

**Lineamientos en la ruta de emprendimiento para los vendedores ambulantes de la comuna  
1 de Girardot, a partir de la interpretación de las variables socioeconómicas**

**Autor**

**María Alejandra Téllez Perdomo**

**Director**

**Sugey Johana González Castañeda**

**Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD**

**Escuela de ciencias administrativas, contables, económicas y de negocios - ECACEN**

**Administración de Empresas**

**2020**

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

---

**Presidente del jurado**

---

**Jurado**

---

**Jurado**

## Dedicatoria

La presente investigación está dedicada a mi familia que con su apoyo y motivación hizo posible la dedicación completa a este trabajo. Recordando el camino que recorrí para llegar a este peldaño de mi vida. No tengo sino agradecimiento para con mis padres Rocío y Álvaro por el compromiso y entrega a mi educación, además del acompañamiento y amor que me brindaron sembrando valores como persona porque siempre consideraron que ser profesional no lo era todo si no había un buen ser humano formado de base. A mis hijos Salomé y Nicolás que fueron el incentivo y motor para dejarles un legado de disciplina, responsabilidad y fortaleza que los lleve a alcanzar sus metas, A pesar de los tropiezos que puedan tener en su caminar. A mi esposo Fernando por su solidaridad paciencia y sentimiento de amor que lo llevaron a impulsarme a no desfallecer para alcanzar mi objetivo de ser administradora de empresas. Muchas gracias a todos ellos por confiar en mí, por su apoyo y por hacer parte de mi vida algo que agradeceré por el resto de mi existencia.

## Contenido

<b>Pág.</b>		
	Lista de Figuras.....	6
	Lista de Anexos.....	7
	Resumen.....	8
	Introducción.....	10
	Planteamiento del Problema.....	11
	Formulación del Problema.....	13
	Justificación.....	14
	Objetivo General.....	16
	Objetivos Específicos.....	16
	Marco Teórico.....	17
	Comportamiento del comercio informal nivel mundial.....	19
	Comportamiento del comercio informal en América Latina.....	20
	Comportamiento del comercio informal en Colombia.....	21
	Metodología.....	26
	Fuentes primarias y secundarias de información.....	27
	Componente Demográfico.....	27
	Componente Socioeconómico.....	30
	Componente de Actividad Económica.....	31
	Componente de Emprendimiento.....	33
	Herramientas e Instrumentos de recolección de información.....	34
	Variables Independientes y Dependientes.....	38
	Diseño de instrumentos de recolección de información.....	43
	Referencias Bibliográficas.....	48

## Lista de tablas

<b>Tabla 1.....</b>	<b>45</b>
<b>Tabla 2.....</b>	<b>46</b>
<b>Tabla 3.....</b>	<b>47</b>
<b>Tabla 4.....</b>	<b>48</b>
<b>Tabla 5.....</b>	<b>49</b>
<b>Tabla 6.....</b>	<b>50</b>
<b>Tabla 7.....</b>	<b>53-54</b>

## Lista de figuras

<b>Figura 1 Distribución Geopolítica de Girardot.....</b>	<b>28</b>
---	-----------

## Resumen

Uno de los grandes retos que enfrentan los vendedores ambulantes, es la financiación de sus negocios; esto, debido a que sus inversiones son casi a diario y las cuantías son mínimas; por lo tanto, acceder a un microcrédito, les supone una serie de requisitos inmanejables para este grupo. De allí, que en el presente trabajo, partiendo del diagnóstico realizado en la investigación previa, se pretende establecer los lineamientos a tener en cuenta en el diseño de la ruta de emprendimiento para orientar la proyección de negocio para los vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot, a partir de la interpretación de las variables socioeconómicas esenciales estudiadas, para lo cual se caracterizará la posible incidencia de esos descriptores como causas o efectos del ejercicio comercial de los vendedores ambulantes. Las personas acceden a este tipo de economía por varias razones, incluida la búsqueda de una mejor calidad de vida para ellos y sus familias, las instalaciones de entrada (dado que el capital inicial es bajo y accesible para cualquier persona), los rápidos ingresos que reciben en poco tiempo y, en algunos casos, porque es su única oportunidad para satisfacer sus necesidades básicas.

Para lograr este resultado, se empleará una interpretación de los datos disponibles con un enfoque cualitativo que conduzca a un significativo análisis de esta dimensión abstracta de la población.

De esta manera, se espera generar una propuesta basada en estrategias que sirva de entrada para el diseño posterior de un plan de comunicación para el empoderamiento y transformación de prácticas de negocio en la misma comuna.

Este documento identifica estrategias de marketing para vendedores ambulantes en la economía informal y evalúa cómo funciona, quiénes son sus partes interesadas y cuáles son sus particularidades; para encontrar esta información, se rastrearon artículos vinculados con el tema usando los términos de finanzas populares, informales o solidarias, marketing y ventas, combinaciones de estos para ampliar la bibliografía.



## Introducción

La economía informal, también conocida como la economía subterránea popular, negro o ilegal, ocupan entre 48.3% y 55.5% de la población activa total. Según, Gómez (2005) afirma que: “en Colombia la Informalidad, responde a una necesidad de sustento que no era posible cubrir en el mercado formalizado en un territorio”. (p.), corresponde a un alto costo de formalización desajustes en la oferta y demanda estructural de mano de obra, baja productividad, bajos ingresos para los trabajadores. OIT (2005)

El creciente número de vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot y su participación en la economía informal es una realidad. En diferentes partes de esta localidad, como calles, semáforos, parques y otros, puede encontrar proveedores de productos o proveedores de servicios. Independientemente de lo que representen para el espacio público y para las regulaciones gubernamentales, son las personas que brindan un servicio a la sociedad. Por lo tanto, se vuelve significativo evidenciar la informalidad desde la perspectiva de los vendedores y sus compradores.

Por lo tanto, para conocer las prácticas de venta que surgen entre vendedores ambulantes y compradores, es necesario interpretar el significado de este trabajo para los informales y qué motiva a los clientes a comprarlos y hacerlos parte de sus actividades diarias. Los elementos que complementan esta investigación son el análisis de los beneficios, dificultades, fidelidad y lealtad presentado en el transcurso del proceso.

## **Planteamiento del problema**

Dentro de la actividad realizada por los vendedores ambulantes, la transacción económica generalmente se tiene en cuenta; sus causas y consecuencias, pero no se analiza la interacción que genera con los usuarios. Como se evaluó anteriormente, los estudios han analizado ampliamente la informalidad, su impacto en la economía y las variables sociales que afecta. Teniendo en cuenta el número de vendedores ambulantes en Colombia, especialmente en la capital, es pertinente analizar cómo es la interacción entre vendedor y cliente y qué motiva a este último a comprar estos bienes o servicios. El establecimiento de lineamientos es una tarea previa esencial al diseñar el marco estratégico de programas de capacitación y empoderamiento para todas las áreas. (Castro, 2000)

Dentro de la gama de opciones para los programas de capacitación y empoderamiento, las rutas de emprendimiento vienen a significar una opción con grandes posibilidades de afectar positivamente a los involucrados al estar diseñadas desde la especificidad de sus realidades y necesidades primarias. (Sanz, 2013)

El emprendimiento hoy en día ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr solventar sus necesidades económicas antes un entorno desafiante y de incertidumbre. Los altos niveles de desempleo y la baja calidad de las oportunidades existentes causan en las personas, la orientación de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios y procurarse el sustento del núcleo familiar. (Grasso, 2013)

Las condiciones de vida y de calificación de los trabajadores terminan resultando en las principales justificaciones del ejercicio de la actividad comercial informal, derivando esta situación en el reforzamiento de esas mismas condiciones adversas para muchos de los individuos. Partiendo de estas consideraciones, cobra relevancia su cómo la compleja situación socioeconómica es un innegable determinante clave a considerar en las pautas que los programas de capacitación deben considerar, para abarcar los aspectos más importantes en los recursos, conceptos y justificaciones hacia los involucrados. Factores como el sexo, la edad, el desempleo, la migración, el nivel educativo, entre otros, llevaron a las personas a encontrar sus propias fuentes de ingresos. (Faccea, 2017)

En la literatura sobre economía informal, varios autores, incluidos OIT (2005), Portes y Haller (2004), Miranda y Rizo (2010) y Ochoa y Ordóñez (2004), intentaron dar una tipología a estas empresas con miras a lograr una clasificación eso permite comprender el modelo económico, los productos ofrecidos, los diversos servicios, la forma de subsistencia y todos los aspectos legales que afectan el desarrollo de sus mercados y no les facilita vivir en armonía con el Estado y las formas de la economía formal. (Innovar, 2015)

Como se puede apreciar tras la investigación previa sobre las variables socioeconómicas realizadas directamente en la comuna Girardot, una gran proporción (42,9%) de los vendedores lleva más de 15 años en la actividad; esto, convierte la actividad temporal a un proyecto de vida, con sus bondades y costos asociados. Por otro lado, la mayoría (70,6%) de emprendedores depende de esta única fuente de ingresos, y un altísimo porcentaje (87,6%) sólo cuenta con estudios de primaria y/o bachiller, pero no realiza esfuerzos concretos por cambiar esta situación; merced de las jornadas laborales típicas asociadas a esta actividad (41.8% trabajan entre 9 y 12 horas diurnas) y el uso de los recursos generados en la misma (sólo el 10% destina el 25.9% a educación). (Cota, 2016)

Además, de acuerdo con los datos obtenidos, una gran proporción de vendedores ambulantes se ven condicionados por la dinámica agresiva de los créditos gota a gota y afirman que el ritmo de las ventas se percibe menor que en el año pasado. Todos estos factores permiten inferir debilidades en cómo es enfrentado ese complejo escenario, evidenciado en la falta de estrategias efectivas de fortalecimiento de su actividad. (Semana, 2019)

Asumiendo lo dicho, resulta pertinente interpretar la proporción o incidencia de los factores socioeconómicos caracterizados en la inclusión y permanencia de los individuos a la actividad de la venta ambulante, así como su efecto en la dinámica laboral y social de ellos; para luego de esa identificación poder establecer los lineamientos básicos a tener en cuenta en la creación de una ruta de emprendimiento llamada a favorecer el empoderamiento y transformación de prácticas de negocio en el sector. (Galeno, 2008).

**Formulación del problema:**

De allí que, teniendo en cuenta lo anterior, este proyecto pretende dar respuesta a la pregunta: ¿Cuáles son los lineamientos para el diseño de la ruta de emprendimiento para los vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot a partir de la interpretación de las variables socioeconómicas?

