

**ESTRATEGIAS EFECTIVAS PARA SU TRANSICIÓN HACIA DE UN COMERCIO
INFORMAL A LA FORMALIDAD**

Diego Fernando Mancera Triana

Juan Francisco Quintero Velandia

Institución Universitaria Colegios de Colombia UNICOC

Colegio Administrativo y de Ciencias Económicas

Chía, 2024

**ESTRATEGIAS EFECTIVAS PARA SU TRANSICIÓN HACIA DE UN COMERCIO
INFORMAL A LA FORMALIDAD**

Diego Fernando Mancera Triana

Juan Francisco Quintero Velandia

Director

Jorge Alexander Cortes Cortes

Trabajo de grado para optar al título de

Profesional em Negocios Internacionales

Institución Universitaria Colegios de Colombia UNICOC

Colegio Administrativo y de Ciencias Económicas

Chía, 2024

AGRADECIMIENTOS

Primeramente y ante todo le agradezco a mi mamá por ser la persona que siempre me ha brindado el apoyo incondicional y ha sido la persona que me impulsó a poder estudiar y seguir mis sueños. Agradezco a mi familia por estar ahí para mí a lo largo de estos cuatro años y al profesor Alexander Cortes que mediante su tutoría nos ha brindado lo necesario para poder completar este proyecto; expreso mi gratitud a mi compañero Juan Francisco Quintero que fue fundamental en el desarrollo de este proyecto aportando sus increíbles ideas y esfuerzos para salir adelante y por último expreso mi agradecimiento a esas personas que estuvieron para mí a lo largo de estos cuatro años a mis amigos/a, a esa persona especial que hace que pueda siempre levantarme de lo más profundo por todo ello y mucho más, gracias.

~Diego Mancera

Agradezco primeramente a Dios, fuente de sabiduría y fortaleza, quien me brindó la inspiración y el coraje necesarios para completar este trabajo de grado. A mi familia, gracias por su apoyo incondicional, por estar siempre presentes y ser un pilar fundamental en este camino. Extiendo un agradecimiento especial al profesor Jorge Alexander Cortés, nuestro tutor en este proceso de investigación, cuya guía y conocimiento fueron clave para llevar a cabo este proyecto. Gracias por su paciencia, disposición y compromiso en cada etapa del trabajo. Asimismo, expreso mi gratitud al secretario de gobierno de Chía, quien, junto con su equipo, nos proporcionó los insumos necesarios para comprender y analizar el desarrollo del comercio informal en el municipio, sin los cuales este estudio no habría sido posible. A mi compañero de trabajo de grado, Diego Mancera, mi sincero agradecimiento por ser un coequipero comprometido y colaborador incansable; su dedicación y esfuerzo constante contribuyeron de manera invaluable a la calidad y profundidad de esta investigación.

~Francisco Quintero

RESUMEN

En el municipio de Chía, Cundinamarca, Colombia, el comercio informal es una realidad cotidiana, caracterizada por negocios que operan sin registro, sin pagar impuestos ni cumplir con las regulaciones legales. Aunque este fenómeno genera empleo y acceso a bienes y servicios, también tiene efectos negativos, como la falta de seguridad social para los vendedores, la competencia desleal para los negocios formales y la pérdida de ingresos para el Estado.

El proyecto "De la informalidad a la formalidad, un análisis del proceso de formalización del comercio en Chía" aborda este fenómeno de manera integral y objetiva. Su objetivo es identificar las causas subyacentes de la informalidad y proponer estrategias efectivas para promover la transición hacia un comercio formalizado. La investigación se centra en la pregunta: ¿Cuáles son los principales factores que incentivan la informalidad en el comercio y qué estrategias se pueden implementar para promover la formalización?

Para responder a esta pregunta, se realizará un análisis profundo de las características socioeconómicas y motivaciones de los comerciantes informales, identificando las barreras que enfrentan para acceder a la formalidad. Además, se evaluará la eficacia de las políticas públicas y los programas de apoyo existentes y las opiniones por parte de las entidades correspondiente a cargo del tema. Finalmente, se diseñará un plan de acción piloto para promover la formalización del comercio en Chía.

Este proyecto busca proporcionar una comprensión detallada del comercio informal en Chía y ofrecer soluciones prácticas para fomentar la formalización, contribuyendo así al desarrollo económico y social del municipio de Chía.

Palabras clave: Comercio informal, Formalización, Regulaciones, Causas de la informalidad, Estrategias de formalización, Políticas públicas, Plan de acción piloto, Desarrollo económico, Desarrollo social

ABSTRACT

In the municipality of Chía, Cundinamarca, Colombia, informal commerce is an everyday reality, characterized by businesses that operate without registration, without paying taxes or complying with legal regulations. Although this phenomenon generates employment and access to goods and services, it also has negative effects, such as the lack of social security for sellers, unfair competition for formal businesses, and loss of income for the State.

The project "From informality to formality, an analysis of the trade formalization process in Chía" addresses this phenomenon in a comprehensive and objective manner. Its objective is to identify the underlying causes of informality and propose effective strategies to promote the transition towards formalized trade. The research focuses on the question: What are the main factors that encourage informality in commerce and what strategies can be implemented to promote formalization?

To answer this question, an in-depth analysis of the socioeconomic characteristics and motivations of informal traders will be carried out, identifying the barriers they face in accessing formality. In addition, the effectiveness of existing public policies and support programs and the opinions of the corresponding entities in charge of the issue will be evaluated. Finally, a pilot action plan will be designed to promote the formalization of commerce in Chía.

This project seeks to provide a detailed understanding of informal trade in Chía and offer practical solutions to encourage formalization, thus contributing to the economic and social development of the municipality of Chía.

Keywords: Informal trade, Formalization, Regulations, Causes of informality, Formalization strategies, Public policies, Pilot action plan, Economic development, Social development

TABLA DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS	3
RESUMEN	4
ABSTRACT.....	6
INTRODUCCIÓN	10
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	13
PREGUNTA PROBLEMA	13
JUSTIFICACIÓN	14
OBJETIVO GENERAL.....	15
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	15
METODOLOGÍA.....	16
CAPITULO 1. ENFOQUE DE COMERCIO.....	18
Impactos positivos.....	19
Impactos negativos.....	19
Chía	20
Economía de chía	21
Agricultura	23
Comercio	24
Servicios	25
Turismo	26

Industria.....	27
Causas del comercio informal en Colombia	30
Efectos sociales del comercio informal.....	30
Consecuencias del comercio informal.....	31
Encuesta	33
Población	33
Muestra	33
Objetivo de la encuesta.....	33
Instrumento	34
Resumen respuestas.....	34
¿En qué sector del comercio informal trabaja?	34
¿Cuánto tiempo lleva trabajando en el comercio informal en Chía?.....	34
¿Cuáles son las principales razones por las que trabaja en el comercio informal?	34
¿Cuáles son las principales dificultades que enfrenta en su trabajo como comerciante informal?.....	35
¿Qué medidas cree que se deberían tomar para mejorar la situación del comercio informal en Chía?	35
Interpretación de resultados grafica 1	36
Interpretación de resultados grafica 2.	38
Interpretación de resultados grafica 3.	39

Interpretación de resultados grafica 4.	41
Interpretación de resultados grafica 5.	43
Conclusión muestra	43
CAPITULO 2. DIAGNOSTICAR LAS PRINCIPALES BARRERAS QUE ENFRENTAN LOS COMERCIANTES INFORMALES PARA ACCEDER A LA FORMALIZACIÓN.	45
Barreras administrativas y regulatorias	45
Barreras financieras	45
Barreras culturales y sociales	46
Barreras de infraestructura y acceso a servicios.....	46
Medidas a implementar	47
CAPITULO 3. ESTABLECER LA EFICACIA DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS Y PROGRAMAS DE APOYO EXISTENTES PARA LA FORMALIZACIÓN DEL COMERCIO INFORMAL.....	51
Entrevista secretario de gobierno	57
CAPITULO 4. DISEÑAR E IMPLEMENTAR UN PLAN DE ACCIÓN PILOTO PARA PROMOVER LA FORMALIZACIÓN DEL COMERCIO INFORMAL EN EL SECTOR DEL COMERCIO.	61
Análisis del Contexto	61
CONCLUSION.....	64
REFERENCIAS.....	66

TABLA CONTENIDO FIGURAS

Figuras 1 ¿En que sector del comercio informal trabaja?	35
Figuras 2 ¿Cuánto tiempo lleva trabajando en el comercio informal en chía?	36
Figuras 3 ¿Cuáles son las principales razones por las que trabaja en el comercio informal?.....	38
Figuras 4 ¿Cuáles son las principales dificultades que enfrentan en su trabajo como comercial informal?	39
Figuras 5 ¿Qué medidas cree que se deberían tomar para mejorar la situación del comercio informal en chía?.....	41

INTRODUCCIÓN

La formalización del comercio informal en Chía, Cundinamarca, se ha convertido en un tema central en el marco de su desarrollo económico y social. El comercio informal, que incluye actividades como la venta de alimentos, bebidas y otros productos en espacios públicos, representa una fuente significativa de ingresos para muchos de sus habitantes, especialmente aquellos que no tienen acceso a oportunidades laborales formales. Sin embargo, esta actividad plantea varios desafíos tanto para los comerciantes como para el municipio. Desde la perspectiva de los vendedores informales, la falta de acceso a servicios básicos, financiamiento, espacios adecuados y la seguridad jurídica les impide mejorar sus condiciones laborales y participar en el crecimiento económico formal. Por otro lado, el municipio enfrenta la tarea de gestionar el espacio público, mitigar la competencia desleal con los comercios formales y aumentar la recaudación fiscal.

Este proyecto tiene como objetivo analizar profundamente las causas que llevan a la informalidad en el comercio de Chía y las estrategias que se pueden implementar para promover la formalización de estos trabajadores. El análisis parte de la identificación de las características socioeconómicas de los comerciantes informales, sus motivaciones y las principales barreras que enfrentan para acceder a la formalización. Entre estas barreras se destacan las dificultades administrativas, la falta de acceso a financiamiento y la desconfianza en las instituciones. Además, se evalúan las políticas públicas actuales y los programas de apoyo para determinar su efectividad en la formalización del comercio informal, con el fin de proponer mejoras en su diseño e implementación.

El comercio informal en Chía, aunque dinámico, genera impactos tanto positivos como negativos. Por un lado, proporciona empleo y acceso a productos básicos a la población local a

precios accesibles; por otro, compite de manera desleal con los comercios formales y genera problemas en el uso del espacio público. A medida que el municipio crece y se diversifica, es esencial encontrar soluciones sostenibles que integren a los comerciantes informales en la economía formal, contribuyendo así al desarrollo del municipio en su conjunto.

La metodología de este proyecto combina un enfoque cuantitativo y cualitativo, utilizando encuestas para recopilar datos sobre los vendedores informales y su percepción de la formalización, así como entrevistas con actores clave en el proceso, como funcionarios locales y expertos en políticas públicas. Además, se diseñará e implementará un plan de acción piloto que permita la formalización gradual de los comerciantes informales, atendiendo sus necesidades específicas y brindando herramientas para su inserción en el mercado formal.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El comercio informal en el municipio de Chía es una realidad cotidiana que beneficia a muchas familias al generarles ingresos y ofrecer a los consumidores productos a precios accesibles. Sin embargo, este tipo de comercio, que opera fuera de las regulaciones y sin contribuciones fiscales, también trae consigo una serie de problemas. Al no estar formalizados, los comerciantes carecen de acceso a derechos básicos como la seguridad social y la estabilidad laboral. Para el municipio, la informalidad representa una pérdida en recaudación fiscal y contribuye a una competencia desleal con los comercios formalizados, afectando el orden y la distribución del espacio público.

