



Datos
breve

INCLUSIÓN FINANCIERA DE LOS VENDEDORES INFORMALES DEL CENTRO DE CALI

Este documento técnico muestra los resultados de una encuesta realizada a los vendedores informales del centro de Cali en diciembre del 2019. La encuesta analiza el nivel de endeudamiento y penetración de los préstamos gota - gota en esta población con el propósito de brindar información para la posterior implementación del Banco de Oportunidades, el cual está en el marco de la política pública de desarrollo económico. La financiación del proyecto se hizo a través del operador logístico de la Secretaría de Desarrollo Económico de Santiago de Cali.

En total se realizaron 397 encuestas estadísticamente representativas para la población de vendedores informales del centro, con un margen de error de 4.5% y un nivel de confianza de 95%. El tamaño de la muestra fue establecido basado en el conteo y levantamiento de datos de vendedores informales de la ciudad realizado por la Secretaría de Seguridad y Justicia. De acuerdo con la información del conteo de vendedores informales, en el centro hay ubicados 2714 vendedores informales. Las encuestas analizadas en este documento se realizaron en la zona comprendida entre las carreras 3 y 9 y las calles 9 y 15 desde el 26 de noviembre hasta el 9 de diciembre del 2019.



Visítenos en:
www.icesi.edu.co/polis

  Polisicesi

VENTAS INFORMALES E INCLUSIÓN FINANCIERA: UNA TAREA POSTERGADA POR EL GOBIERNO

En Colombia, distinto muchos países en vía de desarrollo, las ventas informales son una actividad económicamente rentable. De acuerdo con las investigaciones realizadas por el Observatorio de Políticas Públicas –POLIS– de la Universidad Icesi desde el 2014, los vendedores informales del centro de Cali devengan, en promedio, 20% más que un ciudadano en la ciudad. Esto analizado desde una perspectiva estrictamente económica, las ventas informales son un negocio lucrativo. Los ingresos de los vendedores informales están por encima del salario mínimo, y muchos de ellos están exentos de las cargas tributarias y contributivas de los sistemas de protección social como el pago de salud, a pesar de estar en condiciones económicas de contribuir.

Sin embargo, visto desde otra perspectiva, las ventas informales son un mecanismo de estricta supervivencia. Un vendedor informales trabaja en promedio 6,5 días a la semana, no tienen vacaciones, ni posibilidades de generar algún tipo de ingresos si no pueden trabajar al día. No tienen esquemas pensionales, muy pocos ahorros y niveles educativos muy bajos. En muchas ocasiones, sus hijos trabajan con ellos, lo que puede significar que sus hijos van a continuar con el mismo ciclo de supervivencia. Los vendedores informales también están expuestos a las condiciones del clima, a no tener acceso a baños públicos o agua potable y al permanente acoso por parte de las autoridades. Los niveles de violencia, crimen y pago de vacunas por la utilización del espacio público también son aspectos a los que están expuestos. En las investigaciones que se han realizado en POLIS, se pueden concluir que los vendedores informales trabajan en ese oficio, como consecuencia de la exclusión del sector formal y las pocas posibilidades de emplearse en otro oficio como consecuencia de su bajo nivel educativo.

Las ventas informales, y por extensión, el sector económico informal en la ciudad es un tema que

ha sido excluido de la agenda pública por décadas. No hay fechas precisas ni documentación disponible que muestre con claridad el proceso de reubicación que se llevó a cabo con los vendedores informales del centro de Cali, hace ya más de una década (de acuerdo con reportes de la prensa local). Desde ese momento, hasta el día de hoy, las ventas informales no han sido objeto de ningún tipo de intervención pública. Como consecuencia, el problema ha crecido en número y complejidad. No en vano, hoy las ventas informales han crecido y expandido a diversas zonas de la ciudad, generando una sensación de desorden, falta de autoridad y pobreza.

Uno de los aspectos que ha complejizado las ventas informales y muestra la ausencia del estado regulando y controlando un sector, es la penetración de los paga diario o gota-gota en las ventas informales. Los gota-gota son la única alternativa de acceso a servicios financieros en una población excluida del sistema financiero y en un sector que requiere liquidez diaria para operar. Si hay un grupo de trabajadores que necesite acceso a servicios financieros, son los vendedores informales.

