

**LA ECONOMÍA INFORMAL Y SU RELACIÓN CON EL DESARROLLO LOCAL: EL  
CASO DE LOS VENDEDORES CALLEJEROS ESTACIONARIOS EN  
EL SECTOR CENTRO DE SAN JUAN DE PASTO**

**ROSA ANGELA ACHICANOY DIAZ  
CARLOS ALBERTO YANDAR BARAHONA**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE ECONOMIA  
SAN JUAN DE PASTO  
2004**

**LA ECONOMÍA INFORMAL Y SU RELACIÓN CON EL DESARROLLO LOCAL: EL  
CASO DE LOS VENEDORES CALLEJEROS ESTACIONARIOS EN  
EL SECTOR CENTRO DE SAN JUAN DE PASTO**

**ROSA ANGELA ACHICANOY DIAZ  
CARLOS ALBERTO YANDAR BARAHONA**

**Tesis de Grado para Optar al Título de:  
Economista**

**Asesor:  
Marco Antonio Burgos  
Economista**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE ECONOMIA  
SAN JUAN DE PASTO  
2004**

“Las ideas y conclusiones aportadas en el trabajo de grado son responsabilidad exclusiva del autor”.

Artículo 1° del Acuerdo No. 324 de octubre 11 de 1996, emanado del Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño.

**Nota de aceptación:**

---

---

---

---

---

---

---

Firma del presidente del jurado

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

San Juan de Pasto, noviembre 3 de 2004

## AGRADECIMIENTOS

- Al profesor **Marco Antonio Burgos**, por su especial interés en la presente investigación, por sus aportes teóricos, sus reflexiones sobre la misión del economista y por su vocación de investigador en aras de una mejor formación profesional.
- Al señor **Ernesto Triana** y a la señora **Rosa Elvira Chitá**, por su valiosa colaboración, amabilidad y preocupación por dar a conocer quiénes son realmente los vendedores callejeros estacionarios de San Juan de Pasto.
- A todos los vendedores que hicieron posible esta investigación.
- A los profesores Fernando Bedoya y Chucho Martínez.
- A Camilo Barajas, Jairo Patiño y Andrés Ortega.
- A Cafuchis, por ser la mejor distracción en los momentos de estrés.

**A Dios,** por darme la vida, su amor, su compañía, ayuda y fortaleza cuando más lo he necesitado, siempre me está guiando y protegiendo en todo lugar y momento.

**A mi padre Bolívar,** por su amor, comprensión, paciencia, por todas sus enseñanzas transmitidas, por su confianza y buen ejemplo, por su valentía y por todos los valores que nos imprimió a lo largo de su vida.

**A mi madre Mariluz,** por su amor, ternura, dedicación, comprensión y apoyo, por ser mi gran amiga y la persona que más se ha preocupado por mí, por todos mis planes y proyectos para el futuro; siempre ha estado a mi lado como mi ángel guardián, espero que siga siendo así durante toda mi existencia. La gratitud y amor son los sentimientos que siempre le he de entregar.

**A mi hermana Liliana,** por su plena confianza, por los consejos que nunca me han faltado, por su preocupación por mi formación académica y personal, por su apoyo incondicional y porque es un ejemplo de vida a seguir; su buen humor, positivismo y gran amor, me han hecho ver el transcurso de la vida de una manera diferente. Mi gratitud y agradecimientos son inconmensurables.

**A mis hermanas Nubia, Adriana y Patricia,** porque son personas llenas de amor y alegría, que se han preocupado por mi bienestar, por colaborar en diversos aspectos de mi educación y por brindarme todo su amor y paciencia. Agradezco poder contar con ellas.

**A mis hermanos Aldemar y Eduardo,** por sus consejos, por todas las cosas buenas que desde pequeños hemos compartido, y por el lazo de amistad que ha trascendido a través del tiempo.

**A mis sobrinitas,** que son unos angelitos, por darme la oportunidad de revivir los días de mi infancia, porque cada día me sorprenden con su dulzura, amor y ternura que ningún otro ser puede hacerlo.

**A Angelita,** que me ha hecho conocer el verdadero amor en toda su dimensión, por su pleno empeño y dedicación en el presente trabajo; ella me ha enseñado que los sueños deben hacerse realidad, que por medio del amor las cosas salen mejor, que la responsabilidad es una cualidad muy valiosa y que las buenas ideas siempre hay que defenderlas hasta el final. Por ser la mujer de mi vida, quien tiene mi corazón.

**CARLOS ALBERTO**

*A Dios, por su inmenso amor y por darme la libertad de escoger mi destino.*

*A mis papás José y Mireya, por ser la personificación del amor y por enseñarme que cualquier triunfo no tendría sentido sin valores como el compromiso, la honestidad y la humildad.*

*A mi hermana Raquel, por sus grandes enseñanzas, por su apoyo incondicional y por convertirse sin proponérselo en mi mejor amiga.*

*A Carlos, por revelarme a través de su amor el secreto para ser feliz.*

**ROSA ANGELA**

## CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	19
1. MARCO DE REFERENCIA	21
1.1 MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL	21
1.2 ESTUDIOS PREVIOS	44
2. PLANTEAMIENTO Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	54
3. JUSTIFICACIÓN	59
4. OBJETIVOS	62
4.1 OBJETIVO GENERAL	62
4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	62
5. HIPÓTESIS	63
5.1 HIPÓTESIS GENERAL	63
5.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	63
6. METODOLOGÍA	65
7. ¿QUIÉNES SON LOS VENDEDORES?	70
7.1 CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS	72
7.1.1 Género	72
7.1.2 Edad	76
7.1.3 Lugar de Procedencia	78



7.1.4 Estado Civil	80
7.1.5 Jefatura de Hogar	81
7.2 CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS	82
7.2.1 Nivel Educativo	82
7.2.2 Tipo de Venta	84
7.2.3 Inversión	88
7.2.4 Nivel de Ingresos	89
7.2.5 Capacidad de Ahorro	91
7.2.6 Jornada Laboral	91
7.2.7 Tenencia de Vivienda	92
7.2.8 Seguridad Social en Salud	94
7.2.9 Acceso a Crédito	96
8. EL CAPITAL SOCIAL EN LOS VENDEDORES Y LA CONSTRUCCIÓN DE DESARROLLO LOCAL	100
8.1 VALORES: CLAVE PARA EL DESARROLLO	101
8.1.1 Amistad	102
8.1.2 Solidaridad	103
8.1.3 Superación	105
8.1.4 Civismo	119
8.2 LA CONFIANZA: UN LARGO CAMINO POR RECORRER	123
8.3 LA ASOCIATIVIDAD COMO RESPUESTA A LA FALTA DE APOYO	128
8.3.1 LOS SINDICATOS Y SUS LOGROS REIVINDICATIVOS	132

9. LOS VENDEDORES CALLEJEROS Y EL GOBIERNO LOCAL	141
9.1 ACCIONES PARA EL EMPODERAMIENTO DE LOS VENDEDORES	143
9.1.1 Programas de apoyo	143
9.1.2 Creación de espacios de participación	146
9.1.3 Impulso a la organización	148
9.2 CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN CON AGENTES DEL GOBIERNO	149
9.3 LOS PROYECTOS DE REUBICACIÓN	151
9.4 OPINIÓN DE LOS VENDEDORES SOBRE EL GOBIERNO LOCAL	160
10. EL COMERCIO FORMAL Y OTROS ACTORES SOCIALES	167
10.1 EL ETERNO CONFLICTO ENTRE EL COMERCIO FORMAL E INFORMAL	167
10.2 LA UNIVERSIDAD FRENTE A LA ECONOMÍA INFORMAL	173
10.3 OTROS ACTORES SOCIALES	177
10.3.1 Cámara de Comercio	177
10.3.2 Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Industrias (ACOPI)	178
10.3.3 Agencia de Desarrollo Local	179
10.4 ¿TRANSEÚNTES O CLIENTES POTENCIALES?	181
11. LOS VENDEDORES CALLEJEROS Y SAN JUAN DE PASTO: UNA VISIÓN FUTURA	186
11.1 LOS VENDEDORES Y LA CIUDAD: UNA VISIÓN DEL PRESENTE	186
11.2 PERSPECTIVAS HACIA EL FUTURO	197
11.3 ¿DESAPARECERÁN LAS VENTAS CALLEJERAS?	202

12. CONCLUSIONES	205
13. RECOMENDACIONES	207
BIBLIOGRAFÍA	210
ANEXOS	218

## LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Participación por sexo	73
Cuadro 2. Edad según género	78
Cuadro 3. Personas a cargo	82
Cuadro 4. Nivel educativo por género	84
Cuadro 5. Nivel educativo por edad	84
Cuadro 6. Tipo de venta por género	86
Cuadro 7. Tipo de venta por ingresos	86
Cuadro 8. Inversión inicial	89
Cuadro 9. Ingreso mensual	89
Cuadro 10. Ingresos por género	90
Cuadro 11. Ingresos por edad	91
Cuadro 12. Jornada Laboral	92
Cuadro 13. Seguridad Social por género	95
Cuadro 14. Seguridad Social por ingresos	95
Cuadro 15. Acceso a crédito por género	97
Cuadro 16. Nivel porcentual de confianza	124

## LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Participación por sexo	73
Figura 2. Vendedores por intervalos de edad	78
Figura 3. Lugar de Procedencia	80
Figura 4. Estado Civil	80
Figura 5. Jefe de Hogar	81
Figura 6. Nivel educativo	83
Figura 7. Tipo de Venta	88
Figura 8. Ahorro	91
Figura 9. Tenencia de vivienda	93
Figura 10. Seguridad Social en Salud	94
Figura 11. Régimen de salud	95
Figura 12. Acceso a crédito	98
Figura 13. Fuentes de crédito	98
Figura 14. Relaciones de amistad	103
Figura 15. Solidaridad	105
Figura 16. Disposición a la capacitación	106
Figura 17. Actitud frente al pago de cursos de capacitación	110
Figura 18. Cambio de empleo	112
Figura 19. Importancia de la educación	116
Figura 20. Expectativas frente al futuro laboral de sus hijos	118
Figura 21. Participación electoral	120
Figura 22. Participación en algún grupo	130
Figura 23. Tendencia a la asociatividad	132
Figura 24. Conocimiento sobre mecanismos de protección	144
Figura 25. Conocimiento sobre acciones de otros gobiernos	145
Figura 26. Preocupación de otras administraciones	146
Figura 27. Capacidad de negociación	150
Figura 28. Apoyo a Reubicación	158
Figura 29. Calificación del proyecto de reubicación	159
Figura 30. Opinión sobre el actual gobierno	162
Figura 31. Relación con el comercio formal	171
Figura 32. Apoyo de otros grupos	181
Figura 33. Opinión de los transeúntes	183
Figura 34. Inclinação por un cambio de ciudad	188
Figura 35. Desarrollo en la ciudad	195
Figura 36. Contribución al desarrollo	196
Figura 37. Expectativas frente a su futuro	198

Figura 38. Futuro de la ciudad	201
Figura 39. Permanencia de las ventas callejeras en la ciudad	204

## LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Formato de Encuesta	218
Anexo B. Formato de Entrevistas	221
Anexo C. Zona de estudio: sector centro de San Juan de Pasto	227

## GLOSARIO

**EMPODERAMIENTO:** es la expansión de los activos y capacidades de los pobres para participar en, negociar con, influir sobre, controlar y tener instituciones responsables que influyan en su vida.

**INFLACIÓN:** aumento general y sostenido de los precios.

**POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR (PET):** son las personas de doce y más años en la parte urbana, y de diez años y más en la parte rural.

**POBLACIÓN OCUPADA EN EL SECTOR INFORMAL:** está constituida por los empleados y obreros que laboren en establecimientos, negocios o empresas que ocupen hasta diez personas en todas sus agencias y sucursales, los trabajadores familiares sin remuneración, los empleados domésticos, los trabajadores por cuenta propia, excepto los independientes profesionales, o los patrones o empleadores en empresas de diez trabajadores o menos. Se excluyen de este sector los obreros y empleados del gobierno.

**POBLACIÓN EN DESEMPLEO:** son las personas que no trabajan por cualquiera de las razones válidas: no hay trabajo disponible en la ciudad, está esperando que lo llamen, no sabe cómo buscar trabajo, está cansado de buscar trabajo, no encuentra trabajo apropiado en su oficio o profesión, está esperando la temporada alta, carece de la experiencia necesaria, no tiene recursos para instalar un negocio o los empleadores lo consideran muy joven o muy viejo.



## RESUMEN

En 1972 se da a conocer el término informal; los principales enfoques sobre informalidad son los de OIT – PREALC, mercado de trabajo no regulado, Hernando De Soto y Neoinformalidad. La economía informal tiene una estrecha relación con los nuevos planteamientos sobre desarrollo local; sustentado en el desarrollo endógeno y sistémico. El comercio callejero en San Juan de Pasto se compone especialmente por mujeres; la mayoría son jefes de hogar, entre los 30 y 39 años; con un mayor participación en los niveles educativos de primaria y secundaria incompleta; se dedican principalmente a la comercialización de ropa; en muchos casos, sus ingresos son inferiores a los dos salarios mínimos; y adquieren considerables deudas con prestamistas.

Las relaciones de amistad dentro del subsector de ventas callejeras no son las mejores; el individualismo y la desconfianza caracterizan a buena parte de los vendedores, sin embargo, manifiestan un fuerte deseo de superación y se constituyen en un grupo social de interés para el sistema político. Existe una enorme resistencia a asociarse, en efecto, algunos sindicatos de vendedores han surgido por presión del gobierno, cuyo interés es la recuperación del espacio público, por lo tanto la única solución que plantea es la reubicación en centros comerciales.

Las reubicaciones deben basarse en el principio de *confianza legítima*, pues ante todo se debe proteger el derecho al trabajo. Por otro lado, los vendedores sugieren mayor apoyo del gobierno respecto a créditos y capacitación, otros simplemente quieren que los dejen trabajar en la calle. La afluencia de comerciantes foráneos es una enorme amenaza para el sector informal, igualmente no hay un vínculo cercano con otros actores sociales. Por último, es muy difícil que desaparezca el comercio callejero y en general la economía informal, si no se toman medidas oportunas para resolver el problema del desempleo en la ciudad.

## **ABSTRACT**

In 1972 it is given to know the term informal; the main theories about informality are those of ILO - PREALC, not regulated workshop market, Hernando De Soto and Neoinformality. The informal economy has a narrow relationship with the new concepts about local development; justeined in the endogenous and systemic development. The street commerce in San Juan of Grass is composed especially by women; mostly home bosses, between the 30 and 39 years old; with a bigger participation in elementary school and incomplete high school educational levels; they are mainly devoted to the commercialization of clothes; in many cases, their profits are less than two minimum wages; and the accuire considerable debts with moneylenders.

The friendship relationships inside the street sales subsector are not the best; the individualism and the distrust characterize to a considerable amount of the vendors, however, they manifest a strong superation desire and they are constituted as a social group wich the political system is interested in. There is an enormous resistance to associate, indeed, some salespersons unions has arisen due the government's pressure whose interest is the recovery of the public space, therefore the only solution that they presents is the relocation in commercial malls.

The relocations must be based on the legitimate trust principle, because the right to work must be protected above all. On the other hand, the salespersons suggest the bigger support from the government regarding credits and training, other ones just want them to allow work in the street. The affluence of strange merchants is an enormous threat for the informal sector, equally there is not a near bond with other social actors. Lastly, it is very difficult that the street trade disappears the informal economy in general, if they don't take oportune measures to solve the problem of the unemployment in the city.

## INTRODUCCION

La economía informal es un fenómeno que ha venido creciendo día a día tanto en América Latina como en el resto del mundo; con gran similitud en cada país, sin que Colombia sea la excepción, se evidencia el fácil ingreso a cualquier actividad informal caracterizada entre otras cosas, por la falta de garantías tanto legales como de seguridad social y la baja remuneración unida a horarios extendidos en condiciones de trabajo deplorables. A pesar de ello, las actividades informales permiten la subsistencia de un sinnúmero de personas que no han encontrado oportunidades laborales en el sector formal debido al bajo dinamismo de la actividad económica, pero también a factores como el clientelismo y la corrupción.

En razón de lo anterior, el presente documento estudia la problemática de las personas que laboran en el sector informal ya que en Colombia y en particular en San Juan de Pasto, éste se ha convertido en la principal fuente de empleo, con una enorme participación en todas las ramas de actividad económica local, especialmente en servicios y comercio, predominando dentro de este último los trabajadores por cuenta propia y concretamente los vendedores callejeros, quienes compiten por conseguir el sustento diario para sus familias, provocando una apreciable oferta de bienes dirigida a gran parte de la población.

Esta investigación descriptivo-explicativa está dirigida a un grupo específico de trabajadores informales que corresponde al subsector de vendedores callejeros estacionarios ubicados en el centro de la ciudad, reconociendo su relación con el desarrollo local, el cual se sustenta en aspectos económicos, políticos, sociales, culturales y ecológicos, donde además, los diferentes actores sociales coadyuvan a una transformación estructural que mejore las condiciones de vida de toda la sociedad. Por lo antes expuesto, el objetivo central es el de *analizar el vínculo economía informal - desarrollo local a partir de una aproximación al estudio de los vendedores callejeros estacionarios en la ciudad de Pasto.*

En consecuencia, el estudio consiste en explicar cómo los vendedores callejeros, grupo importante dentro del sector informal urbano, participan en el proceso de desarrollo de esta ciudad, y a la vez comprender, cómo el modelo de desarrollo imperante ha repercutido sobre tal subsector.

Para llevar esto a cabo se formularon cinco objetivos específicos que a su vez, han servido de guía para la elaboración de cada capítulo.

En ese sentido el análisis de resultados consta de cinco capítulos, en los que se desarrolla ampliamente el objetivo general, desagregado en diferentes temas. Así, en el capítulo primero se exponen las principales características de los vendedores estacionarios; en el segundo se aborda el tema de capital social, el cual, de acuerdo con su definición se subdivide en tres partes: valores, confianza y asociatividad.

El tercer capítulo se refiere a la interacción del gobierno local con los vendedores; la perspectiva de algunos actores sociales sobre la informalidad se trata en el capítulo cuarto. Para finalizar, se hace referencia a un diagnóstico hecho por los vendedores, sobre su ciudad y ellos mismos, así como también su visión sobre el futuro.

Las principales escuelas del pensamiento económico han contribuido a la construcción de un marco teórico sobre el cual se fundamenta esta investigación; destacándose las ideas de Smith, Ricardo y Marx, como también el enfoque sobre economía informal del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), la perspectiva de subordinación, el enfoque neoliberal de Hernando de Soto, al igual que las ideas de Neoinformalidad de Pérez Sainz y de economía popular.

Con respecto al desarrollo local, se cuenta con los aportes realizados por Francisco Alburquerque, Sergio Boisier, Michael Porter, Antonio Vázquez Barquero, entre otros. De este modo, el trabajo tiene como soporte una visión ecléctica sobre informalidad, retomando los mejores planteamientos de cada autor que puedan darle un carácter multidisciplinario a la investigación.

A nivel metodológico se realiza un acercamiento a la población mediante el uso de técnicas como la encuesta, la entrevista, y la observación, e información secundaria sobre aspectos generales del problema con el fin de obtener un conocimiento veraz sobre la situación que atraviesan los individuos dedicados a actividades informales. El aporte de este proyecto reside en observar al sector informal desde otra perspectiva, que se aleje del pensamiento económico convencional, incorporando variables como capital social, empoderamiento, participación, organización, etc.

## 1. MARCO DE REFERENCIA

### 1.1 MARCO TEORICO - CONCEPTUAL

La teoría de la Informalidad tiene un origen reciente, sin embargo, aunque parezca extraño hace mucho tiempo atrás los pensadores clásicos de la ciencia económica, como Adam Smith y David Ricardo, al analizar la situación de la mano de obra ya vislumbraban la existencia de una economía diferente a la "formal", no obstante, sus apreciaciones a este respecto eran tan sólo de manera tácita.

Adam Smith habla de la importancia que tiene el trabajo para el ser humano como fuente de ingreso, debiendo este último permitirle la manutención de su familia. Notable, en este sentido, es su opinión: "El hombre siempre ha de vivir y mantenerse con su trabajo. Por consiguiente, su salario ha de alcanzar por lo menos para su mantenimiento. Es indispensable también, la más de las veces, que ganen algo más que su sustento, porque de otro modo sería imposible mantener una familia, y entonces la raza de aquellos trabajadores nunca pasaría de la primera generación"<sup>1</sup>.

Así, dada la relevancia que tiene el trabajo, afirma que al decaer los fondos de una nación que se destinan a generar empleo muchos individuos no tendrían en que trabajar, siendo las únicas alternativas la indigencia y las ocupaciones de peor calidad. En efecto, toda situación precaria de los trabajadores denota el atraso que tienen algunas naciones. Del mismo modo, desencadena una serie de dificultades en sus hogares, impidiendo entre otras cosas la crianza de los hijos; quienes fallecen a muy temprana edad, igualmente la falta de descanso y diversión en los trabajadores trae "tarde o temprano" consecuencias adversas para los mismos, que usualmente se traducen en enfermedades.

En cuanto a las desigualdades surgidas por la diversa índole de los empleos, para Smith el honor resulta preponderante a la hora de ver la recompensa que un empleo puede tener, así también el hecho de ser un empleo temporal o permanente marca la diferencia en lo que atañe a la remuneración, por ejemplo el trabajo de un albañil está sujeto a las

---

<sup>1</sup>SMITH, Adam. Estudio de la Naturaleza y el Origen de la Riqueza de las Naciones. México: Fondo de Cultura Económica, 1972. p.116.

vicisitudes del destino, mientras que personas que se dedican a otras labores cuentan con un empleo estable.

Este autor asegura que la mala reputación, lo desagradable y la inconstancia de un empleo es lo que hace que un trabajador sea mejor remunerado, no obstante, aquello es hoy en día cuestionable ya que el empleo informal, el cual reúne las características antes mencionadas, genera en la mayoría de los casos unos ingresos extremadamente bajos. Aunque por otro lado las actividades ilegales, que suelen ser relacionadas con la informalidad sí reafirmarían este postulado. Adicionalmente, Smith se refiere al trabajador independiente de manera positiva, al respecto puntualiza:

Quando un artesano independiente, como por ejemplo un tejedor o un zapatero, llega a juntar más caudal que el suficiente para comprar los materiales de su oficio y para mantenerse hasta poder disponer de la nueva obra en que trabaja, con lo restante emplea, por lo regular, uno o más oficiales, para hacer mayor ganancia con el trabajo de ellos. Al aumentarse este sobrante, se aumenta también por lo común, el número de oficiales<sup>2</sup>.

De ello se deduce que las actividades por cuenta son signo de prosperidad, de hecho, los trabajadores independientes se hallan en una situación muy ventajosa con relación a los asalariados. Pero además, en épocas de auge muchos de esos asalariados y jornaleros deciden autoemplearse, por el contrario en las crisis retornan a sus labores, sobre este particular Adam Smith explica: “En estos años, también el artesano independiente consume por lo general el corto fondo con que se había surtido de materiales, y tiene que entrar en la clase de jornalero para ganar su sustento”<sup>3</sup>.

Como puede notarse, en ningún momento el padre del liberalismo económico repara en la dificultad que pueda haber para ingresar como asalariado, al parecer todas las personas tienen iguales oportunidades dentro de lo que hoy se conoce como sector formal. De modo similar, el sector informal representado en los trabajadores por cuenta propia tiene – con base en el citado autor – un carácter procíclico, es decir, aumenta en los períodos de auge y disminuye en los de crisis.

---

<sup>2</sup> Ibíd., p.117.

<sup>3</sup> Ibíd., p.132

Desde otro enfoque clásico, David Ricardo manifiesta que el bajo nivel educativo y el deseo de satisfacer las necesidades primarias en una población, llevan a buscar medios para subsistir en un entorno hostil, ocasionando con ello, el surgimiento de un nuevo sector (informal), que proporciona el sustento de muchas familias, sobre esto el autor dice: “en países donde existe abundancia de tierras fértiles, pero donde por ignorancia, desidia y barbarie de sus habitantes, estos se exponen a los males del hambre y de la necesidad, la población ejerce presión sobre los medios de subsistencia, todo ello debido a un mal gobierno, la inseguridad de la propiedad y la falta de educación en los habitantes de toda la escala social”<sup>4</sup>.

De igual forma, muestra una realidad que diariamente tienen que enfrentar los trabajadores del sector informal; “la clase menos favorecida debe confiarse en sus propios esfuerzos para ganarse la vida evidenciando que la prudencia y la previsión son virtudes necesarias y beneficiosas”<sup>5</sup>. Día a día tras extenuantes jornadas de trabajo las personas del sector informal obtienen una remuneración limitada que logra suplir algunas de sus necesidades básicas, cada individuo involucrado en trabajos informales hace gala de sus mejores cualidades para ofrecer un excelente bien o servicio y de esta manera mantenerse en el mercado.

Al igual que Smith, es Marx quien se preocupa - y de especial manera - por analizar el estado de la fuerza de trabajo, recalcando el desgaste que ésta tiene, el cual debe ser compensado. Así las cosas: “Si el propietario de la fuerza de trabajo se dedicó hoy a trabajar mañana tiene que estar en condiciones de recomenzar en el mismo estado de salud y vigor. Es preciso pues que la suma de los medios de subsistencia baste para mantenerlo en su situación de vida normal”<sup>6</sup>. Sin embargo, a diferencia de aquél, Marx considera que el trabajo más desagradable y fatigoso va de la mano con una baja retribución.

En lo que respecta al trabajo independiente, dicho teórico asevera que éste hace parte de las formas de producción más primitivas que inevitablemente deben ser superadas, no obstante, es visto con buenos ojos toda vez que implica fuerza de trabajo libre. Otro aspecto que vale la

---

<sup>4</sup> RICARDO, David. Principios de Economía Política y Tributación. México: Fondo de Cultura Económica, 1996. p. 80.

<sup>5</sup> *Ibíd.*, p 75.

<sup>6</sup> Marx, Karl. El Capital. Buenos Aires: Cartago SRL., 1973. p. 178.

pena destacar es el concerniente a la jornada de trabajo; sobre ese asunto afirma que el horario laboral no puede prolongarse más de cierto punto porque la fuerza de trabajo tiene límites tanto físicos como morales, por tal razón, los individuos deben tener tiempo para descansar y además para satisfacer necesidades sociales e intelectuales.

Marx se acerca de una forma más precisa a lo que puede ser la informalidad, cuando hace referencia al desempleo o en su terminología, a la superpoblación relativa, más exactamente aquella considerada estancada, que corresponde:

Al ejército industrial activo pero al mismo tiempo la extrema irregularidad de sus ocupaciones la convierte en un receptáculo de fuerzas inagotables en disponibilidad. Acostumbrada a la miseria crónica, a condiciones de existencia en todo sentido precarias y vergonzosamente inferiores al nivel normal de la clase obrera, se convierte en la amplia base de ramas de explotación especiales, en las cuales el tiempo de trabajo llega a su máximo y la tasa de salario al mínimo. El trabajo denominado a domicilio nos ofrece un ejemplo aterrador de ello<sup>7</sup>.

El término informal surge en la década de los setenta como sustituto de la expresión "marginal", sobre la cual se había desarrollado toda una teoría hacia los años cincuenta y sesenta. A ese respecto sobresalen los trabajos realizados por la CEPAL y por el economista inglés Artur Lewis, este último identificó la presencia de dos sectores en la esfera del desarrollo; uno tradicional y otro moderno, siendo la relación existente entre ellos la que determinaba el proceso de desarrollo, pero además se suponía que con el tiempo la rápida expansión del sector moderno iba a absorber a aquella población *residual* que formaba parte del sector tradicional.

Por su parte la CEPAL con Raúl Prebisch a la cabeza, consideraba dentro de su concepción de desarrollo como Centro vs. Periferia, - a lo que más adelante se hará alusión - que en los países periféricos abundaban los empleos de baja productividad como resultado de la incapacidad de absorción de mano de obra por parte del sector moderno, sin embargo sería la industrialización la encargada de resolver dicho problema. En vista de lo anterior, se creía que el fenómeno de la marginalidad sería algo pasajero, pero evidentemente no fue así.

---

<sup>7</sup> *Ibíd.*, p. 617.



Ahora bien, en 1971 Keith Hart es el primero en tratar el tema de la informalidad tras elaborar un estudio sobre Ghana, el cual fue presentado en la Universidad de Sussex, dicho autor encontró que el autoempleo era una alternativa para conseguir los medios mínimos de subsistencia. No obstante es en 1972, gracias a la publicación de un informe de la OIT sobre Kenia, que lo informal cobra gran importancia en el mundo académico. En América Latina los primeros estudios sobre informalidad se deben al Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC).

La OIT junto con PREALC representan uno de los enfoques de informalidad de mayor aceptación, cabe mencionar que en muchos trabajos se alude al enfoque OIT-PREALC como uno solo, lo que significa que las ideas de cualquiera de estos dos organismos están dentro de la misma corriente del pensamiento, aquella que se sustenta en la racionalidad productiva, sin embargo Víctor Tokman, máximo representante del desaparecido PREALC, señala las variantes que en el mencionado Programa tuvo el estudio del sector informal iniciado por la OIT, como a continuación se explicará:

La OIT se encuentra identificada con *el enfoque de las relaciones benignas*, según el cual el aumento en la producción del sector formal favorece al informal dadas las relaciones de complementariedad que hay entre los dos sectores. Así entonces, la economía crece en su conjunto, es decir, el sector informal crece a la par del sector estructurado. De igual forma, se afirma que las actividades informales presentan como rasgos fundamentales: eficiencia económica, la cual permite la obtención de un excedente, es decir, que bajo este enfoque se acepta la acumulación en el sector informal, y autonomía en cuanto a la generación de empleo y dotación de bienes y servicios a la gente de más bajos ingresos.

PREALC explica al sector informal desde un punto de vista histórico-estructural, el origen del mismo es producto de la naturaleza del sistema imperante que le impide al aparato productivo absorber toda la fuerza de trabajo, de ahí que se conozca este enfoque como el de *excedente estructural de mano de obra*, partiendo del vínculo sector formal- sector informal como una reproducción de la relación Centro-Periferia, en donde el Centro es el sector formal exportador de alimentos procesados e insumos y la Periferia es el sector informal que provee al anterior de bienes y servicios.

Vale la pena aclarar que no todo el tiempo el PREALC analizó el fenómeno de la informalidad siguiendo la misma línea de estudio; en un comienzo se habló de un enfoque de *subordinación heterogénea*, de acuerdo a éste el

sector informal se halla subordinado al sector moderno, pero también son las relaciones heterogéneas que se dan al interior del sector las que suscitan cambios en la estructura y evolución del mismo, por tal motivo le confiere cierto grado de autonomía. Así mismo, la no-ocupación de nichos económicos por parte del sector moderno propicia la expansión de las ocupaciones informales.

El mercado de trabajo informal se caracteriza por ser altamente segmentado, como bien lo anota Víctor Tokman: “Contrariamente a lo supuesto por la teoría tradicional, existen diversos segmentos que se interrelacionan, pero sin movilidad suficiente como para asegurar un ingreso único de equilibrio”<sup>8</sup>. Esta segmentación depende del tipo de empleo que se genera, y éste a su vez de factores como el capital, la organización, la experiencia, etc. Según PREALC, el sector informal se diferencia del formal en su relación capital / trabajo, ello se mira en el número de trabajadores que tenga un establecimiento.

En la década de los ochenta, el pensamiento de PREALC sufre algunas transformaciones; ahora interesa más saber cuál es la lógica de la producción informal. En ese sentido, se observa que la población proveniente de las zonas rurales tiende a ubicarse en actividades informales de la economía urbana como un mecanismo de supervivencia, de tal suerte que las ocupaciones informales, en contraste con la lógica de acumulación capitalista, buscan combatir la pobreza de un grueso de la población que no puede insertarse en actividades del sector moderno.

En un detallado análisis del sector informal, el Programa de Empleo detectó que las actividades informales operan en mercados monopolísticos, oligopólicos y de libre competencia. La industria manufacturera es un claro ejemplo del funcionamiento de empresas informales en mercados oligopólicos; éstas al no manejar economías de escala como sí lo hacen las del sector moderno tienen desventajas en cuanto a costos.

A diferencia de las anteriores, las actividades comerciales del sector informal tienen mayores probabilidades de sobrevivir en un contexto oligopólico, Tokman sobre el asunto puntualiza: “La ubicación, las relaciones personales entre el propietario y los clientes, el crédito, las

---

<sup>8</sup> TOKMAN, Víctor. Mercados de trabajo y empleo en el pensamiento económico latinoamericano. En: Recursos Humanos, empleo y desarrollo en América Latina. El Trimestre Económico, México: Fondo de Cultura Económica, 1988; p.173.

inagotables posibilidades de subdivisión de los productos y la atención permanente (no existe horario de atención) representan factores que les permiten mantener cierta presencia en el mercado total"<sup>9</sup>. A pesar de ello, no hay que olvidar que el surgimiento de centros comerciales puede llevarlas con el tiempo a la misma situación de la industria manufacturera.

De igual modo, el sector informal se caracteriza por la facilidad que tienen las personas de ingresar a él. Mientras que las empresas del sector formal ponen como barreras la calidad, promoción, diseño del producto, entre otras; en el sector informal los únicos obstáculos pueden ser la ubicación del puesto y el servicio complementario al cliente. Empero, es indudable que no todos los trabajadores informales cuentan con iguales oportunidades, el capital y el nivel de capacitación por ejemplo, marcan la diferencia entre unos y otros, por esa razón muchos prefieren asociarse para disfrutar de los logros reivindicativos que suelen tener las agrupaciones.

Para el Programa de Empleo, la especialización no es muy importante en las ocupaciones informales ya que casi todos los trabajadores poseen un bajo nivel educativo. Aquí se pone de relieve la influencia del nivel educativo sobre la especialización, como si fuese necesario que la población informal tenga un alto grado de educación para especializarse en una actividad; de ser así existirían amplias posibilidades (dejando a un lado otros aspectos) de ingresar al sector formal.

La verdad es que el nivel educativo carece de importancia dentro del mercado de trabajo informal, contrario ocurre con la experiencia que sí desempeña un papel determinante al interior del sector, entonces, ¿acaso la experiencia no conduce en muchos casos a la especialización?. En cuanto a los ingresos que se reportan en el sector informal se dice que éstos pueden variar de acuerdo al acceso al capital, ahora bien, las disparidades del ingreso son mínimas, ello debido a la casi inexistencia de economías de escala, la mayor movilidad, la ausencia de ganancias monopólicas, etc. Con relación al capital; se advierte su doble función en varias ocasiones, o sea, la de activo de producción y activo del hogar.

Frente al problema que tienen los trabajadores informales de obtener un excedente, la elaboración de políticas públicas dirigidas al sector debe

---

<sup>9</sup> TOKMAN, Víctor. Influencia del sector informal urbano sobre la desigualdad económica. En: El Trimestre Económico, México: Fondo de Cultura Económica. Vol.63, No. 250, Número Conmemorativo, 1996; p. 738.

constituirse en una necesidad perentoria. PREALC define finalmente al sector informal como:

Un conjunto heterogéneo de actividades productivas cuyo principal elemento común es emplear a un número de personas que no podrían ocuparse en el sector moderno y deben subemplearse con relativamente escaso acceso a factores de producción complementarios del trabajo. La manifestación más clara de ese escaso acceso es la baja relación capital / trabajo y, como una consecuencia de ello, los bajos ingresos laborales<sup>10</sup>.

Las actividades agrícolas no hacen parte del sector informal. Por otro lado, se encuentra *el enfoque de subordinación* que se sustenta en la Teoría de la Dependencia, éste niega la posibilidad de acumulación, ya que todo excedente es transferido a los países industrializados, por consiguiente, es la acumulación de estos últimos la responsable de la existencia del sector informal.

Según el enfoque anotado existe una relación de subordinación entre las formas capitalistas de producción y las no capitalistas (economía informal), en donde las unidades de producción no capitalistas, o en otros términos, las subordinadas permiten que las primeras mantengan su tasa de ganancia, a través de una disminución de costos teniendo presente que la población informal constituye mano de obra barata y vende productos a muy bajos precios.

Los estudios del sector informal bajo esta perspectiva revelan que hay una gran conexión entre informalidad y capital, en esa dirección, se descubren muchos escenarios en los que el trabajo se somete al capital; un buen número de trabajadores aparentemente independientes se convierte en asalariados por su vínculo con intermediarios. Más todavía, la fijación del precio de los bienes y servicios que ofrece el sector informal así como la determinación de su tamaño son elementos de análisis de tipo exógeno.

Desde una posición neoliberal, *la del peruano Hernando de Soto*, la informalidad es entendida como un problema de legalidad. El aporte teórico del autor es el resultado de un trabajo empírico realizado por el mismo y el Instituto Libertad y Democracia en la ciudad de Lima; estudio

---

<sup>10</sup> MEZZERA, Jaime. Excedente de oferta de trabajo y sector informal urbano. En: BERGER, Marguerite y BUVINIC, Mayra. La mujer en el sector informal. Quito: Nueva Sociedad, 1988. p.70.

que se centra en observar la situación del comercio, transporte y vivienda informal, de ello se infiere que no sólo se escudriña el ámbito productivo (comercio y transporte) sino además el reproductivo (vivienda de autoconstrucción).

Hernando de Soto y su grupo de colaboradores descubren que los costos de la formalidad, divididos en costos de acceso y permanencia, empujan a la gente hacia actividades económicas que están fuera de la ley, al respecto De Soto precisa: “No son informales los individuos, sino sus hechos y actividades. La informalidad no es tampoco un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios”<sup>11</sup>.

En continuidad con las ideas precedentes, la referida vertiente plantea la existencia de una *normatividad extralegal* creada por los informales, como respuesta a la inoperancia de un Estado mercantilista que se mantiene vivo en casi todos los países de la América Latina, el cual se caracteriza por ser excesivamente reglamentista y por favorecer a una élite.

Entre otras cosas, es la tradición redistributiva del Estado que se contrapone a la creación de riqueza la responsable de los elevados costos que implica la formalización. En efecto: “Cada vez que el gobierno otorga un privilegio, reduce precios, le condona tributos a alguien, le confiere un status de inamovilidad a un cierto tipo de trabajador, o le da una concesión exclusiva a una categoría de empresas, automáticamente crea costos y beneficios que restan estímulos y oportunidades a otros”<sup>12</sup>.

Esas normas extralegales sientan sus bases en aspectos sociales y políticos más que en cuestiones económicas, por ejemplo, en el caso de la vivienda los informales ven en la invasión una especie de “justicia redistributiva”, igualmente en el comercio la reputación ganada por un informal y los lazos de amistad cumplen un papel importante ante la ausencia de compromisos legales. Para De Soto, los empresarios informales son una nueva cultura, que se resiste al sometimiento de grupos poderosos que han tratado por todos los medios de aplastar su vocación empresarial.

---

<sup>11</sup> SOTO, Hernando De. El Otro Sendero: La Revolución Informal. Colombia: Oveja Negra, 1987. p. 13.

<sup>12</sup> *Ibíd.*, p. 240.

A juzgar por lo antes expuesto, Hernando de Soto sería un apologista del sector informal, pero la verdad es otra; la informalidad – señala - *no es el mejor de los mundos*, ella no está libre de costos económicos y sociales, derivados básicamente de la ausencia de derechos de propiedad, contratos y derechos extracontractuales. Más aún, los costos de la informalidad tienen efectos adversos sobre la economía nacional, estos son: baja productividad, mínima inversión, evasión y elusión de impuestos, estancamiento tecnológico e inadecuada formulación de políticas macroeconómicas.

No menos conocida que las anteriores visiones es la del *mercado de trabajo no regulado*, contenida en los trabajos de los sociólogos Alejandro Portes y Manuel Castells, con esto no se quiere decir que ellos sean los únicos que han analizado al tema en cuestión desde la citada vertiente; es más diversos autores sitúan a Portes y a Castells dentro de la corriente neomarxista, la cual se relaciona con el enfoque de subordinación. Cuando se habla de mercado laboral no regulado inmediatamente se comprende que las ocupaciones informales son aquellas actividades informales que no cumplen con las normas estatales.

Como puede verse:

La ausencia de regulación institucional en la economía informal puede afectar a varios elementos del proceso de trabajo, ya que cada situación específica define un tipo muy particular de actividad. Ante todo puede referirse al 'estatus de trabajo'; por ejemplo, puede tratarse de trabajo no declarado, careciendo de las prestaciones sociales que le corresponden, pagado por debajo del salario mínimo, o empleado en circunstancias que las normas de la sociedad no lo permitirían<sup>13</sup>.

En razón de lo anterior, no sólo las producciones en pequeña escala ni las economías de subsistencia son analizadas bajo esta perspectiva, también pueden considerarse como informales las producciones a gran escala, siempre y cuando incumplan con la legislación vigente, en consecuencia, es claro que la economía subterránea hace parte de la economía informal.

---

<sup>13</sup> CASTELLS, Manuel y PORTES, Alejandro. El mundo de abajo: orígenes, dinámica y efectos de la economía informal. En: TOKMAN, Víctor. El sector informal en América Latina: dos décadas de análisis. México: Claves de América Latina, 1995. p. 237.

Por otra parte, hoy en día la globalización se ha convertido en un tema insoslayable, es por ese motivo que las aproximaciones teóricas a la informalidad están indiscutiblemente incluyendo antedicho asunto. Esto se comprueba en las investigaciones de Pérez Sáinz, quien ha introducido el término de “Neoinformalidad”, enfatizando en la descentralización de la producción, la flexibilidad de los contratos y en la subcontratación.

Dentro de este nuevo enfoque la economía informal se divide en tres grupos: el primero es el de la denominada economía de subsistencia, excluida del proceso globalizador; el segundo es el de actividades que están supeditadas a las grandes empresas capitalistas, por medio de la subcontratación y del abastecimiento de insumos; y el tercer grupo corresponde a las micro y pequeñas empresas proclives a transformarse en distritos industriales como los existentes en Europa. Adicionalmente, el surgimiento de esa neoinformalidad es explicado por el actual paradigma de desarrollo, el cual ha llevado a que la base acumulativa sea cada vez más limitada.

Un poco más de treinta años han pasado desde que apareció la expresión “informal” y aún no hay un acuerdo sobre cómo definir al sector, es más, permanece la discusión acerca de la conveniencia de referirse a la *informalidad*, al *sector*, al *empleo* o a la *economía informal*; aspecto que no se piensa profundizar. Es imposible sin embargo, no reconocer que actualmente algunas personas y organismos (entre ellos la OIT y la CEPAL) muestran su enorme interés frente a una nueva concepción de economía informal que recoja elementos sociales, políticos y culturales que antes eran omitidos. Con relación a lo anterior, es necesario tener en cuenta lo siguiente: “Para la OIT la forma más consistente de analizar la situación en la economía informal es en términos de déficit de trabajo decente”<sup>14</sup>.

Algunos autores (Freije, Palma) hablan sobre la necesidad de estudiar al sector informal en un sentido más amplio, esto es, a través de la identificación de las especificidades que posee cada grupo que lo compone; en este sentido es primordial aceptar que – a pesar de haberse generalizado la idea de que todo informal es pobre – hay un grupo de personas dedicadas a actividades informales que adquieren un ingreso superior al ingreso promedio del sector formal.

---

<sup>14</sup> OIT. El Trabajo Decente y la Economía Informal. En: Conferencia Internacional del Trabajo, 90ª Reunión, Informe VI [en línea]. Ginebra: OIT, 2002 [citado en agosto 20 de 2003]. Disponible en Internet: [http:// www.oit.org](http://www.oit.org). ISSN 0251-3226.

Aparte de lo precedente, sin tener un origen demasiado reciente, cada vez toma más fuerza la noción de economía popular dentro de la cual se ubica la de sector informal. Se entiende así, que éste no es únicamente un sector económico sino también un sector social que se halla articulado al ámbito político, es decir, que tiene capacidad de autogestión, que puede participar en la toma de decisiones, que es en sí una cultura en donde yacen valores y actitudes que permiten mejorar sus condiciones de vida.

En la economía popular se pueden encontrar diversas formas de organización, desde unidades de producción familiar hasta cooperativas:

Cuyo sentido está dado por la utilización de su fondo de trabajo con el objetivo de lograr la reproducción transgeneracional de la vida de sus miembros -biológica y cultural- en condiciones siempre mejores. Una de sus características es la dificultad empírica y conceptual para separar la unidad de reproducción propiamente doméstica de los demás emprendimientos económicos y culturales en que se involucran sus miembros<sup>15</sup>.

Por lo anterior, la economía popular no se la ubica en un espacio determinado; ella se expande por todas partes y está fuertemente conectada con la política y la cultura, además su principal característica es la heterogeneidad.

En América Latina, la generación de empleos informales cada vez es mayor, solamente para ilustrar: la OIT encontró que entre 1990 y 1994 se crearon 8,4 empleos informales de cada diez empleos nuevos, principalmente en actividades independientes. Con base en el trabajo: "El sector informal urbano en Bogotá" elaborado por la citada Organización, se requiere que las economías latinoamericanas crezcan anualmente en 5,7% para disminuir en cierta medida el grado de informalidad. Es de gran relevancia tener presente que en la Región ha venido en aumento la participación de la mujer en el mercado de trabajo informal, ello se justifica por el incremento de la desocupación masculina, la caída del poder adquisitivo y el abrumador crecimiento de las mujeres cabeza de familia.

Esa mayor participación se manifiesta de modo singular en las mujeres casadas quienes tratan de emplearse en cualquier actividad con el fin de

---

<sup>15</sup> CORAGGIO, José Luís. La construcción de una economía popular como horizonte para ciudades sin rumbo. En: SEMINARIO SOBRE GLOBALIZACIÓN, FRAGMENTACIÓN Y REFORMA URBANA. (1º: 1993: Itamontes). Ponencia del Instituto FRONESIS. Quito, 1993. p. 19.



aumentar los ingresos de sus hogares. La situación de las mujeres difiere en gran magnitud de la de los hombres, como varias investigaciones lo revelan, de tal suerte que mientras en el comercio los hombres se dedican a labores en mayor escala que no tengan que ver con alimentación, las mujeres se encuentran en el comercio minorista caracterizado por la baja productividad, ingresos exigüos, ausencia de protección laboral, entre otros.

En el caso de la industria, los hombres generalmente son subcontratistas y distribuidores de productos finales, en tanto que las mujeres son subcontratadas o trabajadoras familiares no remuneradas. En general, dentro del sector informal las mujeres se concentran en las ocupaciones por cuenta propia, en el servicio doméstico y en el empleo familiar no remunerado, es decir, en las actividades peor retribuidas.

De manera particular, en Colombia el sector informal se empieza a medir en junio de 1984 con la encuesta nacional de hogares efectuada por el DANE, desde ese entonces se presentan datos de informalidad cada dos años en el mes de junio. Según la metodología empleada por el DANE se mide lo informal por el tipo de establecimiento, hecho que genera un poco de ambigüedad en cuanto a la distinción entre las actividades que son precarias y las que no lo son.

Estudios empíricos como: “El mercado laboral urbano y la informalidad en Colombia” (1999) del Departamento Nacional de Planeación y “La función del sector informal urbano en el empleo informal” (2002) del CEDE, han comprobado que en la nación la tasa de informalidad ha tenido este comportamiento: entre 1984 y 1988 se mantuvo en alza; entre 1992 y 1996 presentó una disminución y a partir de 1996 se incrementó, permaneciendo elevada hasta este momento, lo que significa que más del sesenta por ciento de los empleados se hallan en actividades de tipo informal. Igualmente se ha demostrado que el empleo informal es de carácter contracíclico.

Cifras recientemente publicadas por el DANE arrojan para las trece áreas metropolitanas la siguiente información: en el año 2002 había más de cuatro millones de trabajadores informales, de ellos un 52,5% eran hombres y el 47,5% eran mujeres (resultado cuestionable). La mayor proporción de informales eran trabajadores por cuenta propia (47,5%), seguido por los obreros o empleados particulares (28,2%), el menor porcentaje correspondía a los trabajadores familiares sin remuneración.

Según rama de actividad económica la mayoría se hallaban en el sector comercio (39,7%) y servicios (21,3%), lo cual es concomitante con la actual tendencia a la Terciarización de la economía. El sector transporte por su parte, es uno de los que menos población informal reúne (8,4%) y las otras ramas (1,7%). Tanto las mujeres como los hombres se concentran en el comercio, seguido por la industria en el caso de los hombres y por servicios en las mujeres.

Después de revisar algunos datos estadísticos, es primordial destacar para Colombia los aportes teóricos realizados por Hugo López Castaño con relación al sector informal, quien al igual que otros autores lo divide en microempresas, trabajadores por cuenta propia (excepto profesionales) y economía de subsistencia o rebusque. La definición más aceptada es aquella que Hugo López señala como economía no oficial, según este economista:

El sector informal abarca una vasta gama de actividades que tienen en común que no se integran bien a los cánones reglamentarios del Estado moderno. Por lo tanto se registran mal. De ahí su nombre alternativo: *economía no registrada*. Se suelen incluir aquí las prácticas fraudulentas de las empresas modernas, el contrabando y el tráfico de estupefacientes al lado de las actividades de pequeña escala que, dependiendo de los países, encajan mal dentro de la legalidad económico – jurídica<sup>16</sup>.

La característica principal del sector informal no es su marginalidad económica como lo sostiene el mismo autor, sino su marginalidad jurídica y social. El sector, asevera, puede desempeñar un rol significativo en el proceso de desarrollo, para ello se requiere apoyo estatal en términos de oferta y demanda, como también de legalidad. De igual forma, la producción informal no solamente es para gente pobre sino que además muchas personas de clase media son un componente importante de la demanda que tiene el sector, por ende, es imperiosamente necesario crear estímulos para el sector moderno que propicien un dinamismo en la economía informal.

Así mismo, Hugo López manifiesta: “El empleo informal posee dos componentes distintos: el uno ‘malo’, de fácil entrada y bajísima

---

<sup>16</sup> LÓPEZ, Hugo. El papel del sector informal en una estrategia de desarrollo. *En*: Cuadernos de Economía. Vol. 9, No. 12, 1988; p. 151.

productividad, que se comporta de manera anticíclica (cae en los auges y sube en los recesos), y el otro 'bueno', de más difícil entrada y de mayor productividad, que crece en los auges y se comprime en los recesos"<sup>17</sup>. Es sobremanera interesante su opinión en contra de quienes ven en el sector informal un problema de espacio público, según él se deben transformar los ideales urbanos; la ciudad tiene que adaptarse a las propias condiciones de cada región, así las cosas, las labores informales son una realidad que no se puede ocultar, sin negar que se espera ante todo un trabajo más digno para quienes se dedican a tales actividades.

Como bien se manifiesta en algunas de las aproximaciones teóricas que han sido aquí mencionadas; la informalidad es uno de tantos aspectos involucrados en los estudios de desarrollo, así pues, sería un gran error hablar de este asunto sin tener en cuenta a la economía informal y viceversa. En esa dirección, reflexionar sobre algunas ideas de desarrollo especialmente "local" es una necesidad. No obstante, sin desconocer los valiosos aportes que han hecho varios teóricos sobre el desarrollo y conjuntamente sobre crecimiento, no es nuestra intención hacer referencia a aquellos planteamientos en los que se hace hincapié en el crecimiento, a través de modelos donde el capital, el trabajo y el progreso técnico son los únicos factores de desarrollo.

Inicialmente, el desarrollo en Latinoamérica se enmarcó en un modelo de industrialización hacia adentro. En la década de los cincuenta tomó fuerza la concepción de desarrollo Centro - Periferia de la CEPAL, entonces, se entendía que el mundo estaba dividido en dos grupos:

Había en efecto, una 'constelación económica' cuyo centro lo constituían los países industrializados favorecidos por esta posición - apoyada en su avance previo en materia de progreso técnico -, los que organizaban el sistema en su conjunto para que sirviera a sus propios intereses. Los países productores y exportadores de materias primas estaban así conectados con el centro en función de sus recursos naturales, de modo que formaban una periferia vasta y heterogénea, incorporada en el sistema en forma y amplitud diferentes<sup>18</sup>.

---

<sup>17</sup> Ibid., p. 154.

<sup>18</sup> PREBISCH, Raúl. Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo. En: El Trimestre Económico, México: Fondo de Cultura Económica, Vol. 63, No. 250, Número Conmemorativo, 1996; p. 773.

La teoría Prebisch-CEPAL señala que hay en el centro y la periferia incrementos desiguales de productividad e ingresos medios llevando a un deterioro de los términos de intercambio, con relación a esto; mientras en el centro el progreso técnico se traduce en mayores precios, en la periferia el exceso de mano de obra hace que el precio de la misma baje y de igual modo bajen los precios de los bienes exportados. La solución que la CEPAL veía a este problema era el incremento de la productividad de la fuerza de trabajo, para ello era fundamental la industrialización que sería impulsada por una política estatal proteccionista.

Empero, en los setenta se descubrieron errores en el modelo cepalino, tales como: incapacidad de resolver problemas de corto plazo, satanización del mercado, gigantismo estatal, producción agropecuaria subordinada a la industrial, etc. De tal suerte que en esa época coexistieron tres vertientes del desarrollo: la Teoría de la Dependencia (Sunkel, Furtado, Palma y otros) la cual retomó el concepto Centro – Periferia, sin embargo no enfatizó en los aspectos externos de la dependencia (comercio desigual) sino en los internos como por ejemplo el juego de intereses por parte de ciertos grupos sociales, que llevaban a que las economías periféricas estuviesen dominadas por el centro. De acuerdo con este enfoque el desarrollo autónomo no era posible; como también la teoría estructuralista con ciertas modificaciones y el Neoliberalismo, basado en la disminución del tamaño del Estado, aumento del ahorro interno, fomento a exportaciones, apoyo internacional, liberalización del mercado cambiario y financiero, entre otros puntos.

Como respuesta al modelo Neoliberal surge el Neoestructuralismo, el cual considera al subdesarrollo como un problema estructural y endógeno, planteando soluciones heterodoxas, que a diferencia del estructuralismo incluyan visiones de corto plazo. El Neoestructuralismo plantea un “desarrollo desde dentro” que resuelva las dificultades de oferta más que las de demanda, o sea, a través de una mayor inversión, innovación, progreso técnico, capacidad organizativa, etcétera. Pretende además realizar programas de ajuste que tengan menores efectos recesivos, y la búsqueda de equidad y justicia social a través de la consolidación de un sistema democrático.

Pero además, en vista de la enorme destrucción de la naturaleza, comenzaron a gestarse desde hace algunas décadas, ideas ecologistas totalmente en contra del crecimiento económico. A pesar de ello, las naciones de América Latina no estaban en la capacidad de sacrificar su crecimiento por la conservación del medio ambiente, por lo tanto, años

más tarde se planteó una alternativa de desarrollo, en donde se presente una relación armónica entre lo económico, lo social y lo ecológico, constituyéndose un triángulo de desarrollo sostenible.

El término desarrollo sostenible se conoció por primera vez en el año 1987 definiéndolo como *aquel desarrollo que responde a las necesidades del presente sin poner en peligro la capacidad de generaciones futuras de responder a las suyas*, y cobró vital importancia como modelo alternativo de desarrollo en 1992, gracias a la Cumbre de la Tierra de la ONU celebrada en Río de Janeiro, en la cual se percibió una gran preocupación de los Estados ahí presentes en cuanto al peligro que representa para el planeta una visión economicista del desarrollo.

No obstante, los países latinoamericanos no han podido llegar a unos niveles de desarrollo, en los cuales las tres dimensiones (económica, social y ecológica) interactúen, por el contrario se ha dado un distanciamiento cada vez mayor de estos aspectos. Sumado a ello los daños irreversibles al medio ambiente por la deforestación, la pérdida de biodiversidad, la explotación de las cuencas y la contaminación son problemas que agobian con mayor fuerza a estas naciones. En consecuencia, se ha propuesto el uso eficiente y responsable de los recursos naturales, cuantificando el capital natural.

Vale la pena subrayar el enfoque sobre desarrollo a escala humana de Max-Neef, basado en la satisfacción de las necesidades humanas fundamentales, la generación de crecientes niveles de autodependencia como también en las relaciones de los seres humanos con la naturaleza y la tecnología de procesos globales con comportamientos locales. Todo ello se logra gracias a la participación democrática, por lo que las soluciones salen de cada una de las personas, así: “[...] el desarrollo a escala humana apunta hacia una necesaria profundización democrática, al facilitar una práctica democrática más directamente participativa puede contribuir a revertir el rol tradicionalmente semi-paternalista del Estado latinoamericano, en el rol estimulador de soluciones creativas siendo más congruentes con las aspiraciones reales de las personas”<sup>19</sup>.

