personales (obtenidos en su anterior actividad generadora de ingresos) y el nivel de ganancias; para un segundo caso, la razón de no acceso al crédito se sustenta en la incapacidad de acceso a éste -dada su insolvencia económica-, que no le permite asegurar el reembolso del dinero prestado. Además, la consideración del alto riesgo en el pago de dicho

crédito -cuando las ganancias no son muy significativas-, hace que la descapitalización y la reducción de gasto en bienes esenciales, sea una forma de surtir su negocio.

2.8.22. Entidades a las que recurren como estrategia de comercialización

Aun cuando hay vendedores que no requieren de ningún tipo de crédito para financiar su negocio (18%), por las razones antes expuestas, una gran cantidad de ellos, con una estructura de consumo basada fundamentalmente en bienes y servicios esenciales, les resta posibilidades en cuanto a disminuir gastos; otros para diversificar sus productos de temporada y poder ser competitivos frente a los demás comerciantes (este es el caso de vendedores de ropa, calzado, bolsos y maletas) acuden a sus únicas alternativas para enfrentar la situación de surtir sus ventas: el endeudamiento con proveedores, entidades financieras y/o prestamistas particulares (Véase, gráfico 2.8.22).



Para los negocios mejor consolidados en cuanto a capital de trabajo y nivel de ventas, la oferta bancaria no se hace esperar, sin embargo solamente éstos la utilizan cuando no tienen otra posibilidad porque las vinculaciones con el sistema financiero son bastante débiles. El 32% de los comerciantes entrevistados, tiene acceso al crédito bancario en entidades financieras como Mundo Mujer o WWB y es el caso de actividades comerciales cuyo monto de deuda supera el millón de pesos⁹⁹. Estos comerciantes consideran a éstas, como

⁹⁹ La Fundación Mundo Mujer, es una entidad cuyo crédito está dirigido a mujeres y hombres con negocios formales e informales en actividades de producción, comercio o servicios. El propósito principal es el mejoramiento de las condiciones socio-económicas de la población, a partir del crédito y la creación de cultura de pago, de compromiso y progreso. La Fundación WWB Colombia, más conocida como el “Banco de la Mujer” es una institución que ofrece crédito a los microempresarios del país para compra de activos fijos, capital de trabajo, mejoramiento de vivienda y local comercial, compra de equipos con la opción de acceder a pólizas de seguros colectivas según sus necesidades en cuanto a precio y cobertura. El tipo de interés manejado WWB en el momento (septiembre de 2012) es del 11.2% mensual y Mundo Mujer con un

las únicas entidades financieras en Popayán cuya estructura, condiciones y modalidades de operación son adecuadas a la atención de pequeños negocios y sin tantas condiciones ni exigencias. En cuanto a la relación con los proveedores, el 82% de ellos tiende a mantener relaciones estables; solamente un número pequeño de ellos cambia constantemente. Los motivos para ser clientes de un distribuidor determinado son: la posibilidad de plazo ofrecido (hasta 8 o 15 días) dependiendo del monto económico que signifique, la posibilidad de obtener crédito, los descuentos, la calidad, la variedad de surtido y la localización espacial del negocio en cuestión, siendo este crédito, el resultado de una relación comercial basada en la confianza que inspira el vendedor al proveedor.

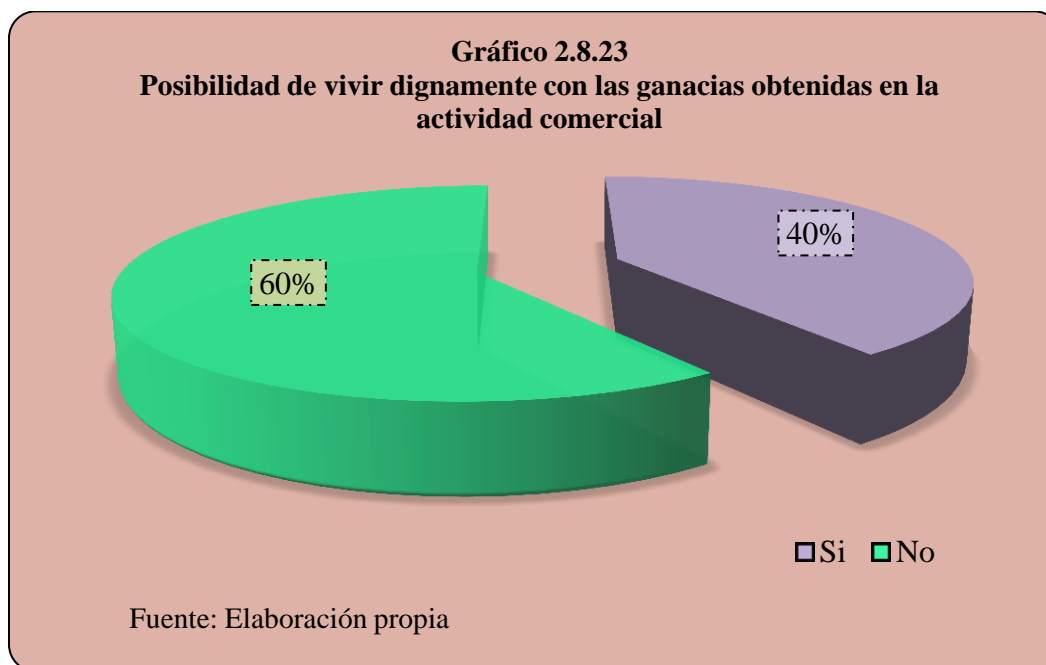
En el caso de vendedores del interior de la plaza de mercado con pequeños capitales de trabajo y vendedores ocupantes del espacio público, la principal dificultad es el difícil o nulo acceso a la banca. Así es como la principal fuente de financiación de los negocios de un 50% de los entrevistados (vendedores de productos agrícolas, productos pecuarios, de consumo inmediato cuyo capital de trabajo es pequeño, vendedores ambulantes de productos manufacturados) es recurrir a canales informales de crédito a través de parientes, amigos o conocidos cuyas tasas de interés son más altas que las vigentes en el mercado formal y sus condiciones cortoplacistas no permiten la ampliación del capital de trabajo por las tasas de interés sumamente altas y muchas veces restrictivas. La solicitud de préstamos a prestamistas particulares, a través del crédito usurero, en una modalidad conocida como “*gota gota*”, en la cual deben pagar una cuota diaria por el valor de la deuda a un tipo de interés del 10% y 20% diario. Para estos comerciantes, el acceso al crédito y a mecanismos de financiación en instituciones crediticias formales es muy limitado, por cuanto las exigencias del sector bancario no son accesibles. En este caso, la formalización exigida por los entes financieros para decidir sobre las solicitudes de pequeño crédito, resultan mucho más caras que el monto solicitado y para estas instituciones financieras, estos pequeños negocios son considerados de alto riesgo debido a la precariedad que les caracteriza (carecen de registros contables, balances, personería jurídica, normas de administración y regulación, etc.). En definitiva, estas dos situaciones atentan contra cualquier posibilidad de desarrollo de estas unidades de negocio: la primera, por la imposibilidad de acceder a los créditos bancarios y por ende, al mercado financiero y de capital, y la segunda, por las connotaciones negativas que implica las altas tasas de interés impuestas por los usureros comparadas con los créditos bancarios formales.

2.8.23. Posibilidad de vivir dignamente con las ganancias obtenidas en su actividad comercial

La totalidad de los comerciantes coinciden en que gran parte de las necesidades prioritarias de la familia se cubren a partir del complemento entre las ganancias obtenidas de su actividad comercial y de los ingresos provenientes de los demás integrantes del núcleo familiar. En efecto, para el 60% de los vendedores entrevistados, las ganancias provenientes de su actividad comercial son un ingreso que modestamente contribuye a mantener un nivel de vida pero sin posibilidades de mejoramiento (Véase, gráfico 2.8.23). Por tal razón, un presupuesto común obtenido de los ingresos de otro miembro de la familia

tipo de interés del 10% mensual en lo referido a préstamos para negocios y creación de pequeñas empresas (Fundación Mundo Mujer & Fundación WWB Colombia, 2012).

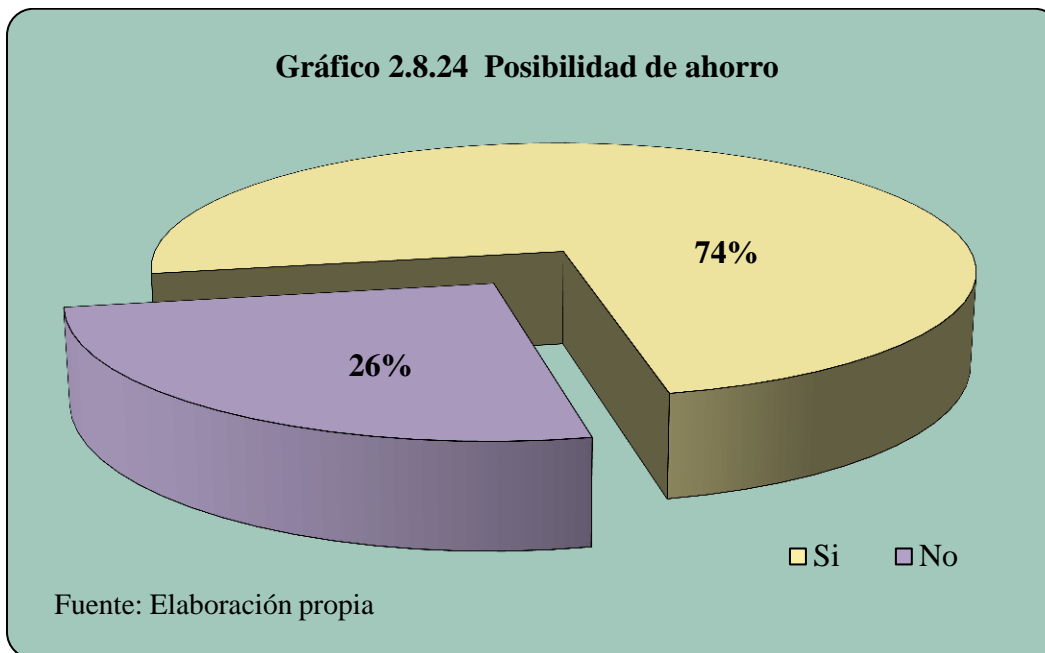
les permite cubrir mejor los gastos de ésta, y es una forma de disminuir el riesgo económico al funcionar como un seguro contra una total bancarrota.



La razón se sustenta principalmente en la disminución considerable del nivel de ventas en la actualidad comparada con las de hace algunos años cuando no existía demasiada competencia para sus bienes y servicios, por lo tanto, gran parte de las unidades de venta son esencialmente unidades de subsistencia, instaladas con la finalidad de generar ingresos mínimos para el sostenimiento del núcleo familiar. Para el 40% de los comerciantes, los ingresos por la cantidad de productos comercializados y las ganancias que esta actividad produce, han llevado a la superación de la situación de pobreza, situándose en condiciones de mejor calidad de vida. Las ganancias de su actividad comercial, les ha permitido cubrir las necesidades básicas de la familia, el pago de obligaciones pendientes (deudas), ahorro y alguna parte es destinada para la recreación de los hijos. De manera concluyente, puede afirmarse que este sector no está compuesto mayoritariamente por pobres cuando han podido generar ingresos que le permiten a su familia vivir dignamente, y aun así, consideran a las ocupaciones alternativas de los integrantes de la familia como determinantes para garantizar al núcleo familiar, un nivel de vida más allá de la mera subsistencia. Este es el caso de comerciantes ubicados en el sector de Sintracasetas, Sintraoccidente y Sintradieciocho, particularmente, vendedores de ropa, bolsos y maletas, calzado, ferreterías, cacharrerías y algunos vendedores de productos agrícolas, y es la razón por la cual, se mantienen muchos negocios en el lugar.

2.8.24. Posibilidad de ahorro

El 74% de los comerciantes entrevistados, algunos con más capacidad que otros, tiene montos ahorrados, aun cuando hayan solicitado algún crédito con los proveedores, con prestamistas informales o con alguna institución financiera -logran ahorrar aunque consideran que no es fácil- (Véase, gráfico 4.5.23).



Al indagar a cerca de la capacidad de ahorro¹⁰⁰ de los comerciantes callejeros y del interior de la plaza de mercado, este aspecto es muy importante e influyente en las decisiones de gasto de sus familias, y se relaciona en la mayoría de los casos, directamente con el flujo de ingresos y egresos de su negocio. Estos montos ahorrados no son considerables, ni constantes, no están depositados en alguna institución financiera, según ellos, y básicamente están destinados a cubrir cualquier eventualidad futura en el negocio y/o en la familia¹⁰¹. Los comerciantes con un mayor volumen de ventas (vendedores de ropa, calzado, ferreterías, bolsos y maletas, cacharrerías y graneros) ahorran una parte de sus ganancias, y esto en función de sus niveles de crédito, por lo tanto, estas son pequeñas reservas de dinero, generalmente entre \$ 200.000 y \$ 600.000 pesos¹⁰². Otros vendedores con un menor volumen de ventas (vendedores de productos agrícolas, comida elaborada en la calle y en las viviendas del vendedor) la ganancia obtenida a partir de su actividad comercial no es muy significativa, sin embargo, tratan de guardar pequeñas reservas de dinero generalmente a costa del consumo básico inmediato (dicho monto fluctúa entre \$ 20.000 y \$ 500.000 pesos).

¹⁰⁰ Keynes (1936/2001) afirma que “[...] todo el mundo está de acuerdo en que ahorro significa el excedente del ingreso sobre los gastos de consumo.... Y habiendo definido tanto el ingreso como el consumo, la definición de ahorro que es la diferencia ente el primero y el segundo, es una consecuencia natural” (Keynes, 1936/2001:68-69). Luego, los individuos deciden guardar o ahorrar parte de su ingreso en vez de consumirlo todo.

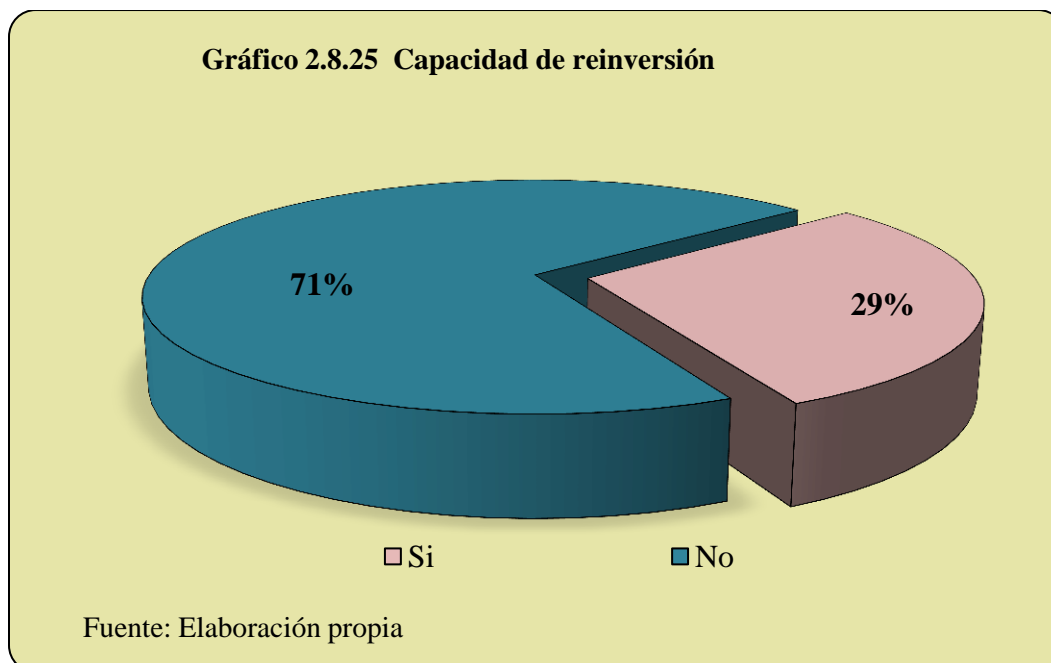
¹⁰¹ Este caso podría ser explicado desde el punto de vista keynesiano respecto a la “preferencia por la liquidez” debida al motivo transacción y motivo precaución, porque este efectivo no es muy sensitivo a los cambios, de la tasa de interés, por ejemplo (Keynes, 1936/2001: 149).

¹⁰² En este caso, cuando los comerciantes se refieren a cierta cantidad ahorrada, no debe considerarse como si cada mes guardaran \$ 200.000 o \$ 600.000. Ellos conservan por determinados periodos de tiempo esta cantidad hasta que sea necesario gastarla.

Razeto (1988), define como “la acumulación” de los sectores populares se expresa como una forma especial de consumo, y un elemento esencial de éste es el ahorro, entendido como el sacrificio o abstención de un consumo actual, que se efectúa en función de un determinado consumo futuro. “La decisión de destinar una parte del ingreso disponible al ahorro, implica tener alguna seguridad ante futuras eventualidades en lo relacionado a la satisfacción de ciertas necesidades, crear las bases para el cumplimiento de algunas aspiraciones o simplemente cumplir con el deseo de poseer riquezas” (Razeto, 1988). A pesar de no reflejarse la pérdida en la capacidad de ahorro de un amplio número de comerciantes, sin embargo, el 26% de ellos no tiene ahorros de ningún tipo ni en las entidades financieras ni en sus casas: no ahorran porque según ellos, las ganancias provenientes de su actividad comercial en la plaza de mercado o en el comercio callejero son muy mínimas y no les alcanza incluso para cubrir las necesidades más prioritarias en su familia. La incapacidad de ahorro de estos comerciantes refleja en gran medida, el grado de precariedad económica en que vive una parte de ellos (vendedores ambulantes de comida, de productos manufacturados, de productos agrícolas, reparación de ropa y calzado, venta de lotería, entre otros) y sobre todo por la incapacidad para enfrentar en el futuro, algún tipo de necesidad diferente a las más básicas de ellos mismos y de la familia. Estos consideran a los bajos ingresos generados por la actividad comercial y al “alto costo de vida” como los principales obstáculos a este objetivo.

2.8.25. Capacidad de reinversión

Barrantes (1997), define como en el comercio a pequeña escala se distinguen iniciativas ubicadas tanto en la esfera de la pobreza como en la esfera de la reproducción: “En la primera se encuentran las estrategias de sobrevivencia cuyos productos no les permite reinversión alguna; en la segunda se encuentran los que sí pueden reinvertir así sea en pequeñas cantidades (Barrantes, 1997: 10).



Para los comerciantes del interior de la plaza de mercado y los vendedores callejeros, la capacidad de reinversión a partir de los beneficios obtenidos en sus negocios, constituye mayor disposición en términos de cantidad de bienes y servicios, pero está determinada por la cantidad de ventas que hayan tenido en la semana y las ganancias netas que de ellas extraiga. De esta manera, para el 71% de los comerciantes entrevistados, esta actividad económica les brinda posibilidades limitadas de generar ingresos capaces de incidir en las posibilidades de incrementar el capital y por ende, de crear negocios relativamente rentables (Véase, gráfico 2.8.25). El beneficio obtenido de las ventas, ellos lo consideran “limitado” y preferentemente se destina al gasto familiar, al pago de créditos, pago de servicios, educación de los hijos, entre otros rubros. Por lo tanto, los negocios con ganancias destinadas al gasto familiar tienen pocas posibilidades de reinversión. El 29% de los comerciantes se consideran con posibilidades de reinversión porque el excedente económico derivado del ejercicio de su actividad comercial, les permite cubrir gran parte de las necesidades de la familia, arreglos de la vivienda y el ahorro aunque pequeño (sin entrar en detrimento de las condiciones materiales de la familia). Estos son los comerciantes de calzado, ropa, ferreterías, bolsos y cacharrerías, cuyos beneficios desviados como reinversión les ha permitido, incluso la generación de negocios en otros lugares de la ciudad.

2.8.26. Posibilidad de acumular riqueza

En el momento de preguntar a cerca de la posibilidad de acumular riqueza a partir de las ganancias obtenidas de su actividad comercial, la totalidad de ellos se refieren a la incapacidad de acumular capital o generar “riqueza monetaria” a partir de los beneficios obtenidos desde su actividad comercial. Según ellos las ganancias de su actividad comercial han estado siempre enfocadas al mejoramiento de la calidad de vida de la familia y por tal razón tienen muchos gastos. Sin embargo, al realizar el análisis respecto al monto de ganancias lo más probable es que si lo hagan. Para este grupo de comerciantes, el patrimonio de la familia no necesariamente proviene de la acumulación generada por esta unidad de negocio sino por lo que esta unidad familiar en su conjunto haya podido producir. Esto puede confirmar lo dicho por Coraggio (1994a), cuando define que la unidad doméstica popular acumula y lo hace en la forma de medios de producción (instrumentos de trabajo), medios de consumo durables (vivienda y artefactos del hogar) y ahorros monetarios, pero esta acumulación: “[...] está limitada y subordinada al objetivo de la reproducción intergeneracional ampliada de la vida,.... en el momento que ésta se autonomice de esta lógica su sentido pasa a ser de acumulación” (Coraggio, 1994: 68-69). En lo relacionado a la capacidad de ahorro y la propiedad de otro negocio en la plaza, estos no son considerados por ellos como una forma de acumular. En el primer caso, porque los ahorros se destinan a solucionar alguna necesidad futura y en el segundo caso, aun cuando haya una extensión de este negocio, estos no generan lo suficiente para acumular, prestar dinero, introducirlo en el sistema financiero o en el mejor de los casos, dejar de trabajar.

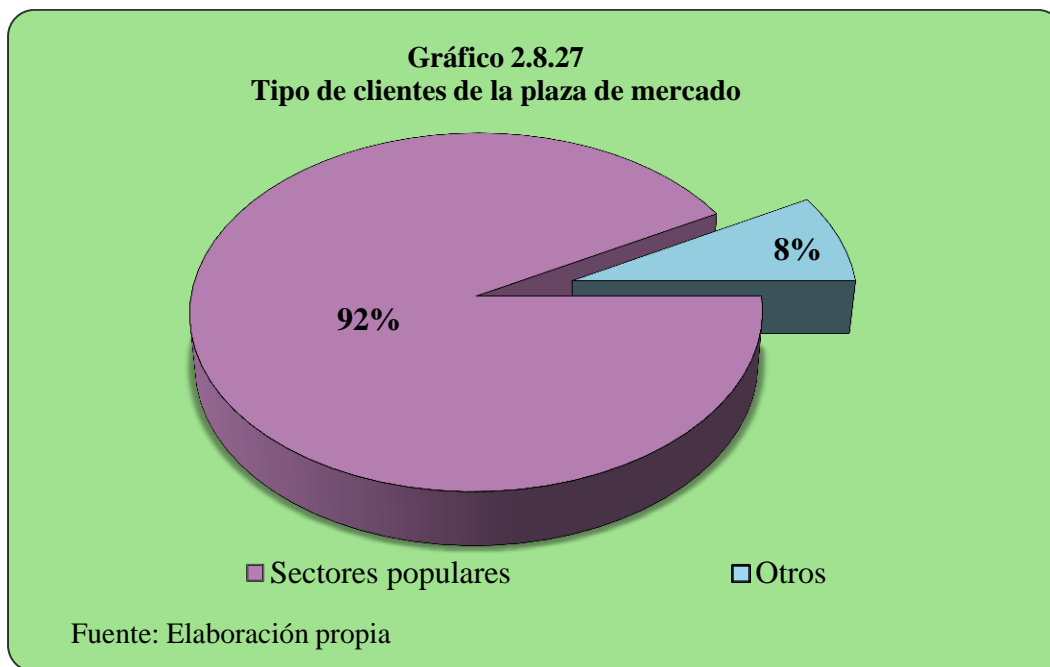
2.8.27. Tipo de clientes y consumidores de la plaza de mercado

Barrantes (1990), define cómo la unidad económica popular (urbana y rural) produce y/o comercializa bienes y servicios a pequeña escala, que si bien puede ser para el sector

moderno, también y prioritariamente es, para la satisfacción de las necesidades sociales y el consumo de las unidades domésticas de más bajos ingresos:

“Su inserción mercantil la realizan de manera marginal, dependiente o autónoma en segmentos de fácil acceso y bajo poder adquisitivo y estratos competitivos o débilmente oligopolizados del mercado, así como en áreas geográficas periféricas y tecnológicamente inferiores al SM a las que venden bienes y servicios diferenciados” (Barrantes, 1990: 17).

En relación con la segmentación del consumo, el 92% de los vendedores de la plaza de mercado y sus alrededores consideran como sus ventas están destinadas a satisfacer las preferencias de clientes y consumidores potenciales pertenecientes a los sectores más populares (Véase, gráfico 4.5.25). En este caso, los bienes y servicios ofrecidos, en cuanto a calidad y precio, se ajusta a los cánones de consumo de los sectores de bajos ingresos: “[...] pues, aparentemente, nadie puede servir mejor a las necesidades mínimas de los pobres que los pobres mismos” (Salazar, 2003: 59).

