

Caracterización de los vendedores informales semiestacionarios, ubicados en los alrededores del estadio Metropolitano del Distrito de Barranquilla, como un aporte a la Ley 1988 del 2 de agosto de 2019¹

Characterization of the informal semi-seasonal vendors, located in the surroundings of the metropolitan stadium of the Barranquilla district, as a contribution to the 1988 law of August 2, 2019

DOI: <https://doi.org/10.18041/0124-0102/a.36.7482>

Resumen

El objetivo de este artículo es identificar las características socioeconómicas y las necesidades básicas en seguridad social y educación de los vendedores informales semiestacionarios ubicados en los alrededores del estadio Metropolitano del Distrito de Barranquilla. Se utiliza una metodología basada en un paradigma empírico-analítico, con un enfoque cuantitativo. Como técnica se emplea la encuesta, en la que se evalúan las características sociodemográficas, la actividad de las ventas informales, el crédito y las expectativas laborales. Los resultados están fundamentados en las respuestas de la población intervenida. En conclusión, se determinó que esta población carece de seguridad social, tiene poca escolaridad, ninguna educación técnica y dificultades para acceder a préstamos con bajos intereses.

Palabras claves: Vendedores informales, semiestacionarios, comercio informal, políticas públicas.

Abstract

The objective of this article is to identify the socio-economic characteristics and basic needs in social security, education of informal semi-stationary vendors that are located around the Metropolitan Stadium of the District of Barranquilla. The methodology used is based on an empirical analytical paradigm with a quantitative approach. The technique used is the survey that evaluates the socio-demographic characteristics, the activity of informal sales, credit and labor expectations. The results obtained are based on the answers given by the intervention population. In conclusion, it was possible to determine in this population the lack of social security, poor education, lack of technical education and finally the difficulty of accessing low interest loans.

Keywords: Street vendors, semi-stationary, informal commerce, public policies.

Juan Carlos Berrocal Durán

Abogado. Doctorante en Ciencias Jurídicas en la Universidad para la Cooperación Internacional, México. Magíster en Derecho Procesal de la Universidad Simón Bolívar de Barranquilla. Especialista en Derecho Laboral. Director del Grupo de investigación Andrés Bello de la Corporación Universitaria Rafael Núñez, sede Barranquilla. juan.berrocal@curvirtual.edu.co, Orcid: <http://orcid.org/0000-0001-5695-402>.

Amanda Lucía Dávalos Tobías

Estudiante de décimo semestre del programa de Derecho de la Corporación Universitaria Rafael Núñez, sede Barranquilla. aman.davalos@hotmail.com.

Cómo citar:

Berrocal, J. C. & Dávalos, A. L. (2021). Caracterización de los vendedores informales semiestacionarios, ubicados en los alrededores del estadio Metropolitano del Distrito de Barranquilla, como un aporte a la Ley 1988 del 2 de agosto de 2019. *Advocatus*, 18(36), 139-150. DOI: <https://doi.org/10.18041/0124-0102/a.36.7482>



Open Access

Recibido:

12 de diciembre de 2020

Aceptado:

5 de marzo de 2021

¹ Este artículo es resultado del Proyecto Académico de Trabajo Colectivo, PAT, sobre la Ley 1988 de 2019, en la que se establecen los lineamientos para la formulación, implementación y evaluación de una Política Pública de los vendedores informales. Los autores pertenecen al Grupo de Investigación Andrés Bello del programa de Derecho de la Corporación Universitaria Rafael Núñez, sede Barranquilla, proyecto adscrito a la Línea de Investigación Justicia Constitucional, Derecho Penal y Responsabilidad del Estado.

INTRODUCCIÓN

El fenómeno de los vendedores informales semiestacionarios en Colombia ha tenido un crecimiento desmedido en los últimos años, debido al conflicto armado y a la situación económica y social de la República Bolivariana de Venezuela, ocasionando el desplazamiento de poblaciones enteras a las grandes ciudades, que ante la falta de empleo encuentran en las ventas ambulantes un medio para subsistir.

