

ECONOMÍA

INFORMAL



BOLETÍN POLIS N.º 16

Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas

Publicación Semestral

ISSN: 1909 - 7964

Universidad Icesi

ÍNDICE

SECCIÓN UNO

Informalidad en Colombia

1 Juan Carlos Guataquí 4-8

Algunas reflexiones sobre la informalidad laboral en Colombia

2 Eduardo Lora 9-12

La informalidad laboral y la riqueza de las ciudades

3 Juan Mauricio Ramírez 13-17

Informalidad y costos laborales

4 Blanca Zuluaga 18-20

¿Existen diferencias entre grupos étnicos en el acceso a empleo formal?





SECCIÓN DOS

La cara más visible de la informalidad:
recicladores y vendedores ambulantes

5 Informalidad en Cali: 23-24
Recicladores y vendedores ambulantes

6 Daniela Estrada 25-27
Una radiografía sociodemográfica y
económica de los recicladores de Cali

7 Lina Martínez 28-30
Vendedores ambulantes del centro de
Cali: ¿Un fenómeno que se debe
erradicar?

8 María Claudia Romero 31-35
Política pública de inclusión de
recicladores de oficio en Bogotá D.C.
De la informalidad a la formalidad: un
camino en construcción

9 Roberto Mauricio Sánchez 36-41
Caracterización sociodemográfica de
los vendedores ambulantes de San
Victorino en Bogotá

PRESENTACIÓN

La economía informal juega un rol central en la dinámica económica de los países en desarrollo. En América Latina, cerca de la mitad de la población en edad laboral devenga su sustento de alguna de las formas de trabajo informal. Debido a la desaceleración económica en la región, en 2015, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) reportó que 1,7 millones de personas perdieron sus trabajos. Es muy posible que los nuevos desempleados terminen engrosando las cifras de la economía informal mientras logran acceder de nuevo a un trabajo estable.

Colombia no dista de las tendencias reportadas en América Latina. La informalidad es un fenómeno mayoritariamente urbano. La urbanización acelerada que ha experimentado el país, aunado a las altas tasas de desplazamiento forzado hacia las ciudades, hace que las oportunidades laborales sean escasas, particularmente para la población con menor nivel educativo.

En el país, la informalidad abarca un rango amplio de ocupaciones, desde las empleadas domésticas hasta los recicladores. Dado que la mayor proporción de empleados informales no acceden a trabajos de calidad, ser un trabajador informal es un sinónimo de vulnerabilidad y pobreza.

El presente boletín lo dedicamos a este tema. Consideramos de gran

relevancia presentar al público información que permita enriquecer el debate sobre la economía informal y acercar a los interesados en análisis escritos por académicos que son presentados en un lenguaje sencillo.

El boletín está dividido en dos secciones. En la primera, se inicia con el trabajo de Juan Carlos Guataquí, quien aporta un análisis general sobre la economía informal. Eduardo Lora y Juan Mauricio Ramírez presentan sus perspectivas sobre los costos laborales, el salario mínimo y su incidencia en la generación de empleo. Blanca Zuluaga cierra esta sección con la discusión sobre las diferencias étnicas en el acceso al trabajo formal.

La segunda sección está dedicada a presentar una radiografía de dos de los grupos de trabajadores informales más vulnerables: los recicladores y los vendedores ambulantes. Presentamos información de investigaciones realizadas en Cali y Bogotá, dos en cada ciudad. En concordancia con nuestro interés por contribuir a lo público, todos los artículos discuten las implicaciones que tienen los temas abordados en la formulación de política pública en el país.

Además de la relevancia del tema, la economía informal se escogió para este boletín con el objetivo de dar a conocer las nuevas líneas de investigación que estamos desarrollando en el Observatorio de Políticas Públicas de la Universidad Icesi (POLIS). Junto con Blanca Zuluaga y Daniela Estrada (ambas colaboradoras en esta edición), se lanzará este año un amplio diagnóstico socioeconómico de los recicladores de Cali. En colaboración con la Maestría en Gobierno de la Universidad Icesi, se han desarrollado investigaciones sobre los vendedores ambulantes del centro de Cali, y se seguirán conociendo las características del mercado informal de la ciudad, a través del estudio de la dinámica económica del mercado de Santa Elena; investigación que se desarrollará este año en colaboración con el proyecto Corredor Verde.

Esperamos que encuentren de utilidad la información compilada en este número. Agradecemos a los autores invitados la generosidad en su tiempo y conocimiento, y los invitamos a seguir de cerca la investigación que desarrollamos en POLIS.

Lina Martínez
Directora de POLIS



ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE LA INFORMALIDAD LABORAL EN COLOMBIA

Juan Carlos Guataquí

Profesor Titular
Universidad del Rosario
juan.guataqui@urosario.edu.co



A finales del siglo pasado y comienzos del siglo XXI, la crisis económica, asociada a la ruptura de las negociaciones de paz en el Caguán, llevaron al país a alcanzar los registros de desempleo más elevados desde que se lleva el registro histórico de esta estadística. Hoy, casi 15 años luego de esta dramática coyuntura, el país registra tasas de desempleo de un dígito. Es en este contexto cuando problemas cualitativos como la informalidad laboral resultan más llamativos y generan mayor preocupación en la agenda de las políticas públicas.

En los primeros años de la década de 1960, se iniciaron diversos esfuerzos dirigidos a dotar a varios países de América Latina con instrumentos que permitiesen analizar el estado de sus condiciones laborales, y construir estadísticas que pudiesen ser contrastadas entre países a lo largo del tiempo. Lo anterior mediante la implementación y aplicación recurrente de encuestas a hogares. Este loable esfuerzo llevó a varios

notorios avances, pero también a irónicos descubrimientos. El principal de ellos fue que la aproximación metodológica utilizada en el diseño de las encuestas no capturaba de forma adecuada la manera en que se comportaba un segmento muy importante del mercado laboral, y que, dicho componente estaba en su mayor parte caracterizado por relaciones laborales pre-modernas, aún subsistentes en esta fase relativamente avanzada del desarrollo económico colombiano. Buscando generar instrumentos para abordar esta problemática, las oficinas estadísticas de varios países, junto con el Programa Regional de Empleo para América Latina (PREALC), desarrollaron un marco conceptual que permitiera la diversidad adecuada de todo tipo de relaciones laborales posibles en la heterogeneidad estructural de los países en desarrollo. Como concepto agregado que permitiese abarcar y compilar analíticamente las relaciones laborales anotadas, se utilizó el concepto de “informalidad laboral”.

En este punto es importante enfatizar el uso de lo que se denomina diada “Instrumento Conceptual e Instrumento Técnico”. El primer concepto hace referencia a la categoría conceptual teórica, a la cual se desea acercar, inicialmente hacía referencia a relaciones laborales pre-modernas, y posteriormente ha evolucionado para hacer referencia a conceptos como calidad del empleo o trabajo decente.

En general, el instrumento conceptual de informalidad laboral se refiere a situaciones laborales que no cumplen con los estándares de un empleo de calidad. Como “instrumento técnico” se denomina a la definición operativa que se utiliza para aproximarse al concepto teórico ya anotado.

Un ejemplo claro de la aplicación del enfoque metodológico “Instrumento Conceptual e Instrumento Técnico” fue la denominada definición de Sethuraman. Ésta, sin hacer referencia a un instrumento conceptual específico, consideraba que el

instrumento técnico consistía en considerar como empleo informal aquel ubicado en “unidades de pequeña escala”, el cual se encontraba más recurrentemente en ciertos sectores económicos. Esta definición evolucionó posteriormente en la denominada definición PREALC - DANE, que marcó hasta 2006 el análisis de la informalidad laboral en Colombia.

Si bien la informalidad laboral no ha transformado de forma notoria su instrumento conceptual, si se han observado cambios en la instrumentación técnica. Ello ha estado notoriamente asociado a las actividades de la Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET), un cuerpo experto consultivo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Dicha instancia consultora asesora a la OIT en la permanente revisión y actualización del marco conceptual y metodológico utilizado para analizar las estadísticas laborales. Como resultado de eso, la XVII CIET propuso la adopción de un nuevo instrumento técnico de análisis de la informalidad laboral (Definición de Delhi), que enfatizara más en la cobertura de seguridad

social que en el tamaño de la nómina del establecimiento.

HECHOS ESTILIZADOS DE LA INFORMALIDAD LABORAL EN COLOMBIA

En 2010, junto con Andrés García y Mauricio Rodríguez, de la Facultad de Economía de la Universidad del Rosario, buscamos ofrecer la mirada más extensa (a lo largo del tiempo), completa (incluyendo una revisión de las definiciones metodológicas utilizadas a lo largo de casi 50 años) y rigurosa (con estimaciones económicas de sus determinantes), sobre la problemática de la informalidad laboral en Colombia.

Desde entonces revisamos periódicamente dicho ejercicio, con el fin de identificar cambios estructurales o de confirmar si nuestros resultados, al mantenerse, revisten finalmente el carácter de hechos estilizados de la informalidad laboral en Colombia.

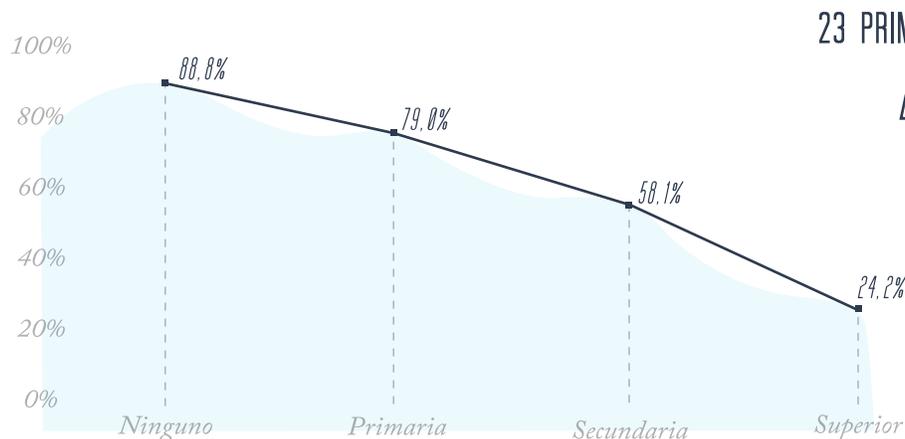
Como resultado de los análisis antes anotados, se ha encontrado que la informalidad repercute o refleja varios aspectos patológicos del mercado

laboral colombiano, y, porque no, de la estructura geográfica de la economía colombiana. A continuación presentaré algunas continuidades identificadas en el recurrente análisis de las estadísticas laborales pertinentes.

La informalidad laboral refleja algunos patrones teóricos asociados con la teoría del capital humano. La probabilidad de encontrarse en una circunstancia laboral de informalidad es función inversa del nivel educativo. Entre más bajo sea el nivel educativo de las personas, es mayor la incidencia de la informalidad. Se ubica en niveles cercanos al 90% entre individuos con ningún nivel educativo, se reduce a rangos inferiores al 80% entre personas con educación primaria, cercanos al 60% con secundaria y se reduce notoriamente a niveles cercanos al 25% entre individuos con educación superior. En el Gráfico 1 se presenta la tasa de informalidad por nivel educativo. Cabe resaltar que la notoria reducción, ya anotada, no es particular motivo de regocijo: una de cada cuatro personas ocupadas, que cuenta con educación superior, tiene un empleo informal.

Gráfico 1

Tasa de Informalidad por Nivel Educativo



Fuente: DANE - Trimestre Móvil.

La informalidad laboral reproduce los diferenciales por sexo existentes en otros indicadores y hace más complejo el simple análisis por nivel educativo.

Si bien la tasa de informalidad para el total de las 23 zonas urbanas del país se ha reducido a niveles menores al 50% en los últimos 8 años, la informalidad sigue afectando más a

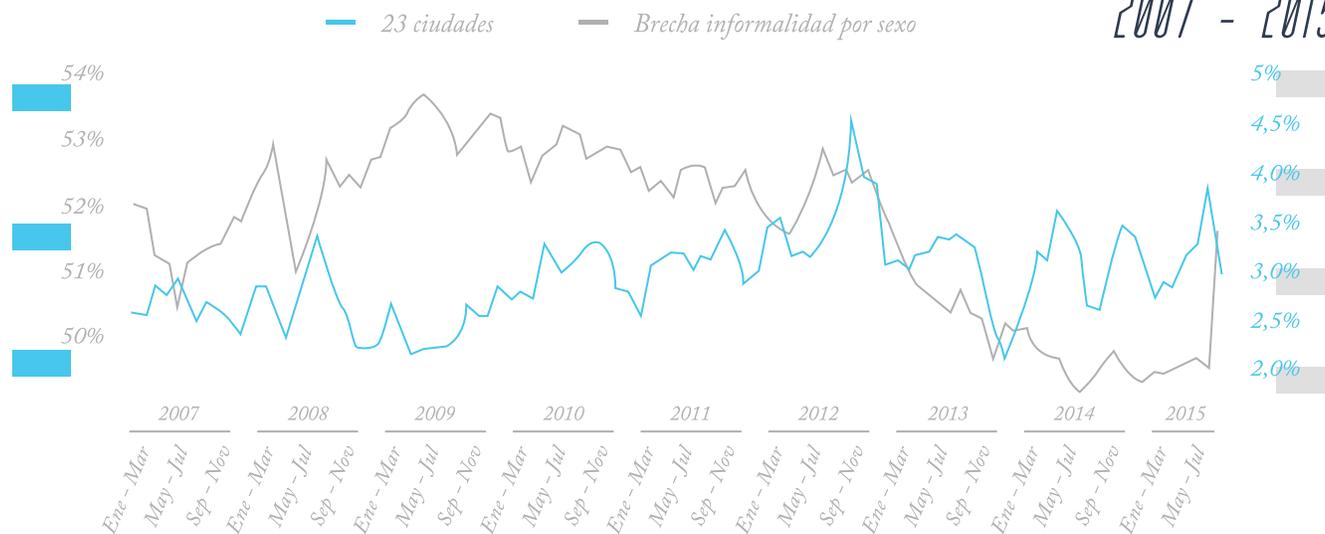
las mujeres que a los hombres. De hecho se mantiene una brecha promedio de tres puntos porcentuales en la tasa de informalidad por sexo (ver Gráfico 2).

Gráfico 2

Tasa de Informalidad por Sexo

Fuente: DANE - Trimestres Móviles.

23 PRINCIPALES CIUDADES
2007 - 2015

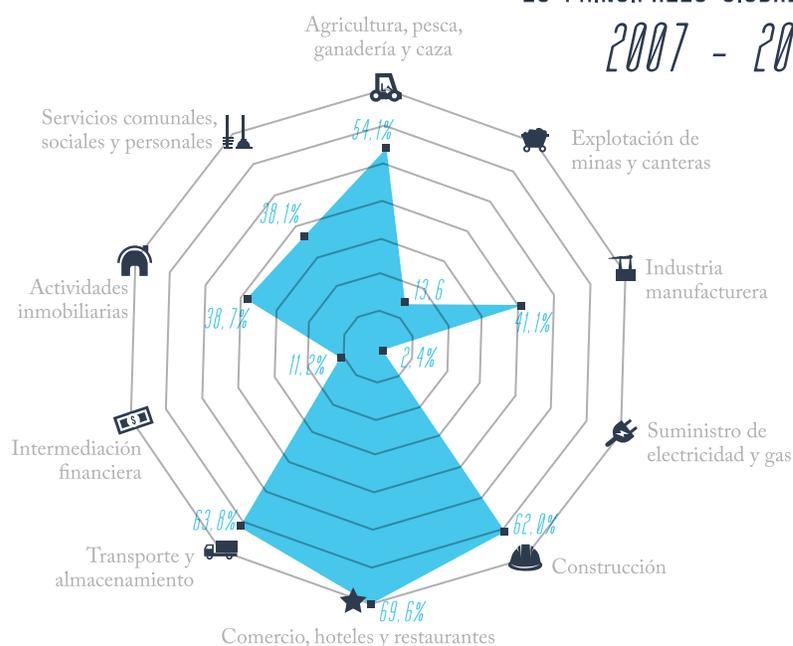


La informalidad es mayor en los sectores económicos que proveen servicios¹, por ser dichos sectores más intensivos en el uso de recurso humano que otros sectores comparativos, que presenta un preocupante panorama de persistencia en relaciones laborales informales (ver Gráfico 3). Los sectores de Construcción, Comercio, Hoteles – Restaurantes y Transporte – Almacenamiento – Comunicaciones exhiben los niveles más preocupantes de informalidad, con tasas superiores al 60% (seis de cada 10 trabajadores son informales) que son notoriamente persistentes.

Gráfico 3

Tasa Promedio de Informalidad por Sector Económico

23 PRINCIPALES CIUDADES
2007 - 2015



Fuente: DANE - Trimestre Móvil.

¹ Dado que se analiza la información de las 23 principales ciudades, las participaciones del empleo en los sectores 1 (agricultura, pesca, ganadería, caza y silvicultura) y 2 (explotación de minas y canteras) deben tomarse con beneficio de inventario, así como sus respectivas tasas de informalidad.

Un punto particular de preocupación es el sector de Comercio, el cual se benefició notoriamente de la reforma laboral implementada en la Ley 789 de 2002, y que ya luego de más de 10 años de implementada deja mucho que

desear en términos de la calidad del empleo generado por dicho sector. *La informalidad laboral parece exhibir comportamientos geográficos asociados a un patrón gravitacional que gira en torno a la dinámica de las grandes ciudades.*

La Tabla 1 muestra las tasas de informalidad y el número de ocupados promedio para las principales 23 ciudades del país, en el periodo 2007-2015.