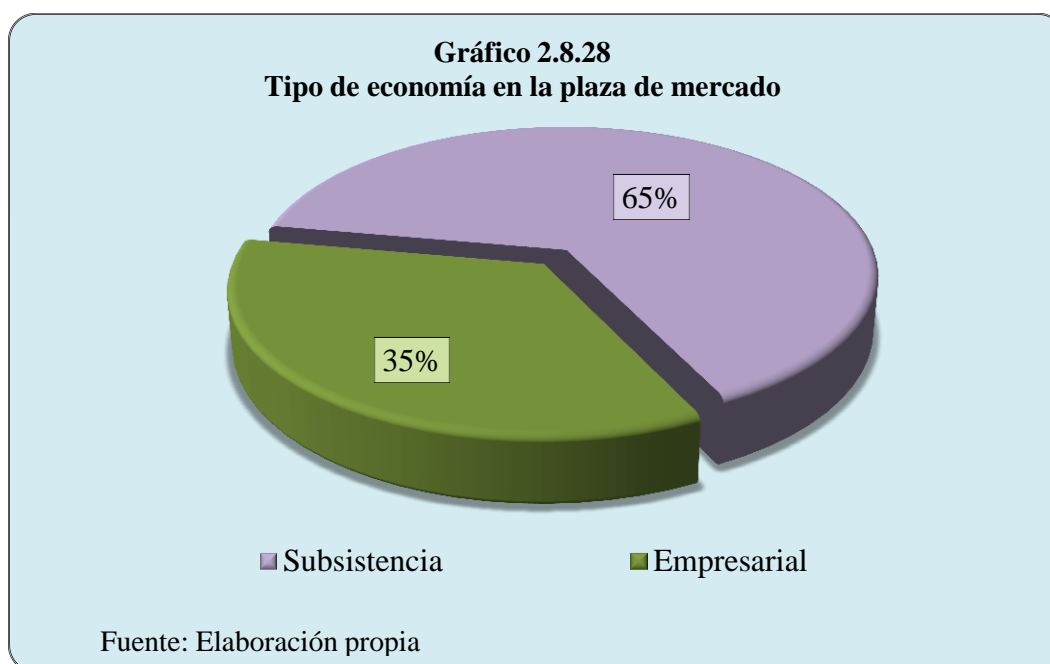


Un ejemplo típico es la venta de manufacturas como ropa, calzado, bolsos, cacharrerías, alimentos preparados en las cocinas de la plaza de mercado y productos del comercio callejero (en este caso, los demandantes potenciales, según la versión de los comerciantes pertenecen a los diferentes municipios del Departamento). Esto fundamentalmente se sustenta en la calidad de los productos ofrecidos, usualmente elaborados con materia prima de menor costo y tecnología ampliamente superada, por lo cual, sus productos no son competitivos desde el punto de vista de calidad frente a los ofrecidos por sus competidores en otros lugares de la ciudad (específicamente en los centros comerciales y demás almacenes de la ciudad). Montoya (1988), también define esta idea, cuando considera al comercio al menudeo o la venta al por menor como una característica propia del comercio

no capitalista y “[...] es la única forma en que pueden comprar quienes poseen bajos ingresos, debido a su reducido poder de compra combinado con la inestabilidad de estos ingresos” (Montoya, 1988). Sin embargo, el 8% de los comerciantes (establecidos e informales) dedicados a la venta de productos agrícolas, aunque consideran que la mayoría de los demandantes de sus productos son de extracción popular, estos lugares de abastecimiento también son, profusamente visitados, por una clientela compuesta por personas pertenecientes a “todas las clases sociales” como dicen ellos, con “significativo poder de compra” atraídas en algunos casos por el precio, en otros, por cuestiones subjetivas que los rige como individuos (como el simple gusto por comprar en estos lugares). Esto es un hecho, y una oportunidad de sobrevivir para la plaza de mercado y el comercio callejero, cuando el lugar mantiene en el tiempo, una *clientela* segura, situación que debe ser tomada en cuenta, en la formulación de políticas dirigidas al mejoramiento de este sector.

2.8.28. Tipo de economía de la plaza de mercado según los comerciantes

En el momento de indagar a cerca de la identificación del tipo de economía presente tanto en el interior de la plaza de mercado como en el espacio público, éstos ponen de manifiesto un hecho esencial: el 65% de ellos no reconocen a sus unidades de venta como verdaderas inversiones de capital, se trata de actividades que sólo les permite asegurar el bienestar de ellos mismos y el de sus familias y este bienestar habitualmente está representado en la satisfacción de las necesidades más prioritarias en lo referido a la alimentación, el vestido, la educación de los hijos, la salud, entre otras, es decir, ellos identifican su actividad económica como de subsistencia (Véase, gráfico 2.8.28).

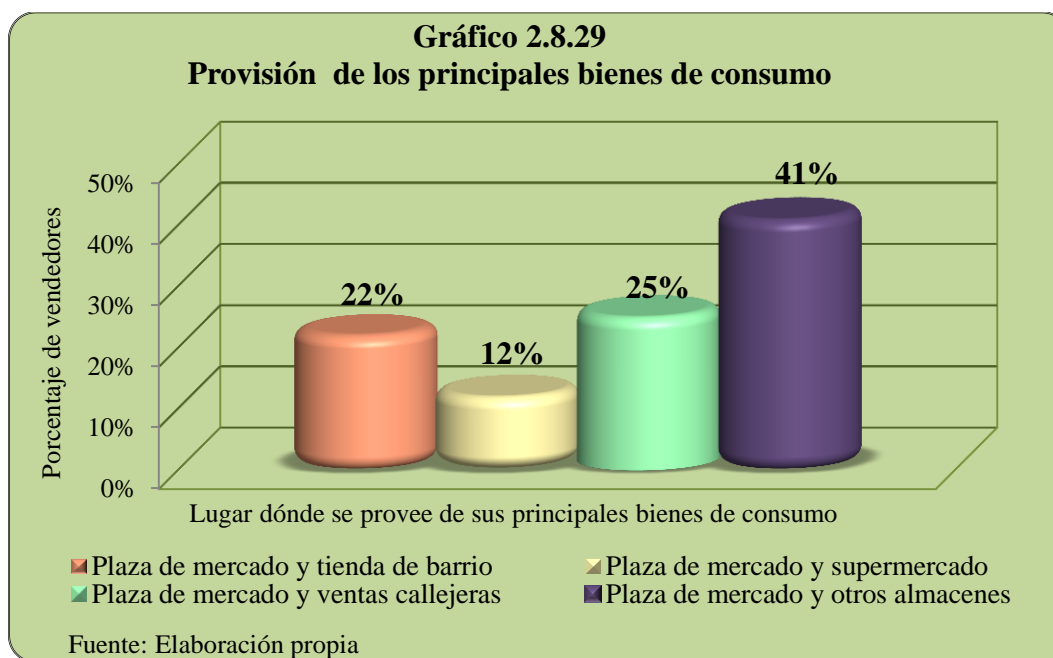


El 35% de los comerciantes sí consideran el tipo de economía ejercida por ellos, como empresarial, y se reconocen como “*empresarios del comercio*” porque el oficio llevado a cabo en ese contexto les ha permitido ir más allá de la mera subsistencia, es decir, ha

logrado brindarle mejores condiciones de vida a su familia: recreación, deporte, alimentación más balanceada, compra de algunos activos para la vivienda, así como su mejoramiento, en ocasiones han logrado ahorrar alguna parte de su ingreso ante algún contratiempo futuro. Aunque siguen firmes en su posición de que no pueden acumular riqueza a partir de la ganancia obtenida en su actividad comercial. Otros factores a partir de los cuales, los comerciantes se adjudican la categoría de empresarios del comercio son: el hecho de ser dueños de uno o dos negocios, -así sea con una infraestructura mínima-, pagar impuestos, pero también, por la posibilidad de generar ocupación a otras personas, y proporcionarse ingresos sin esperar ser empleados o dependientes. En el caso particular de los comerciantes callejeros, muchos de ellos se consideran empresarios, porque según su propia versión, el desempleo y la baja remuneración que caracterizó a las actividades desempeñadas antes de llevar a cabo la actividad comercial, les permitió a emprender su propio negocio estratégicamente, con las desventajas y/o los riesgos que ello implica, dentro de un contexto cambiante y ante la imposibilidad de ubicarse en otros sectores de la economía.

2.8.29. Preferencia de establecimiento comercial para provisión de los principales bienes de consumo

La plaza de mercado constituye para estos comerciantes, un canal de abastecimiento muy importante de productos alimenticios, ropa y otros artículos de primera necesidad para sus familias.



Sin embargo, existen diversos factores determinantes de las posibilidades de uso de otros canales: las preferencias de la familia (es posible que la unidad familiar utilice otras fuentes de abastecimiento), el hecho de no conseguir todo lo necesario en el mismo lugar de trabajo (en la misma plaza de mercado o en el comercio callejero), la inestabilidad y diferencia de ingresos en el núcleo familiar o la compra al menudeo (la estrechez presupuestaria obliga a

optar por compras pequeñas y de mayor frecuencia). Pero también está la distancia desde sus viviendas, bajos precios y por último, la inestabilidad del ingreso que impulsa a este grupo a orientar su comportamiento en términos de maximización de seguridad y minimización del riesgo, a partir del despliegue de estrategias de compra basados en la confianza para establecer relaciones personales o la “*familiaridad*” y lealtad con los comerciantes de la misma plaza de mercado. Entre las opciones de los comerciantes está la combinación de la plaza de mercado con la tienda de barrio, los supermercados, el comercio callejero y almacenes en general: el 22% de los entrevistados utiliza como canales de abastecimiento la plaza de mercado y la tienda de barrio, siendo esta última utilizada cuando no tienen determinado producto en la vivienda, aun cuando deben pagar más caro. La frecuencia de visita a ella depende también de las facilidades de crédito, brindadas por el tendero, basada generalmente en relaciones de confianza: el sistema de “fiado” es un factor clave en términos de asegurarse los bienes de consumo inmediato y supone una ventaja competitiva frente a otras formas de abastecimiento (Véase, gráfico 2.8.29). El 12% de los vendedores hace sus compras principalmente en la plaza de mercado y el supermercado por la facilidad de encontrar diversos productos. Este último, habitualmente es utilizado por sus familiares cuando disponen del efectivo necesario. El 25% de los comerciantes entrevistados (habitualmente del comercio informal) realiza sus compras en la plaza de mercado y el comercio callejero, y esta posición se asocia fuertemente al significado de su lugar de trabajo: es la labor suya y la de sus compañeros. El 41% de comerciantes se abastece desde la plaza y otros almacenes de la ciudad, pues en estos últimos, es posible encontrar bienes y servicios que no provee la plaza de mercado. En síntesis, todos los comerciantes entrevistados, algunos con poco ingreso y otros con mejores condiciones económicas, ingresos regulares y estables pueden planificar sus gastos comprando en la plaza de mercado alternándola con otros lugares. El factor económico es determinante del porcentaje del gasto en bienes de consumo básico: este mecanismo está muy cerca de un comportamiento orientado a maximizar el ingreso.

CAPÍTULO 3

DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, FORTALEZAS Y AMENAZAS MICROEMPRESARIALES DE LOS ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR EN LA PLAZA DE MERCADO “LA ESMERALDA”

CAPÍTULO TERCERO

3.0. DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, FORTALEZAS Y AMENAZAS MICROEMPRESARIALES DE LOS ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR EN LA PLAZA DE MERCADO “LA ESMERALDA”

“Las empresas son realidades complejas; cada empresa es un micromundo social” (Razeto, 1987).

La primera cuestión a resolver es la referida a la identidad de las pequeñas unidades comerciales encontradas en el interior de la Plaza de mercado “*La Esmeralda*” y en el comercio callejero cercano a ella (calle 5ª, carrera 17 y carrera 18 principalmente), si ¿realmente son emprendimientos que en el futuro pueden llevar a sus gestores a ser unos verdaderos empresarios? o ¿es una condición que se perpetúa en el tiempo sin esperanza de mejoramiento para sí mismo y para su familia? cuando no sólo se trata de unidades económicas sino también de experiencias de hombres y mujeres que buscan ser reconocidos -desde el ejercicio de su trabajo- por la sociedad.

En efecto, identificar la racionalidad de sus emprendimientos implica responder a una cuestión esencial: ¿Cuál es el principal objetivo que orienta a sus gestores en el momento de crearlas? Y un primer paso para resolver esta cuestión es considerar cómo la empresa moderna “[...] a partir de la inversión de capital en combinación con otros factores contratados, busca la máxima ganancia posible” (Razeto, 1994: 28) y en condiciones de competencia en el mercado ocurre que grupos monopólicos son capaces de imponer condiciones a otras empresas, las cuales, tienden a desaparecer al no lograr tal objetivo. En estas circunstancias, la fuerza de trabajo es sólo “[...] una condición para este propósito de acumulación y no su sentido principal... y la reproducción de la vida es un subproducto automático de esa acumulación y está orientada al consumo de mercancías” (Coraggio, 1994: 58). En otras palabras, no es más que la “mercantilización del trabajo” (Marx, 1867/1946) a través de la separación del individuo y su capacidad de ejercerlo o la compra-venta de esta fuerza en un mercado, como mercancía ficticia (Polanyi, 1944/2007) y ésta es en últimas, la dinámica y la racionalidad que define a las empresas como una forma de organización de la economía del capital. Pero en el momento en que el capitalismo global ya no tiende a generalizar la forma salario, el trabajo por cuenta propia aparece como una alternativa y, una gran proporción de la población empieza a buscar “[...] medios que sustenten su vida en sociedad, en las mejores condiciones posibles¹⁰³ y según su noción de calidad de vida” (Coraggio, 1999a: 8). Esto es lo manifestado por los vendedores en la Plaza de Mercado “La Esmeralda” y los comerciantes callejeros concentrados en sus inmediaciones, porque muchos de ellos, al nivel de subsistencia, otros con mejores capacidades de mejoramiento, se orientan en primera instancia, a la “reproducción simple” o “ampliada” (Coraggio, 1994) de los miembros de la familia.

¹⁰³ Según Coraggio (1994), las mejores condiciones posibles se definen de acuerdo al grado de subjetividad que implica definir el máximo de satisfacción en lo relacionado a los niveles de bienestar o calidad de vida (Coraggio, 1994).

De esta manera, el 35% de los comerciantes se consideran “*empresarios del comercio*” porque el tipo de economía representado por ellos, les ha permitido trascender el propósito de subsistencia, es decir, ha logrado brindarle mejores condiciones de vida a su familia: recreación, deporte, alimentación más balanceada, compra de algunos activos para la vivienda, así como su mejoramiento y en ocasiones han logrado ahorrar alguna parte de su ingreso para alguna contingencia futura. Pero, desde el punto de vista de Coraggio (1999a), esta manifestación de economía, si no logra el propósito de acumulación, sólo estaría encaminada al logro de la “*reproducción ampliada de la vida*”¹⁰⁴ de sí mismos y de su núcleo familiar. Sin embargo, gran parte de las actividades reconocidas en dicho espacio, no son en efecto, verdaderas inversiones de capital: se trata de actividades de comercio, que si bien es cierto, están reducidas a la actividad de distribución o circulación de mercancías, se basan en relaciones de intercambio y sus vendedores buscan como cualquier otro tipo de empresas, maximizar sus beneficios (actuando con una racionalidad de ganancia), gran parte de ellos (el 65%) identifica su actividad económica como de subsistencia, es decir, logran en condiciones difíciles la maximización del bienestar de ellos mismos y el de sus familias. Entonces, desde la perspectiva de empresa capitalista, así el comerciante participe directamente en la actividad de compra y venta, si no logra crear un fondo de acumulación fruto del diferencial de compra y venta, no es un “*pequeño capitalista comercial*” (Montoya, 1988). Según Coraggio (1994a) para que esta unidad económica atraviese los límites de la “*empresa capitalista*”:

“No es suficiente con que se organice al estilo empresarial ni con que alcance un ingreso per cápita por encima de la línea de pobreza. Es necesario que se autonomice de la lógica de la reproducción transgeneracional y que su sentido pase a ser la acumulación en sí y, en particular, la apropiación de excedentes producidos por el trabajo ajeno” (Coraggio, 1994: 69).

Para estos comerciantes el beneficio como lo dice Razeto (1994) se convierte en un “[...] *beneficio en cuanto lo es del sujeto*” (Razeto, 1994: 7) y está representado en muchos casos, en la satisfacción de las necesidades más prioritarias: el alimento, la educación de los hijos, la salud, aunque esto no significa que debe estar desprovisto de un contenido material o financiero. En otros casos, en la satisfacción de las necesidades y aspiraciones “*posibles*”.

3.1. Debilidades

Desde esta perspectiva, gran parte de los comerciantes del interior de la plaza de mercado y callejeros (el 65%) podrían tener una “*debilidad*” y es la de no poder crecer y llegar a

¹⁰⁴ En este caso, Coraggio (1999a), explicita el concepto de “reproducción ampliada de la vida” como un proceso en el que -por encima del nivel de reproducción simple-, se verifica, durante un largo período de tiempo (por ejemplo, una generación), un desarrollo sostenido en la calidad de vida de los miembros de la unidad doméstica. A pesar de que en la mayoría de las sociedades latinoamericanas urbanas, la noción de “*calidad de vida*” está fuertemente vinculada al acceso a bienes materiales aunque no necesariamente se limite a ello (Coraggio, 1999a: 8).

constituirse como verdaderas unidades empresariales. Entonces ¿estará el destino de estos puestos de venta o locales, vinculado al mercado local y popular únicamente? De los precedentes análisis (desde la perspectiva social y económica) podría quedar una sensación desilusionante sobre el futuro y perspectivas de estos comerciantes. Ellos mismos, en su inmensa mayoría no se consideran competitivos frente a otros empresarios (el 82%), han tenido la dificultad para asumir como propia la denominación de "*microempresarios*" y hacen referencia a sus "*debilidades*" si comparan su emprendimiento con la empresa moderna: sus unidades económicas en virtud de su tamaño son pequeñas y su crecimiento se encuentra inevitablemente limitado por diversos factores. En general, se caracterizan por las reducidas oportunidades de financiación, porque aun cuando un tercio de estos comerciantes (el 32%) tienen un limitado acceso al mercado financiero, otra parte debe recurrir a los prestamistas informales (el 50%) y muchos otros ni siquiera tienen capacidad de endeudamiento, su dotación y disponibilidad de capital es mínima, expresándose esta situación en la dificultad para evaluar la relación costo-beneficio de sus operaciones, y por ende de incrementar tales recursos de capital. Otros elementos identificados se traducen en la incapacidad para contratar asesorías y publicidad, la carencia de información y/o de capacitación para el mejoramiento de las ventas, a fin de crear, conocer y ampliar la demanda y competir con el sector moderno, en especial, en periodos de aumentos salariales. El bajo nivel tecnológico, la poca capacidad de reinversión, de una comprensión adecuada de diversos mecanismos y criterios técnicos para la adopción de decisiones empresariales, siendo la experiencia y práctica, -aunque limitadas a lo necesario para el ejercicio de su actividad comercial-, lo único con lo que pueden contar.

Entre otros factores posibles de observar, está la predominancia de relaciones laborales no formalizadas ni estables, para una gran mayoría, el mínimo excedente económico producto de las ventas, por lo que si se ahorra se desvía parte de los recursos a costa de la calidad de vida inmediata de los miembros de su familia, en tanto, no se puede caracterizar como excedente. Además, las condiciones físicas para ejercer su trabajo son medianamente favorables, soportan jornadas largas de trabajo, prolongadas más allá de las normales: trabajan todo el día y todos los días, los productos que venden están destinados para un tipo de demandantes (generalmente los de menores ingresos), su vida está llena de carencias (de seguridad social, por ejemplo) y en general de los servicios sociales dirigidos a la protección como persona y como forjador de alternativas de empleo y superación de la pobreza. Pues bien, la lista sería larga, sin embargo, lo necesario es destacar como esa fuerza de trabajo de esta forma particular de economía popular ha sido "[...] *"descartada"* por el mercado, las empresas y el sector público, por su menor productividad y calificación" (Razeto, 1994: 17) y sin embargo, con sus emprendimientos logran funcionar, dar empleo a otras personas, y proporcionarse ingresos que les alcanzan al menos para subsistir o para mejorar sus condiciones de vida ¿entonces por qué razón no se les puede considerar como empresarios?. En el momento de entrevistarlos ponen de manifiesto un hecho esencial sobre la identidad de su actividad económica y sobre su propia imagen como sujetos económicos: ellos se ven a sí mismos, como trabajadores independientes, con su local o puesto de venta, con sus propios medios de trabajo, con su oficio, como comerciantes y en contados casos como empresarios. El 35% de ellos se consideran empresarios porque el local en la plaza de mercado y la tenencia de otros negocios, les permite superar las condiciones de subsistencia, generalmente los comerciantes de manufacturas (bolsos y maletas, ropa, calzado y ferreterías) quienes manejan montos

mayores de capital y que los diferencia de los demás vendedores, por su nivel de ventas y ganancias.

3.2. Fortalezas

A pesar de todas esas debilidades que les caracteriza si se comparan con los atributos de la empresa, los comerciantes de la plaza de mercado y callejeros poseen unas “fortalezas” importantes: son inmensamente ricos en el uso intensivo de la fuerza de trabajo, definida como las “[...] las capacidades físicas y de inteligencia... para ejecutar una serie de actividades...” (Razeto, 1987: 29), en este caso, del proceso de comercialización, además, de las capacidades de llevar una vida en comunidad. La capacidad que han tenido para llevar a cabo su trabajo, se ha perfeccionado con el ejercicio y la práctica a través del tiempo como resultado del aprendizaje, a pesar de los pocos o nulos conocimientos e información en lo relacionado con los procesos y sistemas técnicos de comercialización, es decir, a pesar de nunca haber recibido la capacitación formal necesaria para el ejercicio de su actividad. En este empeño, el trabajo por cuenta propia de los comerciantes del interior de la plaza de mercado y de sus calles adyacentes manifiesta una eficiencia extraordinaria, algunos en pequeños puestos de ventas, otros en locales más grandes, pero todos desplegando capacidades sorprendentes como trabajadores “empresarios” (De Soto, 1987) que a partir de su esfuerzo, buscan salir de la pobreza y mejorar de alguna manera, sus condiciones y calidad de vida. En este proceso, activan los conocimientos adquiridos en su vida laboral anterior o en su cotidiana lucha por la subsistencia de él mismo y de su familia, pero también han ido aprendiendo, descubriendo oportunidades, buscando estrategias, administrando su propio tiempo de trabajo y logrando en cierto sentido, un desarrollo personal y una capacidad de tomar decisiones dadas las condiciones de su entorno socioeconómico. En relación a la gestión del negocio, ya sea formal (de la plaza de mercado) o informal (del comercio callejero), el puesto de venta o local como es llamado por ellos, requiere de una administración efectiva para obtener éxito en la venta de sus productos:

“Yo fui ama de casa antes de ser vendedora de comida en esta plaza, cuando el papá de los muchachos ya no siguió viviendo con nosotros debí buscar el sustento de todos y eso me sirvió para desempeñarme en el oficio que tengo ahora, con esto no sólo ayudo a mi hija que tiene un niño pequeño sino también a mi hijo que estudia auxiliar de enfermería” (Entrevista a vendedora de comida en las cocinas del interior de la plaza de mercado, septiembre de 2012).

Pero también existe otro aspecto importante: su vida en comunidad, porque ellos continuamente se relacionan con otros trabajadores que han emprendido la misma actividad (comercial), algunos con determinadas ventajas al ganar espacios de comercialización en las calles o en otros lugares de la ciudad; otros con serias desventajas (particularmente quienes se ubican en el interior de la plaza de mercado) al no poder ampliar sus negocios y ver reducidas sus ventas -si se comparan con las de hace algunos años- cuando en el lugar surgen iniciativas similares a las suyas, al parecer con más éxito. Sin embargo, la mayoría de ellos, a partir del trabajo autónomo, tienen la esperanza de asegurarse el sustento diario

una situación mejor y no quedar en estado de desempleo. Razeto (1994), define cómo en la competencia en el mercado estos sujetos de economía popular:

“[...] logran con dificultad entrar y hacerse espacio mediante la diferenciación de sus productos y servicios que ofrecen sin embargo, lo más importante es la competencia de las personas que se encuentran y enriquecen en contacto con otras experiencias y le ha dado vida a estas formas económicas, las cuales se convierten en un desafío nuevo e importante: “¿Qué significa todo esto? Algo de gran importancia: que la economía popular ha empezado a competir eficazmente en el mercado del trabajo” (Razeto, 1994: 20).

