

ANÁLISIS ESTRUCTURAL ECONÓMICO Y FINANCIERO DE LA ECONOMÍA INFORMAL DE LA CARRERA 15 CALLE 34 Y 35 DE LA CIUDAD DE BUCARAMANGA

AUTORES:

CAROLINA FONTECHA SANCHEZ

Tecnología en Gestión Empresarial- 2021

Planteamiento del problema

El presente trabajo busca identificar las necesidades del comercio informal que se encuentra posicionado en la zona comercial de la carrera 15 con calle 34 y 35 del barrio centro de la ciudad de Bucaramanga. Con el objetivo de precisar si efectivamente se están cubriendo los requerimientos del sector ante el sistema financiero.

Se desconoce la relación que existe entre la economía informal, los vendedores del sector la carrera 15 con calle 34 y 35 del barrio centro de Bucaramanga y como se relaciona con el sistema financiero organizado. No se sabe con certeza, la participación de esos vendedores en el sector financiero, cuántos tienen cuentas de ahorro o créditos bancarios y en qué montos. Adicionalmente se desconoce la rotación de capital y los márgenes de utilidad en sus actividades mercantiles.

Con el creciente número de vendedores ambulantes en Bucaramanga y su influencia en el desarrollo de la economía se hace necesario incentivar, guiar y formar a estos vendedores por medio de una capacitación y una guía práctica en cuanto a temas relacionados con los beneficios, organismos reguladores, ventajas y tramites que se deben llevar a cabo si toman la decisión de pasar de la economía informal a formalizar su negocio.

Formulación del problema

¿De qué forma se relaciona la economía informal de la carrera 15 calle 34 y 35 de la ciudad de Bucaramanga con el sector financiero local?

Sistematización del problema

El manejo del dinero que ejerce la economía informal, no queda registrado en las cuentas nacionales, por lo tanto, las operaciones derivadas de sus negocios, son casi desconocidas, traduciéndose en desconocimiento para generar estadísticas de comportamiento financiero, por consiguiente, no se sabe ¿Cómo es el comportamiento económico y financiero de la economía informal de la carrera 15 con calle 34 y 35 del centro de Bucaramanga y su influencia en el sector financiero local?

Por otra parte, se desconoce sobre la vinculación del sector de la economía informal con el sector financiero organizado ya que no se cuenta con información sobre quienes la conforman debido a esto se hace necesario indagar y responder al cuestionamiento ¿cómo es la caracterización de los vendedores que participan en la economía informal, ubicados en la carrera 15 con calle 34 y 35 de Bucaramanga?

No se sabe a ciencia cierta, la participación de esos vendedores en el sector financiero local debido a esto se hace necesario ¿investigar sobre el manejo de las finanzas y actividades económicas vendedores que participan en la economía informal, ubicados en la carrera 15 con calle 34 y 35 de Bucaramanga?

Con la realización del presente proyecto se busca llegar a distinguir ¿cuál es la incidencia de los vendedores ambulantes la carrera 15 con calle 34 y 35 de Bucaramanga y el sistema financiero organizado local?

Teniendo en cuenta que existe carencia de información en este segmento de personas ¿Es necesario promover e implementar planes de capacitación y formación?

Justificación

Esta investigación es motivada por la necesidad de conocer la influencia del sector comercial informal y/o vendedores ambulantes de la carrera 15 con calle 34 y 35 del centro de la ciudad de Bucaramanga, sus actividades económicas y como estas influyen en la banca del sector.

No se sabe a ciencia cierta, la participación de esos vendedores en cuanto a cuántos tienen cuentas de ahorro o créditos bancarios y en qué montos. Adicionalmente se desconoce la rotación de capital y los márgenes de utilidad en sus actividades mercantiles.

Para esto se ha organizado una serie de actividades orientadas principalmente a dar a conocer como estos comerciantes hacen uso de sus finanzas que tipo de financiación utilizan, si poseen cuentas bancarias, si adquieren los servicios del sector financiero organizado o buscan créditos informales.

De acuerdo a lo planteado se busca brindar herramientas que les ayude a estar informados de los procesos de formalización, a guiarlos para que tomen la decisión de pasar de la informalidad a formalizar su negocio y de esta manera mejorar la calidad de vida, por medio del desarrollo de una capacitación que los forme en cuanto a los tramites que se deben llevar a cabo y el enfoque positivo que tiene ser un empresario formal.

También se pretende poner en escena los conocimientos teóricos prácticos obtenidos en el desarrollo del currículo de la tecnología de Gestión Empresarial, de Tecnológica FITEC.

Objetivos

OBJETIVO GENERAL

Analizar el comportamiento económico y financiero de la economía informal, su influencia en el sector financiero local y realizar un plan de formación a los vendedores informales de la carrera 15 con calle 34 y 35 del centro de Bucaramanga.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Caracterizar los vendedores que participan en la economía informal, ubicados en la carrera 15 con calle 34 y 35 de Bucaramanga.