Tabla 1

Contribución promedio al empleo por segmento y posición

**23 PRINCIPALES CIUDADES
2007 - 2015**

Posición ocupacional	Formal	Informal
■ Empleo particular	75,5%	19,4%
■ Empleo gobierno	9,3%	*
■ Empleo doméstico	0,0%	7,7%
■ Cuenta propia	14,5%	60,5%
■ Patrón o empleador	2,0%	7,0%
■ Trabajador familiar sin remuneración	0,3%	4,7%
■ Trabajador sin remuneración en empresas de otros hogares	0,1%	0,5%
■ Jornalero o Peón	0,1%	0,1%
■ Otro	0,2%	0,0%

Fuente: DANE - Trimestre Móvil.

La informalidad parece estar sumamente asociada a la relación laboral. En mi opinión este es el punto más importante a tener en cuenta, particularmente de cara al diagnóstico de los patrones que determinan la informalidad laboral y las eventuales medidas de política pública dirigidas a enfrentarla. Durante más de 10 años se implementaron medidas dirigidas a reducir los costos laborales y por ende propender por una reacción más flexible del mercado de trabajo a los vaivenes de la actividad económica.

Dichas medidas redujeron o eliminaron varias reivindicaciones laborales, entre ellas el monto de la indemnización por despido sin justa causa y las horas extras. Pero adicionales a estas modificaciones, se abrieron espacios para el desarrollo de nuevas formas de vinculación laboral, menos costosas, a desmedro de relajar lo que los abogados laborales denominan como “relación laboral de dependencia”; básicamente, la relación patronal. Fue así como surgieron las Cooperativas de Trabajo

Asociativo y Empresas de Servicios Temporales. Independientemente de sus connotaciones legales, las cuales no son objeto de este análisis, si es importante recalcar que la tercerización laboral, como también se conoce este mecanismo de vinculación laboral, ha contribuido tanto al nivel de la informalidad laboral, como a su persistencia, y sólo recientemente, mediante el cambio de enfoque de política pública, desarrollado a partir de 2010, orientado más al desarrollo de Políticas Activas del Mercado

de Trabajo (PEMT) y menos a la flexibilización laboral, se ha logrado revertir la tendencia de la informalidad laboral.

Metodológicamente, se considera que las relaciones laborales en Colombia se pueden enmarcar en ocho tipos de modalidades laborales, que oscilan entre el empleo independiente, el empleo asalariado y las relaciones laborales intrafamiliares no mediadas por una remuneración. Dichas posiciones ocupacionales son:

- Empleado Particular
- Empleado del Gobierno
- Trabajador por Cuenta Propia
- Patrón o Empleador
- Trabajador Familiar sin Remuneración
- Trabajador sin Remuneración en empresa no familiar
- Jornalero o Peón

Los dos criterios principales de consolidación de estas posiciones ocupacionales son el de trabajador asalariado y trabajador por cuenta propia.

La Tabla 1 refleja esta circunstancia.

Mientras que el empleo asalariado representa el 73,5% del empleo formal, dicha participación se reduce al 19,4% en el empleo informal, pero el empleo por cuenta propia, que representa 14,5% del empleo formal, ve cuadruplicada su participación en el empleo informal, al pasar al 60,5%.

A modo de conclusión, y como pudo apreciarse, existen ciertos elementos que implican una notoria dificultad al tratar de ser abordados por la política pública, en particular lo que hace relación a la elevada informalidad de ciudades que se encuentran fuera del principal entorno de actividad económica en el país, pero existen otros que pueden ser influidos estructural y radicalmente. El principal de ellos está relacionado con la legislación en torno a la vinculación laboral en Colombia. El estímulo al empleo asalariado, junto con las actividades de la Unidad de Gestión Especial y Parafiscales (encargada de monitorear la evasión y/o elusión al pago de contribuciones a salud y pensiones), han demostrado la capacidad de enfrentar la informalidad laboral mediante medidas efectivas de política pública.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

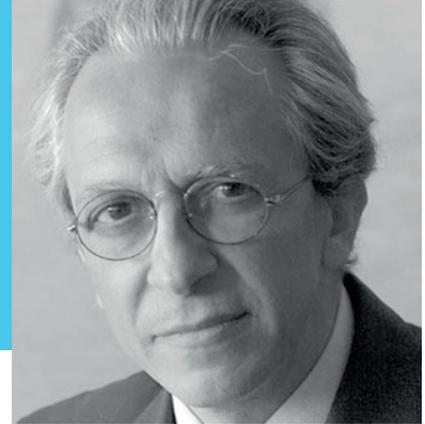
- ◆ DANE (2015), Empleo Informal y Seguridad Social. Obtenido de: <http://www.dane.gov.co/index.php/mercado-laboral/informalidad-y-seguridad-social>
- ◆ Guataquí, J., García, A., Rodríguez, M. (2010), “El Perfil de la informalidad laboral en Colombia”, Perfil de Coyuntura Económica, 16.



LA INFORMALIDAD LABORAL Y LA RIQUEZA DE LAS CIUDADES

Eduardo Lora

Investigador asociado del centro de
Desarrollo Internacional de la
Universidad de Harvard
eduardo.a.lora@gmail.com



Se ha escrito mucho sobre la riqueza de las naciones, pero muy poco sobre la riqueza de las ciudades. El funcionamiento del sistema político, la calidad de las políticas macro-económicas y el nivel de educación de los trabajadores son las razones que suelen invocarse para explicar las diferencias de ingreso per cápita entre los países. Pero esos factores varían poco o nada al interior de un país, y por lo tanto no pueden explicar por qué el ingreso per cápita de Bogotá es 50% más alto que el de Cali, y éste a su vez es 30% mayor que el de Barranquilla.

El tamaño de las ciudades es parte de la respuesta, porque las ciudades más grandes tienen mejores posibilidades de utilizar productivamente sus recursos humanos. Mientras que Bogotá logra absorber en empleos formales (en un mes típico) a una de cada tres personas en edad laboral,

Cali emplea en el sector formal a solo una cuarta parte de su población en edad laboral, y Barranquilla apenas a una quinta parte.

La tasa de informalidad, como la calcula el DANE, es el porcentaje de la población ocupada que trabaja por su cuenta o en empresas de menos de cinco trabajadores. Según esta definición, en las 13 principales ciudades del país la tasa de informalidad es 48% y en las 10 ciudades siguientes en tamaño se eleva a 60%. Las diferencias entre ciudades grandes y pequeñas son igualmente notorias en la falta de afiliación a la seguridad social, que también es un indicador de informalidad. En las 13 ciudades más grandes, 34% de los trabajadores no están afiliados a salud por el régimen contributivo a través de las empresas donde trabajan, y por lo tanto pueden considerarse informales. En las 10 ciudades siguientes esta forma de informalidad

se eleva al 54% y en el resto del país es un escandaloso 67%.

Tasas de informalidad tan elevadas implican que en las ciudades colombianas, incluso las más grandes, se desperdician las posibilidades productivas de la gente.

Aparte del buen uso de los recursos humanos, el único factor que puede hacer rica a una ciudad es la lotería de los recursos naturales: las ciudades más ricas de Colombia son Acacías, Barrancabermeja, Arauca y Yopal, todas ellas ciudades petroleras, muy sometidas a la volatilidad y la incertidumbre por la excesiva especialización.

Más allá de la lotería de los recursos naturales, la pregunta que debe responderse para conseguir que una ciudad cualquiera se haga más rica, es cómo reducir la informalidad.

NO ES CUESTIÓN DE COSTOS LABORALES

La explicación que solemos dar los economistas colombianos a esta pregunta es casi siempre la misma: la informalidad es muy alta por culpa del salario mínimo, los impuestos a la nómina y las prestaciones sociales que hay que pagar a los trabajadores. Es decir, el trabajo es muy costoso en relación al capital, y por consiguiente las empresas prefieren usar máquinas en vez de trabajadores. Si se quitara el salario mínimo y se eliminara los sobrecostos laborales, los salarios bajarían hasta el punto en que todos los trabajadores que estuvieran dispuestos a trabajar tendrían un empleo. No es necesario pensar demasiado para darse cuenta de que ésta es una receta socialmente inaceptable y políticamente explosiva. Pero además, si fuera correcta no ayudaría mucho a las autoridades o los líderes de una ciudad, porque estas cosas escapan al

control local. Por fortuna, los costos laborales son una razón bastante marginal para explicar la magnitud de la informalidad y sus diferencias entre ciudades. Basta con repasar la historia reciente.

Con la esperanza de que se reduciría sustancialmente la informalidad, hace algo más de dos años se eliminaron los parafiscales que financiaban al SENA y el ICBF, que representaban un sobrecosto laboral del 4%. Desde entonces el empleo en empresas de más de cinco trabajadores ha aumentado apenas en 204 mil personas en las 23 áreas metropolitanas y ciudades más grandes del país, con lo cual la tasa de informalidad ha bajado tan sólo de 50,8% a 49,6%, según las cifras del DANE para marzo-mayo de 2013 y 2015.

Si el empleo formal apenas creció 3,6% durante dos buenos años, en que el tamaño de la economía aumentó 9,5%, ¿cuánto tendrían que bajar entonces los salarios para absorber en empleos formales a todos los trabajadores potenciales en los años que vienen, que

no van a ser exactamente de bonanza? Reducir más los costos laborales no va a llevarnos mucho más lejos. Como dijo alguna vez Einstein, no puede esperarse solucionar los problemas utilizando el mismo enfoque mental que nos ha llevado a crearlos. El enfoque mental frente a la informalidad parte de suponer que sin regulaciones y sin impuestos no habría empleo informal. También parte de creer que la informalidad depende antes que nada de variables nacionales, como la tasa de impuestos a la nómina u otros aspectos del régimen tributario y regulatorio.



La realidad es muy diferente. La informalidad es muy baja en los países desarrollados, donde cada año se agregan cientos de páginas a los códigos tributarios y a las normas de funcionamiento de las empresas de todo tipo. Por otro lado, es muy alta en países donde no hay Estado. Puede ser que cambiar las tasas tributarias produzca pequeños cambios en el ritmo de creación de empleo formal en unos países y otros, pero ciertamente no explica las grandes diferencias en la tasa de empleo formal.

FALTA DE SOFISTICACIÓN PRODUCTIVA

Esto significa que las brechas entre ciudades son mucho más importantes que la pequeña diferencia que hacen los impuestos o las regulaciones a las empresas. Más empresas pueden operar con éxito en las grandes ciudades, no precisamente porque la mano de obra o la tierra sean más baratas que en las ciudades pequeñas, o porque los impuestos sean más bajos o las regulaciones más sencillas. Pueden operar a pesar de los mayores costos y regulaciones esencialmente porque allí encuentran el personal que necesitan. En las pequeñas ciudades o en los pueblos se encuentra sólo el personal para operar empresas sencillas, en sectores productivos de muy poca complejidad. Una empresa que requiere ingenieros, técnicos de distintas especialidades, expertos en finanzas y contabilidad, y una diversidad de trabajadores con experiencias de mercadeo y manejo de inventarios sólo puede operar en dos o tres de las grandes ciudades del país. Y seguirá allí, a menos que quiebre. O a menos

que otras ciudades se despierten a la realidad y piensen en una estrategia coherente para desarrollar sectores productivos relativamente complejos que tengan posibilidades de éxito, a pesar del tamaño de la ciudad.

Las ciudades más grandes generan más empleos formales porque tienen actividades productivas más complejas, que sólo las empresas organizadas pueden llevar a cabo. Un trabajador independiente o una familia pueden manejar un restaurante o un almacén de materiales de construcción, pero sólo una empresa puede producir electrodomésticos o manejar un banco. Las actividades complejas requieren que trabajadores con conocimientos especializados operen en forma coordinada bajo un mismo techo. Las empresas prosperan en las ciudades más grandes no tanto por el tamaño del mercado, sino porque allí encuentran la diversidad de trabajadores que necesitan.

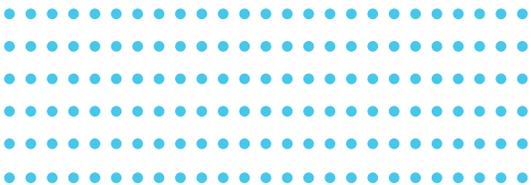
Por consiguiente, para que haya más empleo formal, la fórmula no es reducir los costos laborales sino facilitar el desarrollo de aquellos sectores productivos que puedan aprovechar la experiencia laboral y las capacidades productivas que ya tiene la gente, y que pueden contribuir al desarrollo de nuevas capacidades.

POSIBILIDADES DE LAS CIUDADES

Las posibilidades de cada ciudad son diferentes. Para una ciudad como Cúcuta, los sectores más promisorios incluyen las confecciones, la industria de jabones y otros farmacéuticos sencillos. Para Medellín, que ya tiene una industria manufacturera

consolidada, pueden ser de interés actividades más sofisticadas como ciertos servicios financieros especializados, servicios de consultoría internacional y bufetes de abogados. No se trata de dejar de hacer lo que ya se tiene, sino de agregar o ampliar sectores que comparten similitudes tecnológicas con los que ya existen y que pueden abrir senderos para que aparezcan actividades aún más complejas y productivas.

En la estructura productiva de Cali, tienen gran peso los sectores que transforman productos básicos agrícolas y mineros. Muchas de estas actividades son de baja complejidad, pero los conocimientos que ya se tienen podrían utilizarse en sectores un poco más complejos, que agreguen más valor y aprovechen mejor los recursos humanos. Por ejemplo, las manufacturas de caucho vulcanizado,



el vidrio de seguridad y la fibra de vidrio son industrias relativamente cercanas, desde el punto de vista tecnológico, a otros sectores en los que Cali tiene ventajas comparativas demostradas por sus exportaciones. También ofrece un potencial interesante en algunos sectores relativamente sofisticados de la metalmeccánica, como las partes para automotores, cuyo mercado mundial es enorme.

Aunque en las ciudades más grandes es más fácil descubrir nuevos sectores, ciudades pequeñas como Palmira y Santander de Quilichao son excelentes ejemplos de que la complejidad es posible en ciudades intermedias o pequeñas. Estas dos ciudades, aunque no son parte del área metropolitana de Cali, se han beneficiado de los conocimientos productivos y la experiencia exportadora de Cali.

¿Y LA ENFERMEDAD HOLANDESA?

En la última década la revaluación golpeó muy fuerte a las ciudades que tenían sectores exportadores más grandes. Las ciudades que más empleo formal crearon en relación a su tamaño fueron las petroleras que, como ya hemos visto, son actualmente las ciudades más ricas del país. Estos dos fenómenos son la manifestación de la conocida “enfermedad holandesa”, que consiste en que la bonanza de una fuente de ingresos externos - en este caso el petróleo - perjudica a los demás sectores exportadores porque genera apreciación cambiaria.

Con las nuevas tendencias del tipo de cambio, posiblemente se revierta la

enfermedad holandesa. Esto puede beneficiar sobre todo a las ciudades que, como Cali, tienen bastante experiencia exportadora y por consiguiente capacidades productivas que pueden revitalizar rápidamente. Pero esto no va a ocurrir automáticamente, ni por obra y gracia del Gobierno Nacional. La comunidad empresarial puede jugar un gran papel: explorar qué actividades tienen más potencial, identificar qué puede estar obstaculizando su desarrollo, y coordinar con otras instancias de la sociedad, el gobierno local y nacional para que los proyectos de creación o de expansión de las empresas sean realidad.