El acceso a servicios financieros es un derecho que los gobiernos deben garantizar. En varias ciudades en Colombia, los esquemas de acceso financiero a la población más pobre están siendo implementado desde inicios del 2000, con recursos importantes invertidos en programas evaluables y verificables. Cali, pese a su importancia, tamaño y dinámica económica, no ha implementados programas apalancados y financiados con recursos públicos. Las pocas intervenciones ejecutadas, como los Bankomunales, no son financiados con recursos públicos, son iniciativas privadas y con pocas posibilidades de ser escalables para solucionar problemas de la magnitud de la falta de acceso financiero de los vendedores informales.



Visítenos en:
www.icesi.edu.co/polis



La falta de acceso de servicios financieros por parte de los vendedores informales tiene múltiples consecuencias negativas. Por ejemplo, incapacidad de ahorro. Si bien los vendedores informales pueden tener ingresos relativamente altos, sus ganancias se destinan al pago de intereses abusivos que suman más del 240% anual. Además, se estima que alrededor del 52% de sus ganancias mensuales se destina al pago de la cuota del préstamo. Esto significa, que los vendedores informales no tienen ninguna posibilidad de capitalizar sus ingresos en ahorros o bienes durables. Segundo, la penetración del gota-gota no es un problema menor. Este fenómeno se traduce en mayores tasas de inseguridad, crimen y mecanismos de expansión de un negocio ilícito que se lucra de la falta de oportunidades de la población vulnerable.

En el 2019, en la aprobación de la política pública de desarrollo económico, fue establecido la destinación presupuestal para la implementación de un programa de inclusión financiera para trabajadores informales y población excluida del sistema financiero. El programa llamado “Banco de Oportunidades”, debe convertirse en la principal alternativa de acceso al crédito y al ahorro de los vendedores informales. El programa ha sido conceptualizado como una estrategia pública-privada, que implica financiación pública para su inicio y expansión y ejecución privada en su funcionamiento. Es de vital importancia un proceso de evaluación permanente realizado por un tercero, para estudiar la evolución del programa y proveer información oportuna para su mejora.

En este informe, se presentan los resultados más relevantes sobre las tasas de endeudamiento y acceso a servicios financieros de los vendedores informales del centro de Cali.

PERFIL DEMOGRÁFICO

El Centro de Cali es una zona donde la economía informal hace parte de la cotidianidad de la vida urbana. En una pequeña área coexisten alrededor de 3000 vendedores informales que hacen parte del paisaje urbano de la ciudad (ver mapa 1). Las mujeres (58%) son quienes se dedican en mayor medida a esta labor en comparación con los hombres (42%).

41

**AÑOS EDAD
PROMEDIO**



MAPA 1. UBICACIÓN VENDEDORES INFORMALES EN EL CENTRO DE CALI

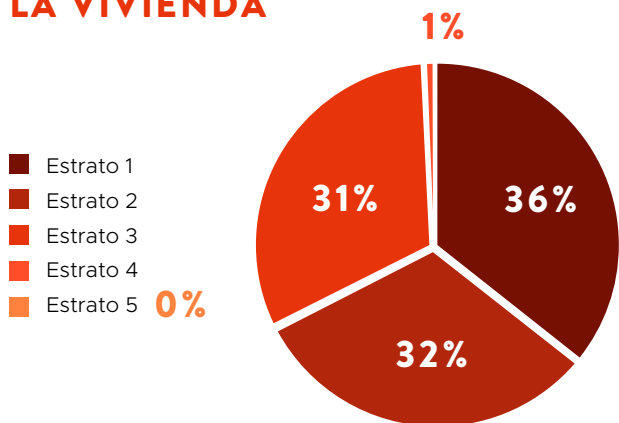


La población de vendedores informales es vulnerable en diversos aspectos. El 68% viven en estrato 1 o 2, el 37% se autoreconoce como parte de una minoría étnica – afrodescendiente o indígena –, tan sólo el 21% tiene una vivienda propia y, por lo general, han acumulado poco capital humano – 11 años en promedio de educación alcanzados – para poder ingresar al mercado laboral formal.



EN PROMEDIO, LLEVAN
15 AÑOS
COMO VENDEDORES INFORMALES

ESTRATO SOCIECONÓMICO DE LA VIVIENDA



Las ventas informales no sólo son un medio de subsistencia para las personas que viven en el área urbana de Cali, sino que también han sido un medio para incluir en el mercado laboral a personas provenientes del área rural del país, sobre todo aquellas víctimas del desplazamiento forzado o el conflicto armado.