El problema de las ventas informales no sólo afecta la economía del país, también la vida de las personas que las ejercen, toda vez que no generan ingresos estables que les permita suplir sus necesidades básicas. Ante esta problemática el Estado ha creado normas que las regulan, pero están más dirigidas a la ocupación del espacio público, olvidando las necesidades de esta población, que sienten vulnerados sus derechos cada vez que son desalojados. Por otra parte, no se debe ignorar que la Corte Constitucional, en las sentencias T-152/11, T-244/12, T386/13- T-231/14, T-481/14, T-692/16, T-067/17 y T-257/17 se ha pronunciado al respecto, resaltando que, si bien las autoridades administrativas tienen la potestad de recuperar el espacio público, también están en la obligación de formular, diseñar y ejecutar políticas orientadas a proteger a este grupo de personas.

En el año 2017 el partido político MIRA presentó un proyecto de ley que buscaba garantizar los derechos a la dignidad humana, al mínimo vital, al trabajo y a la convivencia

en el espacio público de los vendedores informales, que se vio materializado en la Ley 1988 del 2 de agosto de 2019, por la cual establecen los lineamientos para la formulación, implementación y evaluación de una política pública de los vendedores informales y se dictan otras disposiciones. Mediante el sistema de categorizaciones se reduce la complejidad del mundo cultural, realizando representaciones simbólicas de éste (Piña, 2017)

En ese sentido, este artículo tiene como propósito explicar la forma como están conformados socioeconómicamente los vendedores informales semiestacionarios y describir sus necesidades básicas. Con ese fin se elaboró un formato de caracterización con 30 preguntas, que fueron aplicadas a vendedores informales semiestacionarios ubicados en los alrededores del estadio Metropolitano del Distrito de Barranquilla.

La ley 1988 del 2 de agosto de 2019 define a los vendedores informales semiestacionarios de la siguiente manera:

Los que realizan su labor recorriendo las vías y demás espacios de uso público, estacionándose de manera transitoria en un lugar, con la facilidad de poder desplazarse a otro sitio distinto en un mismo día, utilizando elementos, tales como carretas, carretillas, tapetes, telas, maletas, cajones rodantes o plásticos para transportar las mercancías. (p. 1)

Esta caracterización permitió construir una base de datos socioeconómica de estos ven-

dedores, objeto de la investigación. Entre las principales características poblacionales que se indagaron están: demografía, vivienda, educación, salud y protección social. Además, se consideraron las ventas informales, los créditos y las expectativas laborales.

METODOLOGÍA

Para esta investigación se trabajó el paradigma empírico-analítico con un enfoque cuantitativo. Según Ferreres, V. y González, A. (2006:117), todo conocimiento científico se basa sobre la experiencia de los sentidos en el que sólo se puede avanzar mediante la observación y el experimento, asociados al método científico. De igual manera, este paradigma se sustenta en las teorías de Comte y Durkeim, quienes consideran que en la investigación cuantitativa el conocimiento debe ser objetivo, generándose a partir de un proceso deductivo en el que, a través de la medición numérica y el análisis estadístico inferencial, se prueban hipótesis previamente formuladas.

La población objeto está conformada por una muestra representativa de los vendedores informales semiestacionarios que se encuentran ubicados en los alrededores del estadio Metropolitano del Distrito de Barranquilla (calle 45 y 46, carrera 1ª. sur y circunvalar).

Para el desarrollo de la investigación y el logro de los objetivos se llevaron a cabo las siguientes fases entre agosto y noviembre de 2019:

- *Primera fase.* Revisión bibliográfica, obtenida de sentencias de la Corte Constitucional e internet.
- *Segunda fase.* Diseño del formato de caracterización. Aplicación del cuestionario a 30 vendedores informales semiestacionarios.
- *Tercera fase.* Tabulación de los datos obtenidos y análisis de la información.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Demografía

El 63% de los vendedores censados manifestó no haber vivido siempre en Barranquilla. El 52% migró a Barranquilla en búsqueda de trabajo, 21% para reunirse con sus familiares, otro 21% por motivo de orden público y sólo el 5% por otros motivos.