Para ayudar a esta tarea, Bancóldex pondrá próximamente a disposición del público un instrumento, de consulta por Internet (montado por el Centro de Desarrollo Internacional de Harvard), que mapea las capacidades productivas y ayuda a identificar las posibilidades de exportación y de desarrollo productivo de las ciudades colombianas. He sido el coordinador de este proyecto y tengo la confianza de que ayudará a Cali y a otras ciudades a desarrollar actividades productivas más complejas y a utilizar mejor sus recursos humanos. En eso consiste la riqueza de las ciudades.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ◆ DANE (2015). Resumen ejecutivo: Medición del Empleo Informal y Seguridad Social trimestre marzo-mayo de 2015. Obtenido de: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_eje_informalidad_mar_may_15.pdf



INFORMALIDAD Y COSTOS LABORALES

Juan Mauricio Ramírez

Investigador Asociado – Fedesarrollo
jmr Ramirez@fedesarrollo.org.co

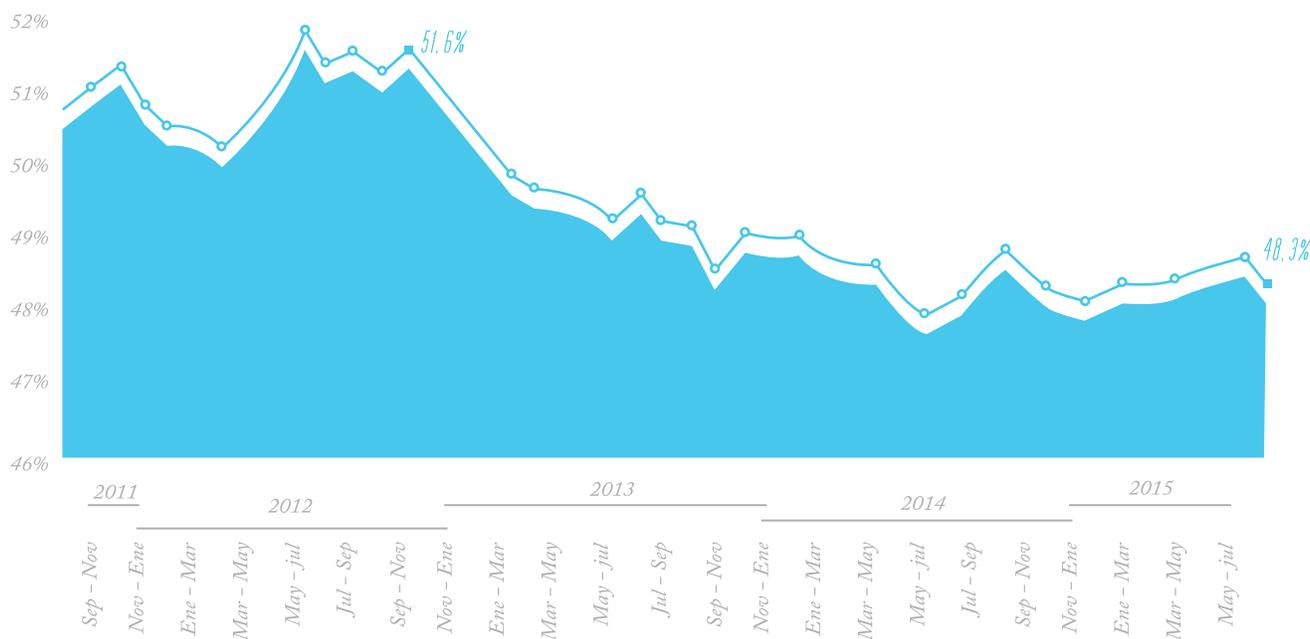


Los datos sobre el mercado laboral muestran un cambio muy importante en el comportamiento de la informalidad en Colombia. En efecto, en los últimos dos años la tasa de informalidad laboral se ha reducido sustancialmente, de cerca de 52% a finales de 2012 a 48% recientemente (ver Gráfico 1).

Gráfico 1

Tasa de Informalidad

23 PRINCIPALES CIUDADES
TRIMESTRES MÓVILES



Fuente: DANE - Trimestres Móviles.

Como lo señala el Informe del Mercado Laboral de Fedesarrollo (2014), este cambio probablemente está directamente vinculado con el efecto de la reforma tributaria de 2012

sobre los denominados “costos laborales no salariales” (CNS). En efecto, a partir de la entrada en vigencia de la reforma, se aceleró el crecimiento del empleo formal al

tiempo que se redujo sustancialmente el crecimiento del empleo informal, cayendo incluso en terreno negativo (ver Gráfico 2).

Gráfico 2

Generación de empleo formal e informal

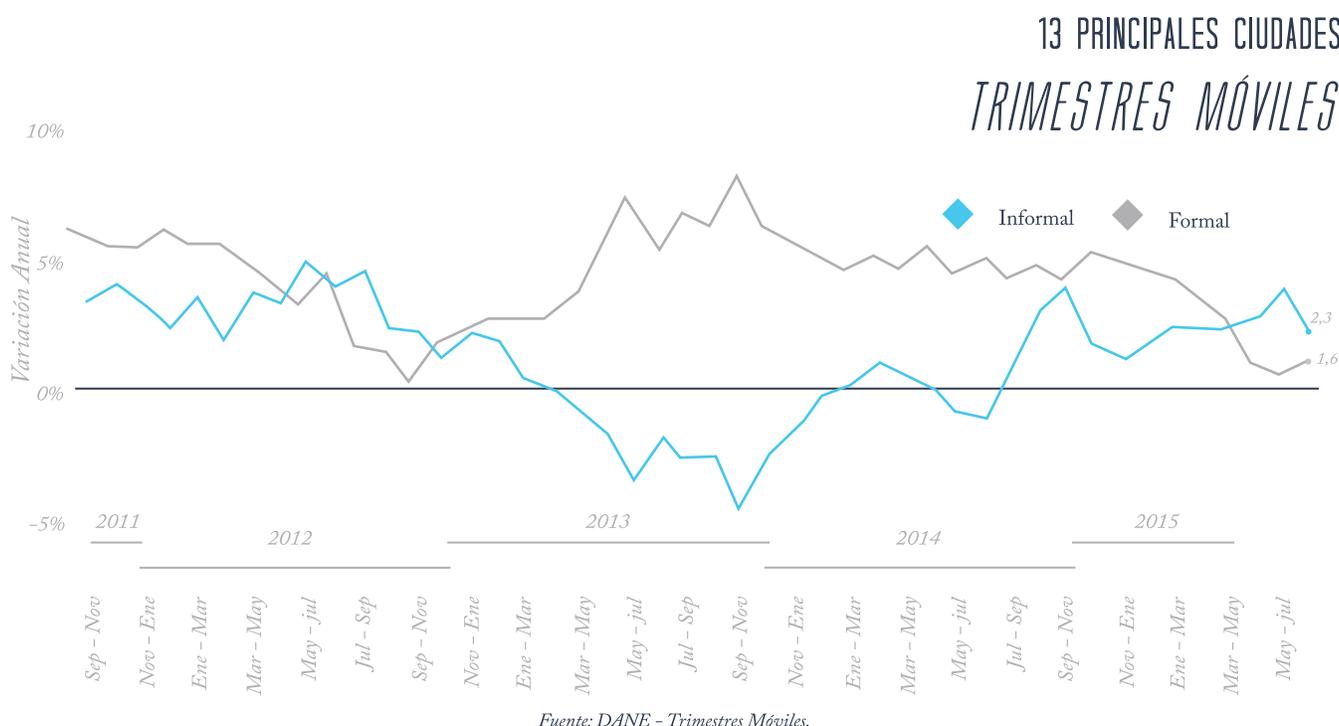
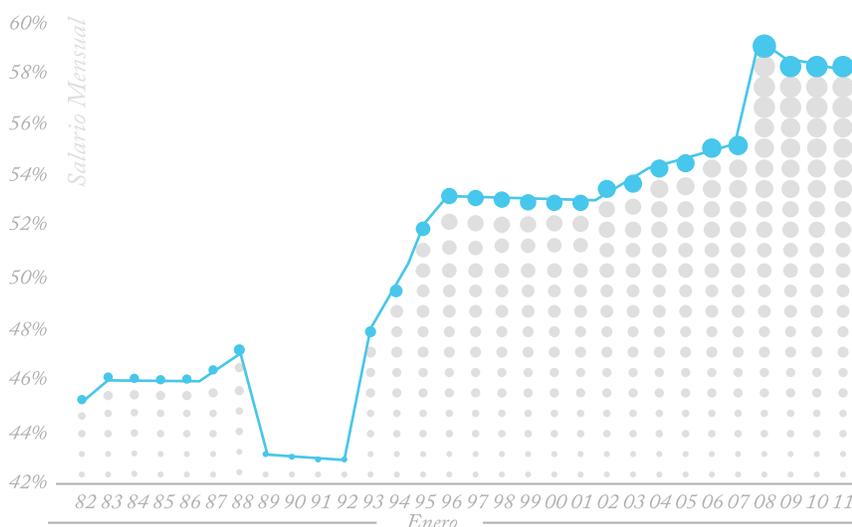


Gráfico 3

Evolución de los costos laborales no salariales



Fuente: Fedesarrollo, IML (2014)

En el mismo informe de Fedesarrollo se puede observar que los CNS habían crecido sustancialmente desde mediados de la década pasada como resultado de las reformas a la seguridad social (ver Gráfico 3). La reforma tributaria de 2012 (implementada a partir de 2013 con la Ley 1607 de 2012) redujo sustancialmente el peso de las contribuciones parafiscales al disminuir en 13,5 puntos porcentuales del salario los pagos que hacían los empleadores para el SENA, el ICBF y la seguridad social de los trabajadores.

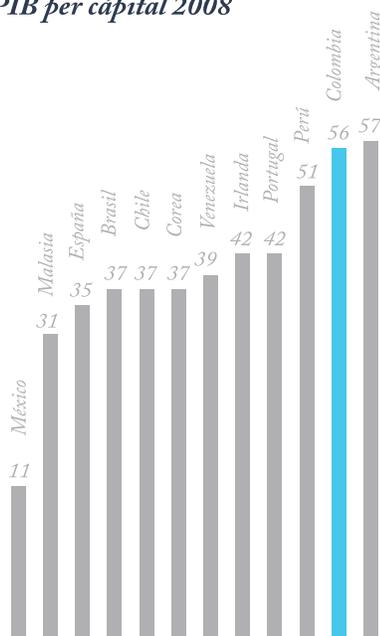
La respuesta de las variables laborales y del empleo formal en particular ante esta política, sugiere que la informalidad laboral en Colombia tiene una relación directa con los costos laborales; si bien hay otros factores que inciden en ella, incluyendo el grado de efectividad de los esfuerzos mismos desde el Gobierno Nacional, y del Ministerio de Trabajo en particular, para hacer cumplir la legislación laboral vigente.

En la misma dirección, los costos salariales en sí mismos, y el salario mínimo en particular, es otro factor que probablemente explica la alta segmentación del mercado laboral entre formalidad e informalidad. Diferentes análisis han mostrado que el salario mínimo en Colombia es uno de los más altos a nivel internacional cuando se compara con el salario promedio o con el PIB per cápita (ver Gráfico 4).



Gráfico 4

Salario mínimo como proporción del PIB per cápita 2008



Fuente: Consejo Privado de competitividad (2009)

Puede decirse que los costos laborales son bajos o altos en términos relativos, dependiendo de la productividad. Si se toma el PIB per cápita como un proxy de la productividad, se puede ver que el salario mínimo en México es relativamente bajo (11% del PIB per cápita), y en Colombia es muy alto (56% del PIB per cápita) mientras que en Chile está en un nivel medio (37%).

El mismo análisis nos muestra que la relación entre salario mínimo y PIB per cápita para Bogotá es similar al de Chile (31%) y el más bajo del país en relación con la productividad (aproximada por el PIB per cápita), mientras que en Nariño o Chocó el salario mínimo supera con creces la productividad (es decir, es mayor al PIB per cápita de esos departamentos). En el caso del Valle esa relación es del 49%, inferior al promedio

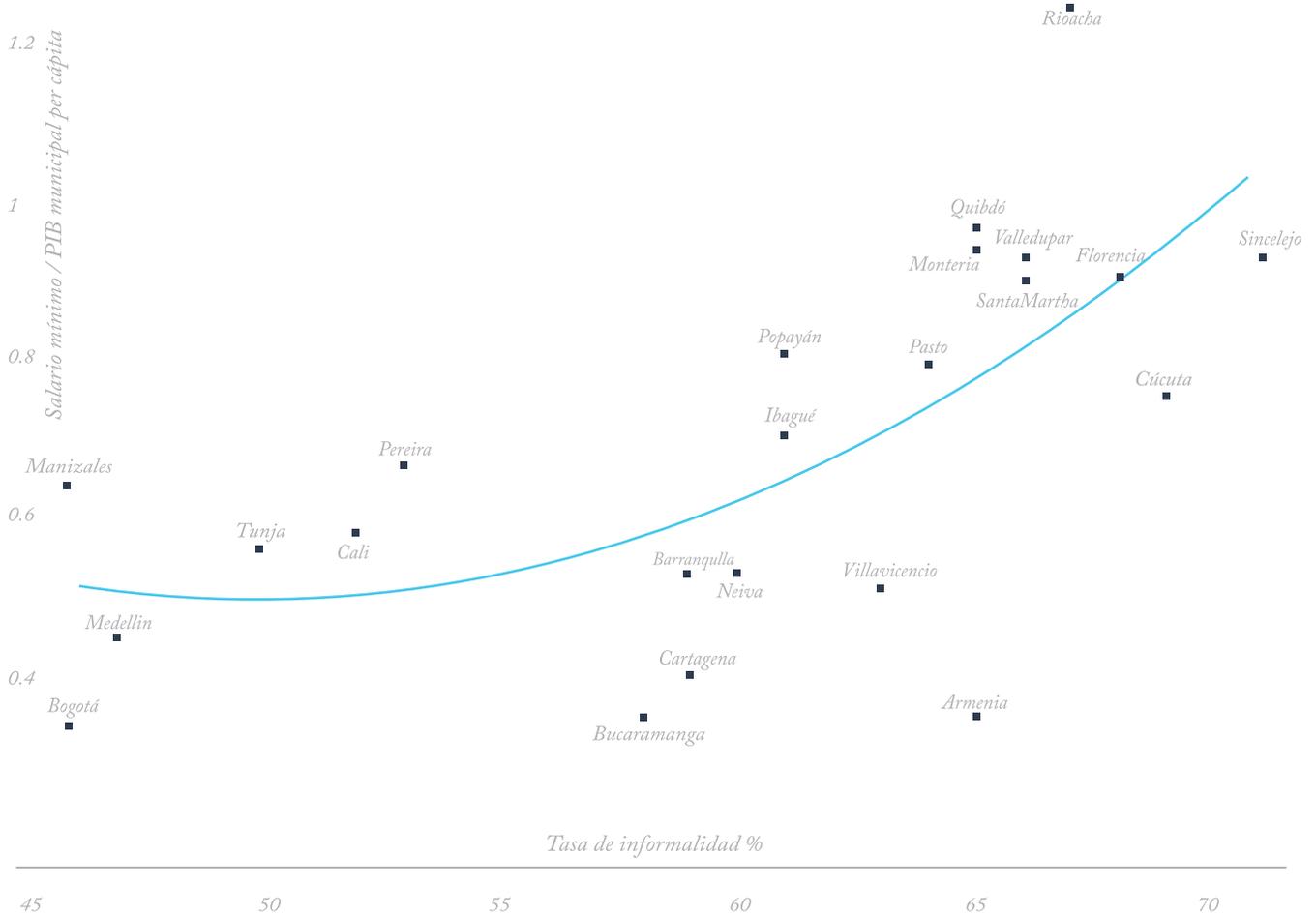
nacional pero muy por encima de Bogotá.

No es de extrañar entonces que exista una relación directa entre tasa de informalidad y el peso relativo del salario mínimo como proporción del PIB per cápita como lo muestra el Gráfico 5.

Si al salario mínimo se le agregan los costos laborales no salariales que en todo caso aún representan el 45,5% de la remuneración salarial, se puede concluir que la probabilidad de generar empleos formales en Nariño o Chocó es muy baja, y que a no ser que haya un choque de productividad positivo (por ejemplo por un incremento muy fuerte de la productividad en la producción de cacao), estos departamentos probablemente van a convivir con la informalidad por muchos años.

Gráfico 5

Salario mínimo (como proporción del PIB per cápita) y tasa de informalidad -2011-



En todo caso es necesario hacer una distinción entre las ciudades y sus aglomeraciones y el área rural. Por el hecho mismo de que las actividades económicas tienden a aglomerarse en las ciudades y los municipios circundantes, las economías de aglomeración son mayores y por ende tiende a ser mayor la productividad. Esto significa que en el caso del Valle, Cali y los municipios que hacen parte de su aglomeración urbana tienen mayores niveles de productividad que los municipios que no hacen parte de ella.

La mayor productividad de las ciudades colombianas explica el por qué, al tiempo que el Sistema de Ciudades alberga un poco más del 70% de la población, tiene el 85% de los empleos formales del país. En realidad, la formalización laboral es principalmente un fenómeno urbano.

Fuera del Sistema de Ciudades, la formalización laboral es importante en actividades como la gran minería y los principales cultivos comerciales como flores, banano y palma.

Al mismo tiempo, los niveles de productividad difieren sustancialmente al interior del mismo Sistema de Ciudades. El Gráfico 6 muestra, con información para 2011, que el PIB per cápita de Bogotá casi triplica el de Cúcuta o Armenia.

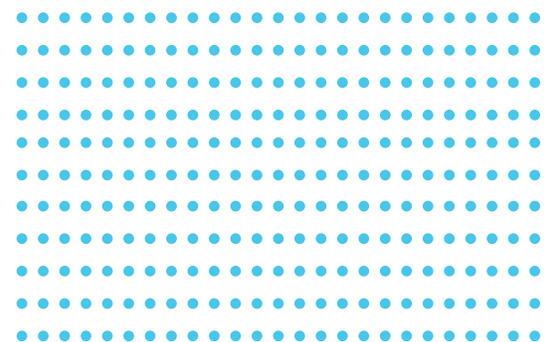
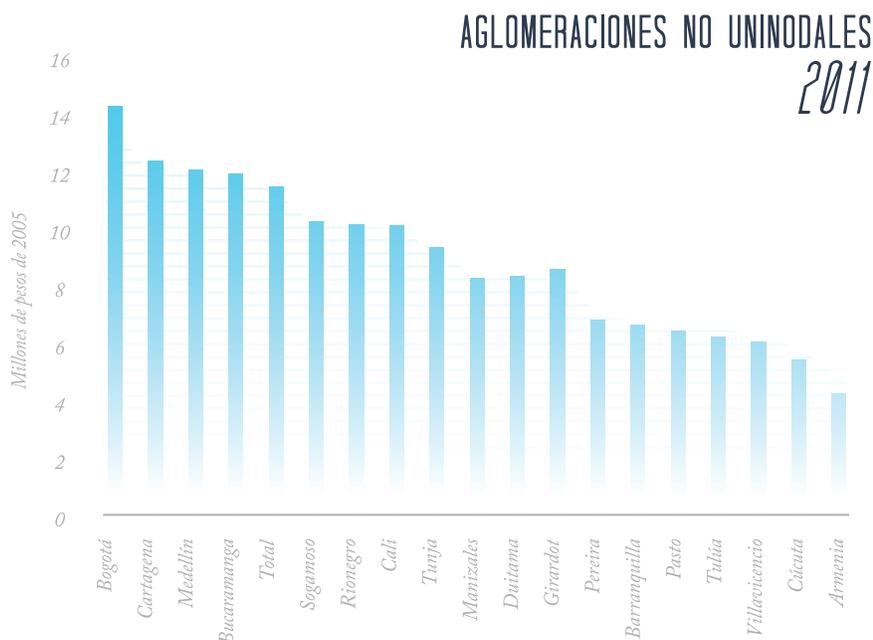


Gráfico 6

PIB per Cápita Sistema de Ciudades



En conjunto, el análisis anterior plantea dos agendas para mejorar los niveles de formalización laboral y empresarial en Colombia: por un lado, continuar reduciendo el peso relativo de los costos laborales no salariales, y de otro lado la necesidad de incorporar esquemas de salario mínimo diferencial.