73%

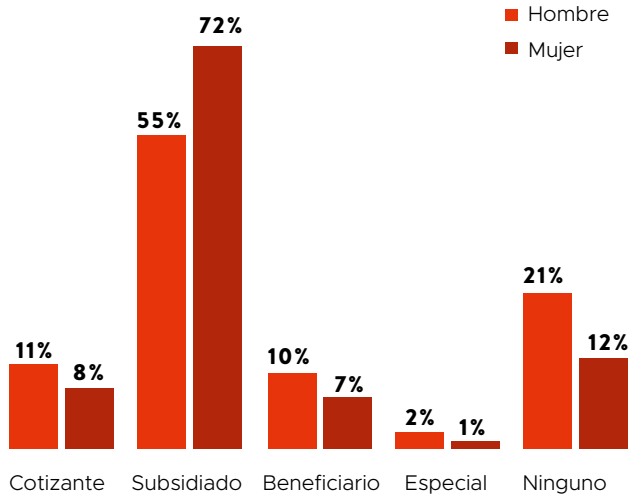
SE ENCUENTRAN
CONFORME CON SU
OCUPACIÓN ACTUAL

20%

HA SIDO VÍCTIMA DEL
CONFLICTO ARMADO



AFILIACIÓN A RÉGIMEN DE SEGURIDAD SOCIAL EN SALUD



Hay una mayor proporción de mujeres (88%) afiliadas a algún régimen de seguridad social en salud en comparación con los hombres (79%). Las mujeres son quienes cuentan con un mayor acceso al SISBEN. En relación con los regímenes pensionales, la proporción de hombres (86%) que no cotiza a pensión es menor en comparación con la de las mujeres (91%). Aunque en general esta población tiene pocas herramientas para garantizarse una buena vejez.

INGRESOS Y GASTOS

En el Centro transitan diariamente una gran cantidad de peatones y conductores, debido a la diversidad de actividades económicas que confluyen en este sector de la ciudad. Esto hace que la informalidad se convierta en una oportunidad de negocio para aquellos que están excluidos del mercado laboral formal. Las ventas promedio mensuales de un vendedor informal ascienden a \$ 2.000.000, pero si

a esta cifra se le deducen costos de mercancía, almacenamiento y otros rubros que los vendedores asocien con la actividad de su negocio, la ganancia se reduce en un 68%. Cabe resaltar que las encuestas fueron realizadas en época decembrina, lo cual puede explicar que los promedios de ventas y ganancias reportados en esta ocasión sean mayores comparados con estudios anteriores.

**LAS VENTAS PROMEDIO MENSUALES ASCIENDEN A
2.100.000 Y LAS GANANCIAS PROMEDIO
MENSUALES ASCIENDEN A 650.000**

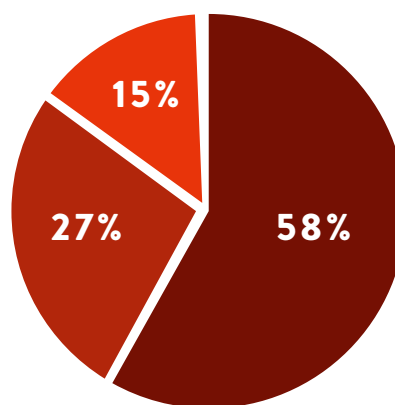


Visítenos en:
www.icesi.edu.co/polis



¿SU NEGOCIO LE APORTA SUFICIENTES RECURSOS PARA VIVIR?

- Sí
- No
- Algunas Veces



ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS Y ENDEUDAMIENTO

En el Centro, una gran proporción de vendedores informales recurren al gota a gota como fuente de financiación. Los hombres (52%) son quienes más hacen uso de este tipo de préstamos en comparación con las mujeres (40%). La modalidad de cobro que estos prestamistas emplean se adapta al tipo de negocio que tienen los vendedores, dado que ellos manejan flujo de caja diariamente. El 94% de los vendedores reportaron su nivel de ventas y ganancias de manera diaria.

Este tipo de préstamos son prácticos para obtener liquidez, pero sus altas tasas de interés hacen que sean insostenibles para el nivel de ingresos de un vendedor informal. La exclusión al sistema crediticio formal es otro aspecto para resaltar en esta población, puesto que tan sólo el 17% tiene una cuenta de ahorros activa y/o activos financieros en algún banco o institución financiera.

