

**Análisis de los Aspectos Empresariales de los Vendedores Informales del Parque
Jorge Robledo del Municipio de Ansermanuevo, Valle del Cauca Durante el Periodo 2022 a
2023 para Fortalecer las Condiciones Administrativas.**

Jean Carlos Loaiza Ciro



Universidad del Valle

Facultad Ciencias de la Administración

Programa Académico de Administración de Empresas

Cartago, Valle del Cauca

2024

**Análisis de los Aspectos Empresariales de los Vendedores Informales del Parque
Jorge Robledo del Municipio de Ansermanuevo, Valle del Cauca Durante el Periodo 2022 a
2023 para Fortalecer las Condiciones Administrativas.**

Jean Carlos Loaiza Ciro

**Trabajo Presentado Como Requisito Para Optar Por El Título De
ADMINISTRADOR DE EMPRESAS**

Directora

Dra. ZAYRA URDINOLA HINCAPIE

PhD

Universidad del Valle

Facultad Ciencias de la Administración

Programa académico Administración de empresas

Cartago, Valle del Cauca

2024

Contenido

Resumen.....	10
Abstract.....	11
Capítulo I. Preliminares	12
Introducción	12
Justificación	14
Planteamiento del problema	16
Formulación de la pregunta de investigación.....	24
Objetivos	25
Objetivo general	25
Objetivos específicos	25
Capítulo II. Estado del arte.....	26
Antecedentes	26
Marco referencial.....	33
Marco teórico	34
Teoría estructuralista del sector informal	35
Teorías institucionalistas del sector informal.....	39
Enfoque institucionalista	39
Marco conceptual.....	44
Informalidad laboral o empleo informal	44
Definición	44
Marco contextual	45
Marco legal	50
Diseño Metodológico	55
Enfoque	55
Método	55
Tipo de investigación	56
Alcance	56
Diseño	56
Fuentes	57
Hipótesis.....	57
Población o muestra.....	58
Instrumentos de recolección de información.....	59
Tabla de objetivos específicos	61
Capítulo III. Hallazgos y resultados.....	63
Identificar a los vendedores informales del municipio de Ansermanuevo	63
Reconocer las necesidades de capacitación administrativas de los vendedores informales	

del parque Jorge Robledo de Ansermanuevo, así como las alternativas existentes a nivel departamental, nacional que posibilitan las fuentes de financiación para el empoderamiento empresarial.	73
Formular estrategias empresariales en concordancia con los programas vigentes a nivel municipal, departamental y nacional de los vendedores informales del parque Jorge Robledo del municipio de Ansermanuevo para fortalecer sus aspectos empresariales.	81
Conclusiones	84
Recomendaciones	86
Referencias.....	87
Anexos	92

Lista de tablas

Tabla 1 Autores referentes de la temática de la informalidad en los últimos 5 años	32
Tabla 2 Matriz de Impacto Normativo	52
Tabla 4 Matriz de alcance de objetivos específicos.....	61
Tabla 5 Edad de los vendedores informales	63
Tabla 6 Género de los vendedores informales.....	64
Tabla 7 Lugar de residencia de los vendedores informales	65
Tabla 8 Capacidad de leer y escribir de los vendedores informales	66
Tabla 9 Nivel académico de los vendedores informales	67
Tabla 10 Tiempo ejerciendo como vendedor informal.....	68
Tabla 11 Promedio de ganancias al mes	69
Tabla 12 Personas que dependen del vendedor informal.....	70
Tabla 13 Horario y frecuencia de los vendedores informales.....	72
Tabla 14 Sistematización de los instrumentos de recolección de información, encuesta, entrevista y diario de campo	75
Tabla 15 Estrategias para mejorar las condiciones de los vendedores informales	80

Lista de gráficos

Gráfico 1 Proporción de población ocupada informal Total 13 y 23 ciudades y áreas metropolitanas Trimestre móvil marzo-mayo (2015-2021).....	19
Gráfico 2 Tasa global de participación, ocupación y desempleo Total nacional Mayo (2012– 2021).....	20
Gráfico 3 Edad de los vendedores informales	63
Gráfico 4 Género de los vendedores informales.....	64
Gráfico 5 Lugar de residencia de los vendedores informales	65
Gráfico 6 Capacidad de leer y escribir de los vendedores informales	66
Gráfico 7 Nivel académico de los vendedores informales	67
Gráfico 8 Tiempo ejerciendo como vendedor informal.....	68
Gráfico 9 Promedio de ganancias al mes	69
Gráfico 10 Personas que dependen del vendedor informal	70

Lista de ilustraciones

Ilustración 1 Parque Municipal de Ansermanuevo (2014)	20
Ilustración 2 Parque municipal de Ansermanuevo (2022)	21
Ilustración 3 Parque municipal de Ansermanuevo frente a la iglesia (2022)	22
Ilustración 4 Mapa panorámico del municipio de Ansermanuevo	48
Ilustración 5 Mapa del parque Jorge Robledo de Ansermanuevo.	48

Lista de Anexos

ANEXO A. Instrumento de recolección de información. Encuesta de caracterización de vendedores informales del parque Jorge Robledo del municipio de Ansermanuevo, Valle del Cauca.....	86
ANEXO B. Instrumento de recolección de información. Entrevista estructurada a jefe de la oficina de secretaria de planeación de la alcaldía de Ansermanuevo Valle del Cauca.....	90
ANEXO C. Instrumento de recolección de información. Diarios de campo	92
ANEXO D. Fichas bibliográficas.....	101
ANEXO E. Tabulación del instrumento de encuestas	104

Agradecimientos

Le agradezco a Dios por permitirme la culminación de mis estudios, a mi madre y mi tía por la confianza y apoyo para seguir estudiando pese a no tener los recursos necesarios. Gracias a todos los docentes por su paciencia y disciplina en todo momento a la hora de impartir clases. Gracias a mis compañeros quienes estuvieron conmigo estos cinco años riendo y sufriendo. A todos aquellos que me motivaron a seguir estudiando y hacer esto posible. Gracias.

Jean Carlos

Resumen

El trabajo de grado “Análisis de los Aspectos Empresariales de los Vendedores Informales del Parque Jorge Robledo del Municipio de Ansermanuevo, Valle del Cauca Durante el Periodo 2022 a 2023 para Fortalecer las Condiciones Administrativas.” Fue una monografía realizada para presentar las condiciones empresariales de los vendedores informales del parque del municipio de Ansermanuevo mediante la realización de encuestas, entrevista, la observación y el uso de fuentes de información secundarias para entender el fenómeno de la informalidad, los programas y leyes que los gobiernos tanto departamental como nacional han implementado para mejorar sus condiciones. En la investigación se evidencia la necesidad de estrategias dirigidas a personas mayores que están próximas estar en una edad en la que es difícil trabajar, así como también programas para la culminación de estudios, la alfabetización y estrategias para mejorar sus habilidades contables y administrativas, permitiendo oportunidades de crecimiento y formalización para estos vendedores.

Palabras clave: Vendedores informales, informalidad, formalización

Abstract

The degree work "Analysis of the Business Aspects of the Informal Vendors of the Jorge Robledo Park of the Municipality of Ansermanuevo, Valle del Cauca During the Period 2022 to 2023 to Strengthen Administrative Conditions." It was a monograph carried out to present the business conditions of the informal vendors of the park of the municipality of Ansermanuevo by conducting surveys, interviews, observation and the use of secondary information sources to understand the phenomenon of informality, the programs and laws that both departmental and national governments have implemented to improve their conditions. The research shows the need for strategies aimed at older people who are close to being at an age in which it is difficult to work, as well as programs for the completion of studies, literacy and strategies to improve their accounting and administrative skills, allowing opportunities for growth and formalization for these sellers.

Keywords: Informal vendors, informality, formalization.

Capítulo I. Preliminares

Introducción

El propósito de la monografía fue analizar los aspectos empresariales, económicos, sociales y demográficos de los vendedores informales del parque Jorge Robledo ubicado en el municipio de Ansermanuevo, Valle del Cauca, por medio de la aplicación de instrumentos que vincularon fuentes primarias y secundarias para la identificación de los vendedores, así como la comprensión de los programas y las estrategias dirigidos a este sector en particular.

El parque Jorge Robledo, se encuentra ubicado en la cabecera municipal de Ansermanuevo, justo al frente de la alcaldía. En los últimos años se ha visto ocupado en su gran mayoría por vendedores informales, el cual será el tratamiento que se le dio a este tipo de oficio durante el transcurso de toda la investigación (Ver marco teórico, anexo B y C) quienes a diario desempeñan funciones de venta de productos en el espacio público céntrico con permiso de la alcaldía, la cual regula en conjunto con la policía que estos vendedores actúen de acuerdo al decreto 025, expedido en marzo del 2021 por la alcaldía del municipio, el cual establece medidas para los vendedores informales del municipio, con el fin de evitar la ocupación del espacio público y otros problemas derivados del aumento de la informalidad en el municipio. Si bien estas actividades son necesarias para el sustento de estas personas, se cuestiona si el aumento de estos pueda generar problemas para los mismos vendedores informales dado que los negocios informales son similares entre sí, dejando con un manejo limitado de los excedentes de dicha actividad.

Dada la situación es necesario saber más sobre los vendedores informales, en términos de educación, edad, ganancias, entre otros, dando cumplimiento con el primer objetivo de conocer si estos vendedores informales tienen o no conocimientos necesarios para avanzar hacia un proceso de formalización de sus negocios, lo que podría facilitar procesos empresariales y solventar las pocas ganancias de sus ventas. Por lo tanto, el aporte de la monografía de investigación se enfocó en analizar las condiciones tanto administrativas y económicas de los vendedores informales, con la finalidad de comprender si estos vendedores cuentan o no con las condiciones administrativas para avanzar hacia un proceso de legalización y al mismo tiempo de analizar si la literatura de

otras ciudades en Colombia a manera de ejemplo de cómo dieron respuestas a las necesidades del sector, además de la comprensión de las políticas públicas vigentes para facilitar condiciones de este tipo de emprendimientos urbanos.

La monografía tuvo un enfoque cualitativo, con un diseño no experimental, de método inductivo, y con un alcance descriptivo, en el que se hizo uso de la encuesta, la entrevista, el análisis bibliográfico, el uso de un mapa de calor, la observación, la triangulación de datos de fuentes primarias y secundarias para recolectar información sobre los vendedores informales, sus actividades, aspectos relacionados con su formación y el ámbito social, así como los programas que se han implementado a nivel departamental y nacional con esta población, obteniendo así la información necesaria sobre sus condiciones administrativas que permitió el planteamiento de estrategias que fomenten alternativas de mejora en el sector y a la vez contribuir con nuevas herramientas para la visualización y comprensión de estas actividades que ejercen las personas en el municipio de Ansermanuevo Valle del Cauca.

Justificación

El empleo informal en Ansermanuevo no es una problemática nueva, desde antes de la remodelación del parque del municipio e incluso varios años antes los vendedores informales han ejercido sus actividades. Por lo que hasta hace poco (2021) la alcaldía municipal emitió el decreto 0025 en el que se regulan este tipo de actividades decidiendo actuar frente a esta problemática otorgando permisos para establecer puestos de venta en el parque. Sin embargo, a pesar del establecimiento del decreto, los vendedores tienen puestos muy similares, lo que no les permite un sustento significativo, y por otro lado no es claro si estos vendedores cuentan o no con las capacidades administrativas y económicas para formalizar sus negocios o si en un primer lugar tienen planteado este proceso para poder mejorar sus ganancias.

La problemática, puede afectar a los vendedores informales, quienes en un corto o mediano plazo, debido a la intervención de las autoridades podrían perder eventualmente esta fuente de ingresos en caso de no iniciar un proceso de formalización, lo que implica situaciones potenciales de pobreza debido a que estos puestos estacionarios son una de las fuentes de ingreso que complementa para el sustento de algunas familias, al mismo tiempo dichos procesos de formalización implican recursos económicos y administrativos que estas personas pueden no tener y estos procesos no podrían llevarse a cabo lo que deja a esta población en condiciones de vulnerabilidad, también con el aumento de la actividad informal la competencia no permitirá ganancias significativas para estos.

La importancia del estudio recae en la recolección de información, diagnóstico y aportando conclusiones, estrategias y recomendaciones acerca de las condiciones tanto administrativas como económicas del vendedor informal en el municipio de Ansermanuevo, visualizando con que capacidades cuentan estos vendedores si deciden formalizar sus negocios, además de los procesos legales que deben hacer para formalizar sus actividades, si estos procesos se ven afectados por la formación del comerciante en temáticas como la administración del negocio y su propia economía, aspectos sociales de los vendedores, de formación o capacitación en temáticas de emprendimiento.

De lo anterior, se destaca la importancia de la identificación de los vendedores informales del municipio, al conocer los tipos de negocios que funcionan en el parque y sus características en el cómo manejan estos negocios, se puede plantear estrategias de desarrollo para el municipio respecto a esta población.

Por lo tanto, el propósito principal del proyecto fue el de contribuir con una estrategia administrativa, para aportar y promover en los procesos de formalización de los vendedores informales, así como también identificar el aporte que estos vendedores informales hacen al municipio, donde no solo se conozca la situación actual, sino que también se visualice la necesidad de ejecutar programas de capacitación y formación para estos vendedores en la informalidad, permitiendo que se involucren y aporten ideas que puedan servir para la toma de decisiones respecto a esta población.

Planteamiento del problema

Génesis de la informalidad. Entendiendo el concepto

Históricamente, el inicio del concepto de la informalidad se plantea en la década de 1970 por la organización internacional del trabajo (OIT), en el documento informativo de la OIT, sobre la economía informal y el trabajo decente (OIT, 2013) recopila una serie de información sobre el sector informal, conocido ahora como economía informal, hechos históricos, conceptos, y cómo llevar este sector a la formalidad. La informalidad laboral, es un fenómeno global que la Organización Internacional del Trabajo con sus actividades realizadas en Kenia desde los años setenta, describen este sector como uno nacido del exceso de la mano de obra, donde se realizan actividades comerciales que no están registradas ni protegidas por las entidades públicas como el Ministerio de Trabajo respecto a los contratos y prestaciones sociales.

En las diferentes interpretaciones de la informalidad (OIT, 2013 pp, 3), el documento resume el término del sector “tradicional” (Martha Chen, 2002) donde se explica que desde 1950, los economistas planteaban este sector como un exceso de la mano de obra en los países en desarrollo, el cual sería acoplado al sector industrial de forma gradual conforme su crecimiento, además aseguraban que este sector era secundario, no estaba ligado a la economía formal y al avance del capitalismo moderno.

En la década del 1970, se observa entonces que el ahora conocido sector informal, no solo se mantenía, sino que también se había extendido, así mismo, el término de sector informal, se establece como tal, dado a la investigación realizada por la OIT en Kenia, sobre sus actividades económicas, destacando que estas no eran reconocidas, tampoco estaban reglamentadas ni protegidas, además de no existir un registro de las mismas, en la investigación también se establece que este sector contaba desde trabajos secundarios hasta negocios rentables.(Marta Chen, 2002).

Por último, la escuela estructuralista (Portes et al, 1989) consideraba la subordinación del sector informal hacia el formal, fortaleciendo grandes empresas a expensas de los informales.

Causas de la informalidad Las causas del sector informal en este apartado por la OIT (OIT, 2013), al igual que el concepto de sector informal, varían de acuerdo con una serie de escuelas, la escuela dualista establecía que el sector informal nacía del desequilibrio entre la mano

de obra y el desarrollo económico, a mayor crecimiento de la mano de obra, y el lento desarrollo económico (OIT, 1972).

Por otro lado, la escuela del pensamiento legalista (De Soto, 1990) establece que el sector informal, se componía de pequeños empresarios que buscaban evitar todas aquellas obligaciones que suponía un registro formal de sus actividades económicas, debido a que estos registros podrían sofocar a las organizaciones, obligándolas a abandonar el sector formal.

La OIT (OIT, 2013) establece entonces las principales causas de la conformación del sector informal que dependen además de las condiciones de cada país, en las que se incluye la pobreza, como uno de los principales factores, la cual además de estar relacionada con lo económico, también lo está en la falta de oportunidades de crecimiento y de educación, los bajos ingresos, la discriminación de grupos, entre otros.

A nivel nacional, (Camargo, E.L, 2014) planteó que las principales causas del incremento del sector informal son el cierre de empresas y liquidación de sus trabajadores, debido a crisis económicas del país, los bajos ingresos que obtienen los colombianos, el desplazamiento forzado, la falta de apoyo al sector agrario, que obliga a los campesinos a ubicarse en las zonas urbanas en busca de oportunidades, nuevamente plantea al igual que la OIT, un gobierno frágil, o incapaz y por último la falta de oportunidades a profesionales recién egresados.

De lo anterior se puede decir que en el municipio de Ansermanuevo las causas de este aumento de vendedores informales en el parque pueden deberse tanto a cuestiones económicas, de desplazamiento territorial, ya sea por la fuerza o por falta de apoyo al sector agrario, que obliga a los habitantes a buscar otras oportunidades, al mismo tiempo también tiene influencia en este crecimiento la gestión que realiza el gobierno municipal, y también la alta tasa de desocupación laboral en adultos (Ver capítulo de resultados, pp 63-76).

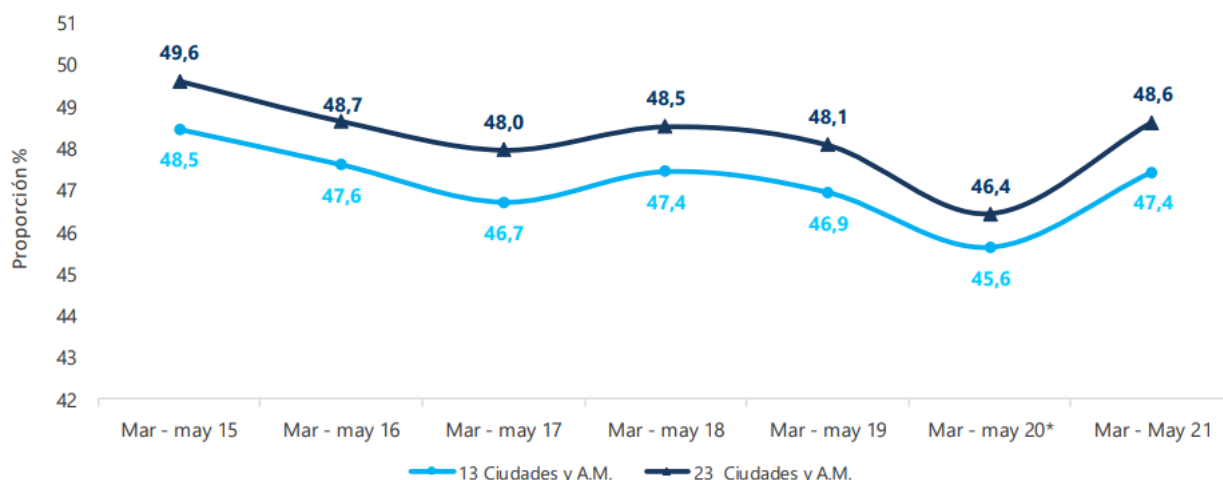
Consecuencias Las consecuencias del trabajo informal según Camargo. (2014) van desde la ocupación del espacio público, la evasión de impuestos, el congestionamiento de vehículos, la contaminación de los espacios públicos tanto de residuos, como auditiva, y los actos delictivos en los que incurren los informales, que pueden ir desde el uso indebido de electricidad, hasta venta de contrabando o drogas.

Para el municipio de Ansermanuevo, la consecuencia a corto plazo del comercio informal es la ocupación del espacio público, que se puede dar de forma permanente o transitoria, la primera de acuerdo a los vendedores estacionarios, que se establecen en un lugar con una caseta a vender productos, los vendedores transitorios, pueden ocasionar un desorden en la vía, dado a que por lo general utilizan una carretilla donde llevan sus productos, o un vehículo con un altavoz, que genera la otra consecuencia que es la de contaminación auditiva. También al tener quioscos que pueden libremente dejar en un lugar específico de forma permanente, limita el espacio peatonal disponible para las personas lo que se puede derivar en problemas de movilidad.

Posibles soluciones: La solución para este tipo de actividades sería el paso a la formalidad de estos vendedores que requiere entre otras cosas, recursos económicos y legales, procedimientos de constitución de empresas, capacitaciones, entre otros, procesos que muchos vendedores informales no podrían costearse por sí solos. La aplicación de medidas legales, o el otorgamiento de permisos, estas dos últimas medidas aplicadas por la alcaldía municipal de Ansermanuevo y que requieren de recursos legales y de personal de la policía.

Las cifras que soportan el estudio. En Colombia, la ocupación informal ha ido en aumento en los últimos años, a partir de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) (DANE, 2021, p.1) para el periodo marzo-mayo 2021, la proporción de la población con una ocupación informal en 23 ciudades y áreas metropolitanas fue del 48,6% (**Ver Gráfico 1**), lo que representa un aumento, considerando que para el periodo de mayo de 2021 esta cifra era del 46,4% , por otro lado la tasa de ocupación en el país fue del 50,8% (**Ver Gráfico 2**) según estadísticas oficiales (DANE, 2021, p.1).La ocupación informal genera un sustento para aquellos que por diferentes condiciones como la falta de empleo, falta de educación, la pobreza, no pueden aspirar a un empleo formal en Colombia, si bien la práctica en sí misma no es perjudicial, exceptuando aquellas prácticas de índole ilegal como el contrabando o venta de drogas, puede generar grupos de población afectados.

Gráfico 1 Proporción de población ocupada informal Total 13 y 23 ciudades y áreas metropolitanas Trimestre móvil marzo-mayo (2015-2021)

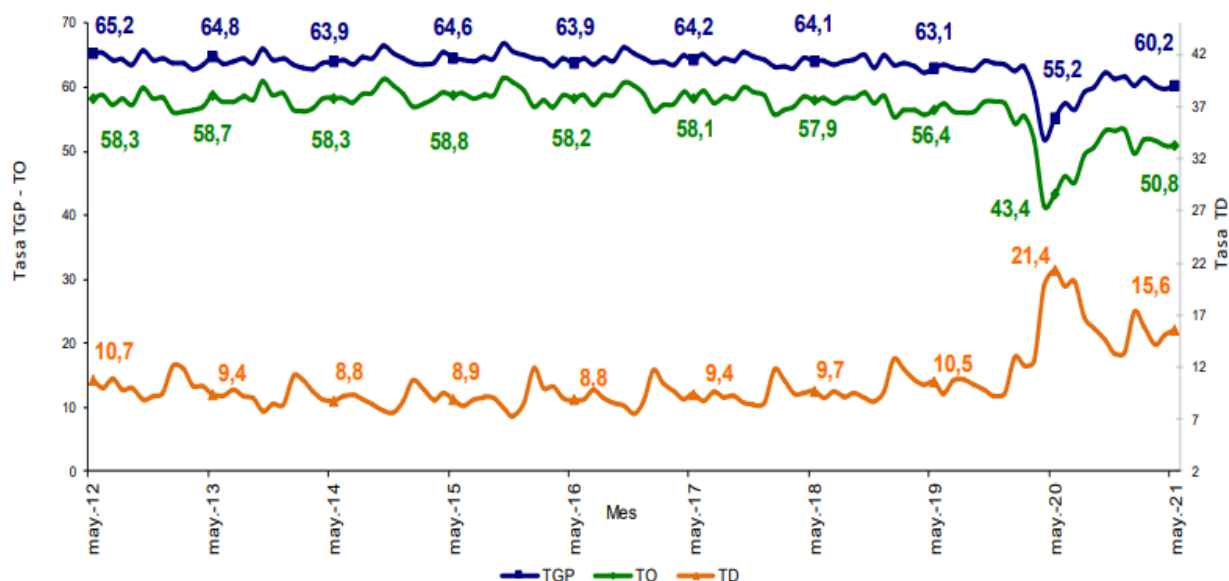


Fuente: Tomado de *Boletín técnico GEIH, Mercado laboral empleo informal y seguridad social* (p .1). por DANE, 2020.