El proceso de protagonismo presentado, resulta decisivo para liderar proyectos que expandan la autonomía nacional y que distribuyan de una manera más justa los frutos del desarrollo económico. Un desarrollo a

---

<sup>19</sup> MAX-NEEF, Manfred. La economía descalza. 1 ed. Buenos Aires: Nordan Comunidad, 1986. p. 237.

escala humana exige un nuevo modo de interpretar la realidad. Los planificadores, los políticos y los actores del desarrollo deben manejar el enfoque de las necesidades humanas para guiar sus aspiraciones y acciones por lo que: “[...] el mejor proceso de desarrollo será aquel que permita elevar la calidad de vida de las personas dependiendo ésta de las posibilidades que tengan las personas de satisfacer adecuadamente sus necesidades humanas fundamentales”<sup>20</sup>.

Igualmente, es necesario referirse a la visión sobre desarrollo del eminente economista Amartya Sen, quien lo entiende como un proceso de expansión de las libertades fundamentales de los individuos. Sobre este punto escribe: “El aumento de la libertad mejora la capacidad de los individuos para ayudarse a sí mismos, así como para influir en el mundo, y estos temas son fundamentales para el proceso de desarrollo”<sup>21</sup>. La libertad humana es el fin (medio constitutivo) y a la vez el medio (medio instrumental) para alcanzar el desarrollo, de este modo, la privación de las libertades es un obstáculo para el mismo.

Sen afirma que todas las libertades de las que goza una persona o un grupo están interconectadas, por lo tanto, la pérdida de una libertad puede conducir a la privación de otras. La libertad de la que habla, es vista en un sentido muy amplio, es más, esta hace referencia a los procesos que posibilitan actuar y decidir libremente y a las oportunidades que tienen los hombres para lograr lo que desean. Así, el desarrollo se sustenta en las capacidades que poseen los sujetos para llevar a cabo sus proyectos de vida, cabe anotar que hay una estrecha conexión entre esas capacidades y las políticas del gobierno; cada una influye sobre la otra.

En América Latina la aplicación de reformas macroeconómicas no ha logrado impactar sobre la innovación tecnológica, el tejido productivo y empresarial compuesto por Mipymes y mucho menos ha podido resolver por sí sola los problemas regionales y locales. Mas aún, estas reformas, establecidas en los famosos Programas de Ajuste Estructural (PAE) han ido en detrimento de la calidad de vida de los latinoamericanos, constituyéndose lo que Pérez Sáinz denomina *nuevos pobres*; de forma más precisa, “se trata de aquellos sectores que, como resultado de la crisis y las políticas de ajuste, han caído en una situación de pauperización.

---

<sup>20</sup> *Íbid.*, p. 240.

<sup>21</sup> SEN, Amartya. *Desarrollo y Libertad*. Colombia: Editorial Planeta, 2000. p. 35.

Este término designa a grupos, especialmente de asalariados urbanos, que, si bien tienen satisfechas necesidades básicas por ubicarse en medios ciudadanos, sin embargo, la crisis de los 80 habría mermado sus ingresos por debajo de la línea de pobreza"<sup>22</sup>. Sin lugar a dudas cada vez es menor la contribución del sector moderno a la generación de empleo, cuyo contrapeso es el aumento desbordado de las actividades informales llámense precarias o exitosas.

Alrededor de este asunto autores como Antonio Helizalde y Francisco Albuquerque han coincidido en que no se puede seguir pensando en un Estado centralista que trate de controlar todo el ámbito nacional creyéndolo homogéneo, en lugar de eso se debe examinar el papel protagónico que tiene los gobiernos locales en la elaboración de políticas públicas. Por consiguiente, a través de la descentralización se logra el otorgamiento de competencias, recursos y responsabilidades a cada instancia territorial, generando un cambio que pone a los territorios frente a nuevos desafíos respecto a innovación, recursos tecnológicos e información estratégica, tendientes a crear ventajas competitivas. Dadas estas circunstancias surge la necesidad de tomar una nueva alternativa de desarrollo a partir de lo local, sustentada en los planteamientos sobre desarrollo endógeno y sistémico.

En el enfoque de desarrollo endógeno el territorio se convierte en un agente de transformación social, por lo tanto cada ciudad, región o municipio se une al sistema de relaciones económicas del país de acuerdo a su especificidad territorial. Las empresas juegan un papel muy importante en el desarrollo endógeno al igual que las instituciones locales, las organizaciones y la sociedad civil; por medio del desarrollo endógeno hay mayor inversión social, distribuyendo proporcionalmente la riqueza, además se parte de las iniciativas de los actores sociales para resolver los diferentes problemas que tiene la ciudad. Dentro de la visión sistémica de desarrollo, el espacio local es un conjunto de subsistemas de tipo económico, político, cultural, ecológico y social, donde las acciones deben ir dirigidas hacia el beneficio de la localidad pensando en el bienestar de las próximas generaciones.

El desarrollo local es entonces un proceso por el cual se organiza el futuro de un territorio, siendo el resultado de la planificación realizada por los

---

<sup>22</sup> PÉREZ SÁINZ, Juan Pablo. Exclusión laboral en América Latina: viejas y nuevas tendencias. En: Sociología del Trabajo, No. 47[en línea]. España: Nueva época, invierno de 2002 / 2003. [citado en octubre 31 de 2003]. Disponible en Internet: <http://ww.flacso.edu.mx>.

diferentes agentes locales tanto económicos, como sociales e institucionales quienes forman un entorno propicio para desarrollar las políticas de desarrollo local, que están dirigidas hacia el logro de la competitividad de las ciudades y regiones. El desarrollo local busca el bienestar social y el mejoramiento de las condiciones de vida de los ciudadanos, la reducción de la dependencia exterior, la asociatividad, el crecimiento, la generación de empleo, al igual que la conservación del medio natural y el desarrollo cultural.

Dentro del desarrollo local se señalan tres dimensiones: económica, sociocultural, y político-administrativa. En la dimensión económica se tiene en cuenta la disponibilidad de mano de obra calificada y la predisposición a la innovación y al cambio, como también una capacidad empresarial y organizativa, lo cual se traduce en un sistema productivo capaz de formar economías de escala. Un aspecto relevante dentro de esta dimensión son los distritos industriales, así, la aglomeración de las pequeñas y medianas empresas en un determinado territorio hace que éstas logren especializarse con relación a la producción de bienes, constituyéndose un sistema de empresas con rendimientos crecientes, en donde los diversos actores del distrito intercambian bienes y servicios al igual que conocimientos tecnológicos.

En torno a ello Vázquez Barquero afirma: “[...] la confluencia de los intercambios de productos y recursos entre las empresas, la multiplicidad de relaciones entre los actores y la transmisión de mensajes e informaciones entre ellos, propicia la difusión de las innovaciones, impulsa el aumento de la productividad y mejora la competitividad de las empresas locales”<sup>23</sup>.

Ahora bien, la creación de institutos tecnológicos y parques científicos fortalece la utilización de tecnología y la investigación lo que a su vez fomenta la competitividad en los territorios y las empresas, estas últimas deben convertirse en eslabones productivos por medio de los clusters (sinergia interna) y de la creación de factores estratégicos, teniendo en cuenta los recursos humanos cualificados, los sistemas de educación y la capacitación con perfil productivo para cada territorio, en términos generales, es vital tener presente los cuatro factores del diamante

---

<sup>23</sup> VAZQUEZ BARQUERO, Antonio. Desarrollo Económico Local y Descentralización: aproximación a un marco conceptual. En: Revista de la CEPAL No. Extraordinario (en línea). Santiago de Chile: CEPAL, feb. 2000. [citado en noviembre 13 de 2003]. Disponible en Internet: [http://eclac.org/espanol/revistacepal/rv\\_cincuenta/vazquez.htm](http://eclac.org/espanol/revistacepal/rv_cincuenta/vazquez.htm).



competitivo. Igualmente el financiamiento para las Mipymes que generen nuevos empleos es fundamental, con relación a este punto cabe anotar:

La pobreza en América Latina ha llevado a muchos empresarios a realizar actividades económicas de sobrevivencia, las que quizá con alguna cooperación puedan convertirse en pequeñas empresas. De igual manera, muchos otros trabajadores realizan actividades informales que con alguna ayuda podrían convertirse en micro o pequeñas empresas. Muchas no sobrevivirán, pero algunas sí, crearán empleo, comercio y riqueza<sup>24</sup>.

En la dimensión sociocultural; los valores, la concertación entre los diferentes actores locales e instituciones y el fortalecimiento comunitario son factores básicos en el proceso de desarrollo local, se entiende en efecto, que el desarrollo es una *tarea colectiva*, por lo tanto todos los grupos sociales tienen el deber y el derecho de participar en tal proceso; sería una insensatez no reconocer la contribución que hacen al mejoramiento de su localidad los llamados sectores excluidos, como por ejemplo el informal.

“Así, los actores locales, unidos por una voluntad solidaria, toman a su cargo el desarrollo de su territorio, en función de las necesidades y de los recursos locales. Su proyecto cultural global supera consideraciones economicistas y debería crear nuevas relaciones sociales, las cuales derivan en aspectos relacionados con la mejora en la calidad de vida”<sup>25</sup>. Sumado a ello el sentido de pertenencia a una comunidad es un elemento fundamental en la medida en que logre sacar a flote lo mejor de cada individuo en las situaciones difíciles de depresión y de riesgo, esa identidad mejora la relación de los recursos humanos.

De la misma manera, en la dimensión político – administrativa los gobiernos locales intervienen enérgicamente en el desarrollo, lo cual implica el establecimiento de nuevos roles:

Estos nuevos roles, sin perjuicio de sus tradicionales tareas, básicamente se refieren a: a) la creación de un entorno favorable para el desarrollo local, b) un rol de liderazgo, capaz de activar y canalizar las fuerzas

---

<sup>24</sup> MARTÍNEZ, Jorge. El desarrollo local en América Latina. En: Comercio Exterior. México. Vol. 51, No. 8 (agosto 2001); p. 693.

<sup>25</sup> ELIZALDE, Antonio. Planificación territorial y políticas públicas para el desarrollo local. En: Serie Gestión Pública No. 29. Santiago de Chile: ILPES – CEPAL, febrero 2003. p. 24.

sociales en pos de un proyecto de desarrollo común, c) un rol articulador público-privado y de impulso a la capacidad asociativa y, d) un rol de fomento productivo y de impulso al desarrollo de los planos meso y micro económico de la competitividad sistémica<sup>26</sup>.

Es conveniente en consecuencia, redefinir las relaciones entre el gobierno y los sectores populares, representados significativamente por los trabajadores informales, a quienes no se les puede seguir considerando - como asegura Martha Coelho en "El sostén de los hogares" - *un desvío que debe ser rectificado*.

Desde esta perspectiva, para enfrentar el proceso de globalización sin caer en una visión *estrechamente localista*, la CEPAL ha puesto de manifiesto la obligación de plantear unas acciones dirigidas al mejoramiento de la infraestructura (hardware), esto es, construcción de escuelas, hospitales, carreteras, parques industriales, entre otros; a la optimización de los factores inmateriales del desarrollo (software), es decir, recursos humanos, grado tecnológico y cultura de desarrollo; al fortalecimiento del territorio en cuanto a su capacidad organizativa (orgware) por medio de las agencias de desarrollo local; al uso adecuado de los recursos naturales (ecoware) y a la búsqueda de instrumentos financieros (finware).

Las iniciativas locales se concentran en la capacidad empresarial y organizativa, para lo cual se proponen las incubadoras de empresas y se promueve la construcción de capital social, constituido básicamente por tres factores: *la confianza, el comportamiento cívico y el grado de asociacionismo*<sup>27</sup>. En igual sentido las políticas públicas con equidad de género y orientadas al empoderamiento de sectores excluidos son de gran importancia dentro del desarrollo local.

En las dos últimas décadas se han propuesto en Latinoamérica iniciativas de desarrollo local, sin embargo los planteamientos sobre recursos humanos, relaciones laborales, respeto por el medio ambiente, etc., no se han manejado de una manera adecuada ya que se toma cada concepto como un aspecto separado sin lograr una articulación de todos

---

<sup>26</sup> SILVA, Iván. Disparidades, competitividad territorial y desarrollo local y regional en América Latina. *En*: Serie Gestión Pública No. 33. Santiago de Chile: ILPES / CEPAL, (abril 2003). p.49.

<sup>27</sup> Ver KLIKSBURG, Bernardo. El rol del capital social y de la cultura en el proceso de desarrollo, s.p.i, p. 19-55

los factores que implica un verdadero desarrollo local, además se ha considerado que este debe ser impulsado exclusivamente por el gobierno nacional – quien, entre otras cosas, no le ha dado el apoyo suficiente al no reconocerlo como una estrategia que conlleve a un cambio en la estructura nacional - mediante subsidios, o cooperación internacional dejando de lado la acción de los actores y organismos locales que son una gran fortaleza.

En consecuencia se ha presentado un desmejoramiento de la calidad y nivel de vida como también una ampliación de la brecha social. Las experiencias sobre desarrollo local en Latinoamérica son muy pocas, lo que incita a la investigación en este ámbito. En razón de lo anterior se deberían aunar las ideas y esfuerzos hacia “un conjunto de políticas de nivel microeconómico, así como de adaptaciones socio-institucionales desde el nivel mesoeconómico o intermedio, para estimular la creación de espacios de concertación estratégica de actores públicos y privados y construir entornos innovadores en cada territorio para encarar los retos del cambio estructural eficientemente”<sup>28</sup>, sin olvidar las políticas a nivel macro y por supuesto metaeconómico, que combinan la capacidad de animación social con la concertación estratégica.

Para concluir, el propósito de haber revisado detalladamente las diferentes aproximaciones teóricas al sector informal urbano es demostrar el análisis multidisciplinario que implica el tema, es decir, no es tarea exclusiva de la economía, - como muchas veces se piensa- ni tampoco de la sociología; son todas las ciencias sociales las que deben unir esfuerzos para comprender una realidad como esta, que además se constituye en un ingrediente importante de desarrollo local.

Es entonces el momento de romper viejas estructuras y de dejar atrás esa parte fría de la ciencia económica que ha estudiado asuntos como el de la informalidad o el desarrollo, en términos de productividad e ingresos, en este sentido, son varios los economistas que merecen nuestra admiración por haberse atrevido a ir mas allá de lo convencional, introduciendo en sus trabajos elementos tan valiosos como la libertad (Amartya Sen), el capital social (Fukuyama y Boisier por ejemplo), las necesidades humanas (Max-Neef) y otros. De ahí que se hayan citado algunos de estos autores, cuyos planteamientos son fundamentales para la elaboración de este trabajo.

---

<sup>28</sup> ALBURQUERQUE, Francisco. Manual del agente del desarrollo local. Santiago de Chile: Ediciones Sur, enero 1999. p. 8.

Ahora bien, este estudio está sustentado en una visión ecléctica respecto a las ideas de economía informal; no se pretende decorar páginas con conceptos y teorías que hoy en día han perdido total vigencia, contrario a ello vemos que muchas características que el PREALC y la OIT utilizaron en la década de los setenta para definir al sector se mantienen; de igual forma, los postulados clásicos (Smith, Ricardo, Marx) son de gran valor pues desde aquella época estos teóricos notaron la presencia de un sector informal; así mismo - irónicamente- la tan criticada teoría de Hernando De Soto es actualmente la que más se ha generalizado en nuestro contexto. Es por ello que nos sentimos plenamente identificados con un sinnúmero de aspectos contenidos en esta sección.

No obstante, la nueva definición de la OIT (trabajo decente) es la que más se ajusta a nuestros objetivos. Para nosotros, el sector informal urbano tiene connotaciones económicas, sociales, culturales, jurídicas y políticas, en la misma dirección, este sector es extremadamente heterogéneo, por lo cual vale la pena corregir ciertos errores en cuanto a políticas locales y a su medición, esto último significa que no se lo debería medir a partir del tipo de establecimiento sino desde el punto de vista de empleo. En este orden de ideas, los estudios referentes a dicho sector no deben desligar el ámbito productivo del reproductivo, ni tampoco olvidar que éste se conforma por un grupo de personas que necesita verdaderas oportunidades de empleo que mejoren sus condiciones de vida.

## **1.2 ESTUDIOS PREVIOS**

Se ha encontrado oportuno hacer alusión a diferentes trabajos regionales y nacionales relacionados con la economía informal y con el desarrollo local, dentro de los estudios a nivel regional se hace referencia básicamente a tesis de grado. No se mencionan los estudios a nivel internacional pese a que muchos de ellos han sido de gran ayuda en la elaboración de un marco teórico y en términos generales en la selección del tema a estudiar, debido a la intención que se tiene de ahondar en los estudios que más se acercan a nuestra realidad.

### **1.2.1 Estudios a Nivel Regional:**

**“Características socioeconómica del comercio informal: Pasto – Nariño”** de Nubia Amparo Coronel (1983). A partir de las características generales de la ciudad de Pasto y del sector informal se revisan particularidades del comercio informal, dentro de las cuales están las de los trabajadores, las económicas y otros aspectos como son el sindicalismo, el nivel de inversión,

su relación con la economía urbana y las políticas dirigidas hacia dicho subsector a manera de recomendaciones. En primer lugar, la autora identifica 200 vendedores ambulantes ubicados en el centro de la ciudad y dedicados básicamente a tres actividades: ventas de cacharro, comestibles y revistas.

Para aquel entonces, de acuerdo a este estudio el sector informal representaba el 20% de la fuerza de trabajo en Pasto, dicho sector concentra la población pobre de la ciudad. Los resultados de este trabajo revelan que los comerciantes son mujeres y jóvenes en su mayoría, inmigrantes y con un bajo nivel educativo. Dentro de las políticas destinadas al comercio informal que se proponen está el apoyo crediticio, la organización en cooperativas, estímulo a empleos productivos, capacitación, etc.

**“Situación perspectivas del empleo en la ciudad de Pasto: elementos de diagnóstico y planeación”** de Rigoberto Coral y Olga Coral (1987), de acuerdo con este estudio la absorción de mano de obra en el sector informal urbano ha permitido que la tasa de desocupación no se incremente a niveles críticos, en efecto, la economía informal sirve como refugio para la mano de obra disponible en la ciudad de Pasto, esto permite mantener en niveles tolerables el funcionamiento de la economía. Sin embargo, a pesar de ser la principal fuente de empleo, ocasiona la ampliación del subempleo; trabajándose más horas y con una menor productividad, al igual que se perciben ingresos bajos que no permiten a las personas satisfacer aquellas necesidades consideradas como esenciales. La población ubicada en el sector informal se ubica en los barrios más viejos de la ciudad, conformando un grupo marginal.

**“Bases para la formulación de un programa de empleo para la población no calificada de Pasto”** de Myriam Cabrera y Gloria Jaramillo, (1988). El análisis del sector informal en Pasto, permite subdividirlo en cinco subsectores, los cuales son: plazas de mercado (Potrerillo, Dos Puentes, El Tejar, Bombona, San Andresito), servicios (doméstico, lavanderas, músicos, zapateros, lustrabotas, transportadores de vehículos de tracción manual y animal), auxiliares de profesionales (repcionistas, secretarias, porteros, celadores), ventas ambulantes (de ropa, cacharro, frutas, comestibles, periódicos y revistas) y otras actividades, tales como la construcción, agentes de viajes, ventas puerta a puerta, promotores de venta, etc. Los resultados arrojados por esta investigación demuestran que en la ciudad de Pasto, es el sector informal el que más contribuye a la generación de empleo, especialmente el subsector servicios. Por otro lado, la informalidad

está muy asociada a la baja calificación de la mano de obra, por consiguiente se deben generar fuentes de empleo, ya que estos individuos son los que tienen mayores dificultades para conseguirlo.

**“Uso económico del espacio público en el área central de Pasto”** de Adriana Benavides y Amanda Buchely (1991), una manera muy peculiar de ver el problema de la informalidad como puede notarse en lo siguiente: “[...] algunos políticos han venido argumentando toda clase de beneficios sociales de la economía informal o subempleo, sin considerar el impacto que ésta ha tenido en el deterioro del centro de la ciudad. Simplemente para favorecer en principio a unos privilegiados que representan un porcentaje mínimo de los sectores más pobres de la PEA”. Pero además, los vendedores ambulantes al ocupar el espacio público han privado a los ciudadanos (por lo visto los vendedores no lo son) de *sus derechos de comodidad y bienestar para circular y disfrutar de las vías públicas*.

De acuerdo a este estudio, para la fecha existían 200 vendedores callejeros entre ambulantes y estacionarios, repartidos por toda el área central de la ciudad, especialmente ubicados en la calle 17 y desde la carrera 22 hasta la 24. La mayoría de estos vendedores venden lo que las autoras han agrupado en misceláneos: ropa, cosméticos, fantasías, artículos de cuero, juguetería, etc. Se destaca la generación de empleo en el sector informal reconociendo que sin la participación estatal estas personas encuentran en que ocuparse. Sin embargo, la preocupación de este estudio radica en el deterioro estético del espacio público.

**“El sector informal comercial de la zona fronteriza colombo – ecuatoriana: caso Ipiales – Tulcán”** de Celina Ojeda Rosero (1992). Este trabajo distingue en primer término cuatro corrientes que hablan sobre informalidad: la de Hernando de Soto, la de PREALC, la visión de la OIT y el enfoque de subordinación. Mas adelante se hace referencia de manera teórica a las relaciones comerciales internacionales, para luego entrar al tema de la integración económica entre Colombia y Ecuador. Se presenta la evolución del sector informal comercial junto con los convenios realizados entre las dos naciones aludidas respecto al comercio fronterizo. Al analizar las características de dicho sector, diferenciando plazas de mercado y vendedores ambulantes, se nota que un gran número de los comerciantes informales ubicados en la frontera son mujeres entre los treinta y cincuenta años.

Se resalta el carácter receptor de la población de la zona fronteriza, con relación a ello se expresa que muchos inmigrantes se emplean en

actividades comerciales buscando mejorar sus condiciones de vida. Se revisa además, el nivel de inversión y ahorro y la organización dentro del sector así como también la influencia que tiene el manejo del tipo de cambio y las políticas de libre comercio sobre el mismo. Este estudio indica que el sector informal comercial en Tulcán representaba en esa época el 40% del comercio y en la ciudad de Ipiales el 29%.

**“Influencia de la apertura económica en el mercado laboral de la ciudad de Pasto”** de Marcelo Martínez y Jaime Rosero (1994). Esta investigación toca el tema del sector informal al analizar el impacto que sobre el mercado de trabajo ha tenido la política de Apertura, la cual además ha llevado a la Terciarización de la economía, esto se refleja en un porcentaje significativo de trabajadores informales en Pasto, ubicados en el sector servicios y comercio. Así también, otras repercusiones de la Apertura económica han sido: el incremento de la participación de las mujeres y de las personas de mayor edad, el aumento de la pobreza; dado que los ingresos tienden a ser cada vez menores y, una mejora en cuanto a NBI. Por otra parte, el proceso de Apertura llevó a que se modificara la metodología para medir el empleo informal, en la cual muchos trabajadores informales ocupados se adicionaron al empleo formal.

**“Empleo y Desarrollo en Nariño con la alternativa microempresarial”** de Mary Benavides Córdoba (1996), en este trabajo se habla respecto a la informalidad sobre la persistencia de tal fenómeno durante varias décadas y su tendencia a agravarse. Se expresa aquí la estrecha relación entre el sector informal y el desarrollo de las ciudades, siendo éste mayor en las ciudades intermedias como lo es Pasto, así en el Departamento de Nariño se llegó a calcular que seis de cada diez unidades de producción pertenecían al sector informal, por lo tanto, se dedujo que era la principal fuente de empleo en el departamento.

Ahora, en cuanto al desarrollo regional se presenta un panorama de lo que es el proceso de desarrollo de Nariño para ese entonces, observándose: un gran rezago, economías de carácter minifundista, explotación de recursos por parte de extranjeros, escaso desarrollo industrial, bajos niveles de vida, mayor desarrollo del sector terciario, falta de incentivos a la inversión privada, mercado regional estrecho y poco integrado. En efecto, casi la totalidad de las microempresas en Nariño son informales, dadas las siguientes características: baja productividad, ingresos escasos, poco acceso a crédito, tecnología rudimentaria, con menos de 10 empleados, generalmente de carácter familiar, entre otras. Finalmente es importante anotar, según esta investigación, que las

microempresas no generan desarrollo, *no son capaces de impulsarlo y menos de mantenerlo.*

**“Incidencia socioeconómica del carnaval andino de negros y blancos en la economía formal e informal del Municipio de Pasto”** de Edgar Lagos y Hugo Torres (1996), una de las representaciones más claras del crecimiento del sector informal es el presentado en el carnaval de negros y blancos, donde las ventas informales se ven por doquier, siendo el grupo familiar quien participa activamente en esta actividad económica; aunque los ingresos no sean representativos lo que cuenta es su sobrevivencia. De otro lado, se recalcan los beneficios con que cuentan los propietarios de casetas que están sindicalizados tales como: estandarización en el monto del pago por concepto de impuestos, número limitado de asociados, defensa de trabajo, unidad social, bienestar económico para sus familias.

**“Fortalecimiento de la autogestión para el proceso de desarrollo de la comunidad de la Vereda de San Fernando”** de Alix Bastidas, Luis Benavides y Romelia Guancha (1998), este trabajo pone de relieve la participación de la comunidad en el desarrollo local como es el caso de San Fernando, es importante tener presente que es la misma comunidad la que debe ser agente de cambio. En este sentido es prioritaria la identificación de los problemas locales por parte de los individuos que conforman esa comunidad, de tal manera que se pueda realizar una propuesta de desarrollo sostenido, como de hecho se propone en el estudio, basado en la participación y en la capacidad organizativa de los pobladores de dicha Vereda. Cabe anotar que aunque en este trabajo se recogen elementos de desarrollo rural incorpora aspectos como son la cultura y la organización, los cuales están estrechamente vinculados con el desarrollo de cualquier localidad sea rural o urbana.

**“Elementos conceptuales para una propuesta de redefinir lo regional a partir de lo cultural”** de Vicente Salas (1999), esta investigación expone el discurso regional tomado desde lo político-administrativo como un área políticamente definida e insertada en su totalidad en el territorio; geográficamente se lo define como un área natural relativamente homogénea formando una relación funcional entre las partes naturales que lo componen. Del mismo modo culturalmente se define como la armonía entre el hombre y su medio natural siendo este aspecto (cultural) el resultado de los límites geográficos y político-administrativos. La importancia que se le da al problema regional es una consecuencia de la entrada de la modernización a lugares remotos, generando una reacción defensiva en las regiones internas con respecto a las capitales o ciudades



dinámicas del país, debido a la agregación de los valores tradicionales producidos en el centro de la nación. Por último menciona que la redefinición de lo regional a partir de lo cultural debe estar centrada en el mundo cambiante sin dejar de lado la propia identidad, que es lo máspreciado de una comunidad.

**“Caracterización sociológica de la mujer vendedora estacionaria del sector informal perteneciente al sindicato San Juan de Pasto”** de Luz Campaña y Angélica Muñoz, (2000), en esta investigación de tipo cualitativo – etnográfico se hace una revisión de las características socioeconómicas de las vendedoras estacionarias, encontrándose que la mayor proporción de estas trabajadoras se halla entre los 25 y 35 años de edad, la mayoría de ellas profesa la religión católica y son casadas, aunque hay también un número considerable de mujeres solteras. De igual manera, un buen porcentaje son jefas de hogar con un bajísimo nivel educativo (primaria incompleta) y no han recibido capacitación alguna.

El sector informal es una fuente importante de empleo y por ende de ingresos para estas mujeres, no obstante, muchas tienen que afrontar problemas como la persecución estatal, la inseguridad, la contaminación auditiva y visual, la inclemencia del sol o de la lluvia, la falta de recursos, la incomodidad del puesto, entre otros. Estas vendedoras participan en gran medida en actividades políticas. Además, opinan que las principales dificultades que tiene el país son el desempleo y la violencia, en cuanto a los problemas de la ciudad; destacan la corrupción, la delincuencia, la falta de colaboración y el desempleo. Finalmente, ellas reclaman un mayor apoyo por parte de la policía y facilidades para acceder a créditos.

**“Cultura organizativa para el desarrollo local integral del Corregimiento de Buesaquillo- Municipio de Pasto”** de María Santacruz, José Mora y Ángelo Narváez (2001). En este material los autores indican que la comunidad posee un sentimiento de pertenencia con respecto a su territorio y a sus costumbres tradicionales lo que los lleva a unificar esfuerzos para mantener toda su cultura ancestral frente a las nuevas ideas de desarrollo que se han presentado. Al hablar de desarrollo económico y los medios o estrategias para alcanzarlo, se dirigen las ideas a identificar al desarrollo como crecimiento, basado en un incremento de la productividad por medio de la tecnología disponible, dejando de lado el aspecto social y cultural de toda la población.

La industrialización, la terciarización y urbanización son tomados como factores que conllevan a una supuesta “modernización” de la sociedad.

En cada sociedad los individuos deben determinar el tipo de desarrollo que se desean conforme a sus propias características sociales, culturales, políticas y económicas; para finalizar se asevera que los gestores públicos locales deben incentivar el fomento económico territorial con respaldo político administrativo, como además se deben concertar estrategias entre los actores sociales y económicos locales.

**“Una propuesta de acción para la población marginal femenina del barrio Centenario de la ciudad de San Juan de Pasto”** de Aceneth Reyes (2002), en este trabajo se plantea la participación comunitaria como una de las bases más sólidas para generar un desarrollo socio-económico de la comunidad, sustentada en una organización planificada y organizada. La mujer cumple un papel protagónico en el desarrollo de los sectores informales de la economía, teniendo como característica principal que un gran porcentaje de la población femenina esta en la línea de pobreza con ingresos bajos, además de sostener a su familia, ellas demuestran flexibilidad, fortaleza e inventiva para solventar las nuevas necesidades creadas en este medio capitalista, garantizando de esta manera su subsistencia. Se concluye que las mujeres son un grupo vulnerable que lucha por transformar su propia realidad, tomando como alternativa el asociarse en torno a proyectos específicos que contribuyan a elevar la calidad de vida y el bienestar social.

**“Evaluación acerca de la conveniencia o inconveniencia de la Región Sur para Nariño”** de Carolina Losada (2003). La regionalización se la puede entender como la creación de jurisdicciones de planificación para lograr políticas de equidad socio-espacial. En los años cincuenta los modelos de desarrollo buscaban que los procesos de desarrollo estén íntimamente ligados a la ciencia y tecnología como también a la industria, sin tomar en cuenta la relación entre lo humano y no humano, sin detenerse además, en el vínculo del hombre con la naturaleza, llegando a la destrucción de su propia supervivencia. En 1970 se llega a la concientización respecto al crecimiento, ya en los ochenta se comienza a hablar de desarrollo sostenible, concepto que se profundizó en la Cumbre de Río de Janeiro en 1992.

El desarrollo debe ser tomado como generación de crecimiento y sobre todo de bienestar, algunos modelos de desarrollo de carácter neoclásico enfatizan en la convergencia regional, no obstante las teorías del desarrollo endógeno indican que el crecimiento por sí solo no es la solución a los problemas de las regiones, por lo que se manifiesta que las teorías neoclásicas acerca del crecimiento y el logro del desarrollo no son las más

indicadas debido a que no se han visto los mejores resultados en cuanto al desarrollo regional. Se debe buscar una sociedad mejor con base en el potencial ecológico, uso adecuado de los espacios vitales, y recursos disponibles.

### **1.2.2 Estudios a Nivel Nacional:**

**“El sector informal en Colombia: realizaciones y posibilidades”** de Martha Luz Henao y Oliva Sierra, (1988). Según esta obra en la década de los sesenta y en los inicios de la siguiente se concibió al sector informal, por parte de los responsables de la política económica, como un “sector marginal”: conjunto de actividades de baja productividad, saco de subempleo, refugio para la gran masa de migrantes de bajo nivel educativo excluidos de los beneficios de la economía capitalista y cuya recuperación se centraba en la creación de empleos alternativos. A mediados de la década de 1970 se empieza a tomar conciencia de la magnitud colosal del fenómeno de la economía informal y de la imposibilidad de absorción plena para el sector moderno. El Plan de Integración Nacional es el primero en hablar explícitamente del sector informal en Colombia, éste se sitúa generalmente, al margen - sino contra - las reglamentaciones legales de todo tipo.

**“El sector informal urbano en Colombia”** de Armando Patiño, (1993). Este texto conceptualiza lo que es el sector informal, mostrando la evolución de la noción de informalidad elaborado por PREALC. Según este autor, los procesos de autogestión y planificación participativa popular pueden oponerse al detrimento de las condiciones de vida que ha impuesto la neomodernización, así se habla de un nuevo contexto económico y social fundamentado en la economía popular. El sector informal es analizado a partir de cuatro subsistemas: el económico en donde se explica todo lo concerniente al empleo en Colombia incluyendo la precarización del mismo; el social correspondiente a los problemas derivados de la pobreza, en el cual se señalan las condiciones sociodemográficas de los trabajadores informales; el tecno – económico, es decir, la estructura económica sectorial; y el institucional, referente a las políticas estatales y los gremios.

**“El mercado laboral en Colombia y la informalidad en Colombia: evolución reciente”** de Martha Henao, Norberto Rojas y Yaneth Parra (1999), de acuerdo con los resultados arrojados por esta investigación se percibe una estrecha relación entre la informalidad y la pobreza; los ingresos del sector informal son más bajos que los del formal, además existe una alta

correlación entre bajo nivel educativo e informalidad. Teniendo en cuenta la evolución del empleo informal por sexo, el estudio demuestra que para la década de los ochenta era mayor la tasa de informalidad femenina con relación a la masculina; a mediados de los noventa está disminuyó a causa del mejoramiento en el nivel educativo de las mujeres, que las condujo al sector formal; y para finales de la década pasada superó a la tasa de informalidad masculina, debido al elevado desempleo femenino y a la crisis de los últimos años

Así también se presenta en la nación una mayor informalidad en las actividades comerciales (ventas ambulantes), en la construcción y en el transporte. Otra característica que vale la pena resaltar es la flexibilidad laboral de del sector informal y el comportamiento procíclico del ingreso per cápita del sector. Los ingresos informales suelen ser el 60% y 70% de los del sector formal; hay muchas personas que viven con menos del mínimo y que no cuentan con seguridad social a pesar de la aplicación de la Ley 100 / 1993. Para ser más gráficos, hay gente que vive con menos del 1% del salario mínimo legal.

**“El sector informal urbano en Bogotá: una perspectiva interdisciplinaria”** de OIT. Según el análisis de la OIT andina, el sector informal es sumamente heterogéneo, de ahí la dificultad de crear políticas que solucionen los problemas que el mismo presenta. Son muchas las diferencias que existen entre los subsectores informales en cuanto a relaciones con el sector formal, creación de remanentes, viabilidad económica, etcétera. En fin pueden coexistir dentro del sector microempresas exitosas con labores de subsistencia. Sin embargo, también hay muchos rasgos comunes, estos son: baja productividad, barreras institucionales y políticas discriminatorias, exclusión de instituciones modernas, aislamiento.

A pesar de lo antes descrito se reconocen como ventajas que posee el sector informal la mínima inversión, flexibilidad tecnológica, movilización exclusiva de recursos propios, insumos nacionales, y otros. Por otra parte, las medidas que en Colombia se han tomado para apoyar al sector informal se resumen en: Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa creado en 1984, las políticas de fomento, el Plan Nacional de Microempresas contemplado en el Plan de Desarrollo de Samper, el Programa Nacional de Servicios Tecnológicos y el sistema integral de financiamiento (FINURBANO).

**“La función del sector informal urbano en el empleo: evidencia para Colombia 1984-2000”** de Carmen Elisa Flórez (2002). La composición interna del sector informal indica que no puede hablarse de un “sector”, está compuesto al menos de tres subsectores: el de economía de subsistencia, el de los asalariados y el de los pequeños y microempresarios. El subsector de subsistencia recoge alrededor del 50% y 60% de la población informal, pero el porcentaje de asalariados tampoco es insignificante, en tanto que el subsector de microempresarios es el más pequeño. Los asalariados y microempresarios responden de manera positiva ante los incrementos del PIB, sus ingresos son estables, están muy conectados con el sector formal, mientras que en las actividades de subsistencia la reacción a aumentos en el PIB es contraria, los trabajadores no se dedican a ellas de modo voluntario, y desempeñan un rol de colchón al desempleo.

## 2. PLANTEAMIENTO Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué relación tienen los vendedores callejeros estacionarios de la ciudad de Pasto con la construcción de desarrollo local?

Lo anterior amerita una descripción del problema a estudiar:

En Colombia son cada vez más abrumadores los datos sobre informalidad que han presentado ciertas investigaciones y que por supuesto revela constantemente el DANE. Así las cosas, cuando al comenzar la década de los noventa la tasa de informalidad tenía una tendencia hacia la baja, al finalizar la misma dicha tasa se disparó de una forma alarmante como resultado especialmente de la gran crisis acaecida en 1999; debido a ésta muchas personas quedaron desempleadas y no encontraron otro mecanismo de sobrevivencia que emplearse en actividades informales. Hoy en día, el elevado desempleo junto con la flexibilización laboral, entre otros motivos, han acentuado el problema de la economía informal en casi todas las ciudades de Colombia.

De modo particular, San Juan de Pasto es desde 1984 - año en que se comienza a registrar al sector informal - una de las ciudades con el más elevado índice de informalidad. En efecto, dicho índice ha sido superior al promedio nacional a lo largo de la pasada década, por ejemplo para 1996 se reportó en la ciudad una tasa del 68,31%, mientras que en el país la tasa fue de 54,04%. Más todavía, Martha Henao en una reciente investigación del Departamento Nacional de Planeación indica que en el año 1998 Pasto y Bucaramanga registraron las mayores tasas (65,5% y 66,7% respectivamente)<sup>29</sup>.

En vista de lo anterior, día a día son muchísimas las personas en la ciudad que se arman de valor y salen a la calle en la búsqueda incesante de “algo” que les permita sobrevivir a ellas y a su familia. En este sentido, los mecanismos de supervivencia que los individuos crean son infinitos, en especial por parte de las mujeres quienes encuentran en las labores informales una alternativa viable para combatir la pobreza. De ahí, que se observen más mujeres que hombres ofreciendo en los semáforos productos de diversa índole, puestos de frutas en las aceras atendidos básicamente

---

<sup>29</sup> HENAO, Martha; PARRA, Janeth y ROJAS, Norberto. El mercado laboral en Colombia y la informalidad en Colombia: evolución reciente. En: Documentos de Trabajo – Dirección de Desarrollo Social, División de empleos e ingresos. Bogotá: DNP, No. 5 (sep. 1999); p 8.

por comerciantes del género femenino, venta de comida afuera de las escuelas (muchas veces preparada por ellas mismas), etc.

En fin, es inevitable toparse con vendedores callejeros, ya sean hombres o mujeres, en los parques; afuera de las salas de cine; a la salida del teatro, estadio y de cualquier otro lugar; cerca de las plazas de mercado y situados en los puntos más transitados de la zona central de Pasto. Estos sujetos se pasan el día entero tratando de vender su mercancía, no sólo a la gente de estratos bajos sino también a los sectores más pudientes de la ciudad, con el único fin de regresar a sus hogares sin las manos vacías. Claro está, hay un grupo de comerciantes callejeros que alternan sus ventas en la calle con otras actividades laborales y además los ingresos que obtienen suelen ser en varias ocasiones superiores a los del sector formal.

En continuidad con las ideas precedentes, esas personas que pasan para muchos inadvertidas y fastidiosas para otros, hacen parte del subsector informal de vendedores ambulantes y estacionarios, el cual según un estudio de la Cámara de Comercio titulado: "El comercio informal estacionario en Pasto", se caracteriza por lo siguiente: más de la mitad de los trabajadores son mujeres, con bajos grados de calificación, en edades desde los 25 a 45 años, gran parte de estos informales son casados (42%), casi la totalidad no cuenta con seguro social, ni vivienda propia, muchos ganan menos de un salario mínimo mensual, no hay capacidad de ahorro.

Por otra parte, ha sido el desempleo la causa más relevante para insertarse en este sector, no tienen oportunidades de crédito; y sus bienes y servicios tienen acogida en todos los estratos sociales y en todas las edades. Es muy importante señalar las aspiraciones de estas personas respecto a sus actividades; en su mayoría buscan un mejoramiento del sitio de trabajo, seguido por la construcción de un centro comercial y una mejor organización.

Pero además, con el propósito de conseguir una información más actualizada correspondiente al comercio informal, que pueda complacer a aquellos que creen ciegamente en las cifras estadísticas; se ha hecho una aproximación a lo que podría ser la magnitud del consabido subsector, a partir de algunos datos suministrados por el DANE de la población ocupada por nivel educativo, rango de ingresos y número de horas trabajadas, según sexo y grupo principal de ocupación de la encuesta continua de hogares (enero a marzo de 2003), ello en vista de la ausencia de información precisa sobre el asunto pese a todos los intentos

que se hicieron para conseguirla. Según esta encuesta, hay 35.526 comerciantes y vendedores pertenecientes al sector formal e informal de la ciudad de Pasto, de ellos un 41,38% son hombres mientras que las mujeres representan un 58,62%, se infiere que un gran porcentaje de estos comerciantes son informales dado que hay un número mayor de mujeres quienes por lo general laboran en este tipo de actividades, principalmente en ventas callejeras.

De hecho, en todos los países de Latinoamérica la mayoría de personas que trabajan en la informalidad son de género femenino y se someten a las duras condiciones que impone el sector, sin ser esta ciudad la excepción. Según nivel educativo; los vendedores con primaria incompleta suman el 11,85%, con primaria completa la encuesta arroja un 15,33%, con secundaria incompleta el 19,46% y sin ningún nivel un 2,72%, entonces, aduciendo que el bajo nivel educativo limita el acceso al sector formal se especula que al menos 50% de los comerciantes están dentro del sector informal.

En lo que respecta al rango de ingresos, el 26,70% de los comerciantes obtienen mensualmente menos de medio salario mínimo (\$332.000), o sea, menos de 166.000 pesos; de igual forma un 19,65% gana entre medio y menos de un salario mínimo, cifras que suman un total de 46,35% de personas que tienen que mantener a sus familias con un mínimo de ingresos, deteriorando de esta forma su calidad y nivel de vida. Al comparar este resultado, el cual se aproxima demasiado al arrojado anteriormente, se corrobora que el bajo nivel educativo va de la mano con menores ingresos, hecho que se aprecia de forma más significativa en la economía informal.

Sumado a ello el 35% de los comerciantes trabaja entre 32 y 48 horas semanales, de éstos muchos laboran más horas de lo establecido (40 horas semanales) y un 33,6% supera las 48 horas a la semana. Se imagina que al restar el número de personas que trabajan entre 32 y 40 horas; se obtiene alrededor de un 50% de vendedores y comerciantes con jornadas de trabajo que sobrepasan las 40 horas. Cabe destacar que en los tres casos mencionados, las mujeres con relación a los hombres tienen los niveles más bajos de educación, ganan menos e irónicamente tienen una jornada laboral más larga.

Sin embargo, la informalidad reflejada en este caso en los vendedores callejeros estacionarios tiene varias connotaciones. Por un lado su tendencia a perpetuarse, deja entrever la ineficacia de los procesos de



desarrollo urbano que se han puesto en marcha, los cuales han dejado como consecuencias una urbanización acelerada sin ninguna planificación, empresas que no son competitivas, elevados índices de desempleo y pobreza, situación que ha llevado a la expansión del sector informal, tanto en el contexto productivo como en reproductivo (barrios de invasión).

Por otro, todo demuestra que hay un exiguo capital cognitivo en Pasto, aparte de ello el tema de la informalidad no es relevante para ninguna institución pública ni privada, como puede comprobarse; en las bibliotecas de la ciudad hay muy pocos textos escritos por los principales teóricos en esta materia, en una gran proporción se debe acudir a determinados autores que retoman los planteamientos de otros, lo cual le resta valor a cualquier estudio. Así mismo, muchos trabajos tratan de forma tangencial ese aspecto, tomando como sector informal sólo a vendedores ambulante, cuando hay un sinnúmero de trabajadores informales en la construcción, en el servicio doméstico, en el transporte y otros subsectores económicos. De igual modo, se presenta el tan repetido cuadro de la pobreza existente en el subsector como si no bastara con salir a las calles y ver su realidad.

Peor aún, con relación al asunto se encuentran inconsistencias, tales como: proyectos de reubicación de vendedores ambulantes, elaborados por la Cámara de Comercio completamente iguales para fechas distintas; un megaproyecto "Nariño Visión 2030" que debería referirse obligatoriamente a la economía informal, está basado en un diagnóstico muy pobre, al menos en lo que respecta a lo económico (realizado por Planeación Departamental), donde con extraña exactitud se resume en un pequeño capítulo el trabajo sobre comercio informal estacionario de la Cámara de Comercio.

Aparte de ello, una entidad tan prestigiosa como es el DANE-Seccional Nariño tiene que acudir al Valle del Cauca para poseer información estadística como por ejemplo la *tasa de informalidad*, hecho - a nuestro parecer - absurdo. Ahora bien, la Alcaldía Municipal ni siquiera sabe cuantos vendedores callejeros hay en la ciudad; en realidad es mínimo el grupo que puede controlar a través de permisos y licencias que entre otras cosas se hallan estipuladas en el Acuerdo Número 32 de 1991, es decir, han pasado más de diez años y permanece vigente a ese respecto la misma legislación.

Adicionalmente, la reubicación de los vendedores es una de las acciones del Municipio para recuperar el espacio público, cuando esta medida debería hacer parte de un programa de mejoramiento de las condiciones de vida de todos los ciudadanos pastusos, donde la reubicación por sí sola no soluciona ese problema. Para finalizar, nos atrevemos a decir que ante la desventajosa posición del sector informal, aún falta mucho por hacer para que todos los grupos sociales acepten su participación en un proyecto colectivo que es la construcción de desarrollo local en San Juan de Pasto.

### 3. JUSTIFICACIÓN

En Colombia un número significativo de personas se encuentra empleado en actividades informales, donde la productividad suele limitarse debido a los bajos recursos productivos y a las escasas oportunidades del mercado, pero más allá de esa apreciación tan simplista, existen en el sector informal muchas familias que son víctimas de la exclusión, a ellas se les ha negado el derecho a opinar sobre el destino de su país y se ha pisoteado su trabajo en nombre de la estética citadina y la lucha a la ilegalidad, estos aspectos están indiscutiblemente ligados al desarrollo, pero es una falacia afirmar que aparte de los trabajadores informales más concretamente de los vendedores callejeros, no hay otro grupo humano que pueda atentar contra la estética de la ciudad y que se halle inmerso en el mundo de la ilegalidad.

Con relación a lo anterior:

Este sector es un barómetro de la realidad nacional: no sólo recoge 'el peso muerto del capitalismo', los ciclos de empleo – desempleo, sino que desde su composición, tamaño, dinámica, evidencia el grado de eficacia o ineficacia de las políticas y planes de gobierno. Sin ser sinónimo de 'pobreza' recoge una proporción significativa de los pobres urbanos; más que hablar de personas y familias del sector informal, deberíamos hablar de la Otra Colombia, la excluida del modelo de ciudadanía del siglo XXI, de los discursos de la modernidad, de las competencias globalizadoras<sup>30</sup>.

Sin embargo, desde los lugares más apartados se comienzan a vislumbrar iniciativas de acción popular, como respuesta a las ideas elitistas imperantes en la nación que niegan la posibilidad de que los grupos vulnerables sean gestores de desarrollo.

En ese sentido, es importante mirar al sector informal desde un punto de vista diferente al de la economía convencional, es decir, con una visión contraria a una economicista que reduce el análisis de un grupo social al de un mercado donde se oferta y demanda fuerza de trabajo; muchos estudios se han limitado a mostrar la dimensión de tal sector visto además como un fenómeno exclusivo de los países del Tercer Mundo. Asimismo, es

---

<sup>30</sup> RICO DE ALONSO, Ana. Familia, Género y pobreza urbana en Colombia: supervivencia y futuro. En: Papel Político, Bogotá, No.13 (octubre 2001); p. 119.

de gran trascendencia entender el proceso de desarrollo tanto a nivel nacional como local de una manera multidimensional; la propia realidad se ha encargado de demostrar que no es posible sentar las bases del desarrollo en un solo aspecto, como por ejemplo el crecimiento económico. Es por ello que resulta necesario escudriñar en otros puntos importantes que tiene el sector informal como grupo social, los cuales a su vez se constituyen en pivotes de desarrollo.

Así las cosas, este trabajo es un intento por demostrar el importante papel que tiene el sector informal dentro del desarrollo local, representado en los vendedores callejeros estacionarios; y de igual modo reconocer la complejidad que hay en él de manera intrínseca, por lo tanto se quiere decir que el sector informal - sin necesidad de ser apologistas de la informalidad - es un grupo compuesto ante todo por seres humanos, que cuentan con valores culturales y actitudes positivas que en cierta medida, tal vez insignificante para algunos, están contribuyendo a que esta sociedad mejore. Por tal motivo, no puede seguir viéndose como un problema ni tampoco como el conjunto de unidades de producción tradicionales que no han logrado insertarse al sector moderno, razones por las cuales muchas veces se han referido a la economía informal con cierto dejo despectivo.

Por otro lado, los trabajos investigativos poseen una característica especial como es la combinación de la teoría con la realidad, porque la investigación no sólo debe basarse en postulados sino también en hechos extraídos del medio sobre el cual se está tratando; por consiguiente hablar de la misma no es una tarea fácil ya que encierra diversos factores que ayudan a enriquecer y ampliar los horizontes del conocimiento. Además, el investigador no debe ceñirse a los parámetros preestablecidos porque en él está utilizar su capacidad creadora, para ahondar e interrogar sobre múltiples asuntos que hagan parte del contenido de la investigación. En este sentido, el presente documento se convierte en una herramienta que en la posteridad servirá a quien desee indagar acerca de la informalidad.

Adicionalmente, la investigación - reflejada en tesis y monografías - lleva implícita la búsqueda de información, la realización de un trabajo de campo, la desagregación de datos e interpretación de los mismos, lo que implica un lapso de tiempo más amplio que en otras opciones de trabajo de grado (pasantía) donde en pocas semanas se logran los objetivos propuestos. La investigación no tiene fronteras y menos cuando el objeto de estudio está relacionado con las ideas de las personas que desempeñan una labor en un entorno que sólo ellas conocen a cabalidad

como se observa en este estudio, donde los vendedores informales expresan opiniones, ideas, experiencias y demás, siendo ello un soporte fundamental para conocer la verdadera problemática del sector informal en San Juan de Pasto.

Ahora bien, no tendría ningún sentido tan sólo indicar los resultados de esta investigación si no se piensa en tomar medidas frente a lo encontrado; es verdad que a veces los estudios económicos dejan al final más moraleja que las obras literarias, como se señala en el Otro Sendero, y que además la investigación dentro de la Academia pierde su esencia al quedarse simplemente en las páginas de textos que en muchas ocasiones permanecen olvidados en algún estante por un gran tiempo, como suele suceder con las tesis de grado.

De tal manera que un estudio cualquiera, cobra realmente importancia en el momento en que trate de acercarse de una forma más profunda a la población, como es lo que se proclama en nuestra Alma Mater. Mas aún, la conjugación de teoría y práctica hace mucho más valiosa una disciplina, en efecto, en una ciencia social como es la Economía, el investigador - sin pretender serlo - alcanza un punto culminante cuando su trabajo, el cual para muchos está un tanto alejado del mundo real, se traduce en políticas económicas que propendan a la búsqueda de bienestar social.

## **4. OBJETIVOS**

### **4.1 OBJETIVO GENERAL**

- Analizar el vínculo “economía informal - desarrollo local” a partir de una aproximación al estudio de los vendedores callejeros estacionarios en la ciudad de Pasto.

### **4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Describir las principales características socioeconómicas de la población dedicada a las ventas callejeras.
- Determinar la presencia de capital social en los vendedores callejeros de San Juan de Pasto y por lo tanto la construcción de desarrollo local a partir del mismo.
- Indicar el grado de influencia recíproca entre el gobierno local y las personas dedicadas a la venta callejera, teniendo en cuenta que los dos son agentes necesarios para el desarrollo de la ciudad.
- Examinar las relaciones de los vendedores callejeros con el comercio formal y con diversos actores sociales involucrados en el proceso de desarrollo de San Juan de Pasto.
- Identificar la visión que tienen los vendedores callejeros sobre su futuro y el de la ciudad enmarcada en las actuales condiciones.

## 5. HIPÓTESIS

### 5.1 HIPÓTESIS GENERAL

- La venta en las calles es una de las actividades informales más precarias, sin embargo es innegable la gran conexión que tiene con el desarrollo local, es decir, más allá de una visión reduccionista que solo puede comprender una actividad económica en términos de productividad; las personas que se dedican a dicha labor son -como diría Amartya Sen- agentes activos de cambio.

### 5.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

- Las personas dedicadas a vender en las calles de la ciudad son en una gran proporción mujeres casadas, que deben combinar de la mejor manera sus tareas productivas y reproductivas, y cuyas edades oscilan entre los treinta y cincuenta años aproximadamente. Las actividades desarrolladas por esta población están dentro de la denominada economía de subsistencia, por consiguiente sus ingresos son mínimos, el nivel de calificación es muy bajo, tienen dificultades para acceder a créditos y deben soportar día tras día situaciones desagradables, como por ejemplo las persecuciones estatales y los robos, derivadas de la misma naturaleza de dichas labores.
- Contrario a lo que plantea la economía convencional en cuanto al menor –o en el peor de los casos, nulo- capital social en sectores populares; los vendedores callejeros más que un sector económico, son un sector social con muchos valores que necesitan ser potenciados y con una marcada tendencia a la asociatividad como un mecanismo para enfrentar diariamente las grandes dificultades que les acechan, siendo estos puntos dos componentes del capital social. No obstante, la desconfianza en otros grupos sociales y especialmente en el Estado es un tema que no ha sido superado.
- El gobierno local no reconoce su papel protagónico en el desarrollo de San Juan de Pasto ni mucho menos el de los trabajadores informales representado en los vendedores callejeros; no hay políticas claras dirigidas a este grupo y se subestima su capacidad de plantear soluciones a los diferentes problemas de la ciudad. De otra parte, se

evidencia una politización de estos vendedores quienes participan en actividades clientelistas con el objeto de obtener algún beneficio.

- Infortunadamente la mayor atención respecto al sector informal está puesta en las microempresas industriales, al parecer a casi nadie le interesa apoyar y ni siquiera investigar a los grupos que no realizan contribuciones significativas en materia de empleo e ingresos para la región, lo cual es bastante cuestionable. En lo que respecta al comercio formal; la relaciones no son buenas, éste es el mejor aliado del Estado cuando de reubicar al vendedor se trata, así pues, las ventas callejeras siempre serán las enemigas acérrimas del comercio formal por la competencia desleal que representan. Finalmente la sociedad pastusa en su papel de transeúnte y de cliente potencial se ha acostumbrado a una realidad: el comercio callejero.
- Las actuales condiciones de los vendedores generan actitudes pesimistas frente a su futuro, para ellos la incertidumbre es la norma. Solamente el apoyo real por parte del gobierno podría cambiar el rumbo de su vida, pero además la pronta resolución de los principales conflictos sería la clave para evitar un horizonte sombrío en la ciudad de Pasto.



## 6. METODOLOGÍA

En este trabajo se identifican en primer lugar, las características de los vendedores callejeros estacionarios; se determinan actitudes específicas existentes en ellos en torno a una cultura de desarrollo; y se indica la relación que hay entre las diferentes variables que fueron seleccionadas en un principio, esto le da a la investigación un carácter descriptivo. Sin embargo, no solamente se describen determinadas situaciones, sino que además, se trata de darle explicación a las mismas, o lo que es igual, se intenta explicar porqué se conectan unas variables con otras. En esa dirección, el estudio es en definitiva, de naturaleza descriptivo-explicativa, adicionalmente, con el propósito de cumplir cabalmente con los objetivos establecidos, se combinan elementos cualitativos y cuantitativos (cifras estadísticas y percepciones de los mismos vendedores).

Debido al tipo de estudio señalado, se eligieron las siguientes técnicas de recolección de datos primarios: la encuesta, las entrevistas individuales, la observación y los diarios de campo. No obstante, también se recogió información secundaria mediante la revisión de libros, documentos elaborados principalmente por la OIT y la CEPAL, revistas especializadas, tesis de grado, planes de desarrollo, anuarios estadísticos, etc., para esto fue necesario acudir a las bibliotecas y librerías de la ciudad, así mismo se hicieron visitas a la Cámara de Comercio, Alcaldía Municipal, DANE, Gobernación, y a otros lugares donde hubiese información sobre el tema. De igual manera, se empleó un recurso hoy en día imprescindible en toda investigación: la Internet.

Luego de examinar la información secundaria correspondiente y preparar las técnicas para la recolección de información primaria, el siguiente paso dentro del procedimiento metodológico consistió en acercarse a la población, es decir, a los vendedores. En noviembre del año 2003, se dio inicio a este acercamiento con la observación detallada de la zona de estudio, en este caso el centro de la ciudad: calles 16 y 19 entre carreras 20 y 26, (ver Anexo C) sin negar con ello, la existencia de un sinnúmero de comerciantes ubicados en otros sectores. Esa observación permitió identificar a las personas pertenecientes al grupo que pudiesen facilitar el trabajo de campo a través de contactos; y definir el tamaño preliminar de la muestra como resultado de un conteo, el cual arrojó una población de 500 vendedores (320 mujeres, 180 hombres).