En estas condiciones, la plaza de mercado y sus alrededores, no puede solamente verse en función de una dinámica comercial, cuando allí se combinan también factores humanos y materiales, y esos factores humanos realizan un conjunto de actividades: producen, distribuyen y consumen bienes y/o servicios. En estos espacios existen personas trabajadoras con identidades, actitudes, expectativas o aspiraciones que desean superar las condiciones limitantes de pobreza, desempleo u otro tipo de dificultades que les ha identificado en gran parte de los casos -expresada en la carencia de ingresos y su limitada satisfacción de sus necesidades más prioritarias-, en definitiva, con el deseo comprometido en la búsqueda de reproducción de la vida de él mismo y de su familia, *“[...] es un hombre múltiple que día a día tiene que hacer frente a todos los problemas, haciendo gala de su ingenio y creatividad”* (Matos, 1985: 19). Entonces, la formación empresarial es aquí fundamentalmente un proceso de formación de *“capital humano”* orientado al despliegue de las capacidades de hacer, de relacionarse, de decidir responsablemente respecto a las oportunidades y amenazas, así como de potenciar las fortalezas personales y asumir las propias debilidades. Un capital humano como *“[...] acervo inseparable de la persona, de la unidad doméstica y por extensión de la comunidad y la sociedad que incluye de manera inmediata la mejoría en la calidad de vida de sus miembros”* (Coraggio, 1994: 76) y no como *“capacidades humanas constituidas como insumos del capital”* (Coraggio, 1999a: 14). Estos comerciantes han sido capaces de crear un verdadero espacio de vitalidad y por ende de reactivación de esta centralidad comercial: venden sus productos sin iluminación pensada para la exhibición, sin bellos empaques que distraigan la verdadera calidad del contenido, ni marcas que certifiquen su calidad, todo es, tal cual, como se ve allí mismo.

Entonces, por qué razón estas heterogéneas experiencias económicas -con su identidad y racionalidad- no pueden ser reconocidas, como diría Razeto (1994) como *“empresas de trabajo”* si en ellas existen *“unidades de gestión que utilizan autónomamente un conjunto de factores económicos y cumplen las funciones de producción, comercialización, administración, etc.* (Razeto, 1994: 4). Más aún, cuando entre estos factores, el trabajo independiente es quizá el más importante, porque con él puede desarrollarse un sujeto emprendedor y participante en el mercado, capaz de emplear sus propias fuerzas, de crear opciones al empleo asalariado, razón suficiente para ser considerados como gestores de empresa (este es un caso ilustrativo de la situación de los comerciantes con montos de capital mayores: vendedores de bolsos y maletas, ropa, calzado y ferreterías).

El trabajo propio de estos trabajadores incluye esfuerzo físico, sacrificios, satisfacciones y capacidades, entre otras, lo que podría ser para la empresa moderna “*un factor*” (Razeto, 1994), es una inversión capaz de crear beneficios. El comerciante tal vez, no realiza importantes inversiones de capital buscando maximizar su rentabilidad, pero si invierte en sus capacidades personales, en sus relaciones sociales y en últimas, en su negocio como patrimonio propio pero también el de los integrantes de su familia.

En este sentido, lo que arriesga no es un capital físico como tal sino su tiempo, su esfuerzo, sus capacidades para mejorar sus condiciones y hasta su vida. De este hecho fundamental, estriban todos los aspectos de organización y modo de funcionar de estos negocios: una manera diferente de ver el capital y el trabajo, de la distribución de las utilidades, una forma de relacionarse con el entorno, modo particular de contabilidad y cálculo, etc., todo esto como se dijo anteriormente, respondiendo a una lógica propia y distinta a la de las empresas y unidades económicas convencionales. Esta es una razón suficiente para tener en cuenta una perspectiva de economía popular, porque el contexto estudiado (la plaza y el comercio callejero) compone una realidad ineludible y se expresa a partir de las iniciativas de personas y familias luchadoras por subsistir y superar las condiciones de pobreza, en un contexto de “*economía competitiva que va excluyendo sin contemplaciones, e incluso con crueldad, a los más débiles*” (Razeto, 1997: 6). Estas unidades de negocio, tal vez no alcancen a ser pequeñas o medianas empresas capitalistas con la capacidad de enriquecer a sus propietarios, pero sí, eficientes unidades de venta que les permitirá desarrollarse como personas, como trabajadores con cuyo esfuerzo buscan mejorar progresivamente sus condiciones de existencia.

Todo esto, a pesar de que sólo han alcanzado un nivel medio de educación, otros ni siquiera saben escribir, pero sin embargo, presentan el más variado conocimiento en diversos oficios, saben algo de medicina, de psicología y de la vida en general, adquiridos a través de la experiencia de vida, demostrándolo siempre y cuando sea propicio el caso. No obstante, no sólo les identifica “*la necesidad*” de comida, vivienda, educación y preservación de la salud física y moral o sociabilidad, ellos también deben ser identificados como poseedores de activos -dentro de las estrategias de subsistencia y de defensa de sus condiciones de vida- estos son los “*activos o recursos defensivos*” o “*medios de resistencia*” (Moser, citada por Sol Arroyo, 2010: 13-14) que los moviliza a ellos mismos como individuos, a sus hogares y a la comunidad en general para hacer frente a las privaciones impuestas por el contexto.

Luego, estos sujetos de economía popular deben ser vistos como verdaderos “*administradores estratégicos*” de un portafolio complejo de activos: “[...] “*activos tangibles*” como el capital humano, el trabajo y activos productivos familiares y los “*activos intangibles*” como las relaciones de parentesco familiares, y el capital social, entendido como relaciones sociales/comunitarias más amplias que las familiares” (Moser, 1998 citada por Sol Arroyo, 2010: 14). Esta es la gran diferencia entre las empresas formadas del trabajo y las fundadas sobre el capital¹⁰⁵ porque únicamente puede ser trabajo

¹⁰⁵ Marx hace una referencia a esto cuando afirma que “[...] *la circulación simple de mercancías –el proceso de vender para comprar- sirve de medio para la consecución de un fin último situado en fuera de la circulación: la asimilación de valores de uso, la satisfacción de necesidades. En cambio, la circulación del*

“propriadamente humano” aquel con un criterio de producir medios para la vida porque “[...] un proceso de trabajo que no produce medios de vida es un proceso de trabajo inútil” (Hinkelammert, 2006: 33). En definitiva, las ventas tanto en el interior como del comercio callejero, muchas a partir de la extrema precariedad en que han surgido y aún se encuentran y a partir de unos factores humanos y físicos, hoy por hoy, inciden enormemente en el futuro de sus gestores y el de sus generaciones. Pero también a partir de la constitución de un espacio, estos comerciantes intercambian sabiduría tradicional, fomentan prácticas culturales, incrementan el sentido de pertenencia y son capaces de garantizar la seguridad alimentaria a un gran sector de la sociedad a precios justos. Para Razeto (1994), estos trabajadores han hecho economía y han convertido en productivos, los recursos y factores que ningún otro tipo de empresa pensaría siquiera en utilizar, porque de ellos no podrían obtener rentabilidad alguna: “[...] ¿Dónde algo más eficiente que esto? ¿La productividad del capital? ¿Qué empresa está en condiciones de generar empleo para dos o tres personas con este exiguo monto de inversión?” (Razeto, 1994: 18). Esta es una reflexión necesaria para la posible aplicación de políticas -por parte de la Administración Municipal- destinadas al mejoramiento de la calidad de vida de este grupo social.

3.3. Amenazas

Al acercarse y percibir la realidad de la Plaza de Mercado *“La Esmeralda”* y las calles de su entorno, lleva necesariamente a hacer una mirada retrospectiva a cerca de su cambio y reconfiguración en los últimos años a partir del relato de quienes le han dado vida no sólo económica sino social y cultural. La mayoría de ellos, desocupados o con ocupaciones anteriores insuficientes para brindar mejores condiciones de vida a su núcleo familiar, promovieron sus propios *“negocios”*: aún con dificultades para muchos y no tan difícil para otros. Desde el punto de vista de la demanda, la plaza de mercado era un espacio abierto a los habitantes que diariamente recurrían a hacer sus compras e interrelacionarse en medio del encuentro que dicho espacio permitía, sin embargo, a lo largo del tiempo, particularmente en el interior de la plaza de mercado, se fue registrando un cambio importante: la reducción de sus ventas por la proliferación de competidores (unos más fuertes que otros) y sumado a esto, el abandono por parte de la Administración Municipal, en cuanto mejoramiento de sus condiciones de trabajo, resumiendo lo anterior, en una pérdida de dinamismo que la caracterizaba. La plaza de mercado y las ventas callejeras en su alrededor se fueron insertando en un escenario cada vez más competitivo y bastante complejo, por lo que hoy día, ya no se considera el único lugar donde las familias se pueden abastecer de productos de primera necesidad. En estas circunstancias, ¿estos negocios tendrán la capacidad de consolidarse y mantenerse en un mercado en el que deben enfrentar una difícil competencia frente a vendedores mucho más poderosos¹⁰⁶, en una

dinero como capital lleva en sí mismo, su fin, pues la valorización del valor sólo se da dentro de este proceso constantemente renovado. El movimiento del capital es, por tanto, incesante” (Marx, 1867/1946: 108).

¹⁰⁶ El “nuevo comercio” es un modelo de negocio cuyo surgimiento parte de la evolución y adaptaciones de la figura del “hipermercado”, cuando multinacionales como Carrefour y Makro empiezan a incursionar en otros mercados especialmente en el mercado latinoamericano. La dinámica de los canales de distribución minorista de bienes y servicios de consumo masivo tradicionales cambia substancialmente dada la aparición de los minimercados, supermercados, hipermercados y los grandes almacenes minoristas y almacenes de cadena cuyas características sobresalientes son: la atención al consumidor mediante un sistema de autoservicio en superficies grandes, menores costos y precios, la utilización de tecnologías y formatos bastante desarrollados

economía crecientemente internacionalizada, en un contexto de veloces cambios tecnológicos a las que ellas no tienen acceso significativo? El negocio del comercio a nivel mundial se ha ido especializando y tecnificando cada vez más, provocando una expansión importante de las cadenas de supermercados y una concentración de su poder de mercado, lo cual a su vez ha determinado un desplazamiento de los competidores más pequeños. El sector minorista en Colombia tiene espacio para crecer a costa de los canales de compra tradicionales como las plazas de mercado y las tiendas de barrio, por ejemplo. Rojas & Arenas (2007), dan a conocer un rasgo representativo para el comercio colombiano: en el año 1998 éste tiene una participación del 9,58% en el PIB y una contribución al empleo del cual sólo el 25,6% corresponde al sector formal. Durante el periodo 2003-2006, el PIB comercial representó en promedio el 11,4% del PIB total siendo el sector con más dinamismo. Pero estos cambios observados no son exclusivos del sector minorista colombiano, porque en los últimos años los países latinoamericanos han vivido una transformación similar y Colombia resulta interesante para la inversión extranjera en este sector cuando el comercio minorista tradicional, representa un 60% de las ventas de consumo masivo, por lo que el sector formal puede apropiarse de una cuota importante de mercado, desplazando a “*competidores ineficientes*” comparación con este (Rojas y Arenas, 2007: 10).

En la actualidad, los comerciantes y sus empleados se ven amenazados por la dificultad de igualar las ofertas de los supermercados y sus demandantes tienden a reducirse a tal punto que ya no es posible mantenerse como oferentes en el mercado¹⁰⁷. A pesar de la sobrevivencia en el tiempo de estos negocios sus dueños sienten gran preocupación y consideran una amenaza cuando en realidad existe una fuerte competencia y está dada por la tendencia masiva al aumento de diferentes tipos de negocios con mayores ventajas. A nivel general, en lo relacionado con la venta de productos de consumo inmediato, la fuerte competencia a la que se enfrentan estas unidades de venta está representada por la proliferación de circuitos alternos como los medianos o grandes negocios (supermercados, supertiendas, mercados móviles, etc.) en la ciudad, mejor dotados en cuanto a espacio, capital, calificación y sobre todo con capacidad de ofrecer a precios bajos muchos de sus productos a familias con poca capacidad de ingreso.

No obstante, el problema no sólo es la extensión de este tipo de locales sino las innovaciones tecnológicas utilizadas en lo relacionado con la comercialización, que en cierta forma, desplazan el comercio tradicional. Los supermercados dado su capital financiero tienen la capacidad de emitir sus propias tarjetas de crédito de fácil acceso (a mediano plazo), ofrecen servicio a domicilio, utilizan ofertas que reducen los precios de algunos productos por debajo del costo, realizan sorteos entre los compradores presentes, entre otras. Estos lugares a partir de sus estrategias ofensivas basadas principalmente en las pautas de localización, en centros urbanos y hacia zonas en la periferia de la ciudad de

que le permite cambiar sustancialmente las condiciones de los productos y la accesibilidad a los mismos por parte del consumidor (Rojas & Arenas, 2007: 7-8).

¹⁰⁷ En lo corrido del año 2012, locales del interior de la plaza de mercado, específicamente, las carnicerías han ido abandonando el lugar, y a finales del mismo año, casi la totalidad de estas ya no permanecen en el lugar. A la fecha se pueden ver tales locales desocupados en su totalidad por la disminución drástica del nivel de ventas (Observación propia, octubre de 2012).

Popayán, ganan nuevas posiciones de mercado, son funcionales, ordenados y no generan mayores inconvenientes, en donde la población prefiere abastecerse de toda clase de productos de supermercado, antes que los ofrecidos por la plaza, en razón a la calidad, al servicio y a los precios (en este caso, porque estos se abastecen directamente desde el productor evitándose cierta cantidad de intermediarios).

Además, de lo anterior, está la instalación del sistema de autoservicio estas supertiendas, supermercados y almacenes, la ubicación en lugares tranquilos, limpios, relativamente seguros cerca al lugar de residencia de los compradores y por esta razón “[...] *se empieza a sentir que la gente que llegaba antes ya no llega*” (vendedor de productos agrícolas del interior de la plaza, entrevista realizada en Agosto de 2012). Esta es la dinámica de las “[...] *avanzadas del capital... que hace negocio del comercio minorista de bienes esenciales, destruyendo el pequeño comercio y generando una nueva cultura popular del espacio público y la sociabilidad urbana*” (Coraggio, 1999b: 14). En general, estos grandes negocios se han ubicado en varios puntos de la ciudad, aún en el área de influencia de la plaza de mercado e implica un efecto negativo sobre sus ventas, cuando estas se reducen significativamente mientras la participación de los grandes negocios del mercado minorista aumenta: sus dueños particulares empezaron con un surtido muy pequeño, y después fueron incorporando, poco a poco, tecnologías y servicios más complejos, convirtiéndolos en mercados muy importantes. Esta es una razón por la que el 90% de los pequeños comerciantes no se consideran competitivos frente a grandes negocios en la ciudad con apertura de sus ventas al detal y al contado -para garantizarse mayor liquidez- los cuales constituyen una fuerte competencia para el comercio tradicional, práctica considerada por estos últimos como desleal.

En parte, el proceso económico llevado a cabo en el lugar es de una economía de subsistencia, en la que vendedores de productos agrícolas, productos de consumo inmediato, pequeñas manufacturas se aferran a la esperanza de subsistir en medio de las condiciones imperantes en el contexto socioeconómico inmediato. Este es apenas parte del diagnóstico, y de no buscarse soluciones adecuadas, estos sitios tradicionales de distribución, donde se teje la historia de muchas personas, desaparecerán en un futuro no muy lejano. Esto no les abre un camino de desarrollo progresivo y eficiencia operacional cuando sus competidores sostienen una competencia territorial, la cual, requiere apoderarse del mercado urbano, dando lugar a escenarios donde:

“[...] se reproducen expresiones fieles a la globalización en términos de consumos e intercambios económicos y simbólico-culturales. Ahí, no se intercambian saberes, experiencias ni relatos cotidianos que resocializan los comportamientos individuales y colectivos, sino que se busca controlar los impulsos de los seres humanos y guiarlos al consumo de lo que se expende, evitando así lo imprevisible y lo contingente que pueda desviar el sentido de un espacio comercial” (García, 2009: 8).

A partir de la compra de grandes terrenos aún disponibles en la ciudad de Popayán con menores costos de mano de obra, de suelo, de impuestos predial y de industria y comercio (hasta en un 50% de rebaja), y extendiéndose a otros centros de la red urbana y a barrios periféricos de menor ingreso, comienzan a imponer agresivamente sus áreas de venta. El impacto urbano de esta reorganización del comercio es preocupante: el comercio tradicional, pequeño sufre la quiebra -por su localización o su ineficiencia-, con la consiguiente pérdida de empleos (Coraggio, 1999c: 125) y en ocasiones la desvalorización de sus propiedades en zonas que otrora constituyeron importantes centros de comercio en la Ciudad de Popayán como las plazas de mercado.

3.4. Oportunidades de los comerciantes

A partir del panorama antes descrito, ¿Serán estas unidades de negocio capaces de mantener y desarrollar en el tiempo, aquellos distintivos que las diferencian de los otros tipos de empresas? Esto puede instar a la consideración de las posibles oportunidades para estos trabajadores en cuanto su desarrollo como empresarios. La plaza de mercado y las calles cercanas a ella constituyen un lugar donde los pequeños empresarios o comerciantes pueden desplegar sus propias ventajas comparativas, ofreciendo productos y servicios para la satisfacción de demandas básicas de un amplio sector de la población de bajos ingresos, allí donde las necesidades son enormes. Esta economía constituida por centenares de personas y familias trabajadoras, quienes a pulso han conformado y han sabido mantener su propio mercado, no se les debe restringir en muchos aspectos para la realización de su actividad porque esta diversidad de iniciativas y experiencias existentes por sus condiciones no pueden encontrar una adecuada demanda en otros sectores del mercado interno y externo donde puedan aprovechar posibles espacios y oportunidades.

La Administración Municipal, los organismos no-gubernamentales, las empresas (por ser sus oferentes y demandantes potenciales) y todos los sectores interesados en la superación de la pobreza y el desarrollo local, debieran atender al proceso de mejoramiento de las condiciones de trabajo de los vendedores, no sólo del interior de la plaza sino de los vendedores en las calles adyacentes a ella, especialmente en lo referido a aquellos aspectos determinantes de su desarrollo: la capacitación, la asistencia técnica, la provisión de recursos financieros, la valoración cultural de su contexto, la apertura de oportunidades en múltiples dimensiones, fáciles de descubrir cuando se tiene el verdadero interés en hacerlo. Esto en razón de que si no hubiera este tipo de emprendimientos, de trabajo autónomo, manifestándose posiblemente habría una enorme fuerza laboral desocupada y un posterior problema social (la delincuencia, por ejemplo). Razeto (1994), define cómo el mercado no es un “*mecanismo automático*” que funciona con base en abstractas variables de oferta y demanda, sino es una construcción social donde participan personas y familias, productoras y consumidoras, conforme a sus propios modos de ser, donde los valores, las ideas, las costumbres, las aspiraciones y proyectos, son parte del mismo, luego:

“Los productores y los consumidores de la economía popular, pueden entonces desarrollar formas de relación e intercambio que correspondan mejor a la cultura popular de cuanto lo hacen las empresas que construyen su mercado mediante sofisticadas y costosas técnicas de marketing y publicidad. El mundo popular,

con sus carencias y potencialidades, con su pobreza y sus necesidades insatisfechas, con sus peculiares modos de articulación en que la reciprocidad y la solidaridad están más desarrolladas que en el mercado anónimo del capitalismo, tiene la posibilidad de desplegar nuevas formas de producir, de vender y de consumir. Las perspectivas del "buen trabajo", del "buen consumo" y del "buen comprar y el buen vender", pueden llegar a ser algo más que nobles ideales (Razeto, 1994: 22).

Esto constituye un desafío para la Administración Municipal en el momento de comprometer recursos para el mejoramiento de las condiciones de trabajo de estos comerciantes porque les plantea demasiadas incertidumbres al encarar el problema de la pobreza y la falta de empleos cuando estos no signifiquen una vía efectiva de integración a la modernidad. En consecuencia, los esfuerzos hechos por apoyarlas con recursos financieros y humanos pueden terminar desvaneciéndose, si estas formas populares de hacer economía, -de la plaza de mercado o de los comerciantes callejeros-, ocasionan serios problemas al comercio establecido, implicando algún tipo de “competencia ilegítima”. Sin embargo, ha de tenerse en cuenta que no solamente son aspectos económicos, los incidentes en el futuro de los vendedores sino también la eficiencia en la forma como realizan sus actividades: muestra de la dimensión del adelanto personal, del impacto humano y social generado porque son ellos, los vendedores, quienes participan activamente en la elaboración de las formas más apropiadas a su propio desarrollo. Ellos son quienes mejor conocen sus propias capacidades de trabajo, decisión, creatividad y gestión de las actividades desarrolladas en su vida cotidiana, conocen sus debilidades, dificultades, conflictos y necesidades que cualquier institucionalidad particular.

Pero lo más importante, desde una perspectiva social, su dinámica ha contribuido a la generación de tejido social, por lo tanto se hace necesaria la consideración y respeto de la racionalidad especial de estas experiencias, de estos seres humanos que “[...] piensan, viven, sienten y hacen economía” (Barrantes, 1998: 2), porque son la viva expresión de la lógica popular manifestada en el modo de realizar actividades, en la particular forma de realizar su trabajo, de una fuerte consolidación de valores de solidaridad y apoyo mutuo, y en general de la forma como ellos se relacionan o articulan con el Estado, la política y la economía en general (Razeto, 1994: 31). Así es como sus prácticas culturales, sus costumbres, sus modos de pensar e integrarse debe influir substancialmente en la normatividad e instituciones que rigen la actividad económica de estos comerciantes. La ciudad de Popayán se caracteriza por la existencia de un alto nivel de desempleo con un nivel de 18% (DANE, 2012) y debe reconocerse que sería más, sin la dinámica de un sector de la población con trabajo independiente, sin los vendedores de la plaza de mercado y sin los vendedores callejeros. Finalmente, implica un desafío para quienes las apoyan y se comprometen con estas experiencias en cuanto aprecian en ellas los fundamentos de una manera autónoma de hacer economía. Las reflexiones respecto al futuro de los vendedores es necesaria cuando los sujetos de las iniciativas y experiencias como lo dice Razeto (1994) determinan su evolución “[...] según sus modos de pensar, de sentir, de relacionarse y de actuar, en el marco de una realidad dada que las condiciona y limita al mismo tiempo que les abre diversas oportunidades y alternativas posibles” (Razeto, 1994: 2-3), teniendo en cuenta la procedencia de estos grupos, con su identidad y racionalidad especial, sus

potencialidades de desarrollo enmarcadas fundamentalmente en el despliegue de esa identidad y racionalidad.

Entonces, no basta su reconocimiento desde el punto de vista institucional (a partir de una inscripción en los registros municipales), o el cobro sin falta de impuestos, es necesario trascender en la forma de tratar estas unidades económicas basadas en el trabajo independiente, que operan y cuentan con bajos niveles de capital, reducidas ganancias, entre otras debilidades. La legislación pertinente debiera insertar estas actividades en los sistemas de seguridad, salud y previsión social, donde la base fundamental de la institucionalidad de la economía popular como lo dice Razeto “[...] *tal vez debiera ser la legislación laboral (especialmente ampliada y adaptada al efecto), más que la legislación comercial y tributaria*” (Razeto, 1994: 32). Y porque no son solamente estos aspectos económicos los incidentes en el futuro de los vendedores, y porque “[...] *la clase hegemónica y el Estado no pueden incorporar a todos los sectores a la producción capitalista ni proporcionar bienes y servicios suficientes para su reproducción material y simbólica deben aceptar que parte del pueblo establezca formas propias de satisfacer sus necesidades*” (García Canclini, 1987: 28). En últimas, Coraggio (1999a) propone la comprensión de las relaciones económicas en que se insertan los trabajadores y sus unidades domésticas a partir de la “*Economía del Trabajo*” en cuanto:

“[...] esta no sería solamente una sumatoria de actividades realizadas por los trabajadores, subordinadas directa o indirectamente a la lógica del capital, sino un subsistema económico orgánicamente articulado, centrado en el trabajo, con una lógica propia, diferenciada y contrapuesta a la Economía del Capital y a la Economía Pública” (Coraggio, 1999a: 5).