El problema se agrava porque la mayoría de los comerciantes informales enfrentan barreras significativas que les impiden formalizarse: altos costos, falta de información y acceso limitado a créditos. Este entorno hace que muchos vean en la informalidad una solución a corto plazo, pero sin perspectivas claras para avanzar hacia la formalidad

PREGUNTA PROBLEMA

¿Cuáles son los principales factores que incentivan la informalidad en el comercio y qué estrategias se pueden implementar para promover la formalización?

JUSTIFICACIÓN

La presente investigación sobre la formalización del comercio informal en Chía surge de la necesidad de abordar una problemática que afecta tanto a los comerciantes informales como al desarrollo económico del municipio. La actividad informal, aunque genera empleo e ingresos para una parte significativa de la población, también conlleva consecuencias negativas, como la evasión de impuestos y la competencia desleal para los comercios formalizados, impactando la recaudación fiscal y el orden del espacio público.

El proyecto busca entender las causas de esta informalidad y proponer estrategias efectivas para facilitar la transición hacia la formalización. Esto se logrará mediante un análisis de las características y motivaciones de los comerciantes informales, así como de las barreras socioeconómicas y legales que enfrentan. Donde se evaluarán también la efectividad de las políticas y programas existentes para formular un plan de acción que responda a sus necesidades y fomente un entorno inclusivo y equitativo.

Por lo cual mediante esta investigación y este proyecto se quiere proponer una ayuda a los vendedores una manera en la cual ellos puedan tener una guía para la cual su comercio de vuelva formal se vuelva de una u otra manera un aporte tanto para el municipio como para ellos mismo por lo que queremos brindar ese impulso para que con ello se tenga un crecimiento de todos y para todos.

OBJETIVO GENERAL

Identificar estrategias efectivas para su transición hacia de un comercio informal a la formalidad.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Identificar las características socioeconómicas y las motivaciones de los comerciantes informales del sector del comercio.
2. Diagnosticar las principales barreras que enfrentan los comerciantes informales para acceder a la formalización.
3. Establecer la eficacia de las políticas públicas y programas de apoyo existentes para la formalización del comercio informal.
4. Diseñar e implementar un plan de acción piloto para promover la formalización del comercio informal en el sector del comercio

METODOLOGÍA

La presente investigación será de tipo descriptivo, documental y exploratoria. Se parte de cada uno de los objetivos específicos con los cuales se estarán desarrollando uno a uno los capítulos, para así llegar a la conclusión del objeto de estudio.

Investigación Documental

La investigación documental es una técnica de investigación cualitativa encargada de recopilar y seleccionar información a través de la lectura de literatura, libros, revistas, grabaciones de audio, películas, periódicos, bibliografías, etc.

La investigación documental es menos popular que otros métodos porque las estadísticas y la cuantificación se consideran formas más seguras de análisis de datos.

Este tipo de investigación a menudo se asocia con la investigación histórica, por lo que los investigadores pierden confianza debido a la falta de claridad. Sin embargo, la historia da sentido al pasado y al presente.

Investigación descriptiva

Los estudios descriptivos se encargan de precisar las características de la población objeto de estudio. Esta metodología se centra más en el "qué" del objeto de investigación que en el "por qué". En otras palabras, su objetivo es describir la naturaleza de las subdivisiones demográficas, en lugar de centrarse en por qué ocurren fenómenos particulares. Es decir, "describe" el tema de

investigación sin incluir "por qué" sucedió. Por ejemplo, una marca de ropa que quisiera comprender las tendencias de compra de moda de los compradores en Perú realizaría una encuesta demográfica de la región, recopilaría datos demográficos y luego realizaría un estudio descriptivo de ese grupo demográfico.

Investigación exploratoria

La investigación exploratoria corresponde al primer acercamiento antes de abordar un tema específico en un trabajo investigativo más profundo. El proceso de obtener información básica relacionada con una pregunta de investigación.

A través de la investigación exploratoria, es posible comprender qué significa realmente una pregunta determinada y los aspectos más interesantes que deben abordarse en una investigación.

Todo proceso de investigación comienza con una acción exploratoria, la investigación exploratoria corresponde al primer enfoque y permite un mejor manejo de los sujetos de investigación, ya sea que el investigador no tenga una comprensión profunda del tema o quiera comprender su alcance.

CAPITULO 1. ENFOQUE DE COMERCIO

Venta de alimentos y bebidas: Este es el subtipo más común, con una amplia variedad de productos que incluyen comidas preparadas, snacks, frutas, verduras, jugos y bebidas calientes. Se ubican en puntos estratégicos del municipio de manera no autorizada, como parques, fuera de centros comerciales y zonas de alto flujo peatonal. Otra modalidad muy común es la venta de catálogo donde los vendedores ofrecen productos a través de catálogos y realizan entregas a domicilio.

El comercio informal de alimentos y bebidas en Chía, Cundinamarca, Colombia, generalmente los vendedores informales suelen ofrecer una variedad de productos que van desde comidas rápidas hasta bebidas refrescantes. En cuanto a alimentos, es común encontrar vendedores que ofrecen empanadas, arepas, tamales, chorizos, entre otros platos típicos colombianos. También pueden ofrecer snacks como papas fritas, frutas picadas y productos de panadería. En el caso de las bebidas, es común encontrar jugos naturales, aguas frescas, café, bebidas lácteas y algunas preparaciones tradicionales. Estos vendedores informales suelen operar sin licencias comerciales formales, así mismo sin permisos ni certificados de sanidad, lo que puede generar distintos problemas en cuanto a la transformación de negocio formal se refiere.

Es importante tener en cuenta que, aunque el comercio informal es una parte importante de la economía local, también puede enfrentar desafíos en términos de regulaciones y competencia con otros comerciantes formales así mismo los comercios formales suelen tener prioridad en cuanto a la venta y distribución de estos productos; a menudo la zona donde más impacto tiene esta modalidad de comercio informal es la zona historia del municipio, el parque central. Los comerciantes informales acaparan las calles del parque de Chía y realizan sus negocios sin ningún tipo de permiso, lo cual lleva a crear un efecto tipo bola de nieve atrayendo

así a más comerciantes informales, lo cual puede traer consigo aspectos tanto positivos como negativos.

En un municipio de primera categoría en Colombia tiene un impacto significativo en la economía local, tanto positivo como negativo. A continuación, se detallan algunos de los principales efectos:

Impactos positivos

- Generación de empleo: El comercio informal crea oportunidades de empleo para personas que no tienen acceso al mercado laboral formal.
- Acceso a productos: El comercio informal facilita el acceso a productos básicos como bebidas y comida a precios más económicos que en el sector formal.
- Dinamización de la economía local: El comercio informal genera ingresos para los vendedores y sus familias, lo que a su vez dinamiza la economía local.
- Oferta diversa: El comercio informal ofrece una mayor variedad de productos y precios que el sector formal, lo que beneficia a los consumidores.

Impactos negativos

- Competencia desleal: El comercio informal compite con el sector formal, lo que puede afectar las ventas y la rentabilidad de los negocios establecidos.
- Evasión de impuestos: El comercio informal no suele pagar impuestos, lo que significa que el municipio deja de recibir ingresos importantes.
- Informalidad: El comercio informal se caracteriza por la falta de regulación y control, lo que puede afectar la calidad de los productos y servicios.
- Espacio público: El comercio informal puede ocupar espacio público de forma ilegal, lo que genera problemas de congestionamiento y afecta la estética del municipio.

- Medidas para mitigar los impactos negativos

Chía

Chía es un municipio que se encuentra en la sabana de Bogotá en el departamento de Cundinamarca ubicado en Colombia, es un municipio en el cual su población es de alrededor de unas 139000 habitantes así mismo Chía es un municipio que tiene una historia bastante interesante que se remonta a las épocas precolombinas en la cual se dice que habitaron muiscas en el municipio y posteriormente en 1537 con la conquista española adquirió su estatuto como municipio.

Por otra parte, encontramos que Chía es un municipio que en los últimos años ha presentado un crecimiento en el ámbito socioeconómico con diferentes actividades en las cuales el municipio se encuentra cómodo y así mismo brindando la mejor calidad para sus habitantes, así mismo para la producción que tienen el municipio si bien se evidencia este crecimiento en todos los sectores económicos en el municipio también se debe tener en cuenta que este crecimiento también ha generado otras problemáticas sociales en las que se encuentran la movilidad la desarticulación de los espacios públicos y la infraestructura vial debido a que su crecimiento ha sido masivo en Chía se encuentra en un punto en el cual hay mucho flujo vehicular debido a las empresas que se encuentran en el sector y así mismo que es un municipio que conecta con municipios que dan vías alternas a lo que es la entrada y salida de la ciudad de Bogotá, por otra parte, se ve evidenciado que en varios proyectos de infraestructura en los cuales el municipio a intentando crecer se ven en abandono debido a la falta de recursos por parte de la administración lo cual puede generar colapsos en las vías y así mismo que no haya una optimización a la hora de que el municipio crezca de manera óptima.

Economía de chía

Primeramente, se debe mencionar que chía tiene una de las mayores riquezas en cuanto a municipios se refiere debido a que es el tercer municipio más rico del país teniendo en cuenta la economía, el costo de vida y los diferentes factores como las empresas y su ubicación geográfica lo que lo lleva a ser uno de los municipios más importantes a niveles tanto departamental como nacional. Teniendo una posición geográfica estratégica que permite a los habitantes desempeñar sus labores profesionales, familiares y personales.

Chía tradicionalmente es un municipio el cual históricamente su economía se basa en la parte agrícola esto abarca la ganadería, la floricultura, los cultivos de alimentos en los cuales generalmente se enfoca el municipio, pero a medida que fue pasando el tiempo la economía de chía fue creciendo y así mismo hoy se encuentran sectores como el comercio de las grandes empresas, los servicios y la industria así claro como el turismo en las principales zonas del municipio.

Según el actual programa de gobierno del alcalde Leonardo Donoso chía es un municipio en el cual está en auge en cuando a desarrollo económico se refiere, ya que chía cuenta con alrededor de 7657 empresas en las cuales se encuentran divididas de la siguiente manera, 61 son grandes empresas, 145 son medianas empresas, 617 son pequeñas empresas y por último 6834 son microempresas. Los que nos da un punto en el cual se evidencia que chía está en un crecimiento constante por lo que según el desarrollo económico planteado en su plan de gobierno por parte del alcalde chía necesita un enfoque en arquitectura empresarial para hacer crecer esas microempresas emprendimientos y así mismo que la economía del municipio de un salto sustentable en cuanto a ganancias se refiere.

Permitiendo que desde el sector público del municipio plantee un crecimiento económico con proyectos como lo son la terminación de un proyecto que se encuentra congelado como la terminación de la troncal de los Andes, que esto generaría un impacto directamente positivo tanto a los ámbitos sociales como lo es la movilidad, donde la optimización de transporte de productos en carga pesada de las empresas ubicadas en el municipio se trasladarían a desplazarse, dando así una solución a la congestión vehicular que se presenta por la entrada y salida norte del municipio, por otro lado, la implementación de la segunda calzada en la vía nacional que conecta al municipio con cota, Siberia. A su vez, también se plantea la ampliación de la avenida pradilla que es la principal vía de acceso al municipio, la cual conecta la autopista norte con Chía.