El 2 de febrero del 2004 sucedió un hecho muy particular, que, en cierta medida, alteró el proceso investigativo: ese día fueron reubicados en un emplazamiento de ventas populares ciento nueve vendedores estacionarios, con el fin de despejar algunas calles de la ciudad. En vista de lo anterior, se redujo el tamaño de la población de 500 a 391; dentro de este grupo se detectaron seis subgrupos de acuerdo con el tipo de venta: frutas, comestibles, ropa, discos compactos, artículos varios y revistas.

Así las cosas, al determinar la muestra se seleccionaron diferentes comerciantes pertenecientes a cada subgrupo, sin embargo, no se hizo un muestreo probabilístico estratificado sino uno aleatorio simple, puesto que el tamaño de la población no es demasiado grande. Finalmente, se tomó una muestra de 130 personas dentro del espacio geográfico previamente delimitado; un número representativo del subsector de ventas callejeras que permitió realizar un análisis mucho más a fondo.

**Tamaño de la muestra:**

$$\eta = \frac{(Z^2_{1-\alpha/2}) p (1-p) (N)}{\epsilon^2 (N-1) + (Z^2_{1-\alpha/2}) x p (1-p)}$$

Donde:

D = Tamaño de la muestra

$Z^2_{1-\alpha/2} = 1,96$  (95%) Confiabilidad

$\epsilon =$  Error (5%)

N = Tamaño de la población (390)

p = Probabilidad de ocurrencia (0,5)

1 - p = Probabilidad de fracaso (0,5)

$$\eta = \frac{(1,96)^2 x 0,5 (1 - 0,5) (391)}{(0,05)^2 (391 - 1) + (1,96)^2 x 0,5 (1 - 0,5)}$$

$$\eta = \frac{3,8416 x 0,25 x 391}{(0,0025)(390) + (3,8416) (0,25)} = \frac{0,9604 x 391}{0,975 + 0,9604}$$

$$\eta = 375,516 / 1,9354 = 194,02 \approx 194$$

### Tamaño de Muestra Ajustado:

$$\eta' = \frac{n}{1 + n - 1/N}$$

$\eta'$  = Tamaño de la muestra ajustado

$n$  = Tamaño de la muestra

$N$  = Población

$$\eta' = \frac{194}{1 + 193 / 391}$$

$$\eta' = \frac{317}{1 + 0,4936} = \frac{194}{1,4936} = 129,88 \approx \mathbf{130}$$

A principios del mes de abril (año 2004), con un cuestionario de 65 preguntas se llevó a cabo la prueba piloto, gracias a ésta se pudieron hacer las modificaciones pertinentes a la encuesta, como por ejemplo incluir aspectos importantes o por el contrario, omitir aquellos realmente innecesarios. En consecuencia, se ajustó el formato de la misma en 45 preguntas, debido además, a factores externos (ruido, interrupción de clientes, espacio reducido y hasta abruptos cambios de clima) relacionados con el ambiente donde se aplicaron las encuestas (ver Anexo A).

No obstante, se logró abarcar todos los temas con sus respectivas variables demográficas, económicas, sociales y políticas, y subvariables como: sexo, nivel educativo, edad, estado civil; crédito, tipo de venta, inversión, ahorro, nivel de ingresos, forma de tenencia; capital social, empoderamiento; participación electoral, movimientos y organizaciones, etc., los cuales se distribuyeron en el cuestionario de acuerdo con nuestros cinco objetivos.

Ahora bien, se elaboraron preguntas cerradas (dicotómicas y con varias opciones) y fundamentalmente abiertas, dado que nuestra intención más que la de recolectar datos precisos – que de forma aislada son escasamente significativos – era la de entablar una conversación con las personas encuestadas, y así conocer con detenimiento varias de sus actitudes, opiniones y conductas.

La aplicación de todas las encuestas se hizo durante la segunda mitad de abril y la primera de mayo, la experiencia fue verdaderamente enriquecedora; los vendedores fueron amables y estuvieron dispuestos a responder cada una de nuestras preguntas, más aún, nos dejaron grandes enseñanzas sobre la vida, el trabajo y la importancia de compartir,... entre otras cosas.

Claro está, en ciertas ocasiones nuestra presencia se prestó para malos entendidos, por cuanto creyeron que éramos emisarios de la Secretaría de Gobierno de la alcaldía municipal o de otras instituciones estatales, (Dane, Secretaría de Salud, por ejemplo) y en el peor de los casos nos confundieron con policías encubiertos. Por consiguiente, algunos vendedores se mostraron renuentes a revelar información, que pudiera comprometerlos.

Por otro lado, casi simultánea a la aplicación de la técnica antes mencionada, fue la realización de entrevistas individuales (ver Anexo B), en este sentido, se entrevistaron a aquellos vendedores que por su extraordinaria colaboración y conocimiento acerca de asuntos de especial interés, llenaron satisfactoriamente nuestras expectativas. Igualmente, se efectuaron entrevistas a las señoras: Rosa Elvira Chitá y Socorro Criollo, presidentas de los sindicatos María Cano y San Juan de Pasto.

Complementariamente, se encontró conveniente entrevistar a: Jesús Martínez, Fernando Bedoya, José Aurelio Caicedo, Víctor William Pantoja, Carmen Alicia Feuillet, quienes durante el trabajo de campo (2004) ocupaban respectivamente los siguientes cargos: Director del Programa de Economía (UDENAR), Director del Centro de Estudios de Desarrollo Regional y Empresarial CEDRE (UDENAR), Director de FENALCO (seccional Nariño), Presidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Pasto y Representante de la Secretaría de Gobierno (Alcaldía Municipal).

De modo similar, se contó con el apoyo de Erika Arcos, Directora de ACOPI (seccional Nariño) y Franco Jimmy Torres, Director de la Agencia de Desarrollo Local; puesto que cada uno de sus aportes fue sumamente valioso para este estudio. El trabajo de campo finalizó el día 4 de junio, con la grabación de diversas imágenes correspondientes a comerciantes estacionarios en plena actividad laboral. Cabe anotar que a lo largo del mismo, muchas de nuestras experiencias positivas y negativas fueron consignadas en un diario.

El procesamiento de la información comprendió el análisis cualitativo y cuantitativo de los resultados alcanzados en el trabajo de campo, adicionalmente se elaboraron gráficos y tablas con el fin de hacer mucho más comprensible dicho análisis. De modo similar, se revisó la información secundaria para contrastar lo obtenido con estudios anteriores y finalmente, sacar nuestras propias conclusiones.

Entre los instrumentos utilizados para el procesamiento de la información primaria, se halla la codificación y tabulación de la encuesta; la primera consiste en darles nombre a las respuestas más comunes y la segunda, en la sistematización de las variables a través de cuadros con aspectos fundamentales de la misma. Esto condujo a la cuantificación de los datos y posteriormente al análisis de los resultados. Para la información secundaria se usaron instrumentos como las fichas de lectura, las cuales fueron de gran ayuda, particularmente en la elaboración del marco teórico.

## 7. ¿QUIÉNES SON LOS VENDEDORES CALLEJEROS?



Fuente: Diario del Sur

Muchas veces suelen cometerse dos errores; el primero de ellos es tomar apresuradamente decisiones cruciales para una región o localidad, sabemos que no es tarea fácil la de elegir una alternativa de "solución" ante cualquier problema, que puede talvez no ser muy beneficiosa para un sector de la sociedad.

Un profesional de cualquier área, particularmente de la ciencia económica, que se ponga al servicio de la gente como realmente debe ser, tiene una enorme responsabilidad; hay muchísimas personas que depositan en él toda su confianza, que esperan ser apoyadas por alguien que sin ser mejor que ellas, tiene un arma eficaz para transformar el mundo: la educación.

Sin embargo, en esta ciudad, en este departamento y en todo el país, numerosos personajes altamente calificados que tienen un gran poder de decisión – ya que para nadie es un secreto que son éstos los que están al mando de un territorio - se han equivocado y de manera considerable porque han olvidado un detalle muy importante que es el contacto directo

con la población, creyendo que lo que es atractivo y conveniente para ellos lo es para el resto.

Una muestra de lo anterior, es lo que sucede con las determinaciones de carácter económico que se toman en nuestra República; quién podría creer que a todos los Ministros de Hacienda, considerados como los gurús de la economía nacional, se les ha ocurrido siempre la misma idea para resolver el déficit fiscal, la cual se reduce a la aplicación de reformas tributarias; al parecer sus vastos conocimientos de política económica han sufrido un marcado aminoramiento.

Al tomar una decisión como ésta, nos preguntamos: ¿se tendrá conciencia sobre la población perjudicada?, ¿será sensato lacerar una y otra vez el ingreso de muchos colombianos? es fundamental entonces, tener pleno conocimiento sobre las características del grupo social al que van a ir dirigidas dichas reformas; su capacidad de ahorro e inversión, su ingreso promedio, consumo, etc.

Lo mismo sucede con el tratamiento que se le da a asuntos concernientes al desarrollo local y regional, como por ejemplo la pobreza, el desempleo, la informalidad urbana y rural, el desplazamiento, entre otros, sin olvidar además que a veces solo han quedado plasmados en discursos de seres inescrupulosos que utilizan la demagogia para llegar al poder.

Múltiples errores se han cometido al respecto; algunos en su afán de obtener reconocimiento por la elaboración de proyectos sociales y económicos de gran envergadura, dejan a un lado elementos de análisis que son fundamentales para saber si lo que han realizado es verdaderamente aplicable a nuestro entorno, así pues, mientras se vanaglorian y celebran con un selecto grupo la culminación de su trabajo, afuera está la gente "beneficiada" preguntándose porqué hicieron algo que no se necesitaba.

El segundo error consiste en limitarse a averiguar lo más elemental de un grupo social, aquello que salta a la vista, ya antes nos habíamos referido a la mala costumbre de repetir en estudios áridos el cuadro de pobreza que caracteriza a cierto segmento de la población. De hecho, varias investigaciones correspondientes al sector informal se han limitado a describir cuantitativamente las características socioeconómicas y demográficas de los vendedores ambulantes.

Muchas de esas características que en un momento determinado se

plantearon como simples hipótesis, son fácilmente predecibles; en el caso del comercio callejero es muy común encontrar a mujeres de edades intermedias y con grandes responsabilidades domésticas, así como también hallar personas con niveles de escolaridad bajos, ingresos exigüos (con unas excepciones), nula capacidad de ahorro, entre otras, no habría entonces porqué extrañarse si las particularidades del comercio informal de San Juan de Pasto coincidiesen, por ejemplo, con las de algún poblado de la India.

Por esta razón es que se ha decidido dedicarle tan sólo un capítulo y no todo el documento a las principales características de los vendedores callejeros estacionarios, con dos intenciones: la primera, informar al lector sobre quienes son los individuos que han hecho posible la elaboración de este estudio; la segunda, presentar un estilo de investigación o bueno, de aproximación a ésta, distinto al que generalmente se realiza en múltiples trabajos de naturaleza semejante.

## **7.1 CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS**

**7.1.1 Género.** Al igual que en el resto del país, el sector informal en San Juan de Pasto se compone fundamentalmente de personas del género femenino. Las experiencias latinoamericanas han llevado a concluir que las mujeres se ubican en mayor medida en actividades económicas de subsistencia y dentro del sector comercio y de servicios. Ahora bien, dentro del comercio la mayoría de ellas se hallan en ventas de pequeña escala, principalmente en la calle. Nuestra ciudad no es la excepción; un 69% de los vendedores callejeros estacionarios del sector centro, corresponde a mujeres, mientras un 31% de ellos son hombres (Cuadro 1).

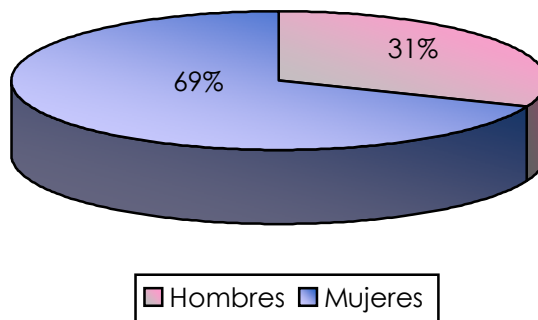
Es fácil comprobar lo anterior con un simple ejercicio de observación, trabajadoras informales del sector comercial invaden las calles con una gran variedad de mercancías, desde productos fabricados por ellas mismas, en donde claramente se evidencia esa combinación entre las labores productivas y reproductivas, como por ejemplo: comida casera y figurillas de mazapán, hasta prendas de vestir y artículos para el hogar de mayor cuantía, hecho que en parte pone en entredicho la autonomía del sector informal respecto al formal (Figura 1).



### Cuadro 1. Participación por sexo

Sexo	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Femenino	90	69%
Masculino	40	31%
TOTAL	130	100%

Figura 1. Participación por sexo



Pero además, pese a que el estudio se centra en los vendedores callejeros estacionarios, nos atrevemos a inferir respecto a la situación de otros grupos que realizan actividades informales. En efecto, dentro del sector servicios de nuestra ciudad y particularmente en lo concerniente a tareas domésticas, son mujeres quienes mayormente se dedican a ello, y porqué no hablar también de un fenómeno que existe aquí y en todo el mundo: la prostitución, actividad que se asocia casi en un 100% a la mujer.

Ahora, en el caso de la micro y pequeña industria, aunque sus dueños son generalmente hombres, la presencia de mujeres es muy significativa, en especial como empleadas familiares no remuneradas, lo que las pone en una posición desventajosa frente a los hombres, lo mismo podría decirse que ocurre en la economía campesina. En este sentido, no puede dejar de tratarse el tema de la informalidad desde una perspectiva de género; para el caso de los vendedores una cosa son los motivos de inserción al sector comercial por parte de los hombres, al igual que su posición dentro del mismo, y otra muy diferente son las razones de ingreso al sector, las características y condiciones de las mujeres.

¿Qué lleva a muchas mujeres de San Juan de Pasto a ubicarse principalmente en el subsector comercial de ventas callejeras? La

respuesta es simple, ellas buscan o mejor "necesitan" empleos flexibles en cuanto a horarios y condiciones del sitio de trabajo primordialmente, porque a pesar de haberse superado ciertos prejuicios sexistas, las mujeres mantienen aún la mayor carga reproductiva al interior de sus hogares, tanto así que estas mismas no reconocen su labor productiva como tal, sino como una más de sus obligaciones de carácter doméstico, como puede observarse a continuación:

*"Pues yo me levanto, y hago los oficios en la casa para organizarme, para venirme a trabajar todos los días, luego, saco el puesto, trabajo hasta las cinco, seis de la tarde todos los días, el único día que no trabajo es el día domingo, pero cuando no estamos en temporada. Cuando llego a mi casa tengo que llegar a cocinar o hacer oficios de la casa"<sup>31</sup>.*

En torno a este asunto, Ana Rico de Alonso comenta:

Para muchas mujeres con calificación baja en términos de satisfacción de necesidades y de medios efectivos para satisfacerlas a largo plazo y con elevadas cargas de reproducción del grupo familiar, el sector informal ofrece la posibilidad de: 1) organizar una mano de obra familiar para la generación de empleo, a través de una mayor distribución de las tareas productivas-reproductivas, [...]; 2) resolver simultáneamente las necesidades de generación de ingresos y de cuidado de los miembros dependientes (niños, ancianos, enfermos e inactivos). El sector informal se constituye en sí mismo en una estrategia de sobrevivencia de los grupos que no son absorbidos por el sector formal<sup>32</sup>.

Muchas mujeres no pueden romper el fuerte vínculo que tienen con sus hogares, incluso o talvez de forma extraordinaria en lo que se refiere al cuidado de los hijos, de tal suerte que hay niños que acompañan a su madre a trabajar, da tristeza pensar que mientras otros niños tienen la tarde para hacer sus tareas en un ambiente adecuado y para jugar, ellos deben soportar la inclemencia del clima, la contaminación auditiva y visual y la insatisfacción de sus necesidades fisiológicas como dormir, ir al baño y comer por ejemplo.

---

<sup>31</sup> ENTREVISTA con una vendedora estacionaria de prendas de vestir, San Juan de Pasto, 12 de mayo de 2004.

<sup>32</sup> RICO DE ALONSO, Ana. Op. Cit., p. 117.

Sólo para ilustrar: una vendedora de discos compactos tenía su mercancía expuesta en una tabla que apoyaba en la pared, tenía igualmente una grabadora puesta sobre la única silla que había, ella estaba parada junto a su pequeño hijo en una acera extremadamente angosta, debido al mínimo espacio que dejaban las casetas ahí ubicadas.

Del mismo modo, una mujer trabajaba acompañada de su hijo, cuando de pronto apareció la policía y le arrebató de sus manos la mercancía que tenía y la tiró al suelo, mientras tanto ella lloraba y suplicaba que la dejaran trabajar, al instante el lugar se llenó de curiosos transeúntes, quienes de alguna manera contribuyeron a ablandar el corazón de los policías, finalmente ella tomó a su niño de la mano y huyó. ¿Es sano para un niño de apenas cuatro años de edad presenciar tal situación? Claro que no.

Peor aún, algunas mujeres se ven en la obligación de llevar a su puesto de trabajo a sus bebés; quienes permanecen en cochecitos y otras veces en los brazos de su madre durante largas jornadas en la calle, de otra parte, ante el pesado trabajo, el cual les impide quedarse todo el tiempo en un puesto fijo, ellas tienen que pedirle el favor a sus vecinas que les ayuden a cuidarlos.

Es el caso de Yolanda, una mujer de treinta años, dedicada a vender calcetines y discos compactos, quien todos los días va a trabajar con su bebé, ella al igual que otros vendedores deja su puesto para ir a cambiar billetes o buscar mercancía, debe entonces, esperar que sus vecinos le colaboren cuidándole a su hijo hasta que ella regrese, sin embargo, no hay total garantía de que su hijo esté seguro, la calle es muy peligrosa y los delincuentes están al acecho, además cada vendedor se preocupa por cuidar su puesto ya que fácilmente pueden robarles su mercancía.

En una ocasión, se acercó una persona donde Yolanda a comprarle unos productos, sin darse cuenta esta vendedora le dio mucho más dinero de vuelta, el cliente al ver esto, se quedó callado y de repente desapareció, segundos después, Yolanda recordó haberle dado más de lo debido, así que cargó a su bebé y corrió varias cuadras hasta alcanzarlo.

Desde otro punto de vista, las mujeres que combinan tareas productivas y reproductivas tienen mayores probabilidades de enfermarse tanto física como mentalmente (estrés, angustia, agresividad) que las que sólo son amas de casa. Situación agravada por lo engorrosas que resultan las labores domésticas en hogares que no cuentan con artefactos que las facilitan (electrodomésticos) y que no disponen de los recursos suficientes

para contratar a alguien que les colabore.

De hecho, un gran número de vendedoras vive en un estrés permanente, y hay un grupo, aunque no muy numeroso, que padece alguna enfermedad física, especialmente de tipo respiratorio debido a los continuos cambios de clima a que se ve expuesto. Cabe aclarar que los vendedores callejeros, ya sean hombres o mujeres, y en general, los trabajadores informales tienen mayores riesgos ya que laboran muchas veces en las peores condiciones, no cuentan con prestaciones sociales y suelen enfrentar las agresiones que se dan en los operativos policiales.

Los hombres tienen menores barreras para ingresar al mercado de trabajo; muchas investigaciones en América Latina han demostrado que aún persiste una fuerte segregación laboral, en donde los individuos del género masculino participan principalmente en el sector moderno de la economía y los que se encuentran en la informalidad, desarrollan actividades con mayor estabilidad laboral y reputación. Muchos de estos hombres, a diferencia de las mujeres son trabajadores adicionales, como efectivamente se observa en la ciudad, es decir, sus ingresos dentro del hogar son complementarios. Algunos, además, no lo hacen por necesidad, sino para satisfacer caprichos personales.

**7.1.2 Edad.** Para ingresar al mercado de trabajo informal, la edad no es un impedimento, en este mundo todo es válido; de hecho, hay quienes comienzan a trabajar prematuramente, incluso algunos son menores de edad, pero no es para menos; en este país desde los doce años ya se forma parte de la PET. De esta manera, el trabajo juvenil junto al infantil son una fuente de ingresos para un sinnúmero de familias que se ven abocadas a tomar - en muchos casos - a sus propios hijos como una fuerza de trabajo no remunerada que hará obtener más recursos para el bienestar de la familia.

Todo ello tendrá unas consecuencias muy graves que dejarán huellas muy profundas en la vida de estas personas, así un 4% de los vendedores son jóvenes menores de 20 años, los cuales en su gran mayoría han hallado como la mejor opción de empleo, la venta de música y películas en discos compactos, al igual que un sinnúmero de actividades que se derivan de las nuevas necesidades de la población (venta de tarjetas prepago, minutos de celular, etc.).

De igual forma, la deserción escolar tiene una íntima conexión con este fenómeno, pues no es un secreto que la falta de recursos económicos lleva

a posicionar en un segundo plano el tema de la educación, considerándola como una pérdida de tiempo, por cuanto éste se lo podría aprovechar trabajando y produciendo para el núcleo familiar.

Así mismo, en esta clase de empleo hay una participación considerable de la población (hombres y mujeres en igual porcentaje) que se encuentra entre los 20 y 29 años de edad (17%); muchos de estos jóvenes que iniciaron desde muy temprana edad, han adquirido una experiencia en ventas nada despreciable. Otros, en cambio, han comenzado a laborar en la calle hace poco tiempo, pues al terminar la secundaria sus padres los han dejado sin respaldo, en la mayoría de los casos los obligan a atender el negocio familiar. Sin embargo, no hay que olvidar que un buen número de individuos, a pesar de su juventud, se ha independizado de su hogar paterno y hasta ha conformado uno nuevo.

En la ciudad la mayor participación se afianza en las edades intermedias, es decir, desde los 30 hasta los 39 años de edad, de este modo, la cantidad más alta de vendedores (37%) que se han dedicado varios años a ejercer esta labor se concentra en dicho tramo. Cabe resaltar que un gran número de estos comerciantes son mujeres (27,69%) con la responsabilidad de ser madres cabeza de familia, que por su arduo trabajo y las condiciones en las cuales se mantienen a diario: “sol, viento, lluvia” aparentan tener mucha más edad; su rostro refleja la dureza del mundo informal (Cuadro 2).

En ese orden de ideas, los puestos informales estacionarios están a cargo de personas adultas, cuyo único medio de subsistencia es la venta de diversos productos. Con poca diferencia, un 24% de los comerciantes se halla en el rango de edad: 40 – 49 años (Figura 2), lo que demuestra que la mayoría tiene una gran experiencia en las ventas callejeras; conocen, efectivamente, hasta el más mínimo detalle de esta actividad.

En la misma dirección, a partir de los cincuenta años comienza a disminuir la permanencia en el subsector de ventas informales (7%), situación que puede ser explicada, desde una perspectiva de género, por una estrategia de relevo de tareas domésticas, en consecuencia, varias mujeres de edad avanzada se dedican principalmente al cuidado de los niños, mientras que las más jóvenes salen a trabajar. Pero además, tanto hombres como mujeres mayores suelen abandonar su empleo, debido a que sus hijos se responsabilizan del sostén del hogar.

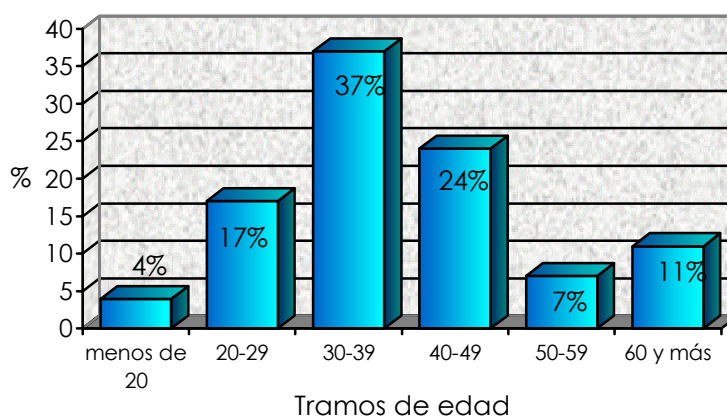
No obstante, después de los sesenta años aumenta la participación (11%),

tanto femenina como masculina en la misma proporción, ya que en muchos hogares pobres, algunos de sus miembros de avanzada edad, por razones ajenas a ellos, deben aportar económicamente y en el peor de los casos deben encargarse de manera directa del mantenimiento del mismo.

**Cuadro 2. Edad según género**

Edad	Femenino	Masculino	TOTAL
Menos de 20 años	3,08%	1.54%	4.62%
Entre 20 y 29 años	8,46%	8.46%	16.92%
Entre 30 y 39 años	27,69%	9.23%	36.92%
Entre 40 y 49 años	18.46%	5.38%	23.85%
Entre 50 y 59 años	6.15%	0.77%	6.92%
60 años y más	5.38%	5.38%	10.77%
<b>TOTAL</b>	<b>69.23%</b>	<b>30.77%</b>	<b>100%</b>

**Figura 2. Vendedores por intervalos de edad**



**7.1.3 Lugar de Procedencia.** Es evidente que existe una marcada vinculación entre economía informal y migraciones, en efecto, a pesar de

que la mayoría de los comerciantes informales son de esta ciudad (68%), buena parte también proviene de otros lugares; muchos vienen de diversos municipios del departamento (23%), y hay quienes proceden de otros departamentos del país (9%), en especial de Antioquia, (es curioso sin embargo, escuchar a vendedores que evidentemente no son de la región, afirmar ser de esta ciudad) la presencia de antioqueños – conocidos por toda la gente como “paisas” – no es tan notoria en las ventas estacionarias, pero sí ocurre en las ventas ambulantes y en el comercio organizado, de este último se hablará más adelante (Figura 3).

Son dos factores a nuestro juicio, los que han hecho que varias personas abandonen su lugar de origen: el primero es el alarmante desempleo que se vive en toda la nación\* y el segundo, - igual de alarmante - es la violencia. Naturalmente, hay una gran correlación entre estas dos variables, puesto que el desempleo ha llevado a ciertos individuos a cometer actos de violencia, sobretexto de conseguir el sustento diario, y de igual manera, por culpa de gente violenta, la economía colombiana se ha visto enormemente afectada, dejando a muchas personas sin empleo.

Pero además, no solamente nos referimos a la violencia que ocasionan los grupos alzados en armas, sino también la intrafamiliar y la misma delincuencia común; infortunadamente muchas ciudades de Colombia cada día se vuelven más peligrosas, de ahí que una de las opciones para vivir y talvez de las mejores sea San Juan de Pasto, de tal manera, y obviando a un grupo de personas foráneas que no representan ninguna amenaza, por el contrario requieren el apoyo que otros territorios les han negado, nuestra ciudad se está convirtiendo en un receptáculo de delincuentes, hecho que debe ser analizado por el gobierno local, sin decir con ello que todos los delincuentes comunes son de otras partes.

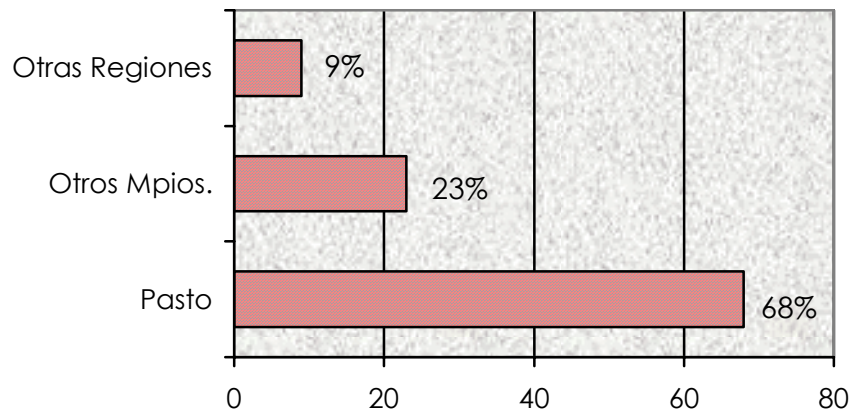
Es por ello que se debería reconocer a aquella gente proveniente de otros sitios, que ha optado por un trabajo digno, como por ejemplo, las ventas callejeras. Ahora bien, es necesario en este punto aceptar el vinculo que existe entre las actividades informales del campo y las de la ciudad; diversos vendedores callejeros: estacionarios y ambulantes o de las plazas de mercado, se constituyen en conectores entre el campo y la ciudad; ellos se encargan de traer a la ciudad algunos productos del campo, como en el caso de una vendedora de quesos del Corregimiento de La Laguna (al oriente de la ciudad de Pasto, límite con el departamento del

---

\* Muchos dejan su territorio con la ilusión de encontrar mejores oportunidades de empleo en otros lugares.

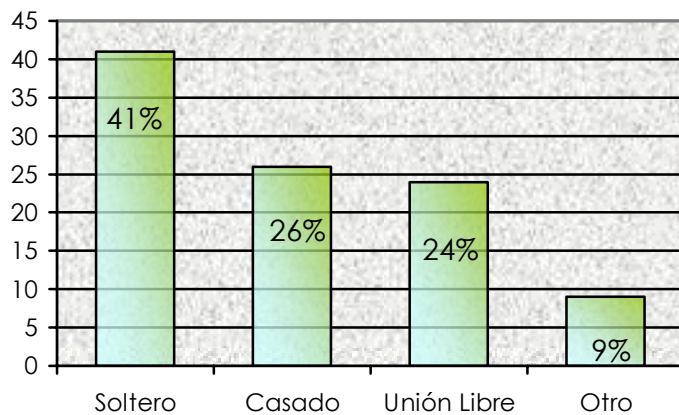
Putumayo).

**Figura 3. Lugar de Procedencia**



**7.1.4 Estado Civil.** La mitad de los vendedores callejeros comparte su vida con alguien, más concretamente tiene cónyuge, de ellos un 26% son casados y el 24% están en unión libre (Figura 4), ello demuestra que las actividades comerciales informales son realizadas por familias, por consiguiente varios comerciantes son dueños de dos o más puestos de venta, en efecto un puesto es atendido por un hombre, otro por su esposa y en algunos casos hay unos atendidos por niños. Los bajos ingresos que se reportan en ciertas actividades comerciales, hacen que las mujeres ayuden a sus esposos a trabajar, el trabajo de ellas hace que mejoren sus relaciones con el resto de la sociedad, las vuelve más fuertes, más decididas, pero a la vez las distancia un poco de su hogar.

**Figura 4. Estado Civil**



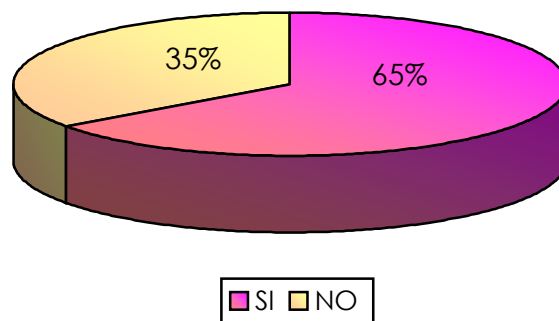


Con todo, al tomar por separado cada estado civil se vislumbra una mayor proporción de personas solteras (41%), quienes son preponderantemente mujeres con hijos, y por supuesto jóvenes que se hallan en los intervalos de edad de menos de 20 años y entre 20 y 29. Los vendedores que manifiestan tener otro estado civil (viudez) tan sólo representan un 9%, éstos en su mayoría son de la tercera edad.

**7.1.5 Jefatura de hogar.** Recientes estudios de la CEPAL (ver Pollack) revelan que los hogares con jefatura femenina son mucho más propensos a sufrir la pobreza que los hogares con jefatura masculina, además, a diferencia de los hombres, las mujeres cabeza de familia distribuyen mejor sus recursos y a la vez, los maximizan para la manutención de sus hijos. Precisamente, de un 65% de vendedores que son jefes de hogar, una grupo importante está formado por mujeres, lo cual se asocia con el elevado porcentaje de personas solteras.

A la postre, las ventas callejeras van muy de la mano con el madresolterismo (Figura 5). Es importante señalar que las familias a cargo de mujeres, se constituyen en hogares sin componente nuclear (aquellos compuestos por un jefe sin cónyuge, con o sin hijos solteros que viven con otros parientes o conocidos), lo que en cierto modo, contribuye a la expansión de las actividades informales, en vista de que muchas madres solteras enseñarán a sus hijos a trabajar desde muy pequeños, en lo mismo.

**Figura 5. Jefe de Hogar**



Sumado a ello, una gran parte de los vendedores callejeros (49%) debe mantener desde uno hasta tres miembros del hogar, sin embargo casi en igual proporción (45%) algunos tienen a cargo desde cuatro hasta siete personas. Las familias con más de ocho integrantes, en donde la mayor responsabilidad la tiene quien labora en ventas informales, son muy pocas (6%). Tan sólo un 35% no está obligado a ser el soporte económico de su

hogar, dentro de este grupo están preferentemente los hombres solteros y las personas de la tercera edad (Cuadro 3).

### Cuadro 3. Personas a cargo

Intervalos	%
1 – 3	49
4 – 7	45
8 y más	6
	100

## 7.2 CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS

**7.2.1 Nivel educativo.** Dentro del comercio informal el impacto del nivel educativo sobre los ingresos es realmente pequeño, después de todo, vale más la experiencia que tener unos cuantos años de escolaridad, sin embargo, es preocupante que hallan tantos vendedores informales con un nivel educativo muy bajo, es más algunos ni siquiera lo tienen (5%). La deserción escolar tanto para primaria como para secundaria está tomando terreno, debido a factores ya mencionados como las dificultades económicas y el menosprecio a la educación, por considerarla sin ningún beneficio para la economía familiar (Figura 6).

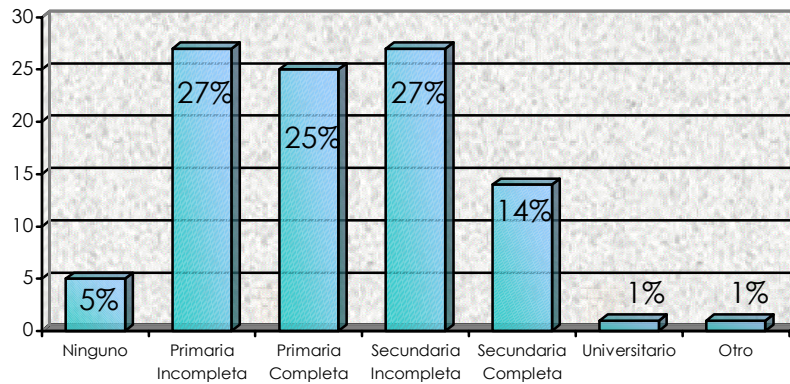
Si bien, la tasa de deserción escolar calcula la proporción de estudiantes que se retiran del colegio, sin terminar un año lectivo, creemos conveniente referirnos a ésta en un sentido amplio, es decir, a la población (en este caso, informal) que se ha retirado tempranamente de cualquier institución educativa. En este sentido, en los niveles de primaria y secundaria incompleta – en igual proporción (27%) – se concentra más de la mitad de los vendedores (la mayoría dentro del rango de edad: 30-39 años); probablemente muchos de ellos abandonaron sus estudios sin culminar el año lectivo.

La educación no es una prioridad para algunos vendedores informales; es mayor el porcentaje de participación de los vendedores con básica primaria completa (25%) que la de aquellos con secundaria completa (14%), puesto que para desempeñarse en cualquier labor comercial, sólo se necesita saber las operaciones básicas de matemática y aprender a leer para no sufrir algún percance en su vida laboral. Por otra parte, los hombres tienen un nivel educativo más elevado que las mujeres, ya que la

mayor proporción de éstos se encuentra en la secundaria completa, mientras que en las mujeres se halla en la primaria completa (Cuadro 4).

Todo ello está relacionado con el nivel cultural que se manejaba hace varias décadas atrás, donde tenía más importancia la formación primaria que la secundaria, debido a que el acceso a la educación era muy limitado, además de poco lucrativo y beneficioso, de modo similar, hoy se observa ese fenómeno pero ya no por desconocimiento sino por una característica que prevalece: la escasez de recursos económicos, agravados por la falta de empleo y oportunidades, lo que propicia la deserción o la nula formación académica. Con relación a esto, quienes no poseen ningún grado de escolaridad son principalmente vendedores cuya edad es superior a los 60 años (Cuadro 5).

**Figura 6. Nivel educativo**



Algunos vendedores que han alcanzado el nivel secundario de formación, no tienen la posibilidad de continuar con su preparación, el ingresar a la universidad (1%) o a un curso tecnológico (1%), implica tiempo y dinero, factores que en situaciones de precariedad, deben ser maximizados para el propio sustento. Empero, sabemos que hay trabajadores informales exitosos, que aunque sus ingresos les permitan acceder a la educación superior, la gran rentabilidad de su negocio es un estímulo para seguir en la informalidad. Adicionalmente, en el sector informal poco o nada sirven los conocimientos que otorga un nivel educativo universitario, pues, cualquiera que no se ha esforzado por alcanzar un mayor nivel de escolaridad, tiene los mismos derechos de quien sí se ha superado.

**Cuadro 4. Nivel educativo por género**

Nivel educativo	Femenino	Masculino	TOTAL
Ninguno	3.08%	2.31%	5.38%
Primaria Incompleta	18.46%	8.46%	26.92%
Primaria Completa	20.77%	4.62%	25.38%
Secundaria Incompleta	17.69%	9.23%	26.92%
Secundaria Completa	8.46%	5.38%	13.85%
Universitario	0.00%	0.77%	0.77%
Otro	0.77%	0.00%	0.77%
<b>TOTAL</b>	<b>69.23%</b>	<b>30.77%</b>	<b>100%</b>

**Cuadro 5. Nivel Educativo por edad**

Nivel educativo	< 20 años	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59	60 y más	TOTAL
Ninguno	0.00%	0.00%	0.77%	1.54%	0.00%	3.08%	5.38%
Primaria Incompleta	0.00%	2.31%	7.69%	9.23%	3.85%	3.85%	26.92%
Primaria Completa	0.00%	3.85%	9.23%	8.46%	1.54%	2.31%	25.38%
Secundaria Incompleta	3.08%	5.38%	13.08%	3.08%	1.54%	0.77%	26.92%
Secundaria Completa	1.54%	4.62%	6.15%	0.77%	0.00%	0.77%	13.85%
Universitario	0.00%	0.77%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.77%
Otro	0.00%	0.00%	0.00%	0.77%	0.00%	0.00%	0.77%
<b>TOTAL</b>	<b>4.62%</b>	<b>16.92%</b>	<b>36.92%</b>	<b>23.85%</b>	<b>6.92%</b>	<b>10.77%</b>	<b>100%</b>

**7.2.2 Tipo de venta.** Dentro del comercio callejero se venden, básicamente, seis tipos de productos. Vale decir, que algunos vendedores combinan dos clases de venta, sin embargo, únicamente hacemos alusión a aquella que genera más ingresos y representa una mayor proporción de mercancías en el puesto estacionario.

➤ **Frutas.** Esta clase de venta es semifija ya que los vendedores se ubican en algún punto de la ciudad con sus caretilas y continuamente suelen

cambiarse de lugar, sus productos los adquieren en las plazas de mercado. Los vendedores de 60 años y más prefieren desarrollar este tipo de trabajo, aunque la mayor participación se encuentra en personas de edades intermedias.

➤ **Comestibles.** Es la venta que menores ingresos reporta; personas verdaderamente pobres son quienes venden en sus carritos y “chazas” comestibles de poco valor, tales como dulces y golosinas, ello significa que al menos para este caso sí hay un estrecho vínculo entre economía informal y pobreza. La oferta de comestibles se realiza en lugares fijos, especialmente en donde el comercio formal tiene mayor movimiento, de hecho, varios empleados de establecimientos comerciales son sus principales clientes. Con mejor suerte cuentan los vendedores de comidas rápidas, quienes obtienen más altas retribuciones, no obstante, a la gran mayoría de ellos sólo se les permite laborar en las noches. Cabe anotar, que el porcentaje más representativo de vendedores pertenecientes al género masculino, se dedica a esta actividad (Cuadro 6).

➤ **Ropa.** Cada vez se ha ido incrementando la venta de prendas de vestir, donde las mujeres hacen su mayor presencia (25,38%); dentro de esta actividad se han ubicado desde los vendedores de ropa interior y calcetines, hasta los comerciantes de zapatos, camisas, vestidos, pantalones, sudaderas, etc. En la venta de calcetines las ganancias son mínimas y la cantidad de mercancías es pequeña.

Por tal razón, los sectores más pobres dentro de la informalidad están en la venta de medias junto con la de golosinas (Cuadro 7), éstas se hallan dentro de las actividades informales de subsistencia mínima, cuyos ingresos en algunos ni siquiera llegan a ser la cuarta parte de un salario mínimo mensual. Situación distinta es la del comercio de zapatos y ropa; en éste se encuentran dos y hasta tres puestos de venta pertenecientes al mismo dueño, por lo tanto, se constituye en la actividad que mejores ingresos reporta.

Con relación a lo anterior, vale la pena resaltar la heterogeneidad del sector informal y concretamente del subsector comercial, es decir, un número considerable de vendedores se ve obligado a permanecer en la informalidad y de hecho ha ingresado a ésta porque es la única alternativa viable para sobrevivir, mientras que otros tienen plena libertad de entrar y salir del sector; si ellos se mantienen en él no es porque sea imposible pertenecer al sector formal de la economía sino porque saben que sus actividades son muy rentables, incluso más rentables que si

estuvieran en la formalidad.

De esta suerte, la eterna discusión acerca de la existencia o no de un mercado laboral segmentado, quedaría invalidada si se reconoce la presencia de grupos informales que simplemente tratan de sobrevivir; así como también la de grupos verdaderamente exitosos, como sucede con los vendedores de prendas de vestir, quienes caben en la denominación de “empresarios”, tal como los concibe De Soto.

**Cuadro 6. Tipo de venta por género**

Tipo de venta	Femenino	Masculino	TOTAL
Frutas	9.23%	2.31%	11.54%
Comestibles	13.08%	9.23%	22.31%
Ropa	25.38%	6.92%	32.31%
Discos compactos	2.31%	5.38%	7.69%
Artículos varios	16.15%	6.15%	22.31%
Revistas	3.08%	0.77%	3.85%
<b>TOTAL</b>	<b>69.23%</b>	<b>30.77%</b>	<b>100%</b>

**Cuadro 7. Tipo de venta por ingresos**

Tipo de venta	<1SM	1SM- <2SM	2SM-<3SM	3SM y más	TOTAL
Frutas	6.92%	4.62%	0.00%	0.00%	11.54%
Comestibles	20.00%	2.31%	0.00%	0.00%	22.31%
Ropa	17.69%	10.77%	1.54%	2.31%	32.31%
Discos compactos	5.38%	1.54%	0.77%	0.00%	7.69%
Artículos varios	14.62%	7.69%	0.00%	0.00%	22.31%
Revistas	3.08%	0.77%	0.00%	0.00%	3.85%
<b>TOTAL</b>	<b>67.69%</b>	<b>27.69%</b>	<b>2.31%</b>	<b>2.31%</b>	<b>100%</b>

➤ **Discos compactos:** un grupo muy representativo\* (Figura 7) y con tendencia a incrementarse es el de los vendedores de discos compactos, aunque la comercialización de dichos productos esté prohibida por el gobierno local. La mayoría de estos comerciantes tiene puestos semifijos o son ambulantes, dado que continuamente tienen que trasladarse de un lugar a otro para evitar que la policía los encuentre. Los hombres son quienes más se dedican a esta actividad, por el contrario, es la de menor preferencia por parte de las mujeres; de acuerdo con la edad, la mayor participación se encuentra en jóvenes menores de 20 años hasta los 29.

Al parecer, la comercialización de estos productos se ha convertido en una actividad sumamente rentable, por eso, muchos vendedores de prendas de vestir y artículos varios, los han incluido dentro de su surtido, claro está, de una manera clandestina; ellos exponen su mercancía, sin embargo cada vez que aparece la policía o los representantes de la alcaldía municipal, la esconden. Hay algunos que abiertamente comercian con discos compactos, tanto así que tienen televisores y grabadoras para promocionar películas y canciones de moda, respectivamente.

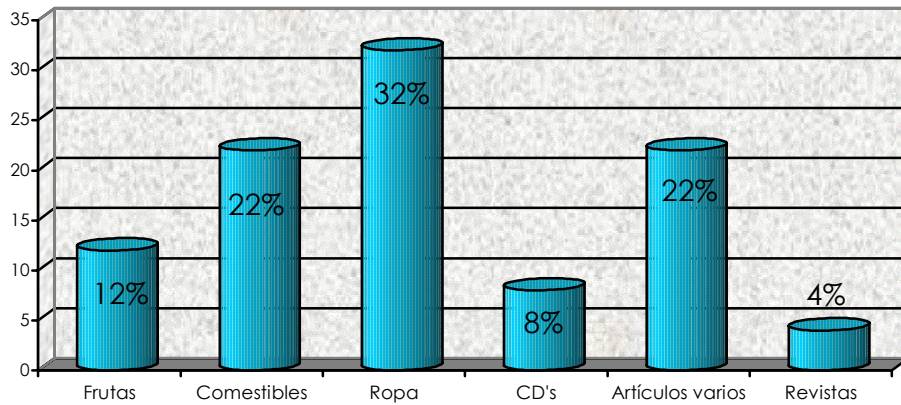
➤ **Revistas:** otra clase de productos que se vende en las calles, con total permiso del gobierno local, son los periódicos y revistas. A estos vendedores les distribuyen las agencias de prensa y revistas y obtienen un porcentaje de ganancias por la venta de algún producto, en el caso contrario, lo que no han podido vender sencillamente lo devuelven a las correspondientes agencias. Dichos comerciantes, gracias al permiso que les concede el municipio, gozan de ciertos privilegios ya que no representan una amenaza para el espacio público.

➤ **Artículos varios:** finalmente, está el grupo de vendedores que comercializa todo tipo de artículos personales y para el hogar: juguetes, herramientas, bisutería, cuadernos, tazas, etc., en fin, todo lo que la gente se pueda imaginar. En general, a través de la economía informal toda la población tiene acceso a productos que normalmente se fabrican para complacer a un pequeño segmento, sin embargo, no cabe duda de que esta situación tiene muchas veces implicaciones poco favorables para la sociedad, nos referimos al narcotráfico, lavado de activos, contrabando, entre otros.

---

\* Por causas externas a esta investigación tan sólo representa un 8%.

**Figura 7. Tipo de venta**



**7.2.3 Inversión.** Un poco más de la mitad de los comerciantes callejeros ha comenzado su negocio con una inversión que oscila entre los 100.000 y menos de 500.000 pesos (Cuadro 8). Hay quienes han invertido menos de 100.000 pesos (11%), en este grupo se hallan los vendedores de golosinas especialmente, pero además, un número nada despreciable de comerciantes ha realizado inversiones superiores a los \$500.000, es más, muchos han llegado a invertir hasta más de un millón de pesos, lo cual permite demostrar la solvencia económica de ciertos individuos.

Cabe mencionar que el “plante” o capital semilla en realidad está sobreestimado, la mayoría de los vendedores se refiere a la inversión mensual, es decir, lo que ellos gastan en la compra de mercancías para cada mes. Es muy poco lo que un vendedor callejero debe invertir en su negocio, él no tiene que incurrir en gastos como son el pago de arrendamiento de un local comercial, adecuación, servicios, registro mercantil, etc., de manera que sus costos de inversión se reducen significativamente\*.

---

\* No puede en ningún momento compararse la inversión inicial que se hace en el comercio organizado con la del informal, hay que tener en cuenta la reticencia de algunas personas cuando se habla de dinero; generalmente sobreestiman o subestiman las cantidades.



### Cuadro 8. Inversión inicial

Intervalos	%
Menos de 100.000	11
100.000 y <500.000	51
500.000 y <1'000.000	18
1'000.000 y <1'500.000	11
1'500.000 y más	9
	100

**7.2.4 Nivel de ingresos.** En cuanto a este punto, el 68% de los vendedores gana menos de un salario mínimo mensual (\$358.000 en el año 2004)\*, seguido de un 28% que obtiene mensualmente entre un salario mínimo y menos de dos, solamente un pequeño porcentaje tiene un ingreso neto superior a los dos salarios mínimos, que corresponde a comerciantes del género femenino. Se debe tener presente que prácticamente la totalidad de los comerciantes no se dedica a ninguna otra actividad de carácter productivo, por lo tanto no tienen otra fuente de ingresos. En ciertos casos, en que otro u otros miembros del hogar aportan económicamente, estos ingresos son complementarios (Cuadro 9).

### Cuadro 9. Ingreso mensual

Intervalos	%
Menos de 1SM	68
1SM - <2SM	28
2SM - <3SM	2
3SM y más	2
	100

Ahora bien, algunos autores (Pollack, Freije) han señalado la existencia de una brecha salarial entre los géneros masculino y femenino del sector informal, sin embargo, se ha encontrado en el subsector de ventas callejeras una mínima diferencia entre los ingresos de hombres y mujeres, lo

---

\* Los datos de ingreso se aproximan mucho más a la realidad que los de inversión, puesto que los cálculos realizados han sido con base en lo que obtienen durante un día de trabajo.

cual nos aleja de toda idea de discriminación sexual (Cuadro 10). Por otro lado, los vendedores que obtienen más ingresos se hallan entre los 30 y 39 años, en cambio, las personas más jóvenes junto con las de la tercera edad son quienes perciben las menores remuneraciones (Cuadro 11). De igual manera, la educación no es determinante en la obtención de ingresos – como se indicó en páginas anteriores – en efecto, los vendedores con más altos ingresos están en un nivel de primaria incompleta y aquellos que han logrado un nivel superior ganan menos.

### **Cuadro 10. Ingresos por género**

<b>Ingresos</b>	<b>Femenino</b>	<b>Masculino</b>	<b>TOTAL</b>
Menos de 1SM	46.15%	21.54%	67.69%
1SM - <2SM	19.23%	8.46%	27.69%
2SM - <3SM	2.31%	0.00%	2.31%
3SM y más	1.54%	0.77%	2.31%
<b>TOTAL</b>	<b>69.23%</b>	<b>30.77%</b>	<b>100%</b>

Los vendedores estacionarios tienen claro cuánto obtienen en un día, así mismo saben que no se puede determinar un promedio de sus ingresos, porque como ellos dicen a veces no se vende absolutamente nada, por el contrario, en épocas de temporada los ingresos tienen un repunte considerable. Por consiguiente, sus gastos también son vistos en el corto plazo o más exactamente para un día, los principales gastos de los vendedores son los concernientes al hogar: servicios públicos, arrendamiento, comida, transporte y educación de los niños.

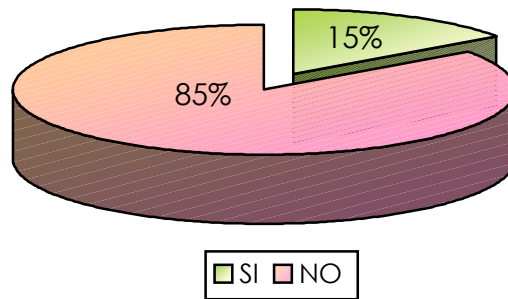
Sin embargo, hay quienes también deben destinar parte de sus ingresos para el pago de deudas, alquiler de carreta, almuerzos en el sitio de trabajo, garaje en donde guardan las carretas y los carritos de dulces, etc. Por supuesto, esos gastos los hacen con el dinero excedente que queda de reinvertir mensualmente.

**Cuadro 11. Ingresos por edad**

Ingresos	<20 años	20-29	30-39	40-49	50-59	60 y más	TOTAL
< 1SM	2.31%	10.00%	23.85%	15.38%	6.15%	10.00%	67.69%
1SM - <2SM	2.31%	5.38%	10.77%	8.46%	0.00%	0.77%	27.69%
2SM - <3SM	0.00%	0.77%	1.54%	0.00%	0.00%	0.00%	2.31%
3SM y más	0.00%	0.77%	0.77%	0.00%	0.77%	0.00%	2.31%
<b>TOTAL</b>	4.62%	16.92%	36.92%	23.85%	6.92%	10.77%	100%

**7.2.5 Capacidad de ahorro.** Es fácil suponer que a la mayoría de estos comerciantes (85%), su ingreso no les alcanza para ahorrar (Figura 8), pero a la vez sería muy simplista afirmar que no ahorran porque los ingresos son insuficientes; más allá de esto hay una visión sumamente cortoplacista. De esta forma, el motivo precaución carece de importancia, lo que significa que dentro de la economía informal la propensión media al ahorro es mínima; ellos no están dispuestos a sacrificar el consumo por el ahorro, simplemente, la distribución de su ingreso es la siguiente: consumo más inversión, ( $Y = C + I$ ).

**Figura 8. Ahorro**



**7.2.6 Jornada laboral.** En la informalidad no hay horarios fijos de trabajo, cada vendedor de acuerdo con sus necesidades labora más tiempo o menos de lo reglamentario, no obstante, es normal encontrarse a diario con estos comerciantes de rostros bronceados y con arrugas prematuras; mujeres y hombres de aspecto huraño a primera vista, que arman todas las mañanas su puesto de venta en mesas improvisadas, mientras que otros usan las mismas carretillas en las que transportan la mercancía, algunos permanecen la mayor parte del tiempo de pie, otros llevan sillas o utilizan

cajas como asiento.

Más del 50% trabaja en promedio nueve horas y media; su jornada laboral comienza generalmente desde las diez de la mañana y termina a la siete y treinta o a las ocho de la noche (Cuadro 12), empero es a partir de las 6:30, aproximadamente, cuando varios de ellos dejan de vender y se disponen a guardar su mercancía en cajas que aseguran muy bien con hilos de nylon, o en costales y bolsas plásticas, deben guardar además las mesas improvisadas y grabadoras en el caso de venta de discos compactos, finalmente llevan sus cosas al garaje o bodega más cercanos. Un grupo de vendedores callejeros (28%) trabaja entre once y doce horas, es decir, desde las ocho o nueve de la mañana hasta cerca de las 8 p.m., a otros, lamentablemente, se los ve ofreciendo sus productos hasta bien entrada la noche. En menor proporción son quienes laboran máximo siete horas y media, éstos inician al mediodía o a la una y dos de la tarde.

### **Cuadro 12. Jornada Laboral**

Intervalos	%
Menos de 7 horas	6
7 - 8 horas	11
9 - 10 horas	55
11 - 12 horas	28
	100

**7.2.7 Tenencia de vivienda.** La vivienda es una de las necesidades más importantes que surgen en la ciudad de Pasto. El crecimiento acelerado de la población presiona la construcción de nuevas viviendas, apareciendo de esta manera, nuevos barrios, algunos construidos por empresas privadas y otros por el gobierno nacional, a través de su programa de subsidios para la vivienda de interés social, con lo que pretende atenuar, en gran medida, la carencia de este inmueble en muchas familias colombianas y en este caso en nuestro municipio.

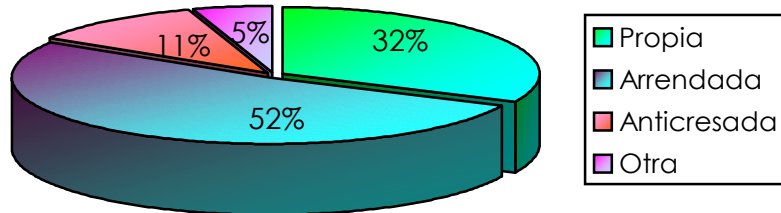
Hay que reconocer que, gracias a estos programas de subsidios, varios personas sin necesidad de tantos recursos económicos, han podido acceder a una casa propia, sin embargo, dichos programas no han sido suficientes; es una limitada ayuda para solventar el problema de vivienda de innumerables hogares, que en diversas ocasiones, ni siquiera tienen para pagar el alquiler de un pequeño cuarto, en donde puede llegar a

vivir hasta toda una familia. En efecto, es demasiada la demanda de este bien y muy poca su oferta, lo que deja entrever la amplia brecha entre las familias con y sin NBI, al menos en términos de vivienda.

En la capital nariñense, muchos vendedores carecen de vivienda propia, teniendo como única opción ser arrendatarios en sectores populares y periféricos de la ciudad (Figura 9), ya que el costo del arrendamiento de una vivienda es mucho más económico y con bajas tarifas en los servicios públicos, lo que hace que en estos barrios, más que en otros, existan casas de inquilinato en poder de algunas personas que viven únicamente de la renta. Con todo, un grupo de vendedores que cuenta con los recursos suficientes para adquirir dicho inmueble, prefiere ser arrendatario y así invertir, cuando crea conveniente, ciertos montos de dinero en sus actividades comerciales. En un segundo lugar se ubican los comerciantes con vivienda propia (32%); en algunos casos, sus viviendas han sido adquiridas a través de programas de apoyo (VIS) y en otros, por herencia.