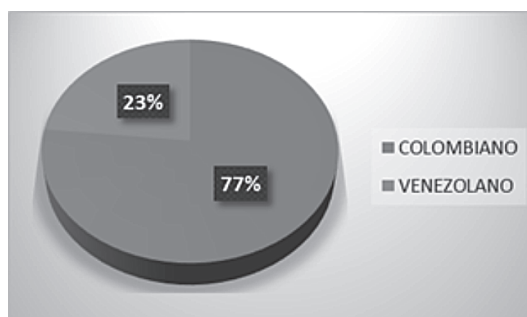


Figura 1. ¿Ha vivido siempre en Barranquilla?

Fuente: *elaboración propia.*

Del 63% de vendedores que afirman no haber vivido siempre en Barranquilla el 36% es de nacionalidad venezolana.

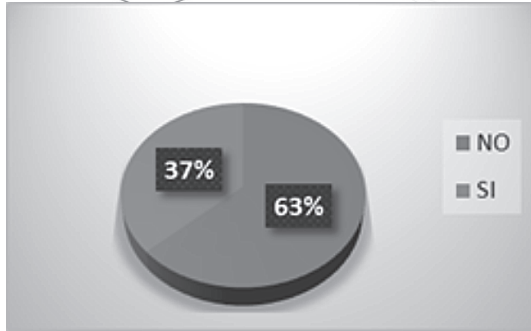


Figura 2. Nacionalidad.

Fuente: elaboración propia.

Entre los vendedores encuestados los hombres tienen una alta participación en la actividad comercial en el espacio público (70%) con respecto a las mujeres, que sólo es del 30%. Los productos principalmente comercializados en el espacio público son: alimentos preparados (40%), dulces y cigarrillos (20%), bebidas (17%), frutas y verduras (10%), ropas (7%), juguetes (3%) y juegos de azar (3%).

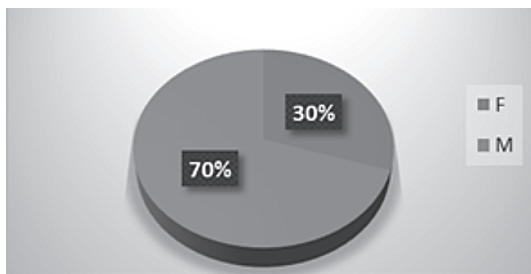


Figura 3. Sexo.

Fuente: elaboración propia.

El rango de edad de los vendedores se encuentra entre menos de 18 y más de 60 años. De éstos, el 77% se encuentran en la edad adulta. 13% son jóvenes menores de 26 años. En el otro extremo se ubican los mayores de 60 años, que representan el 7% del total de vendedores encuestados.

Tabla 1

Rango de edades

| Edad | Porcentaje | Cantidad |
|--------------------|-------------|-----------|
| Menores de 18 años | 3% | 1 |
| De 19 a 26 años | 13% | 4 |
| De 27 a 59 años | 77% | 23 |
| 60 años o más | 7% | 2 |
| Total | 100% | 30 |

Fuente: elaboración propia.

De los vendedores venezolanos a quienes se les aplicó la encuesta sólo el 3% cuenta con permiso de residencia.

La distribución por estado civil es: 40% soltero, 30% casado, 23% unión libre y 6% separados o viudos.

Tabla 2

Estado civil

| Estado civil | Porcentaje | Cantidad |
|--------------|-------------|-----------|
| Soltero | 40% | 12 |
| Unión libre | 23% | 7 |
| Casado | 30% | 9 |
| Separado | 3% | 1 |
| Viudo | 3% | 1 |
| Total | 100% | 30 |

Fuente: elaboración propia.

El 76% de los vendedores censados son jefes de hogar y el 14% corresponde a la esposa o compañera. Estas cifras muestran el impacto que las ventas en el espacio público, en materia de percepción de ingresos, tienen sobre los hogares de los vendedores, que en promedio está conformado por cuatro personas.

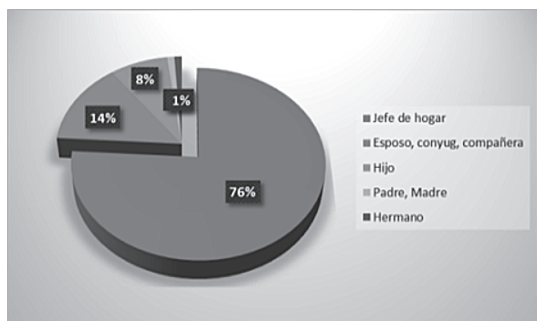


Figura 4. Parentesco.