En la siguiente tabla se presentan algunos de los datos más relevantes sobre las características del último préstamo que adquirieron los vendedores de esta zona:

45%

ALGUNA VEZ HA SOLICITADO UN PRÉSTAMO CON UN GOTA A GOTA.

57%

TIENE DIFICULTADES PARA PAGAR SUS DEUDAS.

38%

YA PAGÓ EL ÚLTIMO PRÉSTAMO QUE REALIZÓ.

	Prestamista	Centro
Tasa de interés promedio por mes	Familia	0
	Amigo	13
	Banco	3.7
	Institución de microfinanzas	2.1
	Gota a gota	20
Porcentaje de personas con deuda	Familia	3
	Amigo	2
	Banco	16
	Institución de microfinanzas	18
	Gota a gota	60
Tiempo promedio necesario para que los participantes paguen un préstamo (meses)	/	8
Objetivo del préstamo: invertir en el negocio (%)	/	81

INCLUSIÓN FINANCIERA

El 24% afirma conocer alguna institución formal, diferente a los bancos, que facilite préstamos a los vendedores informales. Las instituciones que ellos más reconocen son: Banco Mundo Mujer y el Banco W. En este sentido, con el ánimo de identificar cuáles son las necesidades financieras de esta población a los vendedores se les planteó que una nueva institución financiera quería crear un programa especial de préstamos para ellos. A continuación se muestran cuáles son las preferencias que los vendedores informales manifestaron para el préstamo:

MONTO PROMEDIO DEL PRÉSTAMO

3.000.000

TIEMPO IDEAL DE DESEMBOLSO

14 MESES

TASA DE INTERÉS ADECUADA

1.3 MENSUAL

OBJETIVO DEL PRÉSTAMO

**81% INVERTIR
EN EL NEGOCIO**

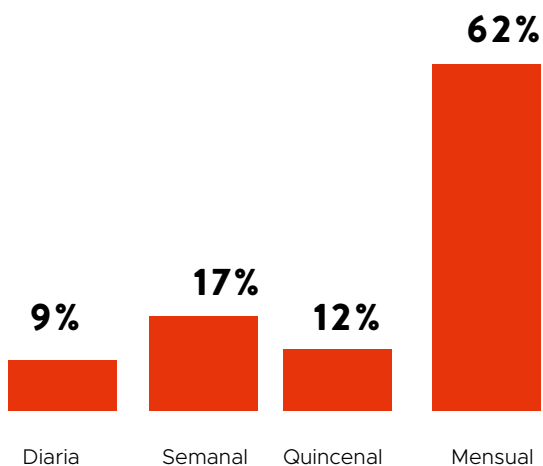


Visítenos en:
www.icesi.edu.co/polis

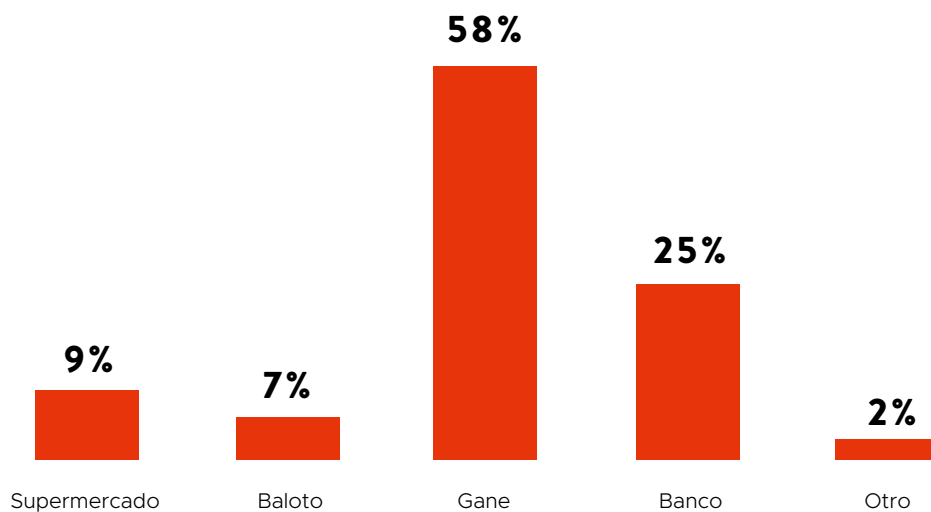
  Polisicesi

Aunque la mayoría de vendedores afirmaron que les gustaría pagar su préstamo de manera mensual, una proporción considerable (38%) le gustaría pagarlo en un plazo distinto: diario, semanal o quincenal.