Por otro lado, en esta zona de frontera se presenta una modalidad de alquiler conocida como "anticrés", que consiste en prestar una determinada cantidad de dinero por un tiempo estipulado (meses, años) a cambio de ocupar una vivienda o local comercial por este mismo tiempo, al cabo del cual se devolverá el dinero y el anticresante, la propiedad. Es necesario indicar que algunos comerciantes del sector informal, eligen de manera voluntaria ser anticresantes, por cuanto consideran que la compra de un inmueble es un costo que podría ser evitado a través de otras formas de tenencia de vivienda donde se recupera el dinero invertido, es decir, el capital de trabajo, no obstante, menos de la tercera parte de los vendedores informales vive bajo esta modalidad. Solamente un 5% de estos trabajadores, a pesar de haber conformado otro hogar, vive aún en casa de sus padres o de parientes cercanos.

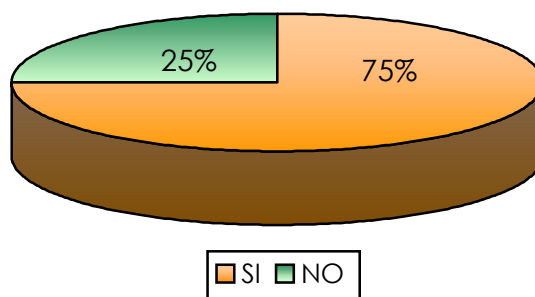
**Figura 9. Tenencia de vivienda**



**7.2.8 Seguridad Social en salud.** La protección social es un derecho de todos los colombianos; en este sentido, el Estado en su intención de favorecer a la población que se encuentra en condiciones de precariedad, ha creado el Sistema de Identificación de Beneficiarios (SISBEN), por medio de éste, en cada municipio las personas pueden adquirir un carné de salud para obtener atención gratuita o semi-gratuita en cualquier ARS. El SISBEN realiza una encuesta a quienes deseen ser beneficiados y de acuerdo con la información socioeconómica obtenida, los clasifican en tres niveles, los cuales aparecen en cada carné.

Si bien, gracias a este sistema el 75% de los vendedores cuenta con protección social en salud (Figura 10); un 25% se halla desprotegido, por cuanto, varios sujetos con una posición económica favorable han aprovechado esta ayuda del Estado - suministrando datos falsos - para ahorrarse una buena cantidad de dinero en caso de enfermedad. Así también, la indiferencia y el desconocimiento explican porqué algunos vendedores aún no tienen seguridad social. Cabe resaltar que las mujeres se preocupan más por la seguridad social, siendo parte activa de programas de salud que beneficien a sus familias, ya que en un gran porcentaje cuentan con mayores responsabilidades frente al núcleo familiar; mientras que los hombres son más reacios y muestran poco interés al respecto, además muchos sólo trabajan para su propia subsistencia, ello explica porqué dentro de este grupo hay una significativa proporción que no cuenta con seguridad social (Cuadro 13).

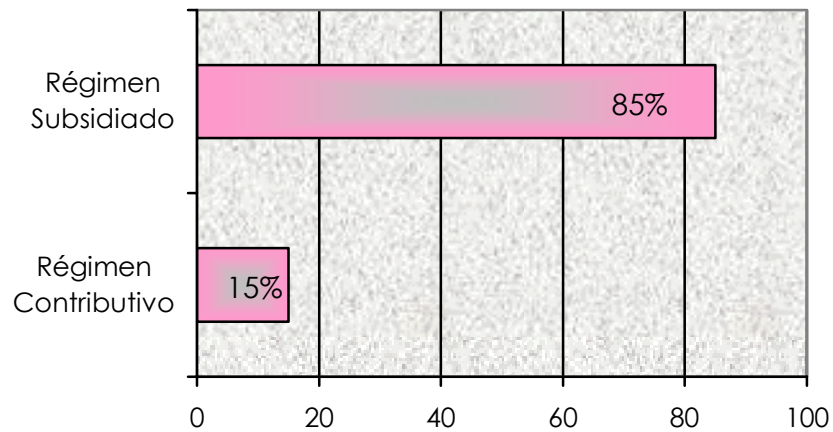
**Figura 10. Seguridad Social en Salud**



Del total de comerciantes que se encuentran protegidos, la gran mayoría pertenece al régimen subsidiado de salud (85%), pues, sus carnés corresponden a las diferentes ARS del municipio (Figura 11), especialmente a Emsanar y Salud Cóndor, sin embargo, este servicio no llena sus expectativas ya que presenta muchas deficiencias. De modo semejante,

un 15% se encuentra afiliado a empresas de salud del régimen contributivo como Saludcoop y Coomeva, por lo tanto, las personas que forman parte de este grupo tienen cierta solvencia económica, lo que corrobora una vez más que en algunas actividades informales, se perciben muchos más ingresos que en otras; efectivamente todos los vendedores que ganan más de dos salarios mínimos están afiliados a algún régimen de salud, al contrario, un buen número de los que obtienen bajos ingresos (13,85%) no posee ninguna protección social (Cuadro 14).

**Figura 11. Régimen de salud**



**Cuadro 13. Seguridad Social por género**

Seguridad Social	Femenino	Masculino	TOTAL
SI	56.15%	19.23%	75.38%
NO	13.08%	11.54%	24.62%
<b>TOTAL</b>	<b>69.23%</b>	<b>30.77%</b>	<b>100%</b>

**Cuadro 14. Seguridad Social por ingresos**

Seguridad Social	<1SM	1-<2SM	2-<3SM	3SM y más	TOTAL
SI	53.85%	16.92%	2.31%	2.31%	75.38%
NO	13.85%	10.77%	0.00%	0.00%	24.62%
<b>TOTAL</b>	<b>67.69%</b>	<b>27.69%</b>	<b>2.31%</b>	<b>2.31%</b>	<b>100%</b>

**7.2.9 Acceso a crédito.** Independientemente de la clase de venta que tengan los vendedores, (frutas, comestibles, ropa, discos compactos, ventas varias, etc.) el capital para la inversión es adquirido, la mayoría de las veces, a través de créditos que solicitan, ya sea al sistema financiero formalmente establecido o al informal; no cabe duda que dentro de la economía no estructurada existe un amplio segmento dedicado clandestinamente a las finanzas; estas personas, conocidas como agiotistas, amasan grandes fortunas, gracias a las tasas de interés de usura que cobran en cada préstamo por más mínimo que sea.

Aunque también, existen en la ciudad algunas organizaciones no gubernamentales que prestan dinero a bajos intereses, las cuales tienen mucha más acogida que las entidades bancarias: “Las ONG generalmente ofrecen más servicios sociales que los bancos, invierten mucho más en la capacidad de la gente pobre, educan a los pobres en materia de sistemas financieros y los preparan para la participación en instituciones financieras formales”<sup>33</sup>.

Si bien, es superior el número de comerciantes que no ha recurrido a créditos (56%) para solucionar problemas financieros\*, el grupo de los que sí lo han hecho – compuesto principalmente por mujeres - llega a ser muy amplio (44%); de este total, buena parte acude principalmente a prestamistas y fundaciones (Cuadro 15). Es evidente porqué las mujeres solicitan más créditos que los hombres, ya que la mayoría de ellas tiene grandes obligaciones económicas que no pueden ser atendidas únicamente con los ingresos obtenidos de sus trabajos.

De otra forma. Los vendedores que menos han recurrido a préstamos son los jóvenes, así como también quienes cuentan con mayores ingresos, los cuales a su vez pueden convertirse en prestamistas de aquellos vendedores que no disponen de suficientes recursos. Vale aclarar que los comerciantes dedicados a actividades de mínima subsistencia (venta de dulces y calcetines) prefieren no endeudarse dado que su capacidad de pago es mínima. Según el tipo de venta, los comerciantes de revistas son los que en menor cantidad toman un crédito, debido a que su mercancía es adquirida en consignación en las agencias de distribución de prensa.

---

<sup>33</sup> NARAYAN, Deepa, Empoderamiento y reducción de la pobreza. Colombia: Banco Mundial – Alfaomega, 2002. p. 17.

\* A pesar de que algunas personas respondieron nunca haber solicitado un préstamo, pudimos comprobar lo contrario, porque mientras dialogábamos con otros vendedores; éstas pagaban a un prestamista la cuota correspondiente “al diario”.



### Cuadro 15. Acceso a crédito por género

<b>Créditos</b>	<b>Femenino</b>	<b>Masculino</b>	<b>TOTAL</b>
SI	33,08%	10,77%	43.85%
NO	36,15%	20,00%	56.15%
<b>TOTAL</b>	69.23%	30.77%	100%

Los prestamistas del "10" (cobran a tasa de interés del 10%) son muy populares en el medio, porque son los únicos que en cuestión de horas pueden realizar un préstamo con un mínimo de requisitos - por lo general se utiliza como único respaldo una letra de cambio - utilizando un método de pago llamado "gota a gota", lo cual significa que la deuda paga amortizando diariamente capital e intereses durante un mes, de esta manera han surgido un sin número de prestamistas que oprimen a todos los vendedores que han adquirido un préstamo.

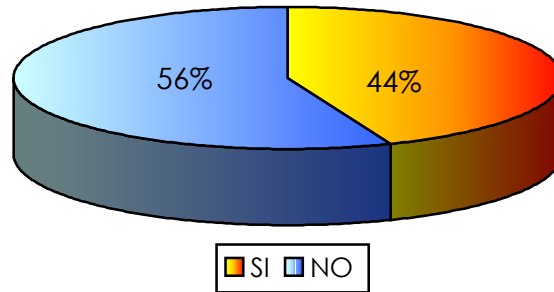
A pesar de ello, un grupo de amplia magnitud ha accedido a este tipo de crédito, quienes se han visto forzados a pagar altas cuotas diarias, lo que hace muchas veces, incumplir el pago y agrandar dicha deuda. Los motivos para elegir a prestamistas son los siguientes:

- "Porque no hay fiadores quien lo respalde; en el banco sin bien raíz no prestan; hay mucho problema."
- "Los ingresos no alcanzan, toca hacer préstamos para sobrevivir".
- "No hay a quien pedirle, al pobre nadie lo ayuda."
- "Se paga al diario para quedar bien".

Con respecto al préstamo en fundaciones o entidades de crédito diferentes a los bancos; son éstas, efectivamente las que tienen mayor aceptación por parte de los vendedores callejeros (44%) debido a las bajas tasas de interés y las mínimos requisitos que se exigen. En la informalidad la popularidad que ha llegado a tener el crédito que ofrecen organizaciones como Contactar y en especial Mundo Mujer, es muy alta, por consiguiente, muchos aseguran:

- "Es bueno para trabajar, poco se paga cada mes."
- "Es fácil acceder a un crédito."

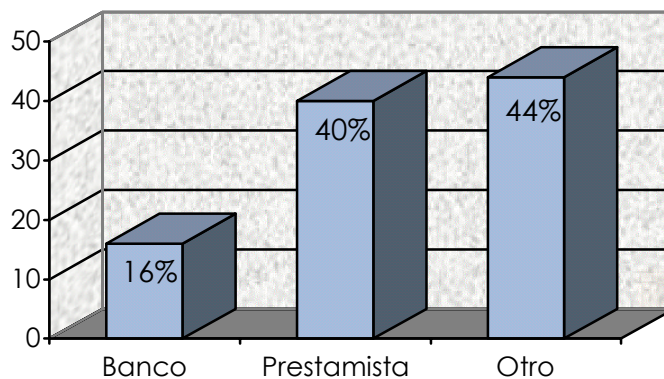
**Figura 12. Acceso a crédito**



El crédito solicitado a entidades bancarias, representa el menor porcentaje (16%) frente a las demás; los bancos no son la opción más acertada entre los comerciantes informales por la gran cantidad de requisitos y trabas que imponen a quienes desean un préstamo, sin importar la suma. Además tienen una gran fama de incrementar la deuda a pesar de cumplir con el pago oportuno de intereses.

En definitiva, los comerciantes informales no tienen confianza en el sistema bancario, puesto que varias personas que han adquirido una deuda con los bancos, se han visto obligadas a pagar muchas veces más de la cantidad solicitada, en algunos casos, se ha llegado al extremo de pagar con los pocos bienes que estos sujetos poseen. En una mejor posición se encuentran los prestamistas y fundaciones de crédito por cuanto depositan en éstos mayor confianza.

**Figura 13. Fuentes de crédito**



En conclusión, ¿Quiénes son los vendedores callejeros? Son en su mayoría mujeres en edades intermedias oriundas de esta ciudad; con un bajo nivel educativo (primaria y secundaria incompleta). Ellas se dedican fundamentalmente a la venta de ropa; con la característica de ser madres solteras responsables del sostén de sus hogares, compuestos hasta por tres miembros económicamente inactivos; sus ingresos oscilan entre un salario mínimo mensual hasta cerca de los dos salarios, los cuales destinan a solventar las necesidades básicas: alimentación, vivienda (arrendamiento), educación de los hijos, etc. su capacidad de ahorro es mínima, por lo que recurren muchas veces al crédito informal (prestamistas). Ahora bien, cuentan con seguridad social en salud, gracias a los subsidios del gobierno.

Los hombres por su parte, participan en las ventas callejeras en una menor proporción, ellos con respecto a las mujeres: tienen un mejor nivel educativo, optan menos por el crédito, se dedican mayormente a la venta de comestibles y de discos compactos, en su gran mayoría son solteros, por lo tanto sus ingresos suelen ser complementarios dentro del hogar y están vinculados en menor porcentaje al sistema de salud ya sea subsidiado o contributivo.

Hombres y mujeres trabajan diariamente entre nueve y once horas y se dedican de manera exclusiva a las ventas informales, estos han invertido en su negocio desde cien mil hasta cerca de quinientos mil pesos. La mayoría de ellos se encuentra en condiciones de pobreza pues aunque hay algunos que ganan mucho más que los trabajadores del sector formal, existen numerosos vendedores que perciben ingresos inferiores al salario establecido, además así obtengan una retribución medianamente aceptable; las enormes necesidades que se presentan dentro de sus hogares, les impide tener una mejor calidad de vida.

## 8. EL CAPITAL SOCIAL EN LOS VENEDORES Y LA CONSTRUCCIÓN DE DESARROLLO LOCAL



Fuente: Diario del Sur

En varias oportunidades se señala a Robert Putnam como el precursor de los estudios sobre capital social, sin embargo, el origen de este tema es bastante antiguo, pues desde hace varios siglos, pensadores como "Adam Smith" se atrevieron a analizar dicho asunto, claro está, con otras denominaciones. Bien, hablar de una sola definición de capital social es sumamente complicado; algunos autores lo asocian con la solidaridad, otros con la confianza, hay quienes lo definen como el grado de asociacionismo y muchos consideran que su explicación se debe a la combinación de estos tres puntos.

El capital social es una de las mejores alternativas para generar desarrollo en nuestra ciudad, en el departamento y en general en el país, teniendo en cuenta que aunque es algo que apenas se comienza a auscultar creemos que se posee en abundancia y por lo tanto no implica dependencia, como sí ha sucedido con la tecnología y el capital financiero. Adicionalmente, a diferencia de otros recursos es inagotable y

a medida que se lo utiliza éste se incrementa.

En ese sentido, es fundamental hacer que los valores que nos identifican como nariñenses sean utilizados para la realización de proyectos colectivos; hay que cultivar en las personas actitudes asociativas, de hecho, mediante la sinergia se pueden conseguir óptimos resultados en lo concerniente al desarrollo local.

Por otro lado, existen tres tipos de capital social: de unión, cuando existen fuertes lazos afectivos entre las personas; de aproximación, cuando hay una relación entre individuos sin ningún rasgo en común; y de vinculación, basada en el compañerismo. Precisamente, esta última clase de capital social es la que se analiza a lo largo de este capítulo, por consiguiente es necesario ampliar su definición:

El capital social de vinculación puede caracterizarse por sentimientos moderadamente intensos de conexión, como el respeto, la confianza y el compañerismo que pueden existir entre colegas, compañeros de trabajo, personas que realizan tareas parecidas o que comparten responsabilidades similares, y los miembros de un mismo club, comunidad o equipo deportivo<sup>34</sup>.

A partir de una lectura reflexiva sobre capital social del autor Bernardo Kliksberg, se ha decidido dividir el presente capítulo en tres partes: en la primera se habla sobre algunos valores que contribuyen a la construcción de desarrollo local; en la segunda se analizan actitudes de confianza o de “desconfianza” por parte de los vendedores, hacia ellos mismos y hacia otros grupos; la tercera finalmente hace referencia a la asociatividad.

## **8.1 VALORES: CLAVE PARA EL DESARROLLO**

Se escogieron cuatro valores: la amistad, la solidaridad, la superación y el civismo, los cuales indudablemente son necesarios en la construcción de una cultura de desarrollo, cabe tener presente que en ningún momento se indagó de manera directa respecto a la presencia o no de un determinado valor, por el contrario, se buscaron preguntas que no pudieran herir la susceptibilidad de las personas, ni incitar a respuestas

---

<sup>34</sup> ROBINSON, Lindon et al. El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro. En: ATRIA, Raúl et al. (Compiladores). El capital social y la reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: CEPAL – Universidad del Estado de Michigan, enero 2003. p. 62.

agradables sólo para complacer al interrogador, pero que a la vez tuvieran mucho que ver con cada uno de los valores seleccionados.

**8.1.1 Amistad.** Las calles son el refugio y lugar de trabajo de un sinnúmero de vendedores informales que ofrecen en cada acera variados productos demandados por la comunidad. En este ambiente de trabajo tan difícil, ruidoso y acelerado, surge de manera espontánea una relación de amistad entre los comerciantes informales, basada en aspectos que tienen que ver con sus mismas labores como es el cambio de mercancía, dinero o simplemente cuidando del puesto de trabajo de otros compañeros en su corta ausencia.

Claramente se vislumbra una escasez de dialogo entre compañeros, exceptuando el caso donde vendedores ubicados en diferentes puestos de venta comparten algún lazo familiar. La amistad existente entre los comerciantes informales tiene sus propias características, como lo es la defensa de intereses personales y la rivalidad continua, por lo cual seleccionan de forma meticulosa el grupo de compañeros con quienes compartir y expresar sus inconformidades, hecho que inevitablemente conduce a una desarticulación del sector, como una fuerza capaz de luchar por el bienestar de todos los que se encuentran trabajando en la calle.

Es aquí donde se identifica una gran debilidad de los vendedores, puesto que el egoísmo y la envidia aparecen para dispersar y debilitar al grupo, porque al estar distanciados el lazo de amistad se va deteriorando lentamente. Muchos vendedores ni siquiera se conocen entre sí, a pesar de laborar en la misma cuadra o sector de ventas, en consecuencia sólo mantienen una vinculación con sus compañeros de puestos contiguos, los demás son para ellos totalmente desconocidos.

Ahora bien, los vendedores catalogan como una buena relación de amistad el hecho de no haber tenido alguna diferencia con sus compañeros, o simplemente por no tener contacto con el resto. En este sentido, un 78% (Figura 14) afirma sostener un lazo amistad con otros comerciantes, agregando lo siguiente:

- "La relación es buena porque no me gusta pelear (sic), cada cual trabaja en lo suyo."
- "Con los del sector me la llevo bien, con otros no me la llevo".
- "No me meto con nadie".

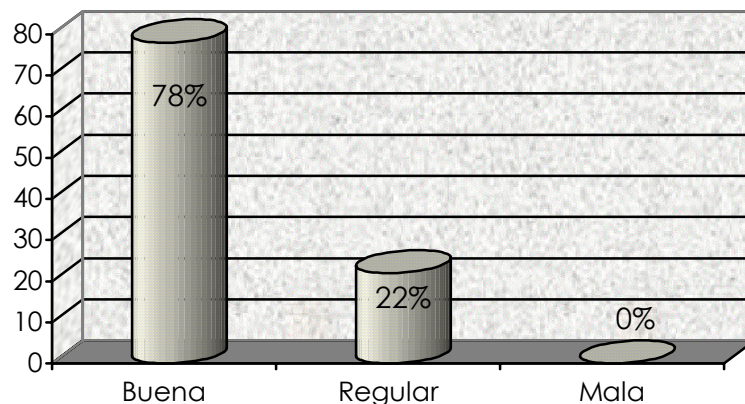
De otro lado, un poco menos de la cuarta parte de los informales (22%)

considera que su relación con otros vendedores es regular, la verdad es que para ellos es suficiente el saludo matutino de sus vecinos, adicionalmente aseguran que no es conveniente tener amigos en el sector, pues les cuesta confiar en otra gente que no sea de la familia, es evidente, entonces, la estrecha conexión entre capital social y familia, en vista de que la unión, la confianza y la solidaridad están presentes con más fuerza entre personas con cierto grado de parentesco. Al respecto, estos vendedores plantean:

- "Es mejor de lejos con todos."
- "Hay mucho egoísmo."
- "Hay veces que lo envidian."
- "Hay muchas enemistades".

Aunque ninguna persona aceptó tener una mala relación con sus compañeros, se nota un ambiente muy tensionante debido a que en la calle impera la ley del más fuerte, lo cual imposibilita entablar una amistad. Veamos la siguiente situación: un sujeto dejó una moto en el lugar donde una señora de avanzada edad ofrecía su mercancía. La señora estaba desesperada porque no podía arreglar su puesto de venta a pesar de que había otro espacio disponible. Un hombre que ahí se encontraba le aconsejó que ocupara ese sitio, pero ella afirmó: "esa señora es bien brava", refiriéndose a la "dueña" de ese espacio, - lo sorprendente es que no había ninguna delimitación visible - sin embargo, el hombre insistió: "Cómo va a dejar de trabajar", entonces, la señora se ubicó en el lugar sugerido, sin ocultar su temor.

**Figura 14. Relaciones de Amistad**



**8.1.2 Solidaridad.** La solidaridad es fundamental en la generación de desarrollo, a veces, se piensa que una sociedad se sustenta en el

crecimiento económico; que ésta debe adaptarse a los cambios de un sistema de producción o a las exigencias del mercado; o más bien, que se construye desarrollo a partir de obras de cemento. Cuando en verdad, la sociedad es medio y fin del desarrollo, es decir, el desarrollo busca el bienestar de las personas pero a la vez, son las personas las que lo propician. Sin embargo, no tiene sentido, ser solidario únicamente con los que consideramos nuestros amigos, es cuestión de ayudar a todo el que lo necesite.

Los vendedores callejeros se identifican ante todo como un grupo social con enormes diferencias respecto a otros, o mejor con relación al resto de la sociedad, algunos hablan de *“esta sociedad: la de los vendedores y, la otra sociedad: la de la demás gente”*, ellos saben que deben ser un grupo fuerte para poder enfrentarse al Estado y a otros grupos sociales que los atacan, Sanyal habla sobre este punto:

Los trabajadores por cuenta propia del sector no estructurado urbano que comparten los mismos intereses y restricciones en el ámbito de su oficio tienden a movilizarse con mayor frecuencia que los otros. Aunque quizá compitan entre sí por la misma clientela, sobre todo si operan en una misma zona, en muchos casos tienen que tratar con proveedores e intermediarios comunes, y se ven afectados por ciertos reglamentos y prescripciones de orden macropolítico<sup>35</sup>.

En consecuencia se apoyan los unos a los otros, se solidarizan con el “compañero” o “compañera” que esté en problemas; cada vez que hay operativos policiales les colaboran guardándoles la mercancía y previniéndolos. Otras manifestaciones de solidaridad son el cuidado de los niños, como ya se había mencionado antes, cambio de mercancía y dinero, así pues un 65% admite haber sido apoyado en algún momento (Figura 15).

Contrario a ello, el 35% de los comerciantes dice no haber solidaridad; en la calle cada uno se preocupa por lo suyo, “Hay mucha gente que necesita o tiene las mismas cosas que uno vende pero no hace así por decir, mire aquí hay o no hay, somos egoístas en ese sentido, si yo tengo lo vendo y si no tengo no digo donde hay.” – comenta una vendedora – además, hay quienes diariamente mortifican de una u otra manera a sus

---

<sup>35</sup> SANYAL, Bishwapriya. Organizar a los trabajadores por cuenta propia: la política del SNEU. En: TOKMAN, Víctor. El sector informal en América Latina: dos décadas de análisis. México: Claves de América Latina, 1995. p. 602.

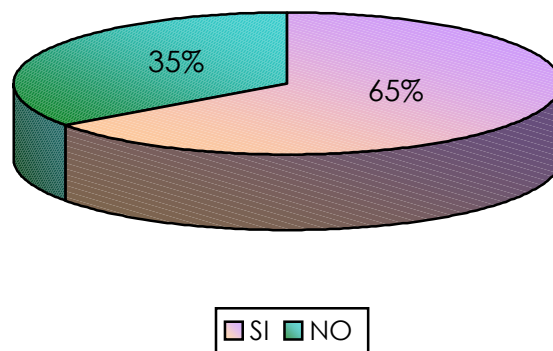


vecinos, ya sea porque pertenecen a otro sindicato, por competencia o simplemente porque no les son de su agrado.

Lo que sí es muy claro es que hay cierto rechazo casi colectivo hacia un pequeño grupo de vendedores que no se encuentran sindicalizados, llevando a que estos últimos, - autodenominados independientes - se atrevan a reconocer descarnadamente que en el sector: “Hay mucho egoísmo”.

Muy pocas acciones solidarias hacia fuera se perciben en el comercio callejero, si bien las relaciones entre los vendedores no son las mejores, involuntariamente se presenta una solidaridad para con el grupo, ya antes se había dicho que muchos comerciantes viven en condiciones de pobreza, por lo cual, existe una especie de paranoia, una gran prevención hacia los demás; ellos comprenden que hay dentro de la sociedad un sector dominante y uno oprimido. Por otro lado, algunas de estas acciones solidarias se realizan en el ámbito reproductivo es decir, en los barrios.

**Figura 15. Solidaridad**

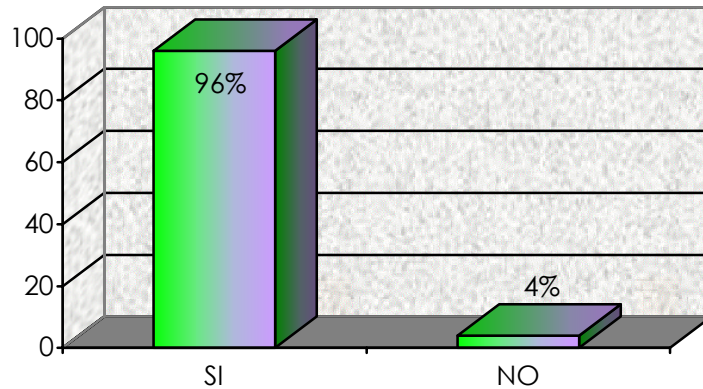


**8.1.3 Superación.** Al preguntar a los vendedores si capacitarse en diversas áreas es para ellos una necesidad, el 96% contestó que esto es una de sus prioridades (Figura 16), en efecto, hay una gran preocupación por el mejoramiento de su negocio y por ende el de sus condiciones de vida, pero además, se nota un interés por cambiar algunos aspectos de su personalidad. Las áreas que más aceptación tienen por parte de los vendedores son las siguientes:

- Mercadeo y ventas
- Atención al cliente
- Relaciones Humanas
- Contabilidad

- Cualquier oficio

**Figura 16. Disposición a la capacitación**



Tener conocimiento sobre estrategias de venta se convierte prácticamente en una obligación para los vendedores, ellos tienen claro que deben diferenciarse de sus competidores, les complacería pues, tener la clave – si fuese posible – para maximizar sus ganancias. Sin embargo, a nuestro parecer, es muy difícil aplicar el marketing en el comercio callejero, por ejemplo si se decidiera trabajar sobre cuatro estrategias fundamentales de mercadeo, habría que tener en cuenta:

➤ **Punto de venta:** las calles son de uso común y por lo tanto nadie puede apoderarse de ellas; los vendedores por su parte, pagan al Estado un impuesto por un derecho de propiedad o “derecho especial de dominio” pero, paradójicamente, en cualquier momento pueden ser desalojados. Jamás la calle será un lugar acogedor y seguro para un cliente, en contrapeso las personas tienen un rápido acceso a los productos. Además, los comerciantes compiten por el mejor lugar para las ventas; puesto que en la vía pública, especialmente en el centro, existen zonas realmente estratégicas para el comercio, es afortunado entonces, quien se localice en una de estas zonas.

Ahora bien, en cuanto al horario de apertura, ya se había comentado que la mayoría de ellos comienza a laborar a partir de las 10:00 de la mañana, son dos horas por lo menos que ellos estarían perdiendo en términos de venta. Cabe mencionar que en nuestra ciudad tanto el comercio formal como el informal son sumamente desorganizados, tienen por consiguiente innumerables debilidades: pésima atención al cliente, los negocios se

abren tarde, no saben cómo promocionar sus productos, etc. Nos sorprende enormemente que a pesar de esta situación, la economía de la ciudad se sustente en el comercio.

➤ **Precio:** con base en la corriente de subordinación, la cual nos pone a pensar sobre la autonomía de los vendedores, puesto que algunos dejan de ser trabajadores por cuenta propia en la medida en que muchas decisiones en torno a su negocio son tomadas por otros; este punto ameritaría un análisis de carácter exógeno, es decir, habría que preguntarse hasta qué punto empresas con grandes capitales, se mueven de manera silenciosa tras la presencia de vendedores callejeros que laboran en las peores condiciones.

Es entonces, mínima la autonomía que ellos tienen en la fijación del precio; la mayoría - de acuerdo con el tipo de venta - adquiere sus productos en los mismos almacenes, por ende, en casi todos los puestos se manejan precios similares, de esta forma existe un precio promedio en el mercado, compuesto por el costo del producto, es decir, el valor de la mercancía comprada en el almacén, más lo que ellos ganan por venderla.

➤ **Producto:** los productos que venden, aunque tienen una gran acogida por un amplio sector de la población, no son de óptima calidad, esto explica sus bajos precios. Así mismo, no tienen ninguna garantía; de suerte que quienes compran en la calle, deben aceptar el producto después pagado en las condiciones en que se encuentre, ello ocurre frecuentemente en la venta de discos compactos, los cuales suelen ser de mala calidad o no traen la película o las canciones que indica la carátula, ese es finalmente el gran riesgo que se corre.

Con referencia a este punto, muchas campañas a nivel nacional son las que se han hecho para combatir la piratería, no obstante, han estado orientadas a atacar la oferta de productos piratas, mientras la demanda sigue aumentando cada vez más. Concretamente, en esta ciudad está prohibida la venta de CD's en la vía pública, lo asombroso es que a pesar de los operativos policiales que casi a diario se realizan, cada día hay más vendedores, así entonces, un grueso de la población - que no es precisamente pobre - compra películas en lugar de ir a cine o comprar las originales, lo mismo sucede con la música.

Sin lugar a dudas, la gente se ha acostumbrado a esa situación (compra de CD's), a sabiendas de que la calidad no es la mejor, por consiguiente si se frenara la demanda de estas mercancías, lógicamente se golpearía a la

oferta. Sumado a ello, los comerciantes son conscientes de las implicaciones que tiene la venta de dichos artículos, pero a la vez esperan que las autoridades públicas sean un poco más condescendientes: *“Si a uno el hambre, la necesidad lo llevan a trabajar en la piratería, rebuscarse para la papa no es un delito, uno tiene que defenderse como pueda.”*

➤ **Promoción:** ellos mismos se promocionan a través del pregón, esta es la única forma que usan para que la gente los identifique. Se sabe que la promoción de productos o servicios tiene un costo, el cual, muchas veces, es muy elevado, qué vendedor entonces, estaría dispuesto a pagar por publicidad y propaganda, si ni siquiera puede invertir en activos de trabajo.

Por estas razones, antes de capacitar a los vendedores en lo que ellos más desean “mercadeo y ventas”, se debería fomentar en los mismos una actitud hacia la creación de empresas, nos referimos a no limitarse simplemente a ampliar su negocio a través de la instalación de otros puestos de venta en la calle, sino a formular un proyecto empresarial que sea viable económicamente, desde la formalidad. Así, con una nueva mentalidad, los conocimientos sobre mercadeo tendrían una gran aplicación.

Por otro lado, aunque la atención al cliente es también una estrategia de marketing, los vendedores la consideran un tópico aparte, sobre el cual quisieran capacitarse. Muchos reconocen no estar preparados para ofrecer un buen servicio a sus clientes, más aún, hay quienes creen que las necesidades de consumo arrastran a un comprador hacia cualquier negocio ubicado en la calle, independientemente del trato que puedan recibir de sus oferentes.

En el comercio callejero, muy pocas personas tienen el secreto para conservar a su clientela: todo es cuestión de una muy buena comunicación con cada consumidor, no solamente verbal sino además kinésica (uso de las manos, seguridad en la mirada, gestos, etc.), de manera que si los comerciantes pusieran esto en práctica, asegurarían un éxito categórico en el negocio, porque de todas las estrategias de venta la de mayor significancia en el comercio informal es la buena atención al cliente, esta es tal vez la mejor manera que tiene cada vendedor de diferenciarse y en consecuencia, de competir con sus compañeros.

El egoísmo, la falta de compañerismo, las actitudes disociativas, las rivalidades, ponen a pensar a los vendedores sobre la importancia que

tiene la capacitación en relaciones humanas, naturalmente, es ya un avance que sean ellos quienes admitan no tener las mejores relaciones, como puede verse a continuación: *“Debería haber una mayor participación de nosotros los vendedores para ser más unidos, porque sinceramente se mira que no hay compañerismo, ninguno se preocupa por los demás. Simplemente cada uno jala pa’ su lado y eso es lo que nos ha tenido cada día más deteriorada la relación entre compañero”*<sup>36</sup>.

Un vendedor afirmaba alguna vez: “nada bueno se aprende en la calle” y realmente es así, los vendedores han aprendido a sobrevivir en ésta valiéndose no siempre de los mejores recursos para lograr lo que desean, como por ejemplo mantenerse en un lugar, atacar a sus competidores, defenderse de las agresiones de transeúntes, clientes y otros.

Por otro lado, algunos dicen que la educación comienza en el hogar; no obstante, algunos comerciantes provienen de hogares sin componente nuclear. Adicionalmente, un buen grupo habita en barrios donde la gente se siente muchas veces, excluida de los procesos de desarrollo local, así pues, los vendedores callejeros tienen una opinión negativa sobre ellos mismos, sienten en efecto, que las actividades que realizan están por fuera de lo “socialmente aceptable”. Conozcamos, por lo tanto, el comentario de un vendedor sobre la relevancia que tiene capacitarse en relaciones humanas:

*“Algunos compañeros siempre han creído que como vendedores ambulantes no valemos nada, siempre nos hemos acostumbrado a la calle, a comer en la calle, a vivir de una manera rústica, pero eso ya es personal porque uno mismo tiene que valorarse. Por ejemplo en mi caso yo era una de las personas que también pensaba que sólo era vivir de lo malo y aprender lo malo en la calle, pero yo me he dado cuenta que eso puede cambiar, siempre y cuando uno quiera valorarse. La mayoría de los compañeros con que he conversado tienen la autoestima muy baja y eso ha hecho que cada vez se vaya deteriorando más y más la vida de ellos, la relación entre compañeros y demás, por eso es importante que haigan [sic] personas, profesionales o escuelas donde se forme a la gente, se le eduque, se le suba la autoestima”*<sup>37</sup>.

---

<sup>36</sup> ENTREVISTA con la señora Patricia, vendedora estacionaria de artículos varios, San Juan de Pasto, 11 de mayo de 2004.

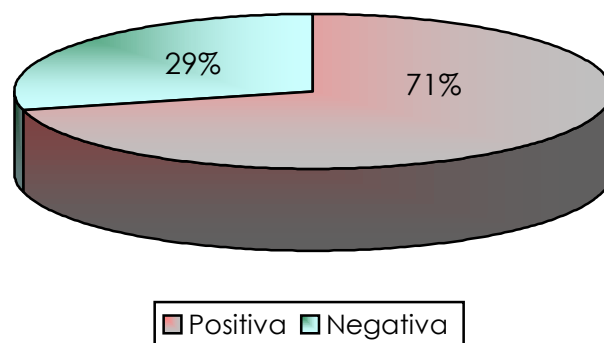
<sup>37</sup> ENTREVISTA con el tesorero del sindicato San Juan de Pasto, San Juan de Pasto, 13 de mayo de 2004.

Otra área de capacitación que es del interés de los vendedores es la contabilidad, en la tarea de observación descubrimos que un número muy reducido lleva un registro de ventas, es más, al realizar la prueba piloto se indagó sobre este aspecto y coincidentalmente todas las personas entrevistadas dieron una respuesta negativa.

Desde luego, no llevar correctamente las cuentas de su negocio, implica en cierta medida no detectar las pérdidas que en algún momento se puedan presentar. En el caso contrario, al conocer el excedente que generan las ventas podrán determinar que tan conveniente es continuar administrando su empresa como lo habían hecho hasta ese momento. Por último, unos cuantos comerciantes desean capacitarse en cualquier oficio, no tienen un área específica por la cual se sientan inclinados, simplemente piensan que poseer nuevos conocimientos – o por lo menos, información – conduce a un mejoramiento personal.

Es bueno encontrar un ligero atisbo de superación en estas personas, más aún cuando un buen porcentaje (71%) estaría dispuesto a pagar por un curso de capacitación (Figura 17), esto demuestra que ha cambiado un poco la mentalidad frente al asistencialismo, es decir, no todas las ayudas deben provenir del Estado, la gente puede lograr muchas cosas por sí misma si se lo propusiera. En oposición, un 29% cree que es deber del gobierno local apoyarlos con cursos gratuitos de capacitación, ellos se basan en otras experiencias en las que por voluntad del gobierno han recibido alguna preparación en modistería, panadería o peluquería, que son los cursos que más ofrecen.

**Figura 17. Actitud frente al pago de cursos de capacitación**



Otra manera de comprobar qué tan conformistas son los vendedores callejeros o qué tan capaces son de renunciar a una mejor vida, es a

través de la intención que tienen de cambiar de empleo. Innumerables veces nos hemos puesto a pensar si la gente que trabaja en la calle tiene en realidad vocación para el comercio, en otras palabras, ¿será que la formalización de las actividades comerciales es lo que todos los vendedores buscan?, ¿acaso no puede existir por lo menos un individuo interesado en dedicarse a otra actividad?

En respuesta, se averiguó que el 82% de los comerciantes (Figura 18) quisiera trabajar en algo diferente, sin embargo, aceptan que su bajo nivel educativo les impide conseguir un buen empleo, por eso sus aspiraciones laborales no son muy ambiciosas, muchos prefieren seguir en la informalidad, como aseadoras y empleadas domésticas en el caso de las mujeres y, como cerrajeros, conductores o vigilantes en los hombres.

Aquí hay que distinguir dos situaciones que suelen darse: algunos vendedores callejeros buscan la estabilidad que les brinda un salario mensual y la posibilidad de acceder al sistema de seguridad social, por lo cual anhelan transformarse en trabajadores asalariados; otros, por el contrario, eligen laborar de manera independiente, pues han notado que las condiciones laborales de los asalariados son muy similares a las del trabajador informal y a veces hasta peores.

Al preguntarles sobre lo que les gustaría hacer, algunos contestaron lo siguiente:

- "Quiero dedicarle más tiempo a mi familia."
- "Me gustaría trabajar en una empresa donde yo tenga un seguro para mis hijos."
- "Quisiera trabajar en algo muy diferente."
- "Me gustaría tener un empleo que no implique tanto estrés."
- "Deseo un empleo fijo."

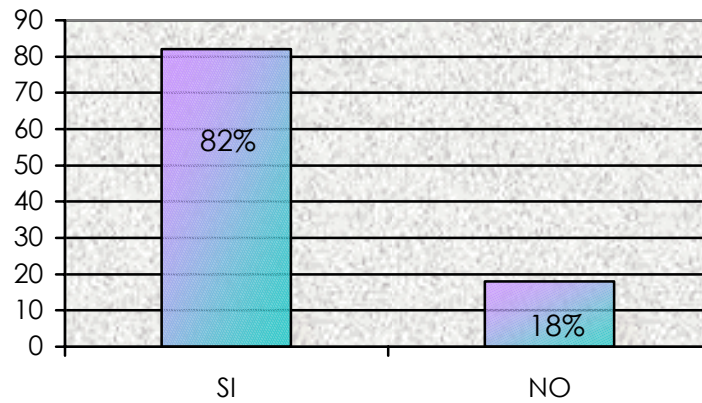
Muchos vendedores se sienten motivados a laborar en otras ocupaciones por los mejores ingresos que éstas pueda reportar:

- "Trabajaría en algo que sea más rentable."
- "Me gustaría en una actividad que me dé más que esta."

Algunos, en cambio, tienen grandes aspiraciones puesto que sería muy bueno para ellos si pudiesen lograr una formación profesional:

- "Me gustaría estudiar y trabajar de profesional."
- "Quisiera hacer alguna carrera y luego ubicarme."

**Figura 18. Cambio de empleo**



A diferencia de lo anterior, a un 18% no le gustaría cambiar de actividad, sin embargo, hay que hacer una aclaración, hay quienes demuestran una actitud de resignación frente al hecho de trabajar en la calle, lo cual se nota especialmente en las personas de mayor edad: “A mi edad con esto me quedo”, “No hay trabajos buenos”; otros sienten una vocación muy grande hacia las ventas; trabajar en la calle o en un negocio formal no es muy relevante si de igual manera se vende, esto es lo que dicen dos comerciantes: “Me gustan mucho las ventas”, “En esto me siento bien”. Pero veamos lo siguiente: “Me gustaría tener un local grande de zapatos y ropa”, este es el anhelo de un vendedor que pese a sentirse muy a gusto dentro de su ocupación comercial, sabe que vender en la calle no es la mejor opción.

Doña Rosa Elvira, una mujer de 57 años que ni siquiera terminó la primaria, nos da una lección muy interesante sobre este tema; ella tiene claro algo que muchas veces sólo los economistas comprenden y es que empleo y trabajo tienen connotaciones diferentes, por lo tanto, una persona - si así lo quisiera - tiene la capacidad de utilizar su energía en desarrollar cualquier actividad y generar, de esta forma, su propio empleo, así como también puede darles empleo a otros individuos que estén dispuestos a trabajar. Esto es lo que ella comenta:

*“Empleo no hay, pero trabajo sí, porque nosotros tenemos que poner adelante a Dios y a la Virgen; pedirles que no nos desprotejan, que nos tengan alentados, inventarnos cualquier cosa, salir adelante y seguir trabajando porque empleo no hay pa’ todos. Un doctor aquí se reía y le decía a otro doctor:*

*- ¡Pero es que no hay empleo!*



*Entonces, como estábamos entre los tres, le dije:*

*- Sí señor, está en toda la razón, no hay empleo pero trabajo sí hay.*

*- Pero ¿cómo hacemos en trabajo? - me dijo. Y yo le dije:*

*- Inventándonos, mire yo me inventé antes vendiendo lotería, vendía lotería, tengo gente dura en la lotería, gente de la 'high', grande, grande... Y entonces yo le decía:*

*- Vea, si usted [sic] se inventa, usted mismo hace su trabajo, usted mismo hace su microempresa, usted mismo se hace patrón, por que uno hay que inventarse. Entonces decía:*

*- ¡Vea la señora con lo que me sale!*

*Le dije: - Sí, es que la verdad es así, por el hecho que no haya empleo pues no nos vamos a dejar morir, yo vea estoy trabajando, he luchado, me he visto hasta encerrada en la cárcel por luchar, no sólo por mí sino por los demás, por los que tenemos el sindicato. Yo he sufrido mucho pero lo he logrado, gracias a Dios tengo mi puestico pa' donde yo llegar a trabajar y llevar el sustento a mi familia"<sup>38</sup>.*

Ciertamente, hay una gran moraleja en esto; todos podemos ser **agentes activos de cambio**, hay que transformar nuestra realidad, sin embargo, somos los hombres quienes primero debemos cambiar, como bien decía Ghandi: "la raíz de toda situación angustiosa está en lo torcido de los corazones humanos", nos hemos acostumbrado a que siempre sean otros los que nos den la oportunidad de trabajar, de amar, de aprender y si no es así, nos lamentamos profundamente pero no hacemos\* nada por nosotros mismos y mucho menos por tenderle la mano a los demás.

Es un desacierto creer que los problemas de desarrollo tienen soluciones radicales como cambiar de modelo económico o derrocar a un gobierno, basta con emprender acciones individuales - en un comienzo - que lleven a mejorar nuestra calidad de vida y contribuyan al bienestar de otros, para más adelante trabajar colectivamente en proyectos locales de desarrollo, o lo que es igual, basta con generar capital social desde nuestro entorno.

De modo similar, la educación es un factor indispensable en toda sociedad, puesto que por medio de ella se puede avanzar hacia el desarrollo de un territorio con el fortalecimiento de sus potencialidades. La

---

<sup>38</sup> ENTREVISTA con Rosa Elvira Chitá, Presidenta del sindicato María cano, San Juan de Pasto, 21 de mayo de 2004.

\* A lo largo de este trabajo, pocas veces nos expresamos de manera impersonal aunque gramaticalmente sea incorrecto, porque no se puede hablar de asuntos concernientes al desarrollo local y al mismo tiempo decir por ejemplo: "se debe hacer".

educación ha sido en diferentes países una de las alternativas de desarrollo gracias a una enorme inversión en capital humano y social, que ha contribuido, entre otras cosas, al adelanto de la ciencia (investigación, perfeccionamiento de tecnología, etc.) y al mejoramiento de la calidad de vida de diversas personas. Si las naciones en vías de desarrollo adquirieran una conciencia sobre el bienestar que trae la educación, se evitarían muchos problemas sociales.

En países como Colombia, la inversión en educación e investigación es muy escasa y poco aceptada por el gobierno nacional, el cual considera como prioridades la seguridad nacional y la reducción de un déficit fiscal cada vez más amplio, sacrificándose de esta manera la posibilidad de un mejor futuro para todos sus habitantes. En efecto, una de las consecuencias más visibles es la elevada tasa de analfabetismo registrada en varios municipios, situación que se agrava en los territorios que se encuentran más alejados de la ciudad capital.

En razón de lo anterior, es posible adentrarse en la realidad del departamento y particularmente del municipio, dado que la alta tasa de analfabetismo y deserción escolar vienen ligadas a la pobreza, que a su vez tiene una estrecha relación con la informalidad; el sector informal es entonces, el mayor receptor de mano de obra no calificada (así se cataloga a las personas que no cuentan con un nivel de escolaridad elevado) pues en éste no hay ningún obstáculo para acceder a un empleo.

Es aquí donde comienza una serie de tropiezos para las personas que desean estudiar, adquirir conocimientos y salir adelante, porque la prioridad para sobrevivir en un medio tan agitado y que gira alrededor del dinero es la de trabajar, sin dar cabida a la posibilidad de un mejor porvenir.

Las personas en la calle toman actitudes agresivas y poco alentadoras con respecto a su vida, así al pedirles su opinión acerca de la importancia de la educación, algunos (14%) la consideraron innecesaria para desempeñarse en su vida diaria y en su medio de trabajo, por lo tanto concluyeron:

- "El estudio no sirve."
- "¿Para qué?, no es necesario."
- "Es mejor trabajar que estudiar, además estudiar no da plata."
- "Basta con saber leer, escribir, multiplicar y sumar."
- "Para trabajar no se necesita títulos ni nada."

El tema de la educación genera desconcierto en un grupo de vendedores

(Figura 19), debido a experiencias de otras personas que a pesar de haber tenido una formación secundaria, técnica o profesional han adquirido empleos de baja calidad, de esta suerte, se crean ideas erróneas sobre quienes desean superarse. Ante tal situación se encuentran muchas opiniones que ratifican el resentimiento y la envidia de algunos vendedores frente a otros compañeros que han intentado mejorar su nivel de escolaridad:

- "Hoy en día hay tantos estudiantes desempleados que hasta se vuelven ladrones."
- "No hay garantías de empleo a pesar de que se haya estudiado."
- "En la época que estamos hay mucho desempleo, el que estudia no tiene asegurado el trabajo."
- "Hay gente con bachillerato completo y tiene muy malos trabajos".

No obstante, el mayor porcentaje de vendedores (86%) opina que hoy en día la educación tiene una gran relevancia, de hecho depositan mucha confianza y tienen expectativas favorables alrededor de la misma. Con respecto a ello, existen tres motivos por los cuales la educación se constituye en una necesidad perentoria: conseguir un mejor empleo, progresar y obtener conocimientos.

En cuanto al primer motivo, un importante número de comerciantes cree necesaria la educación, esencialmente por su preocupación ante la falta de empleo, sintiendo que su bajo nivel educativo ha sido la razón para negarles puestos de trabajo, debido a que en los requisitos se solicita por lo menos una formación de básica secundaria, lo que estrecha y dificulta cada vez más las opciones de trabajo formal, teniendo como única salida continuar en la informalidad; ahora bien, aunque la educación sea vista como un medio para obtener un buen empleo, se cuenta con un espíritu de superación que contribuya a un futuro más prometedor y esté lejos de las calles en donde se localiza el comercio informal.

De esta manera se escuchan comentarios como:

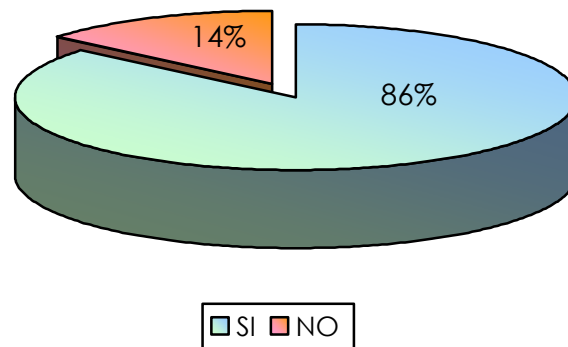
- "Como yo no soy estudiado, no me dan trabajo."
- "Si uno no estudia no encuentra trabajo."
- "Siempre que aspiro a un trabajo me piden estudio."

Estas son frases muy comunes y que se repiten a diario con un poco de nostalgia por no haber tenido la oportunidad en la vida de seguir con sus estudios. Los vendedores asocian el grado de educación con un incremento en sus ingresos, pues creen que entre más alto sea el título obtenido se ganará más dinero y por ende, se tendrá una vida más

cómoda y placentera, en efecto, algunos afirman:

- "Hasta para ser barrenderos hay que estudiar."
- "Como está la situación la gente busca gente más preparada."
- "Para emplearse tiene que ser siquiera bachiller."
- "Imagínese, en las calles aguantando frío, en cambio siendo profesional tuviera mejores ingresos."

**Figura 19. Importancia de la educación**



Así, tanto los vendedores como la población en general, están concientes de que los cambios en el mundo son inminentes; la competitividad junto a la globalización conducen a una transformación e intercambio de conocimientos como también de bienes y servicios con una altísima calidad, lo cual va muy ligado al sistema educativo que se maneje en cada país, puesto que las actuales políticas sociales, económicas y culturales giran en torno al conocimiento y es ahí donde la educación juega un papel determinante para lograr responder a las nuevas exigencias.

De otro lado, los comerciantes piensan en un futuro lleno de nuevas oportunidades, ven entonces a la educación como un medio para lograrlo, así aunque algunos ya hayan perdido las esperanzas, sienten el compromiso de guiar a sus hijos o más allegados por un camino diferente al que ellos han tenido que transitar, como se percibe en las siguientes frases:

- "En la calle es muy duro, aquí no se puede progresar."
- "Si uno hubiera estudiado sería muy diferente la situación."
- "Una persona estudiada tiene otra forma de vivir."
- "Si hubiera estudiado no estuviera dedicada a esto, lamentándome".

Algunos vendedores manifiestan su deseo de estudiar, sin embargo, la

escasez de recursos, la extensas jornadas de trabajo y la responsabilidad de ser jefes de hogar son factores que impiden lograrlo, a pesar de ello muchos sostienen: “La educación es lo más lindo, uno se defiende como puede”, “uno tiene más oportunidades”.

De modo similar, el conocimiento es una razón de peso para determinar la importancia de la educación, efectivamente, aunque muchos vendedores cuentan con una baja formación académica tienen la voluntad para aprender cada día algo nuevo. Es interesante observar cómo se refieren a la educación:

- “El estudio sirve para crecer más, para darse cuenta en que se encuentra el país.”
- “Educarnos para intelectualizarnos un poco más.”
- “La sociedad de hoy en día lo requiere.”
- “Desarrolla más la mente.”
- “El estudio es cultura, es civilización, es conocimiento, es progreso.”

Entre tantas ideas expresadas por los vendedores algunas van ligadas a la educación como una posibilidad tanto para mejorar tangiblemente sus condiciones, como para fortalecer y ampliar el conocimiento en diversas áreas, de hecho, consideran que con otro nivel educativo sus vidas serían muy distintas, debido a que podrían ayudar a los demás, creando alternativas que busquen el mejoramiento del sector, a la postre lo que todos anhelan es que su trabajo se dignifique, por consiguiente, opinan: “El estudio es para ayudar a la gente no para apretarla más, no para explotarla”.

Al preguntar a los vendedores si desearían que sus hijos se dedicaran a su misma actividad, se encontraron diversas opiniones; un 18% está de acuerdo en que sus hijos se vinculen a actividades informales (Figura 20), por cuanto consideran que en este trabajo existe una estabilidad económica, pueden ser sus propios jefes y adicionalmente, pueden contrarrestar una situación de desempleo, a juzgar por lo anterior se notar el poco interés de este grupo por salir de la informalidad o por lo menos por mejorar sus condiciones de trabajo. Estos son algunos de sus argumentos:

- “Esto es bueno y nadie lo manda.”
- “Se trabaja independiente.”
- “El desempleo nos obliga a que trabajen aquí.”

Estos comerciantes en su mayoría, son propietarios de dos o más puestos de venta, por lo tanto, sus actividades les reportan ingresos más elevados

frente a otras, tal es el caso de una vendedora que poseía tres puestos de calzado, donde a simple vista se notaba que sus ingresos eran superiores a los de cualquier otro vendedor informal - e incluso formal - de la ciudad, lo cual se corrobora con esta afirmación: "Es bueno trabajar en esto". Ese motivo ha llevado a que sus propios hijos tomen la decisión de trabajar en otros puestos de venta, y así continuar ejerciendo la misma actividad. Sin embargo, no es ese el único caso, algunos vendedores respondieron al respecto:

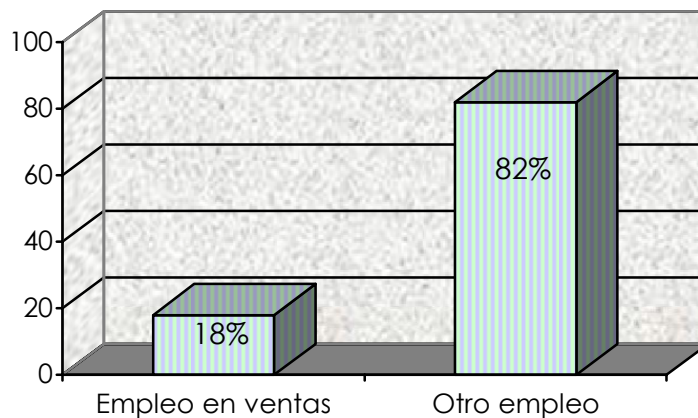
- "¡Mis hijos trabajan en esto!"
- "Todos mis hijos se dedican a las ventas."
- "Mis dos hijas trabajan así."

A diferencia de lo antes mencionado, un porcentaje muy amplio (82%), no quisiera que sus hijos se dedicaran a las ventas en la calle, teniendo como principal motivo, el anhelo de una vida distinta a la que ellos han tenido en la informalidad, como puede verse a continuación:

- "Quisiera que ellos se superaran en algo mejor."
- "Yo quiero que estudien, que salgan adelante."

Ellos ven necesario que las nuevas generaciones piensen en prepararse, continúen estudiando y modifiquen su destino, lejos de las ventas en las calles. Así nos lo hizo saber una vendedora de revistas, quien a través de su trabajo ha podido sostener a su familia y educar a sus dos hijos que hoy en día cursan la secundaria, "Uno aspira a darles estudio, que tengan otro futuro" – comentó - pues ella guarda la esperanza de que sus hijos no la defrauden y se conviertan en "unos grandes profesionales".

**Figura 20. Expectativas frente al futuro laboral de sus hijos**



Los buenos consejos que todo vendedor guarda para sus hijos, se traducen en:

- "Deseo que mis hijos aprendan algo bueno."
- "Que ellos estudien para no sufrir."
- "Que sean algo en la vida."
- "Que ellos sean profesionales".

Con base en lo precedente se vislumbra una disposición al cambio, que tiene como soporte a la educación, dado que es la salida más confiable y acertada, justamente, algunos vendedores nos confían las palabras dichas a sus propios hijos: "Yo les aconsejo que estudien", "Que estudien una carrera, esto es muy duro". Más todavía, estos comerciantes están concientes de los tantos tropiezos que se presentan en el mundo informal, ratificando de esta manera: "Quiero cosas mejores para ellos", "Quiero que mis hijos sean más que yo".