Fuente: elaboración propia.

Vivienda

Es bien sabido que la vivienda constituye el activo físico más importante de las familias. Adicionalmente, los propietarios pueden usar este activo como garantía para solicitar créditos, lo cual les facilita el acceso a préstamos financieros.

El 84% de los vendedores vive en casa o apartamento y el 16% en cuartos de alquiler. 37% de los vendedores vive en su propia vivienda, totalmente pagada; mientras que el 60% vive en alquiler. El 3% es ocupante de hecho. Esta posesión de activos es importante porque permite ver que menos de la tercera parte de los vendedores censados no está en condición de pobreza extrema y pueden ser sujetos de crédito con el sector financiero formal.

Tabla 3

Vive en vivienda

| Tipo de vivienda | Porcentaje | Cantidad |
|--------------------------|-------------|-----------|
| Propia totalmente pagada | 37% | 11 |
| Ocupante de hecho | 3% | 1 |
| Arrendada | 60% | 18 |
| Total | 100% | 30 |

Fuente: elaboración propia.

La carencia de un título de propiedad, aunado a la inestabilidad en los ingresos, lleva a que este porcentaje de vendedores (60%) no tenga una estabilidad en lo concerniente a vivienda y se dificulte su reubicación, lo cual implica que esta población tenga una limitación crediticia o deba acudir a costos financieros elevados y no formales, dada su posición objetiva de riesgo.

Educación

El nivel educativo define las líneas futuras en el mercado laboral. Un aspecto que afecta la inserción de estos vendedores en puestos de trabajo formal es la falta de educación, que en muchos casos se debe al abandono temprano del colegio (deserción), por la incorporación temprana en el mercado laboral precario. El promedio de años de educación de la población vendedora informal semiestacionaria está entre 5 y 9 años.

El 3% de los vendedores informales manifiesta no haber tenido ninguna educación formal y otro 10% reporta haber realizado algún curso de primaria, ambos grupos concentrados en la población de mayor edad.

La siguiente tabla permite apreciar el nivel de estudio de los vendedores informales semiestacionarios (tabla 4).

Tabla 4

Nivel educativo

| Nivel educativo | Porcentaje | Cantidad |
|--------------------------|-------------|-----------|
| Ninguno | 3% | 1 |
| Primaria incompleta | 13% | 4 |
| Primaria completa | 10% | 3 |
| Bachillerato incompleto | 37% | 11 |
| Bachillerato completo | 34% | 10 |
| Universitario incompleto | 3% | 1 |
| Total | 100% | 30 |

Fuente: elaboración propia.

Salud y protección social

Las garantías básicas para el bienestar de estos trabajadores, como la protección social, son muy precarias o, en el peor de los casos, inexistentes. El análisis muestra que el 40% de los vendedores no está cubierto por ningún sistema de salud, 40% está afiliado al sistema subsidiado y 20% se encuentra sólo vinculado. Por otra parte, ninguno cuenta con una afiliación a una aseguradora de riesgos laborales, ARL. Adicionalmente, el 10% de esta población presenta alguna discapacidad en la parte motora, lo que dificulta su movilización.

Tabla 5

Afiliaciones

| Tipo de afiliación | Porcentaje | Cantidad |
|--------------------|-------------|-----------|
| Subsidiado | 40% | 12 |
| Contributivo | 0% | 0 |
| Vinculado | 20% | 6 |
| Ninguna | 40% | 12 |
| Total | 100% | 30 |

Fuente: elaboración propia.

Actividad de las ventas informales

En promedio, un vendedor ambulante semiestacionario ha estado en el espacio público entre 11 y 15 años. Se encuentran personas que llevan entre 1 mes y 30 años trabajando en las ventas informales. Esta larga duración en el espacio público cuestiona el planteamiento de que estas ventas son un refugio temporal frente al desempleo y se debe matizar para el grueso de vendedores de la ciudad.