En el gráfico anterior se representa la proporción de población con una ocupación informal en las 13 ciudades y 23 ciudades con sus respectivas áreas metropolitanas (Bogotá D.C, Medellín - Valle de Aburrá, Cali – Yumbo, Barranquilla - Soledad, Bucaramanga – Girón, Piedecuesta y Floridablanca, Manizales – Villa María, Pasto, Pereira – Dosquebradas y La Virginia, Cúcuta – Villa del Rosario, Los Patios y El Zulia, Ibagué, Montería, Cartagena, Villavicencio, San Andrés, Sincelejo, Armenia, Santa Marta, Riohacha, Neiva, Quibdó, Valledupar, Popayán, Florencia, Tunja) en un periodo de tiempo de 2015-2021, así en el último periodo se puede observar un aumento de la proporción con respecto al periodo anterior el cual iba en descenso.

En los primeros meses del 2021 la cifra de ocupación estuvo en aumento a pesar de la disminución que se había presentado en periodos anteriores, denotando que hubo un acontecimiento que derivó en el aumento de la ocupación informal, como la pandemia del Covid-19 que afectó al país en muchos aspectos, sumado a factores como la pobreza o la falta de empleos pueden generar este aumento en la ocupación informal.

Gráfico 2 Tasa global de participación, ocupación y desempleo Total nacional Mayo (2012–2021)



Fuente: Tomado de *Boletín técnico GEIH, Principales indicadores del mercado laboral. (p.1)* por DANE 2020.

El gráfico 2 representa tres tasas TGP(Azul) o *Tasa Global de Participación*, TO(Verde) o *Tasa de Ocupación* y TD(Naranja) o *Tasa de Desempleo*, y su comportamiento en los últimos años a nivel nacional, en la tasa de ocupación, se observa una recuperación de esta respecto al periodo mayo 2020 la cual iba en descenso.

Al igual que en la proporción de ocupación informal, las tres tasas poblacionales han sufrido un cambio repentino en su comportamiento en los primeros meses del año 2020, aumentando el desempleo y disminuyendo la población ocupada, nuevamente este cambio repentino es consecuencia de la situación de la pandemia del Covid-19.

A nivel local, en el municipio de Ansermanuevo, Valle del Cauca, la alcaldía municipal publicó un decreto en marzo del 2021 en el que, se dictan disposiciones y medidas correctivas sobre las ventas informales en el municipio, las cuales, según el decreto, si no se controlan, pueden presentar un problema de ocupación del espacio público del municipio, obstrucción de vías debido al comercio informal, el uso de amplificadores de sonido para las ventas entre otros, lo que genera incomodidad en los ciudadanos (Decreto 0025, 2021, p.3).

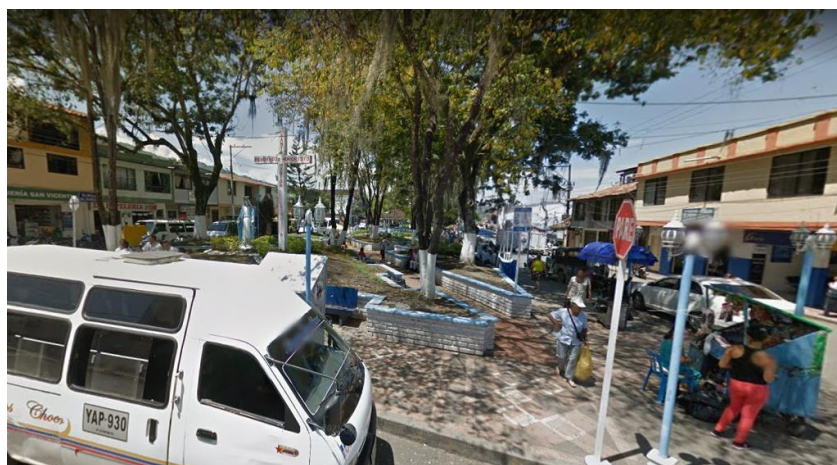
Debido a la ausencia de datos locales y para evidenciar estos en la investigación se hizo necesario levantar información por fuentes primarias para documentar el aumento de los vendedores informales (Ver anexo B y C)

Descripción de la evolución y línea de tiempo de los vendedores informales del parque Jorge Robledo, Ansermanuevo, Valle

En los últimos 10 años se ha visto la evolución de este espacio público en el que con el pasar del tiempo se han ido asentando de manera progresiva en los alrededores del parque vendedores informales, ubicando nuevas condiciones de ventas de todo tipo (Ver anexo A y C)

El parque Jorge Robledo, es un área donde estas prácticas de ventas informales puede verse en el centro del municipio, un lugar de encuentros de personas, para el disfrute (citas, práctica de deportes, calles), es en el parque, ubicado en la cabecera del municipio y que está ubicado en frente de la alcaldía, dicho parque ha pasado por un proceso de remodelación terminado en 2019, como un proyecto a cargo de la gobernación del Valle del Cauca, el cual a día de hoy, cuenta con vendedores informales en la zona, quienes mediante el uso de unas vitrinas o casetas, se establecen en zonas determinadas del parque a vender productos, incluso al frente de la alcaldía, comparando el estado del parque respecto a los vendedores informales, en la ilustración 1, se observa el estado del parque en el año 2014, mientras que en las ilustraciones 2 y 3 el mismo pero en el 2022.

Ilustración 1. Parque Municipal de Ansermanuevo (2014)



Fuente: *tomado de Google Maps (2014)*

En la ilustración se observa un número de quioscos a los lados del sendero peatonal alrededor del parque donde se venden productos comestibles, al mismo tiempo se observan otros carritos que están cerrados pero posicionados cerca de las bancas del lugar, la ilustración toma lugar al frente de la entrada a la iglesia del municipio. Fuente: *tomado de Google Maps*

Ilustración 2. Parque municipal de Ansermanuevo (2022)



Fuente propia tomada el día 6/02/2022.

La ilustración 2 se obtuvo en el lugar que la ilustración 1, a diferencia de la otra, en esta se puede notar vallas que cierran la vía debido a una construcción de un boulevard que se realizó en el año 2022 y fue inaugurado en ese mismo año, al igual que la ilustración anterior está presente la existencia de estos quioscos o carritos donde se venden productos comestibles, pero además otros vendedores comercializan otros productos varios.

Ilustración 3. Parque municipal de Ansermanuevo frente a la iglesia (2022)



Fuente propia tomada el día 06/2/2022

Esta ilustración 3 es del mismo lugar, pero desde otra perspectiva, donde se puede visualizar un mayor número de quioscos alrededor del sendero peatonal, algunos cuentan con butacos y sillas pequeñas para los clientes, e incluso con una estructura para proteger al vendedor del sol o la lluvia otra característica es que algunos incluso cuentan con electricidad.

De las ilustraciones se puede destacar el aumento con los años de los vendedores informales en el parque del municipio de Ansermanuevo, donde además este crecimiento ha obligado a los vehículos que estacionaban alrededor del lugar a buscar otros sitios, también, la estructura de estos quioscos ha cambiado con los años, ahora incluso cuentan con una estructura que les permite resguardarse del sol o la lluvia, se han permitido también contar con pequeñas sillas para los clientes y en algunos casos electricidad para usar licuadoras para jugos.

Los “vendedores informales estacionarios” como los describe el decreto, son aquellos que, con el fin de vender sus productos o servicios, utilizan una zona del espacio público y se establecen allí de forma permanente, mediante el uso de casetas o similares, esta ocupación del espacio público, según el decreto, puede presentarse con el vendedor teniendo un permiso de la alcaldía o de forma ilegal, en cuyo caso se aplican medidas legales (Decreto 0025, 2021, p.4).

De lo anterior se destaca el tipo de vendedores que se encuentran presentes en el parque municipal, además de que estos pueden contar con permisos de la alcaldía para tener sus quioscos allí de forma permanente e incluso de tener sus estructuras de esa forma. Una medida que beneficia a los vendedores informales y les brinda la oportunidad de permanecer allí sin afectar cuestiones legales de ocupación del espacio público.

A continuación, se presenta la formulación de las preguntas que orientaron la realización de la monografía dando respuesta a los tres objetivos planteados.

Formulación de la pregunta de investigación

¿Por qué analizar los aspectos empresariales de los vendedores informales ubicados en el parque Jorge Robledo del municipio de Ansermanuevo, para fortalecer las condiciones administrativas?

Sistematización de la pregunta de investigación

¿Cuentan los vendedores informales con las condiciones legales, económicas y administrativas necesarias para iniciar procesos de formalización?

¿Qué procedimientos son necesarios para la formalización de un vendedor informal?

¿Qué estrategia administrativa formular para asegurar las condiciones necesarias para la formalización de los vendedores informales en el municipio de Ansermanuevo?

Objetivos

Objetivo general

- Analizar los aspectos empresariales de los vendedores informales ubicados en el parque Jorge Robledo del municipio de Ansermanuevo, Valle del Cauca durante el periodo 2022 a 2023.

Objetivos específicos

- Identificar las condiciones administrativas, económicas y sociodemográficas, de los vendedores informales del parque Jorge Robledo del municipio de Ansermanuevo durante el periodo 2022 a 2023.
- Reconocer las necesidades de capacitación administrativas de los vendedores informales del parque Jorge Robledo de Ansermanuevo, así como las alternativas existentes a nivel departamental, nacional que posibilitan las fuentes de financiación para el empoderamiento empresarial.
- Formular estrategias empresariales en concordancia con los programas vigentes a nivel municipal, departamental y nacional de los vendedores informales del parque Jorge Robledo del municipio de Ansermanuevo para fortalecer sus aspectos empresariales

Capítulo II. Estado del arte

Antecedentes

Respecto al tema de la informalidad, la economía informal, informalidad laboral, vendedores informales, entre otros términos, se consultaron distintos referentes sobre el tema, en cuanto a ciudades capitales para sondear información referente al tema que se está profundizando revisamos el caso de Cali, Bucaramanga y Barranquilla, también se hizo necesario rastrear información para situar el estudio a nivel nacional regional, departamental y local.

A nivel regional, en la universidad del Valle sede Cartago se realizó una monografía que abarca el tema de vendedores informales estacionarios de la plaza de mercado del municipio de Cartago. Giraldo, L. & Aristizábal, D. (2018) se plantean como objetivo general la caracterización de la población de vendedores informales estacionarios de este lugar para identificar posibilidades de mejora desde la disciplina de la administración. Realizan una investigación cualitativa donde sus fuentes de información primarias son los vendedores informales a los que ellos aplicaron una encuesta y como fuentes secundarias datos de otras publicaciones y artículos bibliográficos, además otro método de recolección de información que usaron fue la observación.

Los resultados de la investigación se dividen en tres partes de acuerdo a los objetivos específicos, los resultados de la encuesta que aplicaron para conocer sus orígenes y condiciones laborales, y así comprender el fenómeno de la informalidad encontrando que muchos llegaron a ser vendedores informales por la falta de empleo, también asociando esto con el segundo objetivo que era identificar las teorías sobre el surgimiento y dinámica de los vendedores informales para explicar su situación laboral y por último proponen una estrategia de agremiación o asociación de los vendedores informales mediante la cooperativa, la cual mencionan es una forma de asociación donde no se explotan los unos a los otros (Giraldo, L & Aristizábal, 2018, p, 89)

A nivel departamental Duque, R. (2017) realiza una investigación centrada en los determinantes de la informalidad en el Valle del Cauca, donde su punto de enfoque son los aspectos demográficos comunes en las personas con ocupación informal. La fuente de información principal que utilizó fue la Encuesta Nacional de Calidad de Vida para el año 2017 y la realización de

estimaciones mediante el uso de un modelo econométrico tipo *Logit* (Duque, R. 2017, p.12) Los principales resultados de esta investigación, tomando en cuenta aspectos demográficos, señala que aspectos como la etnia, el nivel educativo, la posición familiar, y el tipo de población tienen probabilidades de incidencia en la informalidad laboral y son determinantes en el Valle del Cauca, resaltando el gran porcentaje de afrodescendientes de la región que pertenecen a este sector. (Duque, R. 2017, p.18)

A nivel nacional, más específicamente, en la ciudad de Barranquilla Acevedo, C. (2017) aborda la temática del comercio informal con una investigación cualitativa, tomando en cuenta la identificación de prácticas de marketing informal, el centro de la ciudad como un punto clave para las prácticas informales, y las características de los vendedores informales y los tipos de comercios presentes.

Como resultados de su investigación, en los aspectos de las características de los vendedores informales, a diferencia de la investigación anterior donde se centraba en los aspectos demográficos, entran a jugar otros aspectos, uno de ellos la amistad entre los vendedores informales y su capacidad de asociación (Acevedo, C. 2017, p.194) donde señala que los vendedores informales tienden a estrechar relaciones de amistad con otros, y además de la capacidad asociativa de los mismos para un beneficio común. En contraste a las relaciones de amistad, también se describen características de los vendedores como la insolidaridad y la autonomía. El autor también hace referencia al origen geográfico, donde los vendedores informales que son procedentes de otras regiones son recibidos en Barranquilla pese a sus condiciones (Acevedo, C. 2017, p. 196) frente a estas características sobre el tipo de relaciones que se pueden dar entre vendedores informales es similar a las que se dan en el interior de una organización en los considerados grupos informales.

Además de las características de los vendedores, el autor también identifica las características de la actividad de comercio informal, entre las que se encuentran “la ocupación del espacio público, prácticas comerciales, oficios y negocios diversos, oportunidades de ascenso, subsistencia” (Acevedo, C. 2017, p.209) además, resalta la importancia y relación del centro de

Barranquilla como lugar para la incidencia en este tipo de actividades al ser un punto donde transita mucha gente.

Por último, respecto a las estrategias de marketing de los vendedores informales, donde se señalan como elementos diferenciadores, en los que se encuentran “horarios flexibles, el regateo de productos, mecanismos de financiación, disposición y exhibición de mercancías, el uso del crédito o fiado, la calidad de productos, el manejo flexible de los precios entre otros”. (Acevedo, C. 2017 p.209)

Frente a esta investigación el componente más llamativo son la identificación de las estrategias de marketing presentes en actividades del comercio informal, la relación de la incidencia de este tipo de actividades con un lugar en específico, en este caso el centro de la ciudad, y características subjetivas entre los vendedores como las relaciones de amistad. Se resalta entonces la importancia para el estudio de comprender mejor el sector como tal en aspectos cualitativos, tomando en cuenta un lugar donde este tipo de actividades sean más frecuentes como es el caso del parque Jorge Robledo de Ansermanuevo.

Torres, E. (2019) realiza un estudio socioeconómico de los vendedores informales de Bucaramanga, cuyo objetivo es la identificación de las problemáticas de los vendedores informales frente a procesos de formalización mediante una propuesta institucional, empleando un enfoque cualitativo, con un estudio descriptivo y de carácter inductivo, mediante entrevistas a un número determinado de vendedores y el uso de una Matriz Vester (Torres, E. 2019, p.63-70) Frente al planteamiento del estudio anterior, se puede destacar el interés social del investigador respecto a su estudio, dado que la problemática de los vendedores informales aborda este ámbito, y resulta entonces importante el uso del enfoque cualitativo, el cual es subjetivo y permite una mayor apropiación de la problemática.

Los resultados de esta investigación destacan, que la población de estudio, en este caso, vendedores informales de zonas específicas de Bucaramanga, vive en situaciones de pobreza y de baja educación con mayor presencia en la población mayor. (Torres, E. 2019, p. 109) Al mismo tiempo, también destaca la ineficiencia de políticas públicas para atender las problemáticas de los informales, destacando particularmente, la explotación por parte del sector formal (Torres, E.

2019, p. 110) Se presenta también la influencia de migrantes venezolanos en la problemática de los vendedores informales, la inseguridad, la falta de apoyo de los gremios económicos, falta de capacitación y apoyo institucional, entre otras apreciaciones (Torres, E. 2019, p.111) Cada una de estas apreciaciones reflejan la situación del día a día de esta población, lo que hace aún más importante la implementación de políticas para ayudar a este sector, de la investigación del mismo para determinar en qué aspectos son más perjudicados, y para proponer aspectos de mejora de estos vendedores, para el pro del desarrollo tanto local como nacional

Para el proyecto, la determinación de las principales problemáticas que sufren los vendedores informales es determinante para plantear propuestas de mejora, acorde al tercer objetivo específico, dado que no se puede plantear una propuesta administrativa, si antes no se ha hecho una determinación de los principales puntos críticos en la problemática que afectan a los vendedores y las acciones que han tomado los entes gubernamentales para controlar este tipo de actividades, el estudio anterior arroja sugerencias sobre qué posibles problemáticas puedan estar presentes en el municipio de Ansermanuevo, por lo tanto es conveniente su apreciación como antecedente.

Respecto a las referencias consultadas con relación al estado del arte de trabajos investigativos que han abordado la temática de la informalidad, específicamente en Cali, Valle del Cauca, Balanta, L. & Ruiz, D. (2020) realizan una investigación cualitativa con el objetivo principal de realizar un análisis de los impactos generados en la economía a causa de la informalidad laboral en la ciudad de Cali en el primer trimestre de 2020 (Balanta, L. & Ruiz, D. 2020, p.6) La metodología que utilizaron es de carácter cualitativa donde se usaron referentes de fuentes y medios bibliográficas con el fin de analizar las causas de la informalidad, usando como principal referente el DANE (Balanta, L. & Ruiz, D. 2020, p.27) De lo anterior se destaca nuevamente el tipo de investigación, en este caso cualitativa, con la particularidad de no contar con un trabajo de campo, limitándose a la revisión y análisis de fuentes secundarias como principal recurso para su investigación.

Los resultados de la investigación centran nuevamente como un factor clave la educación relacionada con la informalidad, a menor nivel educativo mayor es la incidencia de las personas en la informalidad, y mayor nivel educativo, esto se reduce. (Balanta, L. & Ruiz, D. 2020, p.32)

Este resultado resalta la importancia de la educación en la sociedad como un pilar de desarrollo de la ciudadanía, además de brindar un aspecto para tener en cuenta al momento de realizar la investigación en el municipio de Ansermanuevo.

Respecto a otro de los objetivos de la investigación, se determinan las actividades informales que se realizan en Santiago de Cali, rescatando que la informalidad ha ido disminuyendo. Entre estas actividades, el mayor porcentaje lo recibe el comercio, seguido del transporte y la construcción, entre los últimos lugares se destacan actividades de mayor conocimiento como las relacionadas con lo financiero. De estas cifras se concluye que a menor conocimiento técnico requerido en un sector mayor será la incidencia de la informalidad, y mayor conocimiento que requiera realizar una actividad en un sector, pues menor será la incidencia de la informalidad en este. (Balanta, L. & Ruiz, D. 2020, p.35)

En la investigación, también se analiza el desempleo de la ciudad de Cali, y la cantidad de personas venezolanas que realizan actividades informales en la ciudad, respecto a la primera destacan que el desempleo en Cali está en coordinación con el nacional, en la otra situación evidencian que la población venezolana va en aumento, y que aunque estén legalmente en el país, no les garantiza un empleo, además de que la ocupación de esta población, en su mayoría se encamina por la informalidad (Balanta, L. & Ruiz, D. 2020. p. 36-42) De estos resultados se destaca la incidencia de una población migrante de países vecinos, una situación que ha afectado varios países del mundo, de los cuales Colombia no es la excepción y que generan situaciones respecto a la economía del país y otros factores. Para la investigación este factor es clave, dado que no solo ocurre entre migraciones extranjeras, sino también entre municipios del mismo país, a causa de conflictos internos.

Por último, a nivel Internacional, específicamente en México, Robles, D. & Ramírez, R. (2020) realizan una investigación con el objetivo de “analizar el comportamiento de las principales causas de informalidad y su relación espacial en la Zona Metropolitana del Valle de México (ZMVM).” (Robles, D. & Ramírez, R. 2020, p.184) utilizando una metodología de econometría espacial, la cual describen que es una metodología utilizada para determinar como una región influye en otra región vecina, en este caso en la informalidad (Robles, D & Ramírez, R 2020, p.194) y además utilizando como principal fuente de información el Módulo de Condiciones

Socioeconómicas (MSC) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) de México (Robles, D. & Ramírez, R. 2020, p.189) dicha institución corresponde al DANE en Colombia, respecto a estadística poblacional. De lo anterior se destaca el uso de un modelo para medir si hay una influencia de una región y una problemática, como lo es la informalidad, en otra región, un método que puede ser utilizado para cubrir la investigación de una zona extensa o varias zonas delimitadas regionalmente, en este caso de las zonas metropolitanas de México.

Los resultados de la investigación revelan que una de las principales variables para la reducción de la informalidad es la educación, identificada también como una de las principales razones para el aumento de esta. También se destaca la poca relación de influencia de la informalidad de una región en otra respecto al análisis econométrico espacial. Además, destacan un impacto negativo de la densidad urbana, indicando que entre mayor sea esta, los mercados informales se saturaran, trayendo como resultados que estos vendedores busquen alternativas de ingresos formales, por último, destacan la necesidad de esfuerzo por parte de los municipios que cuenten con altos niveles de informalidad para su colaboración en tareas conjuntas que ayuden a resolver esta problemática. (Robles, D. & Ramírez, R. 2020, p.203)

Respecto a esta investigación se rescata el aporte de la responsabilidad de los territorios de actuar frente al fenómeno de la informalidad en sus zonas urbanas, la coordinación de estos para llegar a estrategias fuertes que ataquen a la problemática involucrando a los vendedores informales y brindando mejores oportunidades, labor que depende enteramente de las políticas de cada municipio y del actuar conjunto con la ciudadanía frente a la situación.

Para resumir el tipo de estudio realizado de cada antecedente el cuadro 1 los relaciona respecto a su autor, el tipo de estudio realizado y su principal aporte.

Tabla 1 Autores referentes de la temática de la informalidad en los últimos 5 años

Autor	Título	Estudio	Aporte
Giraldo, L. & Aristizábal (2018)	<i>CARACTERIZACIÓN ADMINISTRATIVA Y LABORAL DE LOS VENDEDORES INFORMALES ESTACIONARIOS DE LA PLAZA DE MERCADO DEL MUNICIPIO DE CARTAGO, VALLE DEL CAUCA</i>	Cualitativo	Caracterizan un grupo de vendedores informales y a partir de resultados de la encuesta encuentran relación con teorías sobre origen de la informalidad y proponen estrategia de asociación mediante cooperativas.
Duque, R. (2017)	<i>Determinantes de la Informalidad Laboral en el Valle del Cauca</i>	Econométrico	Aspectos como la etnia, el nivel educativo, la posición familiar, y el tipo de población tienen probabilidades de incidencia en la informalidad laboral.
Acevedo, C. (2017)	<i>El comercio informal en el centro de Barranquilla: una aproximación desde el paradigma cualitativo.</i>	Cualitativo	Identificación de estrategias de marketing en prácticas informales y relaciones subjetivas entre vendedores informales.
Torres, E. (2019)	<i>Estudio socio económico de vendedores informales de Bucaramanga para el fomento de su formalización y desarrollo.</i>	Cualitativo	Las principales problemáticas de los informales para formalizarse son aspectos relacionados a la pobreza, las políticas públicas, la educación y la migración.

Autor	Título	Estudio	Aporte
Robles, D. & Ramírez, R. (2020)	<i>Informalidad en la Zona Metropolitana del Valle de México (ZMVM): un análisis econométrico espacial y de error cuantil.</i>	Econometría espacial	La educación como principal variable que puede aumentar y disminuir la informalidad, una región no influye en el aumento de la informalidad de otra.
Balanta, L. & Ruiz, D. (2020)	<i>Informalidad Laboral en Santiago de Cali Primer Semestre 2020</i>	Cualitativo	El comercio es una de las actividades más ejercidas por los informales, los migrantes en su mayoría ejercen labores informales.

Fuente: Elaboración del autor, a partir de Duque, R. (2017) Acevedo, C. (2017) Torres, E. (2019) Robles, D. & Ramírez, R. (2020) Balanta, L. & Ruiz, D. (2020)

Conforme al cuadro 1, se destaca la realización de investigaciones con enfoques cualitativos refiriéndose al tema de la informalidad, en los referentes se destaca la participación de los autores en la problemática mediante trabajos de campo realizados, donde evidencian aspectos de la situación, involucrándose en estos mediante entrevistas, conociendo causas y consecuencias de la problemática, y en general, adentrarse en el campo en el que están investigando. También se destaca el uso de referentes secundarios por parte de los investigadores para el análisis de la situación, tomando en cuenta estadísticas oficiales que ayudan a interpretar la problemática.