Además, el progreso que ellos ansían va ligado a grandes expectativas y cambios que produzcan una ruptura radical con el sector informal, para los comerciantes es difícil aceptar la realidad, porque saben que a pesar de todo, las dificultades económicas son la causa principal para que sus hijos no puedan acceder a niveles superiores de educación. No obstante, está ante todo el espíritu de superación que puedan tener esas nuevas generaciones.

De igual forma, los bajos ingresos (en algunos casos) y el rudo trabajo en las calles son razones suficientes para muchos vendedores, en consecuencia, encuentran pertinente que sus hijos adquieran un empleo mejor:

- "Yo quiero que tengan un trabajo estable."
- "Me gustaría que se dedicaran a otras actividades"
- "Que trabajen en ventas pero no en la calle"
- "En la calle se sufre económicamente, a veces hay y otras no."
- "Esto da muy poquito."

**8.1.4 Civismo.** Desde otro punto de vista, en la informalidad los lazos políticos son de gran relevancia, puesto que el crecimiento de la población informal y obviamente de sus necesidades, son una pieza clave para muchos dirigentes políticos en época electoral, que junto a líderes sindicales sacan partido de esta situación, utilizando a los comerciantes para llegar al poder por medio de su voto.

Vale la pena señalar que en muchos estudios sobre economía informal, concretamente sobre el comercio callejero, se ha tratado este punto de

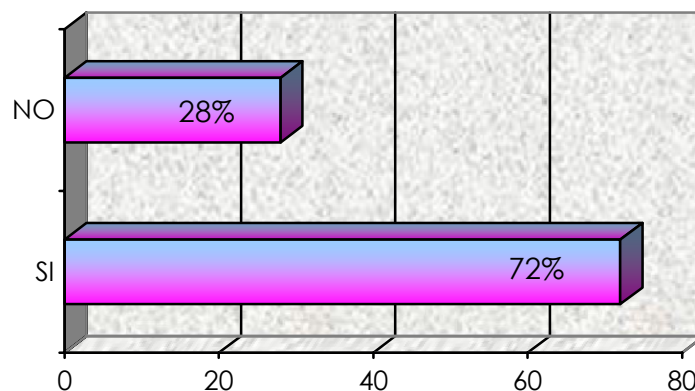
manera especial, concluyendo que existe en los vendedores *una ideología política flexible y oportunista* (Ver Tokman, 1995), otros reconocen la importancia que tiene el comercio callejero para el sistema político en torno a la participación electoral

En vista de lo anterior, los vendedores están muy comprometidos con diversos candidatos para buscar alianzas estratégicas que aseguren un contacto directo con el gobernante de turno, de tal suerte que puedan recibir la contrapartida por su colaboración, sin embargo, generalmente son los líderes - en representación del grupo - quienes la reciben, dejando de lado las esperanzas de todo un sector de vendedores que depositaron su voto conciente o bajo presión, pero con la firme idea de mejorar su situación.

En efecto, un porcentaje muy significativo (72%) asegura participar por medio de su voto (Figura 21), motivado por lo siguiente: obligación con el sindicato, ejercer la democracia, promesas políticas o por buscar un cambio. Con respecto a lo primero, algunos vendedores se ven obligados a votar por ciertos representantes políticos, gracias a los líderes de su sindicato; claramente se comprueba en sus declaraciones:

- "Para que nos ayuden en algo."
- "Para que no nos molesten."
- "Nos quieren colaborar con los permisos."
- "Tengo que colaborar con mi sindicato."

**Figura 21. Participación electoral**



La presión ejercida por los presidentes de los sindicatos, viene acompañada de amenazas que van desde sanciones económicas, hasta la cancelación del permiso para trabajar en las calles. De esta forma, se



manipula a los vendedores e irónicamente lo hacen sus propios líderes; en este sentido, los comerciantes informales expresan su inconformismo con estas palabras:

- “El sindicato nos obliga, nos exige.”
- “Por el puesto, por la presión del sindicato.”
- “Se va a la conveniencia, los del sindicato tenemos que votar por X o Y candidato para que no nos saquen de la calle.”

El temor infundido lleva a entregar su capacidad de elección a unos dirigentes oportunistas que negocian sus intereses. Después de todo, no se podría decir a ciencia cierta quién tiene más culpa en la presión hecha para elegir a un nuevo gobernante; si los vendedores informales por permitirlo, o sus dirigentes y políticos por aprovecharse de las circunstancias.

En oposición a lo anterior, otro grupo de vendedores hace uso de su capacidad de elección por convicción propia, sin dejarse llevar por las intimidaciones o preferencias de sus demás compañeros, ejerciendo de esta manera su derecho a la libertad de elección, efectivamente existen personas que no cambian su dignidad y su manera de pensar por promesas o beneficios a su favor. La democracia es entonces, tomada por como un medio de escape y expresión para poner de manifiesto su rechazo a las injusticias cometidas por el Estado. En consecuencia, las opiniones expresadas por los comerciantes se reflejan en frases como:

- “Me gusta votar.”
- “Es importante saber elegir.”
- “¡Creo en la democracia!”
- “El voto de uno es importante, si me dan esa responsabilidad no quisiera dejar a los demás elegir por mí.”
- “Tengo presente que hay que elegir bien para que lo dirijan bien.”
- “La democracia tiene que imponerse, al dar el voto se está cumpliendo el deber de ciudadano.”

Una de las tácticas más aplicadas por los futuros “servidores públicos” son las promesas que no pasan de ser simples palabras, sin trascendencia y valor alguno; los compromisos, obras y proyectos que se espera se hagan realidad en el periodo de legislación del futuro mandatario, toman una dirección tan incierta que se termina dilapidando los pocos recursos existentes del municipio en obras de infraestructura innecesarias, en gastos burocráticos, en ejercicios de prospectiva y planificación que nunca se llevan a cabo o se invierte en estudios de un posible desarrollo de la región que llevan únicamente a malversar muchos más recursos en proyectos

poco beneficiosos para la comunidad. Además, los buenos proyectos de inversión e investigación, son relegados a un segundo plano porque pueden ser un peligro latente para los intereses privados de unos pocos empresarios.

Así, todas las expectativas y sueños de un pueblo que siente y vive, se ven reducidas a los deseos de sus gobernantes. Con el paso del tiempo, las personas han perdido la confianza en las “promesas” realizadas por aquellos que envilecen la política, a pesar de ello, unos cuantos mantienen su fe en que éstos “sí cumplan” y que todas sus peticiones se hagan realidad, por lo tanto aseguran:

- “Voto porque tengo mis candidatos.”
- “Se vota porque de pronto ayuden.”
- “Para ver si hay alguna oportunidad.”

Muchos vendedores buscan estar respaldados y ven con buenos ojos las propuestas de algunos candidatos, pero lastimosamente existe un riesgo muy alto de que todo haga parte de una pantomima de politiqueros; de esta manera los convenios realizados con la comunidad, las excelentes relaciones de amistad y compadrazgo, desaparecen de un momento a otro, en virtud de la amnesia que sufren quienes llegan al poder, la cual prolonga por muy buen tiempo.

De modo similar, un pequeño conjunto de vendedores aporta su voto debido al anhelo de un verdadero cambio en la región; a pesar de que su confianza se ha visto golpeada muchas veces desean una transformación de fondo y no de forma, donde la participación ciudadana sea la base para iniciar cambios concretos y tangibles, haciendo que la educación, los valores y la tolerancia sean las directrices que guíen a los habitantes no sólo de esta ciudad, sino también de todo el departamento.

Dentro de este contexto, el porcentaje restante de los vendedores callejeros (28%) no participa en jornadas electorales, debido a una gigantesca desconfianza hacia los políticos, que llega a convertirse en desprecio y apatía, como se mira a continuación:

- “Para qué votar, le tiran más.”
- “¿Quién le colabora a uno? Nadie.”
- “No creo en los políticos.”
- “Ya da lo mismo.”

Estas ideas, son una clara muestra del escepticismo de varios vendedores; la falta de compromiso y cumplimiento han generado un ambiente de

incertidumbre y prevención en contra de estos falsos caudillos del pueblo. En este sentido, surgen voces de protesta que dicen: “Los políticos nos echan a la ruina”, “Para no arrepentirme, no voto”, “Ellos sólo prometen y no cumplen nada”, más todavía un comerciante con varios años de experiencia en el comercio callejero, expresa: “Yo votaba para que hubiera un cambio, siempre comía cuento, porque entre más viejo más pendejo.”

## **8.2 CONFIANZA: UN LARGO CAMINO POR RECORRER**

Ante la existencia o no de ciertos valores, las personas llegan a confiar o, en su defecto, a desconfiar de otros individuos e instituciones, al respecto Fukuyama puntualiza: “La confianza no es una virtud sino un derivado de honestidad y de reciprocidad”<sup>39</sup>, el mismo el autor señala que el oportunismo e individualismo son los responsables de su deterioro. En este sentido, es necesario conocer el grado de confianza que depositan los vendedores hacia algunas instituciones como son: la Iglesia, la Alcaldía y la policía, de igual forma, hacia los medios de comunicación y los partidos políticos, los cuales, en su condición de **agentes de cambio** deben constituirse en un modelo de respeto, credibilidad y honestidad para toda la comunidad.

La mayor confianza se dirige hacia la Iglesia, (independientemente de la religión que se profese); dentro de una clasificación desde un alto grado hasta uno de total desconfianza, el 93% del total de vendedores consultados (Cuadro 16) se identifica y pone muy en alto la Iglesia a la cual pertenece; es preciso señalar que en la informalidad sobresale un grupo cuya religión es la católica, que aunque ha ido perdiendo adeptos, sigue siendo la de mayor aceptación, gracias además a una serie de transformaciones positivas al interior de la misma, orientadas a ayudar de una manera más directa a la gente que lo necesita.

Definitivamente la iglesia católica ocupa un lugar privilegiado, pues buena parte de la población, confía plenamente en las enseñanzas impartidas por los sacerdotes y demás personas vinculadas a esta institución. Vale decir que las religiones están íntimamente ligadas a la construcción de capital social, (positivo o negativo), en este sentido, y respetando los demás cultos religiosos, planteamos a manera de hipótesis, que la mayor presencia de grupos católicos en San Juan de Pasto, hace en cierta

---

<sup>39</sup> FUKUYAMA, Francis. La Gran Ruptura. Buenos Aires – Argentina: Editorial Atlántida, 1999. p.122.

medida que esta ciudad sea más tranquila respecto a otras.

Los comerciantes informales manifiestan en todo momento su preferencia por esta religión, de hecho, ellos aseguran que *“Dios y la Virgen Santísima”* les dan la fortaleza para buscar el sustento diario, sin embargo, otros grupos religiosos han logrado adentrarse poco a poco en algunas organizaciones sindicales, a través de las cuales reciben generosas contribuciones.

Cabe anotar que en la última década, la ciudad se ha visto invadida por grupos de diversas religiones, que toman la fe y el amor a Dios como instrumentos de adoctrinamiento para aprovecharse de ciertas personas, basándose en su condición socioeconómica y desconocimiento en cuanto a la religión. Surge en ellas una dependencia hacia estos grupos, en los que supuestamente van a encontrar el verdadero camino para conocer a Dios, pero que a la larga sólo buscan captar recursos económicos, así sea en nombre de las creencias religiosas de muchos individuos.

**Cuadro 16. Nivel Porcentual de Confianza.**

Institución Confianza	Iglesia	Gobierno	Policía	Partidos Políticos	Medios de comunicación	Otros vendedores
Alta	62%	16%	13%	0%	39%	23%
Media	31%	43%	35v	14%	42%	49%
Baja	5%	32%	39%	58%	17%	25%
Nula	2%	9%	13%	28%	2%	3%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

De otro lado, las instituciones estatales producen una desconfianza muy marcada, tal es el caso de la Alcaldía y la policía, en las que no sólo el sector informal desconfía sino también toda la comunidad, debido a la gran corrupción, abusos, tráfico de influencias y demás irregularidades que se presentan en estos entes. La Alcaldía Municipal de Pasto ha adquirido una imagen poco favorable ante los comerciantes informales, gracias a la desidia de anteriores administraciones, que no atendieron a tiempo el problema de la informalidad con oportunas soluciones, por el contrario subestimaron su tendencia creciente y en algunos casos, adoptaron medidas como la represión y persecución por parte de las autoridades públicas hacia los vendedores, nunca entonces, pensaron en unas

opciones viables que beneficiaran directamente a la población informal y a la ciudadanía. Por su parte, los gobiernos más recientes han emprendido acciones en torno a la recuperación del espacio público, lo que genera en algunos una mayor desconfianza.

En virtud de lo anterior, diversos vendedores están en una posición defensiva respecto a su puesto de venta en la calle, por lo cual comparten la idea de que: "La alcaldía sólo busca arreglar los problemas de ellos", así como también: "Sólo piensa en sus intereses propios". Mientras tanto, otros intentan sacar provecho de cualquier situación; precisamente, durante el trabajo de campo, un hombre que posiblemente nos confundió con representantes del gobierno, se acercó y nos preguntó: "¿Van a dar alguna cosita?", igualmente escuchamos quejas como: "Al pobre no le dan nada."

Si bien muchos comerciantes desconfían del gobierno local, el temor a que la información suministrada fuera entregada a alguna dependencia de la alcaldía, hizo que varios de éstos lo ubicaran en un nivel de mediana confianza. Otros por el contrario, señalaron abiertamente su inconformidad; dieron sus puntos de vista sobre la situación que enfrentan; e igualmente, plantearon diferentes alternativas de solución, que desearían se hicieran realidad.

Dentro de las instituciones que no cuentan con buen prestigio por su gran corrupción y continuas irregularidades se encuentra la policía, la cual está encargada de preservar el orden, así como de proteger y colaborar a la comunidad, sin embargo, en numerosas ocasiones, se presenta todo lo contrario, como consecuencia de abusos de autoridad, incompetencia y deshonestidad de sus integrantes.

La descomposición social, la pobreza y el desempleo han llevado a que la delincuencia y la inseguridad se conviertan en una constante con tendencia a perpetuarse, esto por tanto, hace cuestionar el rol que desempeña esa institución en el municipio y en general en la región. La fuerza pública se ha convertido, entonces, en la protectora de los intereses de quienes más dinero y poder tienen en la ciudad, ya que en muchos casos, las personas que se atreven a protestar en contra de los abusos e irregularidades, no corren con la mejor suerte, pues las amenazas por parte de miembros de la policía no se hacen esperar.

La desconfianza hacia esta institución se afianza en el comercio informal, debido a las redadas y operativos que continuamente ejecuta, en donde

algunos agentes maltratan física y verbalmente a los vendedores informales quienes se ven desprotegidos e impotentes ante esta situación. Así las cosas, el mayor porcentaje de vendedores (39%) tiene un concepto regular de la policía, coincidiendo en que su labor es poco eficaz, por consiguiente, expresan su baja confianza en la misma. De igual manera, un 13% cree que la policía es un ente en el cual no se puede confiar en ningún grado.

Las acciones perpetradas por la fuerza pública siempre quedan en la total impunidad, puesto que los vendedores callan estas injusticias por temor a alguna represalia, quedando la policía, de esta forma, exonerada de toda culpa y con la autoridad para continuar realizando esta clase de actos. No obstante, ciertos comerciantes dicen confiar medianamente en dicha institución, pues además de reconocer sus buenas acciones, no son molestados por permisos y licencias.

De acuerdo con la opinión de los vendedores, los partidos políticos son los que menor confianza inspiran, más exactamente, sus representantes, los cuales han perdido demasiada credibilidad por su afán de conseguir poder y respaldo económico a favor de los simpatizantes del partido y por supuesto para beneficio propio, esta situación ha generado una inestabilidad económica, social y política, donde la principal víctima es la población colombiana, porque es ésta quien asume todas las consecuencias de la mala elección de sus representantes.

En vista de lo anterior, la mayoría de los vendedores informales desconfía totalmente de cualquier dirigente político, ya que ellos se sienten utilizados dado que en época de campaña electoral se dirigen a sus sitios de trabajo o a los respectivos sindicatos de vendedores para realizar promesas, orientadas a mejorar su situación laboral, comprometiéndolos así con sus votos.

Una y otra vez sucede el mismo episodio, varios comerciantes son asaltados en su buena fe, porque muy en el fondo desean un cambio rotundo en sus vidas, en su empleo y en todo el entorno que los rodea, es por ello que confían en el candidato del momento con la esperanza de que algún día llegue la solución a sus problemas, aunque al final de este espectáculo, los vendedores tengan que decir: “Los políticos no cumplen”, “Son mentirosos”.

Un pequeño grupo muestra indiferencia frente a este hecho, debido a que los mismos dirigentes políticos han provocado una gran desconfianza en el

sector informal, cosa que no es fácil de remediar, en esa dirección, algunos de estos vendedores prefieren estar al margen del tema o dejarse llevar por otros, pues podría resultar beneficioso para todos apoyar a un determinado candidato.

Por otra parte, los medios de comunicación como la televisión, la radio, la prensa, la Internet y otros, tienen una gran trascendencia en el mundo globalizado, ya que a través de ellos todas las personas tienen acceso a información sobre acontecimientos de su territorio y de otras latitudes. En nuestro país los medios de comunicación cumplen un papel determinante, por cuanto, la población tiene plena confianza en la información que estos presentan, por lo tanto, condenan o elogian una u otra acción difundida por algún canal informativo, sin percatarse de su veracidad.

Adicionalmente, los medios de comunicación se han caracterizado por servir a los intereses económicos de dirigentes políticos y de familias que han invertido grandes capitales en la nación, a esto se le suma, la privatización de los canales nacionales de televisión, por lo que en última instancia, las decisiones de índole política, social y económica son guiadas por el sector privado quien manipula la información a su antojo, para que el resto de la sociedad tan sólo conozca la parte de la realidad que a éste le conviene.

En nuestra ciudad, sin embargo, un porcentaje muy alto de comerciantes (81%) tiene confianza en los medios de comunicación, puesto que permiten distraerse por algún momento de la realidad y del duro trabajo. Además, muchos se sienten respaldados por una estación de radio (Colmundo Radio) que se encarga de informar cualquier asunto relativo al comercio informal. Otros, en cambio, coinciden en que los noticieros nunca dicen la verdad y “exageran las noticias”, algunos además afirman: “Los medios arreglan toda la información”, originándose de esta manera un rechazo directo.

Al indagar sobre el grado de confianza existente entre los mismos vendedores, éstos tomaron una actitud vacilante que puso en evidencia la escasa confianza hacia sus compañeros. A pesar de esto, hay quienes creen que la confianza es buena – o en sus propios términos “regular” – por lo que responden: “Yo no me meto con nadie,... yo solo vendo mis cosas y ya.”, lo que genera en consecuencia, falsos conceptos de confianza con relación a su entorno de trabajo.

Esa desconfianza latente, se concatena con las casi inexistentes relaciones

de amistad entre compañeros, ya que si no hay confianza no puede haber lazos de amistad, por ende, la ausencia de este vínculo crea barreras difíciles de superar que conducen a fortalecer el individualismo y la rivalidad al interior del sector informal. Un grupo no muy representativo manifiesta sin ningún problema, la escasa confianza e incluso desconfianza que le producen sus compañeros de trabajo, hubo alguien que sencillamente contestó: “Yo sólo confío en Dios”.

### **8.3 LA ASOCIATIVIDAD COMO RESPUESTA A LA FALTA DE APOYO**

Otro componente de capital social es la asociatividad o grado de asociacionismo, este subcapítulo se refiere entonces, a la motivación que tienen los vendedores informales para trabajar en equipo, en busca de beneficios que no los podrían adquirir de manera individual. En un principio se planteó hipotéticamente la existencia de una fuerte propensión a la asociatividad por parte de los vendedores como mecanismo de defensa, no obstante, se ha podido comprobar que el interés de los mismos por pertenecer a agrupaciones de cualquier índole es mínimo\*.

En general y contrariamente a lo que se pensaba, se presenta una enorme resistencia a asociarse y ello es debido al alto grado de desconfianza que hay entre compañeros y que se manifiesta, además, hacia el resto de la población; actitud que ha sido propiciada a su vez por un individualismo agresivo que los caracteriza, como anteriormente se había anotado.

La falta de solidaridad de estos vendedores ha impedido la formación de afiliaciones de ayuda mutua como sucede en otros lugares, donde muchos comerciantes, mujeres mayoritariamente, unen esfuerzos para solucionar problemas referentes al cuidado de los hijos y a su alimentación (ver Seligmann, 1998) como también de crédito.

Cabe destacar sin embargo, la alta religiosidad con que cuentan las personas de esta ciudad y particularmente los comerciantes que laboran en la calle, la cual ha incitado a algunos de ellos a participar en grupos religiosos (Figura 22), otros por su parte, pertenecen a la Junta de Acción Comunal del barrio, y además hay quienes han decidido tomar medidas frente a las deudas perpetuas que contraen con usureros, a través de la creación de una cooperativa de ahorro y crédito conformada no sólo por vendedores estacionarios sino también por ambulantes, una experiencia de capital social que vale la pena conocer, mucho más si es en palabras

---

\* Incluso a sindicatos, a pesar del alto porcentaje que arrojan los datos de campo.



de su Presidenta:

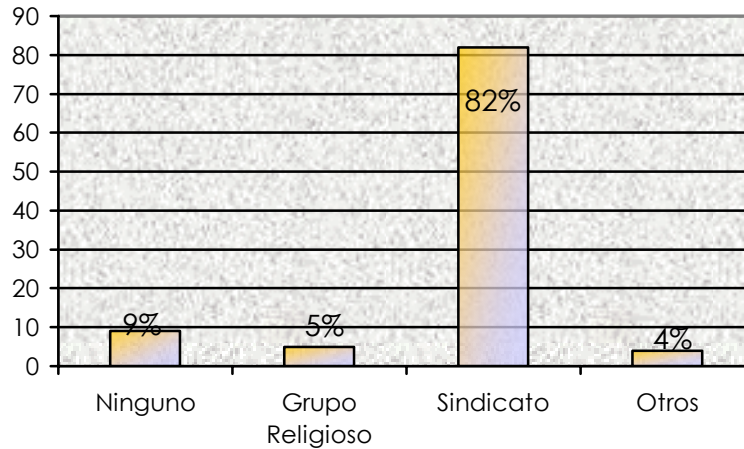
*“Nosotros nos hemos agrupado en esa cooperativa, al principio porque nosotros solicitamos a los sindicatos que nos afilien para poder trabajar así y no colaboren, pero no fuimos ayudados, no nos afiliaron, no quisieron afiliarnos. Entonces, como el tiempo de la cooperativa era el tiempo del Dr. Navarro cuando el sentó de Alcalde, que dijo que a los vendedores ambulantes él nos iba a colaborar, nos iba a apoyar, que íbamos a estar en un nivel mejor si nosotros votábamos por él, anduvimos luchando, nos agrupamos, recogimos firmas y estábamos trabajando con la Cooperativa de los Jurídicos; un abogado de ellos que nos asignaron nos estaba colaborando.*

*Entonces, en una de esas, apareció un familiar de Jimmy Pedreros (ex alcalde) y él dijo que hiciéramos la cooperativa COOVEN, que era mejor una cooperativa que un sindicato, pero entonces, Jimmy Pedreros nos decía que estábamos mal asesorados que porque la cooperativa no daba permisos, que no se les podía colaborar en nada y así os decían, bueno, pero al fin él nos agrupó, hicimos como cuarenta personas, fuimos al SENA, hicimos un curso, y nosotros tenemos conocimiento qué es la cooperativa, para qué la hicimos; para trabajar en la calle, para defendernos del gobierno y también de unos préstamos porque hay en la calle prestamistas que prestan al 10%, entonces, que nosotros íbamos a ahorrar entre todos y nos vamos a prestar al 3% a tres meses”.*

Empero, la ambición y la deshonestidad de algunas personas produjo una serie de dificultades al interior de COOVEN, situación que ha generado un distanciamiento de los socios y que poco a poco conduce infortunadamente al cierre definitivo de la cooperativa:

*“Hubo gente que dijo que con esa plata ahí guardada no se hace nada, que se les preste pa’ trabajar, se hizo la Asamblea, se les puso en conocimiento, la Asamblea dijo que sí, que se les preste, entonces se les prestó de a 100 mil entre seis. El primer préstamo lo pagaron, el segundo préstamo... se quedó la plata en el bolsillo de ellos y no la pagaron, ni los réditos ni la plata, entonces, allí fue donde la gente comenzó a desconfiar y comenzó a caminar pa’ atrás, pero de allí a acá se hacen reuniones cada año, porque no es como el sindicato: cada mes, se les ha informado de las cosas que ha habido, los contratiempos, entonces ahorita pues estamos en receso”*

**Figura 22. Participación en algún grupo**



Por otro lado, varios vendedores (78%) declaran abiertamente su preferencia por laborar de forma individual; experiencias propias y cercanas, conflictos entre compañeros, temor al riesgo, son motivos suficientes para mostrarse renuentes a asociarse con fines productivos, o en otras palabras, a agruparse para crear empresa, como puede comprobarse a través de la siguiente anotación:

*“Unos somos bien, otros no lo somos, somos torcidos, se tuercen...ahí es donde dañan la empresa porque la gente comienza: para qué ahorro si otro se la roba, le prestamos y no ha pagado, allí es donde falla uno, que si todos fuéramos iguales, pensáramos y cuidáramos nuestro patrimonio fuera muy dichoso y feliz la gente, no estuviéramos así, en esta pobreza que nos encontramos, es que la pobreza en que nos encontramos es por nosotros mismos, porque nosotros no nos sentimos dignos ni valoramos lo que tenemos”<sup>40</sup>.*

Pero veamos más detalladamente las razones de cada vendedor en orden de importancia:

- Evitar problemas.....55%
- Repartir ganancias.....24%
- No rendir cuentas.....11%
- Mejor solo.....10%

<sup>40</sup> ENTREVISTA con Rosa Elvira Chitá, Presidenta del sindicato María Cano, San Juan de Pasto, 21 de mayo de 2004.

Un poco más de la mitad de los comerciantes que no están dispuestos a asociarse, cree que trabajar en sociedad implica estar en continuas peleas con los demás socios, por lo cual concluyen: “A otras personas no les puede gustar lo que uno hace”, “Entre otros hay choque de ideas”, “A veces la gente no es honrada”, “Todos tienen diferentes puntos de vista con respecto a algo”.

Nuevamente el individualismo sale a flote, la sola idea de distribuir los beneficios que producen las ventas, definitivamente molesta a un grupo de vendedores, de tal suerte que ejecutar una actividad en la que ellos sean los únicos inversionistas, empleadores y empleados es lo más conveniente, y a la vez es una prueba irrefutable de ambición y avaricia desmedidas de algunos sujetos: “Se gana más y todo es para uno”, “Se gana más y no tiene que dividir las ganancias con otros”.

Pero ello no ocurre de modo exclusivo en este grupo social; lastimosamente en todos los sectores sociales siempre hay alguien que contagia a los demás de una codicia repugnante, entre otras cosas, es esta la realidad de las sociedades decadentes en donde prevalece la búsqueda maquiavélica del interés particular, como de hecho sucede en el sistema capitalista. A propósito, hay quienes aseguran que la solidaridad por ejemplo – opuesta al individualismo – es un valor premoderno.

Sumado a lo anterior, otra razón que tienen los vendedores para rehusar el trabajo en equipo, es no tener que rendirle cuentas a nadie, a muchos no les agrada que otros les digan lo que tienen que hacer ni tampoco dar un reporte de cada acción realizada: “Uno sabe lo que gasta y tiene y nadie le dice nada”, “Solo puede hacer lo que quiera, asociado tiene que dar cuentas”. Por último, algunos simplemente responden de manera lacónica: “Mejor solo”, es más, hubo alguien que utilizó aquel adagio popular mejor solo que mal acompañado, lo que es en verdad muy dicente.

Así las cosas, experiencias negativas que los vendedores quisieran no recordar han suscitado un enorme escepticismo con relación a las ventajas que tiene organizarse en sociedad: “Las comunidades organizadas tienen más probabilidades de conseguir que los escuchen y que sus demandas sean atendidas, que las comunidades con poca organización”<sup>41</sup>.

Mientras tanto, un 22% (Figura 23) admite sí estar interesado en asociarse con otros para trabajar, este pequeño grupo ha dado un paso agigantado

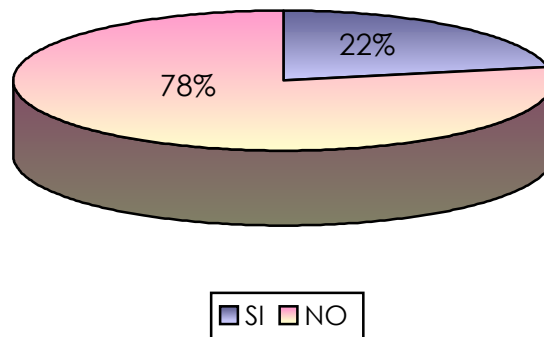
---

<sup>41</sup> NARAYAN, Deepa. Op. Cit., p. 24.

en lo que a construcción de capital social se refiere, demostrando que tiene una mentalidad diferente a la que generalmente se le atribuye al vendedor informal; *esa que los condena a vivir en la ignorancia, actividades ilegales y otros males sociales* (ver Sanyal, 1995). Estas son algunas de las opiniones expresadas por estos vendedores: “Yo puedo tener mayores ventajas”, “Uno tiene mayor apoyo del gobierno”, “Trabajando con otras personas podría ser mejor”, “Uno solo no hace nada”, “Uno aprende a compartir”.

Sin embargo, así como manifiestan su propensión a trabajar con compañeros, opinan también que es imposible laborar en una sociedad en la que el respeto y la honestidad no se pongan en práctica, de igual manera, para comenzar debe haber apoyo económico y asesoría, justamente en algún momento se oyó decir: “Si hubiera alguien que gué sería bueno”, “Es bueno llevando una buena relación”.

**Figura 23. Tendencia a la asociatividad**



**8.3.1 Los sindicatos y sus logros reivindicativos.** No puede negarse que desde algún tiempo los vendedores han desarrollado una conciencia de clase que los ha impulsado a conformar sindicatos como una manera de defender sus intereses, ya sea para mantenerse en la calle o para lograr ayudas económicas por parte del gobierno. Sobre esto De Soto puntualiza:

Surgen organizaciones de autodefensa, básicamente democráticas y constituidas con el objetivo principal de proteger la ocupación territorial de nuevas invasiones, de la resistencia de los vecinos perjudicados y de la represión de las autoridades. Llegado el momento, están dispuestas a oponerse hasta por la fuerza a cualquier agresión, pero han desarrollado la capacidad de anticiparse a los

enfrentamientos negociando políticamente<sup>42</sup>.

En la ciudad existen doce organizaciones sindicales de vendedores ambulantes y estacionarios que se presentan a continuación: San Juan de Pasto, Plazas de Mercado, Sinvaptenar, de Prensa, Sintrahielo, Ciudad de Pasto, Manuela Cumbal, Nueva Colombia, Mercancías Varias, María Cano, y dos de temporada: una que lleva el mismo nombre y el sindicato de tarjetas y artículos navideños. De todas estas, la de mayor antigüedad y por supuesto de tamaño es la organización sindical San Juan de Pasto, tal como lo expresa su Presidenta:

*"El sindicato surgió a motivo de que como antes llegaba la policía y nos mortificaban por los permisos, entonces nosotros formamos el sindicato, se lo formó en enero del noventa, lo formamos con 25 personas en ese entonces, ahorita en este momento, tenemos 253 en la calle"*<sup>43</sup>.

Le siguen en magnitud Mercancías Varias y Nueva Colombia. Es necesario poner de relieve las motivaciones de estos comerciantes para formar parte de algún sindicato: del total de sindicalistas el 70% coincide en que la defensa de intereses es una razón de peso para organizarse: "Uno independiente es difícil" – cuenta un comerciante – y es que ingresar a un sindicato es la garantía que todo vendedor busca para poder permanecer en la vía pública.

De igual modo, tener representación y sentir seguridad son motivos que aunque no tan poderosos, llevan a tomar la determinación de sindicalizarse. Estas son algunas de las respuestas que conseguimos: "Estando allí tenemos apoyo cuando hay dificultades y podemos llegar a algún acuerdo con la Alcaldía", "El sindicato pelea por uno, saca la cara por uno", "Por la persecución de la Alcaldía", "Uno en unión tiene más respaldo".

Es útil traer a cuento el caso peruano, en donde el Instituto Libertad y Democracia (ILD) obtuvo como resultado una relación directamente proporcional entre el riesgo que corren los vendedores de ser desalojados de la calle y su mayor o menor participación en organizaciones sindicales. Básicamente, esto es lo que pasa en la capital de Nariño; hay una acción

---

<sup>42</sup> SOTO, Hernando De. Op. Cit., p. 75.

<sup>43</sup> ENTREVISTA con Socorro Criollo, Presidenta del sindicato San Juan de Pasto, San Juan de Pasto, 14 de mayo de 2004.

impositiva por parte del gobierno hacia los comerciantes callejeros, éstos, en consecuencia, deben formar parte de cualquier sindicato ya existente o si es preciso constituir uno nuevo, con el único fin de obtener el permiso que otorga la Alcaldía Municipal para comercializar en la vía pública.

Con base en lo anterior, es fácil comprender porqué la creación de sindicatos no es la mejor alternativa, ahora bien, un 59% de los vendedores cree que sí ha mejorado su situación desde que ingresó al sindicato, lo cual se corrobora con estos testimonios:

- "Me doy cuenta que mi situación ha mejorado en un 100%."
- "Me siento más tranquila, no me quitan la mercancía."
- "Se le ha capacitado a la gente en la parte humana por medio de motivación y autoestima."
- "Por el tiempo que llevo tengo hartas preferencias."
- "Ayudan a hablar cuando los de la Alcaldía vienen a molestar."
- "Yo soy líder sindical y para mí ha sido una experiencia muy buena a partir de cuando se tomaron las riendas de la nueva Junta Directiva de nuestro sindicato."

Otros, en oposición, no han notado cambio alguno con relación a la vida que llevaban antes de sindicalizarse; hay quienes se sienten tan decepcionados del sindicato al que pertenecen que no tienen ningún reparo en despotricar de él. Las siguientes respuestas indican el descontento de unas personas:

- "Mi situación es la misma y como no hay quien nos represente, pues peor, el sindicato de vendedores y varios se terminó porque los presidentes se robaron el capital que había."
- "No confío en los sindicatos, dejan malas cosas, los directivos se encargan de que uno no confíe en ellos; sacan plata y se la roban."

Los comerciantes informales que fueron entrevistados nos comentaron que hay una gran desorganización al interior de los sindicatos; la gente se siente explotada por sus líderes, quienes obligan en temporada electoral a votar por algún candidato, o a asistir a manifestaciones, tampoco se tiene claridad acerca del destino del dinero que ellos recaudan. Algunos, además, consideran que en repetidas ocasiones varios líderes se han aliado con el gobierno en contra de los mismos vendedores, más precisamente:

*"Muchos de los presidentes han actuado incorrectamente porque han concertado con las mismas autoridades muchas veces en perjuicio de los mismos vendedores, porque hay mucho aceleramiento, no piensan las*

*consecuencias, no hay acuerdo total, no hay opinión de todos los vendedores, sino es la opinión personal de los señores presidentes y entonces hay muchos funcionarios que a hacerlos firmar y no hacen un acta concienzudamente a favor de los afiliados, sino a favor de ellos y eso es una cosa incorrecta”<sup>44</sup>.*

Es por ello que Don Ernesto, un vendedor de discos compactos, prefirió retirarse del sindicato al ver el manejo que se le hacía a este tipo de organizaciones, él nos cuenta: “Dieron mucha autonomía a los presidentes del sindicato” refiriéndose a uno de los errores que han cometido los afiliados, en efecto, esto no es una mentira, la mayoría de los vendedores se ha acostumbrado a que sean los líderes quienes resuelvan sus problemas, pero muy poco hacen por participar activamente en la toma de decisiones, o por colaborar en la organización de reuniones y demás eventos. Muchos dirigentes se hayan en aprietos ante la rebeldía de algunos miembros del sindicato, que se encargan de fomentar el desorden y la desconfianza.

Pero eso no es todo, otro vendedor opina sobre la falta de un verdadero liderazgo en cualquiera de los sindicatos existentes, veamos:

*“Hay que educar a los líderes, hay que educar a los que manejan, porque cuando la cabeza está bien lo demás funciona, pero realmente en este caso por ejemplo, falta más compromiso, que los líderes tengan un mayor liderazgo para poder enseñar a las personas que ellos manejan. Hemos visto que es muy escaso el aporte que los líderes sindicales hacen con los vendedores ambulantes, no se ve respaldo de ninguna clase, simplemente cuando se ofrece de pronto una manifestación, para ir a quebrar vidrios, para ir a gritar o para ir a echar piedra, es para lo único que los vendedores ambulantes sirven, de lo contrario no se ha visto otra participación real”<sup>45</sup>.*

De otra parte, los problemas que enfrentan los sindicatos tienen que ver en mayor medida con la dificultad para negociar con el gobierno, es decir, depende fundamentalmente de la capacidad de negociación de sus dirigentes, toda la responsabilidad recae sobre ellos, de tal suerte que

---

<sup>44</sup> ENTREVISTA con Ernesto Triana, vendedor de discos compactos, San Juan de Pasto, 4 de junio de 2004.

<sup>45</sup> ENTREVISTA con el tesorero del sindicato San Juan de Pasto, San Juan de Pasto, 13 de mayo de 2004.

cualquier determinación que tomen puede poner en riesgo la estabilidad laboral de todos los vendedores callejeros. A juzgar por lo antes expuesto, la principal función del sindicato es la de llegar a un acuerdo con el gobierno local en cuanto a licencias, permisos y reubicaciones, de hecho, sus logros reivindicativos han sido en torno a esto. Por consiguiente, poco o nada se ha tratado el tema de la Seguridad Social; ningún vendedor se encuentra afiliado a un sistema pensional, teniendo en cuenta que el gobierno nacional sí ofrece un programa dirigido a trabajadores urbanos por cuenta propia como son los vendedores callejeros, en donde gran parte de la cotización es subsidiada.

Lo mismo ocurre en el sistema de salud; cada uno espera por su lado, que el “Estado paternalista” lo asista otorgándole el carné del SISBÉN, cuando en lugar de eso, los vendedores como organización sindical fuerte podrían trabajar por un objetivo común que es el de conseguir una total cobertura en términos de salud y pensión, no se justifica entonces, que muchos vendedores que sobrepasan los sesenta y setenta años sigan laborando en las calles, sin la esperanza de un mejor futuro, o como ellos dicen, de un mejor presente. En la misma dirección, se interrogó a las presidentas de los sindicatos María Cano y San Juan de Pasto sobre los beneficios que han obtenido los vendedores informales a través del sindicato, ellas contestaron respectivamente:

*“Aparte del permiso, en mi organización, yo no hablo por otras organizaciones, yo hablo por lo mío, en nuestro sindicato tenemos a veces la platica y una persona caída no tiene con que capitalizarse, se le presta para que trabaje a unos tres o cuatro meses, pero el socio tiene que devolverlo, se le hace una letra, se dice bueno usted en cuántos meses quiere devolverla, dice yo la devuelvo a los cinco meses, bueno listo, una letra se le hace firmar, a lo que se cumple la letra el señor tiene que haber pagado la plata”<sup>46</sup>.*

*“El sindicato se encarga de velar por ellos cuando una autoridad los molesta, de ayudarle cuando hay una calamidad de enfermedad, cuando hay alguna cosa, algún atropello que ellos tengan, entonces, ellos cuentan con la Junta Directiva”<sup>47</sup>.*

---

<sup>46</sup> ENTREVISTA con Rosa Elvira Chitá, Presidenta del sindicato María Cano, San Juan de Pasto, 21 de mayo de 2004.

<sup>47</sup> ENTREVISTA con Socorro Criollo, Presidenta del sindicato San Juan de Pasto, San Juan de Pasto, 14 de mayo de 2004.



La mayoría de los sindicatos cuenta con asesoría jurídica, pero eso no es suficiente; mientras los vendedores se preocupan por llevar en buenos términos la relación con otros actores sociales, al menos desde el punto de vista jurídico, mantener la armonía dentro del sindicato es una tarea imposible. Definitivamente, a pesar de las buenas intenciones de algunos y del reglamento interno que se maneja, los sindicatos tienen muchas debilidades: hay una verticalidad en la información por lo que, en muy pocas ocasiones, todos los miembros tienen pleno conocimiento sobre las acciones de sus representantes, mas aún esa información suele tergiversarse.

Esto demuestra que las relaciones entre dirigentes y dirigidos son algo distantes, es normal entonces, encontrar frecuentemente opiniones divergentes sobre cualquier tema; lo que para unos es bueno no lo es para otros. Sumado a ello, para varios vendedores informales líder es aquella persona de voz fuerte y carácter pendenciero, por esta razón, muchas veces un dirigente no resulta de una previa selección entre posibles candidatos, sino que es éste quien - por las características antes enunciadas - se gana ese derecho.

En este orden de ideas, algunos individuos no están preparados para asumir el rol de líderes, creen por ejemplo, que su permanencia en la Junta Directiva de un determinado sindicato es indefinida, quitándoles, de esta manera, la oportunidad de participar a aquellos comerciantes que también quisieran ocupar algún cargo directivo. Pero además, no tienen la facultad de concertar con el gobierno ni con proveedores, o lo que es peor, son fácilmente influenciables, es por ello que las reivindicaciones sociales y políticas no han tenido tanta trascendencia.

Igualmente, fundamentándose en las percepciones de unos vendedores, las reuniones sindicales que se hacen mensualmente no despiertan mayor interés, de hecho, en un comienzo no eran de gran concurrencia hasta que decidieron multar a quienes no asistiesen puntualmente. Estas reuniones difícilmente pueden llegar a ser fructíferas; debido a discusiones y a una enorme algarabía, diversos asuntos dejan de tratarse y otros tantos quedan inconclusos.

En suma, dentro de la economía informal se han ido constituyendo diferentes organizaciones sociales como sindicatos, cooperativas, afiliaciones de ayuda mutua, microempresas, entre otras, que buscan ser reconocidas por el gobierno y por ese sector formal de la sociedad. Asociaciones de variopintos lugares han demostrado ser verdaderamente

eficientes y capaces de crear “puentes” con instituciones gubernamentales, el sector privado y la sociedad civil, para obtener considerables beneficios en materias crediticia, tributaria, participativa y de capacitación, como también otros aún más numerosos que se ajustan a las especificidades de cada asociación.

No obstante, en ciertos casos – como el de vendedores callejeros estacionarios – se presentan dificultades dentro de estos grupos porque no hay una preparación de naturaleza psicosocial, es decir, las personas saben que deben organizarse pero no tienen claro cómo hacerlo, por ejemplo: muchas empleadas domésticas conforman sindicatos para salvaguardar sus derechos laborales, sin embargo, la falta de responsabilidad colectiva, la desconfianza, la baja autoestima y un débil sentido de pertenencia hacia el sindicato, son obstáculos que entorpecen el avance en cuanto a temas de violencia laboral, trabajo a destajo y prestaciones sociales.

A ese respecto, la tolerancia entra a jugar un papel determinante a la hora de trabajar en equipo, los individuos deben aprender a convivir con las diferencias de los demás y tomar conciencia sobre las acciones realizadas, porque todo lo que se haga de manera individual tendrá repercusiones en el grupo. Con base en este argumento nos atrevemos a cuestionar esa actual tendencia del gobierno (y hasta de la misma Academia) que consiste en atosigar a la mayor parte de la población para que se organice, y aunque en ningún momento se ha desconocido lo provechoso que ello puede resultar, no es correcto dejar que la gente se aventure a explorar un mundo totalmente desconocido, sin antes proveerle los elementos necesarios para una debida orientación.

Evidentemente, el afán del gobierno es comprensible, ¿cual es entonces el trasfondo de esta tendencia? La respuesta es que el Estado debe liberarse de algunas cargas, cediéndolas al sector privado, de tal suerte que las personas tendrán que establecer organizaciones no gubernamentales (ONG's) que se encarguen de suplir las necesidades individuales y colectivas.

En este sentido, si se pretende gestar desarrollo en San Juan de Pasto partiendo de la acumulación de capital social, se deben concentrar grandes cantidades de energía en este propósito, ya que es un trabajo largo y complicado que les atañe a los actores estatales y no estatales de nuestra ciudad. El tema del capital social debe inexorablemente ser analizado en todas sus dimensiones; nosotros nos preguntamos ¿Por qué en

la ciudad y prácticamente en todo el departamento existe una predisposición en contra de la asociatividad?, ¿Hará esto parte del legado cultural de nuestros ancestros?, ¿Es acaso el egoísmo que nos caracteriza lo que nos impide avanzar?

Así pues, de qué sirve concluir en diversos estudios que en tal municipio, corregimiento o vereda de Nariño la población se resiste a asociarse, cuando no se arrojan - como respuesta - propuestas contundentes que si bien no resolverán por completo el problema, (porque muchas soluciones están supeditadas a la acción deliberada de cada individuo más que a programas, proyectos y políticas que finalmente terminan imponiéndose) al menos servirán de base para el surgimiento de otras.

De la misma manera, es muy importante investigar acerca de la cultura e historia de Pasto y concomitantemente, trabajar con eficacia en torno al rescate de actitudes positivas y valores (confianza, deseos de superación, amor por la región, espíritu investigativo y empresarial, tolerancia, etc.) que permitan crear las condiciones requeridas para el mejoramiento de la ciudad, porque para nadie es agradable que se esté generando capital social negativo en San Juan de Pasto: las calles son cada vez más inseguras y las zonas deprimidas se han constituido en centros de comercialización de droga, entre otras cosas.

A propósito, habría que recuperar la autoestima del pastuso y porqué no del nariñense, quien se ha acostumbrado a que lo identifiquen (y en efecto, el mismo se identifica) como un ser pasivo, cuando históricamente Nariño y San Juan de Pasto en particular, se ha caracterizado por ser un pueblo guerrero. Si bien, hay un largo camino por recorrer, poco a poco se está avanzando en la creación de capital social, como por ejemplo, mediante la aplicación del presupuesto participativo, experiencia de Porto Alegre (Brasil).

Por último, todo el capital social positivo o negativo que pueda emanar de los sectores informales de la economía, por más mínimo que este sea, tendrá impacto sobre el desarrollo local, así algunos se niegan a aceptar el vínculo que hay entre la economía informal y el desarrollo. Muestra de ello es el desempeño económico del departamento de Nariño, que escasamente responde a la economía formal, así las cosas, en el campo se encuentra más del 50% de la población, dedicada mayoritariamente a actividades de mínima subsistencia y, en los centros urbanos se desarrollan labores comerciales y de servicios en una valiosa proporción, muchas de ellas de carácter informal: ventas ambulantes y estacionarias, servicios

personales, de transporte, albañilería, de préstamo (usureros) y cambio de dinero en la frontera.\*

Desde el punto de vista social, en nuestro departamento los individuos que trabajan en la informalidad se interrelacionan e incluso sostienen nexos con la gente del sector formal, lo cual suscita el logro de diferentes objetivos, tanto para oferentes (proveer de bienes o servicios; obtener un ingreso), como para consumidores y/o usuarios (satisfacer necesidades y economizar).

---

\* Dentro de la economía informal no incluimos a la economía subterránea.

## 9. LOS VENDEDORES CALLEJEROS Y EL GOBIERNO LOCAL



Fuente: Diario del Sur

Tras el fracaso del modelo de desarrollo cepalino, en toda América Latina se da inicio a una época - que aún no termina - de absoluto desprestigio del Estado; pues si bien las naciones latinoamericanas han tenido (con pocas excepciones) formas de gobierno democráticas, qué gran mentira sería decir que el pueblo ha gobernado, por el contrario, sus dirigentes, que más parecen sus enemigos, se han sometido a las decisiones de países acreedores, bien lo manifiesta Eduardo Galeano:

Y los ciudadanos, los invisibles, se han quedado sin países, con una inmensa deuda que pagar [...], y con gobiernos que no gobiernan, porque están gobernados desde afuera. Los gobiernos, piden permiso, hacen sus deberes y rinden examen: no ante los ciudadanos que votan, sino ante banqueros que los vetan<sup>48</sup>.

---

<sup>48</sup> GALEANO, Eduardo. Los invisibles [en línea]. s.p.i. Disponible en Internet: [www.loseconomistas.com](http://www.loseconomistas.com).

Esta situación, junto con la perversidad de aquellos que han puesto sus intereses por encima del bienestar colectivo, ha ido en perjuicio de muchos grupos sociales. En el mismo sentido, la centralización del gobierno durante largos años suscitó una profunda desigualdad interregional, por cuanto el mayor apoyo lo recibieron las regiones consideradas “polos de desarrollo”. Las administraciones locales y regionales por su parte, evadieron sus responsabilidades y además, tuvieron la desfachatez de proclamar al gobierno central como único culpable del rezago de ciertos territorios.

Por fortuna, las nuevas teorías de desarrollo local y regional, han hecho que se redefina el papel del gobierno local como agente activo de cambio, éste, en consecuencia, deberá propender por el mejoramiento de las condiciones de vida de la población.

Por otro lado, el gobierno y el sector informal jamás han tenido una relación idílica, en otras palabras, desde siempre ha existido entre ellos un marcado antagonismo, más aún si se tiene en cuenta que en nuestra nación, se habla indistintamente de economía informal o subterránea (narcotráfico, contrabando, lavado de activos, piratería, etc.). Así pues, el gobierno está en la obligación de defender la preeminencia de la legalidad, por lo tanto, todo lo que vaya en contra de ésta, deberá ser sancionado de alguna manera.

En cierta medida, el gobierno tiene razón en controlar a los mercados de bienes y servicios, de capital, y de trabajo, especialmente a este último, ya que en la actualidad hay un gran número de personas subempleadas, y otras tantas que trabajan en la informalidad, lo cual tiene repercusiones económicas y sociales nefastas, puesto que unas reciben salarios inferiores al mínimo legal, no cuentan con prestaciones sociales, ni con seguridad en salud y pensión.

Sin embargo, tanto las instituciones públicas como algunos representantes de la Academia, tienen – en nuestra opinión – una idea equivocada de lo informal, posiblemente por la influencia de la corriente neoliberal de Hernando De Soto, para ellos es informal aquello que no se registra, ¿Qué pasa, entonces, con las grandes empresas que subcontratan microempresas de carácter familiar?, ¿Se comprueba la información que suministran los empresarios en cuanto al cumplimiento de la legislación laboral?

De un modo más preciso, los vendedores ambulantes y estacionarios son

un componente importante dentro del sector informal, de igual manera, son ellos quienes tienen un contacto más directo con el gobierno, pues bien, presentar la interacción gobierno local – vendedores callejeros en San Juan de Pasto, es el propósito de este capítulo.

## **9.1 ACCIONES PARA EL EMPODERAMIENTO DE LOS VENDEDORES**

El empoderamiento es entendido como un proceso, mediante el cual la sociedad civil, gracias al desarrollo de sus capacidades, adquiere autoridad para dirigir su propio destino y para intervenir en las decisiones sobre su localidad o región. De acuerdo con el Banco Mundial: “Es la expansión de los activos y capacidades de los pobres para participar en, negociar con, influir sobre, controlar, y tener instituciones responsables que influyan en su vida”<sup>49</sup>.

Para lograr el empoderamiento tienen que existir unas condiciones mínimas, propiciadas fundamentalmente por el gobierno, por tanto, éste deberá jugar un rol protagónico como su promotor. En vista de lo anterior, el empoderamiento es opuesto al paternalismo.

**9.1.1 Programas de apoyo.** El acceso a la información es un elemento clave dentro del empoderamiento; si la gente está informada de las acciones del gobierno ya sea local, regional o nacional, tendrá toda la autoridad para exigirle un buen manejo de los recursos, mayor responsabilidad en sus funciones, una priorización de políticas desde las de mayor hasta las de menor impacto, etc. Así mismo, podrá verse favorecida con programas de crédito, subsidios, becas, capacitación y demás.

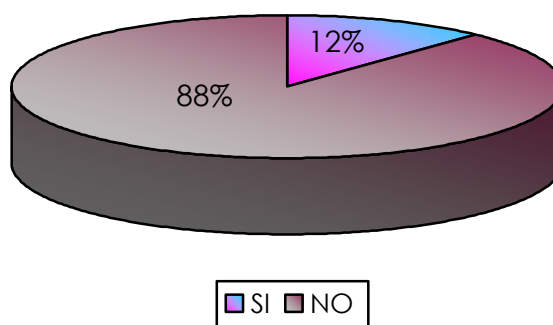
Sin embargo, un gran número de personas en nuestra ciudad ignora, por ejemplo, el papel que desempeñan muchos funcionarios públicos, la existencia de distintas dependencias oficiales, sus derechos y deberes, al igual que proyectos y programas como los antes anotados, algunas veces por negligencia, otras porque los mismos gobernantes mantienen oculta información de interés general. El desconocimiento de varios vendedores con respecto al accionar del gobierno, se debe principalmente a que las actividades comerciales dejan muy poco tiempo libre, el cual aprovechan para desarrollar las labores del hogar y escasamente para enterarse de lo que acontece en la ciudad, además en hogares pobres el acceso a la información se ve entorpecido por la falta de medios de difusión.

---

<sup>49</sup> NARAYAN, Deepa. Op. Cit., p.16.

Al indagar sobre políticas que los protejan, la mayoría de vendedores (88%) aseguró no estar enterado de ninguna por la razón que se expuso arriba (Figura 24), de igual forma, el excesivo poder de decisión de sus dirigentes los lleva a desentenderse de muchos asuntos que les atañen directamente. Dentro de un reducido grupo (12%) se mencionaron los siguientes mecanismos de protección: el Acuerdo 32 / 91, el derecho al trabajo (Art. 25 C.N.), los carnés del SISBÉN, el código del vendedor y los proyectos de reubicación. Los vendedores de prensa por su parte, expresaron el acuerdo que tienen con el gobierno de no ser desplazados de sus sitios de trabajo.

**Figura 24. Conocimiento sobre mecanismos de protección**



En continuidad con las ideas previas, más de la mitad de los vendedores (58%) no tiene conocimiento sobre las obras realizadas por las diferentes administraciones; de modo similar, arguyen que estar la mayor parte del tiempo en la calle es una barrera para acceder a información de tipo oficial. Es muy preocupante que en San Juan de Pasto haya gente que ni siquiera sepa el nombre de sus gobernantes, y es inconcebible que la ignorancia de la misma, dé pie para que una y otra vez gobernantes de dudosa honestidad “ejecuten” obras públicas de mínimo impacto, vale la pena agregar que muchas de éstas se hacen casi al final de un periodo; de hecho, varios alcaldes cuando ven que se aproxima el final de su gobierno, tratan de hacer lo que no pudieron en todo el tiempo de administración y generalmente llevan a cabo una obra, según ellos, “majestuosa” para que la población siempre los recuerde.

Un 42% de estos comerciantes cree estar informado de las acciones del gobierno (Figura 25), aunque como puede notarse en sus respuestas, saben cosas muy generales principalmente de obras de infraestructura, lo que limita su opinión crítica acerca del rol del gobierno en la construcción de desarrollo. En fin, de acuerdo con sus declaraciones, dentro de lo



positivo que han dejado otras administraciones se destaca lo siguiente: “el puente del estadio”, “el terminal”, “viviendas de interés social, dotación de escuelas”, “puestos de salud”, “carnés de salud a los pobres”, “pavimentación de las calles”, “mejoramiento del estadio”.

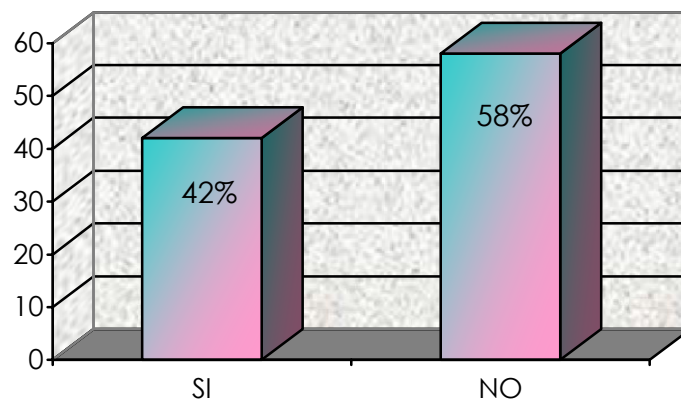
Aparte, muchos de ellos se sienten identificados con un alcalde en particular - preferimos reservarnos el nombre – quien al parecer, les colaboró en gran medida o al menos los dejó trabajar tranquilamente en la vía pública, no obstante, de forma muy extraña algunos trabajadores informales desaparecieron en su gobierno, nada diferente a lo sucedido en ciertas dictaduras latinoamericanas: “Hubo mucha matanza y desapareció mi marido” – comentó en voz baja una comerciante.

De otro lado, al señalar los aspectos negativos de pasados gobiernos, los vendedores no tuvieron ningún inconveniente en decir:

- “No ha habido ninguna administración buena.”
- “Con las obras sólo se han beneficiado quienes las han hecho.”
- “Mucho dinero se han robado los alcaldes.”