Indagar sobre el manejo de las finanzas y actividades económicas enmarcadas en el escenario laboral cotidiano de los vendedores de la economía informal de la carrera 15 con calle 34 y 35 de Bucaramanga.

Analizar la relación existente con el sistema financiero organizado y la economía informal de la carrera 15 con calle 34 y 35 de Bucaramanga.

Realizar una capacitación sobre los beneficios, ventajas y trámites para pasar de la economía informal a la economía formal a los vendedores, ubicados en la carrera 15 con calle 34 y 35 de Bucaramanga.

Marco Referencial

- **Marco teórico:**

A lo largo de los años la economía informal se ha concentrado en cuatro escuelas de pensamiento dominantes sobre su naturaleza y composición

Escuela dualista: Los negocios informales están excluidos de las oportunidades económicas modernas debido a desequilibrios entre las tasas de crecimiento de la población y el empleo industrial, y un desfase entre las habilidades de las personas y la estructura de las oportunidades económicas.

Escuela estructuralista: la informalidad laboral como el resultado de un escaso desarrollo del sector moderno de la economía, de tal manera que éste no alcanza a absorber toda la fuerza laboral disponible. La población excedente, sea educada o no, se ve forzada a laborar en actividades informales de baja remuneración o cae en el desempleo

Escuela legalista: Un sistema legal lleva a los trabajadores independientes a operar de manera informal con sus propias normas informales y extrajudiciales.

Escuela voluntarista: se centra en empresarios informales quienes tratan de evitar regulaciones e impuestos argumentan que los negocios informales eligen operar de manera informal después de considerar la relación costo-beneficio de la informalidad en comparación con la formalidad

- **Marco conceptual**

Economía : es una ciencia social que estudia cómo los individuos o las sociedades usan o manejan los escasos recursos para satisfacer sus necesidades. Tales recursos pueden ser distribuidos entre la producción de bienes y servicios, y el consumo, ya sea presente o futuro, de diferentes personas o grupos de personas en la sociedad.

Economía Informal: es el nombre que se le da a un gran número de actividades que están catalogadas dentro del sector informal de la economía. Generalmente, este tipo de actividades no cumplen con ciertas características económicas y administrativas propias de una economía formal (por ejemplo, no utilizan tecnologías complejas ni formas avanzadas de producción, no tienen una división del trabajo establecida, no están constituidas jurídicamente como las empresas modernas, y tienen distintos tipos de relaciones laborales al mismo tiempo).

- **Marco espacial :** El presente proyecto se desarrollo en la carrera 15 con calle 34 y 35 del barrio centro de la ciudad de Bucaramanga Santander Colombia.
- **Marco temporal:**

ACTIVIDADES	PROPUESTA EN SEMANAS																		
	AGOSTO				SEPTIEMBRE					OCTUBRE				NOVIEMBRE				DIC	
	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
Curso desarrollo de habilidades para generar el proyecto integrador	■	■																	
Registro Intencion Proyecto de Grado			■	■															
Inscripcion Proyecto de Grado				■															
Cargue de cronograma en micro sitio de Investigacion					■	■													
Componentes Basicos del proyecto					■	■	■												
Marco Referencial							■	■	■										
Metodologia del proyecto									■										
Estudio Tecnico										■	■	■	■						
conclusiones												■	■						
preliminares, presentacion														■	■	■	■		
Solicitud de sustentacion en sitio de investigacion																■	■	■	■
Sustentacion Proyecto																			■
Carga de documentos de proyecto y correcciones en la plataforma																			■

- **Marco legal:** Ley 1429 de 2010, de Formalización y Generación de Empleo Por medio de esta ley se crearon incentivos para la formalización de las empresas. Ley 962 de 2005 y Decreto Ley 019 de 2012 Reducción de trámites.

Metodología

ALCANCE

El proyecto de grado aborda la realización de un análisis para determinar la caracterización de los comerciantes de la economía informal de la carrera 15 con calle 34 y 35 del centro de Bucaramanga. Donde permitió conocer y analizar la causa y efecto de las variables de estudio como son el comercio informal y el impacto de este.

La carencia de información que se identificó nos encarrila a crear y desarrollar una capacitación cuyo fin es apoyar y animar a los vendedores informales a tomar la iniciativa de iniciar la formalización empresarial.

TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación en cuestión es de tipo descriptivo tiene como objeto identificar y analizar las características que la población tiene en cuenta en la economía informal. Se pretenden solicitar y reunir información ya sea dada o recolectada de manera individual o grupal sobre las ideas o variantes a las que se quiere llegar.

POBLACIÓN Y MUESTRA

Población: 270000 Informales en la ciudad de Bucaramanga

Muestra: 50 comerciantes de la economía informal, es un muestreo finito intencional. La selección del sitio obedece a que la carrera 15 con calle 34 y 35 es el lugar más concurrido por comerciantes informales en la ciudad.