Permitiendo así una mejor movilidad lo que llevaría a que se pudiera acceder de mejor manera el comercio en el municipio en cuanto a otros proyectos planteados para la economía actual de chía se encuentra tienda chía que es un proyecto el cual busca impulsar a estos talentos artesanales tradicionales del municipio así mismo que estos productos los cuales en la mayoría de situaciones son poco visibles se vean evidenciados tanto en línea como en físico añadiendo la parte turística del municipio se vea directamente influenciada por la parte artesanal y tradicional que tiene este mismo así mismo se busca impulsar aún más la economía haciendo que eso, miles de emprendimientos sean apoyados y mediante el fondo (FFEDME) fondo de fomento para el emprendimiento y el desarrollo empresarial en el municipio de chía. Con lo que se busca impulsar a las pequeñas y a las microempresas el municipio, brindando grandes ayudas, por lo cual esto permitiría un cambio significativo en cuanto a su economía y en cuanto a lo que se refiere con el alto comercio informal que tiene el municipio.

En cuanto a otras rutas que tiene dispuesto el gobierno mediante su plan de desarrollo municipal para el progreso económico se encuentra articulada de manera conjunta la secretaria de desarrollo económico donde cuenta con la dirección de turismo la cual asocian el alto turismo que puede tener el municipio con respecto a su historia, paisajes florales, fomentando así una ruta cicloturista fomentando la cultura deportiva del municipio y la parte floricultura de este mismo creando así una ruta en la cual se admiren los recursos atractivos de la región.

Agricultura

Este sector históricamente es el sector con más importancia en el municipio de chía así mismo la economía del municipio se ha diversificado en grandes cantidades en los últimos años, pero esta siga siendo de gran importancia y liderando su economía, la mayor parte del sector agrícola que se realiza en el municipio es por parte de familias que son productoras y son responsables de cultivar el mercado regional, local del municipio así mismo estas familias cuentan con una variedad de productos donde se pueden resaltar cultivos de hortalizas, flores, tubérculos, frutas, y legumbres. La zona que más rentabilidad les da a las familias campesinas son la venta de frutas exóticas con lo son las uchuvas, arándanos o aguacate y, por otra parte, a los sistemas de cultivos de producción de flores que mantienen a toda la sabana con alta producción y surtido de diferentes especies de flores en estos ámbitos agrícolas.

Todavía predomina el sistema tradicional el cual no se adoptan técnicas en las cual los productos se vean afectados directamente lo que lleva a que sean productos de alta calidad y con una rentabilidad mayor, los principales retos que tiene este sector en la economía de chía es la alta competencia que tienen con los otros municipios de la sabana, ya que estos tienen la capacidad de competir tanto en precios con en volúmenes de producción, la mayor problemática que tiene el sector agrícola en el municipio es la comercialización a un precio justo en los

comercios formales, ya que la producción en grandes cantidades, en su mayoría de cadenas de distribución ya tiene proveedores en los cuales son externos a ellos lo que hace que los campesinos tengan que reducir sus precios y así mismo pierdan ganancias y su rentabilidad en cuanto a las cosechas sea menor a la esperada por ellos mismos.

Comercio

Actualmente, es uno de los principales y fundamentales sectores de la economía de Chía, que ha tenido un crecimiento amplio y con variedad desde el crecimiento que tuvo su población y su economía. Asimismo, así mismo es un sector que es de los principales en generación de empleo e inversión en el municipio. En este sector predomina el comercio al por menor, esto pueden ser desde tiendas de barrio en las cuales la población puede encontrar productos de primera necesidad, almacenes de ropa en los cuales son principalmente emprendimientos en los que el vendedor busca dar a conocer su marca, restaurantes y, por último, droguerías facilitando así los medicamentos para la mayoría de las personas.

En cuanto a los comercios en grandes medidas en los últimos años se vio un crecimiento gigantesco con el centro comercial fontanar inaugurado a finales del año 2015 lo que llevo a un crecimiento excesivo en su economía, otros comercios en los cuales se reúnen las grandes cadenas de comercio son centro chía, sabana norte y plaza mayor así mismo el comercio se vio impulsado por las grandes cadenas comerciales como lo son éxito, jumbo entre otras.

Por otra parte, se debe tener en cuenta que chía como su comercio tiene una gran dificultad al estar demasiado cerca a Bogotá por lo cual la capital abarca mucha parte de su mercado así mismo la informalidad que tiene el municipio en cuanto a venta de productos de primera necesidad y primera mano es altamente grande y la falta de infraestructura por parte del municipio no permite tener un mayor crecimiento por lo cual el municipio pensando en su

crecimiento y economía busca crear tanto infraestructura vial como comercial para la optimización de su comercio. Sin embargo, el sector del comercio se ve muy unido al desarrollo que tiene la capital, ya que se apoya mucho en proveedores y recursos que permiten su desarrollo, donde gran parte de los comerciantes generan una dependencia a lo que se pueda llegar a ofrecer en la capital para así replicarlo en el municipio a un mayor costo.

Servicios

El sector de servicios en chía es el sector que más aporta a su PIB municipal y así mismo es de los mayores en generación de empleo formal en el municipio este ha sido impulsado por el crecimiento municipal de la mano de los sectores de salud, educación, turismo y servicios financieros por lo cual es un sector realmente importante en cuanto a se refiere a la economía de chía, principalmente en este sector en chía predominan las microempresas ya sean talleres, hoteles, peluquerías lo cual hace que en cuanto a los servicios brindados por los negocios en el municipio sea de gran variedad en cuanto a las empresas grandes de servicios encontramos los centros médicos como clínica chía, de la sabana y la marly así mismo cuentan con la mayoría de instituciones financieras y bancarias que existen en Colombia e instituciones educativas de alto nivel como lo son la universidad de la sabana, la institución universitaria colegios de Colombia (unicoc), la universidad del bosque y por último la universidad de Cundinamarca por lo que es la presencia de todos estas instituciones generan que sea un municipio altamente calificado y con una excelencia en cuanto al sector de servicios se refiere.

Su crecimiento ha ayudado a que el municipio se vuelva un atractivo en términos de entretenimiento y servicio. En cuanto a su competencia directa se encuentra la capital del país la cual cuenta con una mayor capacidad a la hora de prestación de servicios, lo cual hace que sea competencia directa, por otra parte, la informalidad en este sector en el municipio hay una muy

baja informalidad en cuanto se refiere a la prestación de servicios, ya que para prestar estos mismos se necesita contar con una variedad de permisos y así mismo de una confiabilidad por parte de los clientes lo cual hace que su informalidad sea poca o casi nula en el municipio.

Turismo

El turismo en el municipio de chía es un sector económico en crecimiento y de suma importancia. Ayuda principalmente a la generación de empleo y el desarrollo del municipio y se debe tener en cuenta que chía es un municipio medio entre sabana Centro y Bogotá por lo cual esto le brinda un factor vital, ya que le permite tener distintos atractivos naturales y culturales en los cuales se ven atractivos para los distintos turistas.

En cuanto a sus puntos a favor tenemos en cuenta el turismo cultural en el cual se puede visitar lugares como la catedral de la sabana, el museo de chía y yerbabuena lo cual genera ser atractivo y consuman de este mismo, en cuanto a turismo ecológico se encuentra el senderismo por la reserva natural ubicada en el municipio y la visita a cerros los cuales son ricos en diversidad de flora y fauna, por otra parte, se encuentra restaurantes en los cuales se puede disfrutar y degustar platos típicos de la región y los mercados regionales, por otra parte, las competencias que tiene el sector turístico en chía para seguir creciendo y así mismo aportar de manera significativa en la economía.

Respecto a su infraestructura para el desarrollo de este sector se cuenta con una problemática, ya que no cuentan con la capacidad necesaria que permita tener una movilidad que abarque a un número de turistas en grandes cantidades así mismo la capacitación requerida para realizar muchas actividades turísticas que sean visibles donde se pueda promover y generar la difusión correcta que permita generar un buen alcance en actividades como son el senderismo, se necesitan personas especializadas en el terreno y así mismo en los temas de servicios de

prestación de primeros auxilios por lo cual la alcaldía de chía ofrece planes en los cuales se capacita a los locales con el fin de que estos mismos puedan ejercer en el sector turístico y así mismo este se alía con el sector de servicios para poder brindar la mejor imagen del municipio a las personas de otras partes del país o del mundo.

Industria

Este sector en el municipio ha venido perdiendo auge con la diversificación económica del municipio debido a que es un sector muy poco innovador, lo cual hace que no tenga mucho crecimiento, se concentra principalmente en la producción de productos químicos, alimentos y productos textiles. Las (PYMES) tiene una gran participación y así mismo chía cuenta con un parque industrial en el cual se realizan todas estas actividades así mismo chía en la parte industrial han ingresado empresas en su sector como lo es la industria de producción de aparatos electrónicos y la industria farmacéutica con la producción de medicamentos, por otra parte, la competencia que tiene chía en este sector industrial es masiva, ya que se encuentra rodeada de grandes municipios que tiene una capacidad industrial mayor a la de ellos así mismo tiene muy cerca a Bogotá que tiene una mayor capacidad industrial al igual que el municipio de Cota por lo cual es un mercado en el que se le complica competir, así mismo la infraestructura del municipio y la falta de mano de obra calificada hacen que chía no sea una gran potencia en cuanto al sector industrial se refiere, por otra parte, por parte del gobierno de chía se espera que se mantenga como un sector estable en el municipio y se espera que la clave para que el municipio tenga un crecimiento en este sector es la innovación tecnológica así como mejorar la movilidad la infraestructura y en general el desarrollo económico de lo que se refiere a este sector.

El comercio informal es una problemática que siempre ha sido un factor gigantesco en cuanto a la economía del país, ya que alrededor de 58% del comercio en general del país se

realiza de manera informal esto genera grandes problemáticas, ya que se ve una gran dificultad en el crecimiento económico con pérdidas en cuanto a vida útil del trabajo debido a la precarización de estos mismos y así mismo esto se debe principalmente a la falta de empleabilidad que tiene el país.

Las empresas que están registradas bajo el comercio formal no generan los suficientes empleos como para que se puedan formalizar de una manera óptima en la cual se les brinde las ayudas necesarias y no se les pongan tantos trámites a la hora de querer formalizarse, a medida que la población busca formalizarse para así poder tener un comercio de manera formal existen varias barreras por la cual las empresas o los emprendedores no se formalizan debido a que son largos trámites en los cuales se necesitan contar con muchos permisos con un costo elevado en cuanto a impuestos y diferentes trámites.

Hay una falta de acceso a crédito por esto mismo acceder a un comercio formal sea una manera muy difícil de hacerlo en cuanto a la informalidad, ya que una parte más central y cercana al municipio de Chía se encuentra Bogotá el cual cuenta con una tasa de informalidad del 49% lo cual hace que si bien se reduzca la informalidad siga siendo una cifra de dos dígitos.