## Justificación

Actualmente el Municipio de Girardot cuenta con una población de 106.887 habitantes en el casco urbano (DANE, 2018), aunque esta población puede llegar a aumentar significativamente en temporadas altas como: puentes festivos, períodos cortos de receso escolar y vacaciones, lo que conlleva a un aumento en la actividad del mercado de la comuna 1 de dicha comunidad, haciendo conveniente la promoción de propuestas de mejoras para las condiciones de la actividad comercial local, claramente afectada por la gran cantidad de vendedores ambulantes que obtienen su diario sustento de esta forma. (DANE, 2018)

De allí, que la UNAD CEAD Girardot desde el año 2016 ha venido trabajando de manera articulada con los líderes comunales en respuesta a sus responsabilidades de desarrollo regional, y es precisamente con base en esta premisa que se plantea la articulación de esta propuesta de establecer los lineamientos a tener en cuenta en la ruta de emprendimiento para los vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot a partir de la interpretación de las variables socioeconómicas identificadas. (UNAD, 2019)

La afirmación anterior, permite evidenciar la importancia de iniciar un proceso de caracterización de las variables socioeconómicas esenciales para esta población y su incidencia en la realización y permanencia en la actividad comercial bajo esta figura, con el objeto de poder establecer los lineamientos base para el diseño de una ruta de emprendimiento, como herramienta para fortalecer la actividad económica y posibilitar el desarrollo de estrategias llamadas a consolidar esos proyectos económicos individuales en pro del bienestar del vendedor ambulante, sus familias y la región. (Báez, 2015)

Consecuentemente, la interpretación de estos descriptores podrá afrontarse tras su discriminación y caracterización para un análisis de naturaleza cualitativa y su representación en formatos de resumen para facilitar la identificación de aquellos que deben servir como parámetros conceptuales y funcionales en el diseño de la ruta de emprendimiento. (Galeno, 2008)

En relación con el alcance, los datos que sirven de base para este estudio fueron recolectados directamente en la comuna Girardot durante el presente año 2019, lo que motiva a que su uso para cumplir los objetivos propuestos ocurra entre los meses de noviembre del presente año y febrero del año próximo, para evitar que puedan perder vigencia en razón de la acelerada dinámica social a la que pueden estar expuestos. (Huesca, 2010)

El objetivo de esta investigación es conocer las prácticas de venta, información, así como el significado y motivaciones que existen para ambos involucrados: vendedores y compradores. Al comprender las motivaciones que existen para ambas partes, los significados, las dificultades y variables que pueden surgir durante el proceso pueden ser analizar cuál es el beneficio de esta actividad y si tiene un impacto en la calidad de la vida de los compradores. (Botero, 2008)

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Establecer los lineamientos a tener en cuenta en la ruta de emprendimiento para los vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot, a partir de la interpretación de las variables socioeconómicas.

### **Objetivos Especificos**

Analizar la incidencia de las variables socioeconómicas, en el ejercicio comercial de los vendedores ambulantes de la Comuna 1 de Girardot.

Trazar los lineamientos a tener en cuenta en el diseño de la ruta de emprendimiento para orientar la proyección de negocio.



## Marco teórico

### Variables socioeconómicas

En la visión de Huesca (2010), una de las variables socioeconómicas más importantes está determinada por la vinculación laboral. Así, el sector informal emerge como una alternativa a la incapacidad del sector formal, representando una oportunidad para el desempleado, ya sea como asalariado o como trabajador por cuenta propia que se desempeña como emprendedor en negocios familiares de reducida escala productiva". (Pág.23).

La discusión teórica en torno a estas variables, en relación con el sector informal, está enmarcada en dos posturas diferentes, por un lado se encuentra la perspectiva de Rauch (1991), quien fundamenta la discusión desde el concepto de exclusión y alude al carácter dual del mercado laboral, en el cual la perspectiva está ligada al comportamiento de los trabajadores informales quienes hacen parte de un sistema en desventaja, que lo impulsa a asumir condiciones laborales difíciles dentro de un sistema rígido y estático que no le brinda oportunidades diferentes a la informalidad. (Rauch, 1991)

En este caso según el autor se entiende que hay un racionamiento en el mercado que puede ser resultado justamente de imperfecciones en la competencia, a su vez, se encuentra la postura de Rosenbluth (1994), que parte desde el concepto de escape, el cual basa su discusión asumiendo que es el trabajador quien decide en última instancia si se incorpora al sector formal o informal de la economía, tomando en consideración los costos y beneficios que hacen que dicha decisión sea óptima. (Rosenbluth, 1994)

Dentro del ámbito de la investigación se distinguen básicamente dos tipos de variables a partir de los indicadores socioeconómicos, como los indicadores ecológicos y los

indicadores individuales. Los primeros arrojan una unidad de análisis no de sujeto, sino un agregado de individuos, una comunidad como número total de personas residentes en una zona geográfica determinada, entre otros que suelen ser medidas obtenidas a partir de datos poblacionales (censo, agencias internacionales, etc.) En los indicadores individuales, “la unidad de análisis es el sujeto, la información sobre estos indicadores se obtiene habitualmente a partir de entrevistas. (Dominguez, 2014)

En conclusión, las variables socioeconómicas dentro de la investigación son útiles para estratificar una población, caracterizarla y determinar aspectos relevantes dentro del estudio, éstas reflejan aspectos correlacionados de una misma realidad, permitiendo el análisis desde el sentido "relacional" particular, con base en su significado respecto a problemas que emergen dentro del ámbito contextual y la articulación que se establece con el contexto. En el caso que ocupa la presente investigación, además de la ciudad, se relacionan aspectos particulares con el barrio, la comunidad y por supuesto la actividad comercial a la que se dedica el grupo objeto de investigación. (Sanz, 2013)

#### Lineamientos y políticas gubernamentales

Con relación a las políticas para el sector informal tomando en cuenta las variables socioeconómicas desarrolladas en el presente gobierno; de acuerdo a FEDESARROLLO (2018), se debe tener como eje transversal un enfoque diferenciado del desarrollo económico de la Región Capital colombiana. Así, se deben tomar como los lineamientos enfocados en las siguientes áreas: Información empresarial, asistencia técnica y promoción empresarial, gestión tecnológica, capacitación empresarial, financiamiento para empresas, redes de cooperación interempresarial, investigación y promoción económica regional, formación de agentes de desarrollo regional, formulación de planes de negocio para la

transformación productiva y para la generación de ingresos. Igualmente, propone monitorear las tendencias socioeconómicas para hacer posible que el Departamento esté a la vanguardia de los cambios más importantes. Del mismo modo, otro de los lineamientos lo constituye facilitar el acceso de la población vulnerable a ocupaciones rentables, en donde se buscará construcción de procesos intersectoriales que apunten de manera integral a la solución de problemáticas locales. Así, el entrenamiento para el desempeño de actividades es necesario, en especial en la población de menores recursos. Finalmente, los lineamientos apuntan a promover alianzas con el fondo emprender, consolidar la red regional de emprendimiento y la implementación de centros de desarrollo a través de la metodología del Ministerio, promover el acceso a servicios financieros y financiamiento para emprendedores. Por último, se propiciará la reducción del número de viviendas inadecuadas, aumentar los años de educación de la población, fomentar los mecanismos de generación de ingresos, la prevención en materia de salud. (FEDESARROLLO, 2018)

### **Comportamiento con el comercio informal en el mundo.**

La actividad económica en la mayoría de las principales economías se normaliza sin estímulos significativos y la inversión fija se mantiene en un nivel relativamente moderado, a nivel mundial, las cifras de empleo y crecimiento económico no han mejorado y en realidad han disminuido en los últimos años. Según la OIT, (2018) argumenta que: “el crecimiento futuro es probable que se mantenga por debajo del 4 por ciento, cifra del desempleo que muestra un aumento que entre 1991 y 2019, el año con mayor impacto fue 2008 como causa de la crisis económica, y desde entonces el comportamiento ha seguido aumentando, por lo que puede hablar de 1.3 millones más de desempleados en 2019”. (p.10). Sin embargo, una de las cifras más preocupantes entorno al desempleo, es la expresada en 2017 que tiene alrededor de 190

millones de personas en todo el mundo desempleadas, según el informe de la OIT, el desempleo puede caer solo 0.1% en comparación con el comportamiento del empleo informal. (OIT, 2018)

A nivel internacional para 2012, el progreso en la reducción del llamado empleo vulnerable no había sido significativo y en realidad se estancaron, cerca del 42% de los trabajadores en el mundo (es decir, 1400 millones de personas) tienen prácticas laborales vulnerables ocasionando que muchos trabajadores continúen trabajando por su cuenta desde mientras no haya empleo formal disponible. El empleo informal ha tenido un comportamiento similar desde 2012, con un aumento gradual que representa 17 millones más de personas en informalidad para 2019, se espera que este porcentaje se mantenga particularmente alto en los países en desarrollo donde excedería el 76 y 46 por ciento, respectivamente. (OIT, 2018)

### **Comportamiento informativo en América Latina**

El grado de desarrollo en los países del hemisferio norte estableció políticas económicas que no satisfacían sus necesidades, en América Latina, la informalidad comenzó a ser la respuesta al proceso de urbanización y la difícil situación que enfrenta la producción nacional en varios países. Los gobiernos latinoamericanos buscaron alcanzar cambios en la consolidación de un sector económico moderno llevaron al hecho de que una gran proporción de los trabajadores fueron introducidos en baja productividad y una mayor proporción por su cuenta. (Marin, 1968)

Para 2017, 130 millones de personas contaban con empleo informal, es decir, el 47.7% de la población total, las causas de este evento incluyen altos impuestos, alto desempleo y bajo cumplimiento de la ley. La informalidad total son empleos que deberían recibir seguridad social y beneficios, ya que provienen del sector formal, esto indica que el 16.3% de pero 10 que,

debido a las condiciones de varias compañías, violan los acuerdos mínimos que deberían tener con sus trabajadores, Se puede dividir en 3 partes: 30.5% son empleos informales en el sector informal, 11.4% empleos informales en el sector formal y 4.9% empleos domésticos informales. (Ochoa, 2004)

### **Comercio informal en Colombia**

En el caso colombiano, la informalidad ha sido una recurrencia desde el siglo pasado. A mediados del siglo XX, las migraciones de las zonas rurales a las urbanas, como resultado de la industrialización y la modernización urbana, desencadenaron un crecimiento demográfico más rápido. (Jaime, 2005)

La transformación acelerada de los problemas económicos e industriales durante el siglo XX obligó al país a crear políticas macroeconómicas que no eran compatibles con la situación en ese momento, la difícil situación que ha experimentado Colombia en las últimas décadas ha afectado en gran medida el comportamiento económico. En tal sentido Báez, (2015) afirma que: "Estas circunstancias causaron un aumento en la población dedicada a la venta callejera, lo que causó problemas con el tráfico, la seguridad y la higiene en las calles del país. "(P.115). Este comportamiento comenzó a revertirse gradualmente desde la década de 1990, condujo a la falta de garantías para la población civil y el desempleo, el aumento de la violencia de grupos externos y el narcotráfico creó un ambiente de inseguridad y desequilibrio. El PIB aumentó de US \$ 159 mil millones en 1992 a US \$ 351 mil millones en 2015, a través de nuevas inversiones extranjeras en el país y el debilitamiento de los grupos guerrilleros, principalmente centradas en el sector de los recursos naturales. (Báez, 2015)

En Colombia aumentaron del 1,5% al 4% del PIB entre 1992 y 2015, lo que indica un aumento significativo en la productividad en el transcurso del mismo período, el PIB per cápita pasó de US \$ 4,472 a US \$ 7,447. El país continúa teniendo un alto nivel de información, pero las mejoras en el desempeño financiero de Colombia no han logrado cambiar la situación de sus ciudadanos y, en contraste, la tasa de empleo informal para 2013 fue del 51,4%, superior al promedio latinoamericano, que fue del 47,7%. (DANE, 2017)

El grado de información ha atraído la atención de varias organizaciones internacionales y académica la incompatibilidad entre el crecimiento económico colombiano y el aumento del desempleo son una de las principales obligaciones, que concluyen los impuestos que se imponen a las empresas colombianas.

Según la OCDE, (2015), argumenta que: “la tasa del impuesto a las ganancias del 34% es alta en comparación con los estándares internacionales y desalienta la inversión, especialmente fuera del sector petrolero y minero y, por lo tanto, también desalienta la creación de empleo formal. "(P.22)

Por su parte según Peña, (2013) afirma que:” las contribuciones pueden representar hasta el 51% del salario mínimo en el país. Por lo tanto, se generan incentivos para que los trabajadores abandonen voluntariamente el trabajo formal o ingresen a la informalidad en primera instancia”. (p.20) Asimismo, los altos costos laborales de los impuestos salariales y la seguridad social desalientan la creación de empleos formales. (Trabajo, s.f.)