Muestra: para realizar la capacitación 20 comerciantes informales de la carrera 15 con calle 34 y 35 que tiene sus pequeños negocios en la calle. La selección obedece a la situación de salud pública que vive el mundo actualmente, se tomaron las medidas de bioseguridad, manejo y tiempo.

ANÁLISIS DE LA INFORMACION

El análisis que se realiza frente a la presente investigación es de tipo mixto.

Estudios o Desarrollo del proyecto

- **Diagnóstico de la situación actual del área social** La economía informal es la fuente de subsistencia de los vendedores ambulantes de la carrera 15 con calle 34 y 35 de Bucaramanga, la falta de recursos hace se ubiquen en el espacio público, este tipo de actividad les genera unos ingresos que sirven para subsistir e invierte en el mismo negocio. Al indagar se busco conocer cómo desarrollan su actividad económica y como perciben alternativas para mejorar su condición de vida actual.
- **Procesamiento de la información** El procesamiento de la información se realizó a través de la tabulación de las encuestas, las cuales han medido la caracterización de dichos comerciantes en el campo de las finanzas, la economía informal y nivel de conocimientos en temas de formalización.
- **Técnica:** Se realizo trabajo de campo y se utilizó como técnica de recolección de información de los vendedores informales la encuesta para obtener información de fuentes primarias cuyos resultados aporten información relevante y detallada para comprender el fenómeno de las ventas informales en la carrera 15 con calle 34 y 35 de Bucaramanga, en la cual se hizo una sensibilización a este segmento de personas por medio de una capacitación en temas referentes a temas de ventajas, beneficios, tramites que se deben llevar a cabo para formalizar los negocios.
- **Trabajo de Campo:** El estudio se sustenta en el trabajo realizado directamente en los escenarios sociales que reúnen a los vendedores informales, lo que permitió observar las condiciones en que desarrollan su actividad y obtener de primera mano la información con los directos implicados en el fenómeno de las ventas ambulantes de la carrera 15 con calle 34 y 35 de Bucaramanga.

Conclusión general de encuesta de caracterización:

De acuerdo con la primera encuesta realizada a los vendedores informales de la carrera 15 con calle 34 y 35 del centro de Bucaramanga se puede analizar que el comportamiento de la estructura económica y financiera de la economía informal de este sector es un fenómeno complejo con incidencias en las actividades económicas. Se tomaron en cuenta aspectos generales, ventajas y desventajas del empleo informal, observando que a pesar de que la mayoría de estos comerciantes tienen estudios secundarios, el alto índice de desempleo hacen que estas personas tomen la decisión de trabajar de manera informal, con el agravante de iniciar sus negocios con un mínimo capital de trabajo que apenas cubre los requerimientos del día.

En cuanto a la posición socio económica de este segmento de personas a pesar tradicionalmente en Bucaramanga, la economía informal se ha ejercido por personas de estratos bajos, el panorama ha venido cambiando hacia estratos medios, debido a las variaciones crecientes de la escala de necesidades de la población.

Es preciso resaltar que la mayoría de los encuestados no poseen vivienda propia esta situación se debe a que estas personas por poseer ingresos menores tienen restricciones de acceso a vivienda debido a la insuficiente capacidad de compra en comparación con los precios. Cuando intentan adquirir créditos para vivienda los bancos y otras entidades de crédito los califican como personas de menores ingresos, sujetos de riesgo al desempeñarse en sectores informales de la economía.

Se muestra que en la informalidad (ventas ambulantes) se concentra en los sectores del comercio manteniéndose una tendencia al aumento debido que es un medio de sustento por quienes no pueden acceder a un empleo formal debido a diferentes factores como educación, edad entre otros.

Según la encuesta realizada el 50% de las personas consultadas llevan más de 3 años en la informalidad demostrándonos así que no es nuevo ni mucho menos pasajero que muchas de estas personas lo acogieron como una forma de vida o como su única alternativa.

Las ganancias obtenidas por los vendedores ambulantes son utilizadas en diversas situaciones, algunos lo destinan para pagar deudas esto indica que no hay capital de trabajo ni una reserva de capital.

Es por esto que deciden obtener préstamos para la compra de la mercancía pero la gran mayoría no acude a las entidades financieras porque consideran que casi de inmediato les negarían el préstamo debido a su condición de trabajo informal ya que serían calificados de alto riesgo, otro factor es que el dinero no sería prestado de inmediato y estarían sometidos a un estudio de crédito en el cual deben cumplir ciertos requisitos que son indispensables y consideran que perderían demasiado tiempo en la tramitación; es por esto que se ven abocados a acudir a los prestadores diarios pues aunque con ellos deben pagar unas tasas de intereses muy elevadas no necesitan tanto trámite el dinero es prestado de inmediato.

La gran mayoría de estas personas tienen un ahorro diario este tipo de ahorro lo realizan para solventar sus deudas adquiridas en el día, o lo ahorran para pagar el arriendo o el sustento diario, o para no adquirir por temor una obligación para surtir más en su negocio y prefieren trabajar al diario. Este tipo de economía hace que su flujo de caja sea diario y prefieren realizar alguna inversión para poder trabajar en su día y no realizar un ahorro porque no tienen esta formación del ahorro.