Entonces, a las instituciones públicas, los negocios formales y a la sociedad en general les hace falta sensibilidad para reconocer a quienes ejercen estas actividades generadoras de ingresos, en este contexto determinado, son seres humanos, quienes a partir de la acumulación de fuerzas individuales y energías colectivas, materializan su capacidad para encontrar los medios para la producción social de su existencia, porque “[...] *las estrategias populares de supervivencia sean individuales o asociativas, son tan antiguas como el hambre*” (Tiriba, 2002: 2). Otra oportunidad para los comerciantes parte de lo siguiente: aún con la instalación de los medianos o grandes negocios (supertiendas, mercados móviles, etc.) en los barrios populares, -donde es muy posible la pérdida de la vieja costumbre de comprar en las plazas de mercado y el comercio callejero-, sin embargo, siguen siendo profusamente visitados y conservan su clientela (la mayoría de extracción popular), quienes prefieren comprar a estos últimos y no a los medianos y grandes negocios pese a que los precios de la venta callejera y de la plaza de mercado pueden ser mayores¹⁰⁸ y a pesar del atractivo modernista predominante sobre el poco estético orden existente en la plaza de mercado y comercio callejero.

¹⁰⁸ Los precios de los productos agrícolas en los grandes negocios de la ciudad son menores en la mayoría de los casos porque generalmente este tipo de productos se negocian directamente con el productor o por lo menos, el producto no pasa por demasiados intermediarios (Entrevista realizada en Supertienda “*El Vecino*”, “*El Rebajón*” y “*La Placita Campesina*”, Septiembre de 2012).

Al preguntar a algún comprador del comercio callejero sobre la razón por la cual compra en el lugar dice: *“Estoy acompañando a mi señora, ella viene para acá casi todos los fines de semana, a comprar cositas interesantes y baratas. A mí, personalmente me gusta venir, por la gente, por el ambiente que se forma aquí. Lo tratan bien a uno”* (Entrevista a comprador de la plaza de mercado, septiembre de 2012). Al parecer, ante la competencia de los circuitos alternos, la principal ventaja comparativa de la plaza de mercado y el comercio callejero se encuentra en su gente, en la buena atención, la identidad comunitaria, la cultura y amabilidad de los comerciantes callejeros. En otras palabras: la relación entre vendedores y compradores, termina por identificarlos a ambos en un mismo ambiente siendo esta diferencia específica, una ventaja del comercio popular en oposición a la relación funcional, eventualmente amable pero impersonal establecida entre vendedor y comprador en la atmósfera capitalista predominante en los negocios minoristas de gran envergadura como los supermercados de la ciudad. La relación es una relación entre vecinos y/o entre familias, entre conocidos, entre miembros de una gran comunidad que se considera y se respeta: las actitudes y conductas de oferentes y demandantes así lo atestiguan.

3.5.Sobre la legalización e institucionalidad de los vendedores del comercio callejero

No hay duda de que el comercio callejero es la principal problemática que afronta la autoridad municipal de Popayán, quien se esfuerza por ordenar, limpiar y moralizar la Ciudad. Sin embargo, no se reflexiona sobre un hecho económico representado en la necesidad de subsistencia por parte de estos comerciantes, en la necesidad de crear vínculos e identidad para con sus semejantes y con el lugar reconocido por ellos como propio en la constitución de su realidad social. En otras palabras, sin reflexionar en quienes construyen y dan vida a la ciudad *“[...] con su trabajo y modo de articularse en lo social, cultural, religioso, etcétera”* (Rauber, 2003b: 63). El prioritario tema por analizar es la perspectiva de desarrollo y el futuro de los vendedores informales (ambulantes y semiestacionarios) cuando éstos están fuertemente condicionados por el tema de invasión al espacio público y la legalización:

“La legalidad, como conjunto de normas consensualmente reconocidas que deben ser cumplidas y que pueden legítimamente ser impuestas por el poder estatal, ha sido erosionada y cuestionada por la proliferación de prácticas de sobrevivencia o de enriquecimiento que se realizan a su margen” (Coraggio, 1990:19).

En este caso, no sólo la invasión al espacio público y la cuestión tributaria deben ser tema de gran preocupación para la Administración Municipal cuando más allá de una situación económica determinada, hay una vinculación e identidad de un sujeto y cuando este fenómeno económico y social no parece estabilizarse sino al contrario, se intensifica en el tiempo y espacio, ajeno a toda normativa y control.

Entonces, es primordial pensar hasta qué punto los intereses políticos y económicos pueden lograr algo totalmente positivo porque hasta el momento se ha evidenciado que los recursos

no están siendo distribuidos a priori y sin una clara idea de lo que se busca ni para quienes se busca. Los retratos de la plaza de mercado y sus alrededores muestran como estos trabajadores que alguna vez perdieron o nunca adquirieron el estatus de “empleados”, ejercen su actividad comercial, la cual ha significado un desafío y, a la vez, una manera de insertarse en el mercado capitalista. Aun cuando para estos trabajadores informales, -ocupantes del espacio público-, la preocupación no sólo está relacionada con la carencia de absoluta de previsión social, el acceso a los servicios de salud, carencias de todo tipo, sino del hecho de estar a merced del control y represión policial, de la presión existente por parte de otros sectores afectados, como los comerciantes legalmente establecidos, vecinos y visitantes del lugar que ven en estas actividades algún grado de competencia o dificultad ubicando automáticamente a esta actividad fuera del sector formal de la economía porque operan al margen de los límites impuestos por la racionalidad capitalista moderna. Pero además, al no ser reconocidos, ni poder exigir ser respetados en cuanto permanezcan en su condición de informales (por ser considerados invasores del espacio público y no pagar un tributo). De acuerdo a lo anterior, para una posible elaboración de política debe tenerse en cuenta la eficiencia real y actual del trabajo por cuenta propia, reconociendo que estos vendedores, tal vez son pequeños empresarios y no trabajadores en el sentido clásico de la palabra, quienes ante la imposibilidad de encontrar empleo o ante la insatisfacción económica y moral por un tipo de trabajo dependiente, han emprendido un camino distinto de solución a sus necesidades como integrantes de una sociedad.

Desde la Alcaldía Municipal de Popayán se está promoviendo activamente la reubicación de los vendedores callejeros, sin embargo, estos prefieren permanecer en las calles por diversas razones: su establecimiento en la calle les da más oportunidades de encontrar mayor número de demandantes cuando no disponen de las condiciones mínimas para establecerse en otro sitio (en sus viviendas, por ejemplo) o donde no hay posibilidades de sobresalir con su negocio, en este sentido, el espacio público les brinda esa conexión importante con sus posibles demandantes. Además, de los costos que debieran pagar a diario por concepto de impuestos en el momento de no disponer de las condiciones mínimas de ingresos, de la progresiva reducción de los márgenes de ganancia dadas las tendencias estructurales del comercio en la ciudad, por estar sobre un espacio ajeno, por la pérdida de ciertas ventajas al operar informalmente (en este caso, la facilidad de trasladarse de un sitio a otro como es el caso concreto de los vendedores ambulantes de manufacturas desde el Centro Comercial Anarcos a los alrededores de la plaza de mercado).

Lo anterior, es el semblante de un conflicto latente, vivido hoy con más intensidad, entre dos tendencias: de una parte, por los interesados en la desocupación de estos espacios (desde las instancias gubernamentales), con la actitud de reprimir las actividades carentes de un adecuado status legal, a partir del impedimento a su desarrollo, negación de permisos y oportunidades, además de la utilización de fuerzas del orden público y de control administrativo para sancionarlas ante fenómenos y procesos sociales que habitualmente no controla y en los que percibe alguna potencial amenaza. De otra parte, están quienes con una “[...] *tendencia dispersa y atomizada pero no por eso débil, rehúye, se resiste y busca mantenerse en los espacios de la informalidad*” (Razeto, 1994: 27) en la búsqueda de mejores condiciones de existencia. Massarolli (2008), se refiere a cómo el aumento de comercio en las calles es un fenómeno social relacionado necesariamente con las políticas económicas establecidas en los países de América Latina en las últimas tres décadas:

“La forma en la cual los gobiernos latinoamericanos hicieron frente a la crisis del capital mundial de la década de los ochenta incluyó una serie de “ajustes estructurales” que reconfiguraron la propia estructura del Estado donde no solamente disminuyeron drásticamente los presupuestos para importantes rubros del gasto social como salud y educación, hecho que ya de por sí hacía vulnerables a millones de personas y les impedía ejercer derechos básicos plasmados en leyes internacionales; también se privatizaron empresas estatales que dejaron en el desempleo a miles de trabajadores” (Massarolli, 2008: 18).

Así, estos emprendimientos surgen de la desocupación, de la falta de oportunidades y lejos de los procesos del sector moderno de la economía, por lo tanto, este fenómeno social en sí mismo, no puede ser considerado negativo ni amenazante sino, al contrario, aportador de soluciones a graves problemas económicos y sociales (delincuencia, pobreza, desocupación, entre otras), legítimo, constructivo y contribuyente al desarrollo de las personas, del tejido social y de la sociedad en general. Entonces, la pregunta que cabe formular es: ¿se puede reconvertir el comercio popular? O bien: ¿se puede reconvertir la pobreza por razones de estética urbana o de otro tipo? Entonces, quitarles un espacio a los comerciantes, desconociendo sus problemas reales y la validez de las razones que los motivan a realizar tal actividad económica y no otra, no es sensato cuando hay un aspecto clave por considerar: el surgimiento y desenvolvimiento de gran parte de la economía popular (formal o informal) es una condición de su propia existencia, en el marco de las actuales condiciones económicas y sociales. En un primer caso, porque sus márgenes de ganancia y remuneración del trabajo propio son reducidos, y cualquier incremento en los costos (pago de impuestos), en los gastos de la familia o cualquier contingencia futura, puede hacer estos emprendimientos inviables, -experiencias de quienes luchan por subsistir y sobretodo consolidarse en el mercado-. En un segundo caso, porque estos emprendimientos también son excelentes generadores de ingresos, ganancias e incluso de empleos.

En lo relacionado a los comerciantes informales, ¿a través de qué instituciones y normas jurídicas podrían superar su “informalidad” y alcanzar un adecuado reconocimiento? ¿Será posible, con la formalización y reubicación a lugares donde posiblemente no habrá tanta demanda, dar un paso a la integración y a las oportunidades? Puede ser cierto; pero en tales casos se puede estar seguro de que la formalización la efectuarán los interesados por propia iniciativa, respondiendo a sus necesidades y búsquedas, en otros casos, esto les puede empeorar su situación de vida cuando se reducen drásticamente sus ganancias dada las tendencias prevalecientes en el mercado en general y el comercio en particular. Los comerciantes callejeros de la Calle 5a y carreras 17 y 18, son conscientes de la presión ejercida por el desempleo en la ciudad, y que ocuparse en la actividad comercial u otro tipo de actividades generadoras de ingresos, en la periferia de ella (en los barrios donde habitan la mayoría de los comerciantes) implica no ganar los mismos ingresos económicos alcanzados en estos lugares estratégicos. Por lo tanto, la posibilidad de quedarse en los lugares donde serán reubicados es muy poco probable. En estas circunstancias, ¿Cuál es el

costo para la Administración Municipal mantener dicha situación con la presencia de policías en las calles? Olivo (2011), precisa como en el transcurso del tiempo el dinero dedicado a las fuerzas policiales muestra simplemente, la sustitución de unos empleos por otros y: “[...] con ello acontece entonces de manera concreta y en su expresión más pura, la esencia de la lógica neoliberal: el subsidio estatal en forma de tolerancia hacia los ambulantes, deviene en un subsidio a los policías” (Olivo, 2011: 154-155). Este análisis le exige a la Administración Municipal delinear el alcance de la plaza de mercado así como evaluar la conveniencia de ser modificada de acuerdo a las nuevas necesidades sociales, económicas, políticas y culturales que demanda la ciudad cuando a pesar de los niveles de competencia y a la creciente implantación de modernas cadenas de supermercados, las plazas de mercado y el comercio callejero ofrecen sus productos a buen precio y surtido.

En definitiva, sin crear la ilusión de que los trabajadores de la plaza de mercado y el comercio callejero, con formas de trabajo autónomo y a partir de sus unidades comerciales, llegarán a ser algún día, grandes y exitosos empresarios capitalistas, se debe propugnar por su desarrollo, a partir de sus características y en coherencia con una racionalidad económica que ellos persiguen. Lo anterior porque, la tendencia es al deterioro cada vez más creciente de las condiciones sociales y económicas de gran parte de la población, ya sea a partir de la exclusión o la precarización de la relación salarial, más aún, cuando la Ciudad Popayán, se caracteriza por la presencia masiva -en el tiempo y en el espacio- de migrantes de diferentes partes del departamento y de Colombia. Por lo tanto, se hace necesario reconocer aquellas capacidades y trabajos que les ha permitido a los sujetos constituirse en cuanto tal, y asegurar la reproducción simple y ampliada (Coraggio, 1994) de todos los miembros de la comunidad que hoy por hoy no son reconocidos ni valorizados por el sistema de mercado. El sujeto popular se desarrolla en las más diversas regiones del mundo, como un sujeto real, histórico y capaz de actuar sobre la realidad múltiple y global, en las circunstancias en las que los patrones de consumo en el centro, amenazan no sólo la sobrevivencia de todas las especies del planeta y sus ecosistemas, sino también, la de la especie humana.

4.0. Conclusiones

Una de las motivaciones para realizar este trabajo de investigación radicó fundamentalmente en la importancia que adquieren los cambios por los que atraviesa el mundo contemporáneo, desde que el capitalismo -después de cuatro siglos de existencia-, construye las bases materiales para su reproducción: la industrialización y la “división del trabajo”, momento en que empieza la carrera del capital, -con su progresiva potencialidad y efectividad- a organizar la vida cotidiana de los hombres y especialmente, de su fuerza de trabajo. En este sentido, la economía popular con sus diferentes manifestaciones y formas, aparece como una expresión de agentes individuales y/o colectivos-, en la búsqueda de soluciones al conjunto de necesidades fundamentales y a partir de la realización de su trabajo propio. Este reconocimiento constituye hoy, un elemento clave para entender la manera particular de dichos agentes para intervenir en el campo económico, social y cultural dominante, cuando los sectores público y privado no han sido capaces de absorber toda la fuerza de trabajo y las necesidades de la creciente población.

En coherencia con lo anterior, Colombia y el Departamento del Cauca, presentan este tipo de racionalidad cuando históricamente han existido problemas estructurales de orden económico, social y político, vinculados en buena parte a la implementación del modelo neoliberal, al conflicto armado interno, entre otros determinantes, los cuales han generado progresivamente, una tendencia al deterioro de las condiciones socioeconómicas de gran parte de la población. Particularmente en la Ciudad de Popayán, cuando el éxodo rural-urbano y la presencia de trabajadores no ocupados en el sector “formal” han provocado un redimensionamiento urbanístico, incremento de las tasas de desempleo, así como el crecimiento y permanencia de diferentes expresiones de economía popular y dentro de ella, el sector informal. Estos sectores de población afectados con particular intensidad, en condiciones de desplazamiento, pobreza y búsqueda de mejores oportunidades en lo relacionado con la vivienda, educación, empleo y sustento diario, adoptan diferentes tipos de actividades económicas, muchas de ellas en condiciones de baja productividad, condiciones precarias, de mínimo ingreso, de tipo informal (comercio callejero y transporte) y con frecuencia asumiendo riesgos personales y legales.

En este aparte, y al finalizar el trabajo de investigación, se trata de comunicar al lector algunas conclusiones fundamentales a las que se ha llegado: en primer término, al buscar los orígenes de la economía popular se confirma la importancia de comprender un fenómeno que ha ido creciendo a escala global durante los últimos 50 años: la aparición de fuerza de trabajo sobrante en las ciudades, al margen de los circuitos económicos considerados “formales”. En este sentido, diferentes enfoques analíticos han querido explicar su aparición, cada uno de los cuales destacando algún aspecto o dimensión de dicho fenómeno y proponiendo para él, ciertas orientaciones de política económica. Desde la imposición del paradigma desarrollista de expansión de las industrias y el Estado Moderno, -con su incapacidad para absorber a toda la población trabajadora-, hasta el agotamiento del modelo ISI y la posterior emergencia del nuevo patrón de acumulación -sustentado en la elaboración de políticas socioeconómicas de corte neoliberal-, se manifiesta una drástica modificación en la vida social y económica de los pueblos, pero particularmente, de su fuerza de trabajo. El concepto de marginalidad de José Nun (masa

marginal) y de Aníbal Quijano (polo marginal), las propuestas de la OIT y del PREALC - que extendieron la visión de Sector Informal Urbano (SIU)-, las perspectivas divergentes de Portes y De Soto, el concepto de neoinformalidad, así como la reformulación de las visiones teórico-metodológicas de la OIT, permiten deducir cómo los denominados “sectores informales” no son más que los sobrevivientes del modo de producción capitalista y de sus procesos de modernización, industrialización, robotización y precarización laboral a nivel mundial.

Sin embargo, para los analíticos de la “economía popular” estos conceptos por separado no son suficientes para explicar el complejo tejido de las relaciones socioeconómicas, dada su explicación parcial de aspectos efectivamente presentes en ella. Por tal razón, proponen la adopción del término “economía popular” para identificarla en su totalidad cuando ésta ha mostrado una dinámica de expansión permanente a lo largo del tiempo y del espacio. Porque desde una óptica dualista, la “marginalidad” o el Sector Informal Urbano no se define por los rasgos centrales de su naturaleza, sino a partir de un carácter residual en comparación con el “sector formal”. La precariedad económica, el desempleo, la carencia de potencialidades, de identidad, autonomía, escasa incorporación al sistema social son los rasgos definitorios de potenciales trabajadores que además no logran insertarse en ocupaciones de la economía moderna, y ven la necesidad de “inventarse” diferentes alternativas de trabajo. Desde la perspectiva OIT-PREALC, se focaliza básicamente en la interpretación del proceso productivo en términos de escasez, por consiguiente, los trabajadores del “sector informal”, son menos productivos con dotación de capital físico-humana mínima, sus empresas son pequeñas, heterogéneas, con escaso o nulo acceso al capital, a la tecnología, a la capacidad empresarial y a la calificación de la mano de obra. La visión teórica neoliberal, de Hernando De Soto, centra su análisis en la informalidad, entendida como carencia de constitución jurídica y de cumplimiento de las obligaciones tributarias, más que en el tamaño u otras características de las unidades económicas: el sólo hecho de ser reconocido por el sistema fiscal las incluye en términos de formalidad. Desde una óptica neomarxista (Castells y Portes), la pequeña producción popular es la respuesta a procesos de flexibilización de las relaciones de trabajo desarrolladas por las grandes empresas, y no a la mera expresión de estrategias de sobrevivencia o de iniciativas empresariales emergentes. Las pequeñas unidades económicas se constituyen en correspondencia a procesos de descentralización de la producción, en el momento que se desplaza la ejecución de fases del proceso productivo hacia pequeñas unidades familiares subcontratadas, es decir, fuera de las empresas mismas.

La revisión de nuevos debates y conceptos teóricos de la informalidad en la década de los años noventa y primeros lustros del siglo XX, fue necesario, cuando a la luz de las nuevas realidades se evidencian cambios en la estructura y dinámica de los mercados de empleo, y el empeoramiento de la situación de los trabajadores (creciente desempleo y precarización de la forma de inserción laboral de los trabajadores, pobreza, crecimiento del trabajo por cuenta propia y aumento de microempresas informales). Por lo tanto, son mayores las expresiones de economía popular en la forma de estrategias de vida llevadas a cabo por los pobres estructurales o recientemente empobrecidos. En Colombia, particularmente, desde los años sesenta predomina en la política económica la idea de sector marginal e informal, como característica de las formas de trabajo de migrantes rurales y las estrategias al respecto, se centran particularmente, en el freno al éxodo campesino y en la generación de

empleos alternativos en el sector capitalista moderno. Por lo tanto, la cuestión teórica se asocia al no cumplimiento de la normatividad legal en las relaciones laborales, de seguridad social y de obligaciones fiscales de las empresas y los trabajadores, al tamaño de planta de las empresas, la posición ocupacional, nivel de productividad, dotación de capital humano, carencia de registro mercantil (la más representativa), de contabilidad y evasión de impuestos son los caracteres más representativos de dicha informalidad. Sin embargo, sólo una parte de los emprendimientos de la economía popular es informal por la inexistencia de un registro, personería jurídica, o pago de impuestos, pero no toda la economía popular es informal, porque gran parte del pequeño comercio está registrado o empresas registradas en el sistema formal, son precarias, con nula generación de beneficios económicos, relación capital- trabajo mínima y en general, no siempre su productividad es visible. En general, estas visiones parciales hacen insuficiente el análisis del complejo mundo socioeconómico del sector popular con diversidad de estrategias individuales y colectivas de subsistencia, a partir de recursos propios, en muchos casos, por fuera de los circuitos formales y legales de producción e intercambio.

La superación de una visión de precariedad o informalidad que tradicionalmente se asocia con el concepto de lo popular, hace visible el potencial de las iniciativas de trabajo de los sectores populares, urbanos y rurales en lo relacionado a la generación de ingresos y empleos en las ciudades del país. En estas circunstancias y a las luz de las nuevas transformaciones, el concepto de economía popular se presenta como una visión alternativa a la tradicional, la cual considera la concepción formalista, dualista y economicista como una expresión del desajuste o incumplimiento parcial o total de roles, comportamientos diferentes a determinadas normas, criterios o valores propios del orden socialmente establecido. Así, desde el punto de vista de los diferentes autores abordados, la racionalidad de la economía popular con sus diferentes manifestaciones y formas, tiene un objetivo principal: la solución autónoma al conjunto de necesidades humanas, ya sean individuales o colectivas (necesidades de subsistencia, fisiológicas, de convivencia o de identidad social o cultural). Tal lógica en términos generales, se orienta hacia la reproducción generacional (simple o ampliada) de la vida y se fundamenta en el trabajo propio como principal factor disponible.

Esta economía popular incluye a trabajadores del campo y la ciudad, dependientes o independientes, precarios o modernos, propietarios o no propietarios, manuales o intelectuales. En otras palabras, abarca las diferentes actividades económicas y profesiones (en el sentido de producir bienes y servicios o de requerir recursos escasos) con incapacidad para cruzar hacia una lógica de acumulación y en particular, para apropiarse de excedentes producidos por el trabajo ajeno. En el caso de las organizaciones, éstas no sólo se manifiestan en trabajo, en el hecho de producir, distribuir o cambiar, sino como una estrategia de vida particular de personas o familias con singulares modos de pensar y actuar, de compartir y protegerse recíprocamente desde sus propios valores. Aunque las actividades de los sectores populares contengan elementos que, convencionalmente, se caractericen tanto como sector formal e informal, se diferencian de ellos por la especificidad de su lógica económica: reproducción de la vida, y no de acumulación de capital.

Dentro de este marco analítico-descriptivo, el estudio enfocó su análisis en una zona urbana altamente comercial de la Ciudad de Popayán, el Barrio “La Esmeralda”. La Plaza de Mercado y las calles cercanas donde se asienta el comercio callejero (carrera 17, carrera 18 y calle 5ª) fueron el contexto adecuado para cumplir con las perspectivas de la investigación en primer lugar por ser un eje articulador de las actividades comerciales del sector, las cuales al estar ubicadas alrededor de ella, intensifican la vitalidad urbana y configuran un nodo de actividad social y cultural importante y en segundo lugar al cumplir con muchas características de una racionalidad socioeconómica popular desde sus discursos, identidades y prácticas cotidianas. Por tal razón, el estudio de la compleja red de relaciones económicas definida como “informal” por la ocupación de un espacio considerado público y por su ilegalidad (la no inscripción en los registros del Estado) fue trascendental en razón del grado de relación, complementariedad y diferencia que los caracteriza.

Para entender la dinámica de la Plaza de Mercado como espacio de trabajo e integración social, fue necesario mirar hacia su historia, hacia sus inicios, en donde a raíz de los procesos migratorios acaecidos desde la década de los años 70, 80 y las décadas siguientes, se encontró la conjunción de diferentes procesos reivindicativos, organizativos, solidarios y de lucha, confrontación y resistencia ante un proyecto de organización espacio-cultural que ha buscado defender las formas tradicionales de la estética de la ciudad. Esto ha significado la constitución de un espacio de lucha constante, de gestación de procesos heterogéneos con significado económico, social, político y cultural, de generación de actores o sujetos sociales capaces de incidir en su futuro combinando recursos, capacidades de trabajo y organización.

En la actualidad, dicha plaza y sus alrededores, constituyen un espacio fundamental de actividad socioeconómica en donde se refleja una particular dinámica: más del 60% son mujeres (presentes en casi todas las actividades comerciales), las cuales participan en igualdad de condiciones a las del hombre comerciante y su aporte es significativo en lo relacionado a la generación de ingresos para la subsistencia y mejores condiciones de vida de los miembros de la familia. En la mayoría de los casos (más del 80% de los entrevistados) desarrollan su vida en un contexto familiar, y el conjunto de trabajadores de dicha familia abarca una amplia cantidad de actividades desempeñadas tanto en el sector formal como informal. Esta es la familia como célula de la economía popular y como apéndice del proceso de reproducción social donde gran parte de los comerciantes (casados y en unión libre), admite que su cónyuge participa en la misma actividad, situación considerada como clave para el aporte de ingresos.