En 1983 se tomó la decisión de unificar el salario mínimo urbano y rural con el fin de “cerrar la brecha de ingresos entre el campo y la ciudad”. Como suele suceder con políticas bien intencionadas pero mal diseñadas, el resultado fue ampliar las brechas en lugar de cerrarlas. La tasa de informalidad en las 13 principales ciudades es del 58%, mientras que en las áreas rurales es del 75%. Mientras que en las 13 principales ciudades el 30% de los asalariados ganan menos de un salario mínimo, dicha proporción es del 70% en el sector rural (sin cabeceras).

Pero las brechas de productividad no solamente existen entre el campo y la

ciudad, sino también entre actividades económicas: la productividad por trabajador en el sector financiero es 1,6 veces mayor a la productividad en el sector comercio. Y las brechas de productividad también son significativas entre los jóvenes recién egresados de educación secundaria y sin experiencia, frente a trabajadores incluso no calificados pero con varios años de experiencia laboral.

Estas diferencias de productividad explican por qué muchos países tienen salarios mínimos que diferencian entre áreas (rural-urbana), entre actividades económicas, o contemplan salarios mínimos diferenciales para jóvenes. En la región, países como Chile, México, Panamá, o Uruguay tienen salarios mínimos diferenciales.

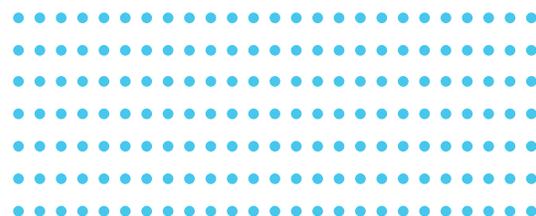
Además, existen diferencias grandes en el valor de la canasta de consumo entre ciudades grandes y áreas rurales, que de por sí justifican la existencia de salarios mínimos diferenciales. Sólo en el precio de los alimentos, las diferencias pueden ser hasta del 15%.

También se puede diseñar un salario diferencial para jóvenes con algún mecanismo de ajuste en la medida en que el trabajador gana experiencia. En Irlanda, por ejemplo, los menores de 18 reciben el 70% del salario mínimo, después del primer año de trabajo el 80%, en el segundo año el 90%, y después de tres años de experiencia el 100%.

En estas condiciones, es todavía más urgente la consideración de salarios mínimos diferenciales como la única manera, a corto plazo, de abrir la posibilidad de un empleo formal a los trabajadores de menor productividad. Y está visto que la obtención de un empleo formal es, muchas veces, el único camino hacia la superación de la pobreza para millones de personas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ◆ Consejo Privado de Competitividad (2009)
- ◆ Fedesarrollo. (2014). Diagnóstico de los efectos de la reforma tributaria de 2012 en el mercado laboral. Recuperado a partir de http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/IML-Septiembre-2014_Web.pdf
- ◆ Ramírez, J. M., Zubieta, I., & Bedoya, J. G. (2014). Productividad y competitividad del sistema de ciudades. Fedesarrollo. Recuperado a partir de http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/Productividad_S-de-C_Informe-Final.pdf



¿EXISTEN DIFERENCIAS ENTRE GRUPOS ÉTNICOS EN EL ACCESO A EMPLEO FORMAL?

Blanca Zuluaga¹

Directora de la Maestría en Economía
Profesora tiempo completo Universidad Icesi
bzuluaga@icesi.edu.co



El empleo informal constituye un problema del mercado laboral en la medida en que puede estar asociado, en la mayoría de los casos, a condiciones inadecuadas de trabajo. En este documento se analizan, desde un enfoque meramente descriptivo, las diferencias que existen entre grupos étnicos respecto a varios indicadores que constituyen una aproximación al grado de formalidad de un empleo. El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), para la definición de informalidad, toma en cuenta dos aspectos fundamentales: el tamaño de la firma en la que trabaja el asalariado (hasta cinco trabajadores para que se considere informal) y el acceso a seguridad social – salud y pensiones-. Además de estos dos aspectos, en este análisis también se tiene en cuenta la existencia de un

contrato de trabajo escrito, por considerarse un elemento que incrementa la estabilidad del empleado.

En adición a lo anterior, se analiza la distribución de los trabajadores según su posición ocupacional, puesto que existen categorías que están asociadas en mayor medida que otras a la informalidad.

En la Tabla 1, se muestra el porcentaje de empleados que trabajan en condición de informalidad, de acuerdo a distintos criterios y por grupo étnico. El grupo “No etnia” es aquel que de acuerdo con su cultura, pueblo o rasgos físicos, no se auto-reconoce en algún grupo étnico; este grupo se compara con los afrocolombianos² - negros y mulatos- y con los indígenas (igual que en la Tabla 2). Se observa

que la situación de los indígenas es la de mayor desventaja, excepto en el caso de la afiliación a salud; en este aspecto, la ampliación de la cobertura del régimen subsidiado parece haber beneficiado en gran medida a esta población.

Como se observa, más de la mitad de los trabajadores indígenas está empleado en empresas pequeñas (que tienen una mayor probabilidad de ser negocios informales) y no tienen contrato de trabajo escrito. La mayor privación la experimentan en el caso de la pertenencia a un fondo de pensiones, puesto que tres cuartas partes de los asalariados indígenas no son cotizantes. Esto representa un grave problema en la medida en que los trabajadores no están ahorrando para su vejez, lo cual implica a futuro

¹ Agradezco a Daniela Estrada su ayuda en el procesamiento de los datos de la Encuesta de Calidad de Vida.

² Se excluyen los raizales y palenqueros puesto que sus condiciones socioeconómicas difieren significativamente del resto de afrodescendientes; su posición es mucho mejor que la del afrocolombiano promedio.

la necesidad de destinar del presupuesto público un mayor porcentaje para programas de asistencia social a adultos mayores que de otra manera estarían condenados a una vejez pobre. Este problema, aunque mayor para los indígenas y en segundo lugar para los

afrodescendientes, es también grande para toda la población.

Considerando a los afrodescendientes, se destaca que no existen diferencias significativas entre ellos y la población que no pertenece a alguna etnia,

respecto al tipo de firma en que trabajan y a la existencia de un contrato escrito; sin embargo, sí hay una desventaja frente al acceso a la seguridad social, tanto en salud como en pensiones.

Tabla 1

Porcentaje de empleados en condición de informalidad

COLOMBIA AÑO 2014

Variable	No etnia	Afro	Indígena
■ Tamaño de la firma (hasta 5 trabajadores)	48,3%	47,1%	57,3% **
■ No tiene contrato de trabajo escrito (sólo empleados y empleado doméstico)	37,5%	39,5%	53,9% ***
■ Trabajador que no cotiza pensión	60,9%	66,4% ***	74,0% ***
■ Trabajador no afiliado a salud (régimen contributivo o subsidiado)	5,4%	7,0% ***	6,4%

*** $p < 0,001$, ** $p < 0,01$, * $p < 0,05$ (Diferencia estadística respecto a "No etnia")

Fuente: Encuesta Nacional de Calidad de Vida. DANE.

En cuanto a la posición ocupacional, se destacan varios aspectos. Primero, no existen diferencias estadísticamente significativas frente el acceso a puestos como obreros o empleados del gobierno entre los distintos grupos étnicos. Esto parece positivo y podría considerarse un logro de la legislación anti-discriminación promovida por diferentes gobiernos; sin embargo, sería necesario observar las características de los empleos públicos a los que acceden los distintos grupos étnicos, para poder afirmar categóricamente que no existe

discriminación por etnia en el acceso a empleos públicos en Colombia. Este análisis está por fuera del alcance del presente documento, pero es una pregunta empírica interesante para futura investigación.

También se observa una menor participación de la población afrocolombiana e indígena en la posición de obreros o empleados de empresa particular, mientras que tienen una mayor participación como trabajadores por cuenta propia.

La primera posición ocupacional está asociada en mayor medida con empleos formales; por el contrario, la segunda se asocia con frecuencia a empleos informales. En el caso de los afrocolombianos, las cifras también muestran que tienen una mayor participación en la categoría de empleados domésticos y menor participación en la de patrones y empleadores, lo que también es una señal de desventaja en acceso a empleos formales.

Tabla 2

Distribución de empleados por posición ocupacional

COLOMBIA AÑO 2014

Variable	No etnia	Afro	Indígena
■ Obrero o empleado de empresa particular	41,9%	35,5% ***	27,6% ***
■ Obrero o empleado del gobierno	7,1%	7,8%	7,9%
■ Empleado doméstico	2,4%	3,3% ***	3,0% ***
■ Trabajador sin remuneración, Ayudante sin remuneración (hijo o familiar del empleado)	0,7%	0,4%	1,2%
■ Patrón o empleador	3,4%	2,2% ***	2,2%
■ Independiente (Profesional independiente, trabajador independiente o por cuenta propia, trabajador de finca, tierra o parcela propia en arriendo, jornalero o peón)	44,6%	50,8%	58,1%

*** $p < 0,001$, ** $p < 0,01$, * $p < 0,05$ (Diferencia estadística respecto a "No etnia")

Fuente: Encuesta Nacional de Calidad de Vida. DANE.

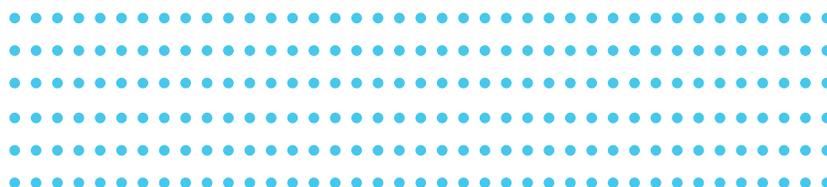
En conclusión, aunque se requiera un trabajo más refinado para determinar la magnitud de las desigualdades en el acceso a empleos formales entre los diferentes grupos étnicos, las estadísticas aquí presentadas sugieren que de hecho sí existen algunas disparidades en el tipo de trabajo al que logran engancharse los individuos que pertenecen a las llamadas minorías étnicas.

Una de las causas de este problema puede ser las diferencias en el acceso a la educación superior según etnia; en el caso de los indígenas el problema es tanto de cobertura como de calidad.

En el caso de los afrocolombianos, la cuestión es cada vez menos de cobertura y más de calidad (Zuluaga, 2013). Así, una fuerte política educativa, acompañada de una labor de legitimación de la ley antidiscriminación existente, puede contribuir a eliminar las brechas por etnia en el acceso a empleos formales en el país.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ◆ Zuluaga, B. (2013). Sobre los grupos étnicos-raciales en Colombia. Boletín POLIS: Raza y desigualdad: El reto para la formulación de políticas sociales, n.13 p. 7.

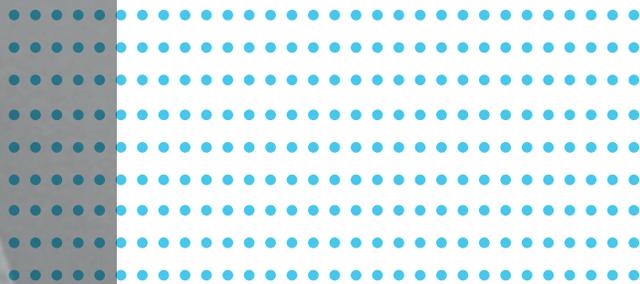






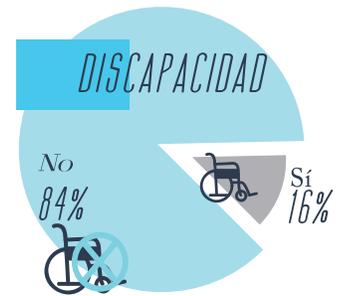
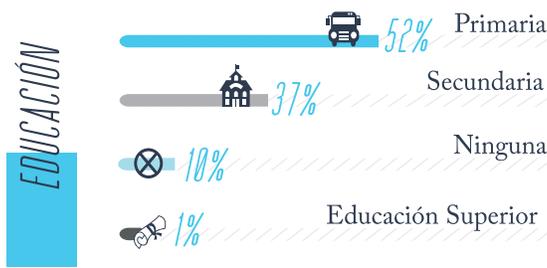
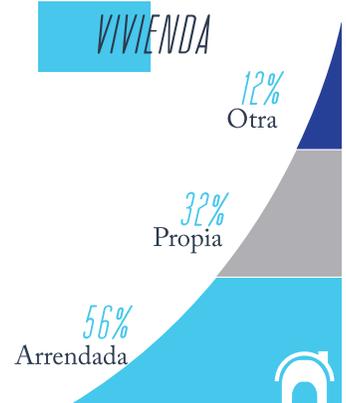
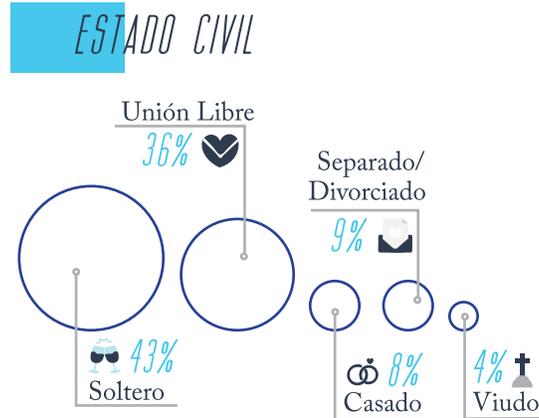
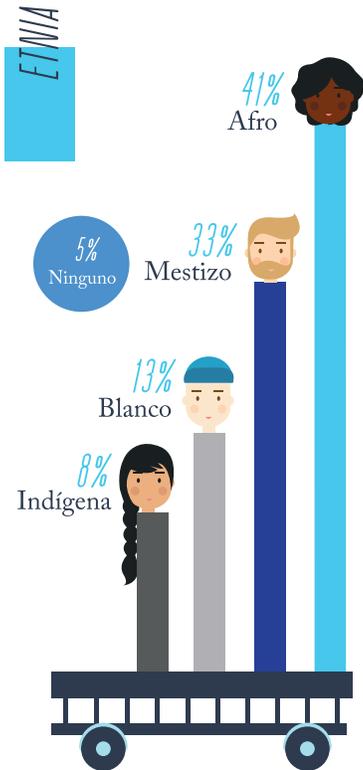
SECCIÓN DOS

La cara más visible de la informalidad: recicladores y vendedores ambulantes

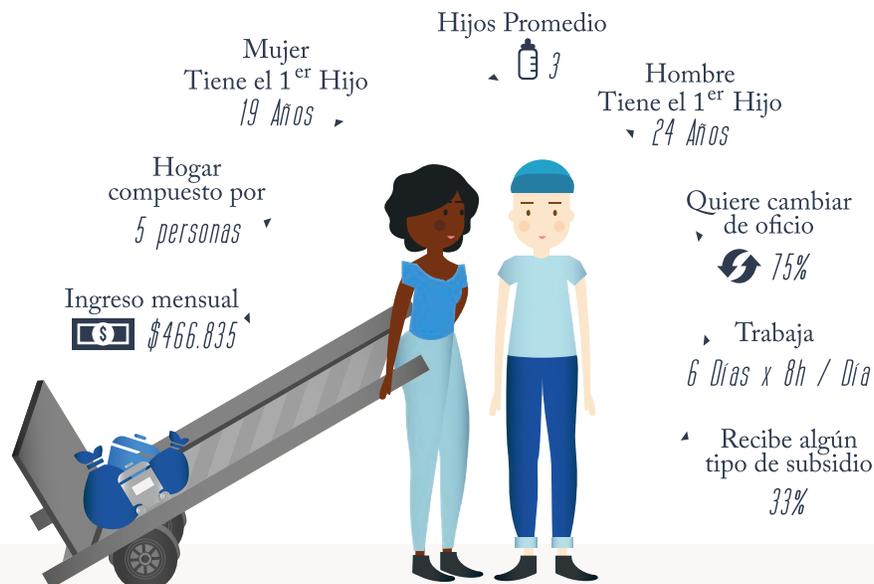


RECICLADORES DE CALI

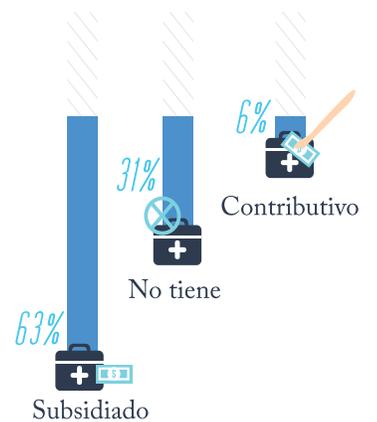
Las condiciones socioeconómicas de 2947 recicladores de la ciudad de Cali encuestados en 2015 son:



RECICLADOR PROMEDIO



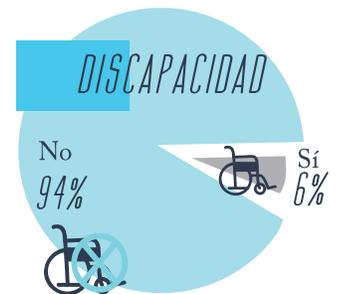
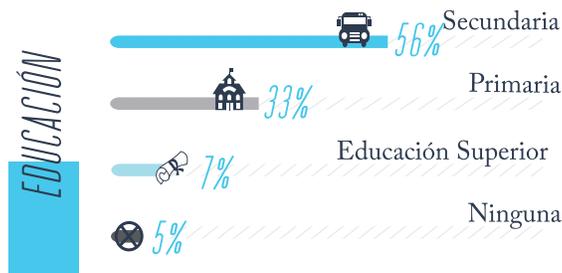
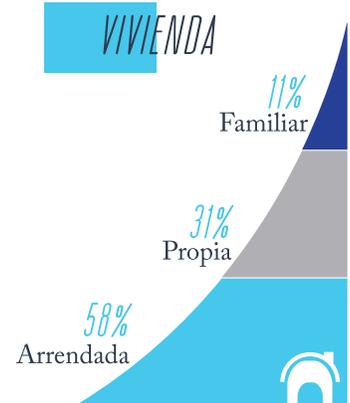
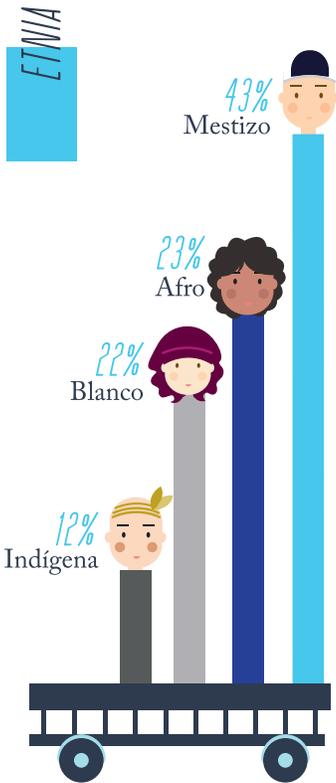
RÉGIMEN DE SALUD



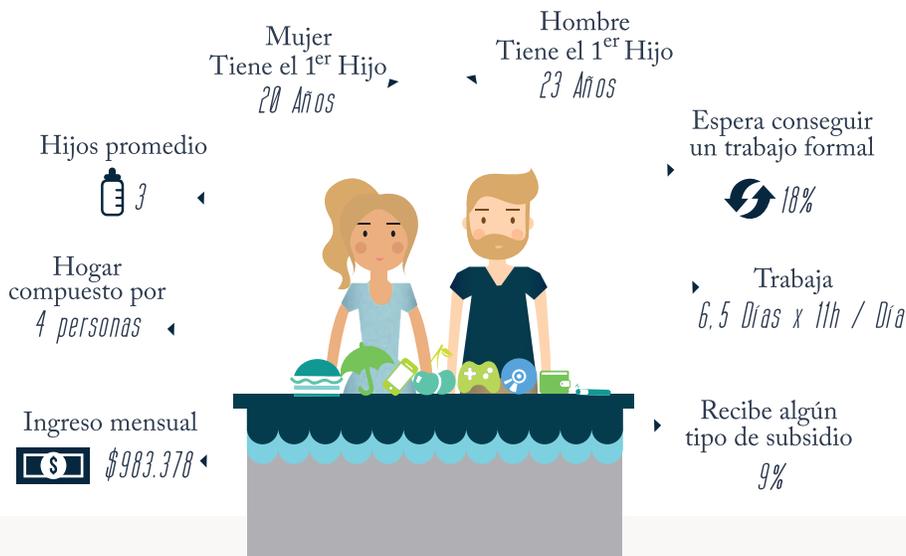
* Estudio contratado por la Alcaldía de Cali. Dirección del estudio: Blanca Zuluaga y Lina Martínez.

VENEDORES AMBULANTES DEL CENTRO DE CALI

Las condiciones socioeconómicas de 527 vendedores ambulantes del centro de Cali encuestados en diciembre de 2014 son:



VENEDOR PROMEDIO



RÉGIMEN DE SALUD



* Estudio realizado por los estudiantes de la Maestría en Gobierno y POLIS, Universidad Icesi.

UNA RADIOGRAFÍA SOCIODEMOCRÁFICA Y ECONÓMICA DE LOS RECICLADORES DE CALI

Daniela Estrada

Joven investigadora del CIENFI
destrada@icesi.edu.co



En 2008, un grupo significativo de recicladores perdió su fuente de trabajo, vivienda y sustento diario debido al cierre del basurero de Navarro puesto que vivía en dicho lugar, junto a sus familias. Por ese motivo y a través de una tutela, reclamaron la protección de su derecho a la vida digna y al trabajo. La Corte Constitucional avaló dicha propuesta y emitió la Sentencia T-291/09 (2009)¹ a favor de las familias afectadas por el desalojo. Ésta le ordenó al Municipio de Santiago de Cali realizar políticas de acción afirmativa orientadas a garantizar los derechos básicos, como la salud y el trabajo, de los recicladores de la ciudad.

Estrada, Martínez y Zuluaga (próximo a publicar) obtuvieron, a través de las actualizaciones que se realizaron en 2013 y 2015 del Censo del 2009, información sociodemográfica, económica y ocupacional de los recicladores

y sus familias. Con ésta lanzarán un libro que contiene la caracterización de los recicladores de Cali y cuyo objetivo es divulgar las condiciones de vulnerabilidad con las que siguen viviendo los recicladores, seis años después de emitida la sentencia. Además aportan potenciales soluciones a los problemas que se detectaron en esta población. Este artículo contiene algunos de los resultados más relevantes de dicha investigación.

CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOCRÁFICAS

La distribución por género de la población de recicladores de la ciudad refleja una diferencia muy pequeña en la participación de hombres y mujeres, pues la presencia de las mujeres asciende a un 48,1% del total. La mayor proporción de recicladores se

encuentra entre los 27 y los 59 años. Sin embargo, hay un porcentaje significativo (alrededor del 16% del total) de mayores de 60 años que aún se dedica al oficio del reciclaje y un 12,5% de recicladores en edad escolar.

Por otra parte, se encontró que el 43% de ellos son solteros y el 36% están en unión libre. Al analizar por grupos de edad y estado civil, se encuentra que casi el 40% de los recicladores entre 18 y 26 años ya vive en pareja, al igual que aquellos entre 13 y 17 años. El problema de esta decisión es que en la mayoría de los casos está asociada a la paternidad temprana; por ejemplo, el 76,3% de los recicladores que vive en pareja y tiene entre 18 y 26 años, ya tienen un hijo o más.

Este es un grupo con una alta presencia de población afrocolombiana; esta proporción es mayor a la que presenta el total de la población caleña;

¹ Ver en: <http://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2009/T-291-09.htm>

según datos de la Encuesta de Empleo y Calidad de Vida (2012-2013) la proporción de población afro-colombiana en Cali es de 25%, frente a 41% en la población recicladora.

En cuanto a los niveles de educación, la tasa de analfabetismo es del 36,3% para los recicladores, la cual se encuentra por encima de la tasa de 8,2% para la zona urbana (Alcaldía de Santiago de Cali, 2011). Aunque el 52% realizó algún año de primaria, sólo el 17,3% del total de recicladores terminó quinto. En cuanto a secundaria, el 37% realizó algún año y el 1,5% alcanzó algún grado de educación superior.

Además, los recicladores mayores de 25 años tienen en promedio 4,8 años de educación. Lo anterior evidencia la falta de capital humano que tiene esta población. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) evidencia que el analfabetismo afecta negativamente varias áreas de la vida de un adulto: salud, educación, economía, integración y cohesión social (Martínez & Fernández, 2010). Por ejemplo, los padres analfabetos tienden a tener menores aspiraciones educacionales para sí mismos y sus hijos, por lo que le dan una mayor prioridad al trabajo que a la educación. Luego, el analfabetismo se convierte en un factor que favorece la reproducción de la pobreza presente y futura de las personas.

En relación con la salud, se encontró que través del régimen subsidiado de salud se ha logrado cubrir al 63% de los recicladores. Sin embargo, aún queda casi una tercera parte desatendida, de estos el 22%, a pesar de tener carné de SISBÉN, no están afiliadas a una EPS del régimen subsidiado. Dadas las condiciones de trabajo a las que se exponen los recicladores, no tener un seguro de salud los expone a una situación de

alta vulnerabilidad. Más aún si se tiene en cuenta que casi la tercera parte de recicladores no utiliza algún elemento de protección. De hecho, solo un poco más de la mitad de los recicladores utiliza guantes, y un tercio utiliza tapabocas y gorros.

En cuanto a las discapacidades, alrededor del 16% de los recicladores tiene algún tipo. De estas personas, el 34% no está afiliado a ningún régimen de salud y el 29,8% son adultos mayores de 60 años.

Por otro lado, solamente el 32,1 % de los recicladores vive en su propia casa. El 22,4% ya la pagó y el 9,7% está en proceso de pago. De estas últimas, el 42,9% tiene un subsidio de vivienda, pero sólo 1 de cada 4 personas de este grupo lo recibió por ser reciclador.

Finalmente, el hogar del reciclador se encuentra conformado por 5 personas y tiene en promedio 3 hijos. La mujer tiene su primer hijo a los 19 años en promedio, mientras que el hombre comienza la paternidad a los 24 años. El 23% de los hogares

experimenta hacinamiento mitigable al tener entre 3 y 4 personas por cuarto, y un 5,9% tiene hacinamiento no mitigable pues hay más de 5 personas por cuarto, cifras que se encuentran por encima del porcentaje nacional.

CARACTERÍSTICAS LABORALES Y ECONÓMICAS

El reciclador trabaja en promedio 8 horas al día, 5 días a la semana. Aunque un gran porcentaje de recicladores lleva mucho tiempo ejerciendo su oficio (el 77% lleva más de 5 años), el 75% quisiera tener otra ocupación. Dos de las razones que aducen para cambiar de oficio son: deseo de buscar mejores



oportunidades laborales y mejorar las condiciones higiénicas y de seguridad. En cuanto a la recuperación del material, más de la mitad de los recicladores trabaja en solitario. Para transportarlo más de la mitad utiliza triciclo o bicicleta, una cuarta parte utilizan una carreta, y el 1,5% utiliza vehículo de tracción animal. El 52,5% utiliza su vivienda como lugar de acopio y el 83% lo vende en bodegas. Por último, el 53% no pertenece a ninguna asociación de recicladores.

GRUPOS VULNERABLES

Madres cabeza de hogar

Éstas de manera independiente tienen que responder por el sostenimiento del hogar y por la crianza de sus hijos. En esta población, aproximadamente 4 de cada 10 mujeres son madres cabeza de hogar, tienen 3 hijos y 41 años en promedio. Resulta preocupante que el 17% no sepa leer y escribir y que alrededor del 50% sólo tenga estudios de primaria. Esto es relevante porque hay evidencia que indica que una mayor escolaridad de la madre está asociada con una reducción de los problemas de comportamiento de los niños y una disminución en la probabilidad de que estos pierdan algún año escolar (Carneiro, et al., 2007). Además, 92,6% gana menos de un salario mínimo, siendo su ingreso promedio de \$443.130.

Adultos mayores

Este grupo por su edad y condiciones de salud debería contar con alternativas de generación de ingreso

que no demandaran tanto esfuerzo físico, como lo hace el trabajo del reciclaje. Este grupo se identificó con las edades que el gobierno ha establecido como el umbral de edad para recibir ayudas económicas, 54 años para mujeres y 59 años para los hombres. Usando este umbral se encontró que el 29% de los recicladores son adultos mayores. Estas personas trabajan 8 horas diarias en promedio, 4,9 días a la semana, es decir trabajan a un ritmo similar al de los recicladores más jóvenes. Además, el 27% sufre de alguna discapacidad y el 34% no tiene servicio de salud. Por último, uno de los aspectos más críticos de este grupo es que 3 de cada 4 adultos mayores no ha hecho nada para asegurarse una buena vejez, lo que representa un reto para el Gobierno en términos del costo fiscal y social.

Jóvenes en edad escolar (menores de 25 años)

Este grupo corresponde al 11% del total de la población, y se caracteriza porque la mayoría está trabajando, en vez de estar estudiando y acumulando capital humano. De hecho, sólo el 42% tiene nivel educativo de secundaria incompleta y sólo el 15% estudia actualmente. Lo anterior, obstaculiza su ingreso a puestos de trabajo con una mejor remuneración y por ende contribuye a la reproducción de la pobreza y desigualdad en la que viven.

Los recicladores desempeñan un papel importante en el cuidado del medio ambiente. A través de su labor no sólo contribuyen al manejo de los residuos sólidos de la ciudad sino que obtiene el sustento para sostener a sus familias. La sentencia T-291/09 puso de manifiesto la función pública que

realizan y la necesidad de salvaguardar sus derechos básicos; sin embargo, 6 años después de emitida la sentencia todavía se presentan grandes retos para la administración local en cuanto a acceso a salud, educación, vivienda y condiciones en las que laboran.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ◆ Alcaldía de Santiago de Cali (2011). Propuesta de programa de gobierno “Cali incluyente y de oportunidades” Santiago de Cali, julio de 2011.
- ◆ Carneiro, P. M., Meghir, C., & Parey, M. (2007). Maternal education, home environments and the development of children and adolescents.
- ◆ Estrada, D., Martínez, L., & Zuluaga, B. (próximo a publicar)
- ◆ Martínez, R., & Fernández, A. (2010). Impacto social y económico del analfabetismo: modelo de análisis y estudio piloto. Documento de Proyecto. CEPAL.

VENDEDORES AMBULANTES EN EL CENTRO DE CALI: ¿UN FENÓMENO QUE SE DEBE ERRADICAR?

Lina Martínez

Directora POLIS
lmmartinez@icesi.edu.co



Las ventas ambulantes son uno de los componentes más significativos de la economía informal. A pesar de los múltiples esfuerzos que ha hecho el gobierno por erradicar o regular esta actividad, son muy pocos los avances y muchos los desaciertos en el camino. Prueba de esto es que en vez de disminuir, las ventas ambulantes proliferan en los centros de cualquier ciudad.

Como en muchos otros temas, en Cali es poco lo que se sabe de la población a intervenir. Además de intuitivamente creer que son muy pobres y tienen muchos hijos, no había datos que permitieran una cuantificación de la labor de vendedores estacionarios y de sus condiciones socioeconómicas. Para ayudar a entender la dimensión social y económica de las ventas informales en el centro de Cali, en el 2014 la Maestría en Gobierno¹ y POLIS (ambos de la universidad Icesi) llevaron a cabo un estudio sobre

las condiciones socioeconómicas de esta población. Se encuestaron a 527 trabajadores informales del centro. Los datos presentados en este artículo provienen de ese estudio.

CARACTERÍSTICAS DE LOS VENDEDORES AMBULANTES

Uno de los hallazgos más interesantes de este estudio, fue encontrar que un vendedor ambulante tiene varias similitudes con un caleño promedio en varias dimensiones. Tienen edades similares (40 años en promedio), un poco más de la mitad están casados, la representación racial es similar a la población general de Cali y trabajan en promedio 6,5 días a la semana. Otro factor en que los vendedores ambulantes y los caleños se parecen es que están muy satisfechos con sus vidas, son optimistas frente al futuro y consideran que están mejor que sus padres².

¹ Sandra Caicedo, Mariluz Cruz, Diana Echeverry, Luis Alfredo Gómez, Andrés Robledo, Andrés Felipe Solarte y Omar Andrés Tirado fueron los autores del diagnóstico socioeconómico de los vendedores ambulantes del centro de Cali. Detalles del estudio en: www.icesi.edu.co/polis

² Los datos sobre satisfacción con la vida de la población caleña vienen de CaliBRANDO la encue

\$34.667, hay otros que reportan \$15'600.000 pesos. Las mujeres, discapacitados y minorías con muy bajos niveles educativos son lo que ganan menos. El mercado laboral informal es el único sector que provee una ruta de empleabilidad para esta población.

El 67% de los vendedores ambulantes son cabeza de familia, lo que indica que esta actividad es central en la economía del hogar. A pesar de que el 60% de los encuestados consideran que tiene las habilidades para emplearse en otro trabajo, la mayoría declara que su ocupación provee los recursos suficientes para cubrir sus necesidades básicas y el 93% no vendería su negocio. Sin embargo, hay otros factores detrás de tanta conformidad financiera. Un análisis próximo a publicarse (Martínez, Short & Estrada), muestra que el 19% de los vendedores ambulantes a pesar de

declarar que tiene los ingresos suficientes para vivir, no les alcanza el ingreso para llegar al final del mes. Un tercio tiene un préstamo gota a gota y el 24% se endeudó bajo esta modalidad para pagar deudas. 64% no está haciendo nada para asegurarse una buena vejez y sólo el 31% tiene casa propia. Esto muestra un bajo nivel de educación financiera dentro de esta población.