Para surtir su negocio por la necesidad, facilidad, o por los menores trámites, estos vendedores recurren a un agiotista o prestamista a diario la cual les impone un interés desde un 10% o más. Y por realizar estos tipos de pago tienden a tomar una parte para su negocio y otra parte para la paga de otras deudas que se adquieren. Este sector informal prefiere tomar estos tipos de crédito a recurrir a las entidades financieras. Y por lo tanto se observa que hay negocios que invierten en su capital y surtido y hay otros que por el poco dinero y la poca inversión solo cuentan con lo necesario para pagar el surtido y pagarles a las personas con las cuales tienen obligación a altas tasas de interés.

Los vendedores informales por la actividad socio-económica que realizan, están expuestos a múltiples enfermedades, accidentes, robos, riesgos tanto psicológicos como ergonómicos, y se piensa que no cuentan con entidades prestadoras de salud para atenderles en el momento indicado y a lo largo del desarrollo del estudio, se observó que el gobierno subsidia a esta parte vulnerable por medio del Sisbén, pero también se observa que la otra parte cuentan con EPS o ARP, siendo pagados por los mismos vendedores ya que su negocio les da la ganancia suficiente para optar a este medio de seguridad social o por ser beneficiarios de sus hijos.

Los comerciantes acuden a estrategias para surtir su negocio en este caso hace referencia con los préstamos sin papeleo o comúnmente conocidos como “prestamistas”, aquellos que son relativamente de fácil acceso, pero lo que no se está teniendo cuenta son las tasas de interés que están cancelando por ellos, en cuanto al ahorro personal una buena parte de los comerciantes se preocupa por guardar una parte de sus ganancias para utilizarlas en el momento de surtir. Se puede observar que una parte de los encuestados buscan créditos formales para surtir su negocio, se arriesgan a experimentar créditos formales y también cuenta con los requisitos necesarios.

El destino de los montos cuando los comerciantes acuden a una entidad financiera en el que se observa que pocos los invierten en surtir nuevamente sus negocios como se puede observar equivalen a un 10%. Las personas que indican que algunas veces adquieren préstamos en entidades financieras para surtir su negocio equivalen al 40% una cifra muy notoria, lo cual indica que gran parte de los créditos que han adquirido si los están utilizando para invertir lo cual influye en la economía de la sector local y también reduce sus intereses, el 30% equivale a los comerciantes que rara vez invierten y adquieren préstamos y por último están los que nunca han invertido sus préstamos para surtir su negocio equivalen a un 20% es una cifra alentadora ya que indica que más del 50% de los comerciantes tienen conocimiento de los beneficios y productos de una entidad financiera.

Conclusión general de encuesta de Impacto:

Observamos que es necesario que las entidades estatales y las universidades se articulen en pro de fomentar campañas eficaces en esta población donde se informe los beneficios derivados de ser empresarios formales, los tramites que deben llevar a cabo, cuáles son los organismos reguladores del comercio, ya que se encontró desconocimiento de parte de ellos.

Es necesario que la administración municipal de Bucaramanga, construya una política pública en la cual se estructuren acciones concretas para generar un cambio de esta población hacia la formalidad, sin que esta represente para ellos el incremento de los gastos o el pago de impuestos. Por lo tanto, se deben contemplar aspectos como el tributario, la seguridad social en salud y el acompañamiento para que la transición no genere traumatismos que afecten los resultados.

La administración municipal de la mano con las entidades educativas debe proponer acciones en conjunto para lograr contribuir con estrategias en las cuales se impacte en este segmento y se beneficie a los mismos, es necesario que se promuevan capacitaciones que permitan informar sobre la formalización empresarial para lo cual se requiere la planeación en conjunto entre representantes del municipio y representantes de las entidades educativas.

La mayoría de las personas encuestadas (80%) considera que es importante las capacitaciones en temas que hablen de formalización empresarial, por lo cual se considera que es necesario incluirlos en planes de capacitación que los formé y los guie a la formalización de sus negocios.

La capacitación realizada permitió brindar información que enriqueció los conocimientos del 100% de estas personas en cuanto al paso a paso que deben llevar a cabo para formalizar su negocio, debido a que la gran mayoría no tenían conocimiento de este; y la capacitación fue un gran aporte que sensibilizo esta comunidad.

El 100%, de los encuestados opinan que la información brindada es de gran utilidad si toman la decisión de formalizarse; debido a que estos comerciantes en su mayoría no poseían esta información considerando que juega un papel importante para tomar la decisión de pasar a la formalidad.

La mayoría de los encuestados considera que si es primordial fomentar campañas de capacitación de cómo es el proceso de formalización, teniendo en cuenta esto se observa que las personas en la economía informal en su gran mayoría les gusta ser tenidos en cuenta ya que estas aportan conocimiento y preparación sobre la formalización empresarial.