Marco referencial

El estudio tuvo un enfoque epistemológico, partiendo de la definición que presenta Bédard (2012) donde este se enfoca en validar el juicio de validez, y el proceso de pensamiento (p.78-79), en esta investigación basado en el cruce de información por fuentes primarias, secundarias, se aportaron elementos a la disciplina de administración de empresas en aspectos de informalidad laboral, caracterización de población que se encuentran en estas condiciones y que de acuerdo a los instrumentos aplicados desean pertenecer al sector empresarial de una manera organizada.

Marco teórico

Para abordar el marco teórico se debe tomar en cuenta un paradigma, Contreras (1996) lo define tomando en consideración la definición de Kuhn como “un sistema de creencias principios, valores y premisas que determinan la visión que una determinada comunidad científica tiene de la realidad” (Contreras, 1996 como se citó en Gonzales, F. 2005, p.32) dependiendo del tipo del enfoque o paradigma en el que se quiera abordar a la investigación determina la forma de realizar la misma.

En esta investigación el paradigma a abordar o que se va a tener en consideración es el paradigma de la teoría estructuralista de la administración, en la cual se integran aspectos de la teoría tradicional y la teoría de las relaciones humanas, se ve a la organización como un todo donde sus partes interactúan entre sí y entre otras organizaciones, también se habla del hombre organizacional, el cual es aquel que desempeña diferentes roles en diferentes organizaciones, lo que lo obliga a ser más flexible y tolerar más las frustraciones, por otro lado, el estructuralismo se presenta como un enfoque de la administración de múltiples tipos de organizaciones, donde a diferencia de otras teorías que se centraban en fábricas, en este se incluyen otros tipos de organización. Chiavenato, I. 2007, (p.251,254). El incluir otros tipos de organizaciones es importante para comprender los vendedores informales, quienes forman parte de varios tipos de organización (Carritos de dulces, lustradores de zapatos, venta de arepas, venta de frutas, venta de jugos, asados, tintos, entre otros) que interactúa con otras en un mismo espacio físico, en este caso el parque Jorge Robledo.

Informalidad

Se puede considerar una de las primeras apariciones del término de la informalidad en 1972, cuando la OIT realiza el informe sobre Kenia, en el que se menciona que los trabajadores realizaban actividades que si bien no eran delictivas, estaban fuera de la normatividad vigente, desde negocios que se enfocaban en la supervivencia del trabajador hasta negocios rentables, ambos con las mismas características; “no reconocidas, no registradas no protegidas y no reguladas y que, sin embargo, resultaban funcionales al resto de la economía “ (Martínez, D. & Infante, R. 2019)

Como contraste al sector formal, moderno o estructurado, aquel sector que no podía acceder a recursos productivos y a los mercados, en el informe de Kenia de 1972, se reconoció como un nuevo objeto de estudio y se le nombró “sector informal”, el cual era capaz de dar empleo y generar autoocupación, considerado como una alternativa al desempleo, lo que implicaba que en países donde ocurrían cambios drásticos en la economía, no aumentaría el desempleo “por qué el sector informal absorbe como una esponja el excedente de mano de obra” (Martínez, D. & Infante, R. 2019)

En América latina el estudio del sector informal fue llevado a cabo por el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) donde sumando a las consideraciones de la OIT se añade la lógica de sobrevivencia a partir de la creación de empleo insuficiente. Para el PREALC “el sector informal estaba conformado por trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares no remunerados, trabajadores y empleadores de microempresas con 5 o menos ocupados, y el trabajo doméstico” (Martínez, D. & Infante, R. 2019)

Según cifras del PREALC el sector informal entre las épocas de 1950-1980 y los años 2000, ha aumentado desde un 30% a un 50%, estimando que de cada 10 empleos nuevos 4 era informales y esta proporción aumentó a 7 en la época de los 90.

Teoría estructuralista del sector informal

Para poder explicar el origen de la informalidad se recurre a tres enfoques principales, el enfoque estructuralista, el enfoque de los mercados de trabajo segmentados y el institucionalista, en el primero de ellos se destacan los trabajos de Lewis (1956), Hart (1970), la Organización Internacional del Trabajo OIT (1972), Singer (1977), Programa de Empleo para América Latina y el Caribe – PREALC- (1981 y 1985) y Tokman (1978 y 1982), entre otros.

El sector informal bajo el enfoque estructuralista está basado en que este es el resultado de la falta de equilibrio entre la oferta y la demanda de trabajo, las cuales son el resultado de en qué forma la estructura económica incide en el mercado laboral. Con el avance tecnológico de los últimos años, diversos países empiezan a expandir sus economías a nivel global, de allí nace lo que se considera el sector formal o moderno, que cuenta con avances tecnológicos y estructuras de mercado definidas, al mismo tiempo este sector genera un número poco significativo o muy

limitado de empleo, de allí la mano de obra restante genera sus propios empleos bajo condiciones precarias en el sector informal. (Uribe, J. & Ortiz, C. 2004, p.5).

Lo que se considera sector informal en el enfoque estructuralista es el resultado de una mano de obra que no consigue un empleo en el sector formal debido un desequilibrio entre la oferta y la demanda laboral, el sector formal a su vez, es más avanzado tecnológicamente, además de estar presente en economías globales, la mano de obra restante no tiene otra opción más que crear sus propias fuentes de ingreso para su supervivencia, los cuales no están al nivel de las nuevas estructuras económicas que rigen y por lo tanto sus condiciones son mucho más bajas, generando menores ingresos comparados con el sector formal.

El origen de estos dos sectores que producen de manera diferente se le atribuye a los primeros momentos de desarrollo de un país, cuando este debe importar tecnología de países desarrollados, así, la sustitución de importaciones que conduce al surgimiento del sector industrial implica la dependencia del tipo de tecnología ya desarrollada en los países industriales con mayor capital físico y humano (especialmente mano de obra calificada), un mercado más amplio y, por lo tanto, la capacidad de explotar economías de escala típicas de las operaciones de fabricación. Como resultado, el sector moderno ha surgido en economías menos desarrolladas, que están fundamentalmente limitadas por la falta de capital físico y humano, así como por la capacidad de crear empleos no calificados, en particular debido al estrecho mercado por el que lucha la industria. El impacto de este desarrollo de base tecnológica es claro: el capital físico y humano es limitado, mientras que la mano de obra no calificada es abundante y, por lo tanto, los beneficios relativos de la mano de obra no calificada se reducen. (Uribe, J & Ortiz, C, 2004, p.5)

La diferencia entre las economías de los países es un factor que afecta el empleo en los territorios, un país en desarrollo no tiene las mismas capacidades tecnológicas y laborales que un país desarrollado, lo que, con la llegada de la economía global, genera una dependencia tecnológica debido al intento de desarrollo de los países para expandir sus economías, que a su vez afecta el trabajo calificado, siendo más exigente y con menos puestos o demanda laboral, lo que, a su vez, implica un aumento del trabajo no calificado que cuenta con un menor salario.

Al mismo tiempo un trabajador calificado puede llegar a formar parte del sector informal al no encontrar trabajo formal, debido a los limitados puestos de estos, lo que lo convierte en parte del residuo, con conocimiento y capacidad de un trabajador calificado, pero con la incapacidad de ganar lo mismo que estos cargos, debido a la naturaleza del trabajo no calificado en el que se desempeña. El enfoque estructuralista implica la aparición de dos sectores en el mercado laboral, los trabajadores calificados que llegan al sector moderno, el cual exige un capital humano con mayor conocimiento y técnicas, y aquellos que no logran llegar al sector moderno, que se ven obligado a trabajar en el sector informal con todas sus implicaciones, como el bajo salario y productividad. Pertenecer al sector moderno implica una mayor acumulación de ganancias, mientras que pertenecer al sector informal implica la subsistencia debido a las bajas remuneraciones. (Uribe, J. & Ortiz, C. 2004, p.6)

El hecho de que no se pueda pertenecer al sector formal puede implicar un cambio drástico en el desarrollo económico y laboral de los trabajadores, lo que sumado al desempleo y la gran oferta de mano de obra (calificada y no calificada), pueden significar un aumento considerable en el sector informal, con trabajadores calificados desperdiciando su conocimiento en actividades que no explotan su potencial como lo harían en el sector formal, al mismo tiempo aquellos que no cuentan con las mismas capacidades que los trabajadores calificados, se enfrentan a un panorama más desolador, calificados de residuos de un sector que limita la mano de obra a unos pocos, con el fin de generar una mayor productividad haciendo uso de las tecnologías y el conocimiento. (Uribe, J. & Ortiz, C. 2004, pp5-6)

Sumar una mayor población en busca de un trabajo debido a factores como la migración, y el aumento de la población y la participación laboral en general, con la baja capacidad de los países de generarlos debido al poco desarrollo de sus economías y el uso de tecnologías que requieren conocimiento calificado da como resultado un grupo poblacional que busca su subsistencia en trabajos poco remunerados, y con pocas oportunidades de progresar.

Bajo el enfoque estructuralista las características de los trabajadores que pertenecen al sector informal son:

- el bajo nivel de ingresos

- la falta de protección social y pensional
- inestabilidad laboral
- pocas oportunidades de progreso
- baja nivel educativo
- malas condiciones de trabajo (sin contrato, trabajo en la calle, sin condiciones de salud e higiénicas)
- un número mayor de hijos que el general en la población. (Uribe, J. & Ortiz, C. 2004, p.7)

Lo anterior es clave para la caracterización de los vendedores informales en el municipio de Ansermanuevo, identificar qué características cumplen estos trabajadores es fundamental para entender el contexto e impacto que generan este tipo de vendedores, el confirmar o descartar que se cumplen con estas características en el trabajo de campo.

Por último, el enfoque analítico del sector informal realizado por PREALC-OIT, afirma que el sector informal no tiene barreras significativas en la entrada, comparado con el sector formal, en el cual se identifican que la formalización de una empresa implica altos costos de instalación desde el punto de vista tecnológico – capital físico, logístico, terreno, etc. - y desde un punto de vista institucional - costos de legalización empresarial, impuestos, servicios públicos y beneficios empresariales. (De Soto, 1987; Loayza, 1997 como se citó en Uribe, J. & Ortiz, C. 2004, p.8)

De lo anterior se destaca la dificultad que tienen los trabajadores independientes de formalizar sus negocios, y por el otro lado la facilidad de hacer parte del sector informal al no necesitar todos estos procesos, lo que implica un aumento de la informalidad. Al mismo tiempo se justifica que las empresas requieran de personal calificado, para hacer frente a los altos costos de formalización con una mayor productividad que requiere cada vez de personal más específico para un puesto.

El enfoque estructuralista del sector informal califica este mismo de un sector residual resultado de una economía que busca expandirse globalmente importando tecnologías que buscan mejorar las economías, y sumado a las estructuras económicas que predominan, implican que la

mano de obra debe estar calificada para ocupar puestos que requieren habilidades, al mismo tiempo, estos puestos son muy limitados, debido al impacto de la tecnología al reducir la mano de obra requerida para una función manual, por lo que muy pocos trabajadores tendrán acceso a estos puestos de trabajo, y también un gran número de trabajadores calificado para los mismos, el desequilibrio entre la oferta y demanda laboral genera el sector informal, que reúne tanto trabajadores calificados que no accedieron a puestos de trabajo y trabajadores no calificados, realizando labores que comparadas con el sector formal, son deficientes respecto a los beneficios monetarios y sociales.

Teorías institucionalistas del sector informal

Enfoque institucionalista

La explicación de la informalidad bajo este enfoque es que “se centra en las fricciones y en los costos que imponen sobre las empresas la existencia de un marco legal institucional y la existencia de barreras a la entrada de los sectores productivos.” (Uribe, J, & Ortiz, C, 2004, p.15) En este enfoque se resaltan los trabajos de De Soto (1987, 2000), Loayza (1997), Maloney (1998b), y Heckman y Pages (2000). El enfoque institucionalista explica la informalidad en base a las regulaciones que existen en las instituciones para formalizar una empresa, que a su vez incurre en una serie de obligaciones tributarias, laborales, pago de servicios, sanitarias y ambientales, sumado a esto se toma en consideración el grado de corrupción de los gobiernos para alargar los procesos de legalización de empresas, procesos que desalientan la formalización. (Uribe, J, & Ortiz, C 2004, p.15)

A diferencia del enfoque institucionalista que determina la informalidad como un sector residual de aquello que no fueron absorbidos por el mercado laboral, el enfoque institucional se centra en las dificultades de la formalización por parte de los empresarios, que se ven obligados a seguir una serie de procesos para establecer y mantener sus empresas, lo que implica que muchos no logran hacer es formalización y se encaminan entonces por pertenecer al sector informal.

Sumado a los procesos de formalización, De soto (1987, 2000) argumenta que el endeudarse para invertir no es posible para nuevas empresas porque no cuentan con el suficiente capital o no está legalizado, además de la poca información con la que cuentan las entidades

financieras de estos clientes. Los mercados financieros, priorizan a las compañías que tienen la capacidad de solventar sus deudas, reduciendo costos y procesos al momento de prestar dinero. (p.15 como se citó en Uribe, J, & Ortiz, C 2004)

Lo anterior se suma a los procesos institucionales como una barrera de entrada al sector formal, los empresarios en proceso de formalizar sus negocios difícilmente adquieren un crédito sin un respaldo financiero, dado a que las mismas entidades priorizan las empresas formales que pueden respaldar sus deudas, lo que se vuelve un círculo vicioso, no se pueden formalizar sin capital para adelantar estos procesos, y no adquieren el capital por que no cuentan con lo suficiente, y el endeudarse para invertirlo no es posible dadas las prioridades de las entidades financieras.

Además de las implicaciones en procesos legales, el enfoque institucionalista plantea que la decisión de formar parte del sector formal o informal es una de carácter costo-beneficio, en la que dependiendo de que sector sea más beneficioso para el emprendedor, este optara por uno u otro sector. Lo que plantea esta afirmación es que la informalidad es una decisión voluntaria a diferencia de los enfoques anteriores. (Uribe, J, & Ortiz, C, 2004, p.15)

El decidir formar parte de un sector u otro tomando en cuenta el beneficio que estos implican para los empresarios es una característica que contrasta el sector residual del enfoque estructuralista, en el enfoque institucionalista se plantea una decisión arbitraria mientras en el otro una decisión a causa de los pocos puestos disponibles o el exceso de mano de obra no calificada.

De lo anterior se destaca entonces que las actividades informales en el enfoque institucionalista no son únicamente de las personas de bajos ingresos o vulnerables, Uribe, J, & Ortiz, C, (2004) lo describen como una prueba de espíritu empresarial, donde aquellos que realizan estas actividades tienen características como un alto nivel de ingresos, una educación por encima del promedio, y una edad cercana a finalizar la vida laboral activa. (p.15)

Además de ser una decisión basada en el costo beneficio, aquellos que deciden entrar a realizar sus actividades en el sector informal cuentan con las mismas características de un trabajador del sector formal, pero que dada la evaluación de las ventajas que da uno u otro sector prefieren pertenecer a este, dando una perspectiva diferente de lo que se considera ser informal.

Maloney (1998a) plantea que el sector informal se comporta como un sector empresarial desregulado en lugar de un sector en desventaja ante el formal, este último cuenta con altos costos tanto legales como laborales que terminan afectando la movilidad laboral y la asignación eficiente del trabajo. Son estos costos los que inducen en la informalidad como una alternativa deseable, además plantea que el comportamiento de crecimiento del sector informal es de manera procíclica, es decir, que crece en momentos de prosperidad económica y se reduce cuando ocurren recesiones, por último, el autor menciona que la informalidad no supone una labor inferior, la considera una opción más que una imposición del mercado. (p.16 como se citó en Uribe, J, & Ortiz, C, 2004)

Con respecto a lo anterior, se plantea nuevamente la arbitrariedad de pertenecer al sector informal, dadas las oportunidades que puede brindar el mercado laboral en épocas de prosperidad económica o de condiciones favorables, aquellos que entren a participar del sector informal lo harán por decisión propia y no por obligación, sin embargo, no se pueden descartar esos casos en los que debido a la situación laboral o económica no hay otra opción que pertenecer a la informalidad.

Cabe considerar por otra parte, que Maloney (1998a) reconoce la heterogeneidad del sector informal, es decir, que los actores de este sector tienen características diferentes, proponiendo que el enfoque estructuralista es apropiado para los trabajadores de menos ingresos, y esta parte de trabajadores tendría un carácter residual, además de que existiría reemplazos de trabajadores formales por informales con el fin de disminuir costos que se traduce en la afectación del bienestar laboral, así mismo, los salarios que ganarían estos trabajadores aumenta cuando son absorbidos por el sector formal, sin embargo, al ser de naturaleza procíclica, a diferencia de los trabajadores formales que cuentan con un salario fijo, en momentos de recesión los ingresos de ambos sectores sufrirían una diferencia considerable, afectando mayormente a los informales.(p.16 como se citó en Uribe, J & Ortiz, C, 2004)

Comprender que dentro del sector informal las características de aquellos que pertenecen a esta no son iguales es crucial al momento de investigar sobre el sector informal, el concepto de heterogeneidad es importante para comprender las condiciones individuales de cada trabajador informal. También, la capacidad del sector formal de absorber a parte del sector informal depende

de cómo la economía avance en un país, permitiendo mayores oportunidades, sin embargo, son situaciones que se presenta de manera temporal y por ciclos, por lo que sigue siendo un empleo inestable para aquellos que absorbe el sector formal y que a diferencia de los que tienen un contrato y remuneración fija, tienen una mayor probabilidad de ser despedidos.

Hernando De Soto (1987) define el sector informal como un conjunto de unidades económicas que no pagan impuestos ni cumplen con las regulaciones gubernamentales. Según la visión de este autor, el gobierno es aquel que mediante sus altos impuestos y excesivas regulaciones hace aparecer el sector informal, a pesar de las oportunidades que brinda el sector formal, las grandes exigencias que requiere lo hacen poco atractivo para aquellos que no cuentan con los recursos necesarios para pertenecer a este. Además, describe los costos tanto del sector formal como informal, en el primero, están los costos de entrada, financieros y de permanencia, en el segundo los costos dependen si se detectan estas actividades, que recaen en multas, no es posible acceder a bienes públicos, y la falta de seguridad en contratos, derechos de propiedad y el acceso al crédito es más costoso. (p.19 como se citó en Uribe, J, & Ortiz, C 2004)

De acuerdo con lo anterior, las acciones gubernamentales respecto a las oportunidades que tienen los empresarios para entrar al mercado laboral afectan en gran medida el aumento del sector informal, que, al contrario del formal, no hay exigencias tributarias ni muchas regulaciones por lo que la preferencia en caso de no contar con un alto capital es optar por actividades informales. Sin embargo, a largo plazo es poco conveniente el pertenecer al sector informal, los costos de ser descubiertos, con el pago de una multa pueden ser altos si se toma en cuenta los costos del sector formal, sumado a las limitaciones de este sector respecto a contrataciones, el acceso a los préstamos bancarios, y los derechos de propiedad, puede significar una gran pérdida si las autoridades descubren estas actividades.

Tomando en consideración la visión de De soto, Loayza (1997) mediante un análisis econométrico que realiza entre países latinoamericanos, descubre dos puntos importantes respecto al crecimiento o disminución del sector informal, este aumenta si existen medidas indirectas de recaudo de impuestos y hay restricciones en el mercado laboral, y por otro lado disminuye dependiendo de la calidad de las instituciones gubernamentales. (p.19 como se citó en Uribe, J & Ortiz, C 2004)

Nuevamente se hace referencia a la importancia de las entidades gubernamentales respecto al aumento del sector informal, en este caso, la calidad de las instituciones implica menos situaciones de actividades informales, lo que sugiere que un aumento en la informalidad de un país, es debido a la mala calidad de sus gobiernos y sus regulaciones, por lo que para poder disminuir este sector se requiere de buenas instituciones, condición que puede verse frenada debido a la corrupción al interior de los gobiernos.

Marco conceptual

Informalidad laboral o empleo informal

Definición

La informalidad laboral o empleo informal, es definida por la OIT (Organización Internacional del Trabajo) como “todo trabajo remunerado que no está registrado o protegido por marcos legales o normativos, así como trabajo no remunerado llevado a cabo en una empresa generadora de ingresos.” (OIT, 1972). Un trabajador informal a su vez es aquel que no cuenta con las debidas prestaciones sociales, protección social o representación, no cuentan con un contrato de trabajo específico incluso aunque estén trabajando para una empresa formal. (OIT, 1972).

Así, el surgimiento del sector moderno, el cual se beneficia de economías de escala y tiene alta productividad, pero tiene poca oportunidad de absorber la abundante mano de obra no calificada del país, “genera por residuo un sector informal de baja productividad, pequeño tamaño, utilización abundante de trabajo simple y menores remuneraciones.” (Uribe, J & Ortiz, C, 2004, p.5)

Cultura informal se evidencia de acuerdo con Bateman, T, & Snell, S. 2009, (p. 76) es propicio de las nuevas condiciones laborales en un negocio en particular es así como vemos el grupo de vendedores informales del municipio de Ansermanuevo.

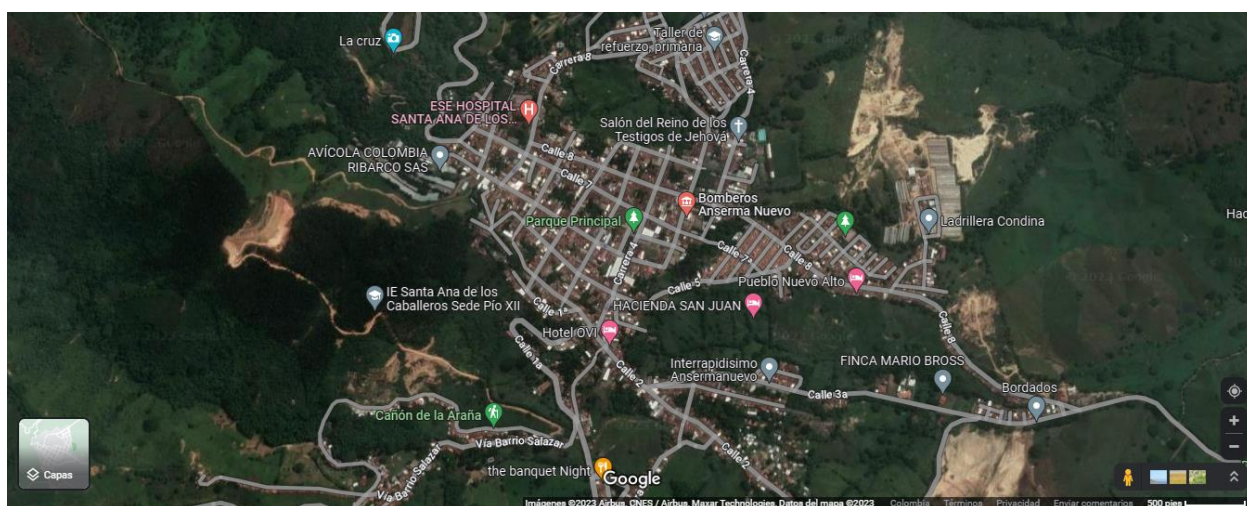
De acuerdo con Aktouf, O (2001) Se observa en el grupo estudiado el cual se fundamenta en una estrategias y acciones particulares, en búsqueda de una humanización y reconocimiento en la población, por lo tanto, hay presencia de cultura informal conforme a lo expuesto en Bateman & Snell (2009).

Marco contextual

El marco contextual del trabajo de grado permitió recolectar información sobre el lugar donde los vendedores informales realizan sus actividades a diario, teniendo en cuenta la ubicación geográfica y la ubicación de los vendedores en el parque.

ANSERMANUEVO

Ilustración 4 Mapa panorámico del municipio de Ansermanuevo



Fuente: Google maps

El trabajo fue limitado espacialmente al parque Jorge Robledo del municipio de Ansermanuevo, ubicado en la cabecera municipal frente a la alcaldía. La población que fue objeto del estudio fueron 31 vendedores informales de dicho lugar. El proyecto se realizó entre el año 2022 y 2023

Ilustración 5 Mapa del parque Jorge Robledo de Ansermanuevo.