Visto desde una perspectiva global, las ventas ambulantes no son un mal negocio. En promedio las ventas mensuales ascienden a \$3'854.624 y las ganancias netas reportadas son 1,6 s.m.m.l.v. Teniendo en cuenta que no hay pago de impuestos, las ventas ambulantes son un negocio con un flujo de caja que no tendría un empleado en el sector formal. Esto podría explicar porque el 93% de los vendedores informales encuestados no vendería su negocio.

INTERVENCIÓN DEL GOBIERNO

Empezar a transitar el camino de un país de ingresos bajos a uno de ingresos medios, implica que la informalidad en el mediano plazo se reduzca y se generen controles más efectivos para evitar su reproducción. Sin embargo, esto no parece estarse gestando en Cali. Muchas razones explican que este fenómeno persista. La demanda de una amplia población que busca el acceso a productos baratos y la fácil apropiación del espacio público serían las razones más obvias. Hay otras que no son tan evidentes. Una de ellas es que las ventas informales son ampliamente promovidas por el gobierno y las agencias internacionales para promover el auto-empleo entre la población con bajo capital humano.



Es fácil que la creación de una unidad productiva promovida por un programa estatal termine por convertirse en una unidad de negocio informal que ocupe el espacio público. Este fenómeno también persiste por el hecho de que los vendedores ambulantes efectivamente se pueden defender contra cualquier acción del gobierno. La Corte Constitucional ha sentado trabajadores informales del desalojo o remoción del espacio público.

Visto así lo que el gobierno efectivamente puede hacer en el corto plazo para erradicar las ventas ambulantes en el centro es poco.

Primero, con los bajos niveles de agremiación de esta población (solo el 3%) para el gobierno es difícil entablar negociaciones uno a uno con los vendedores informales, se necesita líderes. Para ilustrar la complejidad que tiene este punto, usemos el caso de los recicladores de Cali. Con la promulgación de la sentencia T-291 (explicada en el artículo de Daniela Estrada), el primer paso para dar cumplimiento a los mandatos de la corte, era organizar a los recicladores a través de asociaciones que legítimamente representen los intereses de los agremiados. Después de 7 años hoy existen asociaciones que representan al 53,2% de recicladores, pero después de largos procesos en los que el gobierno ha tenido que intervenir para ayudar a organizarlos. Este es un paso que el gobierno local va a tener que dar en algún momento para iniciar el control a la apropiación del espacio público.

Segundo, las ventas ambulantes, al menos para un buen número de casos, son un negocio lucrativo y el gobierno no puede generar estrategias que garanticen a los vendedores ambulantes ingresos similares.

Un vendedor ambulante promedio, a pesar de que tiene menos capital humano, gana más que una persona contratada en un empleo formal con un salario mínimo.

Tercero, las bondades que aducen los vendedores informales de su ocupación no se consiguen en un trabajo formal: independencia, buenos ingresos y ausencia de un jefe. Bajo este panorama, ¿cuáles son los incentivos que tienen los vendedores ambulantes de cambiar de ocupación?

Personalmente, no encuentro incentivos que razonablemente el gobierno pueda ofrecerles a los vendedores informales para ser removidos de su lugar de trabajo. Las estrategias más usadas para recuperar el espacio público sin afectar la actividad económica de vendedores informales incluyen la reubicación, capacitación para insertarse en un trabajo formal o ayuda para generar una unidad productiva que no opere en el espacio público. No podría identificar cuál de las tres es más inviable.

La re-ubicación no ha funcionado en las ciudades donde se ha implementado, Manizales y Bogotá son un ejemplo. La capacitación para inserción al mercado formal es una apuesta al largo plazo. A través de capacitaciones de 6 meses (como se estila en la administración local) no se va a conseguir nada. Los bajos niveles educativos de esta población hacen que la adquisición de conocimientos nuevos sea más lenta, sin contar los retos que implica escolarizar a una población con estas características: disciplina para cumplir horarios, hacer tareas y destinar tiempo a una actividad que no le genera certezas de empleabilidad. La creación de unidades productivas, además de implicar capacitación, también necesita de recursos generosos para ayudarles

con un capital semilla. Esta inversión es muy alta y se sabe poco de su efectividad.

Es hora de empezar a pensar en mecanismos que sean más innovadores. Tal vez pensar en estrategias que los ordene y organice sin la remoción del espacio público donde trabajan, o reubicación en otros espacios del centro para descongestionar vías principales. Darle lugar al peatón, remover el tránsito vehicular y volver las ventas ambulantes del centro en un gran mercado al aire libre como se hace en un sinnúmero de ciudades en el mundo. Ayudarles a diversificar sus productos y hacer de este espacio un punto atractivo de la ciudad.

Esto tiene que venir con el pago de impuestos diferenciados por parte de los vendedores informales y su inserción al régimen contributivo de salud, porque muchos de ellos tienen la capacidad económica para hacerlo. La intervención debe ser focalizada porque no es una población homogénea. Hay unos que necesitan más apoyo del gobierno. Hay otros que podrán con sus propios medios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ◆ Martínez, L., Short R., & Estrada, D. (próximo a publicarse) Internal Characteristics and External Links of The Informal Economy: Street vendors in Cali, Colombia
- ◆ Ministerio de Trabajo (2012). Encuesta de Empleo y Calidad de Vida para el Municipio de Santiago de Cali. <http://www.mintrabajo.gov.co/empleo/encuestas.html>

POLÍTICA PÚBLICA DE INCLUSIÓN DE RECICLADORES DE OFICIO EN BOGOTÁ D.C. DE LA INFORMALIDAD A LA FORMALIDAD: UN CAMINO EN CONSTRUCCIÓN ¹

María Claudia Romero

Directora Maestría en Responsabilidad
Social y Sostenibilidad
Universidad Externado de Colombia
maria.romeroa@uexternado.edu.co



El paso de la informalidad a la formalidad de la población recicladora en Bogotá, es un proceso aún no concluido, que ha sido impulsado por los propios recicladores organizados desde los años 80 pero que tan solo empieza a concretarse a partir de las sentencias que desde el año 2003 ha expedido la Corte Constitucional². Decisiones que conminaron a la Administración de la ciudad a diseñar una política pública de inclusión y a autoridades nacionales como la Comisión de Regulación de Saneamiento Básico y Agua Potable –CRA- a crear una fórmula tarifaria que contemplara la remuneración del reciclaje vía tarifa de aseo.

No obstante, el diseño y puesta en marcha de la política ha mostrado una

contradicción entre lo solicitado por la Corte –la inclusión de la población- y las disposiciones de la ley 142 de 1994, régimen regulatorio que rige la prestación de servicios públicos en el país. El dilema se presenta al cruzar el principio de la libre competencia y concurrencia en la prestación de los servicios, previsto en la ley, con la incapacidad que tiene la población recicladora para competir en condiciones de igualdad en dicha actividad, lo que los obliga a mantenerse en la informalidad. Además, ha mostrado que la inclusión no es realizable a menos de que se trabaje en todos los eslabones de la cadena del reciclaje³.

1. *El reciclaje informal* es una actividad a la cual se dedica un

porcentaje importante de la población más pobre en América Latina.

Algunos estudios afirman que al menos el 1% de la población urbana de estos países depende de dicha actividad (Acurio et ál., 1997; Hower, 1997 citado en Rodríguez Garavito, 2004) aunque las estimaciones del Banco Mundial mencionan el 2% (Bartone, 1988 citado en Medina, 1999).

A pesar de que no existe una definición universal de lo que es el *reciclaje informal*, la literatura sobre el tema permite inferir que se trata de aquella actividad de recuperación de residuos que se da por fuera de los circuitos formales de la prestación del servicio de aseo, del acopio de materiales en lugares que no cumplen con los requisitos que la ley ha

¹ Este artículo ha sido desarrollado con base en el documento de tesis elaborado por la autora para optar al título de magíster en Gobierno y Políticas Públicas.

² Sentencia T-724 de 2003, Auto 268 de 2010, Auto 275 de 2011 y Auto 366 de 2014, principalmente.

³ Primer eslabón: generación de residuos, Segundo eslabón: recuperación de materiales, Tercer eslabón: recolección y transporte, Cuarto eslabón: Almacenamiento, Quinto eslabón: pre transformación, Sexto eslabón: transformación. (Corredor, 2010).

establecido para tales efectos y en los cuales a veces se realizan procesos primarios de pre-transformación de materiales.

Las características de la población que realiza esta actividad en Bogotá, son similares a las que presenta la mayoría de los países con menores niveles de desarrollo. Los datos que arroja el último censo (2012) realizado en la ciudad, muestra, entre otros aspectos, lo siguiente⁴:

●●●●● Bajo nivel de tecnificación

El medio empleado para la recuperación y transporte de material es el costal con un 22,6%, le sigue el zorro (vehículo de tracción humana) con un 15,1%; el 14,9% no brindó información al respecto y el 13,8% responde “otro”.

●●●●● Condiciones precarias en la realización de la actividad

El 69,1% de los recicladores asegura que el material se obtiene en la vía pública. El 20% afirma que obtiene el material en casas (por contrato) o conjuntos. El 75,6% de los recicladores responde que realiza algún tipo de beneficio al material, esto es, genera algún valor agregado. El mayor porcentaje -51,4%- se refiere a procesos de selección y el 24,7%, además limpia el material.

●●●●● Bajos ingresos

El 49,6% logra un ingreso de menos de 250 mil pesos mensuales, el 30,4% entre 250 y 500 mil pesos, el 12,5% entre 500 mil y 750 mil pesos, el 4% entre 750 mil y un millón, y el 1,7% alcanza más de un millón de pesos.

●●●●● Escasa cobertura de servicios de seguridad social

El 62,3% está afiliado al sistema de salud a través del régimen subsidiado, el 5,3% es cotizante, el 6,8% está protegido como beneficiario y el 25,6% no tiene cobertura de salud. Tan solo el 1,5% se encuentra afiliado al sistema de riesgos profesionales y el 2,1% es aportante del sistema pensional.

●●●●● Alto nivel de intermediación

La bodega es el principal centro de comercialización del material recuperado por los recicladores, ocupando el 80%. El 8,7% lo vende a otro reciclador o a una organización de recicladores y tan solo el 2,4% lo vende directamente a las empresas.

●●● Precarias condiciones de vida

El 64% vive en arriendo, si se suma a la opción otra (asociada a la calle) llega al 81,5%, cifra muy superior frente al 17% que vive en vivienda propia.

●●●●● Bajo nivel educativo

El 78,5% afirma que sabe leer y escribir y el 74,4% afirma contar con algunos años de formación primaria y/o secundaria frente a un 9,6% que no tiene ningún nivel de formación.

●●●●● Presencia de trabajo infantil y de adulto mayor

De los 13.771 recicladores identificados, de quienes dependen 26.991 personas, el 7% corresponde a menores de edad y el 4,4% son adultos mayores.

●●●●● Escasa capacidad organizativa

De los 13.771 recicladores encuestados 2.071 dicen pertenecer a una organización, esto es el 15% estarían organizados mientras el resto serían recicladores independientes.

Estas características coinciden con estudios realizados sobre las condiciones de la población recicladora en Colombia y América Latina (Acurio et ál., 1997; Aluna Consultores, 2011; Corredor, 2010; Forero, et ál., 2010) y muestran un alto nivel de informalidad por la precariedad en la que se realiza la labor en relación con los lugares de recuperación y los medios utilizados para el transporte del material. La actividad se concentra en los primeros eslabones de la cadena (recuperación y transporte) con mínimos valores agregados mediante la selección y en ocasiones la limpieza del mismo. La comercialización, prioritariamente hecha en bodegas, es reflejo de la alta intermediación. Y es posible observar que el 80% de los recicladores encuestados tienen un nivel de ingresos que se ubica por debajo del salario mínimo mensual.

Las condiciones mencionadas, unidas a la construcción de un proceso identitario y organizativo de la población que trabaja en la informalidad y que reivindica el reconocimiento de sus derechos y su aporte a la sociedad en relación con los beneficios ambientales, condujeron a la Organización de Recicladores de Bogotá –ARB–, líder y representante del movimiento reciclador, a usar los mecanismos que el Estado Social de Derecho le ha otorgado. A través de una acción de tutela interpuesta en

⁴ Los datos referidos son tomados del Informe “Caracterización de la Población Recicladora en la Ciudad de Bogotá” realizado por Fabio Correa en 2014.

el año 2003 con ocasión del proceso licitatorio del servicio de aseo que tuvo lugar en el 2002, la Corte Constitucional estableció la obligación de realizar acciones afirmativas a favor de la población recicladora en futuros procesos. A partir de allí, y ante el incumplimiento alegado por las organizaciones de recicladores, se utilizó en repetidas ocasiones la figura de acción de cumplimiento hasta el año 2011, cuando en desarrollo de una segunda licitación, la Corte, mediante el Auto 275, dejó sin efecto la licitación y otorgó una serie de lineamientos que marcaron el inicio hacia el proceso de formalización.

El primero de ellos, fue el diseño del Programa “Basura Cero” puesto en marcha en 2012, por el Alcalde de Bogotá. En sus documentos preparatorios se pueden leer dos propósitos centrales: uno, “crear y poner en marcha el Sistema Distrital de Aprovechamiento mediante la incorporación operativa plena de la población recicladora de oficio, a través de un sistema formalmente regularizado para la dignificación de su labor. Dos, aportar a la generación de una cultura de consumo consciente, el reciclaje y el aprovechamiento mediante acciones pedagógicas y comunicativas masivas, acciones sancionatorias y otras que propendan por minimizar los residuos que llegan al relleno sanitario (...)” (Unidad Administrativa Especial de Servicios Públicos, 2012).

Para ello, se planteó que los futuros procesos licitatorios debían estructurarse sobre la base de “diferenciar tanto operativa, como administrativa y financieramente, las actividades de recolección, transporte y disposición de residuos ordinarios no reciclables,

de aquellos que sí lo son”.

A la fecha, aun no se ha abierto una nueva licitación y la ciudad se encuentra en un período de “transición” que inició en 2012, durante el cual se han adoptado las siguientes decisiones:

Primero, se creó una empresa pública -Aguas de Bogotá- que inicialmente debía ocuparse de recoger los residuos de toda la ciudad pero que ante la imposibilidad de realizar esta labor, comparte hoy la prestación del servicio de aseo con otras tres empresas privadas. Aguas de Bogotá cubre el 52% de la ciudad (según datos de junio de 2015); el 48% restante está a cargo de los privados a través de contratos por operación por los cuales son contratistas que reciben un monto fijo mensual.

Segundo, desde 2012 se empezó a reconocer el pago vía tarifa, aun cuando la CRA no había reestructurado la fórmula tarifaria. Para ello se creó el Registro Único de Recicladores de Oficio -RURO- como el mecanismo a través del cual se valida el pago a los recicladores vía tarifa. Se trata de un sistema compuesto por las personas que fueron censadas en 2012 más quienes, posterior al censo, solicitaron el registro. A través de él se hace el pago a los recicladores siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

- i) Estar en el censo o en el registro
 - ii) Haber pasado el proceso de verificación de que es reciclador de oficio
 - iii) Estar bancarizado
 - iv) Hacer el reporte de material desde una bodega autorizada por el Distrito.
- En la práctica lo que ocurre es: el reciclador -sin importar su capacidad: zorro, furgoneta o camión- va a una

bodega autorizada por el Distrito, allí su material es registrado en una planilla, dichas planillas van a la Unidad Administrativa Especial de Servicios Públicos -UAESP- (entidad del Distrito encargada de la puesta en marcha del programa Basura Cero) y bimensualmente reciben, con base en ese registro, el pago por aprovechamiento, correspondiente a \$87.000 por tonelada capturada, sin importar el tipo de material. Pero, además, la bodega le compra el material a precio de mercado; este último paso, tal y como ocurría antes.

El material comprado se vende a bodegas más grandes, intermediarios, o directamente a la industria. En este sentido, el principal avance se ve representado en el reconocimiento tarifario.

Tercero, trascurridos cuatro años desde la sentencia de la Corte, la CRA expidió la nueva fórmula tarifaria, mediante la resolución 720 de 2015, la cual incluye un componente de aprovechamiento; ésta regirá a partir de enero de 2016.

La Tabla 1 a continuación muestra la diferencia entre la tarifa que venía rigiendo y la recién aprobada.

⁵ Este hecho desató una fuerte polémica en la ciudad por una supuesta violación a la libre competencia que ha llevado al Alcalde de turno a enfrentar fuertes procesos disciplinarios ante los organismos de control de la Nación.

Tabla 1

Nuevo marco tarifario según resolución 720 de 2015

Componentes tarifa vigente hasta diciembre de 2015	Componente nueva tarifa aprobada y en vigencia a partir de enero de 2016
1. Costo de comercialización (atención al cliente, PQR's, campañas educativas, facturación)	1. Costo de comercialización, manejo y recaudo
2. Costo de recolección y transporte	A Costo de recolección, transporte y transferencia (esto corresponde a la suma del punto 2 más el punto 5 del esquema anterior)
3. Costo de disposición final en Rellenos Sanitario (incluye tratamiento de lixiviados por recirculación)	3. Costo de disposición final (esta vez sin tratamiento de lixiviados)
4. Costo de barrido y limpieza	4. Costo de barrido y limpieza
5. Costo de transporte por tramo excedente (Cuando el Relleno Sanitario queda a más de 20 km del centro urbano)	B. Costo por tratamiento de lixiviados
	C. Costo de limpieza urbana por suscriptor -CLUS- (áreas públicas, puentes, monumentos, corte de césped, poda de árboles, limpieza de playas, entre otros)
	D. Costo por aprovechamiento

Fuente: Elaboración propia con base en entrevista a Alejandro Gualy, experto comisionado de la CRA, el 23 de julio de 2015.