Tabla 6

Tiempo que llevan en las ventas informales

| Tiempo de dedicación | Porcentaje | Cantidad |
|----------------------|-------------|-----------|
| Menos de un año | 20% | 6 |
| 1 a 5 años | 17% | 5 |
| 6 a 10 años | 17% | 5 |
| 11 a 15 años | 7% | 2 |
| 16 a 20 años | 13% | 4 |
| Más de 21 años | 26% | 8 |
| Total | 100% | 30 |

Fuente: elaboración propia.

El 100% de los vendedores aseguró tener solo un puesto de trabajo. La conservación del lugar donde habitualmente desarrollan su actividad la logran de diversas formas. La más común (53%) consiste en llegar temprano y apropiarse del lugar. Otro 24% define el lugar agrupándose con otros vendedores. El 20% paga vigilancia y 3% paga una cuota a un tercero, lo que muestra el usufructo del espacio público por parte de personas ajenas al trabajo en ventas.

La oferta de productos es variada, incluye mercancías con origen de productores formales e informales, lo que da cuenta de la complejidad de las estrategias de producción, distribución y comercialización que se realiza en el espacio público.

La venta de productos representa el 100% de la actividad comercial. La prestación de servicios, como ventas de minutos de celular, es la segunda actividad, inmersa en el 90% de los vendedores de dulces y cigarrillos. El número de vendedores de alimentos preparados y de alimentos realizados *in situ* es elevado (40%), lo cual tiene implicaciones para la salud pública, de seguridad (mobiliario con gas) y alta congestión en el espacio público. Otros productos con alta presencia son los dulces y cigarrillos (20%), seguido de las bebidas (17%) y frutas y verduras (10%).

Tabla 8
Productos comercializados

| Tipo de producto | Porcentaje | Cantidad |
|----------------------|-------------|-----------|
| Alimentos preparados | 40% | 12 |
| Bebidas | 17% | 5 |
| Dulces y cigarrillos | 20% | 6 |
| Frutas y verduras | 10% | 3 |
| Juego de azar | 3% | 1 |
| Juguetes | 3% | 1 |
| Ropa | 7% | 2 |
| Total | 100% | 30 |

Fuente: elaboración propia.

El mobiliario utilizado para las ventas en el espacio público es variado y se encuentra definido por el tipo de producto que se co-

mercializa y por la forma como lo ocupan los vendedores informales. La carretilla es el medio más empleado (18%), le siguen las mesas de madera y tendidos en el suelo (10%).

Tabla 9
Mobiliario utilizado

| Mobiliario usado | Porcentaje | Cantidad |
|---------------------------|-------------|-----------|
| Carretilla | 60% | 18 |
| Carro de chuzo | 3% | 1 |
| Carro de perros | 3% | 1 |
| Carro supermercado | 3% | 1 |
| Mesa de madera | 10% | 3 |
| Moto | 3% | 1 |
| Pared | 3% | 1 |
| Nevera de icopor en silla | 3% | 1 |
| Tendido en el suelo | 10% | 3 |
| Total | 100% | 30 |

Fuente: elaboración propia.

Es muy difícil conocer los ingresos que se obtienen en las actividades informales, teniendo en cuenta la incomodidad que genera esta pregunta en los entrevistados y la evidente decisión premeditada de subvalorar los ingresos para mostrar cierto grado de vulnerabilidad. O, por el contrario, para elevar la prima de negociación reportan ingresos altos. Por lo tanto, se puede determinar que estos resultados son pocos confiables y no se pueden comprobar, debido a que por lo general estas personas no llevan un registro contable de sus ingresos.

Con las limitaciones descritas en esta información, la actividad comercial informal en

el espacio público objeto de estudio no es tan precaria. El ingreso mensual promedio reportado es de \$955.833. El 27% de los vendedores reportó ingresos mensuales promedio inferiores a la mitad de un salario mínimo legal vigente (SMLV) del año 2019. El 37% manifestó haber obtenido ingresos entre uno y dos SMLV. Sin embargo, se pudo determinar que para obtener ingresos altos estas personas deben trabajar un promedio de 16 horas al día.

Tabla 10

Rangos de ingresos mensuales

| Ingresos mensuales | Porcentaje | Cantidad |
|-----------------------|-------------|-----------|
| Hasta medio SMLV | 27% | 8 |
| Entre medio y un SMLV | 23% | 7 |
| Entre uno y dos SMLV | 37% | 11 |
| Más de dos SMLV | 13% | 4 |
| Total | 100% | 30 |

Fuente: elaboración propia.

