

# VENDEDORES AMBULANTES: UN MERCADO POR ATENDER

Ingrid Vergara, Directora de comunicaciones y mercadeo.  
Fasecolda

*Para apoyar a los vendedores ambulantes en estado de vulnerabilidad y fortalecer su actividad económica, la Alcaldía de Chapinero creó un programa que ayuda a superar problemas sociales. En éste, el seguro es fundamental.*

Mauricio Jaramillo Cabrera es el alcalde de la localidad de Chapinero desde 2012. Este internacionalista de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, con postgrado en Alta Dirección del Estado de la Escuela Superior de Administración Pública (ESAP) y candidato a magíster en Pensamiento Estratégico y Prospectiva de la Universidad Externado de Colombia, llega a este cargo después de participar en un proceso de meritocracia, y con el objetivo de defender un proyecto de modelo de ciudad, el de Bogotá Humana, que tiene como pilar fundamental tratar distinto a las personas para poder entender sus realidades y problemáticas.

Dentro del trabajo programado de esta alcaldía, está atender a cerca de 1200 vendedores ambulantes, entre adultos mayores, madres cabeza de familia, padres responsables, personas con discapacidad, raizales e indígenas, quienes se encuentran en situación de

vulnerabilidad, ya que sus recursos resultan limitados y difícilmente pueden asumir los riesgos a los que se ven expuestos diariamente, como la pérdida del ingreso, el fallecimiento de un ser querido, un accidente o una enfermedad grave. A través de un plan de seguros, se busca también que estas personas se dignifiquen. En entrevista para la revista Fasecolda, nos contó cómo se gestó este proyecto.

## ¿En qué consiste el programa de la Alcaldía?

El Programa de Fortalecimiento Social y Empresarial de Vendedores de la localidad de Chapinero tiene tres objetivos fundamentales: fortalecer la economía popular como una realidad económica de la ciudad y de la localidad, brindando apoyo a las personas que venden comida, confitería, y que prestan un servicio a la ciudad –aquí es donde se hace presente el seguro–;

construir una mejor ciudad, donde el espacio público se respete y que todos podamos disfrutarlo; y, por último, acabar con las mafias del espacio público, con aquellos que ponen a un grupo de ciudadanos a vender en las esquinas y les cobran un arriendo por ese espacio.

Usted menciona que para fortalecer la economía familiar hay que dignificar al ser humano. ¿Cómo se logra dignificar al vendedor ambulante?

Las altas Cortes han dicho que es necesario darle una opción digna de vida al vendedor ambulante y, al mismo tiempo, defender el espacio público. Entonces debemos movernos entre estas dos cosas.

Pensamos primero en un seguro de vida. Cuando un vendedor ambulante fallece, su familia queda desprotegida y no hay posibilidad de disminuir sus vulnerabilidades; además, sus allegados se ven obligados a hacer colectas y demás para poder pagar los gastos funerarios. Por otro lado, si la persona sufre algún accidente o le pasa algo, ese núcleo familiar queda sin acceso a alimentación, sin dinero para pagar sus servicios públicos y sin ingresos, lo cual también es una tragedia.

### ¿Cómo se da inicio al programa?

Al principio, debíamos determinar quién era vendedor ambulante. El concepto general es que son aquellas personas que ofrecen sus productos en la calle, al sol, al agua, respirando esmog porque no tienen ninguna posibilidad de empleo formal, lo que las hace vulnerables a los riesgos.

En nuestro caso, establecimos que, además de vender en la calle, el vendedor ambulante debe estar realmente en situación de vulnerabilidad, por lo que definimos las condiciones que lo indican, en nuestra localidad tiene que cumplir al menos una de las siguientes: pertenecer al Sisbén 1, 2 o 3; o estar registrado en la Red Unidos de la Agencia Nacional para la Superación de la Pobreza Extrema ANSPE (personas que ganen menos de \$198000 pesos al mes); o hacer parte del registro oficial de población desplazada; o ser víctima del conflicto armado; o pertenecer al Programa de



➔ Atender un nicho de mercado interesante, como los 15 millones de colombianos que están en la informalidad.



«La alcaldía está haciendo una buena vinculación con nosotros, uno nunca sabe cuando pueda tener un accidente o cualquier percance en la calle. Esto es una protección para mi familia que solo me cuesta 60 000 pesos al año».

José Cuellar. Vendedor ambulante.

Reinserción del Gobierno; o tener algún grado de discapacidad; o ser madre cabeza de familia en situación de vulnerabilidad; o no saber leer ni escribir.