Las únicas iniciativas que brinda el distrito capital son planes de choque contra la informalidad lo cual únicamente permite a los vendedores informales instalarse en una zona específica donde pueden o no vender sus productos por lo cual si el millón de personas el cual realiza este comercio informal se dedicará a hacerlo en una zona específica no tendría como subsistir debido a la competencia de esta misma sería abismal, por otra parte, encontramos a Chía un municipio de la sabana de Bogotá el cual si bien no tiene un número exacto de población el cual practica el comercio informal es una realidad que afecta verdaderamente al municipio, ya que al tener un crecimiento tan grande en poco tiempo ha permitido que el comercio informal

aumente en grandes cantidades sin tener un control sobre este mismo como en el resto del país, el comercio informal se realiza en muchas ocasiones para poder generar un ingreso que permita a varias personas costear por lo menos sus gastos básicos.

El municipio al contar con un costo de vida tan alto genera que el comercio informal se realice de una manera más activa, en el año 2015 la alcaldía municipal expidió la resolución 3561 que dice “por medio del cual se adopta el procedimiento para la recuperación del espacio público de vendedores informales del municipio y se dicta otras disposiciones” la cual indica que si bien se respetaran los derechos de los vendedores de comercio informal se establecerá un lineamiento en el cual indica en que espacios públicos pueden ubicarse y en cuáles no, así mismo dictan plena autoridad a la fuerza del comando de policía para que en caso de que no se siga la resolución poder sacar a los vendedores informales de los espacios no designados, lo cual esto sigue creando barreras para que primeramente las personas subsistan en su día a día, ya que muchas de las personas que se dedican al comercio informal viven de la ganancia diaria que pueden generar mediante sus ventas.

Para que las personas de una u otra manera puedan formalizarse; en 2022 la alcaldía vuelve a emitir un decreto en cuanto a comercio informal el cual es el decreto 187 de 2022 el cual indica “el cual adopta el registro de vendedores informales del municipio de chía- (REVI) y establece los criterios y parámetros para la inclusión y egreso de la población de chía que realiza ventas informales en el espacio público del municipio, y se dicta otras disposiciones” en este decreto el municipio busca caracterizar y así mismo establecer un control sobre los vendedores informales, buscando así establecer un punto en el cual los vendedores puedan ejercer su labor teniendo en cuenta los factores sociales que viven las personas y en el que se desarrolla su entorno social para que así de la mano del municipio puedan realizar sus labores.

Causas del comercio informal en Colombia

1. Alto desempleo: La falta de oportunidades laborales formales obliga a muchas personas a recurrir al comercio informal como medio de supervivencia.
2. Barreras para la formalización: Los trámites engorrosos, los costos elevados y la falta de acceso a financiamiento dificultan la formalización de los negocios informales.
3. Crecimiento de la pobreza: La informalidad se concentra en los sectores más pobres de la población, perpetuando un ciclo de pobreza y desigualdad.
4. Deficiencias en la educación: La falta de educación y formación limita las oportunidades laborales y empuja a las personas hacia el sector informal.
5. Informalidad en el sector rural: La falta de apoyo a los pequeños agricultores y la concentración de la tierra generan condiciones precarias que incentivan el comercio informal.
6. Migración y desplazamiento: La llegada de migrantes y desplazados aumenta la competencia por empleos formales y empuja a algunos a la informalidad.
7. Cultura del rebusque: La informalidad se ve como una alternativa válida para obtener ingresos, incluso cuando no se cuenta con las condiciones ideales.

Efectos sociales del comercio informal

1. Precarización del trabajo: Los trabajadores informales suelen tener condiciones laborales precarias, con bajos ingresos, largas jornadas y sin acceso a la seguridad social.
2. Explotación laboral: La informalidad aumenta la vulnerabilidad de los trabajadores a la explotación, especialmente mujeres y niños.
3. Limitación del desarrollo social: La informalidad reduce el acceso a la educación, la salud y otros servicios sociales, lo que limita el desarrollo social del país.

4. Evasión de impuestos: La informalidad reduce los ingresos del Estado, lo que limita su capacidad para invertir en programas sociales y mejorar la calidad de vida de la población.
5. Competencia desleal: La informalidad compite con las empresas formales, lo que afecta su competitividad y genera desempleo.
6. Desigualdad social: La informalidad aumenta la brecha entre ricos y pobres, perpetuando la desigualdad social.
7. Inseguridad: La informalidad puede contribuir a la inseguridad en las calles, especialmente cuando se asocia con actividades ilícitas.
8. Deterioro del espacio público: La ocupación informal del espacio público puede generar problemas de seguridad, higiene y estética urbana.
9. Debilitamiento del Estado: La informalidad limita la capacidad del Estado para regular la economía y garantizar los derechos de los trabajadores.
10. Pérdida de oportunidades: La informalidad limita el potencial de desarrollo económico del país al no aprovechar al máximo la fuerza laboral.

Consecuencias del comercio informal

1. Precarización del trabajo: Los trabajadores informales suelen tener condiciones laborales precarias, con bajos ingresos, largas jornadas y sin acceso a la seguridad social.
2. Explotación laboral: La informalidad aumenta la vulnerabilidad de los trabajadores a la explotación, especialmente mujeres y niños.
3. Limitación del desarrollo social: La informalidad reduce el acceso a la educación, la salud y otros servicios sociales, lo que limita el desarrollo social del país.

4. Evasión de impuestos: La informalidad reduce los ingresos del Estado, lo que limita su capacidad para invertir en programas sociales y mejorar la calidad de vida de la población.
5. Competencia desleal: La informalidad compite con las empresas formales, lo que afecta su competitividad y genera desempleo.
6. Desigualdad social: La informalidad aumenta la brecha entre ricos y pobres, perpetuando la desigualdad social.
7. Inseguridad: La informalidad puede contribuir a la inseguridad en las calles, especialmente cuando se asocia con actividades ilícitas.
8. Deterioro del espacio público: La ocupación informal del espacio público puede generar problemas de seguridad, higiene y estética urbana.
9. Debilitamiento del Estado: La informalidad limita la capacidad del Estado para regular la economía y garantizar los derechos de los trabajadores.
10. Pérdida de oportunidades: La informalidad limita el potencial de desarrollo económico del país al no aprovechar al máximo la fuerza laboral.
11. Impacto en la salud pública: La informalidad puede afectar la salud pública, especialmente por la falta de higiene y seguridad en el trabajo.
12. Dificultad para la planificación urbana: La informalidad dificulta la planificación urbana y la gestión del espacio público.
13. Debilitamiento del tejido social: La informalidad puede debilitar el tejido social al generar desconfianza en las instituciones y fomentar la competencia desleal.
14. Desigualdad de género: La informalidad afecta de manera desproporcionada a las mujeres, quienes suelen tener menos oportunidades de acceder a empleos formales.

15. Explotación infantil: La informalidad aumenta el riesgo de explotación infantil, ya que los niños son más vulnerables a la explotación laboral.

La formalización del comercio informal es un proceso gradual que requiere el compromiso del Estado, el sector privado y la sociedad civil.

Encuesta

Población

La población a la que fue dirigida la encuesta fue a vendedores informales en chía en las cuales se recaudaron un total de 145 encuestados en los cuales se encontraba una variación poblacional entre los vendedores que eran ambulantes de puesto fijo y que tenían prestación de servicios.

Muestra

La muestra realizada se realizó a una población determinada del municipio de Chía el cual fue aplicado a 145 vendedores.

Objetivo de la encuesta

Planteamos como objetivo determinar diferentes factores planteados directamente en la muestra que nos podrían brindar datos de cómo están distribuidos los vendedores informales en el municipio de Chía así mismo planteamos cuales eran sus inconformidades y maneras en las cuales se les podría brindar mejores opciones con el fin de hacer que ese negocio informal o ese trabajador informal viera cosas positivas y en sí una manera en la cual se beneficiaría directamente formalizándose

Instrumento

El instrumento utilizado para la recolección de información y recolección de datos acerca de los vendedores informales en Chía fue la encuesta, ya que nos permite cuantificar de manera más organizada y cuantificada la manera de cómo se distribuyen dichos vendedores

Resumen respuestas

¿En qué sector del comercio informal trabaja?

Ventas en puestos fijos 56

Ventas ambulantes 49

Prestación de servicios 39

Otras 1

¿Cuánto tiempo lleva trabajando en el comercio informal en Chía?

Menos de 1 año 7

Entre 1 y 2 años 59

Entre 3 y 5 años 65

Más de 5 años 14

¿Cuáles son las principales razones por las que trabaja en el comercio informal?

Es una forma de ganarme la vida 64

No tengo otra fuente de ingresos 56

El comercio informal me permite ser mi propio jefe 16

No tengo un empleo formal 8

¿Cuáles son las principales dificultades que enfrenta en su trabajo como comerciante informal?

Inseguridad 77

Persecución por parte de las autoridades 42

Falta de acceso a financiación 15

Competencia con el comercio formal 10

Otras 1

¿Qué medidas cree que se deberían tomar para mejorar la situación del comercio informal en Chía?

Capacitación y formación para comerciantes informales 53

Formalización del comercio informal 43

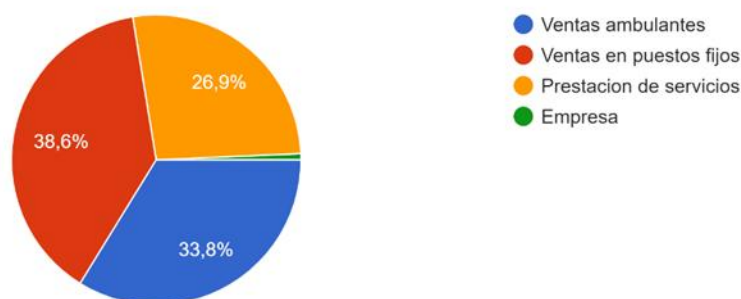
Creación de espacios de trabajo adecuados 40

Acceso a créditos y financiación 9

FIGURAS 1 ¿EN QUE SECTOR DEL COMERCIO INFORMAL TRABAJA?

¿En qué sector del comercio informal trabaja?

145 respuestas



Nota: El grafico representa en que sector comercial informal pertenece una población de 145 personas

Ventas de puestos fijos: El 38.6% indica que la mayoría de los comerciantes informales en Chía se dedican a la venta de productos desde puestos fijos. Esto podría sugerir que este tipo de comercio informal es más común o rentable en la ciudad.

Prestación de servicios: El 26.9% representa una proporción considerable de comerciantes informales que ofrecen servicios. Esto podría indicar una diversificación en el comercio informal, incluyendo servicios como reparación, peluquería o transporte.

Ventas ambulantes: El 33.8% indica que una cantidad significativa de comerciantes informales en Chía se dedican a la venta ambulante. Esto podría sugerir que este tipo de comercio informal sigue siendo una forma importante de generar ingresos para muchos.

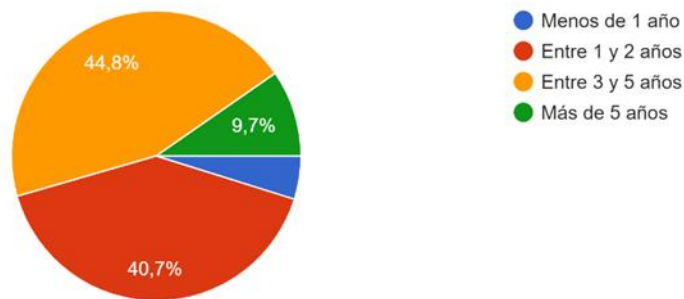
Interpretación de resultados grafica 1

La encuesta revela que el comercio informal en Chía es diverso y dinámico, con una notable presencia de puestos fijos (38.6%), que sugieren ser una modalidad común o rentable. Además, se observa una diversificación hacia la prestación de servicios (26.9%), indicando la adaptación a las necesidades del mercado. Las ventas ambulantes, por su parte, mantienen su importancia (33.8%), evidenciando su flexibilidad y bajo costo de entrada. En conjunto, estos resultados reflejan las estrategias de los comerciantes informales para generar ingresos en Chía.