Estos ingresos mensuales varían dependiendo del producto que se comercialice. Los mayores ingresos provienen de la venta de alimentos preparados, frutas y verduras, que en promedio superan un SMLV. Los menores ingresos provienen de la venta de cigarrillos, bebidas y alimentos preparados los fines de semana.

El ingreso en las ventas informales se obtiene en jornadas extenuantes. En promedio un vendedor trabaja seis días a la semana, diez horas diarias. El 87% labora todos los días, en jornadas que empiezan a las 8:00 a.m. y terminan entre 8:00 y 9:00 p.m.

Forma de financiación

En lo referente a las fuentes de financiación para realizar esta actividad, 40% cuenta con recursos propios, 50% los obtiene con paga-diarios y préstamos personales. Sólo el 10% recurre a préstamos en el sector financiero formal (bancos y cooperativas).

Tabla 11

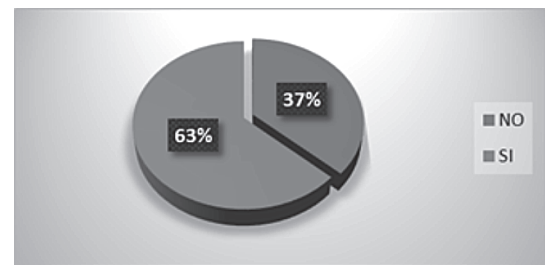
Modo de financiación

| Modo de financiación | Porcentaje | Cantidad |
|----------------------------|-------------|-----------|
| Recursos propios | 40% | 12 |
| Fundaciones o cooperativas | 7% | 2 |
| Paga-diario | 47% | 14 |
| Préstamos personales | 3% | 1 |
| Préstamos bancarios | 3% | 1 |
| Total | 100% | 30 |

Fuente: elaboración propia.

Expectativas laborales

Cuando se van a crear políticas públicas que buscan dignificar a las personas que realizan sus actividades en el espacio público es necesario conocer las expectativas de los vendedores sobre su actividad comercial.

**Figura 5. ¿Desea cambiar de actividad?**

Fuente: elaboración propia.

El 63% de los vendedores encuestados desea cambiar de trabajo. Este alto porcentaje se debe a que el 93% se encuentra en edad productiva para el mercado laboral formal. Por otra parte, el 37% desea continuar en las ventas informales en el espacio público, aduciendo las siguientes razones: las ventas son la mejor opción, les gusta la independencia, no ven otra alternativa por la edad y la falta de oferta de laboral en la ciudad.

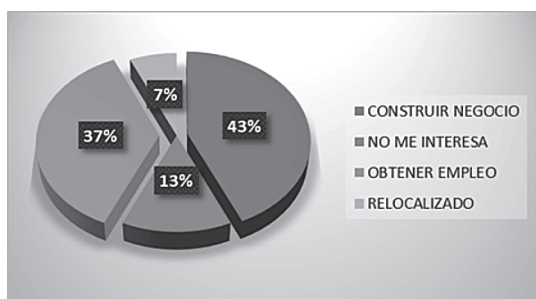


Figura 6. ¿Cuál de estas opciones es más conveniente para usted?

Fuente: elaboración propia.

De las alternativas presentadas, 43% de los vendedores quiere constituir un negocio, 7% quiere ser reubicado y 37% desea obtener un empleo. Quienes desean obtener un empleo son las de mayor educación y menor tiempo en el espacio público (13%). Las personas que quieren ser reubicadas son las de mayor edad y mayor tiempo en la actividad de ventas en el espacio público.

Tabla 12.

¿Cuáles son sus expectativas laborales a corto y mediano plazo?

| Expectativas | Porcentaje | Cantidad |
|------------------------------|-------------|-----------|
| Cambiar de ciudad | 10% | 3 |
| Conseguir un trabajo | 13% | 4 |
| Continuar con esta actividad | 37% | 11 |
| Crear su propio negocio | 40% | 12 |
| Total | 100% | 30 |

Fuente: elaboración propia.