En su gran mayoría los vendedores informales ven necesario que el gobierno y las universidades creen programas de capacitación continúa teniéndolos en cuenta a ellos.

Los encuestados opinan que conocer las ventajas, beneficios, las acciones que trae ser empresario formal y los organismos reguladores es de vital importancia en el momento de tomar la decisión de ser empresario formal, pues la mayoría

consideran que la ausencia de capacitación, el poco interés de las entidades gubernamentales es un factor determinante para ellos continuar en el comercio informal.

Folleto Guía de Formalización

FORMALICESE, CREZCA COMO EMPRESARIO

A través de este folleto, queremos invitarlos a crecer empresarialmente, buscamos demostrar que transformarse en un empresario formal es una tarea que se puede realizar a través de sencillos pasos, con los cuales usted adquiere una serie de beneficios tanto de entidades públicas como del sector privado. Pasar de la informalidad a la formalidad empresarial, en la práctica, significa tener estabilidad, lograr visibilidad entre clientes y proveedores, tener la posibilidad de nuevos negocios, tener mayores posibilidades de acceso al crédito legal, estar protegidos en caso de cualquier eventualidad. Este folleto este pensado en verlo a usted como empresario

Tome la decisión y formalice su negocio.

¿Qué es ser informal?

Conjunto de actividades económicas, productivas, comerciales, laborales, que se realizan sin tener en cuenta las normas del Estado, sin controles administrativos ni fiscales como tener el registro mercantil, afiliar a los trabajadores a la seguridad social, pagar impuestos, entre otros; y por lo tanto no obtener los beneficios que brinda el Gobierno y las instituciones económicas públicas y privadas.



¿QUE DEBE HACER PARA FORMALIZAR SU NEGOCIO?

DEFINIR SI SE INICIA COMO PERSONA NATURAL O SOCIEDAD

Si decide iniciar como sociedad debe determinar qué tipo de empresa se adapta mejor a la situación (tipo societario).

CONSULTAR EL NOMBRE O RAZÓN SOCIAL

Verificar si el nombre que le va a dar a la empresa ya está registrado. Este trámite se puede hacer a través del portal del Registro Único Empresarial RUE (www.rue.com.co), en el Portal Nacional de Creación de Empresas (www.crearempresa.com.co) o directamente en las sedes de las cámaras de comercio.

CONSULTAR LA MARCA

Si va a utilizar una marca para el desarrollo del negocio, debe verificar que ésta no se encuentre registrada por otra persona ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC). La verificación podrá ser adelantada a través del Portal Nacional de Creación de Empresas (www.crearempresa.com.co). Si la marca no se encuentra registrada, la empresa, una vez constituida, podrá adelantar el trámite pertinente ante la SIC.

CONSULTAR LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

Identificar el tipo de actividad económica que va a desarrollar, de acuerdo con la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU). La consulta podrá ser adelantada a través del Portal Nacional de Creación de Empresas (www.crearempresa.com.co).

CONSULTAR EL USO DE SUELOS

Según el Decreto 1879 de 2008, el certificado de uso de suelo no puede ser exigido por ninguna autoridad como requisito para la apertura de un establecimiento de comercio, es importante consultar previamente ante la Entidad Administrativa encargada de la Planeación del Municipio o Distrito o a través del Portal Nacional de Creación de Empresas (www.crearempresa.com.co), si la actividad que va a iniciar puede llevarse a cabo en el lugar previsto para su funcionamiento.

TRÁMITES ANTE LA CÁMARA DE COMERCIO

Elaborar el documento de constitución de la empresa, en caso de ser un tipo societario (ver modelos en www.crearempresa.com.co).

Diligenciar el formulario del Registro Único Empresarial.

Pagar los derechos de matrícula en el registro mercantil y del impuesto de registro (éste último sólo para las personas jurídicas).

Diligenciar el formulario de inscripción en el RUT.

Diligenciar el formulario adicional de registro con otras entidades (municipales o distritales de impuestos).

Obtener el Certificado de Existencia y Representación Legal y el certificado del RUT.

REGISTRO DE LIBROS ANTE LA CÁMARA DE COMERCIO

Por disposición legal, todo comerciante está obligado a llevar y registrar los siguientes libros:

Libros de contabilidad: el Libro Mayor y Balances, el Libro de Inventarios y Balances, el Libro Diario.

Libro de actas de la reunión del máximo órgano social, si se trata de sociedades.

Libro de actas de junta directiva, si se trata de sociedades donde existe este órgano.

Libro de registro de accionistas o libro de socios, si se trata de sociedades.

AFILIAR LA EMPRESA Y A LOS EMPLEADOS AL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL EN SALUD, PENSIONES Y RIESGOS PROFESIONALES

Todo empleador se encuentra obligado a inscribir a todos sus trabajadores a una Entidad Promotora de Salud (EPS), al fondo de pensiones y a una administradora de Riesgos Profesionales ARP. Con esta afiliación el trabajador queda cubierto contra las contingencias derivadas de su actividad.