En términos del nivel educativo, éste ha actuado como determinante importante en la realización de actividades desarrolladas en su trayectoria de vida, en su actividad comercial y ha significado también un relativo fracaso en la consecución de empleo formal en las empresas legalmente establecidas de la ciudad o en el Sector Público (sólo 36% de los vendedores ha cursado algún grado de educación secundaria). La plaza de mercado y sus calles, son lugares altamente receptores de migrantes (más del 50% de ellos, pertenecientes al sector rural) influenciados fundamentalmente por factores económicos como la búsqueda de empleo y la expectativa de mejores condiciones de vida (salud, educación, puestos de trabajo, entre otros). Si la necesidad de subsistencia ha sido el imperativo de gran parte de

estos vendedores, el logro de un nivel educativo superior al suyo por parte de los hijos, constituye un propósito fundamental en pro de un porvenir más promisorio.

En el momento de indagar a cerca del lugar de residencia de los vendedores tanto del interior de la plaza de mercado como del comercio callejero, se puede percibir como gran parte de ellos (el 93%) vive en barrios de estrato 2 y 3 de la distribución de población urbana de la Ciudad de Popayán. Su vivienda como recurso importante, propio de la dinámica de economía popular-, tiene ciertas características confirmadas por un gran porcentaje de comerciantes entrevistados (más del 50% para todos los casos): son viviendas de su propiedad, construidas en su totalidad en paredes de cemento y ladrillo, techo de eternit o teja y piso de baldosa, frente a cierta cantidad de vendedores (alrededor de un 40%) con viviendas seriamente limitadas en su construcción, siendo la carencia del ingreso, el factor determinante de tal situación. En este proceso de construcción, la familia ha desempeñado un rol definitivo a través del trabajo mancomunado de sus miembros, de las amistades o vecinos.

Su participación en organizaciones de base depende totalmente de las posibilidades de realizar su propio trabajo, pero hacen parte activa o participan de actividades que representan sus valores y rasgos culturales. Así mismo, la manifestación de prácticas culturales tiene un fuerte contenido simbólico en cuanto usos de la memoria, el lenguaje, defensa de las costumbres, valores, actitudes, percepciones del mundo, tradiciones, religión, solidaridad, convivencia, complementariedad de prácticas y conflicto. La totalidad de los comerciantes coinciden en la existencia de múltiples carencias por las que atraviesa el contexto de la plaza de mercado y las calles donde llevan a cabo su actividad comercial, las cuales repercuten considerablemente en sus condiciones de trabajo y en las ventas. Más del 50% de los comerciantes, ven en la necesidad de mejoramiento y adecuación de la infraestructura de la plaza como lo más prioritario porque ésta ha entrado en estado de deterioro físico la cual no es adecuada para ejercer su trabajo. Esto cuando la plaza de mercado y las calles han significado para más del 70% de los comerciantes, un espacio de trabajo, en el que ha logrado desarrollar capacidades como trabajadores y en algunos casos como “empresarios” a partir del ejercicio y la práctica diaria de su oficio como comerciante. Pero además, les ha permitido llevar una vida en comunidad: se relacionan con otros trabajadores con iniciativas similares a las suyas, comparten, se ayudan y compiten, donde muchos de ellos parecen tener más éxito, pero todos con actitudes y expectativas comprometidas en la búsqueda de superar las condiciones limitantes de pobreza a partir de su esfuerzo, lo cual constituye una situación mejor a la de no obtener ningún trabajo para desempeñar y quedar en estado de desempleo.

En cuanto a la propiedad de los puestos de trabajo de los comerciantes tanto de la plaza de mercado como los callejeros, lleva fundamentalmente a la necesidad de reconocer que han sido un producto de la historia, son el fruto de una aspiración popular por apropiarse de un espacio seguro para el desarrollo de su trabajo buscando siempre la generación de un ingreso adicional cuando es necesario enfrentar unidamente un conjunto de necesidades individuales y sociales. En relación al monto de capital de trabajo manejado por los comerciantes, la experiencia empírica resultante muestra un aspecto particular en dichos contextos: algunos capitales son más significativos que otros si se comparan internamente (con el mismo producto como con otro tipo de producto), sus costos de comercialización

está en función del tamaño de los negocios en cuanto a capital de trabajo, condición de formalidad o informalidad que les caracterice, entre otros factores.

Al investigar sobre los rubros más significativos en el gasto, los comerciantes revelan que la cantidad de dinero destinado a cualquier rubro depende del ingreso per cápita proveniente de la actividad comercial y la de los miembros de su núcleo familiar, es decir, el nivel de gasto de toda la familia está fuertemente asociado a sus ingresos totales, en este caso, referido a las ganancias netas provenientes de su actividad comercial independientemente de otros elementos de carácter social, familiar o cultural que inciden en éste. En lo concerniente a la procedencia del capital de trabajo y el nivel de endeudamiento de los vendedores de la plaza de mercado y el comercio callejero, una buena proporción de los comerciantes (el 82%) ha necesitado utilizar créditos para el abastecimiento de sus negocios, en este caso, los créditos con proveedores, préstamos en entidades bancarias y de prestamistas informales, los cuales son altamente incidentales en la capacidad de adquisición y compra de los productos requeridos para las ventas.

Para estos comerciantes, el acceso al crédito y a mecanismos de financiación en instituciones crediticias formales es muy limitado, por cuanto las exigencias del sector bancario no son accesibles. En definitiva, estas dos situaciones atentan contra cualquier posibilidad de desarrollo de estas unidades de negocio: la primera, por la imposibilidad de acceder a los créditos bancarios y por ende, al mercado financiero y de capital, y la segunda, por las connotaciones negativas que implica las altas tasas de interés impuestas por los usureros comparadas con los créditos bancarios formales. Para gran parte de los comerciantes (alrededor del 60%), las necesidades prioritarias de la familia se cubren a partir del complemento entre las ganancias obtenidas de su actividad comercial y de los ingresos provenientes de los demás integrantes del núcleo familiar. Por lo que las ganancias provenientes de su actividad comercial son un ingreso que modestamente han estado siempre enfocadas al mejoramiento de la calidad de vida de la familia por lo que se refieren a la incapacidad de acumular capital o generar “riqueza monetaria”.

Una conclusión importante a la que se llegó después de considerar la identidad de las pequeñas unidades comerciales desde sus debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas como microempresarios es que siempre se encontró una lógica en estas actividades comerciales: aun cuando sus actores son dueños de negocios, muchos de ellos se consideran “empresarios del comercio”, intercambian con el sector formal, consumen, ahorran, reinvierten; persiguen en la mayoría de los casos, más que el lucro, el aseguramiento de la subsistencia y satisfacción de sus necesidades fundamentales, trascender el propósito de subsistencia, al buscar mejores condiciones de vida para su familia (recreación, deporte, alimentación más balanceada, activos para la vivienda, etc.), la solidaridad y en general, todas las iniciativas comprometidas con sus familias y sus comunidades en la búsqueda de superar las condiciones limitantes de pobreza, desempleo, competencia en el mercado, pero también para realizarse como seres integrantes de la sociedad, todo a partir de su esfuerzo, lo cual constituye, una situación mejor a la de no obtener ningún trabajo para desempeñar y quedar en estado de desempleo.

Esta constituye una fortaleza en un amplio sentido de la palabra, pues llevan a cabo sus propios emprendimientos, sin acudir al trabajo asalariado ya sea porque no tienen otra alternativa, -porque el sistema capitalista no los necesita-, o seguramente por propia

convicción (por el hecho de poder ser independientes). Un aspecto realmente interesante radica en que la mayor parte de su tiempo se desarrolla en un espacio de trabajo junto a otros trabajadores con iniciativas similares a las suyas, donde comparten, consumen, generan empleo, se ayudan y compiten, donde muchos parecen tener más éxito, y tienen una amplia relación con el sector moderno de la economía.

Al identificarse una diversidad dinámica de bienes y servicios ofrecidos por los comerciantes tanto en el interior de la plaza de mercado como en las calles cercanas a ella, desde manufacturas, víveres, productos de consumo inmediato, productos pecuarios y servicios se logra observar que han logrado adaptarse, prosperar y sobrevivir al complejo escenario competitivo, así como actividades comerciales que probablemente desaparecerán dadas las nuevas tendencias del comercio minorista en la Ciudad de Popayán. La plaza de mercado, no se considera el único lugar donde las familias se abastecen de sus productos de primera necesidad, por lo tanto, la sobrevivencia de los puestos de trabajo y el hecho de conseguir clientes por parte de estos comerciantes, significa una verdadera estrategia en el acontecer diario de sus cotidianidades. En general, la plaza de mercado y las ventas callejeras en su alrededor se insertan en un escenario competitivo bastante complejo, desde el ámbito de la informalidad, que llega a representar un elevado porcentaje del panorama sectorial, y por la proliferación de circuitos alternos como los medianos o grandes negocios (supertiendas, mercados móviles, etc.) en la ciudad.

Actualmente, la Administración Municipal de Popayán, busca la reubicación de la Plaza de Mercado “La Esmeralda” y tal interés se traduce en acabar con las plazas de mercado, por considerarlas inviables desde el punto de vista económico, generadoras de focos de delincuencia, insalubridad, entre otras condiciones. En el trasfondo de esto, se encuentra en juego, los beneficios de medianas y grandes superficies de comercio que buscan monopolizar el comercio de abastecimiento de alimentos en la ciudad, además, de la pretendida recuperación del espacio público por parte de la Administración Municipal, la cual desconoce las condiciones económicas, sociales y culturales de los comerciantes informales, y el motivo que los lleva a ejercer su actividad en las calles, en muchos casos como única alternativa de subsistencia. Por lo tanto, una oportunidad importante radica en la posibilidad de influir substancialmente en la normatividad e instituciones que rigen su actividad socioeconómica -desde la consideración y respeto de la racionalidad especial de estas experiencias-, cuando su dinámica ha contribuido a la generación de tejido social, porque son la viva expresión de la lógica popular manifestada en el modo de realizar actividades, en la particular forma de trabajo, de una fuerte consolidación de valores de solidaridad y apoyo mutuo, prácticas culturales, sus costumbres, sus modos de pensar y en general de la forma como ellos se relacionan o articulan con el Estado, la política, la economía y la sociedad en general.

Balance metodológico y limitaciones del trabajo de campo

A pesar del rico aporte proporcionado por la investigación empírica, el trabajo tuvo limitaciones metodológicas importantes porque muchos comerciantes suministraron parcialmente la información, otros, rechazaron definitivamente la realización de las encuestas. Su razón se sustentó básicamente y según su propia apreciación, en la proliferación de entrevistas realizadas por diversas instituciones, sin la obtención de algún

beneficio respecto al mejoramiento de sus condiciones de trabajo (buscado desde hace mucho tiempo), por lo tanto, la información puede tener elementos de tipo social y económico incompletos para dar cuenta del panorama. Otra dificultad se presentó respecto a la limitación de los estudios de apoyo, pues sólo se cuenta con algún trabajo realizado anteriormente, el cual describe parcialmente la situación de los comerciantes de la plaza de mercado y no es de libre acceso.

Para el caso del comercio callejero, no existe información ni registros censales formales que permitan un riguroso recuento estadístico o una apreciación cualitativa para un posterior análisis desde una perspectiva macro y desde la importancia relativa de esta actividad económica dentro del conjunto de actividades económicas del sector informal y frente a actividades similares ubicadas en el sector moderno de la economía en la Ciudad de Popayán. Pero aun cuando, los resultados de la investigación no son concluyentes se espera desde esta aproximación empírica, construir una base para postular y aportar elementos que contribuyan al efecto de implementar políticas en la búsqueda del mejoramiento de las condiciones de vida y de trabajo de quienes han encontrado en esta actividad económica una posibilidad de generar ingresos.

En conjunto, con todo lo mencionado anteriormente, se busca incentivar la comprensión y el fomento de nuevas formas de investigación para tratar de entender en toda su dimensión, la problemática de los comerciantes de la Plaza de Mercado “La Esmeralda” y de los comerciantes callejeros asentados a su alrededor. La investigación deja una cuestión pendiente que en el futuro podría estudiarse con el ánimo de contribuir a mejorar esta interpretación y es respecto a la representación de la economía popular (incluso desde el sector informal) y la forma como se está volviendo indispensable en el contexto urbano de la Ciudad de Popayán, dada la tendencia cada vez mayor de desregulación y exclusión dentro del mercado de trabajo.

Consideraciones finales

Hoy por hoy, el mundo atraviesa por un ciclo histórico de transformaciones sin precedentes, el cual trae consigo la emergencia de nuevas circunstancias y nuevos sujetos sociales, muchos de ellos con incapacidad de articularse y con potencialidades que no pueden expresarse como tal. Luego, referirse a la economía popular implica reconocer la “*crisis del ser humano*” y la “*destrucción acumulativa de la naturaleza*” (Hinkelammert, 1993) como factores importantes y difíciles de controlar, cuando éstas han sido provocadas grandemente por la economía mundial y constituyen en la actualidad, una amenaza para el mundo entero, dadas las formas más perversas de explotación de la naturaleza y la mercantilización de casi la totalidad de las relaciones sociales. La exclusión de los seres humanos, desde la división social del trabajo, crece y lo seguirá haciendo, y es una razón suficiente para que éstos consideren diferentes tipos de estrategias de sobrevivencia, en todas las circunstancias posibles, ya sean precarias o no; además, porque existen motivaciones adicionales al aspecto institucional o legal y es su funcionalidad a grandes empresas del sector formal. Por tal razón, en un escenario de enorme complejidad en lo relacionado a los procesos inherentes al sistema capitalista globalizado, donde priman procesos de desintegración, desarticulación, diversificación, y al mismo tiempo, de expansión de sectores de la sociedad designados como “*informales*”, hace necesaria la

comprensión de sus experiencias sociales, económicas, políticas, ideológicas y culturales. Esta consideración requiere una nueva forma de comprender los problemas sociales, desde las diferentes disciplinas, porque en primer lugar, no están desvinculados y en segundo lugar, porque es una manera de lograr que los actores involucrados puedan tener la oportunidad como dice Max-Neef (1993) de desarrollar unos “[...] valores humanos y sociales esenciales” (Max-Neef, 1993). Pero sobre todo, de pensar mucho más allá de lo considerado como realidad social en la tradición científica porque se trata de un mundo heterogéneo, una importante dinámica de alternativas y resistencias, en el cual se extiende lo que Hernando de Soto (1987a) define como una “[...] creatividad sorprendente” de los sectores populares.

Desde esta perspectiva, la misión de la economía popular consistiría precisamente en rescatar y al mismo tiempo crear experiencias, pero sobre todo, potenciarlas, para ampliar y enriquecer la realidad del individuo desde lo social, económico, político, cultural e ideológico, para dar lugar a futuros posibles y darle un sentido al trabajo en tanto actividad humana fundamental, de vinculación del hombre con la naturaleza, de afianzamiento de relaciones sociales con sus semejantes, y como actividad necesaria en la búsqueda de reconocimiento en el medio en el que se desenvuelve. En la comprensión de tales experiencias, aparte del respeto por sus especificidades, algo muy importante es el reconocimiento institucional y por ende, de una revisión profunda de las políticas públicas dirigidas a ellos. Esto requiere de una dinámica participativa y por qué no, de poder social de la mayoría popular, cuando está inserta en ella, la extraordinaria habilidad para combinar lógicas desde lo económico y lo social, además de su capacidad para luchar en un contexto dual de la sociedad.

El potenciamiento de las iniciativas de economía popular necesita de la comprensión de lo que realmente compone el sistema capitalista y sus contradicciones, para dar inicio a un verdadero cambio, -desde el cuestionamiento a las estructuras económicas- cuando lo evidente es una creciente exclusión, empobrecimiento y necesidad de vivir. Las nuevas emancipaciones requieren otras maneras de entender el mundo, fundadas en un análisis como diría De Sousa (2006) “[...] desde el Sur”, desde las exclusiones sociales, las estructuras políticas y relaciones de poder, cuando la permanente revolución tecnológica crea riqueza, pero no crea empleo y donde es difícil aceptar dentro del paradigma dominante, estrategias diferentes a las dictadas por el propio sistema. En estas condiciones, la “*economía popular*” debe ser puesta en consideración como uno de los ejes fundamentales desde los cuales, gran parte de la población puede construir imaginarios y prácticas socioeconómicas, cuando no hay condiciones en el marco de las tendencias actuales del sistema capitalista para la existencia de una “*sociedad salarial*” (Massaroli, 2008: 16) y cuando éste no integra por sí solo, sociedades justas, que permitan el reconocimiento y el desarrollo pleno de las capacidades de todos los individuos y sus comunidades. En este sentido, la propuesta de “*desarrollo humano*” (Coraggio, 1994), y su perspectiva del trabajo social, le da a la economía popular una centralidad en la sociedad, donde ésta no sólo aparece como fuente para la creación de empleo, sino que permite la realización de capacidades y la posibilidad de goce de los derechos humanos de quienes la ejercen, así mismo como una fuente de cohesión social.

En el caso particular, desde los comerciantes callejeros de la plaza de mercado, como diría De Soto (1987), su trabajo es un verdadero remedio contra la violencia, la pobreza o el desempleo, y por tanto es un deber para todas las instancias de la sociedad, el reconocimiento de “[...] *la propiedad y el trabajo de quienes la formalidad hoy excluye, de tal manera que, donde existía rebelión nazca el sentido de pertenencia y de responsabilidad. Así, donde ya surgió el gusto por la independencia y la fe en las fuerzas propias, se difundirá una esperanza justificada en el pueblo y la libertad*” (De Soto, 1987: 314). El desafío está entonces, en asumir desde las diferentes instituciones que regulan los comportamientos reconocidos como legítimos- y la academia, la responsabilidad y lucha por el sentido y participación popular en todos los campos, porque estas experiencias constituyen una de las mejores razones para conservar la esperanza de un mundo más justo. En este punto de la historia, lo verdaderamente importante es entender la disyuntiva a la cual se enfrentan los grupos humanos, de dejarse llevar a la destrucción o iniciar un viaje hacia un horizonte de iniciativas plasmadas en nuevas y revolucionarias formas de pensar y de actuar. Sólo un cambio de civilización, podría revertir el enorme daño causado por la lógica del mercado y dar sentido al perfeccionamiento de la experiencia humana, a la vida colectiva y de proponer soluciones viables frente a los grandes problemas que aquejan a la sociedad. Al parecer las utopías ya no tienen mucha cabida, sin embargo, por qué no pensar desde el individuo y luego desde la colectividad, para comprender la realidad hasta constituir una nueva fuerza moral, espiritual, política y buscar alternativas para sobrevivir a la decadencia del sistema capitalista, porque es la sobrevivencia del individuo y la un pueblo la que está en juego cuando la crisis se acentúa, deteriorando la convivencia ciudadana y la calidad de vida de millones de seres humanos que por siempre han anhelado un mundo mejor.

Referencias bibliográficas

Libros

- Álvarez, Battistuzzi, Biaffore & Suarez (2008). *“La informalidad, la precariedad laboral y el empleo no registrado en la provincia de Buenos Aires”*. Impreso en Argentina, Ministerio de trabajo de la Provincia de Buenos Aires, Julio Neffa (Coordinador), Buenos Aires, 136 páginas.
- Baudrillard, Jean (1983). *“Crítica de la economía política del signo”*. Quinta Edición en español. Siglo XXI Editores, S.A. de C.V, España.
- Castrillón A., Diego (1970). *“De la Colonia al Subdesarrollo”*. Popayán, Editorial Universidad del Cauca.
- Coraggio, (2004). *“La gente o el capital. Desarrollo local y economía del trabajo”*. Ediciones Abya Yala, Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, Quito, Ecuador, Abril/04, 284 páginas.
- De Soto, Hernando (1987). *“El otro Sendero”*, en colaboración con Enrique Gherzi, Mario Ghibellini. Editorial Oveja Negra, Bogotá, Colombia. Instituto Libertad y Democracia. Primera edición colombiana, febrero, 1987.
- Escobar, Arturo (1998). *“La invención del tercer mundo. Construcción y deconstrucción del desarrollo”*. Primera edición en castellano para América Latina, Grupo Editorial Norma S.A., junio/98, Santafé de Bogotá.
- Galeano, Eduardo (1971). *“Las venas abiertas de América Latina”*. Primera edición, 1971, Siglo veintiuno editores, s.a. Coyoacán, México.
- García, S. Oscar León (2009). *“Administración financiera. Fundamentos y aplicaciones”*. Cuarta Edición, Cali: prensa moderna e impresores S.A.
- Hinkelammert, (1995). *“Cultura de la esperanza y sociedad sin exclusión”*. Editorial Caminos, Departamento Ecuménico de Investigaciones (DEI), primera edición, San José de Costa Rica, 390 páginas.
- Hinkelammert F. & Mora, Henry (2006). *“Hacia una economía para la vida. Preludio hacia una reconstrucción de la economía”*. Edición revisada y aumentada del libro *“Coordinación social del trabajo, mercado, y reproducción de la vida”*, San José de Costa Rica, DEI/06.
- Houtart, François (2009). *“El camino a la utopía desde un mundo de incertidumbre”*. CLACSO Coediciones, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Ruth Casa Editorial, Panamá/09.
- Marx, Karl (1946). *“El Capital. Crítica de la Economía Política”*. Tomo I. Fondo de Cultura Económica México. Primera Edición en español.

- Matos Mar, José (1985). *“Desborde Popular y crisis del Estado. Un nuevo rostro del Perú en la década de 1980”*. Instituto de estudios peruanos, segunda edición, Julio de 1985.
- Max-Neef, Manfred (1993). *“Desarrollo a Escala Humana. Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones”*. Editorial Nordan-Comunidad, Montevideo, Uruguay.
- Polanyi, Karl, (1944/07a). *“La Gran Transformación. Crítica del liberalismo económico”*. Ediciones de La Piqueta, reedición en formato PDF/07, traducción de Julia Várela y Fernando Álvarez Uría, C/Cruz Verde, Madrid.
- Prebisch, Raúl (1981). *“Obras escogidas de Raúl Prebisch: Antología del pensamiento económico y social de América Latina”*. Isidro Parra & José Consuegra Editores, Editorial ITALGRAF, ejemplar 1, Bogotá- Colombia/81.
- Razeto, Luis (1987). *“Las empresas alternativas”*. Primera edición, Ediciones PET, Santiago, 197 páginas.
- Razeto (2001). *“Desarrollo, transformación y perfeccionamiento de la economía en el tiempo”*. Primera Edición: Ediciones Universidad Bolivariana, Santiago, 2001. Libro de 764 páginas.
- Razeto, Luis (1993a). *“De la economía popular a la economía de solidaridad en un proyecto de desarrollo alternativo”*. Primera edición, Colección dialogo y critica. Instituto Mexicano de Doctrina Social Cristiana, México/93, 47 páginas.
- _____, (1993b). *“Los caminos de la economía de la solidaridad”*. Editorial Vivarium, Santiago de Chile, 124 páginas.
- Sader, Emir (2008). *“Posneoliberalismo en América Latina”*. Primera edición, Instituto de estudios y formación CTA, Buenos Aires/08, 96 páginas.
- Salazar, Gabriel (2003). *“Ferias libres: espacio residual de soberanía ciudadana”*. Ediciones SUR, Colección Intervenciones en la Ciudad, Providencia, Santiago de Chile.
- Sombart, Werner (1947). *“El apogeo del capitalismo”*. Versión directa 63 por José Urbano Guerrero. Fondo de Cultura Económica, Pánuco, México.
- Sunkel, Oswaldo & Paz, Pedro (1973). *“El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo”*. Siglo XXI Ediciones, enero de 1999, 400 páginas.
- _____, (1982). *“Economía para un mundo en desarrollo”*. Fondo de Cultura Económica. México, 1982. Pág. 344-363.
- Tokman, Víctor (2001a). *“De la informalidad a la modernidad”*. Primera edición, Oficina Internacional del Trabajo, Santiago de Chile, 259 páginas.

Velásquez F. Augusto (2005). *“Neoliberalismo y desorden global”*. Edición Diseño Gráfico e Impresiones, primera edición, Vol. 1., Popayán Cauca, Noviembre/05.