Mapa del parque Jorge Robledo Ansermanuevo



Fuente: Elaboración propia a partir del diario de campo (Ver anexo C)

Ansermanuevo, es un municipio ubicado al norte del Valle del Cauca, próximo a los municipios de: Cartago, El Cairo, El Águila, Argelia, Toro, y la Virginia en Risaralda. Cuenta con una población según proyección del DANE desde 2005 que para el 2020 tendría una población de 19836 habitantes, con una distribución del 48,6% mujeres y 52,4% hombres. (DANE 2005, como se citó en Buitrago, P., Dávila, L., Osorio, S. 2016, p.27). Mientras que consultando la plataforma terridata la proporción de la población del municipio de Ansermanuevo es de 17659 habitantes con un 49,7% hombres y 50,3% de mujeres (DANE censo 2023). El municipio al contar con la cercanía de otros municipios e incluso con el departamento de Risaralda por la Virginia, lo hace un lugar por el que transitan gran variedad de personas, productos y servicios de otros municipios.

Respecto a la educación en Ansermanuevo, el municipio cuenta con 6 establecimientos educativos de básica primaria, 6 de educación media, 1 de educación de trabajo, 5 de preescolar,

2 de primera infancia, y 6 establecimientos de secundaria. Siendo las dos principales instituciones, el colegio Parroquial Nuestra Señora de Fátima, y la I.E Santa Ana de los Caballeros (Escuelas.com.co). Gran parte de las instituciones aparte de las dos principales están ubicadas en veredas o corregimientos de Ansermanuevo. Según Buitrago, P., Dávila, L., & Osorio, S. (2016) por lo menos el 50,6% de la población ha conseguido el nivel básico de primaria, un 23,7% ha estudiado hasta básica secundaria y tan solo 1,4% los niveles de educación superior y postgrados, dejando un porcentaje de 18,6% de una población sin ningún nivel educativo (p.28). Pese a que los porcentajes de educación en el municipio no sean tan altos, se cuenta con varias instituciones educativas a las que tienen fácil acceso incluso la población rural, lo que brinda oportunidades para educar a cada vez a más habitantes.

En términos de salud, el municipio cuenta únicamente con el hospital público Santa Ana de los Caballeros, según el DANE, en términos de afiliación a la salud y seguridad social para el 2005, un total de 996 personas están afiliadas a los institutos de seguros sociales, 9124 pertenecen a las administradoras de régimen subsidiado como Barrios Unidos, por otra parte, 4415 pertenecen a otras EPS, dejando una población de 3620 personas que no están registradas en los sistemas de seguridad social. (DANE 2005 como se citó en Buitrago, P., Dávila, L., Osorio, S. 2016, p.28). El contar únicamente con un hospital en el municipio implica una gran desventaja en caso de que se produzca una ocupación de este que sobrepase los límites, lo que implicaría el traslado de pacientes a otros municipios, también podría no contar con los especialistas necesarios para realizar ciertos procedimientos por lo que solo se podrían atender un número limitado de casos.

Además del hospital, en términos de edificios públicos para la población el municipio cuenta instituciones como la casa de la cultura, la comisaría de policía, registraduría, notaría, defensoría del pueblo, y empresas de servicios públicos como Acuavalle, EPSA y empresa de aseo triple A. (Buitrago, P., Dávila, L., Osorio, S. 2016, p.28). Cada uno de estos edificios sirven a la ciudadanía para garantizar los derechos económicos, sociales y culturales, la casa de la cultura por ejemplo adelanta procesos en los que involucra a la ciudadanía para formar parte de cursos gratuitos, préstamo de libros, eventos culturales, entre otros.

Económicamente, la actividad que principalmente sostiene el municipio es la agricultura, con la comercialización de productos como el café, la caña y el plátano. Por otro lado, tanto la

ganadería como la industria aportan económicamente al municipio, esta última representada por lo que se conoce como el Calado y Bordado, considerados como un gran fuerte de empleo e ingresos sobre todo en mujeres, sin embargo, cuenta con una remuneración baja y falta de oportunidades para formalizar estas actividades. (Buitrago, P., Dávila, L., Osorio, S. 2016, p.30) El municipio también cuenta con un gran número de tabernas y bares, pequeños comercios en el centro del municipio, y pequeñas distribuidoras de huevos, que aportan económicamente al municipio, también cuenta con una empresa de transporte con rutas a Cartago, El Águila y el Cairo conocida como Transnovita. Además, en el parque Ansermanuevo, se presentan actividades de venta informal que aportan un pequeño ingreso a personas de avanzada edad o desempleadas. Buitrago, P., Dávila, L., Osorio, S. (2016) presentan en qué porcentaje diferentes sectores económicos están presentes en el municipio, un porcentaje del 11,4% se dedican a la industria, un 52,8 % al comercio, 34,2% a la prestación de servicios y un porcentaje de 1,6% se dedican a otras actividades.

Con relación al empleo, para el 2005 había un total de 6174 personas económicamente activas, de las cuales 6041 están ocupados, con un total de 5029 hombres y 1012 mujeres. Y cuenta con una población económicamente inactiva de 10834 siendo 7214 mujeres y 3620 hombres. Buitrago, P, Dávila, L, Osorio, S (2016) mencionan que el porcentaje de empleo informal según datos de la gobernación del Valle es del 95,41% (p.39) Si bien las estadísticas de la ocupación del municipio no son confiables debido a la antigüedad que tienen, se puede describir que anteriormente había pocos habitantes en edad de trabajar, mientras que gran parte de la población o eran menores de edad y aún estaban en su proceso de formación o eran gente de avanzada edad, lo que implica que estas cifras han cambiado considerablemente comparadas a otros tiempos, sin embargo el acceso a dichas cifras no es posible debido a la limitada información que brinda el portal de estadística DANE.

Respecto a lo político, Buitrago, P, Dávila, L, Osorio, S (2016) realizan un trabajo empírico identificando una cantidad de 11 organizaciones sociales en las zonas rurales y tres en la zona urbana de Ansermanuevo, calificando su participación como pasiva y silenciosa, afirmando que, en las campañas electorales por lo general, y debido a un sistema que califican como clientelista, los elegidos electoralmente son siempre los mismos. (p.32) Este tipo de situaciones desmotivan a

los ciudadanos a la participación política y a su vez influyen en la cultura política de los municipios, prácticas que son comunes cuando existe corrupción en las instituciones.

Además de lo anterior los autores identifican que un fenómeno que incita a este comportamiento político en Ansermanuevo es el narcotráfico, el cual se vuelve un medio que influye en los niveles de violencia, impone temor en la ciudadanía, y promueve la corrupción política mediante el apoyo directo o indirecto a líderes políticos para el beneficio de sus actividades ilegales. Una de las poblaciones que mayor afecta esta problemática es a los jóvenes, la cual es un grupo que es fácilmente influenciado, un aspecto negativo para la comunidad, y para los medios de inclusión política. (Buitrago, P., Dávila, L., Osorio, S. 2016 pp. 31-32) La corrupción y narcotráfico de la mano es una situación muy delicada de tratar si se pone en peligro la vida de las personas, de este modo se justifica esa participación silenciosa y pasiva de los grupos sociales en la política, solucionar este tipo de situaciones requiere un trabajo minucioso y exhaustivo por parte de las autoridades y no siempre se hace por completo.

Los autores Buitrago, P., Dávila, L., Osorio, S. (2016) presentan un recorrido histórico por los diferentes alcaldes que han sido elegidos en el municipio desde el periodo 1991-2015, identificando una mayoría pertenecientes al partido conservador y sólo un alcalde del partido de la U, lo que da a entender su superioridad en el contexto local y la fuerza de poder que obtiene en el municipio. (p.32) Si bien gran parte de la dirección política en el municipio ha sido conservadora no implica que no haya otros partidos políticos en el municipio, los autores identifican los partidos Liberal, Partido de la U, Cambio Radical entre otros. La situación política del municipio afecta directamente los demás aspectos como el económico, social y cultural, dependiendo de la toma de decisiones de los dirigentes, aspectos como la ocupación, el desempleo, el empleo informal, la violencia, se ven afectadas de manera positiva o negativa.

Marco legal

La elaboración del marco legal permitió conocer aquellas leyes y resoluciones dirigidas a los vendedores informales y al sector laboral en general, con el propósito de mejorar sus condiciones y gestionar correctamente el espacio público.

- **Constitución política de Colombia:** Los artículos 25 y 26 de la constitución política de Colombia hacen referencia respectivamente al derecho al trabajo y el derecho a elegir libremente una profesión, para el contexto de la investigación ambos artículos son importantes, dado que representan de cierta forma la informalidad laboral, en primer lugar, es un trabajo como tal que no requiere una validación de profesión o una formación académica. Si bien tomando en cuenta lo que describe el artículo 26 de la constitución, la ocupación del espacio público para ejercer estas actividades puede representar un riesgo social y por lo tal pueden no ser de libre ejercicio.

- **Ley 1988 de 2019:** Esta ley tiene el objetivo de establecer los lineamientos generales para la formulación de la política pública de los vendedores informales, con el fin de garantizar los derechos a la dignidad humana, al mínimo vital, al trabajo y a la convivencia en el espacio público. Dicha política pública establece los conjuntos de principios, lineamientos, estrategias, mecanismos, programas y proyectos, que orientarán las acciones del Estado, con el fin de disminuir el impacto negativo que trae la ejecución de las políticas públicas de recuperación del espacio público. Así mismo en esta ley se denominan vendedores informales las personas que se dediquen voluntariamente al comercio de bienes o servicios en el espacio público, como medio básico de subsistencia, también clasifica a los vendedores informales en 5 tipos, vendedores informales ambulantes, vendedores informales estacionarios, vendedores informales semiestacionarios, vendedores informales periódicos, vendedores informales ocasionales o de temporada. (Ley 1988, 2019, p,1)

- **Decreto 801 de 2022 a nivel nacional:** tiene como objetivo adoptar la política pública de 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, como finalidad esencial, ser una herramienta para el desarrollo de soluciones a la situación de precariedad de este sector y apunta a ampliar las capacidades y oportunidades de las personas hacia condiciones de igualdad y equidad, disminuyendo los niveles de pobreza y desigualdades. Dicha política está dirigida a todos los vendedores informales, organizaciones de vendedores informales del territorio nacional, a las entidades del orden nacional y territorial, y los demás actores interesados en garantizar los derechos de los vendedores informales. (Decreto 801, 2022, p,1)

-Política pública de los vendedores informales

Según el decreto 801 de 2022 se aplica una política pública de los vendedores informales, dicha política se encuentra como anexo técnico número 4 del decreto 1072 de 2015 referente al sector de trabajo, dicho anexo es un documento elaborado por tanto el ministerio del interior y el ministerio de trabajo, el departamento nacional de planeación y la presidencia de la república a cargo.

La política describe que sus principales enfoques para con los vendedores informales son los derechos humanos, un enfoque poblacional-diferencial, enfoque de momento del curso de vida y un enfoque territorial.

Ley 1429 de 2010: tiene por objeto la formalización y la generación de empleo, con el fin de generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas; de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse. También define el empleo informal como:

Informalidad por subsistencia: Es aquella que se caracteriza por el ejercicio de una actividad por fuera de los parámetros legalmente constituidos, por un individuo, familia o núcleo social para poder garantizar su mínimo vital. (Ley 1429, 2010, p,1)

Empleo informal, tipo de vendedores informales que son estacionarios y semiestacionarios conforme al art. 3 de la ley 1988 de 2019, además en el aspecto de política pública al año 2022 se expide el Decreto 801 de 2022 que estipula la primera Política Pública de Vendedores Informales

-Decreto 0025 de 2021 alcaldía de Ansermanuevo: Este decreto lo que busca es garantizar las medidas del espacio público para el uso y disfrute de la población de Ansermanuevo, también expone la forma de actuar de las autoridades como la policía en la recuperación del espacio público ante acciones indebidas por diferentes grupos ilegítimos con atribuciones no autorizadas

Tabla 2 Matriz de Impacto Normativo

Ley	Ventaja	Desventaja	Impacto	
			Positivo	Negativo
Ley 1988 de 2019	Ofrece mecanismos de protección social y capacitaciones a vendedores informales y plantea los lineamientos para una política pública en pro de los vendedores informales y el manejo del espacio público	Es una ley de lineamientos para la formulación de políticas públicas por lo que no es una política pública establecida como tal.	Ofrece una guía para disminuir el impacto de la recuperación del espacio público ocupado por los vendedores informales al mismo tiempo que se les ofrece protección social.	Al empezar a funcionar las políticas públicas se verán casos de desalojo del espacio público a vendedores informales lo que afectará su sustento diario.
Política pública mediante Decreto 801 de 2022	Adopta la política pública de los vendedores informales para el desarrollo de soluciones respecto a garantizar sus derechos.	El decreto es relativamente nuevo por lo que la política pública puede no estar adoptada todavía en ciertos municipios.	Los vendedores informales podrán mejorar su situación respecto al mínimo vital, disminución de la pobreza, educación, formalización e incluso empleo formal.	
Ley 1429 de 2010	Promueve la formalización y la generación de empleo en etapas iniciales de creación de empresas	Aun simplificados y con asesoría, la persona que desee formalizarse debe realizar una serie de trámites legales.	Mayor apoyo a la formalización del empleo informal, mediante asesorías en temas técnicos y financieros.	

Ley	Ventaja	Desventaja	Impacto	
			Positivo	Negativo
Decreto 0025 de 2021	Establece medidas sobre las ventas informales en el municipio de Ansermanuevo, tomando en consideración la preservación del espacio público como punto fundamental.	Su enfoque principal es la recuperación del espacio público al regular las ventas informales.	Permite a algunos vendedores informales continuar con sus actividades y la ocupación del espacio público siempre y cuando cumplan con las disposiciones del decreto y cuenten con un permiso de la alcaldía	No todos los vendedores contarán con este permiso, se presentarán situaciones de recuperación del espacio público para recuperar zonas abiertas afectando al vendedor informal.
Resolución 1213 de 2020	Dicta la reglamentación de plazos y metodologías necesarias para guiar a aquellos a realizar las políticas públicas mencionadas en la ley 1988 de 2019	Se limita solo a lo estipulado en la resolución, algún cambio que se quiera realizar en las metodologías no es posible y debe pasar por revisión de entidades correspondientes.	Asegura una herramienta de consulta para empezar a realizar las políticas públicas con respecto a los vendedores informales.	Los casos extraordinarios serán difíciles de tratar debido a que la reglamentación sigue una ruta en específico para la reglamentación plazos y metodologías.

Nota: Elaborado a partir de la Ley 1988 de 2019, Ley 1429 de 2010, El decreto 801 de 2022, El decreto 025 de 2021 de la Alcaldía de Ansermanuevo, y la Resolución 1213 de 2020.

De la normatividad aplicada a los vendedores informales, se destaca el interés de las entidades gubernamentales de recuperar el espacio público ocupado por esta población, mediante el uso de acciones legales que permiten a los gobiernos locales adelantar políticas para limitar a los vendedores informales, ya sea otorgándoles permisos, capacitándolos para otras ocupaciones, ofreciéndoles protección social, desalojando a aquellos que no cumplen con lo establecido entre otras acciones. También se puede destacar que, de las normativas anteriores, dos de ellas están dirigidas especialmente para entidades públicas, con el fin de elaborar la política pública, mientras que el decreto emitido por la alcaldía de Ansermanuevo se enfoca en tomar acción como tal, en compañía con la policía para ya sea otorgar permisos o desalojar vendedores informales, así como

también para los vendedores informales puedan ocupar el espacio público con el debido permiso y acatando las debidas condiciones.

De acuerdo con el marco legal se pudo definir el ámbito jurídico de las categorías abordadas en el estudio y de esta forma proceder de manera concisa e íntegra en la comprensión del fenómeno estudiado.

Diseño Metodológico

Enfoque

El enfoque de la investigación, fue de tipo cualitativo dado que este se enfoca principalmente en “comprender los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en un ambiente natural y en relación con su contexto” (Hernández, R., 2014, p 358) para la investigación fue fundamental explorar el contexto en el que se desempeñan los vendedores informales, dado que estos cuentan con puntos de vista muy diferentes, por lo tanto es necesario un enfoque cualitativo para comprender sus comportamientos de forma natural, y a partir de este explorar posibles propuestas administrativas para el aumento de la formalidad y el desarrollo de las condiciones de los vendedores informales. Además, el objeto de estudio de la investigación no fue una organización, sino pequeñas organizaciones unipersonales que se encontraban en el medio ambiente externo, lo que hace más prescindible explorar el contexto para comprender la situación y sus participantes.

Método

El método hace referencia a una serie de procedimientos que utilizan técnicas o instrumentos necesarios para examinar y resolver problemas de investigación (Bunge 1979 como se citó en Bernal, C. 2006, p.58). Con el fin de obtener una respuesta a los problemas de investigación es necesario seguir un método investigativo, que guíe como tal los procedimientos que se utilizaran en el estudio.

En base a lo anterior, el método que se utilizó en la investigación es el método inductivo, que, según Bernal, C. (2006) es un método que utiliza el razonamiento para sacar conclusiones a partir de hechos específicos que se aceptan como válidos para llegar a conclusiones que se aplican a un carácter general. (p.59) El estudio busca sacar conclusiones generales a partir de estudios individuales, en este caso de los vendedores informales, que tienen características particulares.

Tipo de investigación

De acuerdo con la finalidad del estudio la investigación es aplicada, en base a lo investigado se plantea realizar una propuesta administrativa para mejorar las condiciones laborales de los vendedores informales en el municipio de Ansermanuevo, las principales fuentes de la investigación serán de campo, dado que se hace necesario conocer el contexto para comprender la problemática y realizar una propuesta. Del mismo modo, al ser una investigación que requiere fuentes de campo, el lugar de esta es donde suceden los hechos, el parque Jorge Robledo, del municipio de Ansermanuevo, Valle del Cauca.

Alcance

La investigación tuvo un alcance descriptivo, ya que “Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis.” (Hernández, R., 2014, p. 92). La investigación se centró en las condiciones empresariales de los vendedores informales, para ello, se hace necesario caracterizar a esta población, por eso se debe especificar como tal los principales aspectos de estas personas con el fin de comprender la dimensión del fenómeno que se está estudiando y comprender esta población para así poder avanzar con los objetivos de la investigación.

Diseño

Para el enfoque cualitativo los diseños de la investigación hacen referencia al “(...) abordaje general que se utilizará en el proceso de investigación.” (Hernández, R., 2014, p.470) El diseño permite conocer la ruta que se debe seguir en el proceso de investigar, para esto hay varios diseños correspondientes al enfoque cualitativo y la elección de uno de estos depende del planteamiento del problema. En la investigación se planteó conocer las condiciones empresariales de los vendedores informales en el parque de un municipio, para ello primero se conoce el contexto del problema, en este caso los vendedores informales.

Uno de los diseños que va de acuerdo con el problema planteado es el diseño fenomenológico, respecto a este (Hernández, R., 2014, p.493) identifica que de las preguntas de investigación más comunes en los estudios fenomenológicos hacen referencia a conocer el

significado, la estructura o experiencia de vida respecto a un fenómeno de los individuos, grupos o una comunidad. De lo anterior se destaca el conocer la experiencia de las personas respecto a un fenómeno en este caso la informalidad, por lo que se puede seguir esta ruta de diseño.

El diseño fenomenológico de acuerdo con Creswell (2013), Mertens (2010) y Álvarez-Gayou (2003) tiene como principales premisas comprender los fenómenos tomando en cuenta la perspectiva de cada uno de los individuos y la perspectiva construida de manera colectiva, analizar y la búsqueda de significado de discursos y temas, el investigador sitúa las experiencias de acuerdo con el momento en que suceden, en donde suceden, quienes las vivieron, y la relación entre las experiencias. (Creswell, 2013, Mertens, 2010 y Álvarez-Gayou 2003, como se citó en Hernández, R., 2014, p. 494)

De lo anterior se destaca el uso de las experiencias de los individuos para la investigación, lo cual es clave en las investigaciones de enfoque cualitativo, en las que se requiera como tal comprender un fenómeno en el que no se está familiarizado o se tiene poca documentación. Se convierte entonces en un recurso valioso para la investigación tanto las experiencias individuales como las colectivas para generar una respuesta a problemáticas relacionadas como es el caso de las condiciones de los vendedores informales en Ansermanuevo, no se ha documentado al respecto, sin embargo, la experiencia de los involucrados puede dar respuesta a esta problemática.

Fuentes

El estudio contará con fuentes tanto primarias, haciendo referencia a los vendedores informales, encuestas realizadas a estos, la elaboración de un diario de campo y entrevista, así como secundarias o documentales, como libros y artículos para fortalecer teóricamente la investigación.

Hipótesis

La hipótesis según Hernández, R. (2014) es una respuesta temporal a las preguntas de la investigación en forma de proposiciones, se realiza la investigación para aceptar o rechazar la hipótesis planteada, tomando en cuenta la teoría y lo que se esté investigando. (p.104). El planteamiento de la hipótesis sirve como una guía de la investigación, ya que nos describen que es lo que vamos a tratar de probar y en qué condiciones para entender el fenómeno.

En una investigación de enfoque cualitativa, la hipótesis se maneja de una manera diferente a los estudios cuantitativos, en primer lugar, no se plantean hasta haber ingresado en el contexto y realizar un trabajo de recolección de datos, de hecho, las hipótesis se van generando conforme el estudio avanza y son también un resultado del proceso de investigación (Williams, Unrau y Grinnell, 2005, Henderson, 2009 como se citó en Hernández, R., 2014, p.365).

Población o muestra

Al igual que con la hipótesis, la población o muestra en los enfoques cualitativos puede ir cambiando conforme avanza el estudio, sin embargo, si se puede contemplar una muestra “tentativa”. Según Hernández, R. (2014) para elegir la muestra depende del contexto que se elige para desarrollar la investigación, además se cuestiona qué casos son inicialmente importantes para la investigación y en donde encontrarlos. (p.384). El contexto en este estudio es el entorno urbano de Ansermanuevo, los casos que se investigarán serán los vendedores informales del parque del municipio, dado que es un lugar en el que es más frecuente ver este tipo de vendedores.

Respecto al número de casos para la muestra del estudio, Hernández, R. (2014) afirma que estos no son importantes probabilísticamente dado que lo que se busca en los estudios cualitativos es profundidad, haciendo referencia a casos que permitan entender el fenómeno y responder las preguntas de la investigación, haciendo necesario evaluar que muestreos elegir de acuerdo con que tan convenientes son para los objetivos del estudio. (p.384). En este trabajo se realizó la aplicación del instrumento de recolección de información a 31 vendedores informales, el número de casos para la muestra del estudio se debió a cuántos vendedores informales se encontraban en el parque del municipio de Ansermanuevo al momento de la aplicación del instrumento, considerándolos importantes dado a su condición de trabajadores informales que puede responder a los objetivos de la investigación.

A su vez el muestreo por conveniencia es importante para esta investigación, dado que hace referencia a los casos disponibles a los que se tiene acceso. (Battaglia, 2008 como se citó en Hernández, R., 2014, p.390) La recolección de datos de los casos de la muestra dependerá de la disponibilidad de los vendedores informales de aceptar brindar la información, en cuyo caso serán tomados como parte de la muestra. Para considerar un número de muestras específico inicial o mínimo, Hernández, R. (2014) sugiere que dependiendo del tipo de estudio que se lleve a cabo,

hay un tamaño mínimo de la muestra que a la que se le aplicaran los instrumentos de recolección de información, para el caso del estudio fenomenológico se propone diez casos mínimos (p.385) por otro lado Creswell (2013b) menciona que en las investigaciones cualitativas los intervalos de las muestras pueden variar de uno a 50 casos (p.385 como se citó en Hernández, R, 2014)

Para la investigación se tomó en cuenta una muestra de 31 casos de vendedores informales en el parque del municipio de Ansermanuevo, los cuales se les aplicaron los instrumentos de información, tomando en cuenta el muestreo por conveniencia, es decir, se les aplicó a aquellos que estuvieron dispuestos a brindar la información.