FIGURAS 2 ¿CUÁNTO TIEMPO LLEVA TRABAJANDO EN EL COMERCIO INFORMAL EN CHÍA?

¿Cuánto tiempo lleva trabajando en el comercio informal en Chía?

145 respuestas



Nota: El gráfico representa en cuanto tiempo lleva trabajando en el sector comercial informal perteneciente a una población de 145 personas

Más de cinco años: El 9.7% indica que una pequeña proporción de comerciantes informales en Chía han estado en esta actividad durante más de cinco años. Esto podría sugerir que la formalización o el cambio a otras actividades no son opciones atractivas o accesibles para este grupo.

Entre 3 y 5 años: El 44.8% representa la mayoría de los comerciantes informales en Chía que han estado en esta actividad entre 3 y 5 años. Esto podría indicar que estos comerciantes se encuentran en una etapa intermedia donde podrían estar considerando la formalización o buscando oportunidades para crecer y formalizar su negocio.

Entre 2 años: El 40.7% indica que una cantidad significativa de comerciantes informales en Chía han estado en esta actividad durante menos de dos años. Esto podría sugerir que son nuevos en el comercio informal y aún no han tenido la oportunidad o el tiempo suficiente para formalizar su negocio.

Interpretación de resultados grafica 2.

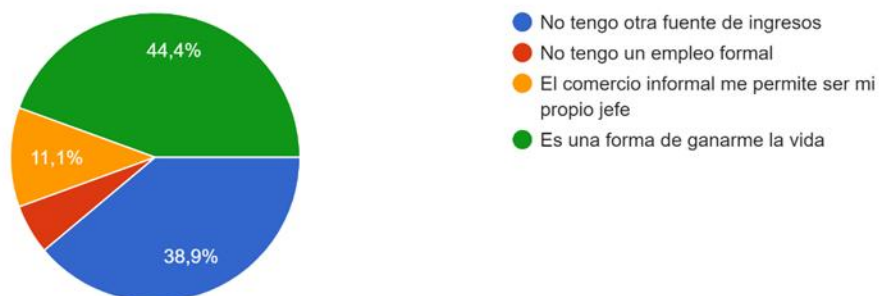
La encuesta revela que el comercio informal en Chía es un sector heterogéneo en cuanto a la experiencia de los comerciantes. Un grupo considerable (40.7%) son nuevos en la actividad, mientras que otro grupo significativo (44.8%) ha estado en el comercio informal entre 3 y 5 años. Un porcentaje menor (9.7%) lleva más de cinco años en esta actividad.

La experiencia en el comercio informal parece estar asociada a diferentes niveles de formalización. Los comerciantes con más experiencia podrían estar más inclinados a formalizar sus negocios, mientras que los nuevos comerciantes podrían necesitar más apoyo y oportunidades para hacerlo.

FIGURAS 3 ¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES RAZONES POR LAS QUE TRABAJA EN EL COMERCIO INFORMAL?

¿Cuáles son las principales razones por las que trabaja en el comercio informal?

144 respuestas



Nota: El gráfico representa la razón por la cual trabaja en el sector comercial informal perteneciente a una población de 145 personas

No tengo ninguna fuente de ingresos: El 38.9% indica que una parte significativa de los comerciantes informales en Chía trabaja en este sector debido a la falta de otras fuentes de

ingresos formales. Esto podría sugerir que el comercio informal es una actividad de supervivencia para muchos.

Es una forma de ganarme la vida: El 44.4% representa la mayoría de los comerciantes informales que han expresado que el comercio informal es su principal medio para ganarse la vida. Esto podría indicar que, incluso con acceso a otras opciones, el comercio informal sigue siendo una opción atractiva para muchos debido a sus características, como la flexibilidad y la autonomía.

El comercio informal me permite ser mi propio jefe: El 11.1% indica que una proporción menor de comerciantes informales valora la independencia y la autonomía que les ofrece este tipo de actividad.

Interpretación de resultados grafica 3.

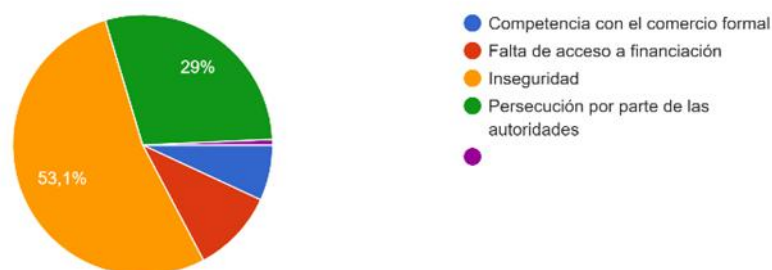
Las motivaciones para el comercio informal en Chía son diversas. Un grupo significativo (38.9%) no tiene otras fuentes de ingresos formales, lo que convierte al comercio informal en una actividad de supervivencia. Para otro grupo importante (44.4%), este sector representa su principal medio de vida, incluso teniendo acceso a otras opciones. La flexibilidad, la autonomía y la posibilidad de ser su propio jefe (11.1%) son factores que también atraen a algunos comerciantes informales.

Las motivaciones varían según las circunstancias individuales y reflejan la complejidad del comercio informal como fenómeno socioeconómico.

FIGURAS 4 ¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES DIFICULTADES QUE ENFRENTAN EN SU TRABAJO COMO COMERCIAL INFORMAL?

¿Cuáles son las principales dificultades que enfrenta en su trabajo como comerciante informal?

145 respuestas



Nota: El gráfico representa las dificultades de trabajar en el sector comercial informal perteneciente a una población de 145 personas

Persecución por parte de las autoridades: El 29% indica que una parte significativa de los comerciantes informales en Chía se siente amenazada por la persecución o el acoso por parte de las autoridades. Esto podría tener un impacto negativo en su seguridad, estabilidad y capacidad para trabajar.

Falta de acceso a servicios básicos: El 53% representa la mayoría de los comerciantes informales que han expresado la falta de acceso a servicios básicos, como agua potable, saneamiento y electricidad. Esto podría afectar negativamente su salud, higiene y calidad de vida, además de limitar sus posibilidades de crecimiento y desarrollo.

Falta de acceso al financiamiento: El 10% indica que una proporción menor de comerciantes informales identifica la falta de acceso al financiamiento como una dificultad

principal. Esto podría limitar su capacidad para invertir en sus negocios, mejorar sus productos o servicios, y expandir su clientela.

Competencia con el comercio formal: El 7% sugiere que un pequeño porcentaje de comerciantes informales considera la competencia con el comercio formal como una dificultad importante. Esto podría estar relacionado con las ventajas competitivas que tienen los negocios formales, como el acceso a financiamiento, la formalización legal y la capacidad de ofrecer una mayor variedad de productos o servicios.

Interpretación de resultados grafica 4.

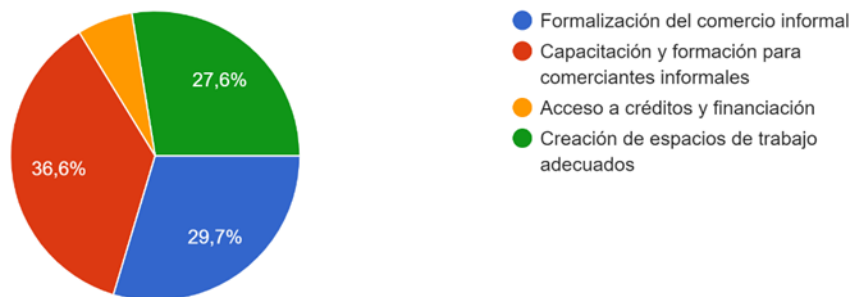
Los comerciantes informales en Chía enfrentan diversos desafíos que afectan su bienestar y limitan su desarrollo. Entre los más importantes se encuentran la persecución por parte de las autoridades, la falta de acceso a servicios básicos como agua potable, saneamiento y electricidad, la dificultad para obtener financiamiento y la competencia con el comercio formal. Estos obstáculos dificultan la formalización y el crecimiento de los negocios informales, lo que perpetúa la precariedad laboral y limita su potencial para contribuir a la economía local.

Es importante abordar estos desafíos mediante políticas públicas que promuevan la integración del comercio informal al sector formal, brinden apoyo a los comerciantes informales y garanticen sus derechos básicos. La creación de un entorno más favorable para el comercio informal permitiría a estos trabajadores desarrollar su potencial económico y contribuir al desarrollo social y económico de Chía.

FIGURAS 5 ¿QUÉ MEDIDAS CREE QUE SE DEBERÍAN TOMAR PARA MEJORAR LA SITUACIÓN DEL COMERCIO INFORMAL EN CHÍA?

¿Qué medidas cree que se deberían tomar para mejorar la situación del comercio informal en Chía?

145 respuestas



Nota: El grafico representa las medidas que se deben mejorar sobre el trabajo en el sector comercial informal perteneciente a una población de 145 personas

Formalidad del comercio informal se ubica en el 29% indica que una parte significativa de los comerciantes informales aún no han logrado formalizar su actividad. Esto podría deberse a diversos factores, como barreras legales, dificultades para acceder a financiamiento, o falta de capacitación o información. Por otra parte, la capacitación e información para comerciantes informales tiene un 36.6% sugiere que existe una proporción considerable de comerciantes informales que han recibido capacitación o información para formalizar su negocio. Esto es un aspecto positivo que podría contribuir a la reducción de la informalidad en el futuro.

Acceso a créditos y financiación: La ausencia de un porcentaje específico para el acceso a créditos y financiación dificulta un análisis preciso. Sin embargo, es probable que este factor sea crucial para la formalización, ya que muchos comerciantes informales carecen de acceso a capital formal. La Creación de espacios de trabajo adecuados obtuvo un porcentaje del 27.6% indicando que una parte importante de los comerciantes informales no cuenta con espacios de

trabajo adecuados. Esto podría afectar negativamente su productividad y competitividad, dificultando su formalización.

Interpretación de resultados grafica 5.

La formalización del comercio informal en Chía es un proceso complejo que enfrenta diversos desafíos. Un porcentaje significativo de comerciantes aún no ha logrado formalizar su actividad, lo que se debe a factores como barreras legales, dificultades para acceder a financiamiento, falta de capacitación o información y la ausencia de espacios de trabajo adecuados. Sin embargo, existe una proporción considerable de comerciantes que han recibido capacitación o información para formalizar su negocio, lo que representa un aspecto positivo que podría contribuir a la reducción de la informalidad en el futuro. Para promover la formalización del comercio informal en Chía, es necesario implementar un enfoque multifacético que aborde las diversas barreras que enfrentan los comerciantes. Esto incluye facilitar el acceso a financiamiento, capacitación e información, crear espacios de trabajo adecuados, simplificar los trámites burocráticos y promover la participación activa de los comerciantes informales en el diseño e implementación de las políticas públicas que les afectan. Al abordar estos desafíos de manera integral, se puede impulsar el desarrollo del comercio informal en Chía y contribuir al crecimiento económico y social de la ciudad.