De acuerdo con lo anterior, la base del salario mínimo debe incluir el impacto de las contribuciones. Sin embargo, analizando es posible concluir que, en los últimos 17 años, el salario mínimo aumentó solo en un promedio de 6.9% e incluso creció solo 3.6% en 2010. Esto

no es consistente con el aumento de la canasta familiar, los servicios públicos y los diferentes sectores industriales. Además, el conflicto armado fue la causa del desplazamiento forzado de más de 5 millones de colombianos. La falta de garantías ofrecidas por el gobierno para que estas personas puedan recuperar sus tierras les obliga a migrar a las principales ciudades, lo que provoca un aumento de la informalidad y, en algunos casos, la inseguridad. (Rodríguez, 2012)

Esta falta de oportunidades también genera desplazamiento en busca de actividades no calificadas, por lo tanto en la actividad, comercial organizada contribuyendo al empobrecimiento de las ciudades y a la participación directa, delimitando la falta de protección y la indiferencia hacia el sector agrícola dificultan la creación de empleo y el acceso a la educación para los agricultores según , López (2012) afirma que : “los desplazados se dedican al ejercicio de la prostitución y la delincuencia y a los bien intencionados en el comercio informal. (p.113)

A todo ello se le suma la falta de oportunidades para los recién graduados en el país ha impedido que muchos jóvenes capacitados no puedan ingresar al mercado laboral. Desafortunadamente, la educación no garantiza el acceso a un trabajo bien remunerado y protegido de acuerdo con la ley. Por lo tanto, muchos optan por adquirir experiencia en el sector informal y, a menudo, permanecen en él. La informalidad tiene consecuencias que afectan el bienestar y el orden de la sociedad. (Saldarriaga, 2015)

Al principio, se presenta la evasión fiscal como usencia de políticas públicas sobre el tema hacen que sea difícil de controlar, la falta de conocimiento de las leyes, en el caso de Colombia, la falta de credibilidad en el trabajo del Estado aumenta esta práctica. Según, Ibíd. que: “la economía en sí misma fomenta la evasión fiscal y hace que sea más fácil para quienes lo ejercen maximizar sus ganancias”. (P.114)

Por lo tanto, las prácticas informales generan molestias para los residentes que no pueden viajar fácilmente y están expuestos a la contaminación auditiva y visual, situación que provoca en un segundo momento, la invasión del espacio público, y a las empresas, les incurren en costos para adquirir una propiedad y vender sus productos, pero que están bloqueados por el paso de sus clientes como causa de encontrar vendedores informales. (Alfie, 2017)

Además, los vendedores informales están expuestos a la contaminación y el ruido de los vehículos, trabajan al menos 6 días a la semana con un intervalo de 10 horas al día, la mayoría de ellos no tienen seguridad social y adoptan posiciones inapropiadas cuando se trata de comercializar sus productos, y, en general, con condiciones precarias de vida y salud. Las consecuencias de la informalidad también deben evaluar las condiciones de vida, por lo que esta población ha sido definida socialmente como vulnerable, con bajos salarios. En algunos descubrimientos, se ha encontrado que muchos trabajadores informales sufren dolores de cabeza severos, pérdida de audición, dolor de espalda y los riesgos casados de levantar peso con posturas, vislumbrando, que el problema generalmente se evalúa solo por su impacto económico y muy pocos autores han hablado de su impacto social, inapropiadas. Para que haya un equilibrio en las dimensiones del ser humano, debe haber condiciones ideales en el trabajo y condiciones de salud aceptables que permitan un desarrollo cómodo y una mejor calidad de vida, las condiciones de trabajo son decisivas en el ser humano, ya que pueden estar relacionadas con el estado de salud. (Gomez, 2012)

Según, Vélez, (2016) asevera que: “La expresión esencial de la persona, es noción de la esfera vital del trabajo que con que instrumentalizan al trabajador como elemento de



producción, lo que condujo a la pérdida de su esencia misma de la acción humana entendiéndose el desarrollo de un individuo. (P.416)”.

La percepción del individuo ante una posición en la vida dentro del contexto cultural y el sistema de valores en cuestión suministra dimensiones del trabajo que se estudian en sus campos económico, productivo y de eficiencia, pero, en última instancia, como un apoyo para una vida y bienestar dignos, de quien vive y con respecto a sus metas, expectativas, normas y preocupaciones, de esta forma, según OMS,( 2005) afirma que : “ el concepto de trabajo debe estar vinculado a la calidad de vida”.( p.85).

Por lo tanto, sin una buena calidad de vida, un individuo no puede responder satisfactoriamente a su entorno, sus deberes o su vida diaria. El impacto de la calidad de vida en relación con el trabajo informal tiene su pico más alto en comparación con los adultos mayores. Como su sustento no proviene de una fuente formal, cuando tienen problemas de salud o desean acceder a un hogar, no lo apoyan y son cada vez más vulnerables y marginados por su entorno. Aunque no es fácil para los recién graduados cumplir con la formalidad, es aún más complicado para los ancianos. Esto señala que su bienestar emocional, social y físico es lo que le facilita regresar en cualquier campo. (Velez, 2013).

## Metodología

Para el desarrollo de este proyecto se trabajará con base a la investigación descriptiva de enfoque cualitativo; teniendo en cuenta que, Hernández, Fernández & Baptista (2016) afirman que esta, busca especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Miden y evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar.

De igual manera, es necesario mencionar que el enfoque cualitativo es el procedimiento metodológico que utiliza palabras, textos, discursos, dibujos, gráficos e imágenes para construir un conocimiento de la realidad social, en un proceso de conquista-construcción-comprobación teórica desde una perspectiva holística, pues se trata de comprender el conjunto de cualidades interrelacionadas que caracterizan a un determinado fenómeno, este análisis permite identificar las características o líneas de trabajo que fundamentaran el diseño de los lineamientos frente a la aplicabilidad de las políticas públicas en el municipio permitiendo el “análisis de los datos para revelar nuevos interrogantes en el proceso de interpretación” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2016), ya que el presente proyecto busca, a partir de su desarrollo, generar el despliegue de futuras incitativas de fortalecimiento de estrategias que mejoren el panorama de los vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot.

Es así que para realizar los lineamientos en la ruta de emprendimiento para los vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot, a partir de la interpretación de las variables socioeconómicas de los vendedores ambulantes que nos permita establecer claramente las condiciones de dicho sector se hace necesario un análisis de tipo descriptivo, la cual tiene como objeto primordial analizar la incidencia de las variables socioeconómicas, en el ejercicio

comercial de los vendedores ambulantes de la Comuna 1 de Girardot, y trazar los lineamientos a tener en cuenta en el diseño de la ruta de emprendimiento para orientar la proyección de negocio, determinando las conductas del sector poblacional, sus necesidades y los diferentes aspectos sociales que sirvan de referencia para determinar la real situación de los vendedores ambulantes dentro del marco general de la economía informal (Benney, 1956)

La presente investigación pretende caracterizar en sus cuatro componentes el fenómeno de motivaciones, significados y prácticas de las ventas informales en la comuna 1 de Girardot y como se pueden definir los lineamientos en la ruta de emprendimiento para este tipo de población. Todo lo anterior se pretende evidenciar a partir del análisis de este tipo de ventas en momentos cotidianos de la vida de los ciudadanos, metodológicamente se eligió las entrevistas cualitativas a profundidad, que se definen como la herramienta de excavar para adquirir los conocimientos necesarios sobre el objeto de estudio (Benney y Hughes, 1956) elegido con el fin de recolectar información donde el rol es tener unas preguntas base que se le hacen al entrevistado y se establece una conversación. Taylor (1952) afirma “entendemos las entrevistas a profundidad como reiterados encuentros cara a cara entre el investigador y los informantes, encuentros éstos dirigidos hacia la comprensión de las perspectivas que tienen los informantes respecto de sus vidas, experiencias o situaciones, tal como las expresan con sus propias palabras”.

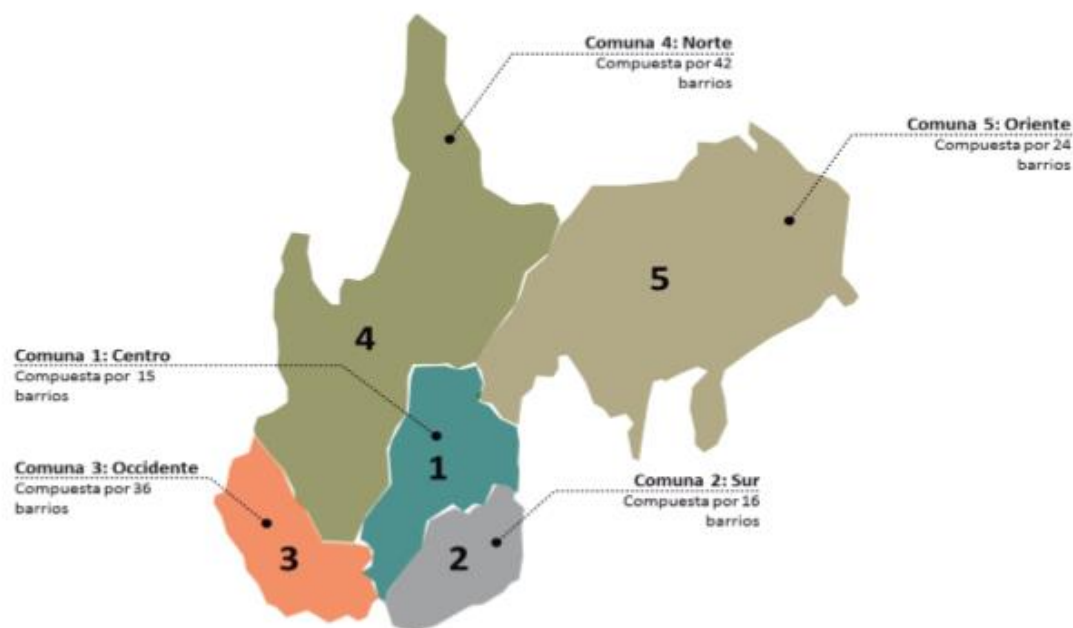
### **Fuentes Primarias y Secundarias**

Informes del DANE y la DIAN, estadísticas y censos (Alcaldía Municipal, cámara de comercio, Juntas de Acción Comunal).

Informe de caracterización de las variables socioeconómicas de los vendedores ambulantes de la comuna 1 del municipio de Girardot bajo el análisis de criterios según componentes:

### Componente 1: Componentes de características demográficas:

Girardot está compuesta como se observa en el gráfico siguiente:



**Gráfica 1. Distribución Geopolítica de Girardot. Fuente Plan de Desarrollo 2016-2019**

Un total de cinco comunas donde la comuna 1, objeto de nuestra investigación la conforman los barrios San Miguel, Centro, Granada, Sucre, Murillo Toro, Santander, Bogotá, Los Almendros, Barrio Blanco, la Magdalena, Bavaria, San Antonio y Miraflores, siendo la tercera comuna en superficie y una de las más pobladas.

Sin duda alguna los factores demográficos son determinantes de la problemática de los vendedores ambulantes en el sentido de que explica la inclinación de sectores de personas

con edades comprendidas entre los 40 y 59 años, madres cabeza de hogar y jóvenes sin experiencia laboral ni cualificación suficiente para insertarse en el mercado laboral, hacia la generación de ingresos por cuenta propia debido a las escasas oportunidades de acceder a empleos formales que sustenten sus necesidades básicas. De acuerdo con las cifras del DANE, la tasa de empleo informal para 2013 fue de 51,4%, el cual fue más alto que el promedio latinoamericano que se posicionó en el 47,7%. Causa curiosidad, que incluso el país vecino de Ecuador tuvo una tasa más baja de informalidad, teniendo un PIB per cápita por debajo de Colombia. (Banco Mundial, 2015, citado por: Cusson, 2017, p.5).