Instrumentos de recolección de información

Encuesta

Para dar cumplimiento con el primer objetivo específico que hace referencia a la identificación de los vendedores informales se hizo necesario conocer las características de estos, en términos de edad, género, nivel educativo entre otros, con el fin de entender el crecimiento o no de los vendedores informales a partir de una característica en específico que compartan todos como el nivel educativo o la edad, para ello el modelo de encuesta o cuestionario es importante, Hernández, R, 2014 lo define como “un conjunto de preguntas respecto de una o más variables que se van a medir.” (p.217) En este caso la variable que se va a medir son las características de los vendedores informales, cuales son comunes entre sí, y si estas influyen en los vendedores informales en el municipio. La mayoría de las preguntas de la encuesta serán cerradas, las cuales presentan unas respuestas predeterminadas a los encuestados para elegir entre una de las opciones.

Para Aktouf, 2001, un cuestionario es un “tipos de test, con una perspectiva unitaria y global compuestos por un cierto número de preguntas presentado por escrito a un conjunto más o menos elevado de individuos para indagar sobre sus (...) opiniones, (...) e intereses, entre otros aspectos” (p. 98)

Tomando en cuenta las consideraciones éticas, y con el fin de que el encuestado no se sienta presionado a ofrecer la información, no se les preguntó sobre su nombre o datos personales específicos, se le pidió previamente su consentimiento para ser encuestado y/o entrevistado y se le

aclaró que el objetivo de la herramienta de recolección de información es meramente académico y su uso será solo para la investigación, explicando sus objetivos.

Observación

Otro instrumento de recolección de información primaria necesario para el primer objetivo específico fue la observación, la cual implica “adentrarnos profundamente en situaciones sociales y mantener un papel activo, así como una reflexión permanente. Estar atento a los detalles, sucesos, eventos e interacciones” (Hernández, R. pp 399). Se realizó a medida que se realizaban las encuestas y se tomaron notas de esta en el diario de campo por cada día del trabajo de campo, es decir un total de cuatro días. El papel del observador que se utilizó en este trabajo de grado como lo menciona Hernández, R. 2014(p. 403) fue el de “Participación moderada” el cual “Participa en algunas actividades, pero no en todas” dado que la única participación al momento de observar a los vendedores informales por parte del investigador se da al aplicar el instrumento de la encuesta.

Entrevista

La entrevista en el estudio fue de tipo focalizada de acuerdo a Aktouf 2001(p. 93) la cual se caracteriza por ser poco estructurada y concede mayor libertad tanto al entrevistador como el entrevistado, permite explorar un tema determinado con anterioridad, así mismo se ejecutó el pasado noviembre del 2022 la aplicación de este instrumento al secretario de planeación, con el objetivo de conocer los aspectos actuales en las cuales la institucionalidad de carácter público hace presencia en el fenómeno estudiado

Trabajo de campo

Comprende las actividades realizadas de manera in situ como diario de campo, entrevistas, encuestas, observaciones, registros fotográficos entre otros. En el estudio se realizó durante el año 2022.

Fichas bibliográficas Aktouf, 2001 (p. 116) Menciona que cumpliendo con la técnica de análisis de contenido se hace uso de las fichas bibliográficas como un instrumento que permite registrar categorías y variables estudiadas, que han sido delimitadas previamente en el estudio. Es así como se realizaron 5 fichas bibliográficas identificando las variables del estudio en cuestión.

Tabla de objetivos específicos

El cómo se alcanzaron los objetivos específicos para la investigación, se presenta a continuación:

Tabla 4 Matriz de alcance de objetivos específicos

Objetivos	Fecha de realización	Actividades
Identificar a los vendedores informales del municipio de Ansermanuevo	Segundo semestre 2022 - Primer semestre 2023	-Aplicación de encuesta de caracterización a 31 vendedores del parque Jorge Robledo del municipio de Ansermanuevo -Realizar un análisis de los datos recolectados e identificar: tipos de negocios, si cuentan con permisos.
Reconocer las necesidades de capacitación administrativas y económicas de los vendedores informales del parque Jorge Robledo de Ansermanuevo, así como las distintas fuentes de financiación, capacitación y desarrollo existentes a nivel regional, nacional e internacional que permitan fortalecer las condiciones de los vendedores ambulantes del parque del municipio de Ansermanuevo	Permanente durante todo el estudio	-Análisis bibliográfico de los planes de desarrollo territorial, cámara de comercio relacionados con proyectos o planes para con los vendedores informales.
Formular una estrategia administrativa que permita fortalecer el gremio de vendedores informales en aspectos de capacitación y formación de sus negocios tomando en cuenta los procesos legales que debe realizar un comerciante	Primer semestre 2024	Estructurar el plan de estrategias del estudio.

Objetivos	Fecha de realización	Actividades
informal para la formalización de sus negocios.		

Fuente: Elaboración propia

En la matriz anterior se describe de manera detallada los tiempos y realización de los objetivos, así como los resultados obtenidos.

Capítulo III. Hallazgos y resultados

Identificar las condiciones administrativas, económicas y sociodemográficas de los vendedores informales del parque Jorge robledo del municipio de Ansermanuevo durante el periodo 2022 a 2023

Aplicación de encuesta de caracterización a todos los vendedores del parque Jorge Robledo del municipio de Ansermanuevo.

Para dar cumplimiento con el primer objetivo específico se realizó la aplicación de un instrumento de recolección de información (Ver ANEXO A) a 31 vendedores informales del parque en 4 días y horarios distintos, al mismo tiempo que se aplicaba el instrumento se elaboró el diario de campo (Ver anexo C) después se analizaron los datos del instrumento tabulado (Ver ANEXO E) de las preguntas que pueden aportar para identificar diferentes necesidades de los vendedores informales. De las preguntas realizadas en la encuesta se encontraron los siguientes datos:

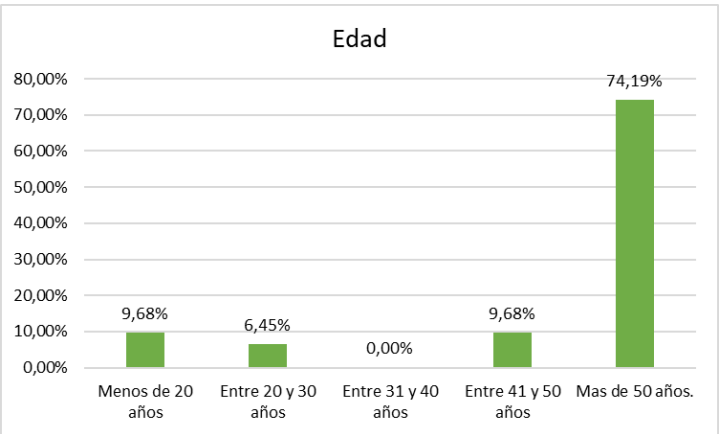
Edad

Tabla 5 Edad de los vendedores informales

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 20 años	3	9,68%
Entre 20 y 30 años	2	6,45%
Entre 31 y 40 años	0	0,00%
Entre 41 y 50 años	3	9,68%
Mas de 50 años.	23	74,19%
Total	31	100,00%

Fuente: Propia elaborada a partir de Anexo E

Gráfico 3 Edad de los vendedores informales



En términos de la edad de los encuestados la mayoría de ellos cuentan con una edad de más de 50 años, alcanzando un porcentaje por encima del 70%. Una edad en la que se empieza a pensar en la jubilación o en la que ya se estaría retirando de trabajar una persona, también es una edad en la que es muy difícil aplicar a un trabajo cualquiera incluso para los profesionales, ahora bien, para las condiciones de estos trabajadores se tendría diversas limitaciones de dedicarse a otra profesión en caso de no contar con estudios o experiencia en otras áreas. Algunos vendedores informales incluso comentaron al momento de la aplicación del instrumento que reciben una pensión, que incluso el estar allí como vendedores es meramente para “(...) pasar el rato.” (Ver diario de campo, Anexo C)

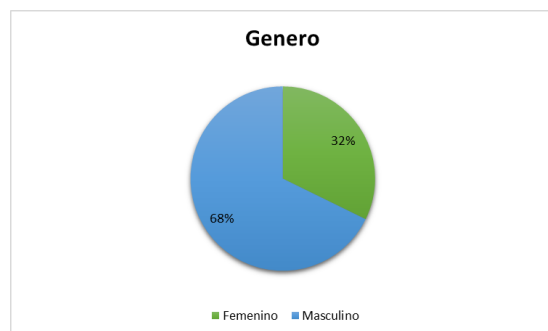
Género

Tabla 6 Género de los vendedores informales

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	10	32%
Masculino	21	68%
Total	31	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de Anexo E

Gráfico 4 Género de los vendedores informales



Fuente: Elaboración propia a partir de Anexo E

De los 31 vendedores encuestados el 68% son hombres y 32% mujeres, un porcentaje que por un lado muestra una gran apropiación de estos puestos de venta informal por parte de los

hombres, pero también muestra un porcentaje de participación considerable de las mujeres en estas actividades de ventas en el parque, dado que no son actividades que requieren habilidades específicas a excepción de algunos puestos de venta, pueden ser realizadas por ambos géneros.

¿Actualmente tiene su lugar de residencia en el municipio de Ansermanuevo, Valle del Cauca?

Tabla

Tabla 7 Lugar de residencia de los vendedores informales

Opción	Frecuencia	Porcentaje
No	1	3,23%
Si	30	96,77%
Total	31	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de Anexo E

Gráfico 5 Lugar de residencia de los vendedores informales



Fuente: Elaboración propia a partir de Anexo E

Casi el total de los encuestados vive en el municipio de Ansermanuevo, lo que da a entender que no hay una gran presencia de vendedores de otros municipios en el parque lo que beneficia a los vendedores locales para tener mayores ingresos por parte de lo que venden, situación que puede cambiar en épocas festivas o eventos que atraigan gran cantidad de gente y otros vendedores informales de diferentes municipios dado que el estudio se realizó en fechas en las que no habían eventos de este tipo o festividades no se consideró esta situación.

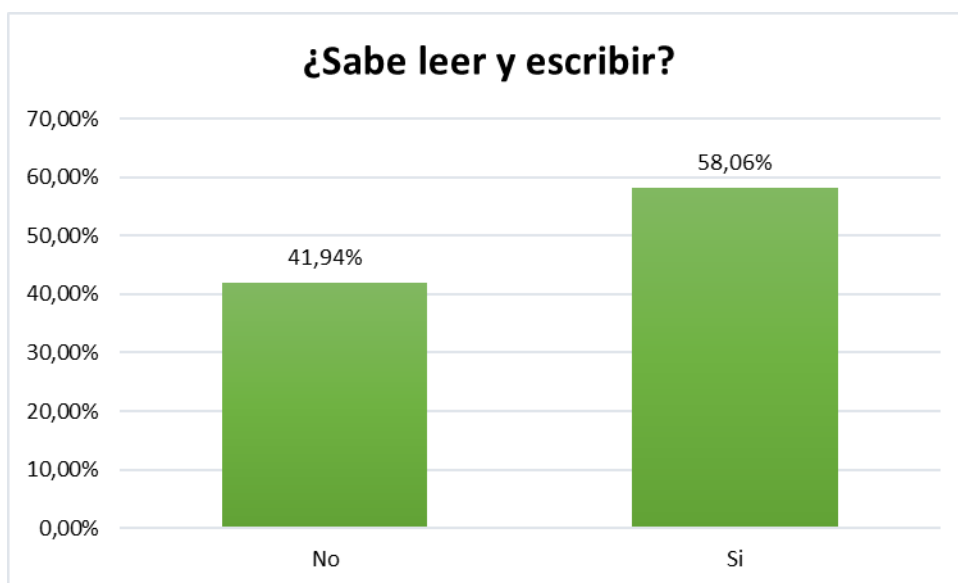
¿Sabe leer y escribir?

Tabla 8 Capacidad de leer y escribir de los vendedores informales

Opción	Frecuencia	Porcentaje
No	13	41,94%
Si	18	58,06%
Total	31	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de Anexo E

Gráfico 6 Capacidad de leer y escribir de los vendedores informales



Fuente: Elaboración propia a partir de Anexo E

Aunque el porcentaje de vendedores informales que saben leer y escribir es mayor a los que no con un 58%, es preocupante el hecho de que el otro 41,9% presentan analfabetismo, estando en un tipo de negocio que, si bien no requiere altas capacidades de lectura, es importante el saber manejar presupuestos, calcular las ventas que se llevan, leer posibles documentos que les hagan

firmar. El no contar con estas capacidades puede darles una desventaja frente a vendedores que sí sepan planear bien sus acciones en sus negocios al saber leer y escribir.

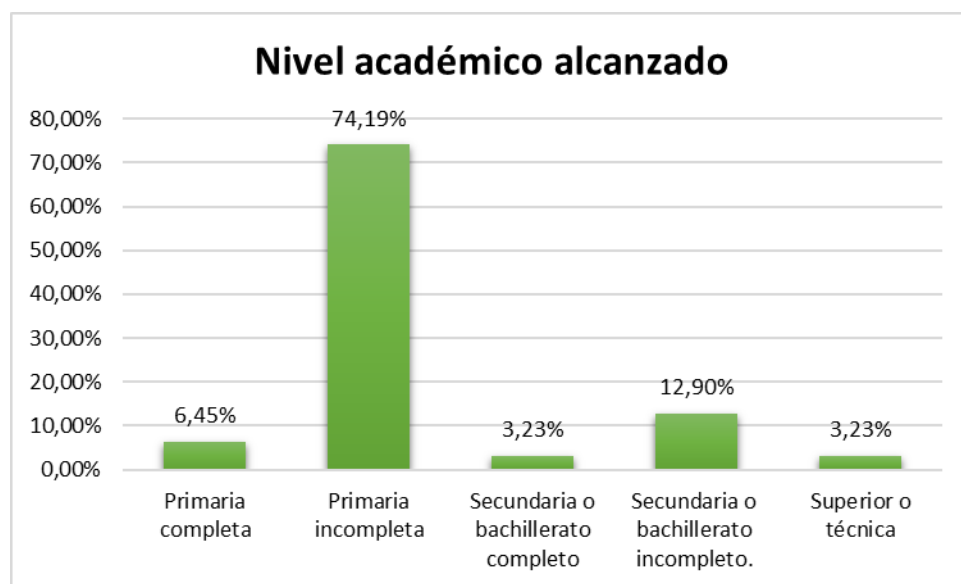
Nivel académico alcanzado

Tabla 9 Nivel académico de los vendedores informales

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Primaria completa	2	6,45%
Primaria incompleta	23	74,19%
Secundaria o bachillerato completo	1	3,23%
Secundaria o bachillerato incompleto.	4	12,90%
Superior o técnica	1	3,23%
Total	31	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de Anexo E

Gráfico 7 Nivel académico de los vendedores informales



Fuente: Elaboración propia a partir de Anexo E

Al igual que la pregunta anterior, el nivel educativo alcanzado es muy importante para tener una ventaja sobre otros vendedores, además de contar con mayores oportunidades, el 74,19% de los vendedores informales del parque no han terminado la primaria, una cifra preocupante que

se puede inferir se debe a la falta de recursos de estas personas para acceder a la educación y poder terminarla (ver diario de campo # agregar frase)

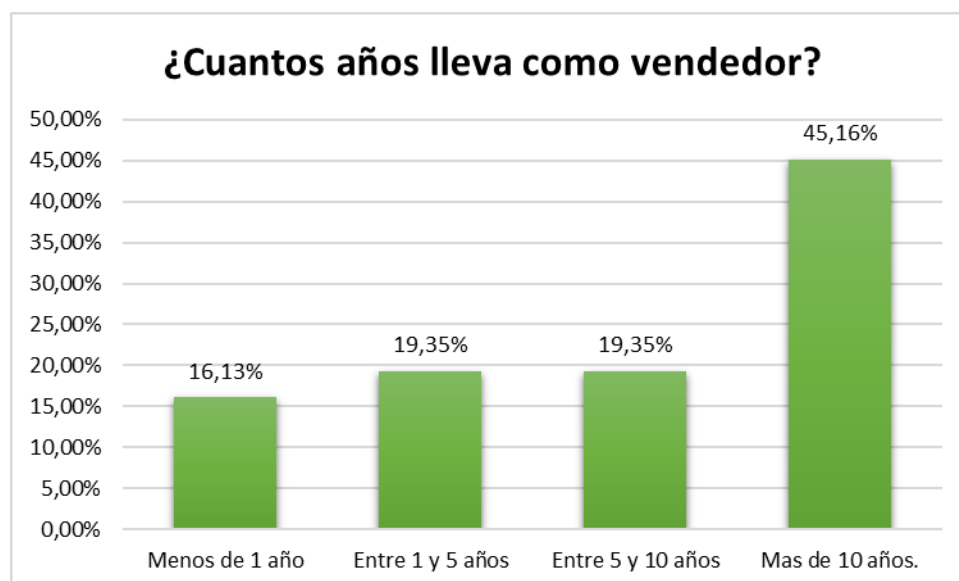
¿Cuánto años lleva ejerciendo estas actividades como vendedor?

Tabla 10 Tiempo ejerciendo como vendedor informal

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 1 año	5	16,13%
Entre 1 y 5 años	6	19,35%
Entre 5 y 10 años	6	19,35%
Mas de 10 años.	14	45,16%
Total	31	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de Anexo E

Gráfico 8 Tiempo ejerciendo como vendedor informal



Fuente: Elaboración propia a partir de Anexo E

Esta pregunta es importante para comprender la antigüedad de los vendedores informales que actualmente operan en el parque, siendo un porcentaje del 45,16% vendedores con más de 10 años, que algunos incluso mencionan que desde pequeños han estado vendiendo (Ver diario de campo). Situación que genera inquietud sobre si estos vendedores en algún momento han tenido

la oportunidad de participar de procesos de capacitación para su formalización o si en un primer momento tenían la intención de formalizarse.

En la variable número 6 del instrumento que corresponde al estrato socioeconómico se evidencia que 21 encuestados no saben/no responden esto corresponde al 67,74%. En segunda instancia con el 22,81% se consideran que están en estrato 1 y en menor medida con el 6,45% en estrato 2 siendo 2 personas (Ver anexo E)

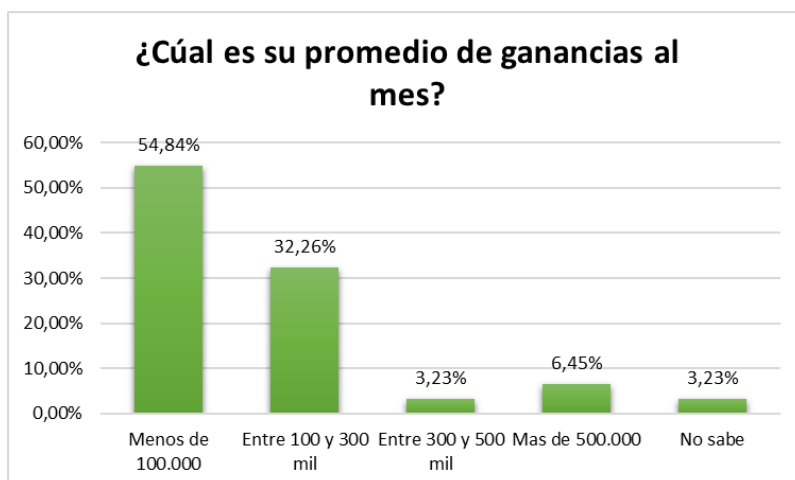
¿Cuál es su promedio de ganancias al mes?

Tabla 11 Promedio de ganancias al mes

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 100.000	17	54,84%
Entre 100 y 300 mil	10	32,26%
Entre 300 y 500 mil	1	3,23%
Mas de 500.000	2	6,45%
No sabe	1	3,23%
Total	31	

Fuente: Elaboración propia a partir de Anexo E

Gráfico 9 Promedio de ganancias al mes



Fuente: Elaboración propia a partir de Anexo E

Las ganancias de los vendedores informales, de acuerdo al instrumento se presenta un porcentaje encuestados que gana en promedio mensual entre menos de 100 mil pesos y 100 mil y 300 mil pesos con un porcentaje total del 86% de los encuestados, en segundo lugar lo que es más preocupante es que varios de los vendedores en realidad no sabían cuánto vendían al mes, por lo que se cambió la forma de preguntarles a cuánto vendían al día y de esa manera hacer un promedio (Ver diario de campo, Anexo C). Si bien en varios casos el vendedor informal del parque de Ansermanuevo tiene otros ingresos aparte de lo que vende (ver diario de campo, Anexo C) se destaca el hecho que este tipo de ocupación no genera un alto ingreso y depender enteramente de este no es viable para una familia.

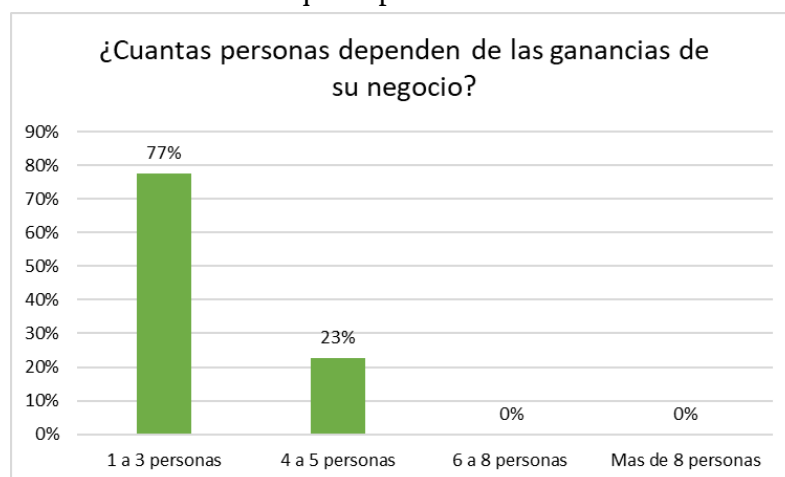
¿Cuántas personas dependen de las ganancias de su negocio?

Tabla 12 Personas que dependen del vendedor informal

Opción	Frecuencia	Porcentaje
1 a 3 personas	24	77%
4 a 5 personas	7	23%
6 a 8 personas	0	0%
Mas de 8 personas	0	0%
Total	31	

Fuente: Elaboración propia a partir de Anexo E

Gráfico 10 Personas que dependen del vendedor informal



Fuente: Elaboración propia a partir de Anexo E

La cantidad de personas que dependen por cada vendedor informal son de un 77% entre 1 y 3 personas, cifra que es importante dado que implica que muy pocas familias dependen enteramente de los vendedores informales para su subsistencia, en el diario de campo se menciona que algunos vendedores informales tienen otros ingresos aparte del que tienen en el parque. (Ver anexo C)

Del instrumento aplicado a los 31 vendedores informales del parque Jorge Robledo del municipio de Ansermanuevo, se identificó que hay una alta tasa de vendedores informales con una edad por encima de los 50 años, que llevan en el parque más de 10 años, sumado a una constante falta de culminación de la educación y que no generan con este tipo de ventas más de 100.000\$ pesos al mes, por otro lado los vendedores informales y sus familias no dependen enteramente del ingreso que genere estas actividades, puesto que tienen otros ingresos que complementan con su subsistencia.