Conclusión muestra

El comercio informal en Chía presenta desafíos relacionados con la inseguridad en los lugares de trabajo, la presión de las autoridades y las dificultades para acceder a la formalización. La inseguridad genera desconfianza y temor entre los vendedores, dificultando su labor y exponiéndolos a riesgos. La presión constante por parte de las autoridades también genera descontento y obstaculiza su búsqueda de sustento.

Por otro lado, la falta de acceso a la formalización es una de las mayores preocupaciones de los vendedores informales. Los procesos engorrosos, costosos y prolongados para formalizar un negocio desalientan a muchos comerciantes, perpetuando el comercio informal en el municipio.

Para abordar estas problemáticas, se recomienda mejorar la seguridad en las zonas de comercio informal, simplificar y agilizar los procesos de formalización, y establecer canales de diálogo con los vendedores informales. Estas medidas pueden contribuir a mejorar las condiciones laborales de los vendedores, reducir la informalidad y promover un desarrollo económico más inclusivo.

CAPITULO 2. DIAGNOSTICAR LAS PRINCIPALES BARRERAS QUE ENFRENTAN LOS COMERCIANTES INFORMALES PARA ACCEDER A LA FORMALIZACIÓN.

La informalidad en el comercio es un fenómeno presente en el municipio de chía. Si bien esta práctica presenta ciertos beneficios para los comerciantes, como la flexibilidad y la facilidad de entrada al mercado, también genera importantes desafíos tanto para los propios comerciantes como para la economía en general. Enfocándonos en las barreras que enfrentan los comerciantes informales para acceder a la formalización, podemos destacar las siguientes:

Barreras administrativas y regulatorias

Complejidad de los trámites: El proceso de formalización suele ser complejo y burocrático, requiriendo la cumplimentación de numerosos requisitos y la obtención de diversas licencias y permisos.

Falta de información: Los comerciantes informales a menudo no tienen acceso a información clara y precisa sobre los requisitos y procedimientos necesarios para la formalización.

Altos costos de formalización. Los costos asociados a la obtención de licencias, permisos y el cumplimiento de las regulaciones formales pueden ser prohibitivos para muchos comerciantes informales.

Barreras financieras

Falta de acceso al crédito. Los comerciantes informales suelen tener dificultades para acceder a financiamiento formal debido a la falta de garantías, historial crediticio y conocimientos financieros.

Altos costos de financiamiento. Los intereses y comisiones asociados a los préstamos informales pueden ser elevados, lo que dificulta la inversión y el crecimiento de los negocios.

Barreras culturales y sociales

Desconfianza en las instituciones. Los comerciantes informales pueden tener una percepción negativa de las instituciones gubernamentales y del sistema legal, lo que les desincentiva a formalizar sus negocios.

Falta de cultura empresarial. Muchos comerciantes informales no tienen las habilidades y conocimientos necesarios para gestionar un negocio formal, como la contabilidad, la administración y la planificación estratégica.

Normas sociales: En algunos contextos, la informalidad puede estar socialmente aceptada o incluso vista como una forma de emprendimiento.

Barreras de infraestructura y acceso a servicios

Falta de infraestructura básica. La falta de acceso a servicios básicos como agua potable, saneamiento, electricidad y transporte dificulta el desarrollo de negocios formales.

Limitado acceso a servicios de apoyo empresarial. Los comerciantes informales suelen tener dificultades para acceder a servicios de apoyo empresarial, como capacitación, asistencia técnica y asesoría legal.

Es importante destacar que estas barreras no son independientes entre sí, sino que a menudo se interrelacionan y se refuerzan mutuamente. Para abordar este desafío, se requieren políticas públicas integrales que aborden las diversas dimensiones del problema.

Medidas a implementar

Simplificación de los trámites de formalización: Reducir la complejidad burocrática y hacer que el proceso de formalización sea más transparente y accesible.

Facilitar el acceso al crédito. Brindar programas de financiamiento específicos para comerciantes informales, con tasas de interés accesibles y requisitos flexibles.

Fortalecer los programas de capacitación y asistencia técnica. Ofrecer capacitación en habilidades empresariales, gestión financiera y acceso a mercados a los comerciantes informales.

Mejorar la infraestructura básica y el acceso a servicios. Invertir en la provisión de servicios básicos como agua potable, saneamiento, electricidad y transporte en las zonas donde se concentra la actividad informal.

Promover la cultura de la formalización. Implementar campañas de sensibilización y educación que promuevan los beneficios de la formalización entre los comerciantes informales.

Al abordar las barreras que enfrentan los comerciantes informales para acceder a la formalización, se puede contribuir a la creación de un entorno empresarial más justo, competitivo e inclusivo, lo que beneficia tanto a los propios comerciantes como a la economía.

Una de las maneras principales para formalizarse en Colombia es registrarse como persona natural comercial, lo que significa que se obtiene frente a la ley el título de comerciante. Asimismo, al registrarse como una persona natural comercial, se adquieren ciertas obligaciones legales; es necesario cumplir ciertos pasos, los cuales son:

Elaborar el documento constitucional en el cual se debe tener información como nombre, documento de identidad, dirección de la empresa la cual trabaja o la cual registra, la razón por la

cual la empresa se desarrolla, la actividad económica la cual realiza y registrar el capital y los activos de la empresa. Posteriormente, se debe presentar este documento de la Cámara y comercio. En ese caso de diligenciar el formulario de registro empresarial y social en el cual requiere la mayor parte de información del empresario y la empresa, después de ello se deben realizar los pagos de derecho de registro en el que los precios varían. Pueden ir desde los 42.000 pesos colombianos en adelante, luego a entregar estos documentos se debe esperar a recibir el certificado mercantil expedido por la cámara de comercio en el cual ya se acredita al negocio como empresa acreditada existente ante la ley, así mismo si la empresa registrada tiene más de 1 trabajador se debe registrar en la seguridad social y salud siguiendo los procedimientos y el sistema general de pensiones, por otra parte, al llevar a cabo estos procesos en la mayoría de casos se debe declarar todos los activos ingresos y egresos que tiene la empresa por lo cual se debe tener en cuenta que se debe presentar de forma correcta por parte de un contador y un abogado en los temas de legalidad.

El registro de una Sociedad Limitada Unipersonal en Colombia proceso de registro de una Sociedad Limitada Unipersonal (SLU) en Colombia es similar al de una empresa unipersonal, con algunas diferencias adicionales. A continuación, se explicarán los pasos que se deben seguir: 1. Elaboración del documento de constitución: El documento de constitución de una SLU debe ser necesariamente una escritura pública, otorgada ante notario.

Debe contener la siguiente información:

1. Nombre, documento de identidad, domicilio y dirección del socio único.

Denominación o razón social de la sociedad, seguida de la expresión "Sociedad Limitada Unipersonal" o de su sigla S.L.U. El domicilio de la sociedad. El término de duración, si este no fuere indefinido. Las actividades económicas por desarrollar. El

capital con el que se inicia la sociedad, el cual debe estar dividido en cuotas de igual valor. La forma de administración de la sociedad, la cual puede ser ejercida directamente por el socio único o por un representante legal.

2. Presentación de la escritura pública en la Cámara de Comercio: Se debe presentar la escritura pública original, junto con las copias de los documentos de identidad del socio único. El socio único debe presentarse personalmente en la Cámara de Comercio para firmar el acta de registro.
3. Diligenciamiento del formulario de Registro Único Empresarial y Social (RUES): Este formulario se puede diligenciar en línea en el sitio web de la Cámara de Comercio o de forma presencial en las oficinas de la misma. El formulario requiere información sobre el socio único, la sociedad y las actividades económicas a desarrollar.
4. Pago de los derechos de registro: El valor de los derechos de registro varía según la Cámara de Comercio. Se puede pagar en efectivo, cheque o tarjeta de crédito.
5. Obtención del certificado de registro mercantil: Una vez realizado el pago de los derechos de registro, la Cámara de Comercio entregará al socio único el certificado de registro mercantil. Este certificado es el documento que acredita la existencia legal de la SLU. Requisitos adicionales: Si la SLU va a desarrollar actividades que requieren permisos o licencias especiales, se deben obtener dichos permisos o licencias antes de registrar la sociedad. Si la SLU va a contratar empleados, se debe inscribir en el Sistema de Seguridad Social en Salud y en el Sistema General de Pensiones. Se recomienda consultar con un abogado o con un contador público para que le asesoren

en el proceso de registro de su SLU. La Cámara de Comercio también ofrece asesoría gratuita a los empresarios que deseen registrar su sociedad.

CAPITULO 3. ESTABLECER LA EFICACIA DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS Y PROGRAMAS DE APOYO EXISTENTES PARA LA FORMALIZACIÓN DEL COMERCIO INFORMAL.

Respecto a la normatividad para vendedores informales existente en el Municipio de Chía, debemos informar que, en desarrollo de la Política Pública adoptada mediante el Decreto 801 de 2022, y lo establecido en la jurisprudencia constitucional sobre esta materia y la Ley 1801 de 2016 Código Nacional de Seguridad y Convivencia Ciudadana, se encuentra actualmente publicado en la página web de la Alcaldía de Chía, un proyecto de decreto por medio del cual se pretende regular las ventas informales en el espacio público de Chía. Contando con un objetivo general el cual se basa en disminuir los niveles de pobreza y desigualdad, relacionados con el fenómeno de las ventas informales, a su vez cuenta con una línea de tiempo de ejecución a corto y mediano plazo que permita mitigar esta problemática mejorando las condiciones con las que pueden contar esta población y dando un mejor uso de espacio público.

En esta política propone tres objetivos específicos que permitan establecer metas más concretas y detalladas del objetivo general para poder definir con más precisión que se quiere lograr. El primero menciona la importancia de disminuir la vulnerabilidad económica de los trabajadores informales en el espacio público. Este es un objetivo importante que puede tener un impacto positivo en la calidad de vida de los trabajadores, la reducción de la pobreza y la desigualdad, el fortalecimiento de la economía local y la protección de los derechos humanos.

Es importante destacar que la formalización del trabajo informal no es una solución única para todos los problemas que enfrentan los trabajadores informales. Se deben implementar también en esta política pública las causas profundas de la informalidad laboral, como la falta de acceso a educación y capacitación, las barreras para la creación de empresas y la discriminación

en el mercado laboral. También es importante que las políticas de formalización del trabajo informal sean participativas e inclusivas, y que cuenten con el apoyo de los trabajadores informales, las organizaciones de la sociedad civil y el sector privado.

El segundo objetivo específico que se plantea es reducir la pérdida de capital social y económico por hechos de conflictividad en el comercio informal. Es crucial para promover el desarrollo económico local, fortalecer el tejido social y mejorar la calidad de vida de la comunidad. Para lograr este objetivo, es necesario implementar estrategias integrales que aborden las causas profundas de la conflictividad, como la competencia por el espacio público, la falta de oportunidades económicas y la exclusión social. Y por último plantea el último objetivo específico aumentar la credibilidad del Estado en los programas enfocados a las mejoras en el uso del espacio público esto es esencial para lograr una mayor participación de los vendedores informales, una mayor eficacia y eficiencia de los programas, y la sostenibilidad a largo plazo de las mejoras.