Capítulos de libro

Antunes & Braga (2011). *“Para un nuevo estilo de vida en América Latina: orígenes básicos de otro sistema del metabolismo social”*. En: *“Vivir bien: ¿paradigma no capitalista?”*, coordinado por: Ivonne Fara & Luciano Vasapollo, Plural Editores, Primera Edición en español 2011, Bolivia/11.

Barciela, Carlos (2005). *“La edad de oro del capitalismo (1945-1973)”* en: Comín, F., Hernández, M., & Llopis, E., (editores) (2005): *“Historia económica mundial. Siglos X-XX”*, Barcelona, Crítica, pp. 339-389.

Castoriadis, Cornelius (2001). *“La racionalidad del capitalismo”* en: *“Figuras de lo pensable”*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, pp. 163-176.

Cervantes, J., Gutiérrez & E., Palacios L. (2008). *“El concepto de economía informal y su aplicación en México: factibilidad, inconvenientes y propuestas”*. En: Estudios demográficos y urbanos, volumen 23, número 1 (67), 2008, México D.F., pp. 21-54.

Coraggio (1999a). *“Una perspectiva alternativa para la economía social: de la economía popular a la economía del trabajo”*. Extraído de los capítulos II y IV de *“Política social y economía del trabajo. Alternativas a la política neoliberal para la ciudad”*. UNGS/Miño y Dávila Editores, Buenos Aires, 21 páginas.

_____, (2009a). *“Polanyi y la economía social y solidaria en América Latina”*. En: Caillé, Alain, Laville, Jean-Louis, Ferraton Cyrille & Coraggio, J. L. (2009) (Coordinador). *“¿Qué es lo económico?: materiales para un debate necesario contra el fatalismo”*. Primera Edición, Fundación Centro de Integración, comunicación, cultura y Sociedad -CICCUS-, Buenos Aires/09.

_____, (2009b). *“Economía del trabajo”*. Versión revisada y ampliada del trabajo del mismo nombre publicado en: *Diccionario de la Otra Economía*, (Organizadores) Antonio David Cattani, José Luis Coraggio y Jean-Louis Laville, UNGS/ALTAMIRA/CLAACSO, Buenos Aires/09.

Félez, Mariano (2011). *“El fundamento de la política del vivir bien: la economía política de los trabajadores y las trabajadoras como alternativa”*. En la compilación: *“Vivir bien: ¿paradigma no capitalista?”*, coordinado por: Ivonne Fara & Luciano Vasapollo. Bolivia, Plural Editores, Primera Edición en español/11.

Hinkelammert F. & Mora, Henry (2006). *“Hacia una economía para la vida. Preludio hacia una reconstrucción de la economía”*. Edición revisada y aumentada del libro

“Coordinación social del trabajo, mercado, y reproducción de la vida”, San José de Costa Rica, DEI/06.

López, Hugo (1986). *“Diagnóstico y políticas para el sector informal en Colombia”*. Lecturas de Economía, número 21. Medellín, septiembre-diciembre de 1986, pp. 133-167.

_____, (1988). *“Racionalidad y políticas para el comercio informal. Los casos de las tiendas de barrio y del comercio callejero en Colombia”*. Universidad de Antioquia. Publicado en: “El sector informal y organización popular”. Instituto de estudios liberales. Impreso por el Canal Ramírez- Antares Ltda. Bogotá, D.E.

Mires, Fernando (1988). *“Un pregunta que es tema ¿Existe el sector informal?”*. Universidad de Oldenburg. República Federal Alemana, Pp. 25-49. En: Sector informal y organización popular. Instituto de estudios liberales. Bogotá, Colombia/88.

Medina, Javier (2011). *“Acerca del Suma Qamaña”*. En: *“Vivir bien: ¿paradigma no capitalista?”*, coordinado por: Ivonne Fara & Luciano Vasapollo. Bolivia, Plural Editores, Primera Edición en español/11.

Olivo, P. Miguel A. (2011). *“Persistir en el sector histórico. El ambulante como trabajo no clásico”*. En la compilación: Trabajo no clásico, organización y acción colectiva”. Enrique de la Garza Toledo –coordinador. Plaza y Valdés Editores, primera edición, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México, D.F., mayo/11.

Salas Páez, Carlos (2006). *“El sector informal: auxilio u obstáculo para el conocimiento de la realidad social en América Latina”*. En la compilación: “Teorías Sociales y Estudios del Trabajo: nuevos enfoques”, Enrique de la Garza Toledo (Editor), Universidad Autónoma de Metropolitana, Anthropos, Ciudad de México, pp. 192-223.

Palacios, Juan José (1996). *“América Latina en la coyuntura mundial de fin de siglo: hacia un modelo posneoliberal de desarrollo”*. Revista Espiral, Estudios sobre Estado y Sociedad, vol. II, N^o 5. Enero-abril/96. Departamento de Estudios del Pacífico CUCSH, Universidad de Guadalajara, pp. 43-80.

Salvia, Agustín (2011). *“De las marginalidades sociales en transición a marginalidades económicas asistidas”*. En: Perspectivas críticas sobre la cohesión social: desigualdad y tentativas fallidas de integración social en América Latina. Carlos Barba Solano y Néstor Cohen (Coordinadores). Colección CLACSO/CROP, Buenos Aires/11.

Sunkel, Osvaldo (2007). *“En busca del desarrollo perdido”*. En la compilación: Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización: homenaje a Celso Furtado.

Editado por CLACSO, selección de Gregorio Vidal & Arturo Guillén (Coordinadores), México, D.F., 154 páginas.

Todaro, Michael (1988). *“El significado del desarrollo y sus teorías”* en: el desarrollo económico del Tercer Mundo. Capítulo 3. Alianza editorial, Madrid.

Velásquez, Augusto (2008). *“La crisis estructural en América Latina”* en: Memorias del Silencio. Facultad de ciencias contables, económicas y administrativas, Universidad del Cauca. Primera edición, Julio de 2008. Editorial universidad del Cauca, Popayán- Cauca/08.

Weffort, Francisco (1972). *“Notas sobre la Teoría de la Dependencia: ¿Teoría de clase o ideología nacional?”* en la compilación: Teoría, metodología y política del desarrollo en América Latina. Segundo seminario latinoamericano para el desarrollo UNESCO/FLACSO, noviembre de 1970. Publicación N^o 2121, Ediciones Flacso, selección de UNESCO/FLACSO, Santiago de Chile, pp. 24-35.

Sol Arroyo, José María (2010). *“Enfoque de activos, todos somos propietarios”*, en la compilación: “Mentiras y verdades del capital de los pobres. Perspectivas desde la Economía Social y Solidaria”. Coraggio, José Luis & Constanzo, Valeria –Editores, Primera Edición, Imago Mundi, Buenos Aires.

PDF

Apella, Ignacio (2009). *“Economía Informal. Conceptos, Medición y Política Pública”*. Centro de Estudios de Estado y Sociedad (CEDES), Organización Internacional del Trabajo (OIT), Argentina, Septiembre/09, 35 páginas.

Bacchetta, M., Ekkehard, E. & Bustamante, J. (2009). *“La globalización y el empleo informal en los países en desarrollo”*. Estudio conjunto de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Secretaría de la Organización Mundial del Comercio, División de Estudios Económicos y Estadística, Ginebra, Suiza/09, 208 páginas.

Beigel, Fernanda (2006). *“Vida, muerte y resurrección de las teorías de la dependencia”* en: Crítica y pensamiento social latinoamericano. CLACSO, Buenos Aires, agosto/06, 448 páginas.

Carrión Fernando (2000). *“Lugares o flujos centrales: los centros históricos urbanos”*. Publicación de las Naciones Unidas, CEPAL, ECLAC. División de medio ambiente y asentamientos urbanos, Santiago de Chile, diciembre/00

Bélisle, François (1992). *“Trabajo informal y pobreza en América Latina”*. Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo. Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Montevideo, Uruguay.

- Coraggio J. L. (1989). *“Participación popular y vida cotidiana”*. Presentación en el Plenario de Trabajo Social sobre “Democracia, derechos humanos y participación popular” realizado en Quito del 23 al 28 de julio.
- _____, (1990). *“El futuro de la economía urbana en América Latina. Notas desde una perspectiva popular”*. Versión revisada de la ponencia presentada en el Seminario sobre La ciudad latinoamericana del futuro”, IIED-AL, Buenos Aires, Octubre/90, 45 páginas.
- _____, (1991a). *“Del sector informal a la economía popular: un paso estratégico para el planteamiento de alternativas populares de desarrollo social”*. Instituto Fronesis, México, Junio/91, pp. 1-16.
- _____, (1991b). *“Contribuciones posibles al planteo de un modelo de desarrollo alternativo desde la perspectiva de la economía popular urbana”*. Curso-taller de Formación para Agentes del Desarrollo Local Noviembre 1998-Mayo/99.
- _____, (1992). *“El desarrollo de la economía popular urbana como contexto para las políticas de vivienda en América latina”*. Disponible en: www.coraggioeconomía.org.
- _____, (1994). *“Economía urbana: la perspectiva popular”*. Primera Edición, Instituto Fronesis, Quito/94.
- _____, (1998). *“Bases para una nueva generación de políticas socioeconómicas: la economía del trabajo o economía popular”*. Versión revisada de la presentación realizada en el Encuentro de Cultura y Socioeconomía Solidaria, PACS, Porto Alegre, Agosto 1998.
- _____, (1999b). *“Política social y economía del trabajo. Alternativas a la política neoliberal para la ciudad”*. Miño y Dávila Editores, Abril/99, Madrid.
- _____, (1999c). *“¿Qué debe hacer el gobierno local ante los grandes emprendimientos en el comercio minorista?”* En: Revista Eure (Vol. XXV, N° 75), pp. 121-132, Santiago de Chile, septiembre 1999.
- _____, (1999d). *“De la economía de los sectores populares a la Economía del Trabajo”*. Ponencia presentada en el Seminario “Economía dos Setores Populares: Entre a Realidade e a Utopia”, Organizado por CAPINA, CEADE, CERIS, CESE y la Universidad Católica de Salvador (UCSAL), en Salvador, Bahía, 8-9 de noviembre, 23 páginas.
- _____, (2001). *Economía de Trabajo: Una alternativa racional a la incertidumbre”*. Trabajo presentado en el panel “Fronteras de la Teoría Urbana: CGE, Incertidumbre y Economía Popular”, Seminario Internacional sobre Economía y Espacio,

- organizado por el Centro de Desarrollo y Planificación Regional (Cedeplar), 6-7 Diciembre/01, Belo Horizonte, Brasil, 36 páginas.
- Cortes, Fernando (2002). *“Consideraciones sobre la marginalidad, marginación, pobreza y desigualdad en la distribución del ingreso”*. Papeles de población, enero-marzo, número 031. Universidad Autónoma del Estado de México, Centro de investigación y estudios avanzados de la población. Toluca, México, pp. 9-24.
- De Sousa Santos, Boaventura (2006). *“Conocer desde el sur. Para una cultura política emancipatoria”*. Fondo Editorial de la Facultad de Ciencias Sociales (UNMSM), Primera edición, Programa de Estudios sobre Democracia y Transformación Global, Lima, julio/06.
- García Canclini, Néstor (1997). *“Culturas híbridas y estrategias comunicacionales”*. Estudio sobre las culturas contemporáneas, junio, año/ vol. III, número 005. Universidad de Colima, México D.F., pp. 109 - 128.
- García Méndez, Carlos Alberto (2009). *“Del “Mercado Simbólico Global” a las prácticas culturales no articuladas a las normas de la globalización”*. II Coloquio Binacional Brasil-México de Ciencias de Comunicación, 01 a 03 de abril de 2009, Sao Paulo, Brasil, 14 páginas.
- Gamarra V., José (2007). *“La economía del Departamento del Cauca: concentración de Tierras y pobreza”*. Documentos de Trabajo sobre Economía Regional N° 95. Banco de la República, Sucursal Cartagena, octubre/07.
- García, Gustavo Adolfo (2008). *“Informalidad regional en Colombia. Evidencia y determinantes”*. Documentos de trabajo CIDSE N° 112, Facultad de Ciencias Sociales y Económicas, Universidad del Valle/08.
- García, Gustavo Adolfo (2009). *“Evolución de la informalidad laboral en Colombia: determinantes macro y efectos locales”*. Documento elaborado por el Grupo de investigación en Economía Laboral del Departamento de Economía de la Universidad del Valle. Documento 360, 1° de octubre de 2009.
- Guerra, S. Alexei E. (2007). *“Consideraciones teóricas acerca de la economía informal, el estado y la gerencia”*. Universidad Centroccidental “Lisandro Alvarado”, Barquisimeto, Julio/07.
- Guerra, Pablo (1998). *“Economía de la Solidaridad. Una introducción a sus diversas manifestaciones teóricas”*. Serie Cuadernos de Educación N° 01, Cofac, Montevideo, mayo/98, 7 páginas.
- Giosa, Zuazúa, Noemí (2005). *“De la marginalidad y la informalidad, como excedente de fuerza de trabajo, al empleo precario y al desempleo como norma de crecimiento”*. Los debates en América Latina y sus tendencias. Los debates en Argentina, Centro

Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas (CIEP), Buenos Aires, octubre/05, 30 páginas.

Gómez, Naranjo L., Gómez, Agudelo Y. & Borráez A. (2005). “*Apuntes sobre la economía informal: caso Medellín (Primera parte)*”. Documento del Grupo de Investigación Economía Social (GIES), Universidad de Medellín, Abril 29/05, pp. 31-46.

Hinkelammert, Franz (1993). “*Mundialización de mercados, neoliberalismo y legitimación del poder en la sociedad capitalista actual*”. Ponencia presentada en el XIII Congreso de Teología de Madrid, septiembre/93. Pp. 1-20.

Houtart, François (2006). “*Los movimientos sociales y la construcción de un nuevo sujeto histórico*”. Conferencia pronunciada en el V Encuentro Hemisférico contra el ALCA y el Libre Comercio, La Habana, 15 de abril/06, pp. 435-444.

Jaramillo S., Diego (2005). “*Movimientos sociales y resistencia comunitaria en El Cauca*”. En: *Movimientos sociales, nuevos actores y participación política en Colombia*. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). México, D.F., pp.

Max-Neef, M., Mora, M., Larroulet C., & Tokman, V. (1987). “*Sector informal, Economía popular y mercados abiertos*”. Centro de estudios públicos. Estudios Públicos N^o 30. Santiago de Chile/87.

Montoya Alquiles (1988). “*El comercio no capitalista y su carácter indirectamente subsumido en el capital*”. Revista realidad económico-social, Julio-Agosto de 1988. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, San Salvador, El Salvador, C.A., pp. 287-304.

_____, (1991). “*La nueva economía popular: ¿una utopía realizable?*” en: Realidad económico-social, publicación de los Departamentos de Economía, Sociología y Ciencias Políticas de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, N^o 4, San Salvador, pp. 611-625.

_____, (1993). “*El desarrollo y la nueva economía popular*”. En: Revista Realidad económico-social, publicación de los Departamentos de Economía, Sociología y Ciencias Políticas de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, N^o 5, San Salvador, pp. 69-81.

Portes, Alejandro & Haller William (2004). “*La economía informal*”, Serie políticas sociales, número 100. División de Desarrollo Social. Santiago de Chile, noviembre de 2004, pp. 1-52.

Rauber Isabel (2003a). “*Los dilemas del sujeto. Movimiento Social y organización política en América Latina*”. Ponencia presentada a la “Conferencia Científica Internacional por el 120 aniversario de la muerte de Karl Marx”, realizada en La Habana, entre el 5 y el 8 de mayo del 2003, pp. 1-48.

- _____, (2003b). *“Movimientos sociales y representación política”*. Edición general y arreglos: Pasado y Presente XXI. Primera Edición: Santo Domingo, Septiembre de 2003.
- Reyes, Giovanni (1992). *“Cuatro décadas en la historia económica de América Latina”*. University College, Universidad de Pittsburgh, EEUU.
- Stolowicz, Beatriz (2010). *“El Posneoliberalismo y la reconfiguración del capitalismo en América latina”*. Ponencia presentada en el VII Seminario Internacional Marx Vive: América Latina en disputa. Proyectos políticos y (re)configuraciones del poder, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, 29 de octubre de 2010.
- Tokman, Víctor (2007). *“Informalidad, inseguridad y cohesión social en América Latina”*. N° 130, marzo/07, Documento para las Naciones Unidas-CEPAL, Serie Políticas Sociales, División de Desarrollo Social, Santiago de Chile, 62 páginas.
- Uribe, José I, Ortiz & Carlos H. (2004). *“Una propuesta de conceptualización y medición del sector informal”*. Universidad del Valle, Departamento de economía, centro de investigaciones y documentación socioeconómica, Cali Colombia.

Artículos de revista

- Bansart, Andrés (2007). *“Los cambios sociales y políticos en América Latina”*. Orbis incognitus: avisos y legajos del Nuevo Mundo: homenaje al profesor Luis Navarro García, Universidad de Huelva, Servicio de Publicaciones, vol. 2, Huelva, España/07, pp. 627-632.
- Barrantes, César (1990). *“Del Sector Informal de la Economía a la Economía Popular en Venezuela; Una Propuesta para Discutir”*. Caracas, Venezuela. 1990, 23 páginas.
- _____, (1992). *“Del Sector Informal Urbano a la economía popular”*. En: Revista Ciencias Sociales, número 57, septiembre/92, Universidad de Costa Rica, San José, pp. 97-108.
- _____, (1998). *“Pensar la economía popular en Venezuela. Cinco miradas inconclusas”*. En: Revista Fronesis, vol. 5, No. 2, Ponencia presentada al XXI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, San Paulo, Brasil, 31 de agosto al 5 de setiembre/97, Universidad del Zulia, pp. 1-19, 1998.
- Cartaya, Vanessa (1987). *“El confuso mundo del sector informal”*. En: Revista Nueva Sociedad, Nro. 90 julio-agosto/87, Buenos Aires, pp. 1-20.
- Cimoli, M., Primi A. & Pugno M. (2006). *“Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural”*. En: Revista de la CEPAL, número 88, abril/06.

- Contreras, Javier (1997). *“Enfoque crítico de las teorías del sector informal urbano en Latinoamérica”*. Facultad de Economía Vasco de Quiroga, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, pp. 1-34.
- Coraggio, (2003). *¿Qué significa pasar de la economía popular a la economía del trabajo?* Publicación de la Revista Proposta, Número 98, septiembre- noviembre de 2003, Rio de Janeiro, pp. 12-19.
- Dallanegra, Luis (2008). *“Tendencias políticas en América Latina en el contexto mundial del siglo XXI. Hacia una teoría política realista-sistémica estructural sobre América Latina”*. Revista *Espiral*, Estudios sobre Estado y Sociedad Vol. XV No. 43. Universidad de Guadalajara, México. Septiembre / Diciembre de 2008.
- Da Ros, Giuseppina (2007). *“Economía solidaria: aspectos teóricos y experiencias”*. En: Revista UniRcoop, Vol. 5, N^o 1, 2007, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito, pp. 9-27.
- Enríquez, Pedro Gregorio (2007). *“De la marginalidad a la exclusión social: un mapa para recorrer sus conceptos y núcleos problemáticos”*. Revista Fundamentos en humanidades, año VIII-Numero I (15-2007), Universidad Nacional de San Luis, Argentina, pp. 57- 88.
- García-Sayán, Diego (2009). *“Crisis económica global: impactos económicos y políticos en América Latina”*. Revista Nueva Sociedad N^o 223, septiembre-octubre/09, Buenos Aires, pp. 15-28.
- Gigli, Juan Manuel (1999). *“Neoliberalismo y ajuste estructural en América Latina”*. Artículo de la Revista del Centro de Estudios Internacionales para el Desarrollo, Volumen 1, Año 1 (Mayo de 1999) Buenos Aires, Argentina, pp. 1-27.
- Gómez N, Luis Guillermo (2007). *“La informalidad en la economía, algo incuestionable”*. Revista Semestre Económico, vol. 10, núm. 19, enero-junio, 2007, pp. 47-67. Universidad de Medellín, Colombia.
- Guevara, Rubén Darío (2006). *“Popayán: cuna de hidalgos, asiento de desplazados”*. En: Cuadernos de Ciencias humanas- Especiaría-. Volumen 9, número 15, Janeiro, junio/06, pp. 79-93.
- Hidalgo C., Antonio (1998). *“El pensamiento económico sobre desarrollo. De los mercantilistas al PNUD”*. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Huelva, Huelva España, pp. 1-312.
- Itzigsohn, José (1999). *“La globalización y las articulaciones de las actividades informales”*. Perfiles latinoamericanos, número 13, pp. 153-178. Revista Redalyc, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, México, diciembre/99.

- Kay, Cristóbal (1998). “*Estructuralismo y teoría de la dependencia en el periodo neoliberal. Una perspectiva latinoamericana*”. En: Revista Nueva Sociedad Nro. 158 Noviembre-Diciembre 1998, Buenos Aires, pp. 1-20.
- Lazarte, Rolando (2000). “*El sector informal: una revisión conceptual bibliográfica*”. Revista Latinoamérica de economía: IIEC-UNAM, vol. 31, n. 121, abril-junio del 2000, México D.F., pp. 35-62.
- Longhi, Augusto (1998). “*El trabajo y la economía informal. Discusión de enfoques teóricos*”. Serie de documentos de trabajo N^o 34, Universidad de la Republica. Facultad de Ciencias Sociales. Departamento de sociología. Uruguay, pp. 1-26.
- Martí, Juan Pablo (2000). “*Del homo economicus al sujeto económico: una aproximación desde las prácticas económicas de los sectores populares*”. En: Revista PASOS, número 88, editorial DEI (Departamento Ecuménico de Investigaciones), San José, Costa Rica. Marzo- abril/00, pp. 33-47.
- Martí, Juan Pablo (2004). “*Implicancias epistemológicas, metodológicas y políticas de las diferentes perspectivas teóricas sobre la economía popular*”. Universidad de la República, Uruguay, pp., 1-14.
- Massarolli Pablo (2008). “*Las transformaciones del mundo del trabajo...un eje para el debate desde la perspectiva de la economía social y solidaria*”. Revista Tiempo de Gestión, año 4, N^o 6, Facultad de Ciencias de la Gestión, Universidad Autónoma de Entre Ríos, Villaguay, Argentina/08, pp. 13-26.
- Nyssens, Marthe (1998). “*Economía popular en el sur, tercer sector en el norte. ¿Señales de una economía de solidaridad emergente?*”. Publicación del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, N^o. 17, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Instituto de Investigaciones Administrativas, Buenos Aires, noviembre/98, 29 páginas.
- Nun, José (1969). “*Superpoblación relativa, ejercito industrial de reserva y masa marginal*”, Revista Latinoamericana de Sociología, Vol. 5, número 2, julio /69 Buenos Aires, pp. 180-225.
- _____, (2010). “*Sobre el concepto de masa marginal*”, en: Laboratorio: Revista de estudio sobre cambio social, N^o 23, Universidad de los Andes, Bogotá Colombia, pp. 110-119.
- Oliven, Rubén G. (1980). “*Marginalidad urbana en América Latina*”. Publicado en: Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales (EURE), V. 7, número 19, octubre/80, Santiago de Chile, pp. 49-62.
- Pérez-Sainz, Juan Pablo (1995). “*Globalización y neoinformalidad en América Latina*”. En: Revista Nueva Sociedad, N^o135 enero-febrero/95, Buenos Aires, pp. 36-41.

- Polanyi, Karl (1980/94). *“Nuestra obsoleta mentalidad de mercado”*, Cuadernos de Economía, volumen XIV, número 20, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá D. C., páginas 249-266.
- Quijano, Aníbal (2000). *“El fantasma del desarrollo en América Latina”*. En: Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales, 2000, Vol. 6 N° 2 (mayo-agosto), Universidad Central de Venezuela, Caracas, pp. 73-90.
- Ramírez, Guerrero Jaime (2002). *“Capacitación laboral para el Sector Informal en Colombia”*. Boletín Cinterfor N° 155, Programa In Focus sobre Conocimientos Teóricos y Prácticos y Empleabilidad, Ginebra, OIT. Pp. 37-134.
- Ramírez, Rojas Manuel & Guevara, F. Diego (2006). *“Mercado de trabajo, subempleo, informalidad y precarización del empleo: los efectos de la globalización”*. Revista Economía y Desarrollo - marzo 2006, vol. 5, n° 1. Pp. 95-131.
- Razeto, Luis (1994). *“Sobre el futuro de los talleres de trabajo y las microempresas”*. Artículo publicado en la Revista de Economía y Trabajo, Año 2, N° 3, 1994, Programa de Economía del Trabajo PET, Santiago de Chile, 210 páginas.
- _____, (1997). *“Educar para la subsistencia y el trabajo autónomo y solidario”*. Artículo publicado en la Revista “La Cuestión Social”, México D.F., otoño de 1997.
- Saraví, A. Gonzalo (1996). *“Marginalidad e informalidad: aportaciones y dificultades de la perspectiva de informalidad”*. Estudios sociológicos XIV: 41, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales- México D.F., pp. 435-452.
- Sarmiento Palacio, Eduardo (1990). *“Una década perdida para América latina”*. Revista Colombia Internacional N° 9, Enero-Marzo/90. Universidad de los Andes, Colombia, 1 página.
- Sotelo V., Adrián (1991). *“Las crisis de los paradigmas y la teoría de la dependencia en América Latina”*. Estudios latinoamericanos, N° 10, julio-diciembre/91. México D.F., pp. 1-23
- Sinisterra, Mónica (2009). *“Dependencia de la historia en la determinación del capital social, herencia colonial y cambio institucional: el caso caucano”*. Revista Cuadernos de Economía, 28 (51), pp. 37-74.
- Szinetar G, Miguel (1992). *“Industrialización, heterogeneidad y dependencia: un enfoque desde la crisis”*. Artículo de Economía, XVII, 7. Universidad de los Andes, Facultad de ciencias económicas y sociales, Bogotá-Colombia, pp. 101-115.
- Tiriba, Lía (2002). *“Educación popular y cultura del trabajo: pedagogía(s) de la calle y pedagogía(s) de la producción asociada”*. Revista Diálogos, Barcelona.