La variable de ganancias reinvertidas en el negocio para surtir se evidencia que el 35,48% de los encuestados reinvierte la mitad de sus ingresos, mientras que el 32,25% invierte menos de la mitad, por otro lado 7 vendedores que corresponden al 22,5% de los encuestados reinvierte más de la mitad de sus ganancias, apenas 3 vendedores que equivalen al 9,67% no saben/ no responden, por otro lado en el diario de campo (Anexo C) se encontró con la respuesta del manejo del dinero con respecto al surtido “también que lo que vende allí se va todo para el mismo carrito”. Al igual que la frecuencia de surtido entre diario, semanal y mensual encontramos que los valores corresponden a 12,90%, 67,74% y 19,35% respectivamente. (Ver anexo E). Para la variable de identificación de calificación sobre el manejo del negocio se halló que 16 se califican de una excelente gestión con el 51,61% en menor medida con el 6,45% sólo 2 personas reconocieron que les falta por mejorar el manejo del negocio y en una condición entre aceptable y regular el 41,92%

Se continuó preguntando sobre el conocimiento de expedición de permiso para operar en el parque y el 87,09% contestó de manera afirmativa identificando la alcaldía como organismo responsable de este y solo 4 encuestados respondieron no conocer esto equivale al 12,90%. De esta forma se identificó que 21 vendedores informales no están interesados en formalizarse y solo 10 si con el correspondiente 32,25%. (Ver anexo E)

Respecto a la variable sobre si los vendedores informales tienen conocimiento sobre los procesos necesarios para formalizar un negocio, 24 personas que equivalen al 77,41% de los encuestados respondieron que no mientras que tan solo 7 personas respondieron que sí, los cuales son el 22,58% (Ver anexo E)

En los aspectos que consideran importantes para el manejo del negocio, en un porcentaje del 35,48% no saben/no responden, mientras que el 25,80% de los encuestados respondió que dinero para invertir es necesario, un 9,37% afirman que tener buenos productos es esencial, mientras que un 29,03% mencionaron otros aspectos importantes en los que destaca la atención al cliente. (Ver anexo e)

Respecto a la variable sobre que se le dificulta al vendedor informal para manejar un negocio ya formalizado, gran parte de los encuestados con un 54,83% respondieron que no saben o no lo tienen pensado, por otro lado, un 19,35% afirman que la edad es un factor importante, mientras que un 12,90% responden que el dinero, un 6,45% la falta de formación, el conocimiento y tiempo que le dedicaría con un 3,22% cada uno. (Ver anexo e)

La variable de las áreas en las que les gustaría recibir capacitación/formación respecto al manejo del negocio, el 70,96% de los encuestados prefieren no recibir este tipo de capacitaciones, mientras que un 29,04% si refieren estar interesados en temas como emprendimiento 16,12%, ventas 9,67% y recursos humanos con el 3,22% (Ver anexo e)

Horario y frecuencia de los vendedores informales del parque Jorge Robledo del municipio de Ansermanuevo

Tabla 13 Horario y frecuencia de los vendedores informales

CANTIDAD DE VENDEDORES EN RELACIÓN CON EL DIA Y LA HORA									
Dia/Hora	6 a 7 am	8 a 9 am	10 a 11 am	12 a 1 pm	2 a 3 pm	4 a 5 pm	6 a 7 pm	8 a 9 pm	10 a 11 pm
Lunes	5	16	18	15	16	14	14	1	
Martes	5	16	18	15	16	15	15	2	1
Miercoles	5	15	18	15	16	15	15	2	1
Jueves	5	15	18	15	17	17	17	3	2
Viernes	5	15	18	15	17	17	17	3	2
Sabado	5	21	25	22	23	21	21	4	3
Domingo	5	21	25	22	23	21	21	4	3

Fuente: Elaboración propia a partir de Anexo E

De acuerdo a la observación realizada en los diferentes horarios que se aplicaron los instrumentos de recolección de información, se recopilaron los horarios y días en los que los hay mayor cantidad de vendedores informales (Ver anexo C) en el parque de Ansermanuevo, se realizó el grafico de calor que muestra respecto a los colores verde (poca frecuencia) amarillo (media frecuencia) naranja (media-alta frecuencia) y roja (alta frecuencia) cual es la mayor cantidad de vendedores informales en un horario especifico, resultando uno de los horarios con más vendedores en el parque los sábados y domingos entre las 10 y 11 de la mañana con un pico de 25 vendedores. y el horario donde menos vendedores hay en el parque son los lunes entre las 10-11 de la noche con ningún vendedor en el parque.

Reconocer las necesidades de capacitación administrativas de los vendedores informales del parque Jorge Robledo de Ansermanuevo, así como las alternativas existentes a nivel departamental, nacional que posibilitan las fuentes de financiación para el empoderamiento empresarial.

Para dar cumplimiento a este objetivo específico se analizaron los instrumentos de recolección de información, la encuesta, la entrevista realizada a un funcionario de la alcaldía municipal de Ansermanuevo y por último el diario de campo, mediante una triangulación de datos para dar a conocer realmente cuáles son esas necesidades de los vendedores informales y si es necesario el planteamiento de las estrategias de capacitación u otras formas de mejora de su situación tomando en cuenta los programas frente a la informalidad.

A nivel municipal en el municipio de Ansermanuevo tomando en consideración los instrumentos realizados, los vendedores informales del municipio se encuentran caracterizados por la alcaldía municipal, a cargo de la oficina de planeación, a su vez la oficina cuenta con un programa llamado “ Ansermanuevo emprendedor” en el que en conjunto con ValleInn busca financiar y apoyar los emprendimientos del municipio con el fin de dar cumplimiento al plan de desarrollo municipal en términos económicos y también en capacitaciones sobre emprendimiento. Para aplicar a este programa los vendedores deben acercarse a la oficina de planeación de la alcaldía o a la oficina de ValleInn del municipio, cumplir con las condiciones que se planteen y llenar un formulario.

A nivel departamental, la alcaldía de Cali lanzó una estrategia liderada por la secretaría de seguridad y justicia llamada “Soy vendedor, yo cuento” en la que en los últimos años se ha encargado de caracterizar a los vendedores informales de la ciudad de Cali con más de 15500 vendedores caracterizados. El objetivo de la estrategia es dar a entender a la población que los vendedores informales también forman parte de la economía del país, también darle un uso organizado al espacio público y velar por el derecho al trabajo de los vendedores informales Mejía, V (2022).

Por otro lado, uno de los programas que se ha caracterizado por apoyar a los emprendedores en el departamento del Valle del Cauca, es Valle Inn, el cual en un convenio con la universidad del valle “(...)fortalece las iniciativas de emprendimiento, el desarrollo empresarial y la

innovación, a través de múltiples servicios a emprendedores que estén en la etapa de ideación de un negocio hasta empresas consolidadas en el mercado, por medio de asesorías personalizadas y especializadas (...).” Gobernación del Valle del Cauca (2018). Según la gobernación del valle del cauca, este programa tiene una ruta de atención de tres fases: ideación, enfocada en el planteamiento del modelo de negocio del emprendedor, fortalecimiento, enfocada en capacitar las habilidades de gestión del emprendedor y por último financiación donde se realizan asesorías personalizadas y convocatorias para planes de capital semilla, formación o financiación. Gobernación del Valle del Cauca (2018).

Si bien este último programa no está dirigido exclusivamente hacia los vendedores informales, es un programa que puede ayudar a aquellas personas que estén interesadas en emprender o empezar su propio negocio con ideas innovadoras, personas que pueden ser los propios vendedores informales, en el diario de campo (Ver anexo C) se mencionan múltiples negocios que pese a estar en la informalidad han generado un valor significativo y pueden aplicar a este tipo de programas que fortalecen emprendimientos ya establecidos o por establecer.

A continuación se presenta la tabla de sistematización de los instrumentos de recolección de información (Encuesta, entrevista, diario de campo) la cual permite encontrar las necesidades de capacitación administrativa de los vendedores informales del parque del municipio de Ansermanuevo, Valle del Cauca así como también aspectos importantes presentes en cada uno de los instrumentos que de una u otra forma se relacionan entre sí y aportan a la comprensión de la informalidad en este municipio y permiten la estructuración de estrategias que permitan mejorar estas condiciones.

Tabla 14 Sistematización de los instrumentos de recolección de información, encuesta, entrevista y diario de campo

Categoría	Variable	Entrevista	Encuesta/Diario de campo	Fuentes secundarias
Legitimidad	Permisos	“(…) entonces con eso a través de inspección de policía y secretaria de gobierno se ha manejado la estrategia respectiva para que venga si usted quiere venir al municipio a vender pues solicita un permiso paga un tributo respectivo para de esa manera pues organizarse un poco y que no sea tan desordenado (...)” (Ver anexo B) “(…) el hecho de que sean informales, no quiere decir, que estén desligados de las diferentes políticas públicas o acciones que se tomen desde la administración municipal (...)” (Ver anexo B)	Encuesta: de los 31 encuestados, 27 (87,09%) respondieron que tenían un permiso expedido por la alcaldía y 4 (12,90%) que no. (Ver Resultados)	Alcaldía de Ansermanuevo (2021) Decreto 0025 del 02 de marzo de 2021 del municipio de Ansermanuevo. Artículo 44 Trámite de los permisos

Categoría	Variable	Entrevista	Encuesta/Diario de campo	Fuentes secundarias
	Impuestos	“(…)mire un ejemplo si usted vende en el año un millón de pesos, la contribución de industria y comercio anualmente sería aproximadamente de 15 mil pesos ya que es sobre las ventas a usted se le entrega un libro donde va registrando sus ventas y sobre ese libro al año siguiente se hace la declaración de industria y comercio y por supuesto del pago respectivos” (Ver anexo B)	Diario de campo “el vendedor también menciona que paga un impuesto mensual a la alcaldía de 8500\$” (Ver anexo C)	Enfoque institucionalista. “De Soto (1987, 2000), Loayza (1997), Maloney (1998b), y Heckman y Pages (2000). El enfoque institucionalista explica la informalidad en base a las regulaciones que existen en las instituciones para formalizar una empresa, que a su vez incurre en una serie de obligaciones tributarias, laborales, pago de servicios, sanitarias y ambientales “(Ver marco teórico)
Aspectos demográficos	Edad		Encuesta: De los 31 vendedores encuestados 23 (74,19%) tiene una edad de más de 50 años	
	Género		Encuesta: Los encuestados son 21 hombres (68%) y 10 mujeres (32%)	
	Lugar de residencia	“(…)los vendedores ambulantes que hay asentados en el municipio de Ansermanuevo pues son personas en su gran mayoría en un 90% personas de acá del municipio que de alguna manera han ejercido alguna actividad económica para	Encuesta: El 96,77% de los encuestados vive en el municipio de Ansermanuevo.	

Categoría	Variable	Entrevista	Encuesta/Diario de campo	Fuentes secundarias
		el sustento de su familia (...)” (Ver anexo B)		
	Años como vendedor		El 46,16% de los encuestados llevan más de 10 años como vendedores	
Educación	Nivel académico alcanzado		Encuesta: De los 31 encuestados, 23 (74,19%) tienen la primaria incompleta.	Enfoque Estructuralista: Lewis (1956), Hart (1970), la Organización Internacional del Trabajo OIT (1972), Singer (1977), Programa de Empleo para América Latina y el Caribe – PREALC (1981 y 1985) y Tokman (1978 y 1982), en Uribe, J. & Ortiz, C. 2004
	Analfabetismo		Encuesta: De los 31 vendedores a los que se les aplicó el instrumento el 58,06 % no saben leer y escribir y el 41,94 sí.	
Contabilidad	Ingresos	“(…)el hecho de que usted se legalice en industria y comercio del municipio no quiere decir que usted por eso pues ya va generar unos ingresos exorbitantes (...)” (Ver anexo B)	Encuesta: de acuerdo con el instrumento se presenta un porcentaje encuestados que gana en promedio mensual entre menos de 100 mil pesos y 100 mil y 300 mil pesos con un porcentaje total del 86% Diario de campo: “(…) pese a que el negocio no sea consistente y	Bajo el enfoque estructuralista las características de los trabajadores que pertenecen al sector informal son: -el bajo nivel de ingresos -la falta de protección social y pensional -inestabilidad laboral -pocas oportunidades de progreso

Categoría	Variable	Entrevista	Encuesta/Diario de campo	Fuentes secundarias
			tenga pocas ganancias, está allí para pasar el rato y hablar con sus amistades (...)” (Ver anexo C)	-bajo nivel educativo -malas condiciones de trabajo -un número mayor de hijos que el general en la población. (Uribe, J. & Ortiz, C. 2004, p.7) (Ver marco teórico)
	Reinversión		El 35,48% de los encuestados reinvierte la mitad de sus ingresos, mientras que el 32,25% invierte menos de la mitad, por otro lado 7 vendedores que corresponden al 22,5% de los encuestados reinvierte más de la mitad de sus ganancias, apenas 3 vendedores que equivalen al 9,67% no saben/ no responden (Ver hallazgos y resultados) Diario de campo: El primer vendedor encuestado menciona	

Categoría	Variable	Entrevista	Encuesta/Diario de campo	Fuentes secundarias
			que tiene otro trabajo aparte del carrito de dulces, también que lo que vende allí se va todo para el mismo carrito (...) (Ver Anexo C)	
Formalización	Intención de formalizarse	“así logramos legalizar entre el 2020 2021 y 2022 a hoy hemos logrado legalizar más o menos 60 vendedores ambulantes” (Ver anexo B)	Se identificó del total de los encuestados que solo el 32,25% están interesados en la formalización o legalización del negocio y el resto con un 67,74% presentan una respuesta negativa (Ver conclusiones)	Enfoque institucionalista De Soto (1987, 2000), Loayza (1997), Maloney (1998b), y Heckman y Pages (2000) El enfoque institucionalista plantea que la decisión de formar parte del sector formal o informal es una de carácter costo-beneficio, en la que dependiendo de que sector sea más beneficioso para el emprendedor, este optara por uno u otro sector. (Ver marco teórico.)

Categoría	Variable	Entrevista	Encuesta/Diario de campo	Fuentes secundarias
	Capacitaciones e insumos	“(…)les hemos entregado yo diría más o menos que unos 50 millones de pesos en insumos en beneficios en herramientas a este sector poblacional (...) (Ver anexo B) “(…)Como se enunció anteriormente a través del programa Ansermanuevo emprendedor los estamos teniendo caracterizados se les ha brindado capacitación, capacitación financiera, capacitación en elaboración de sus planes de negocios, capacitación en emprendimiento, capacitación en las fortalezas de legalizarse y organizarse, capacitación en cómo hacer una inversión bien hecha y generar emprendimiento(…)” (Ver anexo B)	La variable de las áreas en las que les gustaría recibir capacitación/formación respecto al manejo del negocio, el 70,96% de los encuestados prefieren no recibir este tipo de capacitaciones, mientras que un 29,04% si refieren estar interesados en temas como emprendimiento 16,12%, ventas 9,67% y recursos humanos con el 3,22%	Enfoque institucionalista De Soto (1987, 2000), Loayza (1997), Maloney (1998b), y Heckman y Pages (2000) el enfoque institucionalista se centra en las dificultades de la formalización por parte de los empresarios, que se ven obligados a seguir una serie de procesos para establecer y mantener sus empresas, lo que implica que muchos no logran hacer es formalización y se encaminan entonces por pertenecer al sector informal.

Fuente: Elaboración propia a partir de Marco teórico, anexos A, B, C, E

Para la investigación, los aspectos caracterizados de la población informal son importantes para la identificación de los vendedores informales del municipio de Ansermanuevo, y el cumplimiento de todos los objetivos, por lo tanto, se hace importante conocer qué condiciones y categorías son claves para la incidencia en la informalidad, como se detalló en la anterior tabla.

Formular estrategias empresariales en concordancia con los programas vigentes a nivel municipal, departamental y nacional de los vendedores informales del parque Jorge Robledo del municipio de Ansermanuevo para fortalecer sus aspectos empresariales.

Este objetivo específico se alcanza al analizar la triangulación de datos de los diferentes instrumentos de recolección de información junto con los programas de desarrollo a nivel municipal y departamental.

Después de analizar los instrumentos de recolección de datos se encontraron varios temas en los que los vendedores informales pueden mejorar para fortalecer sus condiciones, en términos de educación, formalización y el adulto mayor.

A continuación de acuerdo con Bateman, T & Snell, S. 2009 (p. 71) es necesario identificar las acciones actuales y las estrategias independientes “se utiliza para modificar algunos aspectos de su ambiente actual”, los tipos de estrategias que se van a plantear son estrategias de acción voluntaria donde la institución se compromete a trabajar en pro de los grupos en cuestión abordando sus problemas y situaciones sociales, estrategias de acción política donde la institución y sus representantes favorezcan a los negocios del grupo implicado y pongan límites a la competencia y estrategias de ofensiva competitiva donde la institución permita el crecimiento de los grupos en cuestión y mejore la ventaja competitiva.

Estrategia tipo ofensiva competitiva, programa de educación y culminación de estudios, de acuerdo con las cifras presentadas en el plan de desarrollo del Valle del Cauca “Valle invencible 2020-2023” (pág. 48), donde se mostró una disminución en el analfabetismo a nivel regional de 6,0 para el 2020 a 5,9 para el 2021, lo cual indica que se vienen implementando programas de educación continua en los diferentes grupos poblacionales a nivel departamental. En el estudio la denominamos Estrategia de alfabetización funcional que abarca desde la culminación de estudios y desarrollo de habilidades contables y administrativas

Estrategia tipo acción voluntaria de relevo generacional, el grupo encuestado en su mayoría se encuentra en edades que oscilan desde los 50 años en adelante, en el plan de desarrollo de Ansermanuevo “Ansermanuevo equitativo y emprendedor” (pág. 17) se plantean un programa

dirigido al adulto mayor en donde se vincula esta población a una serie de actividades para brindar garantías y mejoras psicosociales y locativas en este grupo poblacional

Estrategia tipo acción política Acciones hacia la formalización, vincula las acciones que continúan vigentes conforme a lo que evidenciamos en la entrevista como son los programas sociales con destinación a la mejora de las condiciones de los vendedores informales del municipio de Ansermanuevo. En la entrevista realizada al secretario de planeación de la alcaldía municipal, comentó que el programa “ Ansermanuevo emprendedor” en colaboración con ValleInn “hemos beneficiado a los vendedores ambulantes les hemos entregado yo diría más o menos que unos 50 millones de pesos en insumos en beneficios en herramientas a este sector poblacional entonces de esa manera se han formalizado hemos generado instrumentos y dinámicas y estrategias a través de las cuales favorecemos su desarrollo y su desempeño”

Tabla 15 Estrategias para mejorar las condiciones de los vendedores informales

Estrategia	Objetivos de la alcaldía	Objetivo de la estrategia	Objetivos de los vendedores
Estrategia de programa de educación y culminación de estudios	En caso de existir un programa de culminación de estudios, asociar a los vendedores informales interesados en fortalecer su educación, en caso contrario reunirse junto las entidades correspondientes (ministerio de educación, gobernación, etc.) para crear uno.	Enseñar los conocimientos necesarios en primaria y secundaria adaptados para la culminación de estudios de personas con una edad entre los 30 y más de 50 años	Para los vendedores interesados inscribirse en el programa de educación y culminación de estudios Atender las clases de manera regular. Culminar sus estudios.
Estrategia de relevo generacional	Verificar si los vendedores cumplen con los criterios para pertenecer a programas relacionados al adulto mayor	Permitir que la población en una edad superior a 50 años pueda participar de programas del adulto mayor.	Informar constantemente a las entidades correspondientes (Hospital, alcaldía, etc.) sobre su estado de salud y si siente

Estrategia	Objetivos de la alcaldía	Objetivo de la estrategia	Objetivos de los vendedores
		Asegurar que esos puestos de trabajo no se pierdan una vez las personas de tercera edad no tengan las capacidades de seguir trabajando.	que puede seguir trabajando
Estrategia Acciones hacia la formalización	Caracterizar a la población de los vendedores informales y vincularlos mediante registro a industria y comercio al grupo focal. Brindarles capacitación focalizada sobre aspectos relacionados a los impuestos, financiación, contabilidad, proyecto de vida. Identificar acciones contundentes y atribuciones en el uso del espacio público (policiales) decreto 025 de marzo de 2021. Alcaldía de Ansermanuevo	Legalizar a los vendedores informales a partir del registro realizado por la alcaldía y la gobernación mediante el programa ValleInn	Visibilización y acceso a las plataformas municipales y departamentales y acceso a recursos para fortalecer su emprendimiento.

Fuente: Elaboración propia a partir de las estrategias planteadas.

Conclusiones

A partir de la entrevista realizada a un funcionario de la alcaldía de Ansermanuevo, los vendedores informales del parque Jorge Robledo del municipio de Ansermanuevo están en medio de un proceso de formalización por parte de la alcaldía, la cual ha adelantado procesos de caracterización, financiación, y capacitación mediante el programa “Ansermanuevo emprendedor”. Mientras que en el diario de campo y en las encuestas realizadas a 31 vendedores informales del municipio se encontró que estos vendedores informales no tienen muchas ganancias en estos negocios, otros hacen este tipo de actividades para pasar el tiempo dado que ya son pensionados, mientras que otros son subcontratados para vender en el parque recibiendo a cambio una remuneración. Muchos de los puestos de los vendedores informales son prácticamente iguales, en lo que respecta a los puestos que venden dulces y comestibles varios, mientras que aquellos que venden productos hechos de manera casera como arepas, chorizos, café, empanadas, entre otros, tienen un puesto más elaborado.

Gran parte de los vendedores informales del parque del municipio de Ansermanuevo se encuentra en edades que oscilan desde los 50 años en adelante, para esta población se hace necesario una estrategia de relevo generacional que permita que esos puestos de trabajo puedan ser ocupado por otras personas, mientras que a los antiguos vendedores se les incluya en programas en pro del adulto mayor.

Al revisar la organización de los vendedores informales se determina que el enfoque institucionalista referido en el marco teórico en el que debido a la gran cantidad de los procesos legales para formalizarse se opta por la informalidad, no aplica de la misma manera para este caso del municipio de Ansermanuevo, la mayoría de los vendedores informales cuentan con un permiso de la alcaldía municipal para ejercer sus actividades, pasando por un proceso de legalización a través de la oficina de planeación, por lo que dichos vendedores están siendo regulados por la misma alcaldía, lo que facilita los procesos legales por los que los vendedores informales pasarían para formalizar sus negocios.

Ratificamos la noción del concepto de informalidad que la OIT plantea, ver pág. 15 del documento, en donde el renglón económico y la falta de oportunidades son condicionantes para que este sector aumente con condiciones precariedad

Se identificó del total de los encuestados que solo el 32,25% están interesados en la formalización o legalización del negocio y el resto con un 67,74% presentan una respuesta negativa, el surtido de los negocios en mayor medida se hace semanalmente, la mayoría de encuestados no conocen su estrato social (Ver anexo E)

Llama la atención que alrededor del 87,09 de los vendedores encuestados presentan ganancia entre 100.000 y 300.000 y solo 6,45% más de 500.000, en los aspectos que refieren de dificultad del manejo del negocio hay una auto calificación de ningún inconveniente con el 35,48% seguido de pocas ventas con el 29,03% y en menor medida la competencia y el poco dinero cada uno con 6,45%, la edad como factor de dificultad con el 12,90%, y otros factores con el 9,61%. (Ver Anexo E)

En mayor medida se identificó con un 74,19% que actualmente los vendedores informales no presentan disposición para recibir capacitación/formación en temas relacionados con la formalización y administración de sus negocios lo cual representa un desafío en la estrategia de acciones a la formalización, lo cual implica que las capacitaciones/formalizaciones tengan que tener un carácter de obligatoriedad una vez se registren ante la alcaldía, demostrando resistencia producto de sus condiciones actuales como son las sociales, de edad, e ingresos. Frente al restante de los encuestados que contestó positivamente con el 25,80% (Ver Anexo E)

Recomendaciones

Para la realización de nuevos trabajos relacionados con el tema de la informalidad, se recomienda una revisión constante del lugar en el que se va a realizar la investigación, debido a la variabilidad en la posible muestra de la investigación, cada día pueden entrar nuevos vendedores informales o desaparecer otros, lo que afecta las estadísticas que ya se hayan obtenido ya sea con los instrumentos de recolección de información o documentos oficiales, así mismo revisar los diferentes documentos en las bases de datos del gobierno local o departamental para confirmar si se han realizado o no acercamientos para tratar el tema de la informalidad en el lugar de la investigación (Ver anexo B).

Es importante tener en cuenta que no se debe visualizar la situación de los vendedores informales como un problema que se debe eliminar sino como una situación que se puede mejorar mediante la intervención de los gobiernos locales, de acuerdo con lo expuesto en el enfoque institucionalista del sector informal Uribe, J & Ortiz, C. 2004 (pág. 15-18) y por Camargo, E. L. 2014 (pág. 114) donde el papel del gobierno local ya sea por la mala gestión, la demora en procesos, la corrupción, entre otros, potencian el aumento de la informalidad, por lo cual es importante enfocar los estudios en cómo el gobierno local ha venido gestionando las diferentes temas relacionados a los vendedores informales.

Respecto a las estrategias planteadas, es importante tomar en cuenta los diferentes planes de desarrollo, municipales o departamentales, con el fin de encontrar si ya se está trabajando en temáticas relacionadas a la capacitación/formalización y proponer alternativas que permitan fortalecer estos aspectos.