APORTES PARAFISCALES - INSCRIBIR LA EMPRESA A UNA CAJA DE COMPENSACIÓN FAMILIAR.

El empleador está obligado a realizar la vinculación de la empresa con una Caja de Compensación Familiar.

TRÁMITES ADICIONALES

Abrir una cuenta bancaria para depositar el capital inicial.

Si el negocio involucra productos que se expendan directamente al consumidor como alimentos, medicamentos, productos de aseo o cosméticos, se debe obtener el Registro Sanitario expedido por el INVIMA.

Visita del Cuerpo Oficial de Bomberos. Para obtener una constancia sobre las condiciones de seguridad en las que se encuentra el local en el cual funciona o funcionará el negocio.

Matrícula Sanitaria ante la Secretaría de Salud. Es obligatoria si el negocio involucra la manipulación y/o preparación de alimentos para consumo humano o animal. El trámite se hace ante la respectiva Secretaría u Oficina de Salud de la Alcaldía.

Derechos por Ejecución Pública de Obras Musicales – SAYCO ACINPRO. Si en el negocio realiza ejecución pública de obras musicales de los artistas representados por la Organización SAYCO – ACINPRO, debe cancelar la tarifa señalada.

VENTAJAS DE SER FORMAL

RECONOCIMIENTO

Cuando se es formal, entra a ser miembro activo de la comunidad empresarial. Es una carta de presentación frente a los clientes, entidades financieras, proveedores, inversionistas, empleados y el Estado.

TRANQUILIDAD

Puede desarrollar el negocio abiertamente y sin restricciones, los trabajadores están seguros y evita incurrir en gastos extraordinarios que afecten la viabilidad de la empresa, como indemnizaciones y posibles sanciones a trabajadores no afiliados

SEGURIDAD

La formalidad evita ser víctima de chantajes. Si el negocio es seguro, está seguro y genera confianza.

ESTABILIDAD

La formalidad permite desarrollar el negocio de manera constante y ordenada.

ACCEDER A OFERTAS INSTITUCIONALES

La formalidad permite a las empresas acceder a instituciones y programas del Estado, algunos de ellos son:

- Compre colombiano
- Fom pyme - Fondo de Modernización e Innovación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
- Bancóldex
- Proexport
- Fondo Impulsa
- Fondo Emprender SENA

OTRAS VENTAJAS...

Logra posicionarse en el mercado.

Facilita el acceso al Sistema Financiero y la obtención de créditos.

Les ofrece garantía y calidad a los clientes.

El negocio puede crecer.

Obtiene beneficios del Estado.

Hace parte de grupos y alianzas.

Promueve la competencia leal.

Aporta al crecimiento de Colombia.

Hacer pública la calidad de empresario.

Hacer visible al empresario frente a sus clientes.

Protege el nombre de la empresa y la legitimidad del negocio.

Facilita su participación en licitaciones y procesos de selección del Estado.

Brinda la posibilidad de inscribirse en capacitaciones gratuitas, foros y ferias.

Participación en Ruedas de Negocios Nacionales e Internacionales

Brinda seguridad jurídica.

BENEFICIOS DE FORMALIZARCE

La Ley 1429 de 2010 "Por la cual se expide la Ley de formalización y generación de empleo" establece los siguientes beneficios para las PEQUEÑAS EMPRESAS que inicien su actividad económica principal a partir del 29 de diciembre de 2010:

Beneficios en el pago de la matrícula mercantil

Las pequeñas empresas pagarán el registro mercantil y sus renovaciones durante los primeros cuatro años mediante la siguiente progresividad: 0%, 50%, 75% y 100%, respectivamente.

Beneficios en el pago de impuesto de renta

Las pequeñas empresas pagarán el impuesto a la renta con la siguiente progresividad durante 6 años: 0%, 0%, 25%, 50%, 75% y 100%, respectivamente.

Beneficios en el pago de aportes parafiscales

Las pequeñas empresas pagarán los aportes parafiscales con la siguiente progresividad, durante 6 años: 0%, 0%, 25%, 50%, 75% y 100%, respectivamente.

ADEMAS...

Las pequeñas empresas no serán objeto de retención en la fuente en los cinco (5) primeros años.

La renta presuntiva aplicará a partir del sexto año.

La tarifa del impuesto a la renta será la mitad para las pequeñas empresas que tengan ingresos menores 1.000 UVT.

Se podrán trasladar las pérdidas que se produzcan durante la vigencia de dichos descuentos, hasta los cinco periodos gravables siguientes.