Cabe recordar que el trabajo debe considerarse como una esfera vital para el desarrollo de un individuo. Como asevera Vélez et al (2016. P.416), “El trabajo puede ser comprendido como una “expresión esencial de la persona”, en oposición de los planteamientos que instrumentalizan al trabajador como elemento de la producción, que ha llevado a la pérdida de la esencia misma de la acción humana”. De esta forma, las aristas del trabajo se abordan desde su ámbito económico, de producción y de eficiencia, pero en última instancia como el soporte de una vida digna y de bienestar. Adicionalmente en Colombia se ha agravado el problema debido al alto índice de desplazamiento forzado de personas como consecuencia del conflicto armado, número que supera los 5 millones de personas según datos de la Contraloría General de la República, 2015.

Dentro del conjunto de problemas que afronta esta población se encuentran la vulnerabilidad y carencia de inclusión digna al mercado laboral. La mayor parte de desplazados se insertan laboralmente como independientes (56%) o empleados domésticos (8,5%), además, quienes trabajan en relación de dependencia tienen mayoritariamente empleos informales (88%) (Garay, 2009). Los niveles de desempleo de Colombia en las últimas dos décadas se han ubicado

por encima del promedio latinoamericano y hasta el año 2013 la tasa desempleo fue de dos dígitos, lo que explica el comportamiento del mercado laboral colombiano y su marcada tendencia a relegar a la población con desventajas más marcadas desde el ámbito educativo, menor acceso a servicios públicos, barreras de género y capacidad de inserción a la economía formal. Además, el sector informal en las ciudades es de los más elevados de la región representando el 57,5% del total de ocupados en cascos urbanos.

### **Componente 2: Componentes de Características Socioeconómicas:**

Estas características se relacionan según el plan de acción territorial 2016-2019 de la alcaldía municipal, por ejemplo, con la principal actividad económica de Girardot es el turismo, en donde alberga una gran infraestructura de alojamiento y recreación, destacándose los hoteles, los condominios vacacionales, centros recreacionales de gran capacidad, restaurantes, clubes nocturnos e instituciones ecoturísticas.

Adicional a esta dinámica turística existe la actividad Agroindustrial en donde se destaca la producción de oleaginosos (maíz, ajonjolí, sorgo...), cereales, algodón y café, en el sector pecuario la producción de cárnicos es importante y en el minero el yeso.

Debido a la prolongación anual de la dinámica turística, el comercio tiene un movimiento importante, y por tratarse de un centro regional con mayor razón. El comercio de productos agrícolas y artesanales se llevan a cabo principalmente en el centro de la ciudad donde se encuentra La Plaza de Mercado declarada monumento nacional y que fuera diseñada por arquitecto Leopoldo Rother, y los otros sectores comerciales se llevan a cabo principalmente en el camellón del comercio y en el área de influencia del parque de Bolívar, donde se encuentran los edificios gubernamentales del municipio.

Para el caso de los vendedores ambulantes de la comuna 1 podemos afirmar que la venta de alimentos representa el grueso de las actividades de las personas dedicadas a esta actividad.

A pesar de diversos esfuerzos por parte del gobierno nacional se conocen las innumerables situaciones que afectan no solo a las personas sino al desarrollo y crecimiento de un país tales como el desempleo, la pobreza, la falta de educación, las desigualdades salariales, falta de oportunidades entre otras, pero a la fecha siguen manifestándose, especialmente en el tipo de población de los vendedores ambulantes, y que configuran catalizadores para ahondar la problemática de las ventas callejeras y los inconvenientes que se derivan de ello, como la inseguridad, desaseo, evasión fiscal, ocupación del espacio público, entre otros, que impactan de manera crítica en el desarrollo efectivo de las ciudades y municipios del país.

### **Componente 3: Componentes de Actividad Económica:**

En el mundo los trabajadores pobres representan el 39% del total de ocupados (Fields, 2012), en Colombia esa cifra es de 23,5%. Estos trabajadores pobres se ocupan principalmente en actividades por cuenta propia (61%), tienen muy bajos niveles educativos (55% con máximo educación primaria), y se ocupan principalmente en la agricultura (33%) y el comercio (25%) (Sánchez, 2015).

Calidad de vida es un estado de satisfacción general, derivado de la realización de las potencialidades de la persona. Posee aspectos subjetivos y aspectos objetivos. Es una sensación subjetiva de bienestar físico, psicológico y social. Incluye como aspectos subjetivos la intimidad, la expresión emocional, la seguridad percibida, la productividad personal y la salud

objetiva. Como aspectos objetivos el bienestar material, las relaciones armónicas con el ambiente físico y social y con la comunidad, y la salud objetivamente percibida (Ardila; 2003).

Los datos de empleo están estrechamente relacionados con las cifras de empleo informal, debido en gran medida a que hasta tanto no haya capacidad de respuesta del aparato productivo para absorber la demanda de empleo, se seguirán observando altos índices de trabajadores por cuenta propia. “Se calcula que alrededor del 42% de los trabajadores en el mundo (esto es, 1400 millones de personas) se encuentra en modalidades de empleo vulnerable; se prevé que este porcentaje permanezca especialmente elevado en los países en desarrollo y emergentes, donde superaría el 76 por ciento y el 46 por ciento respectivamente”. (OIT, 2018).

Las ventas ambulantes es la actividad más numerosa que se realiza en la vía pública (Yatmo, 2008) y es una de las ocupaciones sobre la que enfoques como el de la informalidad han tratado como caso paradigmático al ser la manifestación más palpable de ese sector económico (Busso, 2004; Velada, 2003). Adicionalmente, se hace necesario resaltar que en esta investigación se toma como punto de partida que la inserción a una actividad no es resultado únicamente de razones estructurales (desempleo, marginalidad) ni de decisiones deliberadas de los trabajadores con arreglo a fines específicos, en ese sentido, como afirma Bourdieu (2001), la estructura es un condicionante de las disposiciones individuales en las que hay razonabilidad en las acciones. Como plantea Fields “entre más pobre es el país, mayor es la proporción de personas que ganan su sustento en trabajos independientes, cuenta propia y familiares no remunerados”<sup>1</sup> (2012: 52). La característica de este tipo de ocupaciones se fundamenta en una respuesta a las escasas oportunidades de empleo formal y asalariado, inclusive a las deficientes condiciones de trabajo en empleos con relaciones de dependencia propiamente dichas.



De otra parte, una cantidad importante y cada vez más creciente de trabajadores urbanos en Colombia tienen muy bajos ingresos, y teniendo en cuenta las competencias ocupacionales, el elevado desempleo y la carencia de protección social, son trabajadores que no tienen las oportunidades suficientes para alcanzar niveles de vida básicos, de allí la constitución de trabajadores que integran hogares pobres en Colombia.

#### **Componente 4: Componente de Emprendimiento:**

Este componente resulta de suma importancia pues fundamenta la investigación desde la óptica de los lineamientos en la ruta de emprendimiento para los vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot, se toma en cuenta la falta de oportunidades para los recién graduados del país, lo que ha representado un obstáculo para que muchos jóvenes profesionales universitarios no logren ingresar al mercado laboral formal, así las cosas, y de forma paradójica, la educación no garantiza el acceso a un trabajo bien remunerado y amparado bajo las leyes. Como consecuencia, muchos se inclinan por obtener experiencia en el sector informal corriendo un alto riesgo de establecerse en él.

El emprendimiento ha sido el caballo de batalla de las administraciones nacionales, regionales y locales para atacar la problemática del desempleo, se ha articulado como eje transversal a los diferentes planes de desarrollo como pilares de la economía naranja, por ejemplo, buscando vincular especialmente a jóvenes de entre 17 y 28 años, y a mayores de 50 años al aparato productivo nacional. La política pública va encaminada a formalizar un porcentaje importante de trabajadores informales a través de capacitaciones que le proporcionen por una parte información necesaria para dar el paso a la legalidad, y por otro para adquirir conocimientos que coadyuven en un mejor desempeño competitivo y empresarial.

Para lo anterior se hace necesario el acompañamiento de entidades del orden público y privado que maximicen los resultados esperados de la aplicación de las estrategias de aprendizaje empresarial y apego a los requerimientos legales de índole institucional.

Aquí es importante resaltar la capacidad de interiorizar en los trabajadores informales los conceptos de creatividad e innovación, como facilitadores del desarrollo empresarial en términos de participación en el mercado y nivel de competitividad. No se trata de generar iniciativas de negocio que hagan lo que ya muchas están haciendo sino de competir con productos y servicios altamente innovadores que apunten a la satisfacción de una necesidad o resolución de un problema real y que incentiven la investigación fundamentadas en la ciencia y la tecnología.

## **VARIABLES INDEPENDIENTES Y DEPENDIENTES**

### **Componentes de Características Demográficas**

**Género:** las mujeres predominan en el sector comercial, las cuales tienen que equilibrar el tiempo en la responsabilidad del hogar con la actividad informal.

**Tipo de población:** Destaca las madres o padres soltero, seguido de cabeza de hogar generando una composición asimétrica donde las madres son las que más destacan en la población.

**Rango de edad:** Los ciudadanos con edades de 40 a 59 son la mayoría en esta actividad, seguidos de las personas en tercera edad y finalizando con los jóvenes,

**Zona de procedencia:** Es proveniente en su gran totalidad del casco urbano.

### **Componentes de Características Socioeconómicas**

**Número de personas por hogar:** los ciudadanos informales tienen a su cargo más de 3 personas que dependen de sus ingresos por su actividad, son pocos los que poseen de una a dos personas a su cargo.

**Procedencia de los ingresos del hogar:** los vendedores solo tienen como ingresos los de esta actividad ambulante.

**Tipo y tenencia de la vivienda:** los ciudadanos de este sector, cuentan en su mayoría con viviendas alquiladas, son escasos los que poseen casa propia

Acceso a servicios públicos: los ciudadanos, no cuentan con los servicios públicos básicos, pero dedicando sus ingresos al pago de los existentes, si cuentan con gas y cable, requiriendo una calidad de vida que se trazan a alcanzar con una construcción de la economía informal.

### **Componentes de Actividad Económica**

#### **Educación y Salud**

Nivel de escolaridad: predomina los vendedores ambulantes egresados de la educación primaria, y una considerable parte de ciudadanos con estudios universitarios que participan porque cuentan con el control de su tiempo.

Régimen o servicio de salud: tienen la afiliación a una EPS, pero no a una ARL, o a un sistema de pensión, marcado por la carencia de capacitación.

Cubrimiento del régimen contributivo: sólo están afiliados a él el 7% mientras el 79% lo está en el subsidiado.

#### **Jornada Laboral, Tiempo y Motivación**

Jornada diurna (6 a.m. a 10:00 p.m.): en esta jornada es de preferencia para los vendedores ubicando una labor por hora con gran participación hasta de 12 horas por trabajador.

Jornada nocturna (10:00 p.m. a 6 a.m.): los vendedores en esta jornada, ubican su labor por debajo de 12 horas.

Tiempo en el ejercicio de la actividad: los ciudadanos, se encuentran entre 15 años a un 1 año en la actividad informal.

Motivación para realizar esta actividad: en los vendedores se da por la vinculación de la responsabilidad del hogar con la generación de ingreso por esta actividad, incentivados por la necesidad de partidas económicas por no tener otra opción, mientras que para otros vendedores es por emprendimiento que realizan esta labor.

### **Actividad Económica, Ingresos y Financiación**

Producto o servicio que comercializa: la variedad es inmensa, pero se ubica entre ellos como preferencia los alimentos procesados.

Promedio de sus ventas semanal: las ventas se ubican en rangos poco uniformes a lo esperado e invertido.

Créditos: la mayoría se obliga a créditos por cuotas.

**Carnetización:** los vendedores que están registrado en la administración municipal son escasos, no están registrados ni son tomados en cuenta para encuestas de este estilo.

### **Componente de Emprendimiento**

**Formalización de la Actividad:** los ciudadanos vendedores de esta actividad, tienen la disposición para que su negocio este bajo las leyes, sin embargo, se encuentra opiniones encontradas por la incertidumbre por el entorno económico.