(A) Ya no existe costo de transporte por tramo excedente. Ahora se actúa bajo el criterio de minimización; por el cual, cada operador decide si es más costo-eficiente que sus camiones vayan al Relleno Sanitario directamente o si conduce sus camiones recolectores a un punto de transferencia, donde los residuos son trasladados en un tractocamión que los conduce hasta el Relleno Sanitario. Es importante anotar que el costo del punto de transferencia y de los tractocamiones corren por cuenta del operador privado.

(B) Nuevo componente de la estructura tarifaria vigente hasta diciembre de 2015, el tratamiento de lixiviados se hacía por recirculación; no obstante, durante los últimos años, la CRA tuvo un número importante de solicitudes por parte del operador del Relleno, por cuanto la autoridad ambiental empezó a exigir tecnologías más avanzadas, como la de osmosis inversa, que no alcanzaban a ser cubiertas y generaba un descuadre financiero. Por ello se decidió separar el manejo de lixiviados en la nueva estructura tarifaria. Esos ingresos adicionales no van a costos operacionales, se trasladan directamente a la autoridad ambiental como una tasa ambiental.

(C) Nuevo componente por el cual se remunera la labor de limpieza de las áreas públicas. En la tarifa vigente hasta 2015 esto no se incluía y dichos costos, con excepción del corte de césped, estaban a cargo del municipio, vía impuestos. El corte de césped se manejaba de la siguiente manera: si la tecnología requerida para el corte de césped era la misma utilizada para el barrido y limpieza, la CRA autorizaba cobrarla dentro de la tarifa, siempre bajo el principio de precio techo. Pero si la tecnología era diferente, se debía cobrar adicionalmente y se hacía en contrato con el municipio.

(D) Nuevo componente por el cual se remunera el trabajo del reciclador.

3. En síntesis, los avances prácticos no son mayores por cuanto la separación en la fuente no es un comportamiento generalizado, las rutas de recolección selectiva siguen funcionando de manera informal y el medio de transporte sigue siendo mayoritariamente el vehículo de tracción humana. No obstante, dos disposiciones normativas constituyen un avance central en el proceso de formalización. Uno, lo expuesto por la Corte en el último Auto proferido sobre este tema, el 366 de 2014, en el que expresa la “necesidad imperiosa de crear mecanismos que permitan a los recicladores como sujetos de especial protección acceder a los materiales de los cuales depende su labor, por encima de los posibles competidores privados”. Dos, la aparición del nuevo marco regulatorio para la prestación del servicio de aseo que contempla la actividad de aprovechamiento.

Bajo el amparo legal y constitucional, lo que parece evidente, en adelante, es la necesidad de separar el esquema de aseo en dos componentes: uno, dedicado a los materiales aprovechables que pueden seguirse manteniendo en manos de privados bajo esquema de competencia, sea “en el mercado” o “por el mercado”; y otro, orientado a los materiales no aprovechables, en el cual se concretaría la inclusión y formalización de la actividad, pero que requiere de un apoyo decidido por parte de la Administración para lograr que dicha inclusión sea integral y sostenible.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ◆ Acurio et ál. (Julio de 1997). Diagnóstico de la situación del manejo de residuos sólidos municipales en América Latina y El Caribe. Recuperado el 20 de 01 de 2015, de BID-OMS: <http://www.bvsde.ops-oms.org/cdrom-repi86/fulltexts/bvsacd/scan/dsm.pdf>
- ◆ Aluna Consultores. (Julio de 2011). Estudio Nacional de Reciclaje Resumen Ejecutivo. Recuperado el 17 de 01 de 2015, de Compromiso Empresarial para el Reciclaje -CEMPRE-: http://www.cempre.org.co/documentos/servicios/6575-Estudio%20Nacional%20de%20Reciclaje_Resumen%20Ejecutivo.pdf
- ◆ Castro, F. (03 de 2014). Informe Caracterización de la Población Recicladora en la Ciudad de Bogotá. Recuperado el 21 de 10 de 2014, de Unidad Administrativa Especial de Servicios Públicos (UAESP): http://www.uaesp.gov.co/uaesp_jo/images/InformeCaracterizacionpoblacionrecicladoradeoficio2014.pdf
- ◆ Corredor, M. (Enero de 2010). El Sector Reciclaje en Bogotá y su región: oportunidades para los negocios inclusivos. Recuperado el 27 de 01 de 2015, de FUNDES: http://www.mapeo-rse.info/sites/default/files/El_sector_reciclaje_en_Bogota_y.pdf
- ◆ Forero, et ál. (12 de 2010). Líneamientos generales de la política distrital de reciclaje. (U. Javeriana, Ed.) Recuperado el 20 de 11 de 2014, de slideshare: <http://es.slideshare.net/ReciclajeESAP/lineamientos-generales-de-la-politica>
- ◆ Unidad Administrativa Especial de Servicios Públicos. (Noviembre de 2012). Documento Basura Cero. Recuperado el 29 de 05 de 2015, de Unidad Administrativa Especial de Servicios Públicos: http://www.uaesp.gov.co/uaesp_jo/images/BasuraCero/DocumentoBasuraCero.pdf



CARACTERIZACIÓN SOCIODEMOGRÁFICA DE LOS VENDEDORES AMBULANTES DE SAN VICTORINO EN BOGOTÁ

Roberto Mauricio Sánchez

Profesor Universidad Nacional de
Colombia y Universidad de La Salle
rmsanchezt@gmail.com



La conformación histórica de la estructura económica y social urbana de ciudades como Bogotá, con un traumático proceso de urbanización, y la consiguiente generación de excedente de fuerza de trabajo que no fue absorbida por el sistema productivo dados los avatares de su desarrollo y su falta de consolidación, explica la importancia de actividades informales, empleos por cuenta propia, y ocupaciones de baja remuneración realizadas en inadecuadas condiciones y con altos grados de inestabilidad e inseguridad. En ese contexto se enmarcan las ventas ambulantes, que son las actividades que mayor dimensión tienen del total de actividades económicas que se realizan en la calle.

La inserción laboral en las ventas ambulantes se presenta como una respuesta a problemáticas laborales

como el desempleo, las malas condiciones de trabajo y la precariedad laboral en empleos en relación de dependencia; pero también, es una actividad que es resultado de factores históricos como la conformación de una estructura ocupacional con un amplio sector informal y la configuración de mercados populares.

En distintos espacios urbanos de América Latina las ventas ambulantes ofrecen una alternativa de trabajo y generación de ingresos a un importante número de personas¹. Esta actividad de trabajo se convierte en una forma de integración socio-económica y garantiza la subsistencia de sectores populares que por distintos canales, más o menos tradicionales o modernos, permiten a esta población su reproducción económica.

INVESTIGACIÓN EN LA ZONA DE SAN VICTORINO EN BOGOTÁ

Una de las zonas comerciales más importantes de Bogotá y donde han proliferado históricamente las ventas ambulantes es San Victorino. Esta zona representa un mercado popular con importancia histórica, social y económica; concentra comercio callejero y en locales, informal y formal, mayorista y minorista, y en definitiva es un epicentro del aprovisionamiento de mercancías de una parte de la población de la ciudad. Los vendedores ambulantes han tenido un rol importante en la configuración sociohistórica de esta zona de Bogotá. Su permanencia, a lo largo del tiempo, le ha dado una identificación particular

¹ Entre los trabajos que en distintas latitudes de América Latina abordan distintas dimensiones de las ventas ambulantes están: Busso (2004) para Argentina, Agadjanian (2002) para Bolivia, Velada (2003) para Brasil, Bustamante et. al. (2009) para Chile, Olivo (2011) y Silva (2010) para México, y Aliaga (2002) para Perú. Para el caso de Colombia diversos trabajos abordan este tema entre los que se destacan: Carbonell (2011), Donovan (2004), Medina (2005), Rocha et. al. (2009), y Vergara (2009).

a la zona dentro de la economía popular, al tiempo que este colectivo de trabajadores han construido una dinámica social y parte de su identidad a partir del territorio en el que se desenvuelven.

El trabajo en la calle y particularmente las ventas ambulantes tienen una dimensión importante. El 6,4% de trabajadores en Bogotá realiza su trabajo en un sitio al descubierto en la calle y el 50% de éstos realiza actividades comerciales de venta de productos. En el caso de la zona de San Victorino hay alrededor de 500 vendedores ambulantes², que venden productos comestibles y no comestibles, con una amplia heterogeneidad poblacional y que dependiendo del punto en que se ubican hacen uso del espacio público de manera semi-fija o semi-móvil.

Buscando analizar diferentes dimensiones alrededor de las ventas ambulantes, se realizó una investigación para el caso de San Victorino en Bogotá.

El trabajo de campo se hizo entre febrero y mayo de 2013, y entre febrero y junio de 2014, las técnicas de recolección de información fueron: observación de la zona comercial y la dinámica social alrededor del trabajo realizado en la calle, encuesta no probabilística a 414 vendedores ambulantes y entrevistas a 15 vendedores ambulantes y a 17 personas vinculadas a las ventas ambulantes (compradores, comerciantes de locales, policías y funcionarios de la alcaldía de Bogotá).

CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS DE LOS VENDEDORES AMBULANTES DE SAN VICTORINO

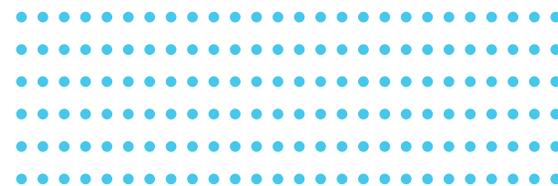
En el Gráfico 1 se presentan las principales características sociodemográficas de los vendedores ambulantes de San Victorino que respondieron a la encuesta realizada. No se observa un patrón por sexo notable, aunque existe una pequeña mayoría de hombres (52,9% del total) de acuerdo al conteo realizado y al porcentaje de mujeres en la fuerza laboral se observa que no hay sobrerrepresentación por sexo. Si bien, las ventas ambulantes representan una opción de trabajo para diferentes grupos poblacionales y etarios, la mayoría de vendedores de San Victorino son mayores de 40 años (52%), la edad promedio de los vendedores encuestados es 41,9 años.

El tamaño del hogar de los vendedores ambulantes es de 4 personas en promedio. El 58,2% hace parte de hogares con cuatro o más integrantes, por lo que estos trabajadores integran hogares numerosos donde hay menores que dependen del ingreso proveniente de esta actividad. También se destaca el hecho de que 59 de los encuestados viven solos y 164 son solteros.

En muchos casos la situación económica de los vendedores se hace complicada y su ingreso se destina principalmente para la reproducción básica, en palabras de Mercedes Cardona vendedora ambulante de la

zona: “lo importante es ‘bajar bandera’ y poder tener para lo básico [...] son dos cosas muy sagradas, la comida y el arriendo”. El 45% de los vendedores ambulantes tiene un ingreso diario inferior al equivalente diario del salario mínimo, situación que se complica aún más cuando el hogar al que pertenece el vendedor es numeroso y no tienen vivienda propia. El 79,1% de los vendedores ambulantes de San Victorino habitan en lugares arrendados por los cuales tienen que pagar diaria, semanal o mensualmente³.

La vulnerabilidad de los vendedores ambulantes es evidente al observar que el 23,3% no tiene afiliación al sistema de seguridad social en salud. Además de los que sí tienen afiliación, el 77% está afiliado al régimen subsidiado de salud, por lo que el acceso a este servicio básico no se presenta por su rol social como trabajadores. La falta de afiliación al sistema de seguridad social se convierte en un tema menor a la hora de evaluar el bienestar subjetivo por parte de los mismos vendedores, cuya mayor preocupación en muchos casos es lograr un ingreso básico para las necesidades inmediatas. Esa situación de inseguridad frente a contingencias básicas como problemas de salud no deja de ser una muestra de vulnerabilidad social, pero que resulta menor frente a lo inmediato de este grupo de trabajadores.

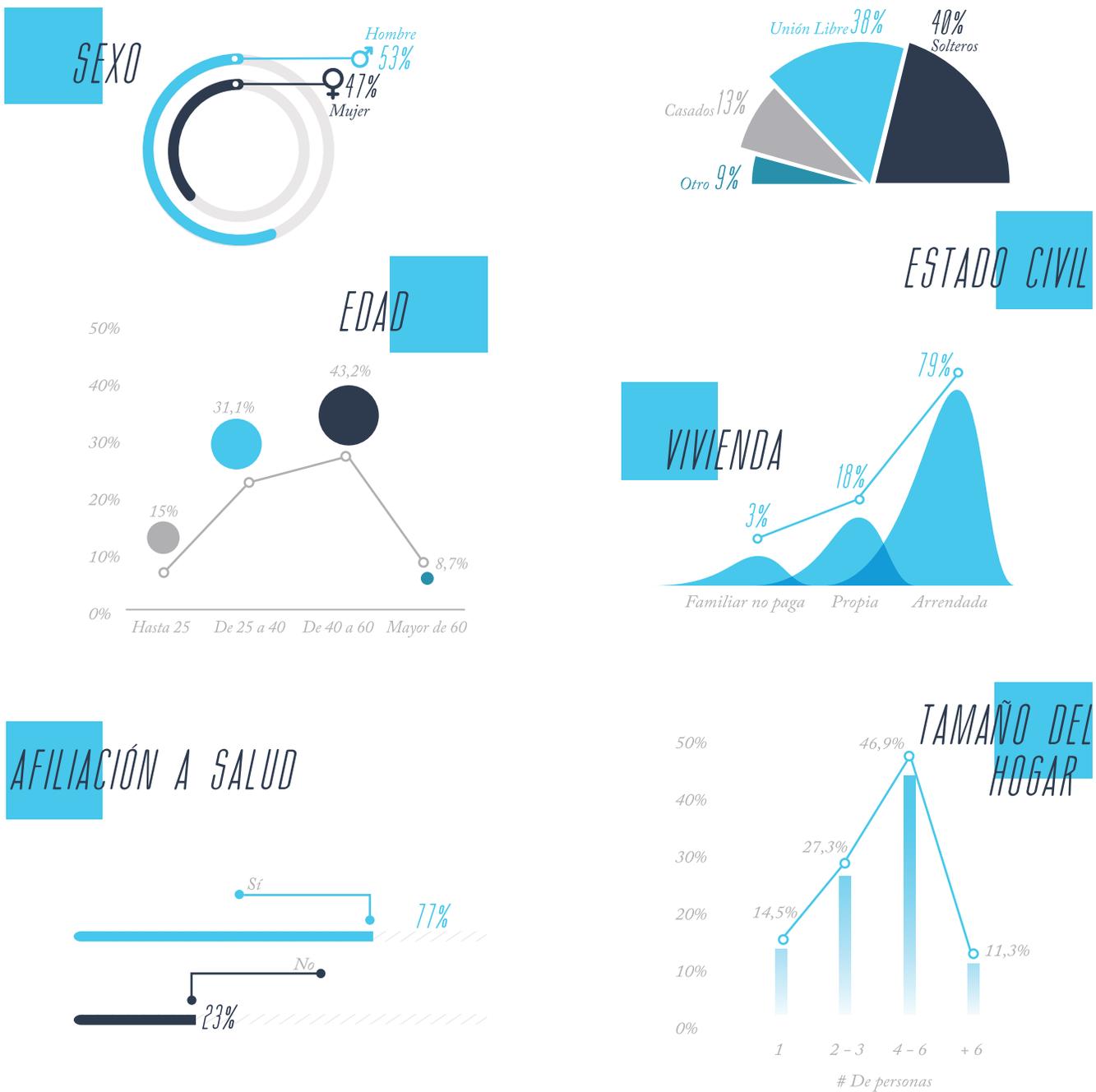


² Como parte de la investigación se hizo el conteo de vendedores ambulantes en San Victorino tres veces: en febrero de 2013 se contaron 531, en febrero de 2014, 497 y en marzo de 2014 el resultado del conteo fue 511 vendedores. De acuerdo con la comparación entre las características de sexo de los trabajadores, el tipo de productos y la forma de uso del espacio se concluyó que no hay sesgo en ninguna de estas características en los resultados de la encuesta. Además se hizo un conteo de vendedores ambulantes de los alrededores de San Victorino, donde hay menos densidad pero mayor número, este conteo se realizó dos veces, en febrero de 2013 se contaron 1.108 vendedores y en febrero de 2014 fueron 1.059.

³ La misma cifra encuentra Medina (2005) para los vendedores ambulantes del centro de Bogotá.

Gráfico 1

Características sociodemográficas de los vendedores ambulantes de San Victorino



Nota: 7 de los encuestados no respondieron por la cantidad de personas con las que viven, la vivienda en que viven y la afiliación a salud.