Igualmente, reprueban de manera unánime, la construcción de la Plaza del Carnaval y el estadio de la Pastusidad; tanto para ellos como para nosotros representan el robo más descarado que le han podido hacer a la ciudadanía, y como proyectos de “desarrollo” son un verdadero fiasco.

**Figura 25. Conocimiento sobre acciones de otros gobiernos**



Particularmente, el 65% de los vendedores callejeros siente que los anteriores gobiernos no se preocuparon por su situación (Figura 26); reclaman no haber tenido jamás el apoyo de los decisores locales, como

puede verificarse a continuación:

- “Antes no se preocupaban.”
- “No nos han dado garantías para trabajar.”
- “Los anteriores nos han perjudicado.”
- “Todos nos quieren sacar.”
- “Nos han atacado.”
- “¡Con los pobres, no!”

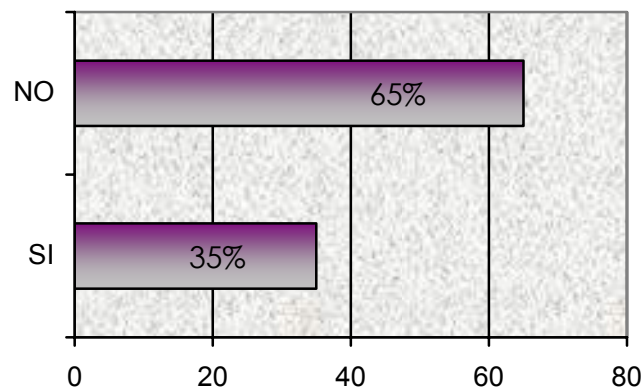
Está claro que en el pasado había un gran distanciamiento entre el gobierno local y los vendedores, situación que provocaba por una parte, tolerancia recíproca y por otra, un fuerte resentimiento de los comerciantes hacia los dirigentes, pues estos últimos manifestaban una total apatía por todo lo que tuviese que ver con la economía informal.

Un 35% en cambio, considera que a otros gobiernos sí les ha importado el bienestar de los trabajadores por cuenta propia que laboran en la calle, veamos estas frases:

- “No nos han hecho tanto la guerra.”
- “Algunos nos dejaban trabajar.”
- “Nunca nos molestaron, éramos libres.”
- “Algunos nos escuchaban.”

Después de todo, a varios comerciantes les gustaría seguir trabajando libremente en la calle.

**Figura 26. Preocupación de otras administraciones**



**9.1.2 Creación de espacios de participación.** Tradicionalmente se ha considerado a los vendedores informales como un grupo excluido, precisamente para darle fin a esto, la visión de empoderamiento propone

su participación activa en la toma de decisiones. Lo que se busca, entonces, es incluir a vendedores y demás sectores vulnerables en proyectos de desarrollo local.

La participación puede darse de cinco maneras: directa, representativa, política, a través de recolección de información, y de mecanismos competitivos de mercado. Desde hace algún tiempo, los vendedores han podido intervenir directamente en la elaboración de planes de desarrollo y en determinaciones frente a temas que más les conciernen, pero en general, participan por su propia cuenta (independientemente de la esfera productiva) en asuntos que tienen que ver en mayor medida con su comunidad.

En cuanto al nombramiento de representantes, es decir, la participación representativa, se pone de relieve el dominio que tienen los líderes sindicales sobre el resto de vendedores; son ellos quienes tienen en sus manos el destino del grupo. Ahora bien, desde el punto de vista político, se manifiesta en el comercio callejero (ya antes nos referimos a esto) una especie de oportunismo bilateral en lo que respecta a la elección de candidatos: los vendedores apoyan a todo el que les prometa aceptar su permanencia en la calle; los candidatos por su lado, intentan de una u otra forma convencerlos sobre la conveniencia de dar su voto, con el objeto de obtener así, una mayor probabilidad de triunfar sobre sus contrincantes.

La recolección de información sobre el sector, no es una tarea que despierte el interés de los vendedores, con mayor razón si son agentes del gobierno los recolectores de la misma, a través de encuestas que elaboran Trabajadoras Sociales de la Secretaría de Gobierno y que se aplican "supuestamente" de manera periódica, con el fin de conocer la situación socioeconómica de dichos comerciantes. La alcaldía, dotada de una ingenuidad que exaspera, cree con esto poseer el número exacto de vendedores ambulantes y estacionarios que están diseminados por toda la ciudad.

La verdad es que a muchos vendedores les da temor suministrarle al gobierno datos sobre su vida, hasta tal punto que en el trabajo de campo nos topamos con algunos que al momento de preguntarles sobre la administración municipal, prefirieron no responder, es más, sus líderes les han prohibido revelar información, mayormente si es del sindicato. Sobre este punto habla un vendedor:

*"Muchas veces no lo atienden porque no está sindicalizado, ese es uno de los factores por los cuales a uno le da temor, o ha tenido problemas con funcionarios, entonces se ve uno cohibido."*

Por último, está la participación por medio de mecanismos competitivos de mercado, al respecto se puede decir que los vendedores – por el hecho de hallarse en la informalidad – operan en cierta forma, en un mercado de libre competencia, situación que tiende a modificarse al reemplazar el puesto de venta en la calle por un local en un centro comercial. Entonces, desde esta perspectiva, la reubicación es de por sí un óbice del gobierno que no permite a quienes tienen sus ventas al por menor, ser competitivos. Pero no sólo lo anterior restringe las actividades comerciales informales, la alcaldía del municipio siempre buscará privilegiar al comercio organizado, lo cual significa que, por el lado opuesto, el informal llevará todas las de perder.

**9.1.3 Impulso a la organización.** Otro elemento de empoderamiento es la capacidad organizativa local, pero ¿qué acciones ha emprendido el gobierno para impulsar la organización? Cuando se trató el tema del capital social, habíamos expresado nuestro descontento respecto al papel del Estado en la generación de dicho capital; hay indubitablemente un aceleramiento de su parte, pues es un alivio para el mismo que la sociedad civil tome las medidas necesarias para enfrentar por sí sola su realidad.

Con todo, no hay que olvidar lo positivo del gobierno en cuanto a este aspecto, - tampoco somos sus detractores - se ha avanzado en la conformación de asociaciones y cooperativas de producción agrícola principalmente, y en el apoyo a las mingas que se realizan en distintas localidades cercanas a la ciudad de Pasto, ello definitivamente es digno de reconocimiento.

Pero como siempre, las buenas intenciones de unos cuantos se destruyen por la inconciencia de otros, es preciso tener una gran personalidad para no dejarse contagiar de los trastornos éticos existentes en el ambiente público; actualmente el mal llamado "funcionario público" ha adquirido la reputación de corrupto e ineficiente.

Así mismo, hay en la ciudad un problema por resolver: diversos individuos se han habituado a una posición cómoda dentro de la sociedad, creen que es deber exclusivo del gobierno local promover el desarrollo y por lo tanto se conforman con ser sujetos pasivos, sin capacidades - según Amartya

Sen – para llevar a cabo sus proyectos de vida. Es por ello que, difícilmente se ha podido adelantar el proceso de empoderamiento fundamentado en la asociatividad.

Dentro de este contexto, los vendedores callejeros estacionarios poseen una corta capacidad para organizarse, ya antes se había anotado que la constitución de sindicatos es el producto de la presión que ejerce el gobierno sobre los mismos. En ese sentido, no vemos que las instituciones oficiales estén realmente estimulando la organización de los comerciantes, de hecho, la entrega de permisos y licencias constriñe a la asociación, esto, por consiguiente, no tiene mucha validez.

De forma similar, es escaso el respaldo que da el gobierno a la creación de empresas; - haciendo caso omiso de la resistencia que oponen los vendedores a la organización – estos no tienen las garantías suficientes para asegurar el éxito de una cooperativa o empresa comercial. Así las cosas, el gobierno, en lugar de “impulsar” la formación de organizaciones sindicales, debería fomentar en los vendedores el interés por cooperativas de producción y/o procesamiento de algún bien.

## **9.2 CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN CON AGENTES DEL GOBIERNO**

Buena parte de los comerciantes (68%) habla de la dificultad que tiene para relacionarse con la policía y con ciertos funcionarios públicos, de este modo, considera imposible llegar con ellos a algún acuerdo, pues además de la desconfianza que inspiran (la policía especialmente), se caracterizan por ser intransigentes y ásperos en el trato. Así lo corroboran sus respuestas:

- “Ellos nos agreden (sic).”
- “Nos cogen a palo.”
- “Arrastran con todo.”
- “Ellos no quieren arreglo.”
- “Algunos son tercos y se creen con el derecho a tratar mal.”
- “Maltratan al vendedor ambulante, hacen todo por la fuerza.”
- “No se aguantan nada, no se prestan ni para hablar, a todo tiro sale uno perdiendo.”

Por consiguiente, en repetidas ocasiones los operativos\* se convierten en actos inhumanos por parte de la policía hacia los vendedores, sobre todo hacia aquellos que venden discos compactos. En ese sentido, más que aprender a negociar con agentes del gobierno, buscan la forma de

---

\* Según la alcaldía se hacen dos o tres días al mes.

evitarlos, tal como lo afirma un vendedor: “Trato de esconderme y cuando no puedo se llevan la mercancía”, es por esta razón que andan la mayor parte del tiempo sobre aviso.

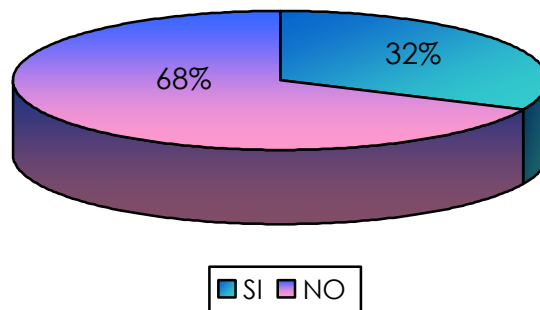
Así, aunque varios agentes se camuflen muy bien entre clientes y transeúntes; la astucia que da el trabajo en la calle lleva a reconocerlos de inmediato, entonces, con gran agilidad muchos toman sus pertenencias y se van a otro lugar hasta que pase el peligro. A este respecto, una comerciante comentaba en una ocasión las desagradables experiencias que ha tenido que vivir para poder ocultarse del gobierno, como por ejemplo, las veces en que ha estado a punto de ser atropellada por cruzar rápidamente la calle.

Con base en lo antes expuesto, la mayoría de los vendedores callejeros ha encontrado el respaldo y la seguridad en los sindicatos, por lo tanto, hoy en día en pocas oportunidades son atacados por policías y demás representantes de la alcaldía municipal. Bajo estas circunstancias, un 32% (Figura 27) asegura que sí se puede negociar con la fuerza pública, por supuesto, existen dos modalidades de negociación: la primera es por medio del diálogo; los comerciantes aclaran, de manera pacífica, sus discrepancias con los agentes del gobierno, y en su defecto, muestran la licencia para trabajar en la vía pública.

La segunda modalidad y tal vez la más utilizada es a través de sobornos. De esta forma se puede comprobar:

- “Se les da algo y listo.”
- “Hay que darles mercancía.”
- “Se puede rogando y dando billete.”

**Figura 27. Capacidad de negociación**



Indiscutiblemente, la corrupción está presente en todos los sectores de la sociedad y no únicamente en las instituciones públicas como muchos piensan, es más, qué doble moral la de aquellos vilipendiadores del gobierno que no descartan la opción del soborno para salir de cualquier aprieto.

En otra dirección, una de las más recientes negociaciones de los vendedores informales con el gobierno local, tuvo que ver con su reubicación en el centro de ventas populares “La 16”. Las condiciones impuestas por cada una de las partes, fueron las siguientes:

- El precio de cada local sería de \$10'400.000, de los cuales una mitad la pagaría mensualmente el vendedor y la otra la alcaldía.
- Durante cinco años los comerciantes no podrían vender, alquilar ni ceder el local.
- Los vendedores reubicados dejarían de ser sindicalistas.
- Los comerciantes adelantarían un millón, equivalente al valor de cada caseta.
- La alcaldía concedería un año muerto.

Adicionalmente, más que una condición, los vendedores estacionarios hoy solicitan que los exoneren de impuestos, justamente sobre ello subraya una de las dirigentes sindicales:

*“La única negociación de nosotros con la alcaldía, es que no nos vayan a meter la DIAN y esos impuestos porque no tenemos de adonde pagar; las ventas están muy malas porque aquí no se vende ni para la comida”<sup>50</sup>.*

### **9.3 LOS PROYECTOS DE REUBICACIÓN**

La reubicación es realmente un tema álgido, su comprensión amerita dilucidar algunos puntos de carácter jurídico, sobre los cuales se deben fundamentar todas las reubicaciones de vendedores ambulantes y estacionarios que se hagan en el país. El primero de ellos se refiere al espacio público (calles, aceras, puentes, parques, plazas, entre otros); con la Constitución de 1991 inicia una nueva etapa en Colombia, en la que se da primacía a los bienes de uso común, de hecho, en la Carta Magna aparecen varios artículos íntimamente ligados a este asunto, pero es en el artículo 82 donde se habla con más precisión acerca del espacio público:

---

<sup>50</sup> ENTREVISTA con Socorro Criollo, Presidenta del sindicato San Juan de Pasto, San Juan de Pasto, 14 de mayo de 2004.

Es deber del Estado velar por la protección de la integridad del espacio público y por su destinación al uso común, el cual prevalece sobre el interés particular. Las entidades públicas participarán en la plusvalía que genere su acción urbanística y regularán la utilización del suelo y del espacio aéreo urbano en defensa del interés común<sup>51</sup>.

En vista de lo anterior, evitar la invasión del espacio público debe ser una de las políticas del gobierno de estricto cumplimiento. La descentralización administrativa ha hecho que el gobierno nacional le transfiera al gobierno municipal la función de recuperarlo, por eso le compete al alcalde de cada municipio impedir que particulares, más exactamente vendedores informales ocupen calles, andenes y demás zonas públicas. No obstante, antes de desalojar a cualquier vendedor se debe tener presente el principio de la confianza legítima:

Este principio se aplica como mecanismo para conciliar el conflicto entre los intereses público y privado cuando la administración ha creado expectativas favorables para el administrado y lo sorprende al eliminar súbitamente esas condiciones. Por lo tanto, la confianza que el administrado deposita en la estabilidad de la actuación de la administración es digna de protección y debe respetarse<sup>52</sup>.

Bajo estas circunstancias, todo vendedor informal que esté amparado por el principio de la confianza legítima podrá, en caso de ser desalojado, interponer una tutela en contra de la administración municipal, ésta por consiguiente no podrá –sin previo aviso – expulsar de sus sitios de trabajo a aquellos vendedores que por medio de permisos y licencias, la misma administración les ha autorizado laborar en algunas calles.

A esto se le suma el reconocimiento mundial que tiene el derecho al trabajo; la OIT es el organismo encargado de vigilar que a ninguna persona se le niegue ese derecho, en el caso de los comerciantes callejeros surge una disyuntiva entre proteger el espacio público o el derecho al trabajo, se sabe que las autoridades de cada territorio optarán por lo primero, pero si esa decisión estuviera en manos de la OIT las cosas serían de otra manera.

---

<sup>51</sup> PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA. Constitución Política de Colombia – 1991. Santa Fe de Bogotá. Impre Andes S. A., enero de 1994. p.32.

<sup>52</sup> CORTE CONSTITUCIONAL. Reubicación de vendedores ambulantes desalojados, Sentencia SU 360 de mayo 19 de 1999. En: Jurisprudencia y doctrina, Revista mensual, 1999. p. 1299.



Afortunadamente, los trabajadores por cuenta propia de todas las naciones cuentan con el respaldo de este organismo, de no ser así, estériles serían las esperanzas de un futuro laboral estable. En este sentido, la reubicación se constituye en un mecanismo de ayuda para los comerciantes que han sido expulsados de algún lugar; por una parte puede ser el resultado de un acuerdo entre los mismos comerciantes y el gobierno, por otra, es la garantía que les da el principio de la confianza legítima al obtener una sentencia a favor de una acción de tutela por desalojo.

Hay que tener en cuenta, que en cualquier lanzamiento no puede atentarse contra la dignidad de los vendedores, ni tampoco destruir su mercancía y demás elementos de trabajo. Por cierto, es a la policía a quien le compete directamente esa misión junto con la de confiscación de productos cuya distribución esté prohibida por la ley, sin embargo, la mayoría de operativos policiales se ejecutan de manera violenta. Para evitar precisamente este tipo de situaciones, en algunos municipios se ha optado por el diálogo entre las autoridades locales y los comerciantes callejeros.

En San Juan de Pasto, desde hace muchos años\* los diferentes gobiernos municipales han tolerado (algunos más que otros) la invasión del espacio público por parte de comerciantes informales, por supuesto, también desde hace tiempo se han venido presentando reubicaciones de numerosos vendedores, aunque con periodos de duración entre unas y otras más bien prolongados.

Una vendedora de 69 años de edad nos confesó que lleva vendiendo frutas en la calle aproximadamente cuarenta años, ella recuerda con nostalgia la primera vez que le reubicaron su puesto de venta de lo que hoy son las instalaciones del Banco de la República a la plaza de mercado de El Potrerillo, en ese entonces, cuando llegó junto con otros vendedores notó que sus ventas sufrieron una caída inesperada, esto la impulsó a salir a la calle. Gracias a su trabajo sacó adelante a sus hijas, quienes igualmente - hoy en día - se dedican a las ventas estacionarias.

Adicionalmente, la plaza de mercado de Bomboná y el centro comercial San Andresito, lugares actualmente muy concurridos debido a los bajos precios de los productos que ahí se comercializan, son el resultado de

---

\* El comercio callejero en Pasto no es una situación propia del siglo XX, su origen es mucho más remoto.

procesos de reubicación y adecuación de emplazamientos comerciales de vendedores ambulantes y estacionarios. Mientras que en otras ciudades se ha empleado generalmente la fuerza para lanzar de las calles a varios vendedores, en la ciudad de Pasto se le ha prestado una atención diferente al asunto de la invasión del espacio público, tal vez por la parsimonia de algunos gobernantes y por el interés de otros de llegar al poder y mantenerse en él.

Así las cosas, en 1991 los comerciantes informales y la Alcaldía municipal convergen en una idea que beneficiaría a las dos partes y sería más adelante una evidencia clave respecto a la protección que da la confianza legítima. Se elabora entonces, el Acuerdo No. 32 (vigente hasta el año 2003) en el que se establecen los derechos y deberes de los vendedores ambulantes y estacionarios, así como también, las sanciones en caso de incumplimiento de algún deber. A través de este acuerdo, el gobierno comienza a ejercer mayor control sobre los vendedores, de tal manera que el otorgamiento de permisos y licencias se convierte en un artificio para llevar un registro de los tantos que se acogen al Acuerdo y por tanto, desalojar sin ninguna conmiseración a quienes ocupen las calles y aceras clandestinamente.

En ese orden de ideas, a partir de la pasada administración, la recuperación del espacio público cobra vital importancia, tanto así que aparece en esa época dentro del Plan de Desarrollo, como uno de los objetivos de insoslayable ejecución. En consecuencia empieza un proceso de concertación entre los actores involucrados. Después de tres largos años, vendedores y gobierno lograron un acuerdo: la reubicación sería inminente, sin embargo, se los enviaría a un emplazamiento con todas las condiciones para trabajar dignamente; un centro comercial de ventas populares. Cabe anotar que el lote para su construcción se lo adquirió a principios de la anterior década.

Efectivamente, en el presente año (2004) le correspondió al gobierno entrante la misión de entregar a ciento nueve vendedores callejeros estacionarios, localizados en la calle 17 entre carreras 21 y 26, el centro comercial "Ventas Populares La 16", de esta manera, se eliminaron de ese sector todas las casetas que obstaculizaban el paso y permitían que delincuentes hicieran de las suyas, las cuales fueron otorgadas por otras administraciones a raíz de lo estipulado en el Acuerdo 32/91. El día 13 de febrero del 2004 se llevó a cabo la inauguración del centro de ventas populares, en donde se reunieron el actual mandatario Raúl Delgado; los ex alcaldes Eduardo Alvarado y Eduardo Romo (defensores de los

proyectos de reubicación); diversos concejales y líderes de los diez sindicatos de vendedores. En medio de aplausos y agradecimientos, Raúl Delgado se comprometió a reubicar a todos los vendedores que se hallan trabajando en las calles.

Desde luego, despejar completamente las calles en especial del sector centro de la ciudad, es uno de los ejes centrales de esta administración, lo cual se refleja en el Plan de Desarrollo 2004 – 2007: “Pasto Mejor”, a través del programa Ciudad, medio ambiente y espacio público, con un objetivo específico de “ampliar la oferta de espacio público y lograr su adecuado uso y disfrute”. Dentro de las metas que se pretenden alcanzar a lo largo de tres años de gobierno, se encuentran:

- “- Se recuperará 14.400 metros cuadrados de espacio público en el centro de la ciudad.
- Se reubicará, de manera concertada, a 700 vendedores externos de plazas de mercado.
- Se adoptará e implementará el Estatuto del espacio público”<sup>53</sup>.

La Secretaría de Gobierno, encargada directamente de la reubicación de vendedores, aclara que hoy en día existe un nuevo reglamento que prohíbe las ventas en la calle, conforme a éste ha sido el manejo que dicha dependencia le ha dado a la invasión del espacio público, ello implica darle fin a las políticas que se habían adoptado hasta el momento, en consecuencia el Acuerdo No. 32 pierde vigencia en el presente gobierno. No obstante, las autoridades públicas se anticipan a cualquier problema legal que pueda desatarse, por consiguiente, transgredir el principio de confianza legítima sería para éstas un error descomunal. En ese sentido, el secretario de gobierno y demás funcionarios han optado por el camino del diálogo.

Por otro lado, en el 2003 la Alcaldía municipal adquirió un predio situado entre calles 18 y 19 y carreras 21ª y 22, en marzo de este año se realizó la licitación para la construcción de otro centro comercial para los comerciantes de la Plazoleta de Transipiales que anteriormente se ubicaban en lo que hoy es la Plaza del Carnaval, y otros tantos. La idea del gobierno es al parecer, construir todos los emplazamientos de ventas populares que sean necesarios para recuperar el espacio público. Igualmente, entre abril y mayo se tomó como medida acabar con los

---

<sup>53</sup> ALCALDIA MUNICIPAL DE PASTO. Pasto Mejor: Plan de Desarrollo 2004 - 2007. San Juan de Pasto: Alcaldía Municipal de Pasto, junio de 2004. p. 42.

cinturones de vendedores que rodeaban la plaza de mercado de El Potrerillo.

Naturalmente, el interés de la administración local (exceptuando el caso de El Potrerillo) es mejorar la estética de algunas zonas estratégicas como son el centro y el norte de la ciudad, por cuanto coadyuvan en mayor medida a aumentar el tesoro del gobierno. Pues, no es extraño que se hagan considerables inversiones en la ornamentación y adecuación de esas zonas, paradójicamente mientras en el sur – por ejemplo – los sectores atravesados por algún río o quebrada, además de ser los menos estéticos, no disponen de mecanismos preventivos; en el norte tales lugares son seguros (dentro de lo humanamente posible) y componen un agradable paisaje para cualquier transeúnte... bueno, sin olvidar el triste contraste que crean ciertos barrios como Juan XXIII, El Polvorín y otros. Da lástima que en nuestra ciudad se preocupen más por la apariencia que por la esencia de la misma; piensan que la solución a diversos males radica en cubrir cuánto bache aparezca y, gastar sumas exorbitantes en arreglos de fachadas y construcción de polideportivos y plazas de discutible utilidad.

Está claro que quienes salen a vender a las calles, no son incautos personajes que ignoran la ilegalidad que representan las ventas informales, ellos saben que está prohibido ocupar los espacios de uso común, es más, mucha gente ha aprovechado situaciones coyunturales, instalando su puesto de venta con el único fin de verse beneficiada con un local comercial. Al preguntarle a un comerciante su opinión sobre la invasión del espacio público, esto fue lo que expresó:

*“Nosotros si estamos conscientes de que realmente estamos en contra de la ley, pero hay una cosa bien importante; que la gente no ocupa el espacio público porque quiere, porque simplemente, digamos vulgarmente ‘le da la gana’ sino porque hay demasiada necesidad, por lo menos en el departamento de Nariño, donde nosotros miramos que no hay industria, no hay otra fuente de trabajo, por eso, se han visto en la obligación de salir con sus pocas cosas a invadir el espacio público, porque nadie puede dejar morir de hambre a sus hijos y cada uno tiene como sea que llevar el sustento para ellos. Nosotros no le estamos haciendo ningún daño a nadie”<sup>54</sup>.*

En todo caso, muchos comerciantes se dedican a vender en la vía pública

---

<sup>54</sup> ENTREVISTA con el tesorero del sindicato San Juan de Pasto, San Juan de Pasto, 13 de mayo de 2004.

porque sus bajos ingresos son un obstáculo para acceder a un establecimiento formal, y de modo semejante, tiene muy pocas posibilidades de encontrar un empleo mejor, es por ello que defienden con firmeza su derecho al trabajo. La verdad es que no a todos los vendedores les complace la idea de ser reubicados en un centro comercial o plaza de mercado, nos referimos a estos lugares puesto que hoy en día es poco frecuente que se los reubique en otras zonas que igualmente impiden la libre circulación de transeúntes. A la sazón, las opiniones de estos individuos sobre su reubicación están divididas casi en la misma proporción, entre quienes la aprueban y la rechazan.

De ahí que un 51% de los comerciantes esté de acuerdo con los proyectos de reubicación, ya que para ellos trabajar en la calle significa estar en condiciones laborales lamentables, mientras que en un centro comercial logran dignificar su trabajo y pueden a su vez ofrecerles un futuro más favorable a sus hijos. Bien, estas son algunas respuestas obtenidas:

- "Nos llevan a una parte mejor, más bien presentada... es bueno."
- "No se niega el derecho al trabajo y se tiene un lugar estable."
- "No estaríamos expuestos a la inclemencia del clima y a la inseguridad."
- "Contribuye a mejorar la calidad de vida de los vendedores."
- "En la calle no hay nada seguro, busco el bienestar para mis hijos."

Con un tono vacilante, unas cuantas personas aceptan ser trasladadas a un lugar adecuado para el comercio, reconocen para sí que la recuperación del espacio público se hará con o sin la aprobación de los vendedores, por tanto actuar con prudencia es mucho más conveniente que oponerse por la fuerza, pues las relaciones con el gobierno se mantendrán estables y así podrán, de una u otra forma, conseguir de éste cualquier ayuda. En esa dirección, se encontraron las siguientes afirmaciones:

- "Despejaría las calles."
- "Hace mucho tiempo que no hay reubicación, si nos ubican a nosotros desocuparíamos este espacio."
- "Da un mejor aspecto a la ciudad."
- "Toca de hacerse a la idea."
- "El local es bueno, se lo puede negociar y uno sigue por acá."

De otra parte, a un 49% (Figura 28) no le gustaría ser expulsado de la calle, así sea para ir a un centro popular de ventas. Aunque parezca un contrasentido hablar abiertamente de las innumerables desventajas que trae vender en la vía pública y, simultáneamente aseverar que es mejor trabajar en la calle, son válidos los argumentos que exponen los

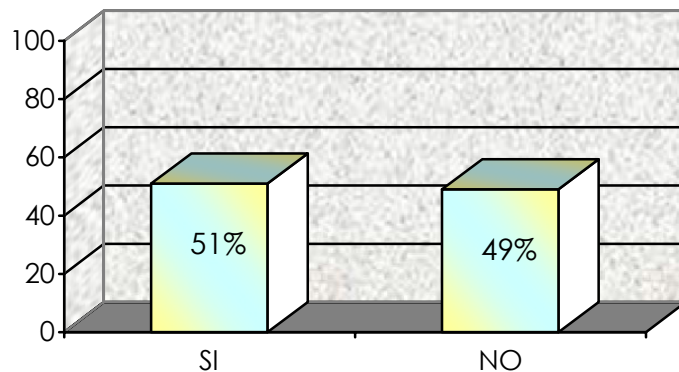
vendedores:

- "No es un pueblo para centros comerciales, la gente es pobre."
- "Pa' los pobres es berraco, en la calle se vende más y encerrados ¡qué va!"
- "Nos perjudica por los costos del lugar y la pérdida de ventas."
- "Me gusta trabajar en la calle, la calle es libre."
- "La gente no sabría dónde estamos."

Aún más contundente que los anteriores:

*"Las ventajas de ubicarse en un centro comercial, pues son lógicamente que no tiene que aguantarse ni frío, ni llovizna y todo es mejor organizado, pero ¿qué sacamos si no hay recursos?, es como tener carro nuevo y no tener pa' la gasolina, ese es un factor bastante importante: la falta de recursos."*

**Figura 28. Apoyo a Reubicación**

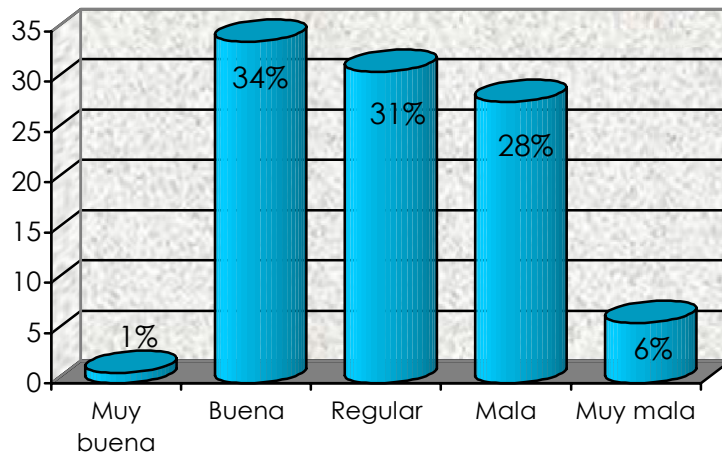


A la postre, al colocar en un lado de la balanza la seguridad o, en términos generales, una buena situación laboral y en otro el ingreso por ventas, para varios vendedores este último tendrá mayor peso. Más todavía, se pidió a los comerciantes que evaluaran el desempeño del gobierno local en cuanto a la reubicación de más de cien personas en el centro de ventas populares "La 16". Con una calificación que va desde muy buen desempeño hasta muy malo, la labor de la Alcaldía quedó en un punto intermedio (31%) con tendencia a ser buena (34%), pero sin quedarse atrás un gran porcentaje que la calificó como mala (28%), tan sólo un 6% aseguró que su desempeño fue muy malo y el 1%, por el contrario, lo consideró muy bueno (Figura 29).

Si bien esa reubicación es una acción plausible del reciente gobierno, por cuanto no usó la violencia para lograr su objetivo; las críticas no se han hecho esperar, no solamente por parte de los vendedores que aún están en la calle, sino también del resto de la población, escuchándose comentarios como:

- “Bueno porque es lugar fijo; malo porque no se realizaron investigaciones, hay gente pudiente en este centro comercial.”
- “Los que tenían sus caseticas vendían, ahora están penando.”
- “En el nuevo centro comercial no les entra ni una mosca.”
- “Ahorita los que están en La 16 dizque están mal porque la verdad es que allá ya no están vendiendo casi, por eso más de uno se han venido otra vez para acá, para regresar otra vez a la calle..., entonces, yo digo si de pronto – porque a nosotros nos tienen en ese proyecto de que nos van a reubicar – pasa lo mismo que con ellos, qué tiene que hacer uno, de pronto volverse a tirar a la calle a vender, porque ¿si no vende allá?.”

**Figura 29. Calificación del proyecto de reubicación**



Realmente, hoy por hoy se encuentran nuevamente en la calle varios comerciantes que fueron reubicados, porque para ellos ningún sentido hay en permanecer en “La 16” si los productos que comercializan no tienen demanda. Por su parte, los que todavía se mantienen en este lugar exigen que también se reubique a los demás vendedores; a la larga esa reubicación que muchos tanto esperaban, terminó siendo un castigo.

Sin embargo, hay quienes tienen fe en que las cosas pueden mejorar, o tal vez aún se dejan convencer por sus líderes, que día a día los animan a seguir adelante, pese a que sus propias ventas han caído

significativamente, como bien manifiesta la líder sindical Socorro Criollo:

*“Este es un sitio bien digno para nosotros poder progresar y si no progresamos nosotros, pues lo harán nuestros hijos, pero esto aquí tiene tiempo, esto quiere tiempo, esto no es de la noche a la mañana, porque usted diga, se va de un barrio a otro, usted no va a coger ahí mismo amistades ni vecinos, porque no conoce; la misma historia es aquí.”*

Tomando en consideración lo precedente, podría decirse que esta negociación fue muy favorable para ellos, no obstante, habría que preguntar: ¿Se beneficiaron todos los vendedores?

En primer lugar, varios tuvieron que aceptar con resignación las decisiones de sus líderes, a pesar de que algunos se sienten más a gusto vendiendo en la calle, que en cualquier otra parte. Además, se suponía que los individuos que llevaban muchos años en las calles, serían los principales beneficiados, pero en realidad no fue así.

Ahora bien, los comerciantes reubicados continuarán como miembros activos de sus respectivos sindicatos, es para ellos una arbitrariedad que el gobierno los despoje de su naturaleza sindical. La capacidad de negociación de los líderes ha sido puesta en entredicho; hay quienes ya no creen en su labor, lo que los incita a opinar: “Nuestros líderes se venden a la alcaldía”. Con todo, sus representantes responden: “Unos están descontentos, hasta a los presidentes nos han tratado mal porque dicen que nosotros nos hemos vendido.”

#### **9.4 OPINIÓN DE LOS VENDEDORES SOBRE EL GOBIERNO LOCAL**

Se indagó a los vendedores su opinión sobre el actual gobierno local, obteniéndose un resultado sorprendente pero a la vez comprensible, debido a que algunos vendedores ven con buenos ojos la labor iniciada por la presente administración; no por convicción propia sino a causa del temor y la zozobra - como en otras ocasiones se señaló - que les generó nuestra presencia hablaron del tema con vacilación y angustia, escuchándose frases en tono interrogativo: “¿Pues dígame usted qué le respondo?”, de esta forma, procedían a contestar de una manera que favoreciera la imagen del nuevo gobierno local.

A pesar de ello, un porcentaje significativo de comerciantes (34%) tiene una buena opinión sobre la presente administración (2004 – 2007), estando a la cabeza el alcalde Raúl Delgado, quien tiene gran acogida y popularidad entre los vendedores gracias a acuerdos que se concertaron



en su campaña electoral, por lo cual muchos de ellos afirmaron:

- "Es bueno se ve que va a ayudar."
- "Es buena persona, ayuda los pobres."
- "El es del pueblo, se preocupa."
- "En lo poco que lleva se preocupa, se presta para hablar."
- "Está trabajando bien."

Con relación a este panorama se debe aclarar que el alcalde junto con su gabinete recién había iniciado su labor de administración del municipio (2 meses de trabajo), lo que hace poco probable tener una idea clara acerca de las gestiones realizadas. Hay que agregar que este alcalde había ejercido un cargo administrativo, (Director de Planeación municipal) en el anterior periodo de gobierno que le permitió conocer más de cerca la problemática de los vendedores informales, en razón de la vinculación en el proceso de concertación y diálogo para la reubicación en centros comerciales.

Con todo un 24% de los comerciantes (Figura 30) opina que la labor hecha hasta el momento por el actual gobierno no ha sido la mejor, como consecuencia de su política de recuperación del espacio público, que condujo a la expulsión de vendedores de sitios comercialmente estratégicos en el centro de la ciudad, e intensificó la persecución a las ventas ilegales de discos compactos, esta situación se agrava por la insatisfacción de los vendedores reubicados en el centro popular de ventas ya que sus ingresos se han visto gravemente afectados. Sobre esto, varios señalan:

- "Colaboramos, pero el es el peor."
- "Es inconsciente-"
- "No nos deja trabajar."
- "Es muy malo, prometió mucho y no cumplió nada."
- "Es malo ayuda a los que no lo necesitan, hizo una reubicación que perjudicó a los vendedores."
- "Le importa sólo el despeje de la calle, no entiende que hay necesidades de las personas."

El deterioro de las relaciones entre los vendedores y la nueva administración es evidente; la arremetida y abusos por parte de la fuerza pública junto a funcionarios de la alcaldía municipal, convierte en una bomba de tiempo el desenlace de este capítulo que podrá ser de una manera violenta, pues en este municipio, en donde sus dirigentes subestiman el grave problema de la informalidad, continuará creciendo desmesuradamente el comercio informal sin que nadie sepa qué medidas

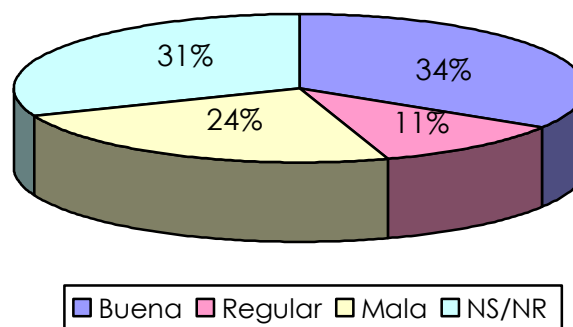
tomar al respecto.

De otro lado los comerciantes informales indican: “El alcalde quiere hacer las cosas a la manera de Bogotá”, lo cual es verdad porque muchas políticas de este gobierno están basadas en experiencias de otras localidades, como la recuperación del espacio público; la polarización de la ciudad “norte – sur”; la búsqueda de una ciudad más acogedora a través de obras que no propician el bienestar de la población. Además de otras políticas que no son acordes con las dificultades reales del municipio, por el contrario, éstas no han sido prioridad para ningún gobernante que ha pasado por la alcaldía de San Juan de Pasto.

De modo semejante, un grupo reducido de vendedores (11%) asume una actitud imparcial frente al gobierno, manifestando que éste tiene un regular desempeño o en su defecto, dice que no ha visto cambio alguno, por lo tanto, se abstiene de dar una opinión. En este orden de ideas, una proporción considerable de comerciantes informales (31%) prefiere no opinar sobre el asunto; algunos por total desconocimiento y otros porque no ven apropiado emitir un concepto sobre la actual administración, debido al reducido espacio de tiempo a cargo del municipio. Alrededor de esta incertidumbre y temor por los lineamientos, decisiones y acciones a favor o en contra de los vendedores, se escuchan ideas como:

- “No podría dar una opinión acertada.”
- “No se sabe todavía, no se ve beneficio, apenas está comenzando.”
- “Espero que nos den una buena reubicación y esté más pendiente de nosotros.”
- “Es poco lo que se sabe de él.”
- “No se cómo vaya a ser, no se ha visto nada.”

**Figura 30. Opinión sobre el actual gobierno**



Entre los comerciantes informales que por desinformación o desinterés por quien vaya a dirigir el futuro del municipio se expresan juicios como:

- "No sé ni como se llama."
- "Ni lo conozco."
- "No se lo ha visto."
- "No se ha manifestado."
- "No podría decir nada."

En vista de lo anterior, se puede apreciar el desconcierto y desconfianza por parte de los vendedores para con la administración, la cual debe observar la magnitud del problema, concertando unas salidas que beneficien a los vendedores, a la comunidad y a la administración municipal. Así, las consecuencias no tendrían que ser unilaterales y sobre todo, los comerciantes sentirían un compromiso firme de la alcaldía para que ellos tengan un futuro mejor.

A lo largo de esta investigación se notó un interés especial de los trabajadores informales porque se escuchasen sus propuestas, sus ideas, su manera de percibir la realidad. Al preguntar sobre algunas sugerencias que mejorarían su situación, los comerciantes plantearon diversas opciones como: continuar trabajando en las calles, respaldo del gobierno, generación de empleo, apoyo crediticio, entre otros aspectos relacionados con la satisfacción de las necesidades básicas.

Un grupo de vendedores estima conveniente continuar laborando en las calles, porque es un lugar donde transita mucha gente y sus ventas se soportan en la compra esporádica e imprevista de los transeúntes, viéndose afectados radicalmente al estar ubicados en un centro comercial, en el que están sujetos a destinar parte de sus ingresos a algunos costos que implica estar en la formalidad. En efecto, sugieren:

- "Que nos dejen trabajar aquí en la calle porque este sector es bueno."
- "Es mejor estar aquí que robando, aquí vendemos honradamente nuestras mercancías."
- "Nosotros queremos que nos dejen en esta calle, de esto uno vive."
- "Debería dejarnos en paz."
- "En la calle es bien, hay buena venta".

La calle es la razón de ser del comercio informal, de otra manera los vendedores accederían a ser reubicados sin ningún problema, pero la calle encierra beneficios que otro lugar no los puede superar; ello se lo ve en la actitud de diversos vendedores que aseveran: "No nos importa

aguantar frío, sol, lluvia, inseguridad, tanta cosa, desde que estemos en la calle, porque aquí si se pueden vender las cosas."

Por el contrario, hay quienes consideren necesaria la reubicación en centros comerciales, por cuanto desean tener unas mejores condiciones de vida sin tener que exponerse a las vicisitudes del clima o a la inseguridad. Justamente, afirma una vendedora:

*"Yo le pediría al gobierno que no se viole el derecho a la igualdad; ya a unos pocos compañeros de las casetas ya los reubicaron en un centro comercial y bien o mal pues están protegidos. También pido para todos los compañeros que estamos en la calle trabajando, de que esto se haga lo más pronto posible, porque cuando estuvo el señor Alvarado Santander; él dijo que dejaba un proyecto y eso tenía que cumplirse, pero pues, estamos esperando y el señor alcalde recién electo, está como demorado, él se ha olvidado. Pues, esperamos de que él tenga esto en cuenta, que no se olvide de nosotros y también gocemos de los mismos derechos de todos."*

Otro de los aspectos que fueron tomados en cuenta por los vendedores informales, es el apoyo en diferentes ámbitos tanto, pero especialmente encaminado a solventar las necesidades que son muy notorias; los vendedores creen útil el apoyo de la administración local, pues lo consideran nulo o muy escaso, por consiguiente, solicitan ayudas como:

- "Quisiera que me colaboren con la vivienda."
- "Que apoyen a nuestros hijos."
- "Apoyo económico con entidades."

Evidentemente, ese apoyo va en beneficio personal más no para el grupo de vendedores, olvidando que otros de sus compañeros también cuentan con las mismas necesidades y hasta con muchas más. Sin embargo, algunos comerciantes sí piensan en el bienestar de los demás, planteando ideas como: "Debería apoyar a los que no pertenecen a sindicatos", "Que ayuden a las madres cabezas de familia". De igual modo, ciertos vendedores callejeros miran a la generación de empleo como una necesidad fundamental para la ciudad, porque las ventas informales se deben en gran medida a esta variable.

Se pone de relieve, entonces, crear nuevas fuentes de empleo que absorban una buena parte de la población económicamente activa, como lo recomiendan los mismos vendedores:

- "Debería crear empresas; fuentes de trabajo."

- "Una mejor forma de empleo, en lo que le guste a uno."
- "Ayudarnos a todas las personas pobres generando empleo."

Otros vendedores sienten como una prioridad, la creación de fondos de crédito que apoyen al sector informal, puesto que los prestamistas han deteriorado los ingresos de la mayoría de los comerciantes, en razón de los altos intereses (10%) que crean una deuda insostenible:

*"Sería bueno fundar una especie de cooperativa, en la cual se nos facilitaran dineros para poder trabajar, porque la mayoría de los vendedores ambulantes hemos recurrido al gota – gota, o sea al préstamo con unos intereses muy elevados. Pues eso lo perjudica a uno, porque aparte de los intereses altos, nosotros tenemos que sobrevivir con lo poquito que ganamos"*<sup>55</sup>.

Así mismo, varios proponen:

- "Que hubiera una fuente de prestamos a largo plazo para poder colocarse un local."
- "Crear un banco para los pobres; los prestamistas nos están acabando."
- "Que hubiera prestamos con intereses bajos para poder trabajar."

En el mismo sentido, otros de los deseos de los vendedores son el cubrimiento de seguridad social en salud y pensiones, aunque se cuente con un carné de salud subsidiado por el estado, el servicio prestado es muy deficiente y no cubre tratamientos de alto costo. De esta forma, aseguran: "Debería existir indemnizaciones a vendedores de la tercera edad", "Que realicen estudios a fondo donde se vea la necesidad de la gente", así también, se indican otras cuestiones que impactan sobre la comunidad y los comerciantes informales, tales como la corrupción, incremento de impuestos, y la falta de alternativas para los vendedores informales, en consecuencia, se exponen los siguientes argumentos:

- "Debería poner atención a los pobres."
- "Que se creen soluciones a favor de los vendedores."
- "Que manejen bien los recursos, que luchen porque se cumplan proyectos importantes, que se preocupen por la juventud (lugares de trabajo, talleres de capacitación, etc.)."
- "Que halla control a la economía del pueblo."
- "Que no cobren tantos impuestos."

---

<sup>55</sup> ENTREVISTA con Ernesto Triana, vendedor de discos compactos, San Juan de Pasto, 4 de junio de 2004.

Estas sugerencias pasan desapercibidas por los que ostentan el poder, justificándose en que se tomarán correctivos con respecto a todas estas deficiencias, pero es en realidad una cortina de humo utilizada para impresionar a todos los vendedores.

En síntesis, la mayoría de los vendedores callejeros estacionarios no están enterados de las acciones del gobierno local, porque el distanciamiento que existe entre ellos es muy evidente, de tal manera, los vendedores sólo conocen algunos aspectos relacionados con su bienestar como son: seguridad social, acuerdos para mantenerse en la calle y proyectos de reubicación.

En ese sentido, no se ha logrado el empoderamiento del sector, puesto que el gobierno no está interesado en formar parte de este proceso ni los vendedores han hecho un mayor esfuerzo por lograrlo, además la participación es tan sólo representativa, ya que son los dirigentes sindicales quienes tienen contacto directo con el gobierno, sin embargo no cuentan con una capacidad de negociación en donde se favorezca a todas las personas que se dedican al comercio callejero.

Con respecto a los proyectos de reubicación, las opiniones están divididas, porque algunos quieren formalizarse para mejorar sus condiciones de vida, y otros ven más conveniente permanecer en las calles, en virtud del enorme riesgo de disminuir sus ingresos al ubicarse en un centro comercial. Las necesidades de los comerciantes estacionarios se traducen en un mayor apoyo del gobierno, desde el punto de vista social (en términos de vivienda, capacitación, salud, etc.) y financiero con el fin de combatir a prestamistas, así como también esperan la creación de fuentes de empleo, que les brinden la posibilidad de cambiar de actividad laboral.

## 10. EL COMERCIO FORMAL Y OTROS ACTORES SOCIALES



Fuente: Diario del Sur

Cualquier problema de desarrollo no puede dejar de ser analizado por los diferentes actores sociales o agentes de cambio que participan en la construcción de un mejor futuro para la ciudad. En ese sentido, es necesario conocer el punto de vista del comercio organizado y el de otras instituciones con respecto a la economía informal y más exactamente a los vendedores callejeros, puesto que permite comprobar que tan importante es este asunto en San Juan de Pasto. De una u otra forma, la informalidad altera el accionar de algunas organizaciones locales, y éstas por su parte contribuyen a su permanencia indefinida o por el contrario, a su disminución.

### 10.1 EL ETERNO CONFLICTO ENTRE EL COMERCIO FORMAL E INFORMAL

En toda Latinoamérica, tanto el comercio formal como el informal tienen su origen en la época de colonia, estas actividades desde ese entonces se diferenciaban entre sí, por la posición social de quienes las desarrollaban; si

bien, los comerciantes eran primordialmente del género femenino, las mujeres de clase media atendían establecimientos comerciales formales, mientras que las de clase baja se dedicaban a las ventas callejeras, Asunción Lavrin explica con más detalles:

Las mujeres criollas y mestizas a menudo estaban ocupadas en la administración de pequeñas tiendas, como propietarias o atendiendo los establecimientos de su cónyuges. Prestar dinero en pequeñas cantidades, tejer, hacer cerámicas, coser, preparar bebidas, tales como pulque y chicha, preparar comidas para la venta en las calles o mercados [...], fueron actividades desempeñadas por mujeres principalmente de las clases bajas<sup>56</sup>.

Así pues, los comerciantes que pagaban oportunamente las licencias de funcionamiento, veían a los vendedores ambulantes como una fuerte competencia, ya que éstos aunque laboraban en la ilegalidad, tenían en ocasiones mayor aceptación. La historia contemporánea de muchos países revela luchas interminables entre vendedores establecidos e informales; en las que los primeros se han aliado con el gobierno para expulsar de la vía pública a los otros, algunas de esas expulsiones han tenido éxito, otras han sido evitadas gracias a la voluntad férrea de los comerciantes informales, que a pesar de las agresiones han permanecido días enteros en la calle, hasta que agentes del gobierno desistan de su arremetida.

Hay ciertos autores (Seligmann, Portes, Stavenhagen) que ponen este conflicto en términos culturales y no económicos, es decir, creen que más allá de atacar a vendedores informales, por alterar el orden económico de una nación, el Estado protege los intereses de las clases dominantes, a través de leyes que van en contra de grupos que por su herencia racial y cultural, han sido marginados. En ese orden de ideas, nuestro principal objetivo es analizar el vínculo comercio formal e informal, desde dos perspectivas: la del comercio organizado y la de vendedores estacionarios.

El comercio organizado, representado por la Federación Nacional de Comerciantes (FENALCO) seccional Nariño, asegura que los vendedores informales que venden productos de contrabando, sí son realmente una amenaza para comerciantes formales, pues – según su opinión – no

---

<sup>56</sup> LAVRIN, Asunción. La mujer en la sociedad colonial hispanoamericana. En: BETHEL, Leslie. Historia de América Latina, Capítulo 4. s.p.i., p.116



solamente les están quitando oportunidades económicas, sino que también, están evadiendo y eludiendo impuestos, lo cual sin lugar a dudas perjudica al Estado, en esta medida se estaría presentando una competencia desleal.

Situación distinta es aquella en la que los comerciantes informales ofrecen mercancía legal, de hecho, cabe la posibilidad de que, en algunos casos, las ventas callejeras sean un punto de venta adicional de negocios formales, tal como lo señala el actual director de FENALCO (año 2004). Por otro lado, los comerciantes organizados reconocen que su relación con vendedores ambulantes y estacionarios ha mejorado significativamente; ahora son un poco más condescendientes con ellos, por cuanto ven que muchos trabajan incansablemente para sostener sus hogares.

De igual forma, han podido ponerse de acuerdo en asuntos que afectan a las dos partes, como por ejemplo, la readecuación y pavimentación de la calle 17. Con referencia a esto, concluye el director de FENALCO, José Aurelio Caicedo:

*“Yo pienso que no somos enemigos, simplemente el comerciante informal es un comerciante que en un momento determinado, no ha querido hacer un tránsito porque ha tenido problemas de carácter económico, pero yo no veo que culturalmente seamos enemigos, y de lo que se trata es que en lo posible ese comerciante informal comience gradualmente un proceso que lo lleve a la formalidad. Pero aquí, hay problemas de Estado, [...] ha faltado voluntad política para generar directrices que permitan ese tránsito en condiciones normales.”*

Con todo, a los comerciantes establecidos no les conviene que vendedores callejeros se sitúen afuera de sus negocios, tapando sin ninguna consideración, vitrinas y puertas de acceso, ya que esto desestimula a posibles compradores, y a la larga conlleva a un deterioro de sus ventas. Además, manejar precios bajos y tener la mercancía al alcance de los clientes, son ventajas de los comerciantes informales que no pueden lograr los del sector formal, puesto que al registrarse contraen obligaciones como: el pago de impuestos (industria y comercio, Sayco y Acimpro, IVA, renta y complementarios); renovación anual de la matrícula mercantil; patente de sanidad; derechos de bomberos, así mismo, pago de arrendamiento en algunos casos, publicidad y servicios, entre otros. Este hecho, naturalmente, genera malestar dentro del gremio, por lo que, aunque no posean cifras reveladoras, argumentan que el comercio informal aumenta cada día más el hueco fiscal.

En ese sentido, son ellos los primeros en aplaudir las acciones del gobierno, en torno a la recuperación del espacio público:

*“FENALCO felicita y apoya el proceso de reubicación de vendedores ambulantes; lo que al Estado, lo que a los gremios, lo que a la sociedad le interesa es que nosotros tengamos un espacio público no para vendedores ambulantes. Entonces, no nos queda sino felicitar y manifestar tajantemente que estamos de acuerdo con los procesos de reubicación, siempre y cuando vengán acompañados de medidas que no se conviertan en frustraciones para quienes finalmente fueron reubicados.”*

Concretamente, con respecto a la reubicación de vendedores en el centro de ventas populares “LA 16”, admiten que la alcaldía municipal tiene una gran capacidad de concertación, ellos declaran que mientras en ciudades como Cali y Bogotá, se despejaron las calles con buldózers y piquetes de policía; en San Juan de Pasto se dieron manifestaciones de civismo. Sin embargo, para los comerciantes organizados las reubicaciones per. se son medidas insuficientes; esa percepción, deja entrever su preocupación por la permanencia de un grupo aún muy numeroso de vendedores en la vía pública.

Más todavía, temen que por falta de apoyo, aquellos que han sido reubicados nuevamente invadan las calles. En realidad, muy poco creemos en este gesto de solidaridad, más que cualquier otra cosa ellos quieren que el comercio deje de ser segmentado, para que todos tengan iguales derechos, pero especialmente los mismos deberes. Así las cosas, esperan con ansías que sus contendores entren a formar parte del gremio del comercio organizado, en donde finalmente, se sabrá quién es el competidor más fuerte, porque pese a existir un pacto entre comerciantes formales para defenderse de amenazas exógenas, la relación de unos con otros no siempre es cordial. Por último recomiendan lo siguiente:

*“Vale la pena hacer el ejercicio de formalizarse, es mejor tener un sitio adecuado, una contabilidad organizada, es bueno saber cómo se atiende al cliente; en la medida en que ellos (los vendedores que formalizan sus actividades), puedan servir de ejemplo para quienes aún están en la informalidad, estaremos hablando de que se ha generado un proceso de desarrollo importante.”*

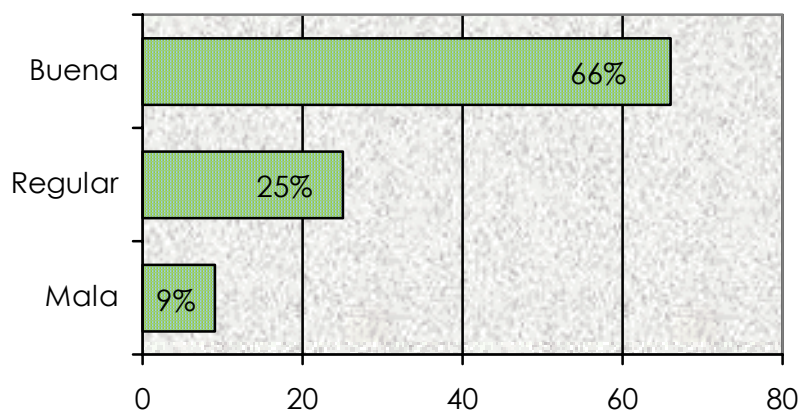
Contrario a lo que se suponía, un gran porcentaje de vendedores callejeros estacionarios (66%) tiene una buena opinión sobre los comerciantes organizados, pues sin que su presencia resulte agradable

para estos últimos; algunos propietarios de establecimientos comerciales los dejan trabajar libremente. Otros, de igual manera, les permiten guardar sus carretas y demás elementos de trabajo, por lo que aseguran: "Son preocupados".

Hay quienes dicen no tener los mejores vínculos con el comercio formal (25%), sin embargo, nunca han sido directamente agredidos por sus competidores. La mayoría de ellos agrega: "No les gusta mucho nuestra presencia." Un 9% por su parte, (Figura 31) mantiene una mala relación; este pequeño grupo de vendedores afirma que los comerciantes establecidos son verdaderamente sus rivales, veamos algunos comentarios:

- "¡Nos acosan!"
- "Ellos piensan en sus ventas, pero son unos tiranos con nosotros."
- "Nos molestan, piensan que les dañamos el comercio."

**Figura 31. Relación con el comercio formal**



Para bien o para mal, la formalidad está estrechamente conectada con la informalidad, tiene justa razón el Banco Interamericano de Desarrollo en asegurar que no está claro el límite entre una y otra, ya que en muchos casos, el comercio organizado es el principal proveedor de mercancía de los vendedores callejeros.

De hecho, varios adquieren sus productos en el comercio mayorista, algunas veces de manera directa y otras, a través de intermediarios, los cuales, van por cada puesto con una bolsa cargada de mercancías y una larga lista de pedidos; en repetidas oportunidades presenciamos diálogos entre éstos para acordar las formas de pago, dado que una gran cantidad de vendedores compra artículos a crédito.

Fundamentándose en lo antes expuesto, es necesario hablar de un fenómeno bastante particular: en San Juan de Pasto se viene presentando desde hace algunos lustros una afluencia de comerciantes organizados procedentes de Antioquia y de otras regiones cercanas a ese departamento, quienes se han constituido en una dura competencia no sólo para los vendedores formales sino también para el comercio callejero de esta ciudad; gracias a una estrategia agresiva de precios, es decir, ofrecen artículos por debajo de los precios de sus competidores, incluso suelen ser inferiores a los costos de producción.