Respecto a los ejes con los que cuenta esta política pública, es importante resaltar el papel que juega este aspecto en la realización de este documento permitiendo aportar claridad y enfoque en las áreas prioritarias que serán abordadas mediante esta política para su vez tener una visión clara de lo que se quiere lograr y como se va a alcanzar. Esto facilitará la planificación, implementación y evaluación. A su vez, también permite una mejor organización y estructuración, ya que los ejes sirven como marco para organizar las diferentes acciones, programas y proyectos que se quieren llevar a cabo en el marco de esta política, permitiendo una mejor coordinación y gestión de los recursos disponibles. Cuentan con un aspecto también muy relevante donde debe facilitar la comunicación y socialización a los diferentes actores involucrados, en este caso los comerciantes informales del municipio. Los ejes también permiten

medir el impacto de la política, estableciendo indicadores de seguimiento y evaluación que permitan medir los objetivos y logros, dificultades y desafíos que se puedan presentar en la implementación. Los ejes son una herramienta fundamental para el diseño, implementación, evaluación de la política. Esta cuenta con tres ejes, los cuales son:

1. Reducir la informalidad laboral en la población dedicada a las ventas informales en espacio público.
2. Disminuir la incidencia de conflictividad por el uso y la convivencia en el espacio público.
3. Aumentar el impacto de programas dirigidos a vendedores informales.

Se puede analizar que la política pública busca abordar de manera íntegra la problemática del comercio informal en el espacio público, promoviendo el bienestar de los vendedores informales, la convivencia pacífica de los espacios públicos y la efectividad de las intervenciones dirigidas a este sector.

El enfoque integral de la política pública es fundamental para lograr un impacto duradero y positivo, ya que reducir la informalidad laboral no solamente beneficia a los vendedores informales a mejorar sus condiciones laborales y aumentar sus ingresos, sino que también contribuye a la formalización de la economía es por esto que los tres ejes de la política pública se encuentran interconectados y son esenciales para abordar de manera efectiva esta problemática para que pueda generar un impacto positivo tanto en este grupo poblacional como también en el desarrollo económico local.

Respecto a la estrategia planteada para la realización tanto de los objetivos generales, específicos y ejes es importante entender que es una herramienta esencial para el diseño,

implementación, evaluación y seguimiento, ya que una política pública bien definida y basada en una estrategia sólida tiene mayores probabilidades de éxito y de generar un impacto positivo en la sociedad en este caso se menciona que los tres ejes serán desarrollados a través de estrategias, sin embargo, en el documento se encuentran solamente tres las cuales son:

1. Vincular los vendedores informales a programas de asistencia social y proyectos de trabajo.
2. Disminuir la incidencia de delitos y contravenciones en zonas asociadas a las ventas informales en el espacio público.
3. El impacto de las estrategias/acciones para el desarrollo /consolidación del emprendimiento.

Las estrategias mencionadas anteriormente permiten ser un paso importante en la dirección correcta para abordar la problemática del comercio informal en el espacio público. La implementación efectiva de estas estrategias adjunta con las demás estrategias que compone la política pública, puede generar un impacto en el desarrollo que tiene este grupo poblacional.

Respecto a las líneas de acción que van de la mano con los ejes que se plantean, permite profundizar más el eje que se plantea. En este caso, para el eje número uno (reducir la informalidad laboral en la población dedicada a las ventas informales en espacio público) se plantean tres líneas de acción:

1. Implementar medidas y o programas que permitan la financiación de aportes o de anualidades vitalicias para lograr de forma gradual y progresiva el aseguramiento y el ahorro para la vejez de los vendedores informales.

2. Fomentar la articulación a nivel local entre las entidades a cargo de las políticas de promoción del empleo formal y el emprendimiento a nivel territorial, dirigidas a vendedores informales.
3. Estrategias de promoción de la oferta institucional disponible para la atención a la población de vendedores informales.

Lo que se busca con esta línea de acción se puede resumir en brindar una cercanía desde la institucionalidad para los vendedores informales, permitiendo generar un trabajo mancomunado que permita brindarle garantías a las personas que se dedican a esta actividad.

Respecto al eje dos (disminuir la incidencia de conflictividad por el uso y la convivencia en el espacio público) Plantean siete líneas de acción, las cuales son:

1. Implementar programas de saneamiento básico y bioseguridad que permitan las condiciones de aseo e higiene en áreas públicas.
2. Adoptar buenas prácticas para el uso y aprovechamiento del espacio público teniendo en cuenta programas de reubicación efectivos.
3. Desarrollar estrategias de aprovechamiento del espacio público.
4. Promover el cuidador colectivo y el buen uso del espacio público.
5. Desarrollar campañas de convivencia y seguridad.
6. Capacitación sobre cultura ciudadana en el espacio público.
7. Inclusión de los vendedores informales en instrumento para la gestión territorial de la seguridad y convivencia ciudadana.

Lo que se busca con estas líneas de acción es crear un espacio público más limpio, seguro, ordenado y accesible para todos los ciudadanos, incluyendo a los vendedores informales.

Y en el último eje (aumentar el impacto de programas dirigidos a vendedores informales) se cuentan con tres líneas estratégicas, las cuales son:

1. Promover la representatividad de los vendedores informales en espacios de toma de decisiones.
2. Implementar estrategias en materia de cuidado de hijas e hijos de vendedores informales.
3. Acciones que contrarresten el trabajo infantil.

Lo que se busca con estas líneas de acción es fortalecer los derechos y mejorar las condiciones de vida de los vendedores informales y sus familias, con un enfoque especial en la protección de los niños, ya que no solamente se trata de impactar al actor principal del comercio informal sino también su entorno.

Por último en el documento menciona el método de financiación que se utilizará para desarrollar esta política pública donde indica que las entidades que se encuentren involucradas deben gestionar y priorizar recursos que permitan la financiación de las actividades que se proponen, en este caso la Secretaría del municipio de CHIA en la que se está manejando el desarrollo de esta política es la Secretaría de gobierno de ahí se debe desprender todo un trabajo conjunto por parte de la administración para este grupo poblacional para garantizar el derecho a la dignidad humana, el mínimo vital, el trabajo y a la convivencia en el espacio público.

Adicionalmente, para complementar la eficacia de la política pública y programas de apoyo existentes para la formalización del comercio informal en Chía Cundinamarca, entrevistamos al actual Secretario de Gobierno posesionado este año para ejercer este cargo.

Entrevista secretario de gobierno

Secretario de Gobierno: Se está generando un acompañamiento pedagógico, se le dice, hombre, esto es lo que no puede hacer, se les ilustra, se les educa, se les forma, y puntualmente, después de ello, si no hace caso o hace caso omiso o no cumple, efectivamente, con el protocolo de caracterización, se entra con la policía en los mecanismos coercitivos.

- Mecanismos coercitivos que parten desde la multa hasta la incautación misma de los elementos o artículos, elementos que una vez son incautados y que debe ser posible si no se ordena la restitución de estos por parte de la Inspección de Policía, que es la autoridad administrativa que define de fondo sobre el comportamiento contrario a lo establecido en el código de precios de convivencia, pues se hace la donación correspondiente debe ser el caso. Entonces, o la destrucción, en el caso de que no pueda ser donable, cuando no se ordena la restitución de los artículos.

- Cuando se ordena la restitución, bajo la salvaguardia de las disposiciones que toma su recurso en la inspección de policía. Por eso les decía que nosotros, al igual, somos segunda instancia de policía, lo que quiere decir que quien falla en primera instancia toma una decisión transitoria, mientras nosotros, tomamos la decisión definitiva.

Francisco Quintero: Doc. le queremos hacer dos preguntas adicionales a la información que nos está brindando. La primera, ¿cómo va el proceso de caracterización con esta población? Antes de que, digamos, usted entrara en ejercicio, ¿se ha contado con una caracterización de esta población?, y la segunda es, ¿de qué manera la política pública que cuenta ahorita el municipio logra mitigar este desarrollo? ¿Cuál ha sido? ¿Cuál ha sido el impacto que ha tenido esto a lo largo del tiempo que lleva, que, pues por lo que entiendo? Creo que son dos años solamente la política pública la que lleva.

Secretario de gobierno: No, hay varias claridades. La primera, el protocolo de caracterización se tiene. ¿Cuándo empezó la caracterización, en qué año fue que empezó? — 2020. -2020.

- Y ya la adoptamos formalmente, mediante el decreto 187.

- ¿Qué es del 2022?

- El registro es 2022. Trabajamos final de 2022 a 2023.

- Entonces, la primera caracterización o el primer ejercicio de caracterización, el primer laboratorio que se hizo en la búsqueda de implementación fue en el año 2020. Ya en 2022 se agrupa con el registro de vendedores informales.

Diego Mancera: ¿Que cómo ayuda a mitigar esto?

Secretario de gobierno: Desde luego, lo que no se controla se desborda. Entonces hoy, de hecho, a pesar de todo lo que hemos implementado en el municipio, que creo que es un recluso importantísimo. Tenemos por identificación como por percepción, más de 220 vendedores informales regularmente en fin de semana dentro del municipio, y caracterizados del municipio son alrededor de 60. Luego, suponiendo que se haga todo el protocolo de caracterización que ya está en curso, porque ya arrancamos el protocolo, de hecho, estamos haciendo algunas modificaciones al decreto, y posterior a eso, vamos a hacer unas brigadas o unas jornadas de caracterización bastante agudas y posteriormente vamos a hacer todos los procesos de capacitación porque quien no cumpla con esos protocolos definitivamente va a recibir las sanciones correspondientes por parte de la autoridad policial. ¿Qué sirve en eso? Si nosotros tuviéramos solamente los 60 o 70 vendedores informales del municipio que por demás están desplegados en el resto del municipio, no solamente en la zona centro, se podría generar mayor

orden, una individualización clara, algunos procesos inclusive de reciprocidad por el uso transitorio del espacio público como servir de agentes de turismo, de información, una presentación adecuada, mejorar el aspecto del manejo del espacio público por parte de los vendedores informales, un control efectivo y, desde luego, mayor capacidad para sancionar a aquellos que no están cumpliendo con los protocolos del proceso de caracterización. Eso ayuda a mitigar que todo aquel que venga de la parte exterior del municipio y que no cumpla con ese protocolo de caracterización, se ha llamado a retirarse de manera inmediata del espacio público, salvo la imposición de las sanciones correspondientes. Pero si no existe control, esto se vuelve libertad total para que vengan. Todos los vendedores informales de SWACC, de SWACC, de muchos otros lados que ya tenemos identificados en el municipio y que hoy están empezando a retirarse. Entonces, dentro del proceso y dentro del protocolo como estrategia, tenemos la implementación de los gestores de convivencia, que son esos intermediadores del espacio público, que salen, entre otras funciones, a hacer esos procesos de acercamiento con los mensajes informales, advirtiéndolos de las consecuencias en caso de no cumplir con los requisitos exigibles mínimos para el protocolo de caracterización. Estos gestores de convivencia acompañan el proceso y marcan la trazabilidad. ¿Qué es la trazabilidad? Es decir, esa persona de manera reiterada, no una, sino dos, tres o cuatro veces la misma realidad que puede enfrentar si no hace caso omiso a las sugerencias que se le están provocando. Ahora, en caso contrario, eso sirve de antecedente para brindar los procedimientos, pues una vez la policía interpone las acciones correspondientes como mecanismos coercitivos, lo primero que dicen es la legítima confianza, la buena fe. Pero cuando usted acredita que una persona que no cumple con los protocolos de caracterización, que es nuestra implementación local de la política aburrida, mismos a quienes se les ha venido informando de manera reiterada, se les ha brindado procesos

de capacitación, se les ha hecho una, dos, tres y cuatro veces los acercamientos correspondientes, pues ya que definitivamente no quiere acatar estas medidas con toda esta actuación preventiva, pues definitivamente está llamado a ser sancionado por parte de la autoridad. Y ahí no hay nada que se pueda hacer.