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta aplicada para esta investigación

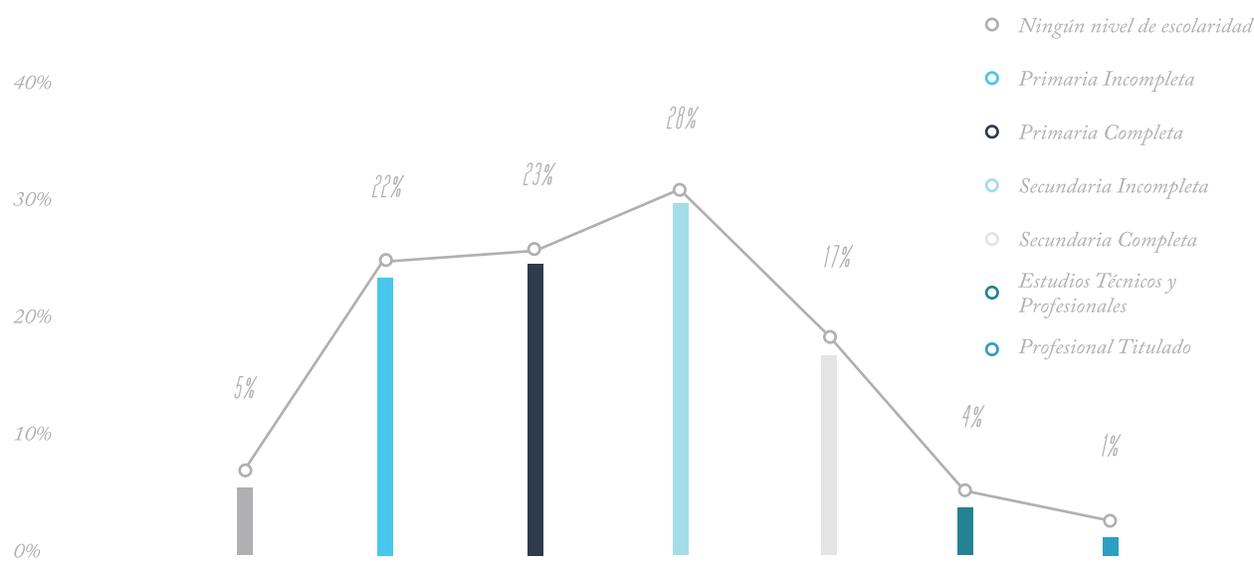
Una característica de los vendedores ambulantes es su bajo nivel de escolaridad. El nivel promedio de escolaridad entre los vendedores ambulantes

es 6.5, mientras que el 50% tiene como máximo nivel educativo primaria completa (ver Gráfico 2). Personas que desde temprana edad empezaron a

trabajar en las ventas ambulantes y nunca accedieron al sistema educativo tienen una barrera que les impide desempeñarse en otra ocupación.

Gráfico 2

Niveles de escolaridad de los vendedores ambulantes de San Victorino



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta aplicada para esta investigación

En promedio, los vendedores ambulantes tienen un ingreso diario equivalente a 1,2 salarios mínimos diarios (considerando el salario mínimo como el resultado de 30 días laborales). Si bien existen casos puntuales en donde se declaran ingresos muy bajos⁴ y considerablemente altos respecto al promedio, la distribución del ingreso en el caso de los vendedores ambulantes es relativamente poco dispersa, lo cual se corrobora al tener un coeficiente de variación de 0,601 (ver Tabla 1), y se explica por ser una actividad que de manera generalizada genera bajos ingresos y no hay factores que impliquen una amplia diferenciación en las remuneraciones.

En síntesis, se observa que a pesar de la heterogeneidad en la composición de los vendedores ambulantes se

Tabla 1 Resumen de variable ingreso diario de los vendedores ambulantes

Media	26.583
Moda	30.000
Mínimo	5.000
Máximo	100.000
1 Cuartil (p25)	15.000
2 Cuartil (p50 - Mediana)	25.000
3 Cuartil (p75)	30.000
Percentil 95	60.000
Desviación Estándar	15.977
Coefficiente de Variación	0,601

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta aplicada para esta investigación

Nota: Las cifras de ingreso están en pesos colombianas de 2014

⁴ Los 5 outliers menores son uno de 5.000, tres de 7.000 y uno de 8.000; mientras que los outliers superiores son dos de 100.000, uno de 90.000 y dos de 80.000.

destaca la presencia de mujeres nacidas en Bogotá, hombres migrantes, trabajadores de edad avanzada, integrantes de hogares numerosos, y solteros o en unión libre. Los vendedores ambulantes de San Victorino tienen además bajos niveles educativos, poca dispersión de ingresos entre ellos y presentan elevados niveles de vulnerabilidad social.

● ● ● ● ● ● ● ● Referencia a grupos poblacionales particulares

Un rasgo de los vendedores ambulantes, que ellos mismos destacan, es la amplia diferencia entre los distintos grupos poblacionales. A continuación se destacarán algunos grupos poblacionales presentando brevemente su situación, las problemáticas que manifiestan y las características que los diferencian entre sí.

● ● ● ● ● ● ● ● Adultos mayores

El 13% de los vendedores encuestados tiene más de 60 años. En este grupo hay una participación un poco mayor de hombres, tienen en promedio 3,6 años de educación, y la mayoría (74%) no nacieron en Bogotá.

Alrededor de la mitad de estos llevan más de 20 años trabajando como vendedores ambulantes, aunque han tenido otras ocupaciones; los hombres como agricultores, obreros de construcción, operarios en empresas, panaderos, mientras que en el caso de las mujeres, han trabajado como empleadas domésticas, meseras y cocineras. Para muchos de los adultos mayores las ventas en la calle resultan ser una alternativa para sobrevivir por la imposibilidad de encontrar un empleo dependiente.

● ● ● ● ● ● ● ● Jóvenes

Dentro de los jóvenes, las mujeres tienen mayor participación y tienen mayores niveles de educación promedio que los vendedores ambulantes de mayor edad.

Los vínculos familiares en la inserción como vendedores ambulantes es importante, el 40% de los jóvenes empezó a trabajar en esta ocupación con ayuda familiar y el 20% con ayuda de amigos o contactos. Para la mayoría de jóvenes (76%) la venta ambulante no es su primer empleo/ocupación, se desempeñaron casi todos como empleados asalariados en diferentes actividades. Dos de los rasgos que muchos de los vendedores jóvenes manifiestan sobre su anterior ocupación son: las malas condiciones de trabajo y el haberse ocupado en trabajos temporales.

● ● ● ● ● ● ● ● Mujeres

Las mujeres que realizan esta actividad de trabajo tienen, en promedio, menos años, menores niveles educativos, son más las solteras o quienes viven sin pareja, viven en mayor proporción en viviendas de familiares o en alquiler, tienen mayor afiliación al sistema de salud, y tienen más hijos respecto a la situación de los hombres que se ocupan en esa actividad.

Una ventaja de esta actividad es que les permite compaginar las tareas domésticas con la búsqueda de generación de ingresos (Velada, 2003). Para las mujeres que han trabajado como empleadas domésticas las ventas ambulantes representan una oportunidad de mejorar sus ingresos, tener más independencia en su ocupación, mejorar su salud, e incluso mejorar su sociabilidad.

● ● ● ● ● ● ● ● Desplazados

Las ventas ambulantes no solamente representan un refugio a la falta de empleo, o una oportunidad de negocio a personas con trayectorias laborales traumáticas (trabajo precario, doméstico), es también una forma de empleo y una salida a problemáticas sociales vinculadas con el conflicto armado como es el desplazamiento forzado.

Para algunos desplazados las ventas ambulantes se han convertido en una salida a la exclusión social y laboral en la que se encuentran, que por sus antecedentes no logran otro tipo de inserción laboral. Del total de vendedores ambulantes de San Victorino que migraron a Bogotá, el 20% son desplazados por la violencia.

Algunos desplazados trabajan con su pareja en las ventas ambulantes, dada las difíciles condiciones de ingreso y de obtención de empleo que se presentan para todos los miembros de la familia, las ventas ambulantes es una alternativa para todos los miembros del hogar.

COMENTARIO FINAL

Las ventas ambulantes son una actividad de trabajo que refleja la forma como se ha construido históricamente el mundo laboral de ciudades como Bogotá, donde una parte importante de la población se inserta laboralmente en circuitos de economía popular y en actividades informales. Simultáneamente, es una manifestación de los problemas laborales inmediatos como la falta de empleo y las malas condiciones de trabajo en empleos dependientes.

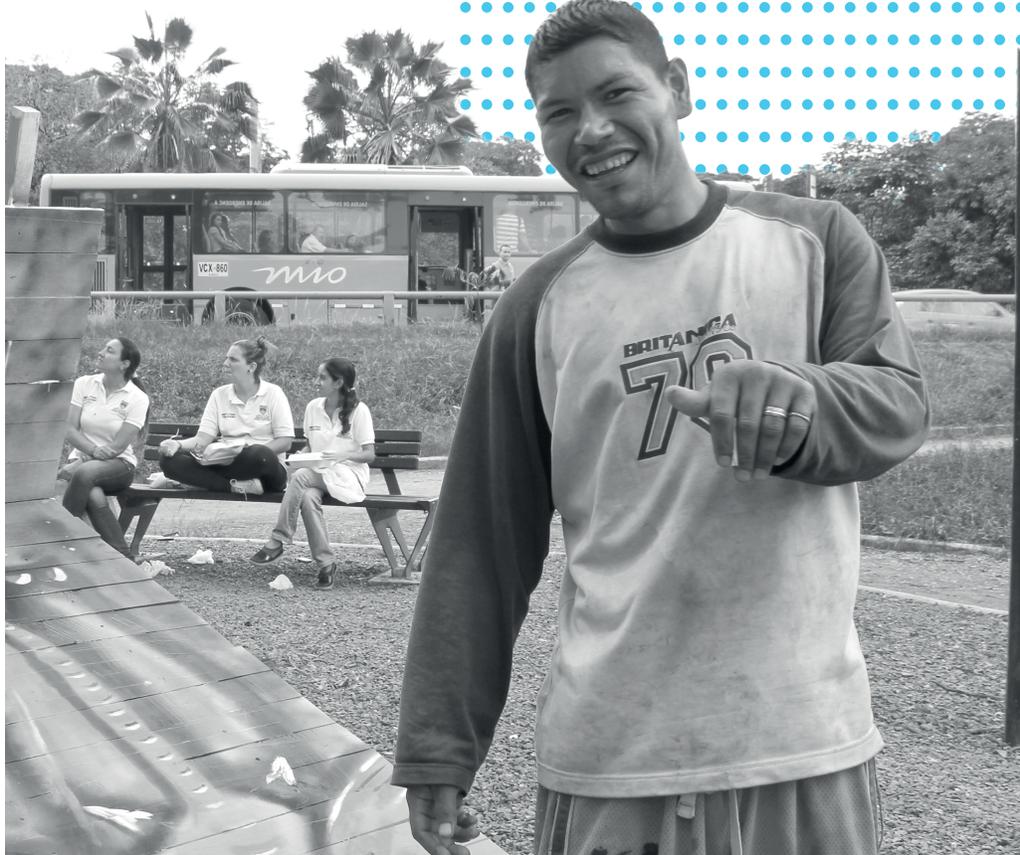
Es una actividad que representa una alternativa de generación de ingresos para un número no menor de personas, y particularmente para grupos poblacionales con mayor vulnerabilidad como las víctimas de desplazamiento forzado, madres cabeza de hogar solteras, adultos mayores sin otra fuente de ingreso y trabajadores con muy bajos niveles de escolaridad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ◆ Agadjanian, Victor. (2002). “Competition and cooperation among working women in the context of structural adjustment: The case of street vendors in La Paz – El Alto, Bolivia”. *Journal of Developing Societies*. Vol.18, No.2. pp. 259-285.
- ◆ Aliaga, Lissette., (2002). “El capital activo de los comerciantes ambulantes: Un análisis cualitativo de sus redes sociales”. *Redes. Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*. Universidad Autónoma de Barcelona. No.2.
- ◆ Busso, Mariana., (2004). *Los trabajadores informales y sus formas de organización colectiva. Un estudio en ferias de la ciudad de La Plata 2001-2003*. Tesis de Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo. Universidad de Buenos Aires.
- ◆ Bustamante, Miguel, Ricardo Díaz & Patricia Villareal., (2009). “Economía informal: un análisis al comercio ambulante de la región del Maule, Chile”. *Forum Empresarial*. Vol.14, No.1. pp.37-61.

- ◆ Carbonell, Carlos., (2011). “El reordenamiento del espacio público en el sector de San Victorino y Santa Inés (Bogotá) en relación con las dinámicas de informalidad y marginalidad (1948-2010)”. *Territorios*. No.24, pp.131-163.
- ◆ Donovan, Michael., (2004). “La guerra por el espacio en Bogotá: la “recuperación” del espacio público y su impacto sobre los vendedores ambulantes (1988-2003)”. *Territorios*. No.12. pp. 109-146.
- ◆ Medina, Lina., (2005). “Comercio callejero: sistema racional de distribución minorista”. *Universitas Humanística*. Vol.32, No.60. pp. 39-59.
- ◆ Olivo, Miguel., (2011). “Persistir en el centro histórico: El ambulante como trabajo no clásico”. En: De la Garza, Enrique., *Trabajo no clásico, organización y acción colectiva*. Plaza y Valdés Editores, Universidad Autónoma Metropolitana.

- ◆ Rocha, Ricardo, Fabio Sánchez & Leonardo García., (2009). “Ventas callejeras y espacio público: efectos sobre el comercio de Bogotá”. *Desarrollo y Sociedad*. No.63, pp.245-268.
- ◆ Silva, Diana., (2010). “Comercio ambulante en el centro histórico de la ciudad de México (1990-2007)”. *Revista Mexicana de Sociología*. Vol.72, No.2, pp.195-224.
- ◆ Velada, Susana., (2003). *Trabajo informal, género y cultura: el comercio callejero e informal en el sur de Brasil*. Tesis de Doctorado en Geografía. Universidad Autónoma de Barcelona.
- ◆ Vergara, Marcela., (2009). “Conflictividad urbana en la apropiación y producción del espacio público. El caso de los bazares populares de Medellín”. *Revista Bitácora Urbano Territorial*. Vol.14, No.1, pp. 141-160



COLABORADORES

Juan Carlos Guataquí, Ph.D.

Profesor Titular, Departamento de Economía, Universidad del Rosario.
Ph.D. en Sociología, Universidad de Warwick.

Eduardo Lora, M.Sc

Investigador asociado del centro de Desarrollo Internacional de la Universidad de Harvard.
M.Sc. Economía del London School of Economics.

Juan Mauricio Ramírez, M.A.

Investigador Asociado, Fedesarrollo.
M.A. en Economía, Universidad de Stanford.

Blanca Zuluaga, Ph.D.

Coordinadora académica de la Maestría en Economía. Profesora tiempo completo, Departamento de Economía, Universidad Icesi.
Ph.D. en Economía, Katholieke Universiteit Leuven.

EN ESTE NÚMERO

Daniela Estrada

Joven investigadora del CIENFI.
Estudiante de la Maestría en Economía de la Universidad Icesi.

Lina Martínez, Ph.D.

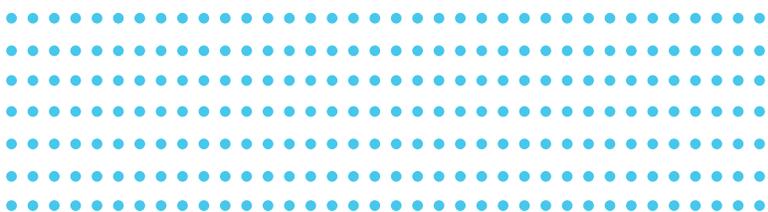
Directora Observatorio de Políticas Públicas (POLIS) Universidad Icesi.
Ph.D. en Política Pública, Universidad de Maryland.

María Claudia Romero, M.A.

Directora Maestría en Responsabilidad Social y Sostenibilidad, Universidad Externado de Colombia.
M.A. en Filosofía Política, Universidad Marné La-Vallée.

Roberto Mauricio Sánchez, Maestría

Docente Universidad Nacional de Colombia y Universidad de La Salle.
Magíster en Economía y Magíster en Ciencias Sociales del Trabajo, Universidad De Buenos Aires.



El Observatorio de Políticas Públicas - POLIS - es un centro de investigación dedicado a la comprensión y a la mejora de la calidad de vida en la región del Pacífico. Llevamos a cabo investigación aplicada en temas urbanos, sociales y educativos que proporciona evidencia que puede ayudar a los responsables de la política pública a tomar decisiones mejor informadas.

EQUIPO DE TRABAJO

Lina Martínez, Ph.D.

Directora Observatorio de Políticas Públicas (POLIS), Universidad Icesi.
Ph.D. en Política Pública, Universidad de Maryland.

Danny Fernando Bello

Coordinador de POLIS
Estudiante de la Maestría en Economía de la Universidad Icesi.

Isabella Franco

Practicante de POLIS
Estudiante de Economía con Énfasis en Políticas Públicas.

Hernán Duarte

Monitor de POLIS
Estudiante de Economía con Énfasis en Políticas Públicas.

Laura Pineda

Monitora de POLIS
Estudiante de Ciencia Política en simultaneidad con Sociología.

Sandra Marcela Moreno

Diseñadora de POLIS
Estudiante de Diseño de Medios Interactivos.

Héctor Ochoa. Decano de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Icesi.

Envíenos sus sugerencias - Teléfono: 555 2334, ext 8400 - E-mail: polis@icesi.edu.co

Las opiniones expresadas en este boletín comprometen únicamente a sus autores y no a las entidades involucradas.

Las fotografías publicadas en este boletín, son autoría de POLIS.

Impresión: Producción Gráfica Editores SAS.

PARA MÁS INFORMACIÓN VISÍTANOS EN:
WWW.ICESI.EDU.CO/POLIS