En una oportunidad, un vendedor se refería a la competencia desleal por parte de comerciantes foráneos, por cuanto él tenía una microempresa de prendas de vestir, pero ni siquiera vendiendo sus productos por el equivalente a los costos, podía igualar el precio de aquéllos. Sin embargo, ese no es el único caso; muchos vendedores callejeros han visto caer sus ventas, pues por obvias razones como son: precios más bajos, excelente atención y sitios de venta acogedores, las personas han optado por comprar en almacenes administrados por gente de otra parte. Con relación a esto, unos cuantos manifestaron:

- "Por el comercio de los paisas las ventas han bajado muchísimo."
- "Deberían sacar a los paisas; ellos regalan las cosas, dañan el comercio de la ciudad."
- "Gente de otro lado les roba las oportunidades a los de aquí."
- "La competencia aquí en Pasto es tenaz, porque por los antioqueños está invadida; es imposible nosotros competir con ellos, porque nosotros no tenemos fuentes, digamos que nos apoye la alcaldía como para tener una microempresa, eso no se ha dado."

Al contrario, existe un grupo de vendedores, defensores de estos individuos, puesto que les dan a la venta mercancía barata y les garantizan la tranquilidad en el sector donde trabajan a través de un frente de seguridad que ellos mismos han creado. Por tales motivos, expresan:

- "Gracias a los paisas ya no se ven ladrones."
- "El comercio era muerto; gracias a los paisas hay empleo."

Ahora bien, ¿Por qué comerciantes de otras regiones manejan precios supremamente bajos?, desde nuestro punto de vista por dos situaciones:

- Diversas industrias, textiles principalmente, con gran capacidad exportadora y tecnología de punta, aprovechan los excedentes de materia prima, confeccionando prendas de vestir por ejemplo, o vendiéndolos a fábricas más pequeñas. En caso similar, pueden utilizarse

materiales con defectos imperceptibles, pero que reducen la calidad de los productos, por lo tanto bajan sus precios.

- No cabe duda que dinero del narcotráfico muchas veces es usado para financiar empresas de naturaleza industrial y comercial; en realidad es sospechoso que personas de otros lugares, paguen por adelantado el arrendamiento de un local (hasta por un año); tengan a la venta una amplia gama de productos, desde los más comunes hasta algunos de difícil acceso para sectores populares; y que además tengan la posibilidad de crear puntos de venta en varias partes del departamento.

Por otro lado, hay que reconocer, que la atención al cliente es una enorme fortaleza del comercio "paisa"; en efecto, mientras que la mayoría de los vendedores (formales e informales) oriundos de San Juan de Pasto, tratan a sus clientes con displicencia, los comerciantes aludidos son muy considerados y serviciales. En conclusión, sin valerse de un localismo exagerado, es preciso tomar medidas frente a ese asunto, puesto que cada día se incrementa más el número de almacenes cuyos propietarios no son de esta región, hecho que aunque pase desapercibido, está perjudicando en gran magnitud a nuestros comerciantes; no hay que olvidar que el comercio es una de las actividades que más aporta a la economía de la ciudad.

## **10.2 LA UNIVERSIDAD FRENTE A LA ECONOMÍA INFORMAL**

Hoy en día la Universidad de Nariño\* tiene como una enorme debilidad el mínimo acercamiento a la realidad de nuestra región, claro está, no es sensato generalizar, pues hemos notado que algunos Programas – de las ciencias pecuarias, principalmente – han hecho aportes sustanciales al departamento a través de la investigación. Por el contrario e irónicamente, las ciencias sociales han entrado en un estado letárgico en términos de creación de conocimiento, dado que en varios casos en lugar de presentarse un proceso de enseñanza-aprendizaje, se da un intercambio de información o desinformación entre estudiantes y docentes.

Por desgracia, a muchos docentes poco les importa fomentar una actitud crítica e investigativa en sus mal llamados "alumnos", así las cosas, les impiden expresar libremente sus ideas, pues para aquéllos es más que suficiente la recopilación de datos de escasa trascendencia, o la lectura

---

\* Para referirnos a esta Universidad, hemos tratado de romper el lazo afectivo que nos une a ella.

mecánica de textos y otros documentos, ¿Qué se evalúa entonces?, la facilidad para repetir textualmente lo que expresó algún pensador o la capacidad de asociar para un caso concreto lo que éste dijo con la opinión personal.

En esa dirección, diversos profesores enseñan teorías o modelos matemáticos que según unos cuantos estudiantes están alejados del contexto regional, sin embargo, ninguna de las dos partes busca la manera aplicarlos a una situación real. Sin tener experiencia en el asunto, creemos que no es tarea fácil la de expandir el conocimiento; no todos tienen la facultad de difundirlo, pero así mismo, hay quienes no están dispuestos a aprehenderlo.

En general, tanto estudiantes como educadores demuestran su apatía cuando se trata de conocer la problemática de la región: los estudiantes, porque a lo largo de su carrera profesional pocas veces ponen en tela de juicio las enseñanzas de sus maestros; algunos, además, ven a la educación superior tan sólo como un medio para conseguir empleo. Ciertos educadores por su parte, viven ensimismados en un mundo intelectual que no les permite percibir lo que sucede a su alrededor; peor aún, hay otros que ennegrecidos por la arrogancia, se niegan aceptar sus errores; y finalmente, está el grupo de quienes trabajan en función de sus ingresos.

A la postre, muchos conocemos estas situaciones, no obstante, preferimos callar: "Somos cómplices". Y bien, mientras docentes, estudiantes y personal administrativo piensan en sus propios intereses; la región pide ser estudiada. Pero, ¿por qué hablamos de la investigación?, simplemente porque consideramos que por medio de ésta se puede gestar desarrollo, en consecuencia, la Universidad como **agente de cambio** tiene la responsabilidad de hacer presencia en el departamento, con propuestas contundentes derivadas de estudios sobre desarrollo regional, elaborados por la misma.

No somos los únicos en cuestionar el papel de la Universidad en la región, de igual manera, el Director del Programa de Economía junto con el Director del Centro de Estudios de Desarrollo Regional y Empresarial (Periodo 2004) dan su opinión al respecto:

*"Lastimosamente, la Universidad no tiene una propuesta de región cumpliendo con su obligación por ser una Universidad de carácter público, que le pudiera orientar al departamento hacia unos*

*direccionamientos de política estratégica a mediano y largo plazo. La Universidad integral, sistémica y estratégicamente no ha pensado como debería hacer presencia desde el punto de vista del desarrollo regional.”*

*“Yo pienso que no hay una decisión de estudiar a fondo la problemática regional desde el punto de vista de las perspectivas económicas que pueda tener la región. Nosotros (CEDRE) hicimos el estudio sobre pequeña industria y realmente encontramos muchas potencialidades, que requieren que haya un compromiso mayor de la Universidad para poder fortalecer esas actividades productivas y darle una solución a lo que es la informalidad.”*

Particularmente, el tema de la informalidad no despierta demasiado interés en el ámbito universitario, de hecho, en algunas asignaturas del Programa de Economía se lo trata someramente, con el argumento de que la ciencia económica no estudia casos excepcionales, de manera semejante, las actividades informales no se incluyen en las cuentas regionales que calcula el CEDRE. En adición, se tiene la costumbre de referirse a la economía informal como *economía no registrada*. No obstante, varias ideas convergen hacia este punto: el origen de la informalidad se debe a la incapacidad del sector moderno de absorber el exceso de población, producido a su vez por los movimientos migratorios; así como también, a las desigualdades que surgen de las relaciones comerciales entre países.

Ahora bien, se tiene claro que en el departamento de Nariño, todos los sectores de la actividad económica, especialmente el comercial, tienen fuertes componentes de informalidad, por ende, su participación en el PIB departamental es muy importante. Tampoco se niega su parte positiva, en la medida en que se constituya en una alternativa de subsistencia para muchas personas, tal como se indica a continuación:

*“Aceptémoslo o no, ‘inmoral’ o no, la economía informal resuelve problemas de empleo, seguridad, alimentación de mucha gente, problemas de circulación de dinero de mucha gente, es así que la informalidad es considerada uno de los componentes básicos que el Estado hace del empleo.”*

Con base en lo señalado, sí existe desde la perspectiva de la Academia, un vínculo entre economía informal y desarrollo: por un lado, el desarrollo se sustenta en el mejoramiento de las condiciones de vida de la población, por lo tanto, debe llevar a una disminución de las actividades informales;

por otro, éste se encuentra asociado al crecimiento económico, el cual a su turno, tiene una enorme conexión con el narcotráfico y la evasión de impuestos; aspectos que directa o indirectamente se relacionan con la economía informal.

En cuanto al asunto de los vendedores callejeros estacionarios se ve conveniente que éstos sean reubicados, en el sentido de que sean concentraciones de trabajadores en sitios dignos para laborar, sin embargo, la Academia pone de manifiesto su preocupación, en torno a la falta de medidas complementarias, puesto que estos comerciantes pasan de una extrema informalidad a cumplir con los requisitos que impone el sector formal. En ese sentido, el gobierno y los vendedores deberían plantear soluciones, para resolver simultáneamente el problema de la invasión del espacio público y el del sustento de numerosos hogares.

Hay que admitir que la Universidad está tratando de familiarizarse un poco más con el fenómeno de la economía informal, cabe destacar el trabajo investigativo elaborado por el CEDRE sobre pequeña industria en ocho municipios de Nariño – nombrado en páginas anteriores por su Director – éste arrojó un resultado en el que cerca del 80% de las empresas no se encuentran registradas y las que sí lo están, suministran información ficticia. Así mismo, el Programa de Economía ha logrado una reforma curricular en la que se introdujo un área de problemas regionales, es entonces muy probable que dentro de la misma, se analice la informalidad en las actividades productivas de la región.

¿Qué sugiere la Academia en cuanto al manejo que se le debe dar a la informalidad? En palabras de dos de sus representantes, lo siguiente:

*“Teniendo en cuenta que hay una asociación entre desarrollo e informalidad, tiene que haber una preocupación central por definir líneas o estrategias de desarrollo, donde se cuente con una amplia participación de la comunidad, y obviamente se requiere que los problemas ya existentes sean estudiados con rigor.”*

*“Tendríamos que aprender a convivir, racionalizarlo, organizarlo, tratarlo en su justa dimensión, y darle precisamente la importancia que ese sector (informal) tiene, especialmente en zonas de frontera; porque el tratamiento no podría ser local, ni departamental, ni nacional, tendría que ser internacional en virtud de que hay una disparidad en el desarrollo de los países, por lo tanto, esa es suficiente razón para que exista informalidad.”*



De otra forma, la Universidad de Nariño ha adquirido gran prestigio ante la comunidad; diversas personas depositan su confianza en esta institución, los vendedores informales no son la excepción, pues comentan:

- "En ella se están capacitando profesionales que vana ayudar a la comunidad."
- "Hay muchas carreras y facilidades para ingresar."

Dentro del grupo de vendedores, hay algunos que asumen una actitud de indiferencia frente a ésta, dicen nunca haber solicitado su ayuda, por lo que es difícil, entonces, dar una opinión sobre la misma. Otro segmento nota que el único respaldo de la Universidad, lo obtiene cuando hay manifestaciones.

### **10.3 OTROS ACTORES SOCIALES**

**10.3.1 Cámara de Comercio.** Con 85 años de antigüedad, este organismo de carácter privado ha desempeñado un insignificante papel en la generación de desarrollo\*: para empezar una mínima proporción de las empresas y organizaciones no gubernamentales se registran legalmente, la gran mayoría en cambio se halla en la informalidad. No tiene presentación, entonces, que existiendo entidades como la DIAN y la Cámara de Comercio, sea cada vez mayor el número de personas que trabajan de manera clandestina, claro que también es un problema de conciencia.

¿Pero que se está haciendo para promover la formalidad? En realidad, casi nada, de hecho al hablar con el presidente ejecutivo de la Cámara de Comercio de Pasto (Periodo 2004), descubrimos que ni siquiera se tiene precisión respecto al concepto, magnitud e implicaciones de la economía informal. Hay seguridad sin embargo, al apoyar de forma rotunda la recuperación del espacio público y los proyectos de reubicación de vendedores callejeros, pues según esta entidad genera malestar en la ciudad.

Adicionalmente, se aclara que los costos de la informalidad como por ejemplo los sobornos, son mucho más altos que los del sector formal, por esta razón manifiesta su presidente que – contrario a lo que se ha demostrado en repetidas ocasiones – los costos de la legalidad no son explicativos del crecimiento de las actividades informales, y aunque asegure que el comerciante formal tiene mayores ventajas que el informal,

---

\* A pesar de que hoy en día ha aumentado su portafolio de servicios.

la gente no se siente convencida de ello, es más, muy poco se ha hecho por comprobarlo, después de todo no tiene discusión que mientras los costos sociales por encontrarse en circunstancias de extrema informalidad son muy elevados a diferencia de los económicos; en la formalidad los costos sociales se reducen, pero a la vez los económicos se acrecientan significativamente.

Como puede suponerse, la Cámara de Comercio de nuestra ciudad no ha tomado ninguna medida que pueda atenuar esta situación, pues simplemente con la tranquilidad de cumplir su deber; espera que deliberadamente las personas se vayan vinculando al sector formal con el paso del tiempo. Vale decir una vez más que la economía informal no puede acabarse con la sola acción de un agente de cambio, así el simple registro de las actividades productivas no es ninguna garantía de que la informalidad desaparezca. Con todo, una Cámara de Comercio totalmente eficiente, es decir que lleve junto con el gobierno un control riguroso en términos tributarios y de legislación laboral, podría contribuir a su disminución.

**10.3.2 Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Industrias (ACOPI).** Desde esta óptica la economía informal se concibe como una modalidad para captar recursos creada por personas que viven una difícil situación económica en el país, sin embargo, es perniciosa para las empresas formales; muchas de estas se han declarado en quiebra, (tiendas de discos) en virtud de la baja demanda que tienen sus productos con respecto a los del comercio informal. En ese sentido, la única manera de darle fin a lo anterior, es trabajar en equipo por la formalización de los sectores no estructurados de la economía, lo cual contribuiría en buena medida a la generación de desarrollo. Con relación a esto, la directora de ACOPI (Periodo 2004) asevera:

*“Nosotros tenemos una premisa acá en el gremio; es que el desarrollo económico lleva al desarrollo social, porque si usted tiene empresas genera ingresos, genera empleo para las personas y va de la mano con el desarrollo social; va a tener educación, salud y demás. Si usted a la gente únicamente le da la parte social, se acostumbra a tener un estado paternalita, que tiene que darle todo, y se sigue en la mentalidad del conformismo, que desafortunadamente se tiene no solo en Pasto y Nariño, sino en muchas partes de Colombia”.*

En todo caso, esa transición de la informalidad a la formalidad requiere mucho tiempo, ya que se debe tomar en consideración la existencia de

una cultura de no pago, es entonces muy difícil pedirle a alguien de un momento a otro, que registre su negocio y pague los impuestos. Consecuentemente, ACOPI propone una estrategia orientada a difundir las ventajas que adquiere el empresario formal, veamos:

*“ Al registrar la empresa, usted tiene vida comercial, a usted lo reconocen como comerciante cuando solicitan nombres de personas o empresas que fabriquen, produzcan, comercialicen; va a aparecer en esos listados, a diferencia de las personas que no están en la parte legal (quienes) tiene problemas de impuestos, problemas porque les puedan cerrar su empresa. Por otro lado, el empresario al tener historia como comerciante puede solicitar créditos bancarios, porque el banco le dice generalmente tráigame certificado de Cámara de Comercio, que es la única entidad que certifica que la empresa es legal. Adicionalmente que los gremios dan su apoyo netamente a las empresas legalmente constituidas, no a las que no lo estén, porque iría en contra de su filosofía de apoyo al sector formal y a la economía”.*

Igualmente, hay una sugerencia de su parte en torno a la concertación de la Alcaldía con los vendedores, pues de la misma forma que FENALCO, aplauden el avance del gobierno local con respecto al mantenimiento del orden público, para ACOPI es muy positivo que se reubique a vendedores estacionario, no obstante, debe haber cierta tolerancia por cuanto es un grupo humano que *necesita generar un ingreso para sobrevivir*. Por ultimo, la participación de esta organización como agente de cambio, radica en el respaldo directo a los individuos que desean generar empresa y en el fomento de una cultura empresarial, para ello se ha aliado con el SENA y con la Corporación Incubadora de Empresas.

**10.3.3 Agencia de Desarrollo Local.** Desde la anterior administración local se había propuesto una estrategia de desarrollo, sustentada en la acción sinérgica del sector privado, la academia, el sector público y la sociedad civil; surge así la Agencia de Desarrollo Local como “un instrumento que reúna a todos los actores; que planifique el desarrollo integral humano sostenible; que planifique el desarrollo económico; que además oriente acciones hacia un concepto estratégico de región y que a su vez sea capaz de avanzar en procesos de concertación locales.”<sup>57</sup>

Los ejes de acción de la agencia tienen que ver con la consolidación de

---

<sup>57</sup> ENTREVISTA con Franco Jimmy Torres, Director de la Agencia de Desarrollo Local (año 2004), San Juan de Pasto, 20 de mayo de 2004.

cadenas de valor territorial; el análisis de oferta y demanda de crédito en la región; la ejecución de un concepto de marketing territorial; identificación de las potencialidades turísticas; entre otros aspectos. La informalidad de acuerdo con esta, tiene una explicación de corte neoliberal (De Soto), esto significa que la excesiva intervención estatal, en términos de reglamentaciones y cargas impositivas, frena la iniciativa empresarial de muchos individuos quienes ante la cantidad de barreras que encuentran en el sector formal, optan por mantenerse en la ilegalidad.

Desde el punto de vista de la agencia, la informalidad se presenta en todos los sectores de la economía, por lo tanto si lo que se busca es mitigarla al menos, hay demasiadas acciones por emprender, las cuales deben basarse en la concertación entre lo público y lo privado. Dentro de las acciones propuestas se encuentran las siguientes:

- Generación de bases de datos (censos).
- Construcción de indicadores y variables.
- Creación de condiciones especiales para que los empresarios formalicen sus actividades.
- Incentivos tributarios.
- Reubicaciones de vendedores, tendientes a mejorar su calidad de vida.

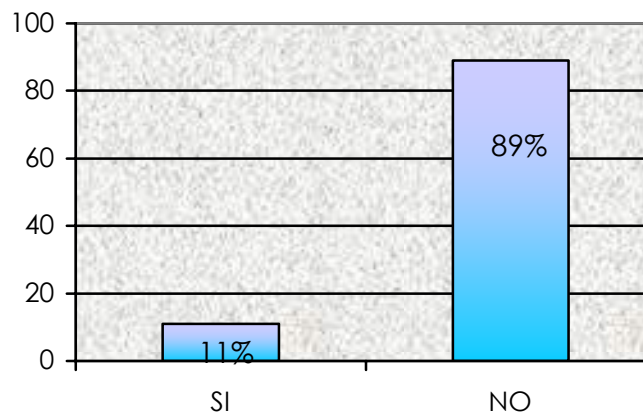
A juzgar por estos criterios, se puede decir con certeza que de todas las instituciones señaladas (incluso la Universidad), la Agencia de Desarrollo Local es tal vez la que más interés ha demostrado por el fenómeno de la informalidad, y de igual modo es la única que ha presentado propuestas concretas al respecto. Es muy valioso, en consecuencia, que se fortalezca esta institución, teniendo en cuenta que es el resultado de una visión sistémica de desarrollo, que busca dentro del subsistema económico consolidar los niveles meta, macro, meso y microeconómico.

En este caso se pretende a través de la Agencia transformar lo nacional a lo regional, dado que muchas políticas nacionales de desarrollo pocas veces se fundamentan en las especificidades de cada región o localidad. Sumado a lo anterior, la integración de varios grupos sociales con el propósito de construir desarrollo, es una prueba fehaciente de capital social en el municipio.

De otra parte, al preguntar a los vendedores de nuestra ciudad, si han sentido el apoyo de alguien distinto al gobierno y a los sindicatos, el 89% de ellos contestó que no (Figura 32), en oposición unos cuantos comerciantes (11%) respondieron haber sido apoyados en algunas circunstancias, sin

embargo, la lista de quienes les han brindado su ayuda es muy pequeña: la CUT, el Concejo Municipal, la Defensoría del Pueblo, SIMANA, UNTRANA y Mundo Mujer. Como puede notarse, en ningún momento se mencionaron las instituciones referidas en párrafos precedentes, lo cual demuestra el enorme distanciamiento que hay entre éstas y los vendedores callejeros, o mejor, entre las mismas y el sector informal del departamento.

**Figura 32. Apoyo de otros grupos**



#### **10.4 ¿TRANSEUNTES O CLIENTES POTENCIALES?**

Uno de los puntos de vista más interesantes dentro del análisis de las ventas callejeras es el de los transeúntes, quienes aparentemente son los más perjudicados. Esta cara de la moneda, es la que siempre se ha tomado, argumentando que los vendedores informales al invadir el espacio público para su propio beneficio, están dejando de lado la seguridad y tranquilidad de los peatones; pero no se tiene en cuenta que los mismos transeúntes son los clientes potenciales de la economía informal, porque si no existiese quien demande las mercancías ofrecidas en las calles, el comercio informal entraría en un colapso absoluto.

Contrario a lo que se piensa, muchas personas se han acostumbrado a encontrar puestos de venta instalados en las calles de la ciudad, convirtiéndose algunas ventas como insignia de nuestra propia cultura, tal como es la venta de helados típicos de la región (chupones) y muchos otros productos y servicios que se ofrecen en la informalidad, llegando a reflejarse hasta en algunas comparsas del carnaval tradicional de negros y blancos, lo que ratifica la trascendencia y arraigo de la economía informal.

En las respuestas expresadas por los mismos vendedores sobre la opinión de los transeúntes respecto a su presencia en las calles, se nota claramente tres posiciones; de indiferencia, de aceptación y de total desagrado. Con todo, los principales interesados en el desalojo de los vendedores son la administración municipal y el comercio organizado, sustentados en la recuperación del espacio público y en el deterioro de sus ventas, respectivamente.

Vale decir, que aunque muchos puestos de venta informal ya no están ubicados en ciertas calles de San Juan de Pasto, estas continúan siendo inseguras e intranquilas, por cuanto son utilizadas por la delincuencia común, la cual aprovecha la escasa presencia de la fuerza pública y de peatones para cometer varios delitos (estafas, hurtos, atracos, etc.). Sumado a ello, el patrimonio arquitectónico con que cuenta la ciudad ha sido trastocado por nuevas construcciones que no son acordes con el estilo antes manejado (colonial y republicano), de esta manera, con o sin ventas en la calle el sector centro de la ciudad sigue siendo poco acogedor para la ciudadanía.

Por otra parte, un gran número de individuos ve en las ventas informales una salida para solventar sus necesidades (ropa, calzado, artículos para el hogar, alimentos, etc.), debido a que en el comercio organizado a veces los precios no son tan cómodos como en las calles. Por este motivo, los vendedores concluyen: "La gente de bajos recursos viene y consigue a buenos precios las cosas, más económico". Sin embargo, gente de todas las clases sociales alguna vez ha comprado por lo menos un artículo en la vía pública, estas compras, por lo tanto, conducen al fortalecimiento del comercio informal, no sólo en el centro de la ciudad sino también en otros sectores.

Sin lugar a dudas, la economía informal hace parte de la ciudad, de sus calles, de su gente, de su historia, de su cultura, por ello aunque se intente desvincular esta labor de las aceras, los mismos transeúntes continuarán comprando en estos lugares, puesto que es muy difícil mantener el control sobre todas las calles, de hecho, aunque en la actualidad algunos vendedores han sido reubicados, con el paso del tiempo llegarán otros a ocupar los mismos sitios, ya que son puntos estratégicos, donde a toda hora del día hay afluencia de transeúntes, quienes no cesan de consumir muchos productos exhibidos en los puestos de venta.

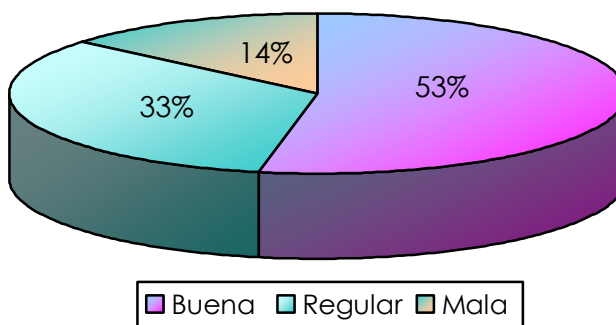
A este respecto, un 53% de los vendedores plantea que la aceptación por parte de los transeúntes es muy buena (Figura 33), pues gracias a los

precios y a la variedad de mercancía que se ofrece, siempre han escuchado buenos comentarios acerca de su trabajo:

- "Hay gente que compra y hace un buen concepto de nosotros."
- "A los transeúntes les gusta los puestos estacionarios."
- "La gente se beneficia, se vende barato y nos ayudan mucho."
- "A la gente les gusta, le ven más economía."

Esta cantidad de vendedores cree que la mala imagen que ha ganado el comercio informal, ha sido promocionada por el gobierno local porque los transeúntes (en su gran mayoría) entienden que este tipo de trabajo ayuda a mantener un sinnúmero de familias, que se han refugiado en la informalidad para lograr el sustento diario; además muchos de las personas que transitan por las calles se sienten identificados con los vendedores, porque han vivido o son víctimas de las altas tasa de desempleo registradas en la ciudad, por consiguiente no menosprecian la labor desempeñada por estas personas.

**Figura 33. Opinión de transeúntes**



De otro lado, un porcentaje reducido de vendedores (14%), cree que los peatones tienen una mala opinión sobre ellos, porque en algunas ocasiones se han visto agredidos por parte de quienes expresan su rechazo hacia este tipo de ventas, por considerarlas como un estorbo y una gran molestia para caminar por las aceras. En adición, varias veces han sido tratados como delincuentes que desean aprovecharse de las personas que adquieren algún producto en sus puestos de venta. Todas estas ideas, han sido recalçadas por emisarios de la administración local, para desincentivar a los comerciantes informales, aduciendo que son peticiones realizadas por toda la población.

De este modo, los comerciantes infieren:

- “La opinión es mala por culpa de los medios de comunicación, la alcaldía, la policía que cambian lo que es la realidad.”
- “Ellos dicen que les obstaculizamos el paso.”
- “La gente que nunca ha trabajado nos mira con malos ojos.”
- “La gente no anda tranquila por aquí.”
- “Lo miran mal, les da vergüenza.”

Algunos de los vendedores son conscientes de que ocupan el espacio público, pero intentan no ser una molestia y menos aún obstaculizar el paso de los transeúntes, por lo tanto, tratan de ubicarse en lugares donde no causen estas consecuencias, pero en cambio, afirman que existen otros vendedores que en realidad se aprovechan del espacio, causando grandes tumultos y obstruyendo el paso, en vista del gran tamaño de sus puestos, los cuales llegan a cubrir los andenes casi en su totalidad. En ese sentido, están de acuerdo en que se sancione a este tipo de comerciantes, sin embargo desean que no se involucre a todos los vendedores.

Adicionalmente, un número considerable de vendedores (33%) cree que los transeúntes se han acostumbrado al comercio callejero, por consiguiente asumen una actitud de indiferencia, siendo para ellos una situación que se presenta desde hace mucho tiempo y que hace parte de la economía de la ciudad. Además, varios de estos se convierten en clientes al llamarles la atención cualquier producto, mas sin embargo, hay quienes consideran algunas calles como apropiadas porque los andenes si tienen la dimensión necesaria para que convivan ambas partes, pero igualmente hay otras calles que no tienen estas condiciones, por lo que si advierten sobre este aspecto.

En otra dirección, se nota la indolencia de diversos habitantes de esta localidad, puesto que no les importa las condiciones en que trabajan los vendedores y qué razones los han llevado a estar en esas circunstancias, éstos viven ensimismados en sus problemas y por lo tanto, miran la informalidad como una situación normal. En virtud de lo anterior, los vendedores manifiestan: “Ellos no dicen nada.”

Para finalizar, los vendedores callejeros estacionarios se constituyen en un grupo social al cual no se le ha reconocido su participación dentro de la construcción de desarrollo; gran parte de la población de nuestra ciudad manifiesta su rechazo ante la presencia de ventas en la calle; pero jamás se ha detenido a pensar en el trasfondo de esta situación, puesto que muchas personas de San Juan de Pasto se hallan en circunstancias de



pobreza, más aún hay quienes viven en la indigencia, y a pesar de esto todos hemos callado, o mejor, hemos subestimado su magnitud, ahora bien, qué puede esperarse de personas que nunca han conocido un caso cercano; como sucede con algunos representantes del sector privado que se atreven a emitir juicios en contra de los que tratan de sobrevivir; (con ello no tratamos de insinuar que todos los vendedores son pobres) resulta fácil cuestionar y lanzar propuestas superficiales para resolver problemas sociales como, de hecho, son la pobreza, la informalidad y el desempleo – íntimamente relacionados – cuando nunca se han vivido situaciones difíciles desde el punto de vista económico.

Sin embargo, esto no significa que quien no conozca de cerca lo anterior, sea incapaz de participar en proyectos de desarrollo que incluyan a sectores excluidos, entonces, si los diversos actores sociales, como por ejemplo los que se mencionan en este capítulo; se animaran a profundizar un poco más su misión en pro del desarrollo de nuestra ciudad, tendrían en primer lugar que investigar los problemas de la región, cada uno desde su área y por supuesto desde su óptica, porque no podría haber una homogeneidad en lo se diga y se ejecute, pero es fundamental que haya una conexión entre todos los grupos sociales.

Así entonces, al conocer la realidad sería posible propender por un cambio, a través de soluciones palpables que sean aplicadas de carácter inmediato pues no se puede esperar que siempre alguien tome la iniciativa, es necesario actuar pronto.

## 11. LOS VENDEDORES CALLEJEROS Y SAN JUAN DE PASTO: UNA VISIÓN FUTURA



Fuente: Diario del Sur

Pensar en el futuro de la ciudad, de sus pobladores, de su actividad económica, de las perspectivas y deseos de muchos, obliga a reconocer la subjetividad que ello implica, pues depende de cómo cada persona observa su situación en el presente proyectándola hacia el mañana, por lo tanto, es natural encontrar una variedad de opiniones positivas y negativas en torno al rumbo que pueda tomar la ciudad. En virtud de lo anterior, analizar desde el punto de vista de los comerciantes informales, el estado actual de la ciudad y sus tendencias hacia el futuro es el objetivo de este capítulo, así como también conocer las expectativas de estos vendedores sobre su propia situación.

### 11.1 LOS VENDEDORES Y LA CIUDAD: UNA VISIÓN DEL PRESENTE

El departamento de Nariño con su capital San Juan de Pasto, es uno de los tantos lugares privilegiados del territorio nacional porque posee una belleza natural que se plasma en sus paisajes, en su cultura, en su

arquitectura, en su gente que convierte a esta región en un sitio cálido y acogedor para quien quiera radicarse en ésta. La ciudad de Pasto ha sido el lugar de preferencia para vivir, llegando así muchas personas de poblaciones cercanas y de otras ciudades a quedarse definitivamente en esta localidad, más que nada por su tranquilidad y estabilidad económica, además de ser una ciudad relativamente pequeña.

Con el paso del tiempo la ciudad ha venido creciendo a pasos agigantados sin estar preparada para ello, surgiendo así problemas que antes no existían como son: la inseguridad, la violencia, la contaminación el desorden en las calles, la descomposición social y el surgimiento de ventas informales. En esta nueva etapa la ciudad afronta situaciones que se presentan en las grandes urbes, frente a lo cual no se han tomado correctivos puesto que los gobernantes no han sido las personas idóneas para administrar e invertir en las necesidades más apremiantes de la ciudad.

De esta manera no se planeó el desarrollo y crecimiento que podría llegar a tener, además que siempre se pensó que el sector primario sería la base de nuestro desarrollo, llegando a replantearse esta idea al observar que el sector comercial arrojaba una mayor cantidad de dinero que otras actividades, por lo cual se incentiva a los comerciantes y se crean algunas empresas que representarían una fuente de ingresos a la región; con el paso del tiempo las empresas decayeron y fueron cerradas por diversos factores que llevaron a muchos individuos a buscar algún medio de subsistencia en la economía informal.

Frente a esta situación al consultar a todos los comerciantes si les gustaría vivir en otro territorio, ellos hicieron muchas anotaciones al respecto, porque ven que la ciudad no es la misma desde hace muchos años, cada día se presenta más insegura, con mayores necesidades y menos oportunidades, y además han escuchado que en otras ciudades del país o en otras naciones, hay más posibilidades de empleo lo que llama la atención a muchos vendedores que desearían darle un cambio radical a sus vidas.

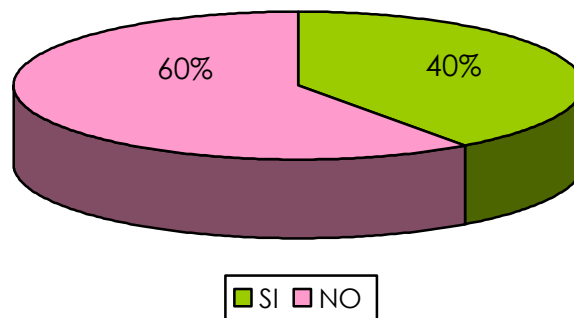
En su gran mayoría (60%) los comerciantes no tienen en mente emigrar de esta región (Figura 34) pues tienen un sentimiento de arraigo e identidad, así mismo, no están dispuestos a correr ningún riesgo fuera de su lugar de origen, dado que en sus lugares de trabajo se tiene una clientela y un salario promedio mensual que les permite vivir regularmente. Además, gran parte del núcleo familiar de los comerciantes ha nacido en esta

ciudad, lo que hace más difícil alejarse de este lugar y aunque la ciudad no sea tan acogedora y tranquila que en otros tiempos, los vendedores creen que es un medio sano para vivir y no es tan violento como en otras partes, donde los diferentes actores del conflicto armado hacen presencia e intimidan a la población en cada momento. Cabe resaltar las opiniones de este grupo de vendedores:

- “No me gustaría vivir en otro lado, porque me encanta mi ciudad.”
- “A yo se me hace que en otras partes es miedoso y peligroso.”
- “En otras ciudades es mucho más duro que aquí.”
- “Aquí nací y aquí me quedo.”
- “Aquí la mayoría de gente es católica, se vive un poquito en paz”.

Por lo tanto, a estas personas no les llama la atención alejarse de esta localidad porque la acogida que tienen sus ventas no puede correr la misma suerte que en otros lugares, además la incertidumbre sobre el futuro es algo que no los deja marcharse.

**Figura 34. Inclinación por un cambio de ciudad**



Mientras que un 40% de los vendedores está de acuerdo en vivir en otras ciudades por diversos factores como son: el clima, la actitud de la gente, por mejorar su nivel de vida, por cambiar de trabajo, mejorar ingresos porque existe mayor comercio o porque hay mayor tranquilidad. Las ciudades de mayor preferencia son: Cali, Medellín, Bogotá y Popayán, sin embargo, hay quienes mostraron gran interés por viajar a otras naciones.

Por otro lado, en un diagnóstico de la ciudad elaborado por los vendedores callejeros, se detectaron diez debilidades, desde la de mayor hasta la de menor impacto, como puede verse a continuación:

• **Delincuencia común.** Es comprensible que sea la principal debilidad de San Juan de Pasto, según el criterio de los vendedores, después de todo su

trabajo en la calle los hace testigos de un sinnúmero de robos que se cometen a diario en el sector centro de la ciudad, y cuyas víctimas son desprevenidos transeúntes, comerciantes formales, clientes y hasta ellos mismos, fenómeno que se acentúa en temporada escolar y descembrina y en fechas donde el comercio tiene mayor dinamismo (día de la madre por ejemplo).

Pero eso no es todo, en muchos barrios la existencia de pandillas juveniles ha acabado con la tranquilidad de sus habitantes, si bien esto sucede de igual manera en sectores de estratos altos; en las zonas populares se manifiesta en mayor grado, lo que ha llevado a crear frentes de seguridad.

• **Desempleo.** Desde hace ya varios años se han registrado en la ciudad elevadas tasas de informalidad y de desempleo, es más, estas han superado en repetidas ocasiones el promedio nacional. De hecho, existe una íntima conexión entre esas dos variables; es natural por lo tanto, que el desempleo lleve a muchísimas personas a trabajar en la economía informal, independientemente del nivel educativo alcanzado.

El fenómeno del desempleo obedece no solo a causas económicas – como a veces se piensa – sino también a factores sociales, históricos y culturales. En nuestra ciudad es ante todo un problema de naturaleza estructural, pues históricamente la ciudad se ha ubicado en una posición rezagada con relación a otras, lo cual se explica en un principio por su distanciamiento geográfico, que impedía al gobierno central tener un contacto permanente para conocer las necesidades y potencialidades del San Juan de Pasto.

Ahora bien, además de la falta de representación política, los gobernantes favorecieron enormemente a la capital del país y a otras ciudades económicamente estratégicas, olvidándose por completo de la existencia de un territorio que – irónicamente - en varias oportunidades coadyuvó en buena medida a su llegada al poder (hegemonías conservadoras). En ese sentido, el centralismo administrativo se constituyó en un obstáculo para la inversión social, sin embargo, hay que reconocer que la corrupción y la falta de voluntad por parte de nuestros dirigentes, han marcado aún más ese rezago.

Por otra parte, nuestra localidad se caracteriza culturalmente por ser muy tradicionalista, eso ha llevado a privilegiar el trabajo artesanal, el cual, hoy en día tiene implicaciones sociales y económicas negativas para numerosos individuos que se dedican a esa labor, pues son por lo general

actividades productivas de carácter familiar y obviamente informal. Adicionalmente, por tener el departamento una vocación agrícola y teniendo en cuenta que la mayor pobreza se halla en el campo, se ha desatado un proceso de descampesinización, es decir, los bajos ingresos han hecho que la gente deje el campo, transformándose en asalariada o trabajadora por cuenta propia en la ciudad. Sin embargo, el exceso de población y el bajo nivel educativo de la misma limitan las posibilidades de encontrar empleo.

Pero no únicamente el aspecto económico motiva a abandonar el lugar de origen; la violencia generada por grupos armados es determinante, en efecto, diversas personas que han sido desplazadas escogen a San Juan de Pasto para vivir. A esto se le suma, el excesivo individualismo y temor al riesgo de la mayoría de pastusos, situación que imposibilita manejar economías de escala y por lo tanto, generar empleos en mayor proporción. Por último, otros factores que contribuyen a incrementar los niveles de desempleo son: la flexibilización laboral, las deficiencias del sistema educativo, la ambición desmedida de aquellos que acaparan puestos de trabajo, el bajo poder adquisitivo de los ciudadanos, el pequeño valor agregado de los productos que se comercializan, la escasa capacidad exportadora, el clientelismo, y más.

- **Corrupción.** Coincidimos con los vendedores en que la corrupción, presente en todos los sectores de la sociedad, es una de las grandes debilidades de San Juan de Pasto. En el sector público se la percibe con más intensidad; se despliega por las dependencias de la alcaldía municipal, en donde muchos funcionarios incumplen sus horarios de trabajo, son de naturaleza sobornable, canalizan recursos para proyectos de interés particular, no son eficientes, etc.

Se manifiesta en la administración departamental (no es un problema exclusivo del municipio): nadie puede negar el esfuerzo por mejorar sus instalaciones físicas, pero de igual modo, cualquier visitante no podría evitar la desagradable sensación que produce el olor nauseabundo de la corrupción, así también, se presenta en las diferentes instituciones oficiales existentes en la ciudad. No obstante, hay individuos corruptos en el sector solidario, en las entidades con ánimo de lucro, en la economía informal, en las instituciones educativas, en las juntas de acción comunal, y hasta en grupos religiosos.

- **Costo de vida elevado.** Muchas veces se han escuchado comentarios acerca de las ventajas económicas de vivir en esta ciudad, sin embargo,

su inflación muy poco difiere del promedio nacional, de hecho en algunos años ha sido superior. Se debe tener presente que un bajo nivel de precios no siempre es percibido por todos los grupos sociales; no conduce entonces a un incremento automático de la demanda, puesto que la pobreza hace inasequible cualquier bien o servicio. En consecuencia, es la capacidad adquisitiva la que más cuenta; si las personas notan que sus ingresos no alcanzan para suplir sus necesidades, naturalmente expresarán su descontento por el “elevado” costo de vida.

- **Pobreza.** Es un problema palpable al cual se le ha restado importancia, ahora bien, aunque existe dificultad para medir la pobreza y para compararla entre regiones o localidades, debido a tipo de indicador utilizado (NBI, ICV, IDH, LP), en Pasto es cada vez el mayor número de individuos con ingresos por debajo de la línea de pobreza y con necesidades básicas insatisfechas.

Así, crece en tamaño la ciudad y concomitantemente aumenta la pobreza, pues no es gratuito que surjan nuevos barrios en zonas periféricas. Es ahí donde juega un papel determinante la focalización, dado que es urgente identificar a aquella población que vive en condiciones precarias, para trazar estrategias que la beneficien directamente. En esta dirección no solamente se debe pensar en proyectos de apoyo en el largo y mediano plazo, sino también de carácter inmediato, que busquen de manera especial el bienestar de los niños (nutrición, acceso a salud, educación, recreación).

- **Presencia de comerciantes foráneos.** Sin entrar en detalles, esta situación mortifica a un número representativo de comerciantes, quienes protestan en contra de una actitud permisiva del gobierno frente a la llegada de gente foránea, y de una represiva frente al comercio informal: “No dejan trabajar a la gente de aquí y a la gente de otras partes la dejan; esto esta lleno de puros paisas”.

- **Egoísmo.** Por desgracia el individualismo ha caracterizado a buena parte de los habitantes de esta ciudad; a lo largo de este documento nos hemos referido a ese asunto, el cual ha erosionado los vínculos de amistad, los sentimientos de solidaridad, y las actitudes de tolerancia y confianza hacia el grupo de vendedores y otros actores sociales, pero además, impide la conformación de asociaciones que propendan por el mejoramiento de las condiciones de vida.

• **Desorganización de la ciudad.** Al dejar de lado valoraciones subjetivas, se vislumbra una ciudad sobremanera desordenada, sin ninguna planificación urbanística; en donde la codicia de algunos ha llevado a la destrucción de lugares que forman parte del patrimonio histórico y cultural de San Juan de Pasto. De modo semejante, visiones antropocéntricas de desarrollo han hecho que arboledas, ríos, quebradas y demás queden tan solo en el recuerdo de unos pocos, y que la contaminación ambiental aumente cada día más.

La insolencia de mucha gente llega a su máxima expresión al arrojar basura a la calle y a los ríos, al quemar neumáticos, y que decir de la alfombra de desperdicios que se extiende por el único parque decente que hay en la ciudad. En el mismo sentido, es enorme la cantidad de vehículos (incluso de carga pesada) que circulan por las zonas más transitadas, a pesar de la estrechez de las calles, no se respetan los paraderos, etc.

• **Indigencia.** Diversos vendedores demuestran su interés por las personas que viven en la indigencia, pues consideran que no está bien que dependan de la caridad, al contrario el gobierno debería ayudarles mediante la creación de fuentes de empleo y otros mecanismos que les aseguren una vida mejor, como pueden confirmarse en la siguiente solicitud:

*“Yo quisiera pedirle al alcalde que por favor se los recoja, que se los tenga bajo techo, se los valore, ellos están desvalorados pero que el gobierno los valore; poner maquinaria, gente profesional que no tiene trabajo – ahí los pudieran a ellos darles trabajo – que enseñen, hacer tallercitos, hacer banquitos, bueno hay muchas cosas por trabajar, pero que el gobierno se preocupe por ellos, no mande a la calle a repartir almuerzos, café, eso se llama aumentar la vagancia”<sup>58</sup>.*

• **Clima.** Hay quienes concuerdan en que el clima es una desventaja frente a otras localidades, es claro que los vendedores se refieran a ese punto, en vista de que su sitio de trabajo no les permite protegerse de la baja temperatura de nuestra ciudad.

Por último, no podemos prescindir de algunos comentarios que han hecho los vendedores callejeros sobre estos aspectos:

---

<sup>58</sup> ENTREVISTA con Rosa Elvira Chitá, Presidenta del sindicato María Cano, San Juan de Pasto, 21 de mayo de 2004.



- "Viene gente de otras partes que genera delincuencia"
- "Hay muchas madres solteras, inseguridad, jóvenes por mal camino"
- "Aquí hay gente egoísta, no deja trabajar"
- "Hay mucho subempleo no hay empresas"
- "Hay mucha pobreza y no hay ayuda para las personas por parte del gobierno"

Adicionalmente un vendedor reflexiona en torno al estado actual de la región: "Es un departamento muy atrasado, hay mucha discriminación regional, nos catalogan como gente sin educación, somos como ecuatorianos." Con relación a lo anterior, no todos los vendedores opinan de igual manera, algunos en contraposición, ven como fortalezas las debilidades señaladas por otros. Así las cosas, se distinguen cinco ventajas:

- **Tranquilidad.** Si bien la inseguridad hace que la gente no pueda deambular tranquilamente por la ciudad, los vendedores reconocen que la violencia aún no ha cobrado fuerza como en otros territorios del país, en los que casi a diario se presentan asesinatos, robos en semáforos, carros bomba, que ponen en peligro la vida de numerosas personas. Esto los lleva a manifestar:

- "No es tan marcada la violencia."
- "Hay más paz que en otros lugares."

- **Buen comercio.** Los vendedores saben que la ciudad tiene una vocación comercial, así, aunque en ocasiones las ventas no arrojen mayores ingresos, las actividades comerciales con un buen o mal desempeño se mantendrán en la ciudad, especialmente las informales gracias a los compradores que vienen de otras partes del departamento y de regiones distintas, teniendo presente su ubicación en una zona de frontera.

Cabe mencionar que los vendedores provenientes de otros municipios son quienes principalmente encuentran positiva esta situación, ya que comparan su anterior vida en el campo con la de la ciudad, puesto que es mayor la población y por lo tanto sus productos se pueden vender con más facilidad:

- "Todo lo que se saca se vende."
- "En el campo es más duro."

- **Bajo costo de vida.** A diferencia de lo expuesto con anterioridad, ciertos comerciantes ven muy provechoso vivir en la ciudad debido a los bajos precios de los productos y servicios, por consiguiente argumentan:

- "Uno consigue para medio vivir, la ciudad no lo deja morir."

- "Hay comida, hay todo, se presta pa' anticrés."
- "Aquí estamos en la gloria, aquí es barato; en otras ciudades es carísimo, no se puede vivir"

• **Su gente.** El aire de tranquilidad que todavía se respira en la ciudad, se debe según varios vendedores callejeros a sus habitantes, quienes mantienen muy vivas las buenas costumbres de generaciones pasadas. Muchos aseguran que la gente que viene de otras regiones transmite sus malos hábitos a las personas que son de este lugar. A propósito unos opinan:

- "La gente es amable, el pastuso es un hombre de bondad, trabajador, honorable, con buenos ideales."
- "Todo el tiempo ha sido buena, es la tierra donde uno vive."

• **Tamaño de la ciudad.** Pese al crecimiento acelerado de la ciudad en los últimos años, sigue siendo pequeña con respecto a las demás áreas metropolitanas de la nación, eso hace que sus habitantes puedan desplazarse de un lugar a otro con mucha facilidad, sin que los costos de transporte se eleven significativamente, además permite una mejor organización del tiempo y en consecuencia, un mayor vínculo con el hogar.

De otra forma, hablar de lo positivo o negativo de San Juan de Pasto, no es la intención de quienes se sienten muy a gusto viviendo en este territorio, ellos simplemente dicen con voz energética:

- "¡Soy feliz en mi ciudad!"
- "Es nuestra ciudad, hay que amarla."
- "Yo amo a mi ciudad."
- "La ciudad me fascina."

Dentro de este contexto, al hacer alusión al tema de desarrollo en la ciudad de Pasto, el 55% de los vendedores (Figura 35) considera que la ciudad no se está desarrollando debido primordialmente a factores sociales, políticos y económicos que llevan a un detrimento de la calidad y nivel de vida de toda la población, en especial de las personas de escasos recursos que deben buscar la manera para sobrevivir en un medio donde la disparidad entre los que poseen y los que no es cada vez más marcada. Cabe anotar algunos comentarios expuestos por los vendedores:

- "No hay desarrollo porque no hay empresas, no hay cooperativas."
- "No hay un desarrollo porque no hay fuentes de empleo."
- "El desarrollo se ve en el progreso, la gente trabaja en la calle, no hay oportunidades, las personas se dedican a delinquir."

- "No hay desarrollo, cada día es más duro y no se ve cambio."
- "¿Desarrollo? Aquí no se ve nada, no hay trabajo, hay más gente desplazada."

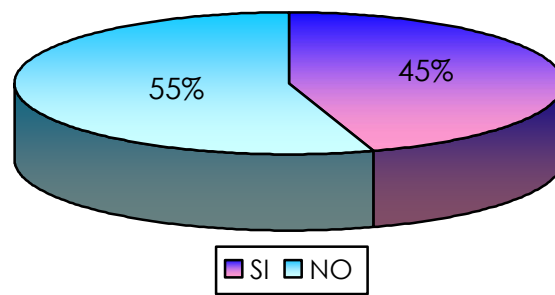
Según puede observarse, las posiciones de los comerciantes informales son poco alentadoras por cuanto sienten que la ciudad realmente no ha avanzado, por el contrario, hacen referencia a asuntos como el desempleo, la pobreza, el mínimo acceso a educación, violencia, desplazamiento, competencia desleal y principalmente que es el gobierno nacional el gestor de sus males y penurias. Esta concepción no sólo la poseen los vendedores informales sino una gran parte de la población, porque sin duda alguna ellos creen que todas las soluciones están únicamente en manos del Estado, por medio de la asignación de recursos para ser invertidos en la región, de no ser así el caos se apoderaría de todo el territorio.

Por otra parte, un 45% de los comerciantes nota la presencia de desarrollo en la ciudad, en obras de infraestructura, servicios públicos y de seguridad social, de esta manera, se pueden resaltar ideas como:

- "Existe desarrollo porque hay más centros comerciales, parques."
- "Se ha notado el desarrollo; cada vez la veo más grande."
- "Hay cosas nuevas, están innovando, no se quedan en lo mismo de siempre."
- "Ha mejorado a nivel comercial."
- "Las calles son mejores."
- "Hay un desarrollo urbanístico."

A juzgar por lo antes expuesto, los vendedores reducen a muy poco la construcción de desarrollo, dejando de lado aspectos como por ejemplo; el respeto a la naturaleza y al resto de la comunidad; el fortalecimiento de la identidad y la creación de una cultura organizativa.

**Figura 35. Desarrollo en la ciudad**



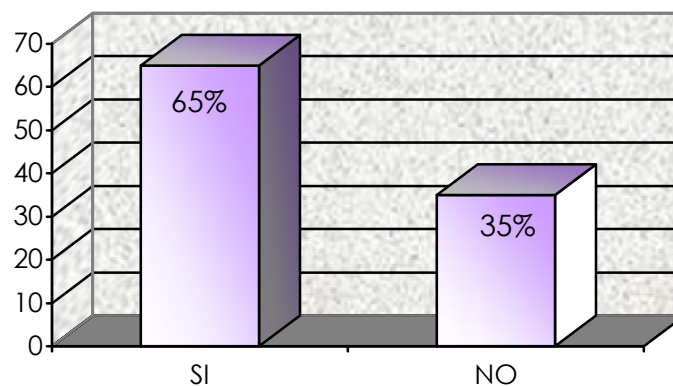
En continuidad con las ideas precedentes, el 65% de los vendedores callejeros (Figura 36) considera que ha contribuido al desarrollo de la ciudad a través de su trabajo, el pago de impuestos y servicios públicos, la participación en proyectos comunitarios, la venta de productos nacionales o sencillamente porque no le están haciendo mal a nadie. Estos son algunos comentarios:

- "Yo he servido a mucha gente como madre comunitaria, y he trabajado en obras sociales."
- "Pago impuestos."
- "Me gano un sueldo honradamente."
- "Nosotros generamos nuestro propio empleo, al menos le quitamos esa carga al gobierno."
- "Nosotros vendemos a precios bajos para la gente pobre."
- "Trato de darle lo mejor a mi ciudad dentro de lo que puedo."

A diferencia de lo anterior, el 35% de los vendedores expresa su nula participación en la generación de desarrollo, puesto que no consideran como algo positivo su labor desempeñada en la informalidad, o en muchos casos por total desconocimiento del concepto de desarrollo. De esta forma, se manifiestan algunas expresiones como:

- "Uno con esto que va ayudar."
- "Estamos obstaculizando el espacio público, esto empeora a la sociedad."
- "Aquí hacemos estorbo."
- "Le damos un mal aspecto a la ciudad."
- "Si no me alcanza ni pa' comer cómo voy a contribuir al desarrollo."

**Figura 36. Contribución al desarrollo**



En ese sentido, los vendedores callejeros al igual que muchas otras personas - con algunas excepciones - tienen una visión equivocada de desarrollo, pues lo consideran sinónimo de progreso (crecimiento económico). Hay que tener en cuenta, que ese crecimiento se traduce en frías cifras que muy pocas veces indican la realidad de una región, por el contrario, el desarrollo engloba aspectos económicos, sociales, políticos, culturales y ambientales.

## **11.2 PERSPECTIVAS HACIA EL FUTURO**

En el diario vivir de la economía informal el futuro es realmente incierto, teniendo en cuenta, además, que en muchas ocasiones se reduce al inmediato, esperando que en el día que halla una “buena venta” se pueda cancelar una que otra deuda o satisfacer alguna necesidad que se ha presentado. Tanto en el sector formal como en el informal, las fluctuaciones de la demanda afectan a los empresarios, que en este caso son los vendedores informales, quienes siempre desean obtener mayores ventas para lograr en un futuro ampliar su negocio, mejorar sus condiciones de vida, sacar a sus hijos adelante, etc.

En los últimos años, la incertidumbre se ha apoderado aún más de todas las personas que integran el sector informal a causa de las medidas adoptadas por la administración local, que tornan estériles las expectativas sobre el futuro. De esta forma, a pesar de que los comerciantes manifiesten el deseo de bienestar para el futuro, ellos saben que es muy difícil hacerlo realidad, porque la reubicación es un hecho y aunque los vendedores aleguen tener los argumentos suficientes para mantenerse en la informalidad\*, su permanencia como trabajadores del sector no estructurado está en entre dicho ya que el gobierno local está decidido a recuperar el espacio público, así ello signifique el sacrificio de una mejor vida en el mañana.

Ahora bien, otro de los factores que imposibilita un porvenir diferente es la baja captación de ingresos (exceptuando algunos casos) lo que ha hecho asumir una posición conformista frente al futuro, pues en el número de años que llevan en la calle, esta actividad les ha permitido subsistir sin lograr un progreso acorde con el tiempo que se ha trabajado en la informalidad, porque las necesidades son muchas y los recursos muy pocos. A pesar de

---

\* Dichos argumentos se basan en el derecho al trabajo, la antigüedad laboral en este sector, o por la pertenencia a un sindicato, creyendo tener más garantías para continuar en la informalidad.

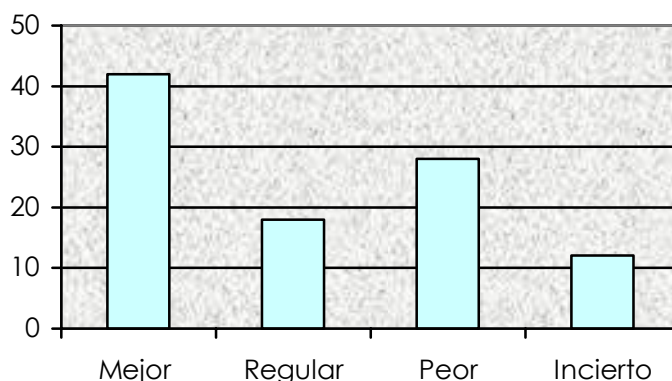
esto, los comerciantes se amoldan a la situación, distribuyendo muy bien sus ingresos y haciéndolos alcanzar hasta para la educación de sus hijos, que en su mayoría se ha vuelto una prioridad. Dentro de los anhelos para el futuro, los vendedores coinciden en el mejoramiento de su situación socio-económica, así como también de tener una idea clara sobre su permanencia en las calles, por cuanto se ha convertido en su mayor preocupación. En este contexto, un 42% de los comerciantes informales (Figura 37) desea una mejor situación en un futuro; algunos lejos de las calles, otros amparados por las promesas de la alcaldía municipal y otros cuantos anhelan continuar con su educación, para así emplearse en otra actividad.