¿CÓMO LE GUSTARÍA PAGAR EL PRÉSTAMO?



¿DÓNDE LE QUEDARÍA FÁCIL REALIZAR LOS PAGOS?



A los vendedores se les preguntó qué documento le podrían suministrar al banco para que éste sepa que son “buena paga”. El 40% considera que su cédula es requisito suficiente, porque el gota a gota le pide fotocopia de este documento. 15% afirma no saber qué documento presentar y un 13% puede presentar su historial crediticio. Otros de los documentos que ellos proponen, aunque no tuvieron un alta tasa de respuesta, son: facturas de la mercancía que compran a los proveedores, recibos de servicios públicos y referencias personales.

CONCLUSIONES

La exclusión al sistema financiero formal hace que una gran proporción de vendedores informales recurran a préstamos con gota a gota como una opción para obtener liquidez. La mayoría de ellos hace la contabilización de sus ventas y ganancias de forma diaria, razón por la cual las opciones que brinda al sistema financiero formal se adaptan poco a sus necesidades de consumo crediticio. La importancia de crear alternativas de financiamiento para los vendedores informales no sólo es una herramienta útil para que puedan obtener liquidez, sino también para que puedan invertir en un futuro en bienes durables como vivienda.



13%

HA ESCUCHADO SOBRE LA POLÍTICA PÚBLICA DE DESARROLLO ECONÓMICO PARA CALI.

•

80%

LE INTERESARÍA TENER UNA CUENTA DE AHORROS ADEMÁS DEL CRÉDITO.

•

12%

ESTÁ FAMILIARIZADO CON PLATAFORMAS PARA HACER PAGOS EN LÍNEA.

El mercado financiero formal es escéptico para prestarle a un vendedor informal por diversas razones. Una de ellas es que no hay un documento legal que respalde sus ingresos y como se pudo ver en los resultados los vendedores tampoco saben qué documento podrían presentar para que una institución financiera formal pueda confiar en ellos. Sin embargo, si un vendedor es capaz de pagar una deuda con un gota a gota, ¿esto podría ser un indicador de que tienen capacidad de pago? Para otorgar préstamos adecuados a este segmento poblacional se debe tener en cuenta diversos aspectos: cuáles son los lugares a los que pueden acceder más fácil para pagar; en cuánto tiempo quieren terminar de pagar el crédito, porque ellos están acostumbrados a terminar rápido de pagar sus deudas – un gota a gota les presta por uno o dos meses máximo –; cuál es la periodicidad del pago de cuotas ideal; entre otros. Para los vendedores la tasa de interés ideal de un préstamo es del 1.3% mensual, es decir, 19 puntos porcentuales por debajo de la tasa de interés promedio que cobra un gota a gota. Esto significa que ellos reconocen la tasa de usura que deben pagar en muchas ocasiones y posiblemente estarían dispuestos a adquirir préstamos con una tasa de interés más adecuada.

Genera mucho optimismo, que, en la nueva política de desarrollo económico, el gobierno local haya aprobado la creación y financiación de un banco para otorgar crédito a los trabajadores informales. Es importante que los vendedores tengan un mayor conocimiento sobre este proyecto, porque la mayoría desconoce la política de desarrollo económico y mucho menos saben cómo ésta los puede beneficiar. Para el gobierno representa un importante reto crear unanimidad entre los vendedores sobre las ventajas que puede traer esta política para ellos, porque tan sólo el 11% pertenece a alguna asociación de vendedores informales y esto dificulta que la administración pueda transmitir un mensaje con claridad.

Ficha técnica:

Grupo objetivo:
Vendedores informales ubicados la zona comprendida entre las carreras 3 y 9 y las calles 9 y 15 del Centro de Cali.
Tamaño de la muestra:
397 encuestas. Encuesta estadísticamente representativa para la población de vendedores identificada en el Centro.
Técnica de recolección:
Encuestas directas (cara a cara)
Margen de error:
4.5% con un nivel de confianza del 95%.

Para mayor información
 escribanos al correo: polis@icesi.edu.co
 Teléfono: 555 23 34, Ext.: 8400