LA FORMALIZACION EMPRESARIAL MAS QUE UN COSTO UN BENEFICIO

Desarrollo de Capacitación

1.(vendedor de medias y licras en carrito)



Fuente: Autor del Proyecto

2.(vendedora de medias, licras y pantis en carrito)



Fuente: Autor del Proyecto

3.(vendedor de comida en carrito)



Fuente: Autor del Proyecto

4.(vendedora de medias y pantis en carrito)



Fuente: Autor del Proyecto

5.(vendedora de medias, pantis, brasier y licras en mesa)



Fuente: Autor del Proyecto

6.(vendedora de correas, tapabocas, controles, estuches de gafas, con parasol)



Fuente: Autor del Proyecto

7.(vendedor de cordones y pantis en plantillas, con parasol mueble estático)



Fuente: Autor del Proyecto

8.(vendedora de accesorios en mueble estático)



Fuente: Autor del Proyecto

9.(vendedora de conjuntos en mueble estático con parasol)



Fuente: Autor del Proyecto

10.(vendedora de conjuntos, disfraces, babuchas en mueble estático con parasol)



Fuente: Autor del Proyecto

11.(vendedor de comida en carrito)



Fuente: Autor del Proyecto

12.(vendedora de conjuntos en carrito)



Fuente: Autor del Proyecto

13.(vendedora de frutas en mueble estático y con parasol)



Fuente: Autor del Proyecto

14.(vendedora de conjuntos medias y pantis en mueble estático)



Fuente: Autor del Proyecto

15.(vendedora de conjuntos medias y pantis en carrito)



Fuente: Autor del Proyecto

16.(vendedora de conjuntos y medias en mueble estático)



Fuente: Autor del Proyecto

17.(vendedora de conjuntos en mueble estático)



Fuente: Autor del Proyecto

18.(vendedora de conjuntos en mueble estático)



Fuente: Autor del Proyecto

19.(vendedor de correas y controles en mueble estático)



Fuente: Autor del Proyecto

20.(vendedor de memorias USB controles en carrito)



Fuente: Autor del Proyecto

**CAPACITACION
VENEDORES
INFORMALES**

Conclusiones

- El sector de la economía en la carrera 15 con calle 34 y 35 de la ciudad de Bucaramanga, mantiene una participación activa en el sector financiero organizado, pues el 52% de estos son usuarios del sistema financiero organizado, dando lugar a la una baja intervención de agentes financieros informales que castigan el crecimiento económico de estos pequeños comerciantes de la calle.
- Las condiciones económicas que a diario viven estos comerciantes, solo les permite vivir el día a día y son pocas las posibilidades de abrir cuentas de ahorro para futuras inversiones que les permita ampliar el negocio.
- Por otra parte, se encontró que el 32% de los ingresos diarios generados por ventas, estos comerciantes los dedican a cubrir deudas a corto plazo que les permite surtir nuevamente el negocio, limitando de esta manera el capital de trabajo del negocio.
- Con respecto al destino de los microcréditos que actualmente ofrecen entidades financieras especializadas, estos han sido percibidos por los comerciantes informales, los cuales le han dado el uso adecuado para el surtido de sus pequeños negocios.
- Dentro del grupo de encuestados y capacitados hubo mujeres y hombres, en su mayoría parte de un núcleo familiar en el cual tienen responsabilidades monetarias, muchos de ellos llevan ejerciendo esta actividad por más de 5 años y la comparten con otros miembros de su familia. Son personas que, a pesar de las adversidades, muestran entrega y esfuerzo por hacer bien su trabajo, para los cuales las ventas ambulantes se convierten en esa oportunidad de ingresos, independencia para desempeñar sus labores, sustento y bienestar para su familia
- Por medio de la actividad de caracterizar a los vendedores ambulantes, se conocen muchos aspectos que no son tenidos en cuenta por la sociedad y son factores causantes de su labor en las calles de Bucaramanga. La falta de oportunidades de empleo, la ausencia de educación y el poco interés por parte de las entidades gubernamentales con los vendedores conlleva a que las personas laboren de manera informal; partiendo de las necesidades básicas como la alimentación, acceso a servicios sociales, a un hogar y demás.

Recomendaciones

- Ampliar el estudio a otros sectores de la economía informal de la ciudad de Bucaramanga a fin de tener un mejor plano de la caracterización, manejo económico y financiero.
- Dar a conocer este estudio al sector financiero organizado con el propósito de evaluar el impacto que tienen los microcréditos en el sector informal.
- Dar a conocer este estudio a los entes gubernamentales locales para que les sirva de referente en los planes de desarrollo de la ciudad, ya que se aprecian acciones aisladas sin fundamentación que responden más a criterios políticos coyunturales, que, a un verdadero interés por darle solución.
- Reconocer y visibilizar la problemática de los vendedores informales de la carrera 15 con calle 34 y 35 de Bucaramanga, para lograr acciones con eficiencia que contribuyan a fortalecer el crecimiento económico de la región.

Referentes Bibliográficos

Bacchetta M, Ernst E, Bustamante JP. La globalización y el empleo en el sector informal en los países en desarrollo. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo; 2010. p. 206.