**Participación en Capacitaciones:** la incorporación a capacitaciones ha sido nula, la asesoría por universidades o academias no se asimilado por ellos en tal sentido se da la falta de participación en capacitaciones que representa lo contradictorio del pensamiento de la totalidad en potencializar su actividad, destacando que estos trabajadores requieren el uso de capacitaciones grupales, causando una insipiencia en el préstamo del servicio por no tener capacidad de conocimientos.

**Interés para Recibir Información:** si están en acuerdo de recibir información para incrementar las ventas y vigorizar sus estrategias comerciales, en tal caso utilizan las redes sociales como canal para negociaciones.

Siguiendo las consideraciones anteriores, se puede decir que los componentes se deben a la falta de ofertas de trabajo adecuadas en el sector formal, el difícil acceso a la educación superior, , el rechazo de las mujeres como unidades productivas, la edad como factor decisivo para una persona, habilidades y, lo más importante, la necesidad de trabajar, transmitir y generar suficiente capital para satisfacer las necesidades básicas propias y familiares (Galeno, 2008).

Cuando se trata de legalidad, los vendedores ambulantes tienen dificultades con las unidades de control del estado, los espacios públicos y las personas responsables de garantizar la seguridad y la descontaminación de los alimentos (Faccea, 2017).

Debido a que hay compañías que abusan de los servicios públicos como el agua, la electricidad y la energía, se las identifica como actividades económicas que están más allá de la ilegalidad. Esto se debe a que no tienen recursos suficientes para garantizar el manejo adecuado de alimentos, productos o servicios; sus estándares de calidad son bajos y están etiquetados como peligrosos para el consumo (Botero, 2008).

Del mismo modo, cuando se apropian de espacios públicos, aceras, carreteras y otros sin permiso, se ven obligados a pagar extorsión o ser desmantelados, lo que dificulta su buen funcionamiento y rentabilidad (Faccea, 2017).

Cabe agregar que el mejor término para describir las prácticas aplicadas por estas empresas es el marketing intuitivo, utilizado y aplicado por vendedores ambulantes, miembros de la economía informal y popular (Cota, 2016). Estas prácticas van desde los precios hasta la selección de puntos de distribución, el tipo de productos y sus estrategias de comunicación y promoción, todo basado en la intuición y la imitación (Botero, 2008). Este modelo de comercialización tiene muchas deficiencias, ya que no realiza una investigación previa de los diversos factores del negocio, no lleva a cabo un proceso de planificación adecuado, aplica sus técnicas sin medir los márgenes de error, no calcula el alcance de sus impactos y su enfoque no es orientado a la satisfacción del cliente (Grasso, 2013).

Al no aplicar la academia o estudiar el mercado por completo antes de comenzar su negocio, sus estrategias no logran los objetivos deseados, y la forma más fácil de encaminar su negocio es a través de tácticas de prueba de errores o consejos de sus colegas (Galeno, 2008).

Ahora bien, de la economía informal y popular queda mucho por desmitificar, esta actividad se lleva a cabo en áreas de mercado e intercambio, incluidos proveedores, clientes, necesidades, deseos y satisfacción, conceptos que son objeto de marketing. Día tras día, la práctica alimenta lo teórico, los cambios en el mercado, el público madura y sus necesidades varían (Dominguez, 2014). El comercio informal es una actividad económica importante en los países latinoamericanos y requiere mayor atención en la investigación, la academia y el estado (Galeno, 2008).

Para los estudiantes en áreas de gestión como marketing y administración, este tipo de comerciantes pueden considerarse agentes financieros y gerentes de estrategias y prácticas que pueden entenderse fácilmente desde posiciones teóricas y técnicas dentro de la disciplina de marketing y administración (Botero, 2008).

### **Diseño del Instrumento de Recolección de Información Para Establecer Los Lineamientos Del Diseño De La Ruta De Emprendimiento De los Vendedores Ambulantes de la Comuna 1 del Municipio de Girardot.**

Los gobiernos a lo largo de los últimos años han ratificado su compromiso con la descentralización, promoviendo una disminución del centralismo que históricamente ha caracterizado a nuestro país. Entre las diversas iniciativas llevadas a cabo se encuentran: la democratización de los municipios, la creación de los gobiernos regionales, el aumento de la inversión de decisión regional, el dotar de servicios básicos a muchos municipios aislados, el desarrollo del país a través de una red de infraestructura y comunicaciones acorde con las necesidades de la economía y comercio nacional y mundial, y la dotación de mayores recursos tanto a los gobiernos regionales como a los locales. Una política pública, según Meny I, Thoenig



J. es el resultado de la actividad de una autoridad investida de poder público y de legitimidad gubernamental frente a un problema o en un sector relevante de su competencia, es decir, es un marco de orientación para la acción o un programa o perspectiva de actividad.

Según Lahera,<sup>2</sup> tanto la política como las políticas públicas tienen que ver con el poder social, Pero mientras la política es un concepto amplio, relativo al poder en general, las políticas públicas corresponden a soluciones específicas sobre cómo manejar los asuntos públicos o situaciones socialmente problemáticas.

De acuerdo con Meny y Thoenig, en un momento dado, en un contexto dado, una autoridad pública (ministerios, organismos, entes territoriales, etc.) adopta prácticas de determinado género, actúa o no actúa. Dichas prácticas pueden representar claramente maneras de intervención, reglamentación, provisión de prestaciones, mecanismos de represión, entre otros. De igual forma estas prácticas se circunscriben a finalidades y valoraciones hechas por la autoridad pública. Así las cosas, una política se determina a través de un conjunto de prácticas y normas que se derivan de autoridades oficiales, se puede concretar en un programa de acción estatal dirigido a un sector de la sociedad o a un ámbito geográfico en particular para atender necesidades o problemas manifiestos que aquejan al conglomerado social.

A la política pública se le adjudican como características contenido, programa, orientación normativa, factor de coerción y competencia social, todo ello enmarcado en la búsqueda de un desarrollo fundamentado en la equidad, la seguridad y los derechos humanos. Dicho de otra manera, las políticas públicas se han catapultado como una herramienta primordial en el quehacer práctico tanto de la academia como de la gestión pública.

Al decir de Andre Roth, “existe la política pública siempre y cuando las instituciones estatales asuman total o parcialmente la tarea de alcanzar objetivos estimados como deseables o necesarios, por medio de un proceso destinado a cambiar un estado de cosas percibido como problemático” (Roth, 2007, p. 27). Asimismo, Alejo Vargas establece que la política pública es “el conjunto de iniciativas, decisiones y acciones del régimen político frente a situaciones socialmente problemáticas” (Vargas, 2007, p. 85). Jorge Iván Cuervo señala al referirse a las políticas públicas que son “el flujo de decisiones en torno de un problema que ha sido considerado público y ha ingresado en la agenda del Estado” (Cuervo, 2008, p. 79).

Pero sin duda alguna la poca credibilidad que ofrece el diseño e implementación de las políticas públicas han motivado cierta apatía de los sectores sociales inmersos la mayoría en las problemáticas que se dan desde sus particularidades geográficas, culturales, ambientales, económicas, políticas y de otra índole, basados especialmente en la omisión de las comunidades afectadas al momento de identificar y elaborar la política y la ausencia de una población que le dé vida a la política pública y la lleve más allá del papel. G. Arboleda, (2008, p. 71) nos ilustra qué tipo de políticas públicas y enfoques podemos encontrar, cuáles son las características generales de cada uno, cómo se clasifican según su enfoque, campo de acción, finalidad, procedencia, nivel de formulación, su clientela y grado de coerción.

Es importante señalar que la política pública se ha apoyado en teorías como la burocracia, la de organizaciones y por último la gerencia pública tratando de aplicar las prácticas del orden privado en la gestión estatal.

En concordancia con lo anterior y teniendo en cuenta el plan de desarrollo municipal de la ciudad de Girardot 2016-2019 “Girardot para seguir avanzando”, podemos señalar en el eje 2 Desarrollo, empleo con calidad y accesibilidad, que aunque las cifras

nacionales de desempleo del Departamento de estadísticas Nacional DANE (22), están por debajo del 10% de la población apta para trabajar (para Girardot serían unas 12.000 personas entre 12 y 65 años), es cierto que las cifras locales son distintas, pudiendo llegar el desempleo en Girardot a unas 27.000 personas en capacidad laboral que buscan trabajo para obtener ingresos, según el Observatorio de Competitividad y Calidad de Vida de la región. Las principales fuentes de empleo formal en Girardot son la salud y la educación y los servicios comerciales. Sin embargo, no son suficientes, Sigue especificando el plan de desarrollo que la principal fuente de empleo informal es el turismo. Es necesario formalizar todos los procesos posibles del turismo que se desarrollan en Girardot, la ciudad posee una buena infraestructura de alojamiento y recreación, destacándose los hoteles, los condominios vacacionales, centros recreacionales de gran capacidad, restaurantes, clubes nocturnos.

Se ha priorizado la viabilidad e implementación de acciones administrativas que permitan generar nuevas fuentes de empleo y conectividad productiva, a través de alianzas de desarrollo regional y local, que mejoren las condiciones socioeconómicas de los girardoteños. Se implementará y fortalecerá el desarrollo de programas que promuevan la formalización de empleo mediante la adopción de políticas de primer empleo. Se desarrollará la cátedra de emprendimiento para que nuestros jóvenes y adultos puedan formar, posicionar y capitalizar mediante nuevas empresas que den cobertura a las necesidades de la región.

Todo lo anterior se enmarca en el plan de desarrollo dentro de un macro objetivo denominado “Formulación e implementación de políticas de productividad y competitividad para el desarrollo del sector empresarial con calidad, permitiendo el impulso de la economía, el fortalecimiento de las capacidades productivas y la generación de oportunidades de acceso al empleo y su formalización”.

Ahora bien el mismo documento en su eje 3,2 sector espacio público, sostiene la realización de un proceso de concertación y elaboración del censo de usuarios del espacio público para desarrollar, un programa de reubicación organizada definiendo sectores tradicionales como de interés comercial e inclusión social estableciendo los centros de acopio como centros comerciales de acopio para que desarrollen esta actividad, la cual ayudara significativamente al descongestionamiento de las vías y a la formalización y la mejoría de ingresos de los girardoteños.

Como se observa la política pública a nivel local intenta dar respuestas a la problemática del desempleo, empleo informal, emprendimiento, capacitación, financiación de iniciativas de negocio y preservación, recuperación y disfrute del espacio público como patrimonio colectivo, dejando entrever acciones que no obstante han resultado, una vez realizada la evaluación, insuficientes para garantizar el pleno desarrollo y bienestar de los actores involucrados en las respectivas problemáticas que aquejan todavía al municipio de Girardot.

### **Análisis de Participación Según los Componentes**

Seguido del análisis el cual aporta las variables se diseñó una matriz que permitió fijar los lineamientos de la ruta de emprendimiento para los vendedores ambulantes de la comuna 1 del municipio de Girardot, estableciendo los criterios fijados en la Tabla 1.

El emprendimiento o entrepreneurship, es un área del conocimiento nueva en el ámbito global de la investigación. A partir de los años ochenta la creación de empresas comenzó a tomar un importante auge como campo de investigación científica, sin que se haya llegado a un acuerdo en cuanto a definiciones y al objeto de la investigación del mismo (Herrera Guerra & Montoya Restrepo, 2013; Matiz, 2013).

Para el año 2005 la OIT planteaba lineamientos generales de políticas públicas para la solución del problema de la economía informal, al señalar que estas debían estar orientadas a: i) El fortalecimiento de las articulaciones de los segmentos informales, especialmente de las microempresas con mayor potencial productivo, con los segmentos modernos; y ii) El mayor acceso de las unidades productivas informales, especialmente microempresas, a recursos de diversa índole para elevar sus niveles de productividad e ingresos. Y, por último, ampliar la cobertura de la seguridad social de los comerciantes y vendedores ambulantes; y reevaluar sus condiciones laborales (OIT, 2005)

Analizando los resultados estadísticos de la gráfica 2 de la primera fase de la investigación se identifican problemas relacionados con las deficientes capacidades y competencias laborales (resultados percibidos a través del desempleo, subempleo, inestabilidad laboral y dificultad de acceder al mercado laboral). En segunda instancia tenemos los bajos niveles de escolaridad, relacionados con dificultades para acceder a empleo y/o mantenerse dentro de una actividad productiva. En tercer lugar, la vulnerabilidad de estas poblaciones, que es consecuencia de las dos anteriores.