Frente a las expectativas laborales, 40% desearía crear su propio negocio, 37% continuar en la misma actividad (personas con mayores años en el espacio público y mayor edad) y 13% conseguir un trabajo, ratificando las respuestas anteriores.

Tabla 13

¿Qué necesita para tener su propio negocio?

| Recursos | Porcentaje | Cantidad |
|-------------------------|-------------|-----------|
| Capital de trabajo | 60% | 18 |
| Crédito para inversión | 26% | 8 |
| Capacitación específica | 7% | 2 |
| Ganas | 7% | 2 |
| Total | 100% | 30 |

Fuente: elaboración propia.

El 60% de los vendedores encuestados manifiesta la necesidad de que la administración les ayude con un capital de trabajo para construir un negocio que no afecte el espacio público, mientras que 26% necesita crédito para inversión.

Tabla 14

¿En qué actividad le gustaría crear su propio negocio?

| Actividad comercial | Porcentaje | Cantidad |
|-------------------------------|-------------|-----------|
| Cevichería | 7% | 2 |
| Cualquier actividad comercial | 20% | 6 |
| Negocio de comidas rápidas | 28% | 8 |
| Confección de ropa | 3% | 1 |
| Estadero | 3% | 1 |
| Negocio de frutas y jugos | 3% | 1 |
| Juguetería | 3% | 1 |
| Miscelánea | 10% | 3 |
| Restaurante | 14% | 4 |
| Taxista | 3% | 1 |
| Tienda | 3% | 1 |
| Almacén de ropa | 3% | 1 |
| Total | 100% | 30 |

Fuente: elaboración propia.

En la tabla anterior (tabla 14) se puede observar al 50% les gustaría crear un negocio relacionado con comidas preparadas, lo cual guarda concordancia con la actividad que realizan en el momento.

Tabla 15

¿En qué le gustaría capacitarse?

| Tipo de capacitación | Porcentaje | Cantidad |
|----------------------------------|------------|----------|
| Administración | 8% | 2 |
| Artesanías | 8% | 2 |
| Cocina | 10% | 3 |
| Comercio | 3% | 1 |
| Conducción | 3% | 1 |
| Construcción | 3% | 1 |
| Contabilidad | 3% | 1 |
| Electricidad | 3% | 1 |
| Terminar primaria y bachillerato | 3% | 1 |

| Tipo de capacitación | Porcentaje | Cantidad |
|----------------------------|-------------|-----------|
| Modistería | 3% | 1 |
| Manipulación de alimentos | 8% | 2 |
| Mecánica de aviación | 3% | 1 |
| Repostería y panadería | 3% | 1 |
| Soldadura | 3% | 1 |
| Cualquier programa técnico | 3% | 1 |
| Ventas | 20% | 6 |
| No sabe | 13% | 4 |
| Total | 100% | 30 |

Fuente: elaboración propia.

El 97% de los vendedores desea recibir algún tipo de capacitación que acompañe su decisión de ser reubicados, constituir un negocio u obtener un empleo, para lo cual plantean diversas áreas de interés: ventas, cocina, modistería, administración, comercio, contabilidad, entre otros.

CONCLUSIONES

Esta población necesita una intervención con políticas públicas diseñadas para que todos estén cubiertos por el sistema de salud. Con base en la información de la tabla 5, el 40% de esta población no se encuentra vinculada a ningún sistema de salud, de la cual el 23% son venezolanos, siendo un grupo altamente vulnerable dado que trabajan a la intemperie, en calles con altos niveles de contaminación. Adicionalmente, el calor, el sol o la lluvia pueden ocasionarles enfermedades virales. Además de esto, se ven expuestos a agresiones por parte de los integrantes de las barras bravas del equipo local cuando se juega algún partido de fútbol en el estadio.

Esta población no cuenta con seguro de riesgos laborales, toda vez que el 100% de los encuestados no se encuentra vinculado al régimen contributivo y no pueden aportar sólo a la ARL, lo que es preocupante por la vulnerabilidad en caso de accidente, desarrollar una enfermedad o, en el peor de los casos, la muerte. El sistema de seguridad social no cubre completamente a las personas que no se encuentran en régimen contributivo, por lo que se hace necesario flexibilizar este sistema con el fin de cubrir en riesgos laborales a las personas que no cuentan con los recursos suficientes para aportar a este régimen.