Benach J, Solar O, Vergara M, et al. Six employment conditions and health inequalities: a descriptive overview. Int J Heal Serv Plan Adm Eval. 2010; 40:269–80

Bonet Morón, Jaime. Pérez Valbuena Gerson Javier. Montero Mestre Jorge Luis. Las finanzas públicas territoriales en Colombia: dos décadas de cambios Mayo, 2018

Bhowmik, S. 2004. Survey of Research on Street Vendors in Asia. Manuscrito inédito. Cambridge, MA, Estados Unidos: WIEGO

CARDENAS PLATA, Edison Rodrigo. Guía práctica para la elaboración de proyectos. Bucaramanga, 1999.

Congreso de la República de Colombia (2010). Ley 1429 de 2010. Ley de Formalización y Generación de Empleo. Recuperado de: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1429_2010.html

CHAO, Lincoln. Estadística. Bogotá: McGraw Hill, 1996.

Chen MA. Rethinking the informal economy: linkages with the formal economy and the formal regulatory environment. United Nations. Department of Economics and Social Affairs [edición electrónica]. 2007. (Consultado el 09/09/2021). Disponible en: <http://ideas.repec.org/p/une/wpaper/46.html>.

CHIAVENATO, Idalberto. Introducción a la Teoría General de Administración. Editorial Mc. Graw Hill Latinoamericana S.A., 1998

Dane. (2020). En junio de 2020 la Tasa de Desempleo en el País fue 19,8% y en las 13 Ciudades y Áreas Metropolitanas Fue 24,9%, Comunicado de Prensa, Gran Encuesta Integrada por Hogares (GEIH), Bogotá D.C., Información para Todos. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/CP_empleo_jun_20.pdf

Dane. (2020). Mercado Laboral Cali A.M., Enero-Marzo 2020, Abril-Julio 2020, Junio Agosto 2020, Área Metropolitana de Cali Incluye Yumbo, Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) Mercado Laboral, Información para Todos. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-desempleo#geih-mercado-laboral>

Dane. (2020). Mercado Laboral de la Juventud, Información Mayo 2020 – Julio 2020, Anexos, Gran Encuesta Integrada de Hogares – GEIH, Información para Todos. 95 <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercadolaboral/mercado-laboral-de-la-juventud>

Dane. (2020). Principales Indicadores del Mercado Laboral, Boletín Técnico, Gran Encuesta Integrada por Hogares (GEIH), Bogotá D.C., Información para Todos. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_jun_20.pdf

DPN (2019) MERCADO LABORAL URBANO – RESULTADOS 2019: BUCARAMANGA. DIRECCIÓN DE ESTUDIOS ECONÓMICOS <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/Informe%20Bucaramanga%202019.pdf>

FARFAN MENDOZA, Guillermo. Él nuevo institucionalismo histórico y las políticas sociales. *Polis* [online]. 2007, vol.3, n.1, pp.87-124. ISSN 2594-0686.

GARCÍA SERNA, Oscar León. Administración Financiera. Ed. UNO Medellín, 1991

GÓMEZ CEJA, Guillermo. Planeación y Organización de Empresas. Mc Graw Hill

QUIJANO, M. Mario Hernando. Manual de Proyectos de Inversión para Industrias y Servicios.

HUERTA GONZALEZ, Arturo. Los tratados de libre comercio impulsados por Estados Unidos en América Latina y la profundización del subdesarrollo. *Contad. Adm* [online]. 2007, n.221 [citado 2021-10-20], pp.09-37. Disponible en: <http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422007000100002&lng=es&nrm=iso>. ISSN 0186-1042.

International Labour Organization. KILM 8. International Labour Organization; 2011. p. 10. 30. Key Indicators of the Labour Market (KILM). 2011. (Consultado el 11/08/2021.) Disponible en: http://www.ilo.org/empelm/what/WCMS_114240/Lang-en/index.htm.

International Labour Organización. El trabajo decente y la economía informal. International Labour Organización; 2002. p. 146

Niño, D. F. (2021). Análisis del Desempleo en Santiago de Cali. [Monografía]. Repositorio Institucional UNAD. <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/41167>.

Rassam, C.; Dates D. (1992). El Mundo de la Consultoría Gerencial. Ediciones Macci, Buenos Aires

Saavedra J, Tommasi M. «Informalidad», estado y contrato social en América Latina. Estudio preliminar. *Rev Int Trab*. 2007; 126:315–49

SAPAG, CHAIN Nassir y SAPAG CHAIN Reinaldo. Preparación y Evaluación de Proyectos. Editorial McGraw Hill. Bogotá, 1997.

Santana V, Loomis D. Informal jobs and non-fatal occupational injuries. *Ann Occup Hyg*. 2004;48:147–57.

Santana V, Loomis D, Newman B, et al. Informal jobs: another occupational hazard for women's mental health? *Int J Epidemiol*. 1997;26:1236–42

WIEGO. WIEGO Informal workers - women in informal employment: globalizing & organizing. (Consultado el 09/08/2021.) Disponible en: <http://wiego.org/>