	<b>Datos personales</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Género</b>	Femenino	56,5%
	Masculino	43,5%
<b>Tipo de población</b>	Madre o padre soltero	60,0%
	Cabeza de hogar	15,0%
	Ninguno de los anteriores	25,0%
<b>Rango de edad</b>	Menor de 18 años	1,2%
	18 a 28 años	18,8%
	29 a 39 años	19,4%
	40 a 59 años	39,4%
	Mayor de 60 años	21,2%
<b>Zona de procedencia</b>	Urbano	94,0%
	Rural	6,0%

**Tabla 1. Datos Personales del Encuestado.**

La mayor participación de las mujeres en las actividades de ventas informales (56,5%) las cuales tienen peso preponderante como madres en esta población hace que la tarea de conseguir empleo sea más dificultosa dada la desigualdad de género en el mercado laboral.

El 60% de la población estudiada está en el rango de edad entre los 29 y 59 años, o sea el tiempo de productividad más alto en una persona, esto puede explicarse por un lado en las barreras de ingreso al mercado laboral formal de los jóvenes y por otro a la estigmatización de los mayores de 40 años para desempeñarse eficientemente en alguna actividad productiva formal.

Es importante señalar de acuerdo a la gráfica 3 el predominio de hogares con más de tres integrantes donde en gran medida (70,6%) dependen de los ingresos por concepto de ventas ambulantes. Uno de cada tres encuestados afirma que otro integrante de la familia se dedica al comercio informal lo cual denota el alto arraigo de esta práctica. Adicional el 60% vive en casa arrendada con los servicios básicos.

<b>Datos socioeconómicos</b>	<b>porcentaje</b>	
<b>Número de personas que conforman el hogar</b>	Solo usted	11,2%
	1 a 2	15,3%
	2 a 3	21,8%
	Más de 3	51,8%
<b>Los ingresos del hogar dependen sólo de la venta ambulante</b>	Si	70,6%
	No	29,4%
<b>Otras personas del hogar se dedican a la venta ambulante</b>	Si	29,4%
	No	70,6%
<b>Tipo de vivienda en la que reside</b>	Casa	46,5%
	Apartamento	34,1%
	Habitación	19,4%
<b>Tenencia de la vivienda</b>	Propia	24,7%
	Arrendada	59,4%
	Familiar	14,1%
	Otro	1,8%
<b>Servicios públicos</b>	Agua	99,4%
	Luz	98,8%
	Gas	73,5%
	Internet	35,9%
	Cable	48,2%

**Tabla 2. Datos Socioeconómicos.**

El 87% de los vendedores encuestados (Gráfica 4) sólo tienen formación secundaria lo que explica la baja cualificación para desempeñarse en labores del sector formal de la producción. En este sentido más que en el de salud, donde el régimen subsidiado garantiza el aseguramiento a estas personas, en el tema de educación se requiere una estrategia integral que posibilite el acceso al trabajo formal de los vendedores informales. Sobresale el bajo aporte al régimen de pensión (41,7%) lo que hace más lejana la posibilidad de contar con un ingreso al final de sus vidas.

<b>Educación y salud</b>	<b>porcentaje</b>	
	Sin estudios	4,1%
	Primaria	41,8%
<b>Nivel de escolaridad</b>	Bachiller	45,9%
	Técnico	3,5%
	Tecnólogo	2,9%
	Profesional	1,8%
	Ninguno	11,2%
<b>Régimen o servicio de salud</b>	Subsidiado	75,9%
	Contributivo	7,1%
	Beneficiario	5,9%
	Salud	100,0%
<b>Cubrimiento del régimen contributivo</b>	Pensión	41,7%
	ARL	16,7%

**Tabla 3. Educación y Salud.**

Ahora si analizamos los datos de la intensidad horaria de trabajo (Gráfica 5) nos encontramos con que el 64,2% de los vendedores encuestados laboran entre 9 y más de 12 horas diarias lo que incrementa el riesgo de adquirir una enfermedad profesional producto de malas posturas, exposición a gases, humo y sustancias contaminantes en el aire, posiblemente originando ausencias de su lugar de trabajo y ocupando con mayor frecuencia el sistema de salud.

El hecho de no encontrar otra opción de ingresos, teniendo en cuenta el tipo de población de mayoría madres y padres de familia sin cualificación para insertarse en el mercado laboral formal, unido al tiempo amplio de permanencia en este tipo de actividades (más de 15 años el 42.9%) es la radiografía de esta problemática tanto a nivel municipal como nacional, lo que amerita la construcción e implementación de acciones encaminadas a tratar de corregir dichas falencias.

<b>Jornada laboral, tiempo y motivación</b>		<b>Porcentaje</b>	
<b>Promedio de horas laboradas por día</b>	<b>Jornada diurna (6 a.m. a 10:00 p.m.)</b>	Menos de 5	6,5%
		5 a 8	27,1%
		9 a 12	41,8%
		Más de 12	22,4%
	<b>Jornada nocturna (10:00 p.m. a 6 a.m.)</b>	Menos de 5	6,5%
		5 a 8	4,1%
		9 a 12	0,6%
		Más de 12	0,6%
<b>Tiempo en el ejercicio de la actividad:</b>	Menos de 1 año	15,9%	
	Entre 1 y 5 años	22,4%	
	Entre 5 y 15 años	18,8%	
	Más de 15 años	42,9%	
<b>Motivación para realizar esta actividad</b>	Es su iniciativa de emprendimiento	29,4%	
	Lo heredó de familiares	13,5%	
	No tiene otra opción de ingresos	57,1%	

**Tabla 4. Jornada Laboral, tiempo y motivación.**

Teniendo en cuenta que el 66% de vendedores encuestados ganan escasamente un salario mínimo (Gráfica 6), se puede explicar la negativa de la banca comercial de primer piso a otorgarles créditos para su actividad fundamentado en la baja capacidad de endeudamiento que poseen lo que los ha obligado a recurrir a los préstamos gota a gota que desangran cada vez más sus finanzas, convirtiéndose en un círculo vicioso de pobreza y estancamiento que se traduce en altos grados de frustración e inclinación por la informalidad de esta población.



<b>Datos sobre la actividad económica</b>		<b>Porcentaje</b>
<b>Producto o servicio que comercializa:</b>	Alimentos naturales	19,4%
	Alimentos procesados	61,2%
	Comunicación impresa	1,8%
	Juegos de azar	4,7%
	Elementos de uso doméstico	11,2%
	CD's	1,2%
	Otros	0,6%
<b>Promedio de sus ventas semanal:</b>	Menos de \$100.000	17,6%
	De \$101.000 a \$200.000	46,5%
	De \$201.000 a \$300.000	20,0%
	De \$301.000 a \$500.000	7,1%
	Más de \$500.000	8,8%
<b>Ha solicitado algún crédito en los 2 últimos años</b>	Si	50,6%
	No	49,4%
<b>Ha solicitado crédito a</b>	Entidad financiera	25,6%
	Familiar o amigo	7,0%
	Gota a gota	61,6%
	Otro	5,8%

**Tabla 5. Ingresos y Financiación.**

De acuerdo al componente de emprendimiento (Gráfica 7) podemos afirmar la disposición del 49,4%) de los encuestados por dar el paso a la formalidad de sus respectivos emprendimientos dada la precariedad de sus situaciones económicas reflejadas en el bajo nivel educativo, dificultad de acceso a empleo formal y estable.

En este aparte vale la pena relacionar las motivaciones e intenciones de los vendedores ambulantes consultados por recibir capacitaciones e información de interés para la potencialización de sus emprendimientos, derivado ello en el deseo de mejorar sus condiciones de vida afectadas por variables de tipo socioeconómico que se han ahondado a lo largo de los últimos 50 años en nuestro país y que resultan explicar el fenómeno de las ventas ambulantes en las ciudades y municipios. Cabe anotar que el desplazamiento forzado como consecuencia del conflicto armado, ha aumentado el número de personas que ven en las ventas callejeras la mejor y más expedita opción de generación de los ingresos necesarios para suplir las necesidades básicas.

	<b>Emprendimiento</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Ha pensado en transformar su fuente de ingresos en un emprendimiento formal?</b>	Si	49,4%
	No	50,6%
<b>Ha participado en capacitaciones, realizadas por universidades, cámara de comercio, Alcaldía Municipal u otra entidad sobre emprendimiento o temas relacionados?</b>	Si	25,3%
	No	74,7%
<b>Le interesaría recibir información sobre emprendimiento y fortalecimiento de negocios?</b>	Si	66,5%
	No	33,5%
<b>Considera importante invertir en promoción de su producto para aumentar las ventas?</b>	Si	62,4%
	No	37,6%
<b>Le gustaría conocer estrategias que potencien su negocio?</b>	Si	80,0%
	No	20,0%
<b>Por qué medios?</b>	Impresos	10,8%
	Radio	6,9%
	Televisión	5,4%
	Capacitación grupal	74,6%
	Impresos y capacitación grupal	0,8%
	Televisión y capacitación grupal	0,8%
	Todas	1,5%

**Tabla 6. Emprendimiento.**

En concordancia con el anterior análisis podemos identificar de forma clara la relación de los factores socioeconómicos con la necesidad diseñar e implementar unos lineamientos en la ruta de emprendimiento que faciliten el mejoramiento de condiciones de trabajo y empleabilidad de los vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot, teniendo en cuenta que el mejoramiento de la calidad de vida de esta población debe darse como consecuencia de un proceso planeado y concertado con los diversos actores de esta problemática, donde cada uno tenga claro su papel como catalizador del cambio de realidades mediante la aplicación de políticas públicas eficientes y eficaces.

Sin duda alguna el bajo nivel de escolaridad, acceso a servicios públicos, limitado acceso al sistema de seguridad social integral, barreras de ingreso al mercado laboral formal que

garantiza prestaciones y condiciones seguras y confiables de trabajo, acceso a fuentes de financiación de emprendimientos de personas pertenecientes a este tipo de población, la tasa de dependencia económica, tiempo de permanencia en la informalidad, desconocimiento de los beneficios del paso a la formalidad, marginación en los procesos de acompañamiento social y de capacitación empresarial y vocacional, entre otras, están relacionadas y deben ser objeto de una política pública integral e incluyente que aborde estas problemáticas de manera holística atendiendo el bienestar y desarrollo de los vendedores ambulantes.

### **Lineamientos en la Ruta de Emprendimiento de los Vendedores Ambulantes de la Comuna 1 de Girardot en concordancia con la Ley 1988**

El Gobierno sancionó el 5 de agosto la ley que establece los lineamientos generales encaminados a formular una política pública en beneficio de los vendedores informales, con el fin de garantizar los derechos a la dignidad humana, al mínimo vital, al trabajo y a la convivencia en el espacio público.

Esta política estará formulada bajo los siguientes lineamientos:

1. Estructuración de programas y proyectos encaminados a garantizar el mínimo vital de esta población y el derecho a gozar de una subsistencia en condiciones dignas, implementando alternativas de trabajo formal.
2. Desarrollar programas de capacitación en diversas artes u oficios a través del Servicio Nacional de Aprendizaje.