Referencias

- Acevedo, C. (2017). *El comercio informal en el centro de Barranquilla: una aproximación desde el paradigma cualitativo*. Pensamiento & Gestión, (42),187-214. ISSN: 1657-6276. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64652584009>
- Aktouf, O. (2001) *La metodología de las ciencias sociales y el enfoque cualitativo en las organizaciones: una introducción al procedimiento clásico y una crítica*. Universidad del Valle ISBN: 958-670-171-9. Disponible en : https://www.researchgate.net/publication/337307264_La_metodologia_de_las_ciencias_sociales_y_el_enfoque_cualitativo_en_las_organizaciones_una_introduccion_al_procedimiento_clasico_y_una_critica
- Alcaldía Municipal de Ansermanuevo. (2021) Decreto 0025 del 02 de marzo del 2021. [0025] Ansermanuevo, Valle del Cauca. Recuperado a partir de https://ansermanuevovalledelcauca.micolombiadigital.gov.co/sites/ansermanuevovalledelcauca/content/files/000354/17664_decreto-0025-del-02-de-marzo-del-2021.pdf
- Balanta, L & Ruiz, D. (2020) *Informalidad Laboral en Santiago de Cali Primer Semestre 2020*. Fundación Universitaria Compensar. Cali. Recuperado a partir de https://repositoriocrai.ucompensar.edu.co/bitstream/handle/compensar/95/2.%20INFORMALIDAD%20LABORAL%20EN%20SANTIAGO%20DE%20CALI%202_Liliana%20Patricia%20Ari.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Bateman, T & Snell, S (2009) *Administración. Liderazgo y colaboración en un mundo competitivo*. (8va Ed) McGraw Hill. Disponible en: https://www.academia.edu/42224502/Administraci%C3%B3n_Bateman_Snell_8_Edici%C3%B3n
- Bédard, R. (2012). *Los Fundamentos del Pensamiento y las Prácticas Administrativas*. 1- EL ROMBO Y LAS CUATRO DIMENSIONES FILOSÓFICAS. Universidad FAFIT. Medellín núm. 3 jun-dic 2003. AD-minister. Págs. 68-88. Recuperado a partir de https://www.researchgate.net/publication/277204766_Los_Fundamentos_del_Pensamient

o y las Practicas Administrativas 1-

EL ROMBO Y LAS CUATRO DIMENSIONES FILOSOFICAS

Bernal, C. (2006). *Metodología de la investigación: para la administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Ciudad de México: Pearson Educación. Recuperado de <https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>

Buitrago, P., Dávila, L, Osorio, S. (2016) *CULTURA POLÍTICA Y DESARROLLO LOCAL EN ANSERMANUEVO*. Universidad del Valle. Facultad de humanidades. Cartago. Recuperado de <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/21263/CB-0555853.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Camargo, E. L. (2014). *El comercio informal en Colombia: causas y consecuencias*. In Vestigium Ire, 5(1). Recuperado a partir de <http://revistas.ustatunja.edu.co/index.php/ivestigium/article/view/609>

Chen M, Carr, M. (2002) *La globalización y la economía informal: las repercusiones de la globalización del comercio y la inversión en los trabajadores pobres*. OIT Ginebra. Recuperado a partir de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_122054.pdf

Concejo municipal de Ansermanuevo (2020) *POR MEDIO DEL CUAL SE ADOPTA EL PLAN DE DESARROLLO DEL MUNICIPIO DE ANSERMANUEVO VALLE DEL CAUCA 2020-2023 “Ansermanuevo: Equitativo y Emprendedor”*. CÓDIGO: 76.041 -600-3.01. Disponible en: <https://ogpt.valledelcauca.gov.co/storage/Clientes/ogpt/principal/imagenes/contenidos/2393-pdm-%20ansermanuevo.pdf>

DANE. (2021) *Boletín técnico GEIH, Mercado laboral empleo informal y seguridad social*. (p. 1). Bogotá. D.C. Recuperado a partir de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bol_geih_informalidad_mar21_may21.pdf

DANE. (2021) *Boletín técnico GEIH, Principales indicadores del mercado laboral*. (p.1) Bogotá.

D.C. Recuperado a partir de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_may_21.pdf

Duque, J. (2017) *Determinantes de la Informalidad Laboral en el Valle del Cauca*. Universidad

ICESI. Recuperado a partir de https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/84233/1/TG02112.pdf

El congreso de Colombia (2019, 29 de diciembre) Ley 1429 de diciembre 29 de 2010. Diario

oficial No. 47.937. Disponible en: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1429_2010.htm

El congreso de Colombia (2019, 2 de agosto) *Ley 1988 de agosto 2 de 2019*. Diario oficial No.

51.033. Disponible en: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1988_2019.html

El presidente de la república de Colombia (2022, 16 de mayo) Decreto 801 de 2022. Diario oficial

No. 52.036. Disponible en: <https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=123637&dt=S>

El ministerio de trabajo (2020, 23 de junio) Resolución 1213 de 2020. Disponible en:

<https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=94145>

Gobernación del Valle del Cauca (2018) *¿Qué es ValleINN?* Disponible en:

<https://www.valledelcauca.gov.co/competitividad/publicaciones/60455/que-es-valleinn/>

Gobernación del Valle del Cauca (2022) *Cartilla. Plan de desarrollo*. Departamento

administrativo de planeación departamental. Disponible en <https://www.valledelcauca.gov.co/loader.php?lServicio=Tools2&lTipo=viewpdf&id=65634>

González, F. (2005). *¿Qué Es Un Paradigma? Análisis Teórico, Conceptual Y Psicolingüístico*

Del Término. Investigación y Postgrado, 20(1), 13-54. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/658/65820102.pdf>

- Google. (2014) [Parque del municipio de Ansermanuevo, Valle del Cauca] Recuperado el 1 de febrero de 2022 de <https://goo.gl/maps/joKwXC6FNb462Rxx9>
- Google maps (2023) Mapa panorámico de Ansermanuevo, Valle del Cauca. Disponible en <https://www.google.com/maps/@4.7961653,-75.9957936,1750m/data=!3m1!1e3?entry=ttu>
- Hernández, R. (2014) *Metodología de la investigación (6ª Ed)*). McGraw-hill.
- Llanos, A. (2021). *PARADIGMAS EN LAS DISCIPLINAS ADMINISTRATIVA Y CONTABLE*. Universidad del Valle sede Cartago. Recuperado de <https://adolfoleonllanos.blogspot.com/2021/08/>
- Ochoa Valencia, D., & Ordoñez, A. (2004). INFORMALIDAD EN COLOMBIA. CAUSAS, EFECTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LA ECONOMÍA DEL REBUSQUE. *Estudios Gerenciales*, (90), 105-118. Recuperado a partir de https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/127
- Organización Internacional del Trabajo. (2013) “*LA ECONOMÍA INFORMAL Y EL TRABAJO DECENTE: UNA GUÍA DE RECURSOS SOBRE POLÍTICAS APOYANDO LA TRANSICIÓN HACIA LA FORMALIDAD*” OIT Ginebra. Recuperado a partir de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_policy/documents/publication/wcms_229429.pdf
- Organización Internacional del Trabajo. (s, f) *empleo informal*. Recuperado de <https://www.oitcinterfor.org/taxonomy/term/3366>
- OIT (1972). *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Ginebra.
- Martínez, D. & Infante, R. (2019) *La informalidad en la visión de la OIT: Evolución y perspectivas para América Latina*. Disponible en: https://www.ilo.org/santiago/publicaciones/reflexiones-trabajo/WCMS_729999/lang-es/index.htm

- Mejía, V (2022) *Primer encuentro de Vendedores Informales caleños*. Alcaldía de Santiago de Cali. Comunicaciones seguridad y justicia.
- Ramos, C. (2017). *Los paradigmas de la investigación científica*. Avances En Psicología, 23(1), 9-17. <https://doi.org/10.33539/avpsicol.2015.v23n1.167>
- Robles-Ortiz, David, & Ramírez-Silva, Roberto Alejandro. (2020). *Informality in the Metropolitan Zone of the Valley of Mexico (ZMVM): a spatial econometric and quantile error analysis [Informalidad en la Zona Metropolitana del Valle de México (ZMVM): un análisis econométrico espacial y de error cuantil]*. Análisis Económico, XXXV (88),183-208. ISSN: 0185-3937. Recuperado a partir de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41364527009>
- Torres, E. (2019) *Estudio socio económico de vendedores informales de Bucaramanga para el fomento de su formalización y desarrollo*. Universidad Nacional Abierta y a Distancia. Bucaramanga. Recuperado a partir de <https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/31444/letorresg.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Uribe, J & Ortiz, C. (2004) *UNA PROPUESTA DE CONCEPTUALIZACIÓN Y MEDICIÓN DEL SECTOR INFORMAL*. Universidad del Valle. Recuperado de <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/colombia/cidse/doc76.pdf>

Anexos

ANEXO A. Instrumento de recolección de información. Encuesta de caracterización de vendedores informales del parque Jorge Robledo del municipio de Ansermanuevo, Valle del Cauca

Señor (a) comerciante, a continuación, se le presentarán una serie de preguntas acerca de su lugar de trabajo y sus condiciones con la finalidad de recolectar información para la culminación del trabajo de grado “Análisis de las condiciones administrativas y económicas de los vendedores informales del parque Jorge Robledo del Municipio de Ansermanuevo, Valle del Cauca”

Seleccione de las opciones la que usted considere. Sus respuestas no pondrán en riesgo su trabajo ni su persona, serán utilizadas meramente para motivos académicos. De antemano le agradecemos su colaboración al contestar el siguiente cuestionario.

1) Edad

- a) Menos de 20 años.
- b) Entre 20 y 30 años.
- c) Entre 31 y 40 años.
- d) Entre 41 y 50 años.
- e) Más de 50 años.

2) Género

- a) Masculino.
- b) Femenino.

3) ¿Actualmente tiene su lugar de residencia en el municipio de Ansermanuevo, Valle del Cauca?

- a) Si.
- b) No.

4) ¿Sabe leer y escribir?

- a) Si.
- b) No.

5) Nivel académico alcanzado

- a) Primaria incompleta.
- b) Primaria completa.
- c) Secundaria o bachillerato incompleto.
- d) Secundaria o bachillerato completo.

e) Superior o técnica.

6) ¿En qué estrato socioeconómico se encuentra actualmente?

- a) 1.
- b) 2.
- c) 3.
- d) 4.
- e) 5 o superior.
- f) No sabe

7) ¿Cuántos años lleva ejerciendo estas actividades como vendedor?

- a) Menos de 1 año.
- b) Entre 1 y 5 años.
- c) Entre 5 y 10 años.
- d) Más de 10 años.

8) ¿Cuál es su promedio de ganancias al mes?

- a) Menos de 100.000.
- b) Entre 100 y 300 mil.
- c) Entre 300 y 500 mil.
- d) Mas de 500.000.
- e) No sabe

9) ¿Cuántas personas dependen de las ganancias de su negocio?

- a) 1 a 3 personas.
- b) 4 a 5 personas.
- c) 6 a 8 personas.
- d) Más de 8 personas.

10) ¿De esas ganancias, cuánto reinvierte en su negocio para surtir?

- a) Nada.
- b) Menos de la mitad.
- c) La mitad.
- d) Más de la mitad.
- e) Otro. ¿Cuánto? _____

11) ¿Cada cuanto surte su negocio?

- a) Diario.
- b) Semanal.

c) Mensual.

12) ¿Cuenta con algún permiso especial para ejercer sus actividades?

- a) Si. ¿Quién lo expide? _____
- b) No.

13) ¿Ha pensado en formalizar su negocio?

- a) Si.
- b) No.

14) ¿Conoce los procesos necesarios para formalizar un negocio?

- a) Si.
- b) No.

15) ¿De 1 a 5, siendo 1 malo y 5 excelente, como califica el manejo de su negocio?

- a) 1
- b) 2
- c) 3
- d) 4
- e) 5

16) ¿Qué aspecto considera le dificulta de alguna manera el manejo de su negocio?

- a) Poco dinero.
- b) Pocas ventas.
- c) La edad.
- d) La competencia.
- e) Otro. ¿Cuál? _____

17) ¿Qué aspecto (s) considera son importantes para manejar un negocio cualquiera?

- a) Dinero para invertir.
- b) Saber vender.
- c) Publicidad.
- d) Promociones.
- e) Buenos productos.
- f) Saber administrar.
- g) No sabe.
- h) Otro. ¿Cuál? _____

18) ¿Qué se le dificultaría al manejar un negocio formalizado?

- a) Dinero.
- b) Falta de formación.

- c) La edad.
- d) Conocimiento.
- e) Tiempo que le dedicaría.
- f) Otro ¿Cuál? _____

19) ¿Estaría dispuesto a recibir capacitación o formación en temas relacionados con la administración de un negocio y la formalización?

- a) Si.
- b) No

20) ¿En qué áreas le gustaría recibir capacitación o formación respecto al manejo de un negocio?

- a) Administración
- b) Finanzas
- c) Ventas
- d) Recursos Humanos
- e) Emprendimiento
- f) Otra. ¿Cuál? _____

Muchas gracias por su participación respondiendo este cuestionario.

ANEXO B. Instrumento de recolección de información. Entrevista estructurada a jefe de la oficina de secretaria de planeación de la alcaldía de Ansermanuevo Valle del Cauca

Entrevista al secretario de planeación de la Alcaldía de Ansermanuevo, Valle del Cauca.

Entrevistado: Nelson Morales

Entrevistador: Jean Carlos Loaiza Ciro

Lugar: Oficina de planeación de la Alcaldía de Ansermanuevo Valle del Cauca.

Fecha: 28 de noviembre 2022

¿Qué estrategias municipales en planeación se van a abordar o están contempladas en el plan de desarrollo para con los vendedores informales del municipio?

“Muy buenos días, Nelson Morales, jefe de la oficina asesora de planeación desde acá le hacemos seguimiento monitoreo y evaluación a la ejecución del plan de desarrollo y de igual manera conocemos los lineamientos que hay para este sector poblacional, lo primero que hay que anunciar es que los vendedores ambulantes que hay asentados en el municipio de Ansermanuevo pues son personas en su gran mayoría en un 90% personas de acá del municipio que de alguna manera han ejercido alguna actividad económica para el sustento de su familia, entonces, el hecho de que sean informales, no quiere decir, que estén desligados de las diferentes políticas públicas o acciones que se tomen desde la administración municipal para favorecer el desarrollo social y económico del municipio, eso es lo primero, segundo es que nosotros tenemos en el plan de desarrollo un programa que se llama Ansermanuevo emprendedor, en este programa nosotros realizamos una caracterización de los vendedores ambulantes del municipio, entonces comenzamos a identificar cuales vendedores ambulantes son los que venden fruta cuales son los que venden comida, cuáles son los que venden dulces en chazitas, cuáles son los estacionarios, porque hay vendedores ambulantes estacionarios y móviles, un ejemplo, los estacionarios, las chazitas que hay en el parque que hay alrededor del parque municipal que venden sus confites que venden sus cigarrillos que venden sus minutos que venden sus dulces, como hay otros que son ambulantes que es el señor que vende la fruta, el aguacate y las verduras en su carretilla, el señor que vende la avena, las empanadas y los churros y que se desplaza por el municipio, entonces tenemos una caracterización de esta población, de allí comenzamos un trabajo en el 2020 de organizarlos, decirles, venga ustedes son informales pero dentro de la informalidad pues hay una característica de formalizarse existe un mecanismo que es a través de industria y comercio acá en el municipio de registrarse en industria y comercio, entonces comenzamos con muchos de ellos a legalizarlos a través de industria y comercio a asentarlos aquí en el municipio y capacitarlos y brindarles una información muy importante que es cual, que el hecho de que usted se legalice en industria y comercio del municipio no quiere decir que usted por eso pues ya va generar unos ingresos exorbitantes para tributarlos a las arcas del municipio entonces comenzamos a

decirles, mire un ejemplo si usted vende en el año un millón de pesos, la contribución de industria y comercio anualmente sería aproximadamente de 15 mil pesos ya que es sobre las ventas a usted se le entrega un libro donde va registrando sus ventas y sobre ese libro al año siguiente se hace la declaración de industria y comercio y por supuesto del pago respectivos así logramos legalizar entre el 2020 2021 y 2022 a hoy hemos logrado legalizar más o menos 60 vendedores ambulantes, adicional a ello les dijimos, mire, el programa Ansermanuevo emprendedor conjuntamente con el programa ValleInn de la gobernación del valle comenzamos a focalizar algunos sectores comerciales para beneficiar entre ellos hemos beneficiado a los vendedores ambulantes les hemos entregado yo diría más o menos que unos 50 millones de pesos en insumos en beneficios en herramientas a este sector poblacional entonces de esa manera se han formalizado hemos generado instrumentos y dinámicas y estrategias a través de los cuales favorecemos su desarrollo y su desempeño de igual manera, hemos encontrado muchos vendedores ambulantes que vienen acá el día de mercado los sábados y domingos de afuera, y que no están tributando nada y que generan un desorden que se ubican en parte de las vías donde generan y obstaculizan la movilidad entonces con eso a través de inspección de policía y secretaria de gobierno se ha manejado la estrategia respectiva para que venga si usted quiere venir al municipio a vender pues solicita un permiso paga un tributo respectivo para de esa manera pues organizarse un poco y que no sea tan desordenado, y esa es la estrategia que estamos trabajando acá desde la administración municipal en cabeza de la señora alcaldesa Lina María Barco Rodríguez con los vendedores informales.”

¿Qué estrategias municipales en planeación se van a abordar o están contempladas en el plan de desarrollo para con los vendedores informales del municipio?

“Como se enunció anteriormente a través del programa Ansermanuevo emprendedor los estamos teniendo caracterizados se les ha brindado capacitación, capacitación financiera, capacitación en elaboración de sus planes de negocios, capacitación en emprendimiento, capacitación en las fortalezas de legalizarse y organizarse, capacitación en cómo hacer una inversión bien hecha y generar emprendimiento ósea eso lo hacemos desde aquí desde la oficina a través del programa Ansermanuevo emprendedor y se les ha entregado las ayudas respectivas a partir del programa Ansermanuevo emprendedor.”

ANEXO C. Instrumento de recolección de información. Diarios de campo

Diario de Campo: Visita al parque Jorge Robledo del municipio de Ansermanuevo Valle del Cauca

Objetivo: Realizar un primer acercamiento al parque Jorge Robledo de Ansermanuevo, con el fin de identificar la ubicación de los vendedores.

Fecha: 06/02/2022

Lugar: Parque Jorge Robledo, en la zona frente a la iglesia.

Hora: 4:00 pm a 5:00pm

Se realiza el primer acercamiento en horas de la tarde en condiciones climáticas normales, al frente de la iglesia del municipio, donde se identifica como tal el parque, la ubicación de los vendedores y el estado de este, en esos momentos se realizaba una remodelación de la valla vial, debido a estas remodelaciones varios de los carritos de los vendedores deben ser reubicados, entre ellos 4 no están operando, además hay un vendedor ambulante con sus productos en el piso, entre ellos ropa y accesorios varios.

De los carritos que están operando se observan dos de los cuales cuentan con una estructura como una especie de kiosco techado que le permite al vendedor operar al interior de él, una de las estructuras cuenta además con electricidad, dado a que su negocio es el de vender jugos, los cuales realiza con una licuadora, también cuentan con sillas de plástico pequeñas para las personas poder sentarse.

Gran parte de los vendedores se ubica en los alrededores del parque, a excepción de los puestos ubicados al frente de la iglesia, la mayoría están ubicados mirando hacia afuera y junto a un muro del parque que les sirve de apoyo. Esa tarde estaban operando alrededor de 11 vendedores, sin embargo, pueden haber más dependiendo de la hora, el día de la semana, el clima y si hay una fecha especial.

A continuación, se presenta la evidencia fotográfica:



Diario de campo: Sondeo realizado a vendedores informales del parque Jorge Robledo.

Objetivo: Realizar un primer sondeo mediante una encuesta con el propósito de un acercamiento inicial con los vendedores informales.

Fechas: 19/07/2022, 5/08/2022, 15/10/2022, y 30/10/2022

Se realizan una aplicación de instrumento a los vendedores informales del parque Jorge Robledo, con el fin de hacer un primer sondeo de sus condiciones, cuánto ganan y su disponibilidad a formalizar sus negocios, al ir realizando cada instrumento se les pedía permiso a los vendedores para tomarles una fotografía mientras respondían las preguntas.

La aplicación del instrumento se realiza en varios momentos, el primero en horas de la mañana entre 10 y 11 am del 19/07/2022 en condiciones climáticas normales, donde se encuestaron un total de 5 vendedores, cada uno de los encuestados tiene un puesto de venta de dulces, unos con más productos que otros, y una mayor visibilidad frente a otros, es decir, su ubicación es mucho mejor en términos del número de personas que pueden ver al vendedor y posiblemente comprarle. Los vendedores están alejados los unos de los otros por una cierta distancia, sin embargo, hay una

zona que tiene una mayor acumulación y variedad de vendedores que la otra, la cual es la zona frente a la iglesia donde se observan puestos de jugos, venta de frutas, lustrabotas, y carros de dulces, mientras que la zona 1 frente a la alcaldía municipal cuenta con menos vendedores y gran parte de estos tienen carros de dulces y solo un carrito donde se vende café y comestibles como empanadas.

De los 5 vendedores informales encuestados solo 3 de ellos permitieron que se tomara una fotografía de ellos mientras respondían el cuestionario, en las fotografías además se puede observar una gran diferencia entre la cantidad de productos que vende cada vendedor que varía bastante entre cada uno, siendo el puesto de una vendedora aquel con más productos a vender y el de un vendedor con su puesto casi vacío. Los 5 vendedores encuestados tienen un carrito de dulces, ubicados a los lados del sendero peatonal del parque, permanecen allí de manera estática, es decir no mueven su puesto del lugar y tienen en sus lugares de trabajo una silla para descansar.

A continuación, se presenta evidencia fotográfica:



El segundo día aplicando la encuesta se da el 05/08/2022 en horas de la tarde entre las 4:30 pm y 5pm, se logran encuestar a 6 vendedores entre los que se destaca 2 con puestos de venta diferentes mientras los otros 4 tienen un carrito de dulces. En horas de la tarde el parque tiene mucha más actividad a diferencia de la mañana, hay gran variedad de vendedores en los que se destacan puestos de frutas, tintos o café, jugos, venta de arepas y venta de chorizos, y también cuenta con carritos de dulces en diferentes sitios.

Nuevamente solo 3 vendedores aceptaron que se les tomara una foto de su lugar de trabajo, de estos vendedores se destaca el puesto de venta de arepas, el cual es un negocio mucho más especializado dado que tiene solo un producto a vender y cuenta con una parrilla que funciona a gas, también utensilios para empacar el producto para llevar. Una de las dueñas además menciona que solo trabajan allí los días viernes, sábado y domingo.

El otro vendedor con un puesto diferente a los usuales es el del puesto de frutas, donde tiene fruta picada y vende además salpicón, a diferencia de los otros vendedores, este no está ubicado específicamente en el parque, se encuentra a un lado de la iglesia y además puede moverse libremente por los alrededores.

El último vendedor a destacar es el de un carrito de dulces quien junto a su esposa menciona estar trabajando allí durante toda su vida, su puesto de trabajo además de tener una gran cantidad de productos tiene un minuterero para hacer llamadas. De este puesto se destaca también la cercanía con otros carritos de dulces, la cual es mínima y aun así todos tienen clientes.



El tercer día de la aplicación del instrumento se da el sábado 15 de octubre de 2022, iniciando a las 9 de la mañana y terminando a las 10:45 de la mañana, el clima estaba soleado y se presenta mayor proporción de personas. Se aplicó el instrumento a 9 vendedores informales, de los cuales tres tienen un carrito de dulces, una vendedora de empanadas, una vendedora de jugos, dos vendedores de prendas de vestir, un vendedor de chontaduros y una vendedora de burritos. El ambiente en el parque es distinto los fines de semana, hay muchas más personas pasando por el parque, entre los que se destacan viajeros de otros municipios, campesinos, población indígena,

vendedores, entre otros. Se presentan muchas más interacciones entre las personas y el parque se ve más activo a comparación de los días en semana.