Diego mancera: Como una última pregunta, ¿cuál es el mayor reto de la informalidad en el municipio de Chia?

- Sí, para que las personas puedan formalizarse, o para que ustedes tengan un control en cuanto a las personas.

Secretario de gobierno: Pero cuando hablamos de cuál es el mayor reto de la informalidad, es lidiar con la policía. Pero se resiste. En fuentes del lado de los informales, no es fácil, de todas maneras, está perseguido, de alguna manera, por no cumplir con los procesos y estar esfuerzos en que su mercancía puede ser retirada, pues es una línea bastante eficiente. Es hartos para ellos y también para nosotros, porque tratamos de que esos procesos lo que hagan es culturizar. Una persona viene informada y estamos a la expectativa de que realmente cumpla y se apoye en las necesidades. Ahora, ¿cuál es el mayor reto para nosotros para empezar la normalidad y poner medidas que sean efectivas para poder mitigar la informalidad. Medidas como los decretos, medidas como las sanciones, medidas incluso y de primera mano como el recurso académico, el recurso de formación, el recurso de información que uno pueda decirle a las personas, venga, venga, no esperen a que tengamos que utilizar esta herramienta como último ratio, sino que también aprenda a conocer el territorio donde se encuentra, aprenda a dinamizar la necesidad administrativa, cumpla respeto y, desde luego, evite las acciones correspondientes. Yo creo que el primer llamado es el diálogo, el primer llamado es a educar, y ya cuando definitivamente la educación no surte, la necesidad de lamentar el evento que se harán por el

riesgo de cariños correctivos, porque es el recurso que tenemos también cuando las personas nos quieren afectar. Nuestro reto, sacar adelante el espacio público, tener un grupo de caracterizados que cumplan con todo el protocolo, tener otros lados, que no haya personas que mala fe utilicen el recurso para poder caracterizarse y realmente que esto llegue a las personas que verdaderamente lo necesitan y que se deben el propósito claro y que hacen las calles de manera indefinida, no es una opción. Es un proceso de transición y pretende que sostenga un efecto útil. El efecto es que podrán formalizarse, reubicarse, agruparse, buscarse un empleo o definitivamente buscar un local comercial, desarrollarse.

Francisco Quintero: Yo creo que con eso ya contamos con un diagnóstico bastante significativo para avanzar con nuestro trabajo de grado. Era la revocación

CAPITULO 4. DISEÑAR E IMPLEMENTAR UN PLAN DE ACCIÓN PILOTO PARA PROMOVER LA FORMALIZACIÓN DEL COMERCIO INFORMAL EN EL SECTOR DEL COMERCIO.

El comercio informal en Chía es un fenómeno complejo que refleja las dinámicas socioeconómicas del municipio. Si bien esta actividad genera ingresos para muchos habitantes, también plantea desafíos en términos de ordenamiento territorial, competencia desleal con el comercio formal y acceso a servicios básicos para los vendedores.

Análisis del Contexto

Un estudio detallado de los vendedores informales de Chía revela que la mayoría pertenece a grupos vulnerables como madres cabeza de familia, personas con discapacidad y desplazados. Estos individuos se ven obligados a recurrir al comercio informal debido a la falta

de oportunidades laborales formales, la dificultad para acceder a créditos y la burocracia que rodea la formalización de sus negocios. Marco Normativo y Político:

El marco normativo colombiano, si bien establece lineamientos generales para el manejo del espacio público y el comercio, presenta desafíos en su aplicación a nivel local. En Chía, las políticas públicas han intentado regular el comercio informal a través de registros y delimitación de zonas de venta, sin lograr resultados sostenibles.

Propuesta de Formalización: Para abordar esta problemática, proponemos un modelo de formalización integral que contemple los siguientes aspectos

1. Caracterización detallada: Identificar las necesidades y características específicas de los vendedores informales para diseñar programas de capacitación y apoyo adecuados.
2. Capacitación: Impartir talleres sobre temas como gestión empresarial, mercadeo, normatividad y acceso a créditos, con el objetivo de fortalecer las capacidades de los vendedores y facilitar su transición al sector formal.
3. Creación de espacios de venta regulados: Establecer zonas de venta formalizadas que cumplan con las normas sanitarias y de seguridad, brindando a los vendedores un lugar seguro y visible para ejercer su actividad.
4. Acceso a financiamiento: Facilitar el acceso a créditos y microcréditos para que los vendedores puedan adquirir insumos, herramientas y equipos necesarios para mejorar sus negocios.
5. Articulación interinstitucional: Fortalecer la coordinación entre las diferentes entidades del municipio (Secretaría de Desarrollo Económico, Secretaría de Gobierno, Policía Nacional) para garantizar la implementación efectiva de las

políticas y programas. Los beneficios esperados de este modelo permitirían mejorar las condiciones de vida de los vendedores informales. A su vez, fortalecer la economía local al fomentar el emprendimiento y la formalización de los negocios para que así se pueda mejorar la imagen de la ciudad al contar con espacios de venta ordenados y seguros, reduciendo la informalidad y fomentar el cumplimiento de las normas.

CONCLUSION

La formalización del trabajo informal es un desafío que requiere más que una solución única. Los trabajadores informales, a menudo, se enfrentan a una variedad de circunstancias, oportunidades y obstáculos que varían dependiendo de su sector, su entorno y sus necesidades individuales. Por lo tanto, las estrategias de formalización deben ser flexibles y ajustadas a las realidades específicas de cada grupo. Para lograr que estas medidas sean eficaces, es crucial tener en cuenta las diferencias entre los trabajadores informales y sus contextos locales, lo que implica el diseño de políticas personalizadas que aborden sus problemas particulares, como el acceso a la seguridad social, la mejora en las condiciones laborales y la facilitación de herramientas para que puedan ingresar al mercado formal.

Un enfoque integral para reducir la informalidad beneficiará a todos los involucrados. Por un lado, los trabajadores informales obtendrían condiciones laborales más estables, con acceso a beneficios como pensiones, seguros de salud y estabilidad económica a largo plazo. Además, la formalización no solo mejora la vida de los trabajadores, sino que también impulsa el crecimiento económico. Con un mercado laboral más regulado, el Estado puede recaudar más impuestos y aumentar su capacidad para proporcionar servicios públicos esenciales, fortaleciendo así la economía local y nacional.

En el caso de Chía, la formalización del comercio informal presenta desafíos específicos debido a las particularidades del contexto local. Sin embargo, con una estrategia integral que combine la participación de los diferentes actores involucrados tanto del sector público como privado, es posible construir un modelo de formalización que no solo sea sostenible a largo plazo, sino que también sea equitativo y beneficioso para todos. Es fundamental integrar a los

propios trabajadores informales en el proceso de formulación de políticas para asegurar que sus necesidades sean escuchadas y abordadas.

REFERENCIAS

Carrero, A. C., Roque, D. I., & Cortes, J. A. C. (2025). Impacto del impuesto de renta en el costo promedio ponderado del capital en el sector agropecuario colombiano: 2018-2022. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 1-24.

Carrero, A. C., Cortés, J. A. C., Murillo, W. A. B., & Moreno, M. (2025). Medición de la compensación del riesgo en el mercado de criptomonedas. *Suma de Negocios*, 16(34), 21-31.

Cortes Cortes, J. A., & Bravo Murillo, W. A. (2022). El riesgo en las acciones de la bolsa de valores de Colombia. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(6), 4927-4942.

https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i6.3788

Cortés, J. A. C. (2025). Las relaciones comerciales Colombia-Japón entre 2010 y 2020, y sus perspectivas. *Cofin Habana*, 19(1), 11.

Roque, DI, Carrero, AC, Cortés, JAC, Bravo, WB y De la Oliva, F. (2024). Comparación de modelos de panel de efectos fijos y efectos aleatorios para la estimación del coeficiente beta contable. *Revista Investigación Operacional*, (5).

Cevallos, M., Bello, B., & Esquivel, R. (2019, June 12). El Comercio Informal Y Su Influencia En Los Emprendedores De La Universidad Técnica De Mambí. Universidad Técnica de Mambí. <https://www.redalyc.org/journal/5885/588561531001/html/>

DECRETO 187 DE 2022. (2022, October 11). Alcaldía Municipal de Chía. <https://www.chia-cundinamarca.gov.co/2022/Decretos/DECRETO%20187%20DE%202022.pdf>

Diario Oficial de la República de Colombia, número 52036. Bogotá D.C. Chía. Departamento municipal de Planeación. (2024).

Díaz, G., & García, O. (2014). Comercio Informal Y Financiación Informal En Colombia Casos: Cúcuta, Villavicencio, Localidad De Chapinero Y Sector Las Aguas En Bogotá.

Repositorio CTeI. <https://repositorioctei.ucundinamarca.edu.co/administrativas/21/>

El Decreto Municipal No 187 De 2022 “El Cual Adopta El Registro De Vendedores Informales Del Municipio De Chía – (Revi) Y Establece Los Criterios Y Parámetros Para La Inclusión Y Egreso De La Población De Chía Que Realiza Ventas Informales En El Espacio Público Del Municipio, Y Se Dictan Otras Disposiciones” Y Se Establecen Otras Disposiciones. (2024). Alcaldía Municipal De Chía. <https://chia-cundinamarca.gov.co/2024/decretos/5%20DECRETO%20Vendedores%20Informales%2028%20JUNIO.pdf>

Etchevarría, M., & Chemes, J. (2018). ECONOMY AND INFORMAL TRADE. FCE/UNL. <https://fce.unl.edu.ar/jornadasdeinvestigacion/trabajos/uploads/trabajos/94.pdf>

Gahona, H. (2024). Diálogo Con Los Vendedores Informales Para La Recuperación Del Espacio Público En Chía – Alcaldía Municipal De Chía. Alcaldía Municipal de Chía. <https://chia-cundinamarca.gov.co/web/2024/03/27/recuperacion-de-espacio-publico/>

Informalidad laboral y empresarial en Bogotá. (2010, September). Cámara de Comercio de Bogotá. <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/06ed6bc5-c96e-4e12-9bfc-ca241738afa5/content>

Plan de desarrollo municipal 2024- 2027:"en acción" Chía: imprenta municipal

Política Pública de los Vendedores Informales, § Decreto 801 de 2022 (2022). Título 9 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo número 1072 de 2015

Sepúlveda, C., & Paéz, M. (2019, October). La Informalidad Laboral Está En Las Calles, Pero También En Algunas Empresas | Universidad Del Rosario. Universidad Del Rosario.

<https://urosario.edu.co/investigacion/ucd/economia-y-politica/la-informalidad-laboral-esta-en-las-calles-pero-tambien-en>

Vendedores Informales En Bogotá. (n.d.). Concejo de Bogotá. Retrieved November 12, 2024, from <https://concejodebogota.gov.co/vendedores-informales-en-bogota/cbogota/2018-08-14/140605.php>