3. Fomentar proyectos productivos.
4. Reglamentar el funcionamiento de espacios o locales comerciales de interés social, para promover la inclusión y mejorar sus condiciones de vida.
5. Establecer acciones de control y seguimiento que permitan evidenciar la evolución de la situación socioeconómica de la población.
6. Impulsar investigaciones o estudios sobre los vendedores informales, a fin de enfocar soluciones a sus problemas prioritarios.
7. Desarrollar un sistema de registro e inscripción de los vendedores informales, el cual permita caracterizarlos para la elaboración de las líneas de acción y programas que integran la política pública.
8. Disponer de espacios seguros para las actividades que realizan los vendedores informales.

Para los efectos de esta nueva norma de reglamento la clasificación de los vendedores informales de la siguiente manera:

1. **Vendedores informales ambulantes:** los que realizan su labor, presentan diversas expresiones artísticas o prestan sus servicios recorriendo las calles y demás espacios de uso público, sin estacionarse temporal o permanentemente en

un lugar específico, utilizando sus capacidades, un elemento móvil portátil o su propio cuerpo para transportar las mercancías.

2. **Vendedores informales semi-estacionarios:** los que realizan su labor recorriendo las vías y demás espacios de uso público, estacionándose de manera transitoria en un lugar, con la facilidad de poder desplazarse a otro sitio distinto en un mismo día, utilizando elementos como carretas, carretillas, tapetes, telas, maletas, cajones rodantes o plásticos para transportar las mercancías.
3. **Vendedores informales estacionarios:** son las personas que para ofrecer sus bienes o servicios se establecen de manera permanente en un lugar determinado del espacio público, previamente definido por la respectiva autoridad municipal o distrital, mediante la utilización de kioscos, toldos, vitrinas, casetas o elementos similares.
4. **Vendedores informales periódicos:** realizan sus actividades en días específicos de la semana, del mes o en determinadas horas del día, en jornadas que pueden llegar a ser inferiores a las ocho horas.
5. **Vendedores informales ocasionales o de temporada:** realizan sus actividades en temporadas o periodos específicos del año, ligados a festividades o eventos conmemorativos.

Congreso de la República, Ley 1988, agosto. 5/19.

Es así que del análisis anteriormente descrito se proponen los lineamientos en la ruta de emprendimiento para los vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot (Ver Tabla

1

<b>LINEAMIENTOS RUTA DE EMPRENDIMIENTO VENDEDORES AMBULANTES COMUNA 1 DE GIRARDOT</b>
---

<b>OBJETIVO</b>	<b>METODOLOGÍA</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>COMPONENTE NORMATIVO</b>	<b>INSTITUCIONES PARTICIPANTES</b>
Proporcionar conocimientos y competencias en emprendimiento, innovación y Productividad a vendedores ambulantes de Girardot	Capacitar a vendedores ambulantes en temas de emprendimiento, innovación y productividad	Presupuesto Municipal, talento humano, recurso tecnológico	Ley 1014 de 2006, Plan de Desarrollo Municipal	Alcaldía Municipal, Academia, ONGS, FENALCO
Facilitar el proceso de formalización de vendedores ambulantes del municipio de Girardot	Reducción de costos de registro, divulgación de beneficios tributarios y legales, acompañamiento de profesionales en todo el proceso	Presupuesto Municipal, talento humano, recurso tecnológico	Ley 1014 de 2006, Plan de Desarrollo Nacional, Plan de Desarrollo Municipal	Alcaldía Municipal, Cámara de Comercio, Academia, ONGS, FENALCO
Generar fuentes de empleos formales para vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot	Implementar política de primer empleo con salario digno vía beneficios tributarios y legales a empresas privadas	Presupuesto Nacional, Presupuesto Municipal	Plan de Desarrollo Municipal	Alcaldía Municipal, Ministerio de Trabajo, FENALCO, ANDI, Empresa Privada,

				Cámara de Comercio
Crear líneas de Financiación para vendedores ambulantes que decidan ser emprendedores	Gestionar Recursos de Financiación Subsidiados o Capital Semilla con la Nación o Cooperación Internacional	Presupuesto Nacional, Presupuesto Municipal, Organismos Internacionales	Ley 1014 de 2006, Plan de Desarrollo Nacional, Plan de Desarrollo Municipal	Alcaldía Municipal, Ministerio de Hacienda, Organismos Internacionales, Cámara de Comercio, FENALCO, ANDI
Aumentar la competitividad de los emprendimientos de vendedores formalizados	Involucrar los emprendimientos de los vendedores ambulantes en las cadenas productivas, clúster y asociaciones de la región	Presupuesto Municipal, talento humano, recurso tecnológico	Ley 1014 de 2006, Plan de Desarrollo Municipal	Alcaldía Municipal, Cámara de Comercio, Academia, Empresas Privadas, FENALCO
Realizar seguimiento al comportamiento de las variables socioeconómicas de los vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot	Censar, caracterizar y carnetizar a vendedores ambulantes periódicamente para identificar avances en niveles de calidad de vida	Presupuesto Municipal, talento humano, recurso tecnológico	Ley 1014 de 2006, Plan de Desarrollo Municipal	Alcaldía Municipal, Cámara de Comercio, Academia, FENALCO
Regular la ocupación del espacio público en el municipio de Girardot	Diseñar alternativas de Reubicación de ventas ambulantes en Girardot	Presupuesto Municipal, talento humano, recurso tecnológico	Plan de Desarrollo Municipal, Ley 388 de 1997, Ley 1801 de 2016 Código Nacional de Policía.	Alcaldía Municipal, Academia, ONGS, FENALCO
Garantizar la cobertura total en salud a vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot	Censar y Afiliar a vendedores ambulantes no cubiertos en el régimen subsidiado de salud	Presupuesto Nacional, Presupuesto Municipal	Ley 100 de 1993, Plan de Desarrollo Municipal	Ministerio de Salud, Alcaldía Municipal
Aumentar la posibilidad de empleabilidad de los vendedores ambulantes en el mercado laboral formal de Girardot	Formar a vendedores ambulantes en algún arte u oficio de su interés vocacional y profesional	Presupuesto Nacional, Presupuesto Municipal	Plan de Desarrollo Municipal, Plan de Desarrollo Nacional	SENA, Academia, Cámara de Comercio

<p>Generar estrategias de Ocupación del espacio público para emplear a vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot</p>	<p>Diseñar, priorizar e implementar estrategias de ubicación y asignación planeadas y organizadas de kioscos y cubículos en zonas de alta tráfico de peatones para ventas ambulantes</p>	<p>Presupuesto Municipal, talento humano, recurso físico</p>	<p>Plan de Desarrollo Municipal, POT Municipal, Ley 388 de 1997</p>	<p>Alcaldía Municipal, FENALCO, Academia</p>
---	--	--	---	--

**Tabla 7. Lineamientos Ruta de Emprendimiento. Elaboración Propia.**

**Así las cosas, podemos inferir lo siguiente:**

- Las madres cabeza de hogar tiene mayor dificultad para lograr un empleo formal por ello recurren a las ventas ambulantes para conseguir ingresos para sus familias.
- Las personas con rangos de edad entre los 40 y 60 años representan el 60% del total de individuos consultados dedicados al comercio informal en la comuna 1 de Girardot debido a las barreras del sistema laboral para acceder a un empleo formal.
- El bajo nivel educativo de las personas dedicadas a las ventas informales consultadas determina que la alternativa más viable para generar ingresos sea las ventas ambulantes, de allí que el 70% de los ingresos de los hogares de estas personas sea producto de dicha actividad informal.
- Debido al bajo apalancamiento en la banca de los vendedores ambulantes, estos deben recurrir a préstamos gota a gota lo que aunado a la ignorancia financiera provoca que la economía de esta población sea cada día más precaria.
- A pesar de que la gran mayoría de los vendedores ambulantes consultados no han sido censados ni capacitados alguna vez, se denota un alto interés por obtener conocimientos que



le permitan optimar sus negocios y hacerlos más competitivos en el mercado, así como la opción de pasar a la formalidad con el acompañamiento gubernamental.

- Se concluye el marcado interés de los vendedores ambulantes por recibir formación en emprendimiento como herramienta de desarrollo personal y laboral con el fin de mejorar sus niveles de bienestar y calidad de vida.

**Por consiguiente, se plantean como lineamientos en la ruta de emprendimiento para los vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot los siguientes:**

- Realizar capacitaciones en temas empresariales, innovación y productividad que potencialicen las ideas de negocio y emprendimientos.
- Facilitar la formalización de los vendedores ambulantes interesados y motivados a crear empresa, otorgando para ello facilidades en trámites, costos de registro y acompañamiento profesional.
- Implementar política de primer empleo con salario digno en el municipio, para ofrecer puestos de trabajo a personas inmersas en las ventas ambulantes.
- Acompañamiento social de carácter psicológico y vocacional de entidades públicas a vendedores ambulantes para focalizar las áreas de interés para el desarrollo de los emprendimientos.
- Crear líneas de Financiación para vendedores ambulantes que decidan ser emprendedores a través de créditos subsidiados o en calidad de capital semilla que apoye la puesta en marcha y sostenibilidad de las iniciativas de negocio.
- Aumentar la competitividad de los emprendimientos de vendedores formalizados integrándolos a las cadenas productivas clústeres o asociaciones de la región, logrando mayor poder de negociación y venta en el mercado.

- Realizar seguimiento al comportamiento de las variables socioeconómicas de los vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot llevando a cabo procesos relacionados con censar, caracterizar y carnetizar a vendedores ambulantes periódicamente para identificar avances en los niveles de calidad de vida y medir así el impacto de los lineamientos, estrategias y metodologías adoptados.
- Regular la ocupación del espacio público en el municipio de Girardot, tarea de competencia legal del Alcalde Municipal teniendo en cuenta la jurisprudencia que en cuanto al tema se ha sentado. Sin embargo, se deben diseñar alternativas de reubicación efectivas y consensuadas de ventas ambulantes en el municipio de Girardot que atiendan el interés general de disfrute del espacio público.
- Garantizar la cobertura total en salud a vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot, teniendo en cuenta el principio de solidaridad del sistema, de manera que a esta población se le garantice el acceso a los servicios de salud que respalde los riesgos o afectaciones en el ejercicio de sus labores.
- Aumentar la posibilidad de empleabilidad de los vendedores ambulantes en el mercado laboral formal de Girardot implementando programas de formación técnicos o tecnológicos con el SENA dirigidos a esta población, y que respondan a sus intereses vocacionales y profesionales.
- Generar estrategias de Ocupación del espacio público para emplear a vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot, desarrollando procesos relacionados con diseñar, priorizar e implementar estrategias de ubicación y asignación planeadas y organizadas de kioscos y cubículos en zonas de alta tráfico de peatones para ventas ambulantes que garanticen el cumplimiento de planes parciales y de ordenamiento territorial aprobados para el municipio.

## CONCLUSIONES

Teniendo en cuenta los resultados de la presente investigación podemos definir como conclusiones las siguientes:

### Variables Demográficas:

Género: las mujeres predominan en el sector comercial, las cuales tienen que equilibrar el tiempo en la responsabilidad del hogar con la actividad informal.

Tipo de población: Destaca las madres o padres soltero, seguido de cabeza de hogar generando una composición asimétrica donde las madres son las que más destacan en la población.

Rango de edad: Los ciudadanos con edades de 40 a 59 son la mayoría en esta actividad, seguidos de las personas en tercera edad y finalizando con los jóvenes.

Zona de procedencia: Es proveniente en su gran totalidad del casco urbano.

### Variables Socioeconómicas:

Número de personas por hogar: los ciudadanos informales tienen a su cargo más de 3 personas que dependen de sus ingresos por su actividad, son pocos los que poseen de una a dos personas a su cargo.

Procedencia de los ingresos del hogar: los vendedores solo tienen como ingresos los de esta actividad ambulante.

Tipo y tenencia de la vivienda: los ciudadanos de este sector, cuentan en su mayoría con viviendas alquiladas, son escasos los que poseen casa propia

Acceso a servicios públicos: los ciudadanos, no cuentan con los servicios públicos básicos, pero dedicando sus ingresos al pago de los existentes, si cuentan con gas y cable, requiriendo una calidad de vida que se trazan a alcanzar con una construcción de la economía informal.