En cuanto a la educación, en la tabla 4 se aprecia que sólo el 34% de esta población terminó el bachillerato y ninguno ha realizado estudios técnicos; sin embargo, muestran interés por capacitarse. De ahí que sería importante adelantar una gestión con el SENA u otra entidad de formación, identificando nuevos programas para que los ocupantes del espacio público puedan acceder ellos, de acuerdo con sus intereses.

Otro factor que afecta a esta población tiene que ver con el acceso a los créditos, aunque el 40% surte su negocio con recursos propios, se ven afectados cuando les decomisan los productos y el mobiliario en que los transportan, teniendo que recurrir a cobradores, ya que la mayoría no cuenta con vida crediticia. Por esta razón, el 60% manifiesta que si son reubicados les gustaría recibir un apoyo por parte de la administración, representado en capital de trabajo.

Una recomendación importante es invitar a la academia a participar, de acuerdo con los lineamientos establecidos en la Ley 1988 del 2 de agosto de 2019, en la caracterización de los vendedores ambulantes del Distrito de Barranquilla, con el fin de crear políticas públicas acordes a sus necesidades.

REFERENCIAS

- Asamblea Nacional Constituyente (1991). Constitución Política de Colombia. Secretaría Jurídica Distrital de la Alcaldía Mayor de Bogotá D.C. Disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sis-jur/normas/Normal1.jsp?i=4125>.
- Bernal, C.A. (2010). Metodología de la investigación, 3ª. ed. Bogotá: Pearson
- Corte Constitucional (2011). Sentencia T-152/11. Enero 9 de 2010, de Relatoría Corte Constitucional. Sitio web: <https://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2011/T-152-11.htm>.
- Corte Constitucional (2014). Sentencia T-231/14. Enero 10 de 2010, de Relatoría de la Corte Constitucional. Sitio web: <https://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2014/T-231-14.htm>.
- Ferreres, V. & González A. P. [eds.] (2006). Evaluación para la mejora de los centros docentes. Madrid: Praxis.

- Kuczynski, J. (1961). Breve historia de la economía, de la comunidad primitiva al capitalismo contemporáneo. Alemania: Platina.
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT). El entorno normativo y la economía informal. Normas internacionales de trabajo. Disponible en: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/emp_policy/documents/publication/wcms_229846.pdf.
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT). Organización, representación y diálogo: documento informativo. Disponible en: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_policy/documents/publication/wcms_229852.pdf.
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT). Ampliación de la protección social. Disponible en: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/--emp_policy/documents/publication/wcms_229864.pdf.
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT). Medición de la economía informal. Disponible en: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/--emp_policy/documents/publication/wcms_229450.pdf.
- Piña López, L.E., Medina Zárraga, N., & Curiel Gutiérrez, I. (2017). Lectura crítica al Manifiesto de Cartagena desde la perspectiva del liderazgo emergente. *Amauta*, 15(29), 65-73. <https://doi.org/10.15648/am.29.2017.5>.
- Procuraduría General de la Nación. Trabajo digno y decente en Colombia, seguimiento y control preventivo a las políticas públicas. Disponible en: [https://www.procuraduria.gov.co/portal/media/file/Trabajo%20digno%20y%20decente%20en%20Colombia_%20Seguimiento%20y%20control%20preventivo%20a%20las%20pol%C3%ADticas%20p%C3%BAblicas\(1\).pdf](https://www.procuraduria.gov.co/portal/media/file/Trabajo%20digno%20y%20decente%20en%20Colombia_%20Seguimiento%20y%20control%20preventivo%20a%20las%20pol%C3%ADticas%20p%C3%BAblicas(1).pdf).
- Ricoy Lorenzo, C. (2006). Contribución sobre los paradigmas de investigación. *Educação* [en línea]. 2006, 31(1), 11-22 [consultado el 15 de octubre de 2019]. ISSN: 0101-9031. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=117117257002>.
- VI informe de la Conferencia Internacional del Trabajo 90a reunión, 2002. El trabajo decente y la economía informal. Disponible en: <https://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/rep-vi.pdf>.