Tokman, Víctor (1987a). “*El sector informal: Quince años después*”, en El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica, México, julio-septiembre, pp. 513-535.

_____, (1987b). “*El imperativo de actuar. El sector informal hoy*”. Revista nueva sociedad, Nro. 90 julio-agosto 1987, Caracas, Venezuela, pp. 1-18.

Unceta S., Koldo (2009). “*Desarrollo, subdesarrollo, maldesarrollo y postdesarrollo. Una mirada transdisciplinar sobre el debate y sus implicaciones*”. Centro Latinoamericano de Ecología Social. Carta Latinoamericana. Contribuciones en desarrollo y sociedad en América Latina, N^o 7, pp. 1-34, abril/09 universidad del País Vasco España, pp. 1-38.

Documentos oficiales

Cámara de Comercio del Cauca (2008). “*Análisis de coyuntura económica Cauca 2000 – 2007*”. Popayán, Noviembre/08.

Cámara de comercio del cauca (2009). “*Estudio de identificación de potenciales beneficiarios del programa de formalización*”. Extraído desde: [Http://www.formalízate@cccauca.org.co](http://www.formalízate@cccauca.org.co).

Cámara de Comercio del Cauca (2011). “*Sistematización proyecto de formalización y fortalecimiento empresarial de 500 microempresarios informales del municipio de Popayán-cauca*”. Extraído desde: <http://www.cccauca.org.co/public/archivos/documentos/formalízate/sistematizacion-formalízate.pdf>

CEPAL (2009). “*Impacto social y económico del analfabetismo: modelo de análisis y estudio piloto*”. Documento de proyecto de la CEPAL-UNESCO/OREALC, octubre/09, Santiago de Chile, 82 páginas.

Concejo Municipal de Popayán (2002), Acuerdo N^o 07 de agosto de 1992 delimitación y reglamentación para el Centro Histórico de Popayán.

Concejo Municipal de Popayán (2010). Acuerdo N^o 16 de 2010. Boletín de prensa de la Alcaldía de Popayán, publicado el 14 de Octubre de 2010.

Departamento Nacional de Estadística DANE (2006), Dirección de metodología y producción Estadística (DIMPE). Metodología Grandes Almacenes e Hipermercados minoristas (GAHM). Abril/06, 19 páginas.

Diagnóstico Municipio de Popayán (2011). “*Programa Nacional de Asistencia para el Fortalecimiento de Políticas de Empleo, Emprendimiento y Generación de ingresos en el ámbito Regional y Local*”. Ministerio de Trabajo, Bogotá, noviembre/11, 129 páginas.

- Documento CONPES (2009). *“Sistema estratégico de transporte público de pasajeros para la ciudad de Popayán”*. Ministerio de Hacienda y Crédito Público & Ministerio de Transporte. DNP: DIES-GEINF. Bogotá, D.C., Agosto 24 de 2009.
- Gómez, P. Oscar D. (2012) (Editor, compilador y comentador). *“Régimen jurídico del tránsito terrestre en Colombia”*. Corporación Fondo de Prevención Vial. Bogotá Colombia.
- Grijalba, R. Antonio (2010). *“Estudio socioeconómico Plaza de Mercado La Esmeralda”*. Alcaldía de Popayán, octubre/10.
- OIT (2003). *“Superar la pobreza mediante el trabajo”*. Primera Edición, Conferencia Internacional Del Trabajo, 91ª reunión, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, 119 páginas.
- Plan de Ordenamiento Territorial Alcaldía Municipal de Popayán (2001-2011). Secretaria de Planeación Municipal.
- Plan Local de Empleo de Popayán (2012). *“La ruta del desarrollo económico y social”*. Programa de asistencia técnica para el fortalecimiento de las políticas de empleo, emprendimiento y generación de ingresos de la población, Ministerio del Trabajo, mayo/12, 58 páginas.

Páginas Web:

- Córdoba Andrés (2012). *“El mototaxismo, un oficio que crece en Popayán”*. En: [agendapropia.com](http://www.agendapropia.com). Popayán Cauca, 31 de enero de 2012. Extraído desde: [Http://www.agendapropia.com/index.php/reportaje/708-el-mototaxismo-un-oficio-que-crece-en-popayan](http://www.agendapropia.com/index.php/reportaje/708-el-mototaxismo-un-oficio-que-crece-en-popayan)
- Alonso & otros (s.f.). *“10 años de la ley Páez. Impacto Económico, Resumen Ejecutivo”*. Equipo de Investigación del CIENFI, Universidad ICESI. En: http://www.mineducacion.gov.co/cvn/1665/articles156657_Archivo_pdf.unknown
- Polanyi, Karl (1977/07b). *“La falacia económica”*. Capítulo del libro "El Sustento del Hombre". Publicado póstumamente con H.W. Pearson/77, textos Selectos de EUMEDNET, <http://www.eumed.net/textos/>
- Trigo C, Aurora (s.f.). *“América Latina”*. Tema 6. Departamento de Economía Aplicada e Historia Económica UNED. En: http://www.uned.es/curso-desarrollo-economico/articulos/tema6-1/tema6_04.pdf
- El Espectador (2011). *“Elevar salario mínimo 5% para 2012 hasta \$563.000, propone Anif”*. <http://www.elespectador.com/economia/articulo-307383-elevar-salario-minimo-5-2012-hasta-563000-propone-anif>

Organización de las Naciones Unidas para la Igualdad de Género y el empoderamiento de las mujeres (2011). “*Eventos de ONU Mujeres en la Cuarta Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Desarrollados (LDC IV), Estambul, Turquía, 9-13 de mayo de 2011*”. <http://www.unwomen.org/es/2011/05/un-women-events-at-the-fourth-united-nations-conference-on-the-least-developed-countries-ldc-iv-istanbul-turkey-9-13-may-2011/>

López Montaña, Cecilia (2012). “*Verdades sobre la crisis del sistema de salud*”. Revista Portafolio del 23 de julio. [http://www.portafolio.co/opinion/verdades-la-crisis-del-sistema-salud humana](http://www.portafolio.co/opinion/verdades-la-crisis-del-sistema-salud-humana)”.

Reyes, Giovanni (2002). “*Principales teorías sobre desarrollo económico y social y su aplicación en América Latina y el Caribe*”. *Zona Económica*, revista electrónica: www.zonaeconomica.com/teorias-desarrollo. Pp. 1-33.

_____, (2002). “*Principales teorías sobre desarrollo económico y social y su aplicación en América Latina y el Caribe*”. *Zona Económica*, revista electrónica: www.zonaeconomica.com/teorias-desarrollo. Pp. 1-33.

Siglo21.com.gt (2012). “*Mil 200 millones e personas viven en situación de miseria*”. En: *Magazín Revista Cultural Guatemala del 03 de abril de 2012*. <http://www.s21.com.gt/alimentacion/2012/04/30/mil-200-millones-personas-viven-situacion-miseria>

Tesis y monografías

Espinosa, Pahola (2012). “*Administración del sistema de identificación de potenciales beneficiarios de programas sociales (sisben) en Balboa- Cauca durante el primer semestre de 2012*”. Universidad Católica de Pereira, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Programa de Negocios Internacionales, prácticas académicas Balboa, Cauca, 39 páginas.

Hidalgo Sanjurjo, Juan Carlos (2011). “*Economía popular y desarrollo local. La experiencia en Lomas del Durazno, Morelia, Michoacán, México*”. Tesis para obtener el grado de Maestro en Ciencias en Desarrollo Local, Facultad de Economía “Vasco de Quiroga, División de Estudios de Postgrado, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, enero/11, 206 páginas.

Navia, H. & Quiñones, R. (2011). “*Transformaciones socioeconómicas y desarrollo urbano: un análisis de la dinámica del desplazamiento forzado en la Ciudad de Popayán en el periodo 1998-2009*”. Universidad del Cauca, Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Administrativas, Programa de economía, Popayán/11, 231 páginas.

Rivera, Leonardo A. & Sánchez, Edgar F. (2010). “*Caracterización del mercadeo de veinte productos vegetales en la Galería del Barrio Bolívar de Popayán*”. Trabajo de

investigación de la Universidad del Cauca, Facultad de Ciencias Agropecuarias, programa de ingeniería agropecuaria.

Rojas, P. Jeytner & Arenas, M. Angélica (2007). *“Efectos del nuevo comercio (hipermercados) sobre los canales de distribución de productos de consumo masivo en Bogotá D.C.”*. Monografía de grado de la Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de ciencias económicas y administrativas, carrera de Administración de Empresas. Noviembre 26 de 2007, Bogotá D.C, 63 páginas.

Rosero, Juan Carlos (1998). *“El sindicalismo entre los comerciantes informales de la plaza de mercado La Esmeralda”*. Trabajo de investigación de la Universidad del Cauca, Facultad de Ciencias Humanas y Sociales, Programa de Antropología.

Pizarro Noelia (2008). *“El desplazamiento humano en Colombia: ¿disminuye o aumenta?”*. En: Trabajo de Maestría: Globalización, desarrollo y cooperación. Universidad de Barcelona, Facultad de ciencias Económicas y empresariales. Barcelona/08, pp. 1-40.

Torres, G. Jaime (2009). *“Influencia de la Política Neoliberal en la Sociedad Colombiana y el fortalecimiento del Autoritarismo”*. Trabajo de doctorado, Pp. 1-461, Berlín, Alemania/09.

Entrevistados

Gregorio Molano, Concejal Municipio de Popayán y comerciante de la Plaza de Mercado del Barrio “La Esmeralda”, julio de 2012.

Víctor Fulí, Funcionario de la Oficina de Protección al Consumidor, Alcaldía Municipal de Popayán, Agosto de 2012.

Estela Hoyos, Presidenta Sector Sintracasetas, Plaza de mercado del Barrio “La Esmeralda”, Septiembre de 2012.

Nelson Baltán, Funcionario de la Secretaria de Gobierno Municipal, Alcaldía Municipal de Popayán, octubre de 2012.

Anexos

Anexo I (Encuesta)

ENCUESTA SOBRE ECONOMÍA POPULAR EN LA PLAZA DE MERCADO “LA ESMERALDA”, POPAYÁN- DEPARTAMENTO DEL CAUCA, UNIVERSIDAD DEL CAUCA, FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS, PROGRAMA DE ECONOMÍA 2012 (PARTE A).

PREGUNTAS SOBRE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA

1. ¿Cuál es su actividad económica en esta plaza de mercado?
 - a) _____
 - b) _____
 - c) _____
 - Otras _____

2. ¿Cuánto tiempo lleva laborando en esta plaza de mercado? _____

3. ¿Es propietario del negocio? Sí _____ No _____

4. ¿Si se responde no a la anterior pregunta cuál sería entonces otra forma de propiedad?
 - a) Familiar _____
 - b) Sociedad _____
 - c) Alquiler _____
 - d) Empleado particular _____
 - e) Otras _____

5. ¿Tiene otra actividad económica en esta plaza de mercado?
Sí _____ No _____

6. ¿Tiene más negocios en otros sitios y plazas de la ciudad?
Sí _____ No _____

7. Si respondió SI a la anterior pregunta, ¿Que otra actividad económica desempeña?
 - a) _____
 - b) _____
 - c) _____

8. ¿Por qué razón ingresó como microempresario a esta plaza de mercado?
 - a) Laboral _____

- b) Independiente _____
- c) Crear empresa _____
- d) Acumulación _____
- e) Subsistencia _____
- f) Libre horario _____
- g) Intermediario _____
- h) Otras _____

9. ¿Paga derechos e impuestos por su actividad comercial?
 Sí _____ No _____

10. ¿Aproximadamente a cuánto asciende el pago por monto de impuestos?
 a. _____
 b. _____

11. ¿De dónde provienen sus productos de comercialización?
 a) Sector rural _____
 b) Sector industrial _____
 c) Otras plazas de mercado _____
 d) Almacenes de cadena _____
 e) Fabricantes locales _____
 f) Fabricantes nacionales _____
 g) Elaboración propia _____
 h) Otros _____

12. ¿Quiénes son sus directos proveedores?
 a) _____
 b) _____
 c) _____

13. ¿Sus proveedores son?
 a) Mayoristas _____
 b) Minoristas _____
 c) Productor directo _____
 d) Intermediarios _____
 e) Proveedor industrial _____

14. ¿Qué lugar ocupa en la siguiente cadena de la comercialización?
 a) Productor/vendedor _____

- b) Directo vendedor _____
- c) Vendedor ambulante _____
- d) Comerciante/vendedor _____
- e) Comerciante/revendedor _____
- f) Otros _____

15. ¿A cuánto ascienden aproximadamente sus costos mensuales de comercialización?

- a) _____
- b) _____

16. ¿Aproximadamente, en términos porcentuales a cuánto ascienden sus márgenes de comercialización?

- a) _____
- b) _____

17. ¿Sus competidores en esta plaza de mercado son leales a las prácticas de comercialización?

Sí _____ No _____

Si la respuesta es no cuáles serían esas formas desleales de comercialización _____

18. ¿Se considera comercialmente competitivo con respecto a los demás almacenes de la ciudad?

Sí _____ No _____ ¿Por qué? _____

19. ¿Por qué razón considera que los consumidores vienen a comprar en su negocio?

- a) Precios bajos _____
- b) Calidad _____
- c) Localización _____
- d) Estrato social _____
- e) Atención _____
- f) Promociones _____
- g) Otros _____

20. ¿En qué forma realiza sus ventas?

- a) Al contado _____

- b) Al crédito _____
- c) Tarjeta de crédito _____
- d) Libranza _____
- e) Otros _____

21. ¿Cuáles son los días de mayores ventas? _____

22. ¿En qué periodos del año alcanza sus mejores ventas? _____

23. ¿A cuánto asciende su capital de trabajo?

- a) _____
- b) _____
- c) _____

24. ¿Cuál es la procedencia de su capital de trabajo?

- a) Propio _____
- b) Crédito _____
- c) Mixto _____
- d) Otros _____

25. ¿Si utiliza el crédito como estrategia de comercialización a qué entidades recurre?

- a) _____
- b) _____
- c) _____

26. ¿Aproximadamente a cuánto asciende el monto de sus ventas diarias?

- a) _____
- b) _____

27. ¿A cuánto ascienden aproximadamente sus ganancias diarias?

- a) _____
- b) _____

28. ¿De qué forma hace los registros de ventas?

- a) Libros de contabilidad _____
- b) Mentalmente/al diario _____
- c) Como plata de bolsillo _____
- d) Caja al final del día _____
- e) Sistematizados/computador _____
- f) Otros _____

29. ¿En qué rubros distribuye sus gastos?

- a) Alimentos _____
- b) Vestido _____
- c) Alquileres _____
- d) Servicios _____
- e) Salud _____
- f) Educación _____
- g) Impuestos _____
- h) Recreación _____
- i) Otros _____

30. ¿En dónde se provee sus principales bienes de consumo?

- a. Plaza de mercado _____
- b. Centros comerciales _____
- c. Supermercados _____
- d. Tienda de barrio _____
- e. Almacenes de cadena _____
- f. Ventas ambulantes _____
- g. Bodegas _____
- h. Otros _____

31. ¿Con las ganancias obtenidas en su negocio puede vivir dignamente?

Sí _____ No _____

Si contesta No, ¿Qué otras actividades realiza para poder subsistir? _____

32. ¿Cuánto destina para la alimentación diaria en su núcleo familiar?

- a) _____
- b) _____

33. ¿Con los beneficios obtenidos en su actividad comercial puede ahorrar?

Sí _____ No _____

34. ¿Con sus beneficios puede reinvertir en su microempresa?

Sí _____ No _____

35. Si con sus beneficios puede acumular riqueza ¿En qué la invierte?

- a) Otros negocios _____
- b) Usura _____
- c) Sector bancario _____
- d) Finca raíz _____
- e) Compra de tierras _____
- f) Lotes _____
- g) Casas _____
- h) Fincas agrícolas _____
- i) Ganadería _____
- j) Economías campesinas _____
- k) Otras _____

36. ¿De acuerdo con la estructura de su microempresa considera que esta plaza de mercado tiene como clientes y consumidores a los sectores más populares de la ciudad?

Sí _____ No _____ Porqué _____

37. ¿Con su actividad empresarial en esta plaza de mercado usted considera que tiene una economía de?

- a) Subsistencia _____
- b) Suntuaria _____
- c) Empresarial _____
- d) Financista _____
- e) Usura _____
- f) Otras _____

*De su valiosa colaboración depende el éxito de esta investigación,
Muchas gracias*

**Encuesta sobre economía popular en la Plaza de Mercado “La esmeralda”, Popayán-
Departamento del Cauca, Universidad del Cauca, Facultad de Ciencias Contables
Económicas y Administrativas, Programa de Economía 2012 (parte b).**

PREGUNTAS SOBRE LA ESTRUCTURA SOCIAL

Encuestador: _____

1. ¿Cuál es su estado civil actual?

- a) Casado _____
- b) Unión libre _____
- c) Soltero _____
- d) Otra _____

2. ¿Cuántas personas conforman su núcleo familiar?

- a) No. de personas _____
- b) Hijos _____
- c) Hijas _____
- d) Nietos _____
- e) Criados _____
- f) Otros _____

3. ¿Cuántas personas en su núcleo familiar trabajan y reciben ingresos?

- a) No. de personas _____
- b) Esposo _____
- c) Esposa _____
- d) Hijo _____
- e) Hija _____
- f) Hijastro _____
- g) Otros _____

4. ¿Qué actividades se desempeñan?

- a) _____
- b) _____
- c) _____

5. ¿De su núcleo familiar cuántas personas dependen de su ingreso?

- a) Todas _____
- b) Hijos/as _____
- c) Esposa _____
- d) Esposo _____
- e) Padres _____

- f) Abuelos _____
- g) Hermanos _____
- h) Criados _____
- i) Parientes _____
- j) Otros _____

6. ¿Cuál es su lugar de procedencia?

- a) Municipio _____
- b) Sector rural _____
- c) Sector urbano _____
- d) Departamento _____ Otro _____

7. ¿En dónde reside actualmente?

- a) Municipio _____
- b) Sector Rural _____
- c) Sector Urbano _____

8. ¿A qué se dedicaba antes de trabajar en la plaza de mercado?

- a) _____
- b) _____
- c) _____

9. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación para mejorar su actividad económica?

Sí _____ No _____

10. ¿Si respondió sí a la anterior pregunta en qué se ha capacitado?

- a) Ventas en general _____
- b) Ventas de mostrador _____
- c) Servicio al cliente _____
- d) Servicio de postventa _____
- e) Salud ocupacional _____
- f) Marketing _____
- g) Merchandise _____
- h) Otras _____

11. ¿Por intermedio de qué institución pública, privada o asociativa accedió a la capacitación?

- a) La alcaldía municipal _____
- b) La gobernación Dptal _____
- c) Og. Orden nacional _____

- d) Los sindicatos _____
- e) ONGs _____
- f) Cabildos _____
- g) Org. Campesinas _____
- h) Org. Indígena _____
- i) Org. Afrocolombianas _____
- j) Og. De género _____
- k) Otras _____

12. ¿En cuál institución recibió la capacitación?

- a. SENA _____
- b. ONGs _____
- c. Universidad _____
- d. Colegio _____
- e. Instituto _____
- f. Sindicato _____
- g. Cabildo _____
- h. Otros _____

13. ¿Cuál es su nivel máximo de formación educativa?

- a. Ninguno _____
- b. Primaria _____
- c. Secundaria Básica _____ Media _____
- d. Técnico _____
- e. Tecnológico _____
- f. Profesional _____
- g. Postgrado _____
- h. Otros _____

14. ¿De las anteriores clasificaciones educativas hasta qué grado cursó?¹⁰⁹

- a) Primaria (1, 2, 3, 4, 5, Gr__)
- b) Secundaria Básica (1, 2, 3, 4, Gr__)
- c) Secundaria media (1, 2, Gr__)
- d) Técnico (S1, S2, S3, S4 Gr__)
- e) Tecnológico (S1, S2, S3, S4,S5, S6, Gr__)
- f) Profesional (S__, Gr__)
- g) Postgrado (S__, Gr__)
- h) Otros _____

15. ¿Cuál es el nivel máximo de formación educativa de su cónyuge?

¹⁰⁹ Los números equivalen a los cursos aprobados por nivel, la S quiere decir el semestre aprobado y Gr significa que la persona se graduó en determinada modalidad educativa.

- a) Ninguno _____
- b) Primaria _____
- c) Secundaria Básica _____ Media _____
- d) Técnico _____
- e) Tecnológico _____
- f) Profesional _____
- g) Postgrado _____
- h) Otros _____

16. ¿Cuántos de sus hijos se encuentran actualmente estudiando?

- Ninguno _____
- Todos _____
- Algunos _____ Cuántos _____

17. ¿Si todos o algunos de sus hijos estudian en qué grado están matriculados?

- a) Ninguno _____
- b) Primaria _____ Cuántos _____
- c) Secundaria Básica _____ Cuántos _____
- d) Secundaria Media _____ Cuántos _____
- e) Técnico _____ Cuántos _____
- f) Tecnológico _____ Cuántos _____
- g) Profesional _____ Cuántos _____
- h) Postgrado _____ Cuántos _____
- i) Otros _____

18. ¿Sus hijos se encuentran estudiando en instituciones educativas de orden?

- a) Públicas _____
- b) Privadas _____
- c) Mixtas _____
- d) Otras _____

19. ¿Su vivienda o lugar de residencia es?

- a) Propia _____
- b) Alquilada _____
- c) Familiar _____
- d) Otra _____

20. ¿De qué materiales está construida su vivienda?

- a. De una planta _____
- b. De dos plantas _____
- c. Más de dos plantas _____

- d. Pared de ladrillo rústico _____
- e. Pared de ladrillo a la vista _____
- f. Pared de bareque _____
- g. Pared de madera _____
- h. Pared de esterilla _____
- i. Pared de zinc _____
- j. Techo de eternit _____
- k. Techo teja/barro _____
- l. Techo de zinc _____
- m. Techo de cartón _____
- n. Piso de tierra _____
- o. Piso de cemento _____
- p. Piso de baldosa _____
- q. Otras características _____

21. ¿Con que tipo de servicios cuenta su vivienda o lugar de residencia?

- a. Electricidad _____
- b. Acueducto _____
- c. Alcantarillado _____
- d. Recolección de basuras _____
- e. Gas cilindro _____
- f. Gas domiciliario _____
- g. Teléfono fijo _____
- h. Parabólica _____
- i. Internet _____
- j. Otros _____

22. ¿En qué tipo de transporte se desplaza de su lugar de residencia al trabajo?

- a) Urbano _____
- b) Municipal _____
- c) Intermunicipal _____
- d) Taxi _____
- e) Moto/taxi _____
- f) Bicicleta _____
- g) Moto privada _____
- h) Carro privado _____
- i) Tracción animal _____
- j) A pie _____

23. ¿Está afiliado a alguna empresa prestadora del servicio de salud?

Si _____ No _____ Si contesta si, a Cuál _____

24. ¿Actualmente está cotizando a un fondo de pensiones?

Sí _____ No _____

25. ¿Cuáles son sus formas más usuales de recreación?

- a. Deportes _____
- b. Cine/video _____
- c. Lectura _____
- d. Televisión _____
- e. Bazares _____
- f. Bebidas alcohólicas _____
- g. Juegos de casino _____
- h. Billar _____
- i. Otros _____

26. ¿En qué otra clase de actividades asociativas participa?