Variables de Actividad Económica:

Nivel de escolaridad: predomina los vendedores ambulantes egresados de la educación primaria, y una considerable parte de ciudadanos con estudios universitarios que participan porque cuentan con el control de su tiempo.

Régimen o servicio de salud: tienen la afiliación a una EPS, pero no a una ARL, o a un sistema de pensión, marcando por la carencia de capacitación.

Cubrimiento del régimen contributivo: sólo están afiliados a él el 7% mientras el 79% lo está en el subsidiado.

Jornada laboral, tiempo y motivación

Jornada diurna (6 a.m. a 10:00 p.m.): en esta jornada es de preferencia para los vendedores ubicando una labor por hora con gran participación hasta de 12 horas por trabajador.

Jornada nocturna (10:00 p.m. a 6 a.m.): los vendedores en esta jornada, ubican su labor por debajo de 12 horas.

Tiempo en el ejercicio de la actividad: los ciudadanos, se encuentran entre 15 años a un 1 año en la actividad informal.

Motivación para realizar esta actividad: en los vendedores se da por la vinculación de la responsabilidad del hogar con la generación de ingreso por esta actividad, incentivados por la necesidad de partidas económicas por no tener otra opción, mientras que para otros vendedores es por emprendimiento que realizan esta labor.

Producto o servicio que comercializa: la variedad es inmensa, pero se ubica entre ellos como preferencia los alimentos procesados.

Promedio de sus ventas semanal: las ventas se ubican en rangos poco uniformes a lo esperado e invertido.

Créditos: la mayoría se obliga a créditos por cuotas.

Carnetización: los vendedores que están registrado en la administración municipal son escasos, no están registrados ni son tomados en cuenta para encuestas de este estilo.

Variables de Emprendimiento:

Formalización de la actividad: los ciudadanos vendedores de esta actividad, tienen la disposición para que su negocio este bajo las leyes, sin embargo, se encuentra opiniones encontradas por la incertidumbre por el entorno económico.

Participación en capacitaciones: la incorporación a capacitaciones ha sido nula, la asesoría por universidades o academias no se asimilado por ellos en tal sentido se da la falta de participación en capacitaciones que representa lo contradictorio del pensamiento de la totalidad en potencializar su actividad, destacando que estos trabajadores requieren el uso de capacitaciones grupales, causando una insipencia en el préstamo del servicio por no tener capacidad de conocimientos.

Interés para recibir información: si están en acuerdo de recibir información para incrementar las ventas y vigorizar sus estrategias comerciales, en tal caso utilizan las redes sociales como canal para negociaciones. En concordancia con lo anterior podemos afirmar que los lineamientos en la ruta de emprendimiento para los vendedores ambulantes de la comuna 1 del municipio de Girardot debe considerar los siguientes criterios:

Objetivo, metodología, recursos, componente normativo e instituciones que respaldan el lineamiento.

Así las cosas, podemos definir en la tabla 1, los lineamientos de la referencia.

De esta forma se proponen lineamientos como:

- Realizar capacitaciones en temas empresariales, innovación y productividad que potencialicen las ideas de negocio y emprendimientos.
- Facilitar la formalización de los vendedores ambulantes interesados y motivados a crear empresa, otorgando para ello facilidades en trámites, costos de registro y acompañamiento profesional.
- Implementar política de primer empleo con salario digno en el municipio, para ofrecer puestos de trabajo a personas inmersas en las ventas ambulantes.
- Acompañamiento social de carácter psicológico y vocacional de entidades públicas a vendedores ambulantes para focalizar las áreas de interés para el desarrollo de los emprendimientos.
- Crear líneas de Financiación para vendedores ambulantes que decidan ser emprendedores a través de créditos subsidiados o en calidad de capital semilla que apoye la puesta en marcha y sostenibilidad de las iniciativas de negocio.
- Aumentar la competitividad de los emprendimientos de vendedores formalizados integrándolos a las cadenas productivas clústeres o asociaciones de la región, logrando mayor poder de negociación y venta en el mercado.
- Realizar seguimiento al comportamiento de las variables socioeconómicas de los vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot llevando a cabo procesos relacionados con censar, caracterizar y carnetizar a vendedores ambulantes periódicamente para identificar avances en

los niveles de calidad de vida y medir así el impacto de los lineamientos, estrategias y metodologías adoptados.

- Regular la ocupación del espacio público en el municipio de Girardot, tarea de competencia legal del Alcalde Municipal teniendo en cuenta la jurisprudencia que en cuanto al tema se ha sentado. Sin embargo, se deben diseñar alternativas de reubicación efectivas y consensuadas de ventas ambulantes en el municipio de Girardot que atiendan el interés general de disfrute del espacio público.
- Garantizar la cobertura total en salud a vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot, teniendo en cuenta el principio de solidaridad del sistema, de manera que a esta población se le garantice el acceso a los servicios de salud que respalde los riesgos o afectaciones en el ejercicio de sus labores.
- Aumentar la posibilidad de empleabilidad de los vendedores ambulantes en el mercado laboral formal de Girardot implementando programas de formación técnicos o tecnológicos con el SENA dirigidos a esta población, y que respondan a sus intereses vocacionales y profesionales.
- Generar estrategias de Ocupación del espacio público para emplear a vendedores ambulantes de la comuna 1 de Girardot, desarrollando procesos relacionados con diseñar, priorizar e implementar estrategias de ubicación y asignación planeadas y organizadas de kioscos y cubículos en zonas de alta tráfico de peatones para ventas ambulantes que garanticen el cumplimiento de planes parciales y de ordenamiento territorial aprobados para el municipio.

## REFERENCIAS

- Alfie, M. (2017). Ruido en la ciudad. Contaminación auditiva y ciudad caminable.
- Ardila, R. (2003). Calidad de vida: Una definición integradora. Red de revistas científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal. Página 163.
- Báez, W. (2015). Perspectiva socioeconómica de los vendedores informales de Chapinero.
- Benney. (1956). Introducción a los métodos cualitativos en investigación. Bourdieu, Pierre. (2001). Las estructuras sociales de la economía. Buenos Aires: Editorial Manantial
- Botero, M. (2008). Analisis psicosocial de la relación comercial entre vendedores informales y sus compradores.
- Busso, Mariana., (2004). Los trabajadores informales y sus formas de organización colectiva. Un estudio en ferias de la ciudad de La Plata 2001-2003. Tesis de Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo. Universidad de Buenos Aires.
- Castro, W. (2000). *Evolución del pensamiento administrativo*. Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia.
- Cota, R. (2016). Análisis del concepto de empleo informal.
- Cuervo, Jorge Iván. (2007). “Las políticas públicas: entre los modelos teóricos y la práctica gubernamental (una revisión de los presupuestos teóricos de las políticas públicas en función de su aplicación a la gestión pública colombiana)”. En: Ensayos sobre políticas públicas. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.



DANE. (2017). Colombia: Balance 2018 y Perspectivas 2019.

DANE. (2018). PLAN DE ACCIÓN TERRITORIAL.

Dominguez, M. (2014). Uso de indicadores socioeconómicos del área de residencia en la investigación epidemiológica: experiencia en España.

Faccea. (2017). Situación cultural, socio-económica y legal de los vendedores informales.

FEDESARROLLO. (2018). Modelo económico y social para Cundinamarca en el marco de la Región Capital: reformas y políticas de cara al futuro. Bogotá.

Fields, Gary., (2012). Working hard, working poor: A global journey. New York: Oxford University Press

Galeno, S. (2008). Ciudad, informalidad y políticas públicas: Una reflexión desde la sociología de lo cotidiano.

Garay, Luis. (2009). “Tragedia humanitaria del desplazamiento forzado en Colombia”. En: Estudios Políticos, N°.35, pp.153-177.

Gomez. (2012). El mercado laboral.

Grasso, D. (2013). Importancia del Emprendimiento.

Hernández, S. R. (2010). Metodología de la Investigación. México: McGraw-Hill Interamericana, S.A.

Herrera Guerra, C. E., & Montoya Restrepo, L. A. (2013). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. Punto de Vista, 4(7).

Huesca, L. (2010). El empleo informal en la Frontera Norte de México y el caso de Chihuahua: expectativas de ocupación en la crisis".

Innovar. (2015). La economía informal y el desempleo:.

Jaime, F. (2005). Cambios demográficos y epidemiológicos en Colombia.

Lahera P. Política y políticas públicas. Santiago de Chile: Naciones Unidas CEPAL. División de Desarrollo Social; 2004. p. 7. (Serie políticas sociales N.º 95). Citado por Molina G. Análisis de políticas públicas en salud. Documento de trabajo. Grupo de Investigación Gestión y Políticas en Salud. Facultad Nacional de Salud Pública. Universidad de Antioquia; 2005

Lopez. (2012). Una nación desplazada.

Marin, M. (1968). El desarrollo de la economía.

Meny I, Thoenig J. El marco conceptual. En: Meny I, Thoenig J. Las políticas públicas. Barcelona: Ariel; 1992.

OCDE. (2015 ). Informe: de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico .

Ochoa. (2004). *CAUSAS, EFECTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LA ECONOMÍA* .

OIT. (2018). Las perspectivas sociales y de empleo en el mundo en 2018.

OIT-OEA. (2005). *ECONOMÍA INFORMAL EN LAS AMÉRICAS: SITUACIÓN ACTUAL, PRIORIDADES DE POLÍTICAS Y BUENAS PRÁCTICAS*. Buenos Aires, Argentina.

OMS. (2005). La Organización Mundial de la Salud .

Rauch, J. (1991). Modeling the informal sector formally, en *Journal of Development Economics*.

- Rodriguez, D. (2012). *¿BAJAR LOS IMPUESTOS AL TRABAJO GENERA EMPLEO?*
- Rosenbluth, G. (1994). "Informalidad y pobreza en América Latina", División de Desarrollo Social de la CEPAL.
- Roth, André Noël. (2010). "¿Política, Programa o Proyecto?" Boletín Política Pública Hoy. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación. En: [http://sinergia.dnp.gov.co/Sinergia/documentos/Boletin\\_Politica\\_Publica\\_Hoy\\_08.pdf](http://sinergia.dnp.gov.co/Sinergia/documentos/Boletin_Politica_Publica_Hoy_08.pdf)
- Saldarriaga, J. (2015). *ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LOS VENDEDORES AMBULANTES.*
- Sánchez, Roberto. (2015). "Identificación y caracterización de los trabajadores pobres en Colombia, 2002-2012". En: *Revista de Economía Institucional*, Vol.17, N°.32, pp.295-315.
- Sanz, B. (2013). *LA DIMENSIÓN SOCIAL DE LA UNIVERSIDAD DEL SIGLO XXI CREACIÓN DEL PROGRAMA DE APRENDIAZAJE-SERVICIO EN LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO.* Madrid.
- Semana. (2019). *Las perversas trampas del 'gota a gota': lo que pagan los colombianos por culpa de la necesidad.*
- Taylor. (1952). *La entrevista en profundidad: una técnica útil dentro del campo antropológico.*
- Trabajo, O. I. (s.f.). *Guía sobre políticas en materia de salario mínimo.* Obtenido de [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_protect/---protrav/---travail/documents/genericdocument/wcms\\_542028.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/genericdocument/wcms_542028.pdf)

UNAD. (2019). El CEAD Girardot promueve diversas actividades académicas y de bienestar en su comunidad.

Vargas, Alejo (2001). Notas sobre el Estado y las políticas públicas. Bogotá: Almudena Editores.

Velez, C. (2013). Calidad de vida y trabajo informal en personas mayores en una ciudad intermedia colombiana, 2012-2013.

Yatmo, Yandi. (2008). “Street vendors as ‘out of place’ urban elements”. En: Journal of Urban Design, Vol.13, N°.3, pp. 387-402.