El primer vendedor encuestado menciona que tiene otro trabajo aparte del carrito de dulces, también que lo que vende allí se va todo para el mismo carrito, se encuentra allí a partir de las 9 de la mañana hasta las 6 de la tarde toda la semana, el vendedor también menciona que paga un impuesto mensual a la alcaldía de 8500\$.

Otro vendedor además del carrito de dulces maneja el parqueo de motos de la alcaldía, es decir les pone un cartón a las motocicletas para que no les dé el sol. El vendedor menciona que le va mejor haciendo esta segunda actividad que con el carrito de dulces, por este motivo trabaja con el horario de la alcaldía.

Una vendedora de empanadas menciona que es su patrón quien maneja todas lo relacionado con el negocio, pese a ser ella quien prepara y vende las empanadas, menciona no saber mucho sobre las finanzas de este negocio.

Un vendedor de avanzada edad menciona que es de Argelia, maneja la venta de medias y otras prendas, menciona tener carritos de dulces en Cartago, además de trabajar como cuidador y contratador en fincas de Argelia y Ansermanuevo. Además, reclama que a los mayores de 50 años no les dan trabajo pese a querer uno.

La vendedora de jugos quien decidió no aparecer en la foto menciona tener otro local, además comenta que otra vendedora con la que al parecer no se lleva bien no le gusta que le pregunten sobre cuánto gana u otras cuestiones del negocio.

Al frente de la iglesia hay una vendedora quien menciona es una estudiante menor de edad, quien prepara ella misma unos burritos con lo que parece ser una especie de avena o colada para tomar, menciona que mucha gente vende en el parque y dificulta como tal la venta de productos.



El vendedor de chontaduros



menciona que su negocio como tal tiene muy poca competencia habiendo en ocasiones solo dos vendedores de este producto, dice que vende bien y que mucha gente le gusta el chontaduro, después de responder a las preguntas, efectivamente varios grupos de personas se acercaron al negocio en varias ocasiones.

Un vendedor de bolsos aparece justo después de terminar de aplicar el instrumento a el vendedor de chontaduros alrededor de las 10 de la mañana, según menciona, sus productos son traídos de la guajira, él no los elabora, además vende llaveros y otros accesorios relacionados.

El último vendedor quien cuenta con un carrito de dulces, en particular menciona que cuenta con una pensión y que el tener el carrito de dulces lo hace para pasar el rato y desestresarse, además dice que en ocasiones saca dinero de la pensión para surtir su negocio pese a las pocas ventas, un caso bastante particular al de los otros vendedores.



La siguiente visita al parque se da el domingo 30 de octubre de 2022, la aplicación del instrumento comienza a las 4:50 pm y termina a las 6:30 pm, se logró encuestar un total de 7 vendedores y otros 2 vendedores rechazaron la aplicación del instrumento. En ese día el parque estaba con una mayor cantidad de personas en los alrededores, por un lado, los de los bares alrededor del parque, y también grupos de personas dentro del parque como familias o parejas.

A partir de las 6:00 pm varios de los vendedores del parque empiezan a empacar y se alistan para volver a sus hogares, a excepción de algunos negocios que se quedan hasta altas horas de la noche como una venta de café y comestibles y la venta de chorizos.

El primer vendedor al que se le aplica el instrumento tiene un carrito de dulces, uno de los negocios más comunes en este parque, a diferencia de los otros lugares, este vendedor en específico en horas de la tarde es el que cuenta con una mayor cantidad de personas a sus alrededores, dado que es en esta área del parque donde varias personas se reúnen para jugar juegos de mesa, el más común siendo el parqués. Nuevamente el vendedor hace mención de que sus ventas no son consistentes y sus ganancias varían constantemente, habiendo días en los que no vende nada. Justo al lado del puesto, se hace también un embolador o lustrador de calzado, quien en ese momento no se encontraba operando, pero se puede ver su puesto allí.

El siguiente vendedor tiene un puesto móvil donde vende mangos, un producto que vende bien en el parque, dado que en lo que se realizaba la aplicación del instrumento por lo menos 3 personas le fueron a comprar mangos. Al principio muestra dudas sobre que harán con la

información que se le está preguntando, luego menciona que él no es el dueño del negocio. Esta última respuesta parece ser bastante común entre los vendedores del parque, aquellos que están vendiendo por lo general no son los propietarios del puesto y el dueño es el que maneja todas sus finanzas y se encarga de pagarles, al mismo tiempo los que afirman no ser los dueños del negocio por lo general tampoco tienen muy claro las ganancias de este.

Otro vendedor tiene un puesto donde se pueden encontrar juguetes para niños y globos ya sea con helio o aire, al ser productos que atraen a un grupo específico que es común en el parque como lo son las familias con niños pequeños, es un puesto que atrae muchos clientes potenciales, el vendedor menciona que lo que más vende son los globos con helio que por lo general tienen diseños de personajes de series animadas.

El encargado de otro carrito de dulces menciona que también es una persona pensionada y que, pese a que el negocio no sea consistente y tenga pocas ganancias, está allí para pasar el rato y hablar con sus amistades, de hecho, al momento de preguntar al vendedor si se le podía aplicar el instrumento este se encontraba alejado del carrito de dulces y hablando con otras personas.

Los encargados del puesto de cholados son una pareja, también se encontraban allí sus dos hijos quienes ayudaban a sus padres a entregar los productos a las personas que se sentaban a esperar, como se aprecia la foto el puesto de cholados está justo al lado de otros dos negocios, un vendedor de mangos y un carrito de dulces, quienes en ocasiones se ponen a conversar, también a los vendedores de cholados los visitan sus amistades quienes se quedan a charlar con ellos hasta que se preparan para empacar y salir terminada la tarde. Este tipo de producto es bastante popular, en el lugar en el que se tomó la foto había varias personas comiendo cholados y otras esperando por el suyo.



Un puesto de café y otros comestibles es bastante nuevo y pese a ello tiene una gran cantidad de clientes, además de ser un negocio bastante preparado, dado que cuentan con uniformes, mesas, luces, aparatos para hacer distintos tipos de café, equipo para poner música, decoración, además de tener varias personas que atienden, al momento de aplicar el instrumento se vieron cuatro personas atendiendo el negocio, y aun así estuvieron ocupados al punto que el dueño pidió una espera para contestar el cuestionario dado que se encontraba elaborando un tipo de café. Este negocio junto con el de los chorizos es uno de los pocos que operan en la noche.

El puesto de venta de chorizos asados, el cual está a cargo de dos personas, la dueña comenta que “con este negocio ha llegado a sacar a su familia adelante, llevando a su hijo a la universidad con lo que vendió en algún momento”, menciona que “formalizarse le costaría demasiado hoy en día por lo que no tiene pensado montar un local”. A pesar de su popularidad dado que es uno de los únicos puestos del parque que venden este tipo de productos, agrega que “ha tenido buenos y malos tiempos debido a los costos de los insumos y que anteriormente ya la habían encuestado por lo que ya estaba acostumbrada”.



ANEXO D. Fichas bibliográficas

Ficha No. 1**Autor:** Ochoa Valencia, D., & Ordoñez, A.**Nombre del documento:** INFORMALIDAD EN COLOMBIA. CAUSAS, EFECTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LA ECONOMÍA DEL REBUSQUE

No. 90 Ene-Mar 2004

105-116 pp

Estudios Gerenciales

Análisis: Expone un marco teórico sobre las causas de la informalidad en el que se destaca la imposibilidad del sector formal de generar empleo para toda la población en Colombia, además de brindar la definición del concepto de referentes como el DANE y la OIT. Presenta las características del sector informal acompañadas de estadísticas que ayudan a comprender cómo ha ido evolucionando la informalidad en Colombia entre los años 1990-2000, características como: el nivel de educación, sexo, desempleo, costos de la informalidad, edad, pobreza rural y desplazamiento, complementación de ingresos, salario mínimo

Variables que se vinculan a la monografía:

-Caracterización sociodemográfica: edad, nivel educativo, género

Ficha No. 2**Autor:** Cortez, V., & León, S.**Nombre del documento:** ESTRATEGIAS PARA HACER UN MODELO DE GESTIÓN EN EL COMERCIO INFORMAL, EJE PEATONAL AVENIDA CARRERA SEPTIMA.

2016

Universidad La Gran Colombia

Análisis: El documento presenta la necesidad de llevar a cabo el planteamiento de estrategias para un programa de gestión en el comercio informal en el que se busca el mayor aprovechamiento de los recursos disponibles, revitalizando el congestionado espacio público sin afectar la economía de los vendedores informales. Dentro de las estrategias propuestas por los autores se encuentran: Realizar un levantamiento de datos, Capacitación para personas informales, Brindar apoyo para ayudar a conocer sobre formalizarse sin necesidad de trámites por cinco años, Apoyo en educación financiera, Ayudas con subsidios de seguridad social, pensiones y transporte entre otras estrategias.

Variables que se vinculan a la monografía: Estrategias, espacio público, capacitación

Ficha No. 3**Autor:** Martínez, D. & Infante, R.**Nombre del documento** La informalidad en la visión de la OIT: Evolución y perspectivas para América Latina

OIT Santiago

Opiniones 22 noviembre de 2019

Análisis: La nota aborda el tema de la economía informal en América Latina como ha sido su evolución a lo largo del tiempo, así como también las nuevas modalidades de informalidad que han ido surgiendo a día hoy en el mercado laboral. En un principio el artículo aborda el sector informal como uno aparte del sector formal, luego a medida que se analiza las características del mismo y su crecimiento se cambia el concepto a empleo informal y pasa a ser una situación presente tanto en el sector informal, el formal y los hogares.

Variables que se vinculan a la monografía: Sector informal, Empleo informal, Economía informal

Ficha No. 4**Autor:** Mejía, D. & Posada, C.**Nombre del documento** Informalidad: Teoría e implicaciones de política

Banco de la república

Universidad de los Andes

Septiembre 2007

Análisis

El documento además de hablar de las implicaciones políticas de la informalidad en Colombia, así como presentar un panorama del país en este tema, también hace un resumen del abordaje teórico de la informalidad a nivel general, destacando dos vertientes importantes, informalidad por supervivencia e informalidad con el fin de desobedecer las normas estatales.

Variables que se vinculan a la monografía: Condiciones de programas nacionales para el apoyo de la población objeto de la investigación, características del fenómeno estudiado

Ficha No. 5

Autor: Alcaldía de Ansermanuevo Valle del Cauca

Nombre del documento POR MEDIO DEL CUAL SE ADOPTA EL PLAN DE DESARROLLO DEL MUNICIPIO DE ANSERMANUEVO VALLE DEL CAUCA 2020-2023 “Ansermanuevo: Equitativo y Emprendedor”

Análisis

El plan de desarrollo de Ansermanuevo para el periodo 2020-2023 contempla entre otras cosas, la temática del emprendimiento, donde se promueven programas que permitan a la ciudadanía mejorar sus situaciones económicas mediante sus negocios, promoviendo asociaciones y alianzas para el desarrollo microempresarial, apoyo a la microempresa y famiempresa como opción económica de desarrollo.

Variables que se vinculan a la monografía: Programas y estrategias con el público objeto de la investigación y condiciones de apoyo.

ANEXO E Tabulación del instrumento de encuestas

Encuestado	Edad	Genero	¿Actualmente tiene su lugar de residencia en el municipio de Ansermanuevo, Valle del Cauca?	¿Sabe leer y escribir?	Nivel academico alcanzado	¿En que estrato socioeconómico se encuentra actualmente?
1	Mas de 50 años.	Masculino	Si	No	Primaria incompleta	No sabe
2	Menos de 20 años	Femenino	Si	Si	Superior o técnica	1
3	Mas de 50 años.	Masculino	Si	Si	Primaria incompleta	1
4	Mas de 50 años.	Masculino	Si	Si	Primaria incompleta	1
5	Mas de 50 años.	Masculino	Si	Si	Primaria incompleta	1
6	Mas de 50 años.	Masculino	Si	Si	Primaria completa	No sabe
7	Mas de 50 años.	Masculino	Si	Si	Primaria incompleta	1
8	Mas de 50 años.	Femenino	Si	No	Primaria incompleta	2
9	Mas de 50 años.	Femenino	Si	Si	Primaria incompleta	2
10	Mas de 50 años.	Masculino	Si	No	Primaria incompleta	1
11	Entre 41 y 50 años	Femenino	Si	Si	Primaria incompleta	1
12	Mas de 50 años.	Masculino	Si	No	Primaria incompleta	No sabe
13	Mas de 50 años.	Masculino	Si	Si	Primaria completa	No sabe
14	Mas de 50 años.	Femenino	Si	Si	Primaria incompleta	No sabe
15	Mas de 50 años.	Masculino	No	No	Primaria incompleta	No sabe
16	Entre 20 y 30 años	Femenino	Si	Si	Secundaria o bachillerato incompleto.	No sabe
17	Menos de 20 años	Femenino	Si	Si	Secundaria o bachillerato incompleto.	No sabe
18	Mas de 50 años.	Masculino	Si	No	Primaria incompleta	No sabe
19	Mas de 50 años.	Masculino	Si	No	Primaria incompleta	No sabe
20	Mas de 50 años.	Masculino	Si	No	Primaria incompleta	No sabe
21	Mas de 50 años.	Masculino	Si	Si	Secundaria o bachillerato incompleto.	No sabe
22	Entre 41 y 50 años	Femenino	Si	Si	Primaria incompleta	No sabe
23	Menos de 20 años	Femenino	Si	Si	Secundaria o bachillerato incompleto.	No sabe
24	Mas de 50 años.	Masculino	Si	No	Primaria incompleta	No sabe
25	Mas de 50 años.	Masculino	Si	No	Primaria incompleta	No sabe
26	Mas de 50 años.	Masculino	Si	Si	Primaria incompleta	No sabe
27	Entre 41 y 50 años	Femenino	Si	Si	Primaria incompleta	No sabe
28	Entre 20 y 30 años	Masculino	Si	Si	Secundaria o bachillerato completo	No sabe
29	Mas de 50 años.	Masculino	Si	No	Primaria incompleta	No sabe
30	Mas de 50 años.	Masculino	Si	No	Primaria incompleta	No sabe
31	Mas de 50 años.	Masculino	Si	No	Primaria incompleta	No sabe

¿Cuanto años lleva ejerciendo estas actividades como vendedor?	¿Cuál es su promedio de ganancias al mes?	¿Cuántas personas dependen de las ganancias de su negocio?	De esas ganancias, ¿cuanto reinvierte en su negocio para surtirlo?	¿Cada cuanto surte su negocio?	¿Cuenta con algun permiso especial para ejercer sus actividades?	¿Ha pensado en formalizar su negocio?	¿Conoce los procesos necesarios para formalizar un negocio?
Menos de 1 año	Menos de 100.000	1 a 3 personas	La mitad	Semanal	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	No	No
Menos de 1 año	Entre 100 y 300 mil	1 a 3 personas	Otro. ¿Cuánto? No sabe	Diario	No	No	No
Entre 1 y 5 años	Entre 100 y 300 mil	1 a 3 personas	La mitad	Semanal	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	Si	No
Mas de 10 años.	Menos de 100.000	1 a 3 personas	Menos de la mitad	Semanal	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	No	No
Mas de 10 años.	Menos de 100.000	1 a 3 personas	Mas de la mitad	Semanal	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	No	No
Mas de 10 años.	Mas de 500.000	1 a 3 personas	Menos de la mitad	Semanal	No	Si	No
Mas de 10 años.	Menos de 100.000	4 a 5 personas	Menos de la mitad	Semanal	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	No	No
Mas de 10 años.	Menos de 100.000	1 a 3 personas	Menos de la mitad	Mensual.	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	No	No
Menos de 1 año	Menos de 100.000	1 a 3 personas	Menos de la mitad	Semanal	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	No	No
Mas de 10 años.	Menos de 100.000	1 a 3 personas	Mas de la mitad	Semanal	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	No	No
Entre 5 y 10 años	Mas de 500.000	4 a 5 personas	La mitad	Semanal	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	Si	No
Entre 1 y 5 años	Menos de 100.000	4 a 5 personas	Mas de la mitad	Mensual.	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	No	No
Mas de 10 años.	Menos de 100.000	1 a 3 personas	Menos de la mitad	Diario	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	No	Si
Mas de 10 años.	Menos de 100.000	1 a 3 personas	Otro. ¿Cuánto? No sabe	Semanal	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	Si	No
Menos de 1 año	Menos de 100.000	1 a 3 personas	Menos de la mitad	Mensual.	No	No	No
Entre 1 y 5 años	Entre 100 y 300 mil	1 a 3 personas	La mitad	Semanal	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	Si	Si
Entre 1 y 5 años	Entre 100 y 300 mil	1 a 3 personas	Mas de la mitad	Semanal	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	Si	Si
Mas de 10 años.	Entre 100 y 300 mil	1 a 3 personas	Mas de la mitad	Semanal	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	Si	Si
Entre 5 y 10 años	Menos de 100.000	1 a 3 personas	Menos de la mitad	Mensual.	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	No	No
Entre 1 y 5 años	Menos de 100.000	1 a 3 personas	Mas de la mitad	Mensual.	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	No	No
Mas de 10 años.	Entre 100 y 300 mil	1 a 3 personas	La mitad	Semanal	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	No	No
Mas de 10 años.	Entre 100 y 300 mil	4 a 5 personas	La mitad	Semanal	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	No	No
Entre 1 y 5 años	Entre 100 y 300 mil	1 a 3 personas	La mitad	Semanal	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	No	No
Mas de 10 años.	Menos de 100.000	1 a 3 personas	La mitad	Diario	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	No	No
Entre 5 y 10 años	Entre 100 y 300 mil	1 a 3 personas	Menos de la mitad	Semanal	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	No	No
Entre 5 y 10 años	Menos de 100.000	1 a 3 personas	Mas de la mitad	Semanal	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	Si	Si
Entre 5 y 10 años	Entre 300 y 500 mil	4 a 5 personas	La mitad	Semanal	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	Si	No
Menos de 1 año	No sabe	4 a 5 personas	Otro. ¿Cuánto?No sabe	Diario	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	Si	Si
Mas de 10 años.	Entre 100 y 300 mil	1 a 3 personas	La mitad	Mensual.	No	No	No
Entre 5 y 10 años	Menos de 100.000	4 a 5 personas	La mitad	Semanal	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	No	No
Mas de 10 años.	Menos de 100.000	1 a 3 personas	Menos de la mitad	Semanal	Si. ¿Quién lo expide?Alcaldia	No	Si

¿De 1 a 5, siendo 1 malo y 5 excelente, como califica el manejo de su negocio?	¿Que aspecto considera le dificulta de alguna manera el manejo de su negocio?	¿Que aspecto considera importante para el manejo de un negocio?	¿Que se le dificultaria al manejar un negocio formalizado?	¿Estaria dispuesto a recibir capacitación/formación en temas relacionados a la administración de un negocio y la formalización?	¿En que areas le gustaria recibir capacitación o formación respecto al manejo de un negocio?	Horario	Jornada
5	Pocas ventas	Dinero para invertir	La edad	No	Otra. ¿Cuál? No	Toda la semana	8am 11am 3pm a 6pm
5	Otro. ¿Cuál? Ninguno	Otro. ¿Cuál? Todos	Otro. ¿Cuál? Ninguno	Si	Otra. ¿Cuál? Todas	Toda la semana	7:30 a 11am 2pm a 6pm
5	Poco dinero	Otro. ¿Cuál? Amabilidad	Tiempo que le dedicaria	Si	Emprendimiento	Toda la semana	9am a 12pm
3	La edad	Otro. ¿Cuál? Saber atraer clientes	Otro. ¿Cuál? El encierro	No	Otra. ¿Cuál? No	Toda la semana	8am a 6pm
4	Otro. ¿Cuál? Todas	Dinero para invertir	Otro. ¿Cuál? Todas	Si	Ventas	Toda la semana	7 am a 12pm
4	Otro. ¿Cuál? Ninguno	Otro. ¿Cuál? Ser decidido	Otro. ¿Cuál? No lo tiene pensado	No	Otra. ¿Cuál? No	Toda la semana	8 am a 12 pm 2pm a 6pm
2	Pocas ventas	Otro. ¿Cuál? Atención	Dinero	Si	Ventas	Toda la semana	2pm a 6pm
3	Poco dinero	No sabe	Otro. ¿Cuál? Manejar bien	No	Otra. ¿Cuál? No	Toda la semana	9am a 11am 3pm a 6pm
5	Pocas ventas	Dinero para invertir	La edad	No	Otra. ¿Cuál? No	Toda la semana	8am a 12pm 3pm a 6pm
5	La edad	Otro. ¿Cuál? Ser tomar con la	Otro. ¿Cuál? Ninguno	Si	Recursos Humanos	Toda la semana	8am a 12pm
4	Otro. ¿Cuál? Ninguno	Dinero para invertir	Otro. ¿Cuál? Ninguno	Si	Emprendimiento	Jueves a domingo	4pm a 6pm
2	Otro. ¿Cuál? Nada	Otro. ¿Cuál? Ninguno	Otro. ¿Cuál? No lo tiene pensado	No	Otra. ¿Cuál? Ninguno	Toda la semana	9am a 6pm
3	Pocas ventas	No sabe	Otro. ¿Cuál? No lo tiene pensado	No	Ventas	Toda la semana	8:30am a 6pm
5	Otro. ¿Cuál? Clima	No sabe	Falta de formación	Si	Emprendimiento	Sabado y Domingo	5:30 am a 2pm
5	La edad	No sabe	La edad	No	Otra. ¿Cuál? No	Sabados o domingos	8am a 3pm
5	Otro. ¿Cuál? Ninguno	Dinero para invertir	Dinero	No	Otra. ¿Cuál? No	Sabados y domingos	9am a 2pm
4	Pocas ventas	Dinero para invertir	Falta de formación	No	Otra. ¿Cuál? No	Sabados y domingos	8am a 12pm
5	Otro. ¿Cuál? No hay dificultad	Otro. ¿Cuál? Tener un local	Otro. ¿Cuál? No sabe	No	Otra. ¿Cuál? No	Toda la semana	6pm a 3pm
4	Pocas ventas	Buenos productos	Otro. ¿Cuál? No sabe	No	Otra. ¿Cuál? No	Sabado y Domingo	10am a 12pm
5	La competencia	Otro. ¿Cuál? No lo considera	Otro. ¿Cuál? No sabe	No	Otra. ¿Cuál? No	Todos los días	10am a 6pm
3	La competencia	No sabe	Otro. ¿Cuál? No sabe	No	Otra. ¿Cuál? No	Toda la semana	8am a 2pm
5	Otro. ¿Cuál? Ninguno	Dinero para invertir	Otro. ¿Cuál? Ninguno	No	Otra. ¿Cuál? No	Jueves a domingo	2pm a 10pm
4	Pocas ventas	No sabe	Dinero	Si	Emprendimiento	Fines de semana	4pm a 10pm
4	Pocas ventas	No sabe	Otro. ¿Cuál? No sabe	No	Otra. ¿Cuál? No	Toda la semana	10am a 6pm
4	Otro. ¿Cuál? Ninguno, le va bien	No sabe	Otro. ¿Cuál? No sabe	No	Otra. ¿Cuál? No	Sabados y domingos	10am a 6pm
5	Otro. ¿Cuál? Ninguno, para desestresarse	No sabe	Otro. ¿Cuál? No sabe	No	Otra. ¿Cuál? No	Toda la semana	8:30 am- 12pm 3pm-7pm
5	Otro. ¿Cuál? Ninguno	Buenos productos	Conocimiento	No	Otra. ¿Cuál? No	Fines de semana	3pm a 6pm
5	Pocas ventas	Buenos productos	Dinero	No	Emprendimiento	Martes a domingo	4pm a 11pm
5	Otro. ¿Cuál? Ninguno	No sabe	La edad	No	Otra. ¿Cuál? No	Todos los días	7am a 6pm
5	Otro. ¿Cuál? Ninguno	No sabe	La edad	No	Otra. ¿Cuál? No	Toda la semana	en semana 6:30 pm a 9 pm, fines de semana de 9am a 9pm
3	La edad	Dinero para invertir	La edad	No	Otra. ¿Cuál? No	Fines de semana	8am a 6pm