- a. Semana Santa _____
- b. Carnavales _____
- c. Reinados _____
- d. Fiestas populares _____
- e. Actividades barriales _____
- f. Otras _____

27. ¿Si es creyente a qué clase de religión pertenece?

- a. Ninguna _____
- b. Católica _____
- c. Cristiana _____
- d. Protestante _____
- e. Testigo de Jehová _____
- f. Mormón _____
- g. Budista _____
- h. Ecuménica _____
- i. Otras _____

28. ¿Cree en los procesos democráticos? Sí _____ No _____

29. ¿Participa de los siguientes procesos electorales?

- a) Elección de presidente _____
- b) Elección de gobernador _____
- c) Elección del congreso _____
- d) Elección de alcalde _____
- e) Elección de concejo _____
- f) Junta de acción comunal _____

g) Otras _____

30. ¿Hace parte de alguna de las siguientes organizaciones?

- a) Sindicato _____
- b) Partidos políticos _____
- c) Gremios _____
- d) Juntas de Acción Comunal _____
- e) Defensa civil _____
- f) Comités de barrio _____
- g) Asociación de vecinos _____

31. Otras _____

32. ¿Qué es lo que más le hace falta a la Plaza de mercado para lograr su mejoramiento?

- a) _____
- b) _____
- c) _____

33. ¿Qué actividades se han hecho para lograr tal mejoramiento?

- a) _____
- b) _____
- c) _____

34. ¿Qué significa para usted la plaza de mercado?

- a) Lugar de trabajo _____
- b) Proyecto de vida _____
- c) Espacio comercial _____
- d) Diversidad cultural _____
- e) Encuentro de identidades _____
- f) Convivencia cotidiana _____
- g) Otros _____

De su valiosa colaboración depende el éxito de esta investigación,

Anexo II (Tablas)

Metodología estadística

La información recopilada en la encuesta fue tratada estadísticamente a través del *Cálculo de distribuciones de frecuencias e Indicadores de posición central* o concentración de los datos los cuales se manifiestan en el documento en términos de tablas de frecuencias, porcentajes, varianzas y desviaciones estándar.

Diseño de muestreo

El diseño de muestreo utilizado para obtener la información para esta investigación es el muestreo probabilístico aleatorio simple el cual consistió en:

- a) La localización de los 756 vendedores en la Plaza de mercado del Barrio “La Esmeralda”.
- b) Su enumeración desde 1 hasta 756.
- c) La generación de los 137 números aleatorios entre 1 y 756.
- d) Encuesta a los comerciantes que correspondieron a los números aleatorios generados.

Tamaño de la muestra

La población está conformada por 756 vendedores de la Plaza de Mercado del Barrio “La Esmeralda”, en la Ciudad de Popayán, Departamento del Cauca. Por lo que el universo poblacional es **N: 756**. La unidad de análisis son los vendedores de la plaza de mercado. Para un nivel de confianza del 93%.

Fórmula para el cálculo del tamaño de muestra para la estimación de una proporción

$$n = \frac{z^2 pqN}{Ne^2 + z^2 pq}$$

Dónde: n = Tamaño de la muestra.

$Z = 1.81$ (Distribución normal para el 93% de confianza)

Abscisa de la curva normal que cubre un área del 93% de confianza determinado para el estudio.

$P = 0.50$ (Probabilidad a favor)

Proporción o porcentaje de vendedores que se tengan las características socioeconómicas de economía popular establecidas en el 50% para este estudio.

$q = 0.50$ (Probabilidad en contra) $N = 756$ (Población)

$e = 0.07$ error esperado de la estimación establecida en un 7% para este caso.

$$n = \frac{1.81^2(0.5)(0.5)756}{756(0.07)^2 + 1.81^2(0.5)(0.5)} = \frac{619.92}{4.5244} = 137$$

El tamaño de la muestra para la investigación es de 137 vendedores de la plaza de mercado.

Condiciones y características socioeconómicas de los vendedores de la plaza de mercado del barrio “La Esmeralda” en la ciudad de Popayán-Departamento del Cauca

1. Género de los comerciantes

Género de los comerciantes		Valor absoluto	Valor porcentual
Masculino		54	39%
Femenino		83	61%
TOTAL		137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)	
68.5	420.5	20,50609665	

FUENTE: Elaboración propia

2. Edad de los comerciantes

Edad de los comerciantes		Valor absoluto	Valor porcentual
21 – 30 años		15	11%
31 – 40 años		25	18%
41 – 50 años		44	32%
51 – 60 años		39	29%
61 – 70 años		14	10%
TOTAL		137	100%
Promedio (μ)	Varianza (σ^2)	Desviación estándar (σ)	
46,37591241	130,6196388	11,42889491	

FUENTE: Elaboración propia

3. Estado civil de los comerciantes

Estado civil		Valor absoluto	Valor porcentual
Casado/a		43	31%
Soltero/a		11	8%
Unión libre		39	29%
Separado/a		40	29%
Viudo		4	3%
TOTAL		137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)	
27,4	338,3	18,39293343	

FUENTE: Elaboración propia

4. Conformación del núcleo familiar de los vendedores

Conformación del núcleo familiar de los comerciantes		Valor absoluto	Valor porcentual
Vive con esposo/a únicamente		30	22%
Vive con esposo/a y otros familiares		52	38%
Vive solo/a		9	6%
Vive con otros familiares		46	34%
Total		137	100%

Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
34,25	369,5833333	19,22455028

FUENTE: Elaboración propia

5. Participación de los integrantes de la familia en la conformación del ingreso familiar

Participación de los integrantes de la familia en la conformación del ingreso familiar	Valor absoluto	Valor porcentual
Una persona	9	7%
Más de una persona	128	93%
Total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (σ^2)	Desviación estándar (σ)
68,5	7080,5	84,14570696

FUENTE: Elaboración propia

6. Personas que dependen del ingreso del vendedor

Personas que dependen del ingreso del comerciante	Valor absoluto	Valor porcentual
Uno o más familiares	132	96%
Ninguno	5	4%
Total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (σ^2)	Desviación estándar (σ)
68,5	8064,5	89,80256121

FUENTE: Elaboración propia

7. Tipo de actividad desempeñada antes de trabajar en la plaza de mercado

Tipo de actividad desempeñada antes de trabajar en la plaza de mercado	Valor absoluto	Valor porcentual
Ama de casa	30	22%
Agricultura	17	12%
Comerciante	40	29%
Empleado/a empresa privada	8	6%
Estudiante	18	13%
Oficios varios	24	18%
Total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
22,83333333	124,9666667	11,17884908

FUENTE: Elaboración propia

8. Nivel educativo de los comerciantes

Nivel educativo	Valor absoluto	Valor porcentual
Primaria incompleta	53	39%
Primaria completa	21	15%
Secundaria completa	13	26%
Secundaria incompleta	36	10%
Nivel técnico	2	1%
Ninguno	12	9%

Total		137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (σ)	
22,83333333	346,9666667	18,62704128	

FUENTE: Elaboración propia

9. Nivel educativo del cónyuge

Nivel educativo del cónyuge	Valor absoluto	Valor porcentual
Primaria incompleta	22	16%
Primaria completa	16	12%
Secundaria incompleta	28	20%
Secundaria completa	9	7%
Ninguno	11	8%
No sabe o no responde	51	37%
Total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
22,83333333	239,7666667	15,48440075

FUENTE: Elaboración propia

10. Tipo de capacitación recibida para mejorar la actividad económica

Tipo de capacitación recibida para mejorar su actividad económica	Valor absoluto	Valor porcentual
Si	0	0
No	137	100%
Total	137	100%

FUENTE: Elaboración propia

11. Número de hijos que se encuentran estudiando en la actualidad

Hijos que se encuentran estudiando en la actualidad	Valor absoluto	Valor porcentual
1 hijo	36	26%
2 hijos	50	37%
3 hijos	12	9%
Ninguno	39	28%
Total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (σ^2)	Desviación estándar (σ)
34,25	256,25	16,00781059

FUENTE: Elaboración propia

12. Grado educativo en el que se encuentran los hijos matriculados

Grado educativo en el que se encuentran matriculados los hijos	Valor absoluto	Valor porcentual
Primaria	33	24%
Secundaria	20	15%
Técnico	3	2%
Primaria y secundaria	30	22%
Primaria y técnico	12	9%

Ninguno	39	28%
TOTAL	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
22,83333333	186,9666667	13,67357549

FUENTE: Elaboración propia

13. Tipo de institución educativa en que estudian los hijos

Tipo de institución en que estudian los hijos	Valor absoluto	Valor porcentual
Instituciones educativas públicas	69%	94
Instituciones educativas privadas	3%	4
Ninguna	28%	39
TOTAL	100%	137
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
45,66666667	2058,333333	45,36885863

FUENTE: Elaboración propia

14. Procedencia de los comerciantes

Procedencia de los comerciantes: rural o urbana	Valor absoluto	Valor porcentual
Rural	81	59%
Urbana	56	41%
Total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
68,5	312,5	17,67766953

FUENTE: Elaboración propia

15. Lugar de procedencia

Lugar de procedencia	Valor absoluto	Valor porcentual
Otro departamento de Colombia	25	18%
Municipios del Cauca	76	56%
Municipio de Popayán	36	26%
Total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (σ)
45,66666667	720,3333333	26,83902631

FUENTE: Elaboración propia

16. Residencia actual de los comerciantes

Residencia actual de los comerciantes	Valor absoluto	Valor porcentual
Rural	9	7%
Urbana	128	93%
Total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
68,5	7080,5	84,14570696

FUENTE: Elaboración propia

17. Caracterización de los vendedores según tipo de residencia

Tipo de residencia		Valor absoluto	Valor porcentual
Casa propia		77	56%
Casa alquilada		21	15%
Casa familiar		4	3%
Inquilinato		12	9%
No responde		23	17%
Total		137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)	
27,4	826,3	28,74543442	

FUENTE: Elaboración propia

18. Material predominante en paredes o exteriores de la vivienda

Material predominante en las paredes o exteriores		Valor absoluto	Valor porcentual
Ladrillo		86	63%
Bahareque		3	2%
Material prefabricado		14	10%
Tabla		9	7%
Guadua (esterilla)		2	1%
No responde		23	17%
Total		137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)	
22,83333333	1017,366667	31,89618577	

FUENTE: Elaboración propia

19. Material predominante en pisos de la vivienda

Material predominante en los pisos		Valor absoluto	Valor porcentual
Baldosa		73	53%
Cemento		39	29%
Tierra		2	1%
No responde		23	17%
Total		137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)	
34,25	896,9166667	29,94856702	

FUENTE: Elaboración propia

20. Material predominante en techos de la vivienda

Material predominante en los techos de la vivienda		Valor absoluto	Valor porcentual
Teja de barro		24	18%
Eternit		81	59%
Cartón		3	2%
Zinc		6	4%
No responde		23	17%

Total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
27,4	989,3	31,45313975

FUENTE: Elaboración propia

21. Servicios con los que cuenta la vivienda

Servicios con los que cuenta la vivienda	Valor Porcentual	Valor absoluto
Energía eléctrica	100%	137
Acueducto	100%	137
Alcantarillado	93%	128
Gas natural	84%	115
Recolección de basuras	93%	128
Televisión por cable	22%	30
Teléfono fijo	4%	5
No responde	17%	23
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
87,875	3315,553571	57,58084379

FUENTE: Elaboración propia

22. Tipo de transporte utilizado desde y hacia la vivienda

Tipo de transporte utilizado desde y hacia la vivienda	Valor absoluto	Valor porcentual
Transporte urbano	58	42%
Transporte intermunicipal	6	5%
Mototaxi	38	28%
Bicicleta	10	7%
A pie	25	18%
Total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
27,4	453,8	21,302582

FUENTE: Elaboración propia

23. Afiliación a alguna institución

Afiliación a alguna institución	Valor absoluto	Valor porcentual
Gobernación	-	-
Alcaldía Municipal	-	-
ONG's	-	-
Acción Social	-	-
Familiares en el exterior	-	-
Ninguna	137	100%
total	137	100%

FUENTE: Elaboración propia

24. Cotización a algún fondo de pensiones

Cotización a algún fondo de pensiones	Valor	Valor porcentual
--	--------------	-------------------------

	absoluto	
Si	-	0%
No	137	100%
Total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (σ^2)	Desviación estándar (σ)

FUENTE: Elaboración propia

25. Afiliación a empresas prestadoras de salud

Afiliación a empresas prestadoras de salud	Valor absoluto	Valor porcentual
Eps	76	55%
Sisbén	37	27%
Ninguno	24	18%
Total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
45,66666667	732,3333333	27,06165799

FUENTE: Elaboración propia

26. Creencia en los procesos democráticos

Creencia en los procesos democráticos	Valor absoluto	Valor porcentual
Si	-	0%
No	137	100%
Total	137	100%

FUENTE: Elaboración propia

27. Participación en procesos electorales

Participación en los procesos democráticos	Valor absoluto	Valor porcentual
Si	-	0%
No	137	100%
Total	137	100%

FUENTE: Elaboración propia

28. Participación en organizaciones de base

Participación en organizaciones de base	Valor absoluto	Valor porcentual
Sindicato	4	3%
Partidos políticos	-	-
Gremios	-	-
Juntas de acción comunal	-	-
Defensa civil	-	-
Comités de barrio	-	-
Asociación de vecinos	-	-
Organización del comercio callejero	2	1%
Ninguna	131	96%

Total		137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)	
45,66666667	5462,333333	73,90759997	

FUENTE: Elaboración propia

29. Actividades asociativas en las que participa el comerciante

Actividades en las que participa el comerciante	Valor absoluto	Valor porcentual
Semana santa	70	51%
Fiestas populares	25	18%
No participan	42	31%
Total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
45,66666667	516,333333	22,72296929

FUENTE: Elaboración propia

30. Formas más usuales de recreación

Formas más usuales de recreación	Valor absoluto	Valor porcentual
Fútbol	20	15%
Televisión	40	29%
Juegos de azar	10	7%
Ninguna	67	49%
Total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
34,25	632,25	25,14458192

FUENTE: Elaboración propia

31. Carencias de la plaza de mercado

Carencias de la plaza de mercado	Valor absoluto	Valor porcentual
Manejo adecuado de las basuras	34	25%
Mejoramiento del espacio público	30	22%
Mejores condiciones físicas de la plaza	73	53%
total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
45,66666667	564,333333	23,75570107

Fuente: elaboración propia

32. Creencia religiosa de los comerciantes

Creencia religiosa	Valor absoluto	Valor porcentual
Católica	112	82%
Cristiana	15	11%
Testigo de Jehová	7	5%
Protestante	3	2%
Total	137	100%

Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
34,25	2711,583333	52,07286561

FUENTE: Elaboración propia

33. Significado de la plaza de mercado para los comerciantes

Significado de la plaza de mercado	Valor absoluto	Valor porcentual
lugar de trabajo	104	76%
proyecto de vida	33	24%
total	137	100%
Total		
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
68,5	2520,5	50,20458146

FUENTE: Elaboración propia

34. Actividad comercial

Actividad comercial en la plaza de mercado	Valor absoluto	Valor porcentual
Manufacturas	48	35%
Viveres	57	42%
Productos de consumo inmediato	17	12%
Productos pecuarios	8	6%
Servicios	7	5%
TOTAL	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
22,83333333	352,5666667	18,77675868

FUENTE: Elaboración propia

35. Tiempo de trabajo en la plaza de mercado

Tiempo de trabajo en la plaza de mercado	Valor absoluto	Valor porcentual
41-50 años	2	2%
31-40 años	6	4%
21-30 años	32	23%
11-20 años	41	30%
1-10 años	45	33%
0- 1 año	11	8%
TOTAL	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (σ^2)	Desviación estándar (σ)
14,82481752	101,2685812	10,06322916

FUENTE: Elaboración propia

36. Propiedad del negocio

Propiedad del negocio	Valor absoluto	Valor porcentual
Sí	129	94%
No	8	6%
TOTAL	137	100%

Promedio (μ)	Varianza (σ^2)	Desviación estándar (σ)
68,5	7320,5	85,55992052

FUENTE: Elaboración propia

37. Propiedad de otro negocio en otros sitios de la plaza de mercado

Negocios en otros sitios de la plaza de mercado	Valor absoluto	Valor porcentual
Sí	26	19%
No	111	81%
TOTAL	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
68,5	3612,5	60,1040764

FUENTE: Elaboración propia

38. Propiedad de otro negocio en otros sitios de la ciudad

Negocios en otros sitios de la ciudad	Valor absoluto	Valor porcentual
Sí	68	50%
No	69	50%
TOTAL	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
68,5	0,5	0,707106781

FUENTE: Elaboración propia

39. Pago de impuestos o derechos por la actividad comercial

Pago de derechos o impuestos por su actividad comercial	valor absoluto	valor porcentual
Sí	93	68%
No	44	32%
TOTAL	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (σ^2)	Desviación estándar (σ)
68,5	34,64823228	34,64823228

FUENTE: Elaboración propia

40. Razón por la cual ingresa como microempresario a la plaza de mercado

Razón por la cual ingresa como microempresario a esta plaza de mercado	valor absoluto	valor porcentual
Motivo laboral y de subsistencia	95	69%
Motivo independencia y libre horario	42	31%
TOTAL	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (σ^2)	Desviación estándar (σ)
68,5	1404,5	37,4766594

FUENTE: Elaboración propia

41. Lugar que ocupa en la cadena de comercialización

Lugar ocupa en la cadena de comercialización	Valor	Valor porcentual
--	-------	------------------

	absoluto	
Productor vendedor	26	19%
Comerciante vendedor	101	74%
Comerciante revendedor	10	7%
TOTAL	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (σ^2)	Desviación estándar (σ)
45,66666667	2360,333333	48,58326186

FUENTE: Elaboración propia

42. Caracterización de los vendedores según procedencia de los productos de comercialización

Procedencia de los productos de comercialización	Valor absoluto	Valor porcentual
Sector rural	9	7%
Otras plazas de mercado	43	31%
Distribuidores locales	25	18%
Distribuidores nacionales	39	29%
De la misma plaza de mercado	21	15%
TOTAL	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
27,4	190,8	13,81303732

FUENTE: Elaboración propia

43. Costos mensuales de comercialización

Costos mensuales de comercialización	Valor absoluto	Valor porcentual
75.000 – 140.000	8	6%
150.000 - 280.000	25	18%
60.000 - 340.000	50	37%
335.000 - 470.000	11	8%
390.000 – 520.000	13	9%
570.000 - 670.000	30	22%
TOTAL	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (σ^2)	Desviación estándar (σ)
329762,7737	31792781315	178305,3037

FUENTE: Elaboración propia

44. Existencia de prácticas desleales de comercialización

Existencia de prácticas desleales de comercialización	Valor absoluto	Valor porcentual
Sí	117	93%
No	20	7%
TOTAL	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
68,5	4704,5	68,58935778

FUENTE: Elaboración propia

45. Nivel de competitividad frente a otros almacenes de la ciudad

Nivel de competitividad frente a otros almacenes de la ciudad		Valor absoluto	Valor porcentual
Sí		14	10%
No		123	90%
TOTAL		137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)	
68,5	5940,5	77,07463915	

FUENTE: Elaboración propia

46. Razón por la cual considera que los consumidores compran en su negocio

razón por la cual los consumidores compran en su negocio		Valor absoluto	Valor porcentual
Precios bajos		75	55%
Localización		48	35%
Clientela		14	10%
TOTAL		137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)	
45,66666667	0,050833333	30,56686659	

FUENTE: Elaboración propia

47. Forma como realiza las ventas

Forma como realiza las ventas		Valor absoluto	Valor porcentual
De contado		82	60%
De contado y a crédito		55	40%
TOTAL		137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)	
68,5	364,5	19,09188309	

FUENTE: Elaboración propia

48. Monto de las ventas diarias

Monto de ventas diarias		Valor absoluto	Valor porcentual
40.000 – 50.000		8	6%
60.000 – 80.000		25	18%
100.000 – 150.000		50	37%
155.000 – 200.000		11	8%
300.000 – 350.000		13	9%
400.000 – 500.000		30	22%
TOTAL		137	100%
Promedio (μ)	Varianza (σ^2)	Desviación estándar (σ)	
204653,2847	21727571394	147402,7523	

FUENTE: Elaboración propia

49. Monto de ganancia bruta diaria

Monto de ganancia bruta diaria		valor absoluto	valor porcentual
12.000 – 15.000		8	6%
20.000 – 30.000		25	18%
35.000 – 40.000		50	37%
60.000 – 70.000		11	8%
71.000 – 80.000		13	9%
100.000 – 120.000		30	22%
TOTAL		137	100%
Promedio (μ)	Varianza (σ^2)	Desviación estándar (σ)	
55697,08029	1094563349	33084,18579	

FUENTE: Elaboración propia

50. Caracterización de los vendedores según capital de trabajo

Monto de capital de trabajo		Valor absoluto	Valor porcentual
50.000 – 100.000		8	6%
100.000 – 500.000		25	18%
501.000 – 1.000.000		50	37%
1.001.000 – 5.000.000		11	8%
5001.000 – 10.000.000		13	9%
10.001.000 – 15.000.000		30	22%
TOTAL		137	100%
Promedio (μ)	Varianza (σ^2)	Desviación estándar (σ)	
4023098,54	2,43163	4931154,82	

FUENTE: Elaboración propia

51. Caracterización de los vendedores según procedencia del capital de trabajo

Procedencia del capital de trabajo		Valor absoluto	Valor porcentual
Propio		25	18%
Crédito		4	3%
Mixto		108	79%
TOTAL		137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)	
45,66666667	3024,333333	54,99393906	

FUENTE: Elaboración propia

52. Entidades a las que recurre como estrategia de comercialización

Entidades a las que recurre como estrategia de comercialización		Valor absoluto	Valor porcentual
Prestamistas particulares y proveedores		68	50%
Entidades financieras y proveedores		44	32%
Ninguna		25	18%
Total		137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)	

45,66666667	464,3333333	21,54839515
-------------	-------------	-------------

FUENTE: Elaboración propia

53. Posibilidad de vivir dignamente con las ganancias obtenidas

Posibilidad de vivir dignamente con las ganancias obtenidas	Valor absoluto	Valor porcentual
Si	55	40%
No	82	60%
total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
68,5	364,5	19,09188309

FUENTE: elaboración propia

54. Posibilidad de ahorrar a partir de los beneficios obtenidos

Posibilidad de ahorro a partir de las ganancias obtenidas	Valor absoluto	Valor porcentual
Si	102	74%
No	35	26%
Total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
68,5	2244,5	47,37615434

FUENTE: Elaboración propia

55. Posibilidad de reinversión a partir de los beneficios obtenidos

Posibilidad de reinversión a partir de los beneficios obtenidos	Valor absoluto	Valor porcentual
Si	40	29%
No	97	71%
Total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)
68,5	1624,5	40,30508653

Fuente: elaboración propia

56. Posibilidad de acumular riqueza a partir de los beneficios obtenidos

Posibilidad de acumular riqueza a partir de los beneficios obtenidos	Valor absoluto	Valor porcentual
Si	0	0%
No	137	100%
Total	137	100%

FUENTE: Elaboración propia

57. Tipo de clientes y consumidores de la plaza de mercado

Tipo de clientes y consumidores de la plaza de mercado	Valor absoluto	Valor porcentual
Sectores populares	126	92%
Otros	11	8%
Total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (s^2)	Desviación estándar (s)

68,5	6612,5	81,31727984
------	--------	-------------

FUENTE: Elaboración propia

58. *Tipo de economía presente en la plaza de mercado*

Tipo de economía presente en la plaza de mercado	Valor absoluto	Valor porcentual
Subsistencia	89	65%
Empresarial	48	35%
Total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (σ^2)	Desviación estándar (σ)
68,5	840,5	28,99137803

FUENTE: Elaboración propia

59. *Cantidad de ingreso destinado a la alimentación diaria del núcleo familiar*

Cantidad de ingreso destinado a la alimentación diaria del núcleo familiar	Valor absoluto	Valor porcentual
16.000 – 20.000	38	28%
11.000 – 15.000	83	60%
0 - 10.000	16	12%
Total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (σ^2)	Desviación estándar (σ)
13452,55474	14203953,33	3768,813252

FUENTE: Elaboración propia

60. *Lugar dónde se provee de los bienes de consumo inmediato*

Principales lugares donde se provee de los principales bienes de consumo	Valor absoluto	Valor porcentual
Plaza de mercado y tienda de barrio	30	22%
Plaza de mercado y supermercado	16	12%
Plaza de mercado y ventas callejeras	35	25%
Plaza de mercado y otros almacenes	56	41
Total	137	100%
Promedio (μ)	Varianza (σ^2)	Desviación estándar (σ)
34,25	274,9166667	16,58061117

FUENTE: Elaboración propia