Este número de vendedores es muy optimista con respecto a lo que pueda venir en la posteridad, aunque la gran mayoría no estén totalmente convencidos de que así sea, porque los cambios percibidos durante el tiempo de permanencia en la informalidad han sido poco significativos, lo cual crea un ambiente de escepticismo con relación a su futuro. Frente a esta situación los vendedores expresan algunos comentarios cómo:

- “Quiero progresar.”
- “Veo una situación buena, quiero terminar de estudiar.”
- “Anhele que nos hagan los localcitos, tengo fe”
- “Ojala con un empleo mejor.”

A este respecto uno de los vendedores fue más objetivo en la percepción de su situación futura: “Uno debe ser parte de la solución, buscar alternativas para mejorar”; retomando este pensamiento, los comerciantes podrían esperar menos ayuda de fuentes externas, y gestar su propio bienestar y desarrollo en vista de que se pueden plantear soluciones acordes con la realidad y que no sean nocivas en años venideros.

**Figura 37. Expectativas frente a su futuro**



De otra parte un porcentaje menor (18%) de comerciantes considera que su situación en un futuro seguirá igual o medianamente mejor debido a que no ven un cambio sustancial, acostumbrados ya a la vida en la informalidad, donde el diario vivir es muy predecible; la rutina los envuelve y los días son siempre iguales. Esta actitud de pasividad y resignación ha ido adentrándose en la mente de los comerciantes:

- "Igual sin ningún cambio."
- "Depende de lo que plantee la administración."
- "Al paso que vamos quien sabe."

Estas ideas tienden a apoderarse de todos los trabajadores, debido en gran parte al temor al cambio, puesto que nadie les asegura que si se acogen a las directrices de la alcaldía ó dedicándose a otra actividad van a tener las mismas condiciones y beneficios que existen en la informalidad, que mal o bien hacen mantener a sus familias.

Contrario a lo anterior, algunos vendedores (28%) opinan que su situación en un futuro se tornará más complicada, por la creciente ola de necesidades, la escasez de empleo, la pobreza, la falta de compromiso y cumplimiento en términos de empleo, inversión, ingreso, ahorro, NBI, seguridad social, por parte de quienes han pasado por las administraciones locales; lo que hace suponer un panorama poco favorable.

En efecto, sus argumentos son muy dicentes, aunque muchas veces el pesimismo se apodera de los comerciantes y se une a la baja autoestima, asumiendo una postura muy negativa ante su futuro. Este grupo cree que el mañana será sombrío, por todas las complicaciones que en un corto plazo tendrán que afrontar, además que la competencia con el comercio formal es cada día más difícil. De igual modo, son tantos los controles que ha implementado la alcaldía municipal sobre el comercio informal, que crea un ambiente poco grato para permanecer en las calles.

Pero más que esto, hay algo que desmotiva completamente a los vendedores: la reubicación, pues realmente el nuevo centro popular de ventas no contó con el éxito esperado, que aunque haya un lapso de tiempo sin que se cobre por la adquisición del local, no existe el mercado suficiente para que los vendedores puedan salir adelante. Este hecho, por lo tanto, hace pensar en el fracaso que puedan tener otras reubicaciones.

En efecto, a muchos comerciantes que se localizaban en el nuevo centro comercial, se los ha visto ofreciendo sus mercancías por el mismo sector de

donde fueron expulsados, lo cual demuestra la crítica situación por la que están atravesando todos los vendedores que han sido reubicados, y peor aún, en el caso de las personas de edad avanzada, quienes no tienen ninguna perspectiva optimista acerca de su futuro. Estas son algunas opiniones expresadas por los vendedores:

- "Veó mal mi futuro, cada día se va agravando y yo estoy vieja."
- "Grave, sin tener a donde ir a trabajar."
- "Mala, porque nos van a sacar de la calle."
- "Cada día es más dura la vida."

Otro grupo no tiene claridad respecto a su situación futura (12%), considerándola como incierta; pues así como puede tornarse favorable y llenar todas las expectativas, puede ser desagradable, en razón de la actitud que ha tomado la administración municipal.

En cuanto al futuro de la ciudad, hablar sobre acontecimientos que todavía no han sucedido es una tarea que se dificulta, por la falta de objetividad y puntualidad en lo que se dice., sin embargo, la realidad observada en la ciudad es proyectada hacia el futuro generando una visión favorable para algunos y desventajosa para otros.

En este sentido, al indagar sobre el futuro que tendrá la ciudad en algunos años (Figura 38) un alto número de vendedores (50%) considera que habrá una notoria mejoría en relación al entorno urbanístico, todo ello enmarcado en la labor que realicen los próximos y actuales dirigentes políticos, porque son estos - supuestamente - los encargados de guiar el destino de la región, dejando en sus manos todas las responsabilidades que deben ser motivo de atención y compromiso por toda la población.

A los vendedores les cuesta planear su futuro, ya que para ellos solo existe un futuro inmediato y en muchos casos no cuentan con un proyecto de vida que les insinúe como ver en el mañana su ciudad; por su parte, aquellos vendedores que ven una situación ventajosa en el futuro se dejan guiar más por los deseos y sueños que tienen en mente, que por la realidad. El destino de la ciudad no está escrito y por lo tanto pueden tomarse cartas en el asunto para generar propuestas que conduzcan por la senda correcta el bienestar de toda la región. Así entonces, aseguran unos cuantos:

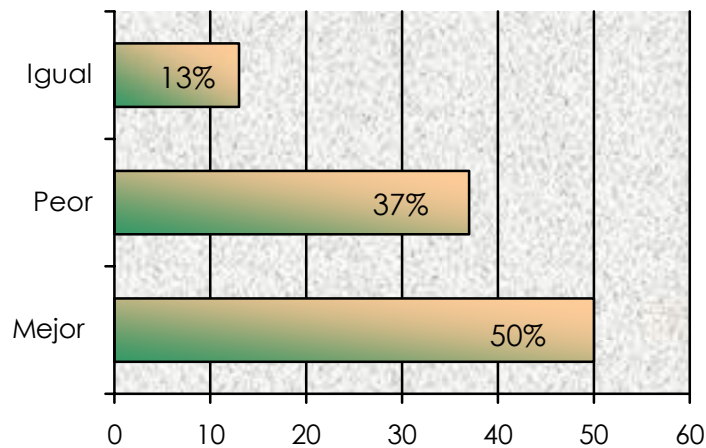
- "Tengo esperanzas en que cambie esta situación."
- "Según los líderes, la harán prospera o peor de lo que está."
- "Tiene que mejorar, de pronto llegue un buen gobierno."
- "Va a mejorar, desde ahora se está viendo."



- "Mejorará en el sistema urbanístico, en construcciones, transporte."

De igual manera, hay expectativas para el futuro que comprometen a otras generaciones, puesto que para algunos vendedores no habrá oportunidad de presenciar los próximos cambios, de esta manera afirman: "Debe haber un futuro bueno pa' los niños."

**Figura 38. Futuro de la ciudad**



Ahora bien, un 37% de los vendedores ve poco satisfactorio el futuro de la ciudad debido, según estos, a factores que van en contra de los valores que posee una sociedad, de hecho, al observar este escenario donde las transformaciones negativas de la ciudad han menoscabado su situación, tanto en su condición de vendedores como en la de habitantes, no se podría dar una buena opinión sobre el futuro que a esta le espera.

En vista de las actuales condiciones de San Juan de Pasto, referirse a un futuro promisorio resulta utópico; ya en el pasado se había reflexionado sobre cambios significativos que iban a presentarse en los años venideros, los cuales le darían otra cara a la ciudad. Así, a pesar de los intentos por mejorar en todos los sentidos, lo único que se ha conseguido es crear obras que poco o nada impactan sobre la población, pues escasamente unas cuantas se pueden destacar, relacionadas fundamentalmente con el aspecto físico del municipio; olvidando una serie de elementos que son necesarios para crear un clima de certidumbre.

Las acciones que se realicen en el presente tendrán resultados satisfactorios o devastadores en un futuro, de esta suerte y según lo que muchos vendedores han percibido en la actualidad, difícilmente habrá un cambio positivo en la ciudad. Cabe anotar que la percepción sobre el futuro está sujeta al pesimismo y conformismo; características muy marcadas en el gremio de los vendedores. En razón de lo anterior, se destacan algunos planteamientos:

- "Si no hay trabajo empeorará y si nos atacan habrá más hambre, más atracos."
- "Como no hay en que trabajar, la gente se pondrá a robar, a formar grupos peligrosos."
- "Creo que nos propasamos de ingenuos y seguimos cayendo en los mismos cuentos."
- "Los gobernantes son malos, seguirán engañando a la gente."

El restante número de vendedores (13%) manifiesta una indiferencia frente al rumbo que puede tomar la ciudad en un futuro; este grupo cree que si llegasen a existir cambios rotundos en la ciudad, estos solo favorecerían a un pequeño sector de la población, mientras tanto, ellos quedarían relegados de las oportunidades que puedan surgir.

### **11.3 ¿Desaparecerán las ventas callejeras?**

Las ventas en la calle se entretajan con el imagen urbana de San Juan de Pasto, llegando a ser una necesidad para la población, la cual solicita la presencia de los vendedores, por cuanto ve en sus puestos de venta una buena opción para comprar diversos artículos, por lo tanto, el hecho de que el comercio en la vía pública llegue a desaparecer se convierte en algo casi imposible: éste se constituye en un medio de subsistencia para unos y de obtención de bienes y servicios a bajo costo, para otros.

Los mismos vendedores están concientes de que es muy difícil erradicar las ventas, porque si ellos son expulsados de las calles otros llegarán en su reemplazo a ocupar el espacio que dejaron libre, puesto que el mantenimiento del orden en las calles es una tarea complicada, además del elevado índice de desempleo, en ese sentido, no habría ni presupuesto ni lugares donde reubicarlos de una manera satisfactoria, sumado a que en época de fin de año y de carnaval, la cantidad de vendedores foráneos es muy alta, más aún los desempleados, subempleados y personas de la economía informal, se unen a este gran ejército que se toma la ciudad, ofreciendo una gran cantidad de productos.

Bien, si solo se observara la situación que vive la ciudad el resto del año, con los vendedores de puestos estacionarios y ambulantes, se notaría su gran trascendencia, ya que cada día ingresan más y más personas a desempeñar actividades informales, sin que halla ningún control, así los comerciantes que invaden el espacio público, son el resultado del crecimiento acelerado de la población y de la ineficacia del aparato productivo, que se queda corto para absorber la cantidad de mano de obra existente.

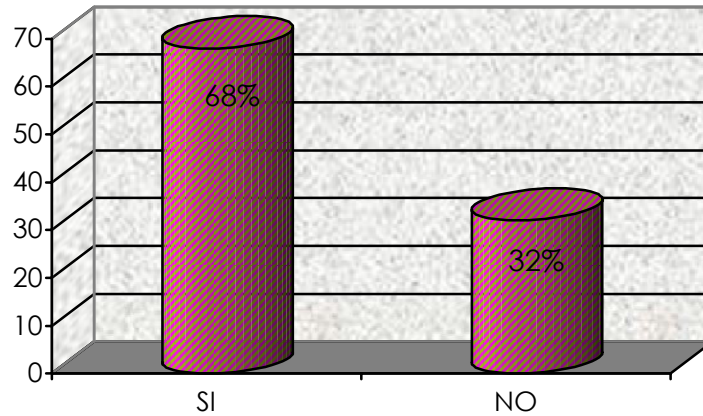
Definitivamente, a la administración le interesa "embellecer" esta ciudad escondiendo a los vendedores en algún lugar, así sea donde haya poca concurrencia, pues busca que la ciudad se ajuste a los estándares de vida de otras latitudes, donde observar vendedores en las calles es un signo de subdesarrollo. En todo caso, si desean acabar con las ventas callejeras, tendrían que atacar a las verdaderas causas. Es inadmisibile y repudiable la actitud de anteriores gobiernos que no tuvieron en mente otras alternativas para ofrecerles a los vendedores, porque la construcción de centros comerciales no es una garantía suficiente para generar ingresos que permitan la manutención de sus familias. Se debe pensar, entonces, en diversas opciones para que los vendedores se inclinen por la que crean más conveniente en el futuro.

A pesar de ello, un 32% de los vendedores (Figura 39) está convencido de que desaparecerán las ventas informales porque es una "disposición de la alcaldía" por lo tanto, se han resignado a lo que dictamine el gobierno local, porque se sienten impotentes ante el hecho de emprender alguna acción y no contar con éxito, o por el contrario que sus dirigentes sindicales salgan favorecidos y ellos como siempre, perjudicados. Ahora, los comerciantes saben que si no se llega a un acuerdo por la vía de la concertación, la administración puede utilizar a la fuerza pública para desalojarlos y negarles cualquier posibilidad de adquirir algunos beneficios.

El temor ha originado desconcierto en este grupo de vendedores, a pesar de que muchos de ellos no están de acuerdo con la idea de salir de las calles, creen que no existe manera de echar por tierra lo que el gobierno local ha manifestado. Entre las afirmaciones de los comerciantes, se hallan las siguientes:

- "El alcalde quiere acabar con todo esto."
- "Desaparecerán pero con una buena reubicación."
- "En países avanzados no hay ventas ambulantes y esto tiene que ir para allá."
- "La alcaldía nos va a terminar sacando, así sea con engaños."

**Figura 39. Permanencia de las ventas callejeras en la ciudad**



Naturalmente, la administración trata de evadir la realidad, y por su parte, los vendedores tienen claro que si la alternativa de la alcaldía falla, ellos regresarán a las calles porque como varios señalan: “No vamos a dejar morir de hambre a nuestra familia”, por lo tanto si no se garantizan las condiciones necesarias para que la reubicación sea un éxito, se tendrá de nuevo la presencia de todos los vendedores en sus antiguos lugares de trabajo. Por otro lado, el resto de vendedores (68%) cree que la desaparición de las ventas, es una tarea irrealizable por razones como: la existencia de muchos vendedores en las calles, la necesidad de los habitantes por adquirir productos a bajo costo, la nula existencia de fuentes de empleo, además de la pobreza y el bajo nivel educativo, que disminuyen la oportunidades de ingresar al sector formal. En conclusión estos vendedores declaran:

- “Tienen que darnos un lugar bueno, sino por la fuerza saldremos a vender a la calle.”
- “No hay trabajo... ya son años de años en la calle, es difícil retirarse.”
- “Con esta situación, hay tantos, que no van a poder darle solución a todos”
- “Se van unos y llegan otros y eso va a ser así permanentemente.”

Definitivamente, los vendedores callejeros estacionarios son un grupo social y económicamente diferente a los existentes en San Juan de Pasto, que se ha mantenido a través de los años y que difícilmente podrá desaparecer, a pesar de los intentos de algunos porque así sea; la terciarización de la economía y el simultaneo deterioro del sector primario conducen inexorablemente al mantenimiento del comercio informal.

## 12. CONCLUSIONES

- ✓ El comercio informal tiene rostro femenino (69%); muchas mujeres con la responsabilidad de mantener su hogar, buscan un empleo que se ajuste a sus necesidades, pues deben dedicar gran parte de su tiempo a las labores reproductivas, de esta manera, las ventas callejeras se constituyen en la mejor opción. Ellas tienen un bajo nivel de escolaridad sus edades oscilan entre los 30 y 39 años y proceden fundamentalmente de San Juan de Pasto. Por el contrario, la mayoría de los hombres no tienen tanto compromiso económico frente al núcleo familiar, es esta una de las razones por las cuales optan menos por el crédito y no se preocupan demasiado por su seguridad social.
- ✓ Más de una vez se pudo comprobar la heterogeneidad del subsector informal de ventas callejeras, en vista de los altos ingresos que algunos vendedores perciben, estos son los que solicitan créditos en menor proporción, se encuentran cubiertos por algún régimen de salud y se dedican principalmente a la venta de ropa; mientras que para otros las actividades comerciales son tan sólo un mecanismo de sobrevivencia, como en el caso de los vendedores de golosinas y calcetines. Ahora bien, hombres y mujeres obtienen ingresos muy similares, por consiguiente, es muy difícil hablar de una segregación laboral en función del género, basándose en los ingresos.
- ✓ Alrededor de las ventas informales, se mueve una red de prestamistas, quienes, sin lugar a dudas, se han aprovechado de la situación de varios vendedores, apoderándose de la mayor parte de las ganancias, esto, en consecuencia ha llevado a una precarización de sus condiciones de vida.
- ✓ El capital social que se encuentra latente en el subsector de ventas callejeras, se ve lesionado por el individualismo, la desconfianza y la baja autoestima de un buen número de vendedores, quienes no reconocen la importancia de su papel como agentes de cambio.
- ✓ En la actualidad, el gobierno local se ha propuesto recuperar el espacio público a cualquier precio, basándose exclusivamente en la reubicación de vendedores en emplazamientos comerciales, sin pensar por lo tanto, en crear una serie de opciones diferentes que sean favorables para los vendedores, el gobierno local y la comunidad en

general. Las medidas que se han adoptado para hacerle frente al fenómeno de la informalidad han sido de manera unilateral, ya que son impuestas por la alcaldía municipal, sin consultar la opinión de los comerciantes, pues son ellos los principales afectados.

- ✓ El vínculo existente entre la economía informal y el desarrollo local es muy fuerte, puesto que el comercio informal ha aportado y sigue haciéndolo a la economía de la región, generando empleo, ingresos, bienestar y solventando muchas necesidades, tanto para los mismos comerciantes como para el resto de la sociedad. Sin embargo, no hay que olvidar que éste implica condiciones de trabajo deplorables, bajas remuneraciones, largas jornadas laborales, ausencia de protección social, etc. De otro lado, el crecimiento de las actividades informales es un claro reflejo de la ineficacia de modelos de desarrollo.
- ✓ El gobierno local, departamental y nacional han subestimado el fenómeno de la informalidad, dado que ni siquiera se tiene conocimiento sobre su magnitud y sobre su enorme participación en el Producto Interno Bruto (39% en la nación). Infortunadamente, se ha tomado a las actividades informales desde el punto de vista de la *economía no registrada*, situación que ha generado una gran persecución hacia las mismas, teniendo en cuenta que el principal interés del gobierno es la recaudación de impuestos.
- ✓ Los vendedores se sienten inconformes con las acciones realizadas por sus líderes sindicales; estos a su vez, se han dejado manipular con gran facilidad por parte de representantes del gobierno. No obstante, los mismos vendedores han propiciado dicha situación, en virtud de su falta de compromiso con todo lo concerniente al sindicato.
- ✓ Diversas instituciones de carácter público y privado, asumen una actitud de indiferencia ante la presencia de un amplio sector informal en la región, de hecho, no hay una coordinación entre estas que conlleve a la resolución de problemas de desarrollo tanto económicos como sociales, más aún, se percibe un afán de protagonismo que genera cierta rivalidad entre unas y otras.
- ✓ Difícilmente desaparecerán las ventas callejeras en nuestra ciudad, debido a la ausencia de políticas orientadas a la generación de empleo, disminución de la pobreza, mejoramiento del sistema educativo, entre otras, que beneficien en buena medida a los vendedores y tengan un gran impacto sobre el futuro de sus hijos.

### 13. RECOMENDACIONES

- ✓ Es conveniente la aplicación de un censo que arroje datos concretos sobre el número de vendedores informales existentes en el centro de la ciudad, para de esta manera, asignar nuevos permisos a las personas que en realidad tienen su puesto estacionario como medio de subsistencia. Así mismo, se debe llevar un seguimiento de cada uno de los vendedores para descartar posibles fraudes, y por consiguiente, evitar que se beneficie quien no lo merece. No obstante, es necesario realizar un censo de todo el sector informal, lo cual, permitiría plantear soluciones acordes a las necesidades de cada subsector.
- ✓ Es preciso, crear una línea de crédito que beneficie en su conjunto a los vendedores informales que estén previamente censados, planteando como posibilidad que el dinero a prestar surja de los mismos vendedores, por medio de una cuota moderada que se captaría en un espacio de tiempo conveniente (meses), para lograr el capital base que servirá de apoyo a todos los que decidan unirse a este fin, y así romper su vínculo con los prestamistas
- ✓ Se debe corregir la actitud que tiene la fuerza pública (policía) hacia los vendedores, porque no se puede ir en contra de la dignidad de estos comerciantes, como de hecho sucede en cada operativo que se realiza en el sector centro de la ciudad; el abuso de autoridad, los atropellos, e irregularidades son una muestra clara del desorden, la corrupción y la violencia que hay en esta institución.
- ✓ Debe existir una mayor unión entre los comerciantes informales para así formar una fuerza política, donde sean los mismos vendedores y no sus representantes, quienes expresen sus puntos de vista sobre la situación real por la cual atraviesan.
- ✓ Se debe enfrentar el desempleo directamente por cuanto es la principal causa de la expansión de la economía informal, creándose así fuentes de empleo que propicien un dinamismo de la actividad económica, que permita absorber una cantidad considerable de mano de obra existente en la informalidad, lo que daría como resultado un número más reducido de personas dedicadas a las ventas callejeras., Vale decir, sin embargo, que las soluciones al desempleo deben partir de todos los grupos sociales. En consecuencia, se debe elaborar en

primer lugar, un trabajo de investigación riguroso sobre sus alternativas de solución, con las opiniones de los trabajadores por cuenta propia, empresarios del sector formal e informal, empleados, campesinos, sector solidario, academia y gobierno, por supuesto, desde una perspectiva de género. Así, con base en los resultados se pueden tomar las decisiones más convenientes, donde todos resulten beneficiados.

- ✓ Es vital la capacitación de los comerciantes informales en diferentes áreas productivas y del saber, para que puedan desarrollar todo su potencial en actividades que sean de su entero agrado, y que les permitan en el futuro desligarse de la informalidad.
- ✓ Se debe impulsar la creación de cooperativas, pues son una buena alternativa a las organizaciones sindicales, "tan desprestigiadas en la actualidad", a través de estas - con una buena organización y liderazgo - los comerciantes podrían obtener enormes beneficios económicos y sociales; dado que en un principio, se buscaría un mayor control del mercado, contrarrestar la entrada indiscriminada de competidores, solicitar apoyo en términos de seguridad social en salud y pensión, apoyo en vivienda y créditos, una negociación más justa con sus proveedores, así como también, la construcción de instalaciones físicas que permitan el almacenamiento de mercancía.

Más adelante, se podría transformar la naturaleza de dicha cooperativa, es decir, que tenga esencialmente fines productivos, en este sentido, se trabajaría con la ayuda del gobierno, en la producción de diferentes artículos, que sean ante todo innovadores, puesto que mientras otros compiten con precios bajos, esta sería la forma más eficaz de competir, de tal suerte que los vendedores se insertarían poco a poco a la economía formal de una manera voluntaria y concientes de que ello implica un mejoramiento en sus condiciones de vida.

- ✓ Con base en lo anterior, es fundamental orientar a los vendedores y en general a toda la población en términos asociativos y de liderazgo, dado que no es suficiente que las personas tengan conocimiento sobre la legalización y funcionamiento de una asociación, cuando sus miembros no confían entre sí. Por consiguiente, se deben incluir temas sobre la honestidad, el compromiso y la importancia de compartir tiempo, ideas y recursos materiales con los demás, en cuanto al liderazgo, se les debe enseñar a elegir verdaderos líderes, pero además concientizar sobre su participación en la toma de decisiones. En esa dirección, el empoderamiento es determinante para que vendedores y



otros grupos sociales ejerzan un mayor control de su vida.

- ✓ Ese empoderamiento debe sustentarse en las acciones del gobierno para facilitar la participación de grupos, principalmente vulnerables, así el gobierno local tiene la responsabilidad de crear mecanismos que la permitan a toda la sociedad estar informada de su accionar y por lo tanto, exigir una priorización a la hora de resolver los problemas que se presentan en la ciudad.
- ✓ Finalmente, es necesario que los proyectos de reubicación sean concertados entre el gobierno local y los comerciantes, es más debe haber una mayor participación por parte de otros actores sociales, con el fin de buscar soluciones complementarias en torno a la comercialización y a regimenes tributarios, que llenen las expectativas de los vendedores callejeros de San Juan de Pasto.

## BIBLIOGRAFÍA

ALBURQUERQUE, Francisco. El proceso de construcción social del territorio para el desarrollo económico local". Santiago de Chile: ILPES/ CEPAL, 1997. 180p.

----- . Manual del agente del desarrollo local. Santiago de Chile: Ediciones Sur, enero 1999. 28p.

----- . Ajuste estructural e iniciativa de desarrollo local. En: Comercio Exterior. México. Vol.51, No. 8 (agosto 2001); p. 675-682

ALCALDÍA MUNICIPAL DE PASTO. Pasto Mejor: Plan de Desarrollo 2004 - 2007. San Juan de Pasto: Alcaldía Municipal de Pasto, junio de 2004. 78p.

ALVARADO, Martha et al. Diagnóstico Económico - Nariño Visión 2030. San Juan de Pasto, abril de 2003. 197p.

ARRIAGADA, Irma. Realidades y mitos del trabajo femenino urbano en América Latina. En: Serie Mujer y Desarrollo. Santiago de Chile: CEPAL. No. 21 (agosto 1997). 38p.

ATRIA, Raúl et al. Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: CEPAL – Universidad del Estado de Michigan, enero 2003. 581p.

BASTIDAS, Alix; BENAVIDES, Luís y GUANCHA, Romelia. Fortalecimiento de la Autogestión para el proceso de desarrollo de las comunidades de la Vereda San Fernando Corregimiento de la Laguna Municipio de San Juan de Pasto. San Juan de Pasto, 1998, 132p. Postgrado Especialización en Gestión de Proyectos. Universidad de Nariño. Centro Internacional de Educación y Desarrollo.

BENAVIDES, Adriana y BUCHELY, Amanda. Uso económico del espacio público en el área central de Pasto. San Juan de Pasto, 1991, 120p. Trabajo de grado (Economista). Universidad de Nariño. Facultad de Economía.

BENAVIDES, Mary. Empleo y Desarrollo en Nariño con la alternativa microempresarial. San Juan de Pasto, 1996, 213p. Trabajo de grado (Economista). Universidad de Nariño. FACEA. Programa de Economía.

BOISIER, Sergio. El desarrollo territorial a partir de la construcción de capital sinérgico. Santiago de Chile: ILPES, 1983. 52p.

-----, La modernidad del Estado: una mirada desde las regiones. En: Políticas y estrategias de desarrollo regional. ESAP. Especialización en Gestión y Planificación del desarrollo urbano y regional. Bogota, Colombia. 1995. 146p.

BONILLA, Elssy y RODRÍGUEZ, Penélope. Más allá del dilema de los métodos: la Investigación en Ciencias Sociales. Colombia: Norma, 1997. 220p.

BLANDON, Flora. El desarrollo local más allá del discurso. En: Serie Alternativas para el Desarrollo. Fundación para el desarrollo de El Salvador. El Salvador, No. 42 (enero 1996); p.6-24

BUENO, Eramis. Población y desarrollo: enfoques alternativos de los estudios de población. Zacatecas: Universidad Autónoma de México. Unidad Académica de Ciencias Sociales, (nov. 2003). 201p.

CABRERA, Myriam y JARAMILLO, GLORIA. Bases para la formulación de un programa de empleo para la población no calificada de Pasto. San Juan de Pasto, 1988, 130p. Trabajo de grado (Economista). Universidad de Nariño. Facultad de Economía.

CÁMARA DE COMERCIO. El comercio informal estacionario en Pasto. San Juan de Pasto: Observatorio del Empleo, 2000. 76p.

CAMPAÑA, Luz y MUÑOZ, Angélica. Caracterización sociológica de la mujer vendedora estacionaria perteneciente al Sindicato San Juan de Pasto. San Juan de Pasto, 2000, 233p. Trabajo de grado (Sociólogo). Universidad de Nariño. Facultad de Ciencias Humanas. Departamento de Sociología.

CARDOSO, Fernando y FALETO, Enzo. Dependencia y Desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica. México: Siglo XXI Editores, 1992. 213p.

COELHO, Martha y GLAS, Ana (Coordinadoras). El sostén de los hogares: trabajo, participación social y relaciones de género. En: Documento de la Dirección General de la Mujer - Centro de Documentación en Políticas Sociales, Secretaría de Desarrollo Social. Buenos Aires. No. 32 (2003); 78p.

CORAGGIO, José Luís. La construcción de una economía popular como horizonte para ciudades sin rumbo. En: SEMINARIO SOBRE GLOBALIZACIÓN, FRAGMENTACIÓN Y REFORMA URBANA, (1°. 1993: Itamontes). Ponencia del Instituto FRONESIS No. 1. Quito, 1993. 31p.

CORAL, Rigoberto y CORAL, Olga. Situación y perspectivas del empleo en la ciudad de Pasto. San Juan de Pasto, 1987, 177p. Trabajo de grado (Economista). Universidad de Nariño. Facultad de Economía.

CORONEL, Nubia. Características socioeconómicas del comercio informal en Pasto - Nariño. San Juan de Pasto, 1983, 123p. Trabajo de grado (Economista). Universidad de Nariño. Facultad de Economía.

CORPONARIÑO-GTZ. Plan intersectorial de mediano plazo: 1993 – 1995. Departamento de Nariño. San Juan de Pasto: Corponariño, septiembre 1993. 308p.

CORTE CONSTITUCIONAL. Reubicación de vendedores ambulantes desalojados, Sentencia SU 360 de mayo 19 de 1999. En: Jurisprudencia y doctrina, Revista mensual, 1999; p. 1291-1312

DANE. Encuesta Continua de Hogares, (enero – marzo 2003).

DIAZ VILLA, Humberto. Políticas sociales y desarrollo regional: El caso del occidente Colombiano. En: Políticas sociales, desarrollo regional y modernización del estado. Corpes de Occidente. Santiago de Cali, Colombia. Vol.16, No. 42; p. 273-330

ELIZALDE, Antonio. Planificación territorial y políticas públicas para el desarrollo local. En: Serie Gestión Pública No. 29. Santiago de Chile: ILPES – CEPAL, febrero 2003. 70p.

FINOL, Octavio. El sector informal urbano en la ciudad de Barinas. En: Revista Unélez de Ciencia y Tecnología. Venezuela. Vol. 14, No. 1, 1996.

FLOREZ, Carmen Elisa. La función del sector informal urbano en el empleo: evidencia para Colombia 1984-2000 [en línea]. Documento CEDE, Universidad de los Andes, abril de 2002 [citado en agosto 21 de 2003]. 60p.

FORERO, Edgar y URIBE, Francisco. El sector informal en las ciudades intermedias. Bogotá: Tercer Mundo, 1991. 127p.

FREIJE, Samuel. El empleo informal en América Latina y el Caribe: Causas, Consecuencias y Recomendaciones de Política. En: PRIMER SEMINARIO TÉCNICO DE CONSULTA REGIONAL SOBRE TEMAS LABORALES. Panamá, noviembre de 2001. 49p.

FUKUYAMA, Francis. La Gran Ruptura. Buenos Aires – Argentina: Editorial Atlántida, 1999. 434p.

GALEANO, Eduardo. Los invisibles. s.p.i. Disponible en Internet: [www.loseconomistas.com](http://www.loseconomistas.com)

HENAO, Martha. El sector informal en Colombia: realizaciones y posibilidades. En: Lecturas de Economía No. 22 (enero – abril / 1987), p. 73 – 131.

-----; ROJAS, Norberto y PARRA, Yaneth. El mercado laboral urbano y la informalidad en Colombia: evolución reciente. En: Documentos de Trabajo - Dirección de Desarrollo Social, División de Empleos e ingresos. Bogotá. No. 5 (sep. 1999); 17p.

HERNÁNDEZ, Roberto; FERNÁNDEZ, Carlos y BAPTISTA, Pilar. Metodología de la Investigación, Segunda Edición. México: Mc. Graw – Hill, 1998, 520p.

KLIKSBERG, Bernardo. Diez falacias sobre los problemas sociales de América Latina. Washington: Centro de Documentación en Políticas Sociales. Documento 27, 2000. 40p.

------. El rol del capital social y de la cultura en el proceso de desarrollo; p.19-55

LAGOS, Edgar y TORRES, Hugo. Incidencia socioeconómica del carnaval andino de negros y blancos en la economía formal e informal del Municipio de Pasto. San Juan de Pasto, 1996, 155p. Trabajo de grado (Economista). Universidad de Nariño. FACEA. Programa de Economía.

LOPEZ CASTANO, Hugo. Diagnóstico y Políticas para el sector informal en Colombia. En: Lecturas de Economía. Medellín: Universidad de Antioquia. Centro de Investigaciones Económicas. No. 21 (sep.- dic. 1986); p. 133-167

------. El papel del sector informal en una estrategia de desarrollo. En: Cuadernos de Economía. Bogotá: Universidad Nacional Vol. 9, No. 12 (primer semestre 1988); p. 147-161

LORA, Eduardo. La insoportable ambigüedad de la informalidad. En: Revista Dinero. Bogotá. Vol. 5, No. 193, 2003. 98p.

LOSADA, Carolina. Evaluación acerca de la conveniencia o inconveniencia de la Región Sur para Nariño. San Juan de Pasto, 2003, 220p. Trabajo de grado (Economista). Universidad de Nariño. FACEA. Programa de Economía.

MARTÍNEZ, Claudia et al. Retos para el Nuevo Milenio en América Latina. Tercer Mundo Editores. 157p.

MARTÍNEZ, Jorge. El desarrollo local en América Latina. En: Comercio Exterior. México. Vol. 51, No. 8 (agosto 2001); p. 683-693

MARTÍNEZ, Marcelo y ROSERO, JAIME. Incidencia de la Apertura Económica en el mercado laboral de la ciudad de Pasto. San Juan de Pasto, 1994, 120p. Trabajo de grado (Economista). Universidad de Nariño. FACEA. Programa de Economía.

MARX, Karl. El Capital, Tomo I. Buenos Aires: Cartago SRL, 1973. 793p.

MAX-NEEF, Manfred. La economía descalza. 1 ed. Buenos Aires: Nordan Comunidad, 1986. 245p.

MENDEZ, Carlos. Metodología: Guía para elaborar diseños de investigación en Ciencias Económicas, Contables y Administrativas. Bogotá: Mc. Graw – Hill Latinoamericana S.A., 1995.

MEZZERA, Jaime. Excedente de oferta de trabajo y sector informal urbano. En: BERGER, Marguerite y BUVINIC, Mayra. La mujer en el sector informal. Quito: Nueva Sociedad, 1988. 374p.

MILAN, Noelba y RENZA Jorge. La informalidad: Un concepto por construir. En: Revista de la Universidad del Tolima, Serie Humanidades y Ciencias Sociales. Universidad del Tolima. Ibagué, Colombia. Vol.11, No.19 (diciembre 1996); p. 24-42

MIRAS, Claude De y ROGGIERO, Roberto. Guayaquil futuro: El sector informal urbano bajo sospecha, Quito: CEDIME – ILPES, 1992. 139p.

NARAYÁN, Deepa. Empoderamiento y reducción de la pobreza. Colombia: Alfaomega – Banco Mundial, 2002. 355p.

OJEDA, Celina. El sector informal comercial de la zona fronteriza colombo-ecuatoriana: El caso de Ipiales y Tulcán. San Juan de Pasto, 1992, 166p. Trabajo de grado (Economista). Universidad de Nariño. Facultad de Economía.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO. El Trabajo decente y la economía informal. En: Conferencia Internacional del Trabajo, 90a Reunión, Informe VI [en línea]. Ginebra: OIT, 2002. [citado en agosto 20 de 2003]. 151p. Disponible en Internet: <http://www.oit.org>

------. Informalidad y Seguridad Social en América Latina: Informe Preliminar. Equipo de Representación de los Trabajadores en el BPS, Marzo 2000. 123p.

------. El sector informal urbano en Bogotá: una perspectiva interdisciplinaria [en línea]. Colombia: OIT, marzo de 2002. [citado en agosto 4 de 2003]. Disponible en Internet: <http://www.oitandina.org.pe>

------. Sindicatos y economía informal. Educación Obrera 2002/2, No. 127. 85p.

ORTIZ, Carlos y URIBE, José. Informalidad laboral en el área metropolitana de Cali: 1992-1998 (1999). 26p.

PALMA, Diego. Educación, empleo e informalidad. En: Revista Iberoamericana de Educación, Educación, trabajo y empleo. No. 2 (mayo-agosto/1993).

PATIÑO, Armando. El sector informal urbano en Colombia. Lovaina – Belgium: Ed. Universidad Católica, 1993. 160p.

PERES ROKHAS, Vera. El sector informal en las Cuentas Nacionales: una propuesta de medición estadística. DANE Boletín de Estadística No. 489, (dic. 1993). 262p.

PÉREZ SÁINZ, Juan Pablo. Exclusión laboral en América Latina: viejas y nuevas tendencias. En: Sociología del Trabajo, No. 47 [en línea]. España: Nueva época, invierno de 2002 / 2003. [citado en octubre 31 de 2003]; p. 107-138. Disponible en Internet: <http://www.flacso.edu.mx>

POLLACK, Molly. Reflexiones sobre los indicadores del mercado de trabajo para el diseño de políticas con un enfoque basado en el género. En: Serie

Mujer y Desarrollo. CEPAL: Santiago de Chile. No. 19 (julio 1997). 74p.

PORTER, Michael. La ventaja competitiva de las naciones. Barcelona: Plaza & Janés, 1991.

------. Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo. En: El Trimestre Económico, México: Fondo de Cultura Económica, Vol. 63, No. 250, Número Conmemorativo, 1996. p. 771 - 792.

PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA. Constitución Política de Colombia – 1991. Santa Fe de Bogotá. Impre Andes S. A., enero de 1994. 199p.

QUIJANO, Aníbal. Marginalidad e Informalidad en debate [en línea]. 23p. s.f. [citado en abril 14 de 2003]. Disponible en Internet: <http://www.memoria.com.mx/131/quijano.htm>

RAMÍREZ, Manuel y SUAREZ, Jesús. Sector informal urbano en Colombia y las políticas de empleo 1970 – 1980. Colombia: Tercer Mundo, 1985. 112p.

REYES, Aceneth. Gerencia Social Comunitaria: Una propuesta de acción para la población marginal femenina del barrio Centenario de la ciudad de San Juan de Pasto. San Juan de Pasto, 2002, 82p. Especialización en Gerencia Social. Universidad de Nariño. Ceilat.

RICARDO, David. Principios de Economía Política y Tributación. México: Fondo de Cultura Económica, 1996. 330p.

RICO DE ALONSO, Ana. Familia, género y pobreza urbana en Colombia: supervivencia y futuro. En: Papel Político. No. 13 (octubre 2001).

SALAS, Vicente. Elementos conceptuales para una propuesta de redefinir lo regional a partir de lo cultural. San Juan de Pasto, 1999, 79p. Trabajo de grado (Sociólogo). Universidad de Nariño. Facultad de Ciencias Humanas. Departamento de Sociología.

SALOMÓN, Alfredo. Realidades develadas de la economía informal. En: Comercio Exterior. México. Vol. 51, No. 2 (febrero 2001). 176p.

SANTACRUZ, María; MORA, José y NARVÁEZ, Ángelo. Cultura organizativa para el desarrollo local integral del Corregimiento de Buesaquillo- Municipio de Pasto. San Juan de Pasto, 2001, 260p. Trabajo de grado (Economista). Universidad de Nariño. FACEA. Programa de Economía.



SELIGMANN, Linda. Estar entre las cholas comerciantes. En: Revista Andina, año 16, No. 2. Virginia: Universidad George Mason, diciembre de 1998. 329p.

SEN, Amartya. Desarrollo y Libertad. Colombia: Editorial Planeta, 2000. 440p.

SILVA, Iván. Disparidades, competitividad territorial y desarrollo local y regional en América Latina. En: Serie Gestión Pública No. 33. Santiago de Chile: ILPES / CEPAL, (abril 2003). 84p.

SMITH, Adam. Estudio del Origen y la Naturaleza de la Riqueza de las Naciones. México: Fondo de Cultura Económica, 1972.

SOTO, Hernando De. El Otro Sendero: La Revolución Informal. Colombia: Oveja Negra, 1987. 317p.

SUNKEL, Osvaldo (compilador). El desarrollo desde dentro: un enfoque neoestructuralista para la América Latina. México: Fondo de Cultura Económica, 1995. 499p.

TOKMAN, Víctor. Influencia del sector informal urbano sobre la desigualdad económica. En: El Trimestre Económico, México: Fondo de Cultura Económica. Vol.63, No. 250, Número Conmemorativo, 1996; p. 733-769

----- (compilador). El sector informal en América Latina: dos décadas de análisis. México: Claves para América Latina, 1995. 639p.

----- . Mercados de trabajo y empleo en el pensamiento económico latinoamericano. En: Recursos Humanos, empleo y desarrollo en América Latina. El Trimestre Económico, México: Fondo de Cultura Económica, 1988. 315p.

TREJOS, Juan Diego. El trabajo decente y el sector informal en los países del Istmo Centroamericano [en línea]. Costa Rica: Equipo Multidisciplinario para Centroamérica (OIT), 2001 [citado en 10 de abril de 2003]. 96p. Disponible en Internet: <http://www.oea.org>

VAZQUEZ BARQUERO, Antonio. Desarrollo Económico Local y Descentralización: aproximación a un marco conceptual. En: Revista de la CEPAL No. Extraordinario [en línea]. Santiago de Chile: CEPAL, feb. 2000. [citado en noviembre 13 de 2003]. Disponible en Internet: <http://eclac.org/espanol/revistacepal/>

## Anexo A

### Formato de Encuesta

**Objetivo General:** Analizar el vínculo “economía informal - desarrollo local” a partir de una aproximación al estudio de los vendedores callejeros estacionarios en San Juan de Pasto.

#### I. Características de los Vendedores

1. Género: M \_\_\_ F\_\_\_
2. Edad: \_\_\_ años
3. Lugar de Procedencia: \_\_\_\_\_
4. Nivel educativo: Ninguno\_\_\_ Primaria incompleta\_\_\_ Primaria completa\_\_\_ Secundaria incompleta\_\_\_ Secundaria completa\_\_\_ Universitario\_\_\_ Otro (especificar) \_\_\_\_\_
5. Estado Civil: Soltero\_\_\_ Casado\_\_\_ Unión Libre\_\_\_ Otro\_\_\_
6. ¿Usted es jefe de hogar? Si\_\_\_ No\_\_\_ ¿Cuántas personas dependen económicamente de usted?\_\_\_
7. Tipo de venta: a)Frutas\_\_\_ b)Comestibles\_\_\_ c)Ropa\_\_\_ d)CD's\_\_\_ e)Artículos varios\_\_\_ f)Revistas\_\_\_
8. ¿Cuánto invirtió inicialmente en su negocio? \$\_\_\_\_\_
9. ¿Cuántas horas labora diariamente? \_\_\_\_\_ Horas
10. ¿La mayoría de veces cuánto gana en el día? \$\_\_\_\_\_
11. ¿Cuáles son sus principales gastos? \_\_\_\_\_

---

12. ¿Su ingreso le alcanza para ahorrar? Si\_\_\_ No\_\_\_
13. Su vivienda es: Propia\_\_\_ Arrendada\_\_\_ Anticresada\_\_\_ Otro\_\_\_\_\_
14. ¿Usted tiene carné de salud? Si\_\_\_ No\_\_\_ ¿Cuál? \_\_\_\_\_
15. ¿En los últimos años ha solicitado un préstamo? Si\_\_\_ No\_\_\_ ¿A quien acudido?  
a)Banco\_\_\_ b)Prestamista\_\_\_ c)Otro (especificar) \_\_\_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_

---

#### II. Capital social

1. ¿Qué tipo de relación tiene usted con otros vendedores?  
Buena\_\_\_ Regular\_\_\_ Mala\_\_\_
2. Cuando Ud. ha tenido alguna dificultad ¿ha sentido el apoyo de sus compañeros?  
Si\_\_\_ No\_\_\_
3. Que grado de confianza le inspira:

	Alto	Medio	Bajo	Nulo
a. Iglesia	_____	_____	_____	_____
b. Alcaldía	_____	_____	_____	_____
c. Policía	_____	_____	_____	_____
d. Partidos Políticos	_____	_____	_____	_____
e. Medios de Comunicación	_____	_____	_____	_____
f. Otros vendedores	_____	_____	_____	_____
4. ¿Cree que es mejor trabajar solo que asociarse con otros vendedores? Si\_\_\_ No\_\_\_  
¿Por qué? \_\_\_\_\_

---

5. ¿Considera que hoy en día es fundamental estudiar? Si\_\_\_ No\_\_\_ ¿Por qué?  
\_\_\_\_\_

---

6. ¿Cree que es necesario que los vendedores sean capacitados en diferentes áreas?  
 Si\_\_\_ No\_\_\_  
 ¿En cuáles? \_\_\_\_\_  
 ¿Usted estaría dispuesto a pagar por un curso de capacitación? Si\_\_\_No\_\_\_
7. ¿Le gustaría que sus hijos se dedicaran a lo mismo que usted? Si\_\_\_No\_\_\_  
 ¿Por qué? \_\_\_\_\_
8. ¿Si tuviera Ud. la posibilidad de trabajar en otra actividad, lo haría? Si\_\_\_No\_\_\_  
 ¿En qué le gustaría? \_\_\_\_\_
9. ¿Cuándo hay elecciones, participa por medio de su voto? Si\_\_\_No\_\_\_  
 ¿Por qué? \_\_\_\_\_
10. Pertenece a: Asoc. Padres Flia.\_\_\_Grupo religioso\_\_\_Club deportivo\_\_\_Partido Político\_\_\_ JAC\_\_\_ Sindicato\_\_\_ ¿Cuál? \_\_\_\_\_
11. ¿Qué motivo(s) lo llevaron a formar parte del sindicato? \_\_\_\_\_
12. ¿Ha mejorado su situación como miembro del sindicato? Si\_\_\_ No\_\_\_  
 ¿De qué manera? \_\_\_\_\_
13. ¿Usted cree que la ciudad se está desarrollando? Si\_\_\_No\_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_
14. ¿Cree usted que contribuye al desarrollo de esta ciudad? Si\_\_\_No\_\_\_ ¿Cómo? \_\_\_\_\_

**III. Relación con el gobierno**

1. ¿Las anteriores Administraciones Municipales se han preocupado por la situación de los vendedores? Si\_\_\_No\_\_\_ ¿De qué manera? \_\_\_\_\_
2. ¿Qué acciones de anteriores gobiernos Mpales. -que Ud. conozca- han sido positivas para la ciudad?  
 ¿Y cuáles no? \_\_\_\_\_
3. ¿Qué opinión tiene del actual alcalde? \_\_\_\_\_
4. ¿Conoce algunas políticas del gobierno que protejan a los vendedores informales?  
 Si\_\_\_No\_\_\_ ¿Cuáles? \_\_\_\_\_
5. ¿Qué debería hacer la Alcaldía para que mejore su situación? \_\_\_\_\_
6. Está Ud. de acuerdo con los proyectos de reubicación? Si\_\_\_ No\_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_
7. ¿Cómo califica usted la labor hecha por la Alcaldía con relación al proceso de reubicación? Muy buena\_\_\_Buena\_\_\_Regular\_\_\_Mala\_\_\_Muy mala\_\_\_
8. ¿Es posible llegar a algún acuerdo con la policía? Si\_\_\_No\_\_\_  
 ¿Cómo? \_\_\_\_\_

**IV. Relación con el comercio formal y otros actores sociales**

1. La relación con el comercio formal es: Buena\_\_\_ Regular\_\_\_ Mala\_\_\_
2. ¿Aparte de la Alcaldía y los sindicatos, usted conoce algún grupo u organización que apoye a los vendedores informales? Si\_\_\_No\_\_\_ ¿Cuál? \_\_\_\_\_
3. ¿Qué opinión cree que tienen los transeúntes sobre los vendedores callejeros?  
 Buena\_\_\_Regular\_\_\_Mala\_\_\_

**V. Visión sobre el futuro:**

1. ¿Cuál cree será su situación en un futuro? \_\_\_\_\_

2. ¿Usted cree que desaparecerán las ventas en la calle? Si \_\_\_ No \_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_

3. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas que tiene vivir en la ciudad de Pasto?

V: \_\_\_\_\_

D: \_\_\_\_\_

4. ¿Le gustaría vivir en otra ciudad? Si \_\_\_ No \_\_\_ ¿A dónde iría? \_\_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_ ¿A que se dedicaría? \_\_\_\_\_

5. En algunos años, usted cree que esta ciudad:

a) Mejorará \_\_\_ b) Empeorará \_\_\_ c) Seguirá igual \_\_\_

Si la respuesta es a o b: ¿En qué aspectos? \_\_\_\_\_

OBSERVACIONES:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **Anexo B**

### **Formato de Entrevistas**

Entrevista al Director del Centro de Estudios de Desarrollo Regional y Empresarial (Universidad de Nariño), Fernando Bedoya:

- ✓ ¿Cómo ve Ud. el problema de la informalidad en nuestra región?
- ✓ ¿Dentro de las cuentas regionales se incluye la participación de la economía informal al producto de la región?
- ✓ ¿Ud. cree que la Universidad de Nariño le está dando la debida importancia a problemas regionales como por ejemplo el de la informalidad?
- ✓ ¿Cree Ud. que existe algún vínculo ente desarrollo y economía informal?
- ✓ En un caso concreto, el de los vendedores ambulantes y estacionarios de nuestra ciudad ¿Son correctas las medidas del gobierno local para solucionar el problema de espacio público?
- ✓ ¿Qué sugerencias desde la Academia se pueden hacer para evitar la expansión de la informalidad en la región?

Entrevista al Director del Programa de Economía de la Universidad de Nariño, Jesús Martínez:

- ✓ ¿Cómo ve Ud. el problema de la informalidad en nuestra región?
- ✓ ¿Ud. cree que la Universidad de Nariño le está dando la debida importancia a problemas regionales como por ejemplo el de la informalidad?
- ✓ Dentro del pensum académico del Programa de Economía ¿Qué importancia se le da al tema de la economía informal?

- ✓ En un caso concreto, el de los vendedores ambulantes y estacionarios de nuestra ciudad ¿Son correctas las medidas del gobierno local para solucionar el problema de espacio público?
- ✓ ¿Cree Ud. que existe algún vínculo ente desarrollo y economía informal?
- ✓ ¿Qué sugerencias desde la Academia se pueden hacer para evitar la expansión de la informalidad en la región?

Entrevista al Director de FENALCO, José Aurelio Caicedo:

- ✓ ¿Cómo ve Ud. el problema del comercio informal en nuestra ciudad?
- ✓ ¿Los comerciantes informales realmente representan una competencia desleal para el comercio formal?
- ✓ Los vendedores informales ven al comercio organizado como uno de sus rivales, ¿Qué opina al respecto?
- ✓ Se dice que hay una gran relación entre el comercio formal e informal, ¿Es posible que en ciertos casos, las ventas callejeras sean un puesto de venta adicional de los comerciantes formales?
- ✓ ¿Son adecuadas las medidas del gobierno local para solucionar el problema de espacio público?
- ✓ ¿FENALCO está de acuerdo con la reubicación de los vendedores estacionarios?
- ✓ ¿Tienen algún registro de las pérdidas ocasionadas por el comercio informal en la ciudad?
- ✓ ¿Cree que existe algún vínculo ente desarrollo y economía informal?
- ✓ ¿Qué sugerencias haría FENALCO para solucionar el problema del comercio informal en la ciudad?

Entrevista al Presidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Pasto, Víctor Pantoja:

- ✓ ¿Cómo concibe Cámara de Comercio el fenómeno de la informalidad?
- ✓ ¿Los costos que implica estar en la formalidad son una causa del crecimiento del sector informal?
- ✓ ¿Son adecuadas las medidas del gobierno local para solucionar el problema de espacio público?
- ✓ ¿Cree que existe algún vínculo ente desarrollo y economía informal?
- ✓ ¿Qué medidas han tomado para evitar la expansión del comercio informal?
- ✓ ¿Desaparecerán las ventas en la calle?

Entrevista a la Directora de ACOPI, Erika Arcos:

- ✓ ¿Cómo concibe ACOPI el fenómeno de la informalidad?
- ✓ ¿Qué está haciendo ACOPI para fomentar la creación de empresas en nuestra ciudad?
- ✓ ¿Qué ventajas tiene el microempresario formal con respecto al informal?
- ✓ ¿Son adecuadas las medidas del gobierno local para solucionar el problema de espacio público?
- ✓ ¿Cree Ud. que existe algún vínculo entre desarrollo y economía informal?
- ✓ ¿Qué sugerencias haría ACOPI para solucionar el problema del comercio informal en la ciudad?

Entrevista al Director de la Agencia de Desarrollo Local, Franco Jimmy Torres:

- ✓ ¿Con qué fin fue creada la Agencia de Desarrollo Local?
- ✓ ¿Cómo concibe la Agencia de Desarrollo Local el fenómeno de la informalidad en nuestra región?
- ✓ ¿Son adecuadas las medidas del gobierno local para solucionar el problema de espacio público?
- ✓ ¿Cree Ud. que existe algún vínculo entre desarrollo y economía informal?
- ✓ ¿Qué acciones concretas o sugerencias haría la Agencia para solucionar o al menos atenuar el problema de la informalidad?

Entrevista a la Presidenta del Sindicato San Juan de Pasto, Socorro Criollo:

- ✓ ¿Cómo, cuando y por qué surgió el Sindicato San Juan de Pasto?
- ✓ ¿Nos podría contar cómo fue el proceso de reubicación desde sus inicios?
- ✓ ¿Las anteriores administraciones se preocuparon por la situación de los vendedores informales?
- ✓ ¿Por qué no se concretó más rápidamente la construcción del centro comercial?
- ✓ ¿Con qué recursos físicos y financieros cuenta el sindicato?
- ✓ ¿Ha sido conveniente la reubicación en este centro comercial?
- ✓ ¿A qué negociaciones diferentes a la reubicación ha llegado el sindicato con la Alcaldía?



- ✓ ¿Cómo es la participación de los vendedores en la toma de decisiones dentro del sindicato?
- ✓ ¿Todos los vendedores estuvieron de acuerdo con que se los reubique?
- ✓ ¿Cuáles son los problemas que enfrenta el sindicato?
- ✓ La legalización implica altos costos, ¿qué opina al respecto?
- ✓ ¿El sindicato ha tratado el tema de la seguridad social?
- ✓ ¿Cómo sindicato no pueden lograr que les colaboren en ese aspecto?
- ✓ ¿Qué funciones cumple el sindicato en beneficio de los vendedores afiliados?
- ✓ Dice la Alcaldía que el sindicato ha perdido su razón de ser ahora que están reubicados en el centro comercial, ¿Ud. qué piensa?

Entrevista a la Presidenta del Sindicato María Cano, Rosa Elvira Chitá:

- ✓ ¿Cómo debería el gobierno municipal ayudar a los vendedores informales y en general a la ciudadanía?
- ✓ Cuéntenos la experiencia dentro de la Cooperativa de vendedores ambulantes y estacionarios COOVEN.
- ✓ ¿Usted cree conveniente que los vendedores informales se asocien en Cooperativas?
- ✓ ¿Cree que los vendedores informales se han mantenido en la calle gracias al interés de algunos políticos de subir al poder?
- ✓ ¿Qué beneficios han obtenido los vendedores informales a través del sindicato, aparte del permiso?

- ✓ ¿Cómo es la participación de los vendedores informales en la toma de decisiones dentro del sindicato?
- ✓ ¿Cuáles son los problemas que enfrenta el sindicato?

Entrevista a Ernesto Triana, vendedor informal:

- ✓ ¿Qué opina Usted de la invasión del espacio público?
- ✓ ¿Por qué cree Ud. que los vendedores informales sienten temor al hablar de temas relacionados con la administración municipal?
- ✓ ¿Cómo debería el gobierno ayudar a los vendedores informales y en general a la ciudadanía?
- ✓ ¿Cuáles son las mayores dificultades que tienen que enfrentar los vendedores?
- ✓ ¿Usted considera que los vendedores informales son una fuerza política?
- ✓ ¿Usted cree que a través de los sindicatos se ha logrado realmente la defensa de intereses de los vendedores?
- ✓ ¿Cómo será la situación futura de los vendedores?
- ✓ ¿Ud. cree que es importante la unión entre los vendedores?
- ✓ ¿Qué ventajas y qué desventajas tiene ubicarse en un centro comercial?

Entrevistas a algunos vendedores informales:

- ✓ ¿Cómo es un día normal en su vida; desde que se levanta hasta la hora de acostarse?

- ✓ ¿Cómo debería la alcaldía ayudar a los vendedores informales y en general a la ciudadanía?
- ✓ ¿Cómo ha sido su experiencia dentro del sindicato?
- ✓ ¿Ud. cree que parte de las ganancias que obtienen los vendedores se la llevan los prestamistas?
- ✓ ¿Qué opinión tiene sobre el proceso de reubicación adelantado por la alcaldía municipal?
- ✓ ¿Cómo mira la situación actual de los vendedores?
- ✓ ¿Ud. considera que debería haber una mayor unión entre los vendedores?
- ✓ ¿Ud. cree que los vendedores se sienten respaldados por sus líderes sindicales?
- ✓ ¿Qué opinión tiene sobre la invasión del espacio público?
- ✓ ¿Cuál cree es el concepto que tiene los vendedores sobre sí mismos?