### ¿Sabiendo que en la zona se arrienda espacio público, los vendedores de la localidad cumplían con estas condiciones?

A través de un censo invitamos a los 2400 vendedores de la localidad a validar su información personal; de ellos se acercaron aproximadamente 1200 y encontramos que algunas personas tenían inmuebles, carros de alta gama, taxis, buses y busetas, y hasta ingresos superiores a seis SMMLV, personas que no eran realmente vulnerables y que estaban usando el espacio público de manera indebida para sacar un beneficio económico. De este grupo, 800 por lo menos cumplían con alguno de los requisitos. Hoy están carnetizados e identificados con una chaqueta provista por la empresa privada que se nos unió a esta iniciativa.

### ¿Cómo se concibe la protección de estas personas?

Conociendo la economía familiar de estas personas y sus ingresos diarios que oscilan en promedio entre 25 y 30 000 pesos, en alianza con una compañía de seguros, una vez identificadas sus necesidades de protección, nos dimos a la tarea de crear un producto piloto que los cubriera en caso de muerte por cualquier causa, incapacidad total y permanente, que pudieran tener renta por hospitalización y además incluyera un auxilio funerario, así podríamos atenderlos adecuadamente en caso de siniestro y las familias podrían tener algo de estabilidad.

Además, queríamos un seguro de bajo costo que no superara un valor de 5000 pesos al mes, que lo pueda pagar cualquier colombiano, es decir, un producto de \$170 pesos al día, menos de lo que vale un cigarrillo o un chicle; para cualquier vendedor era muy fácil

conseguir ese recurso. En conclusión, un producto popular, en su precio y en su dinámica.

### ¿Cuál fue la motivación para que estas personas accedieran a adquirir el seguro?

Nos encontramos con una población muy agresiva, una población que siente, y con toda razón, 50 años de abandono estatal, donde lo único que han conocido en la calle es el garrote, la incautación, la policía y nada más. Entonces, siempre ante un reclamo justo, quisimos decirles «este gobierno los va a reconocer a ustedes porque son actores fundamentales en la localidad».

Con confianza hemos ido construyendo este proceso, cuando les propuse el seguro, ellos dijeron: «alcalde, estamos con usted. Alcalde, ¿cómo es? Tomamos la póliza. ¿Dónde hay que ir?» y empezaron las filas.

Usted no se imagina la alegría y emoción de estas personas cuando les entregamos las pólizas, uno percibe ese orgullo de sentirse incluidos. Este programa le ha costado cero pesos a la Alcaldía, todo esto es con gestión del sector privado, el apoyo de la aseguradora y la voluntad de los vendedores ambulantes de Chapinero.

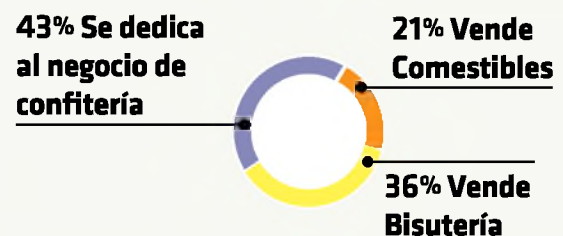
### ¿Qué otras alcaldías conocen de este programa y quiénes han adoptado la misma iniciativa?

Nosotros se lo presentamos a todos los colegas de las 19 localidades de la ciudad, fuimos a la localidad de Kennedy, porque los vendedores ambulantes hablaron con los ediles y les dijeron: «queremos que nos cuenten por qué en Chapinero sí hay seguro y en Kennedy no», allí hay una población de 15 000 o 20 000 vendedores.

Lo que hemos pensado para este año, y ya hemos hecho algunos avances con el IPES, Instituto Para la Economía Social, encargado de manejar vendedores ambulantes, plazoletas, plazas de mercado y lustradores de calzado, es explorar la posibilidad de que los 50 000 o 100 000 vendedores de la ciudad tengan la posibilidad de conseguir la póliza financiada de manera parcial o total por el gobierno local.

## + | Datos de interés

### De los vendedores inscritos en el programa:



### ¿Cuál es el mensaje para sus colegas y las compañías de seguros?

Lo que necesitamos es trabajar en equipo, salirse del esquema de alcaldes, gobernadores y presidentes que se sientan en sus oficinas a dictar decretos y normas creyendo que así se soluciona el tema, mirando cuáles son las cosas que podemos realmente hacer y qué necesita la gente.

Las compañías deben entender la importancia de la responsabilidad social, además de atender un nicho de mercado interesante, como los 15 millones de colombianos que están en la informalidad. Nosotros queremos ayudar a construir política pública hacia la población informal como lo hizo en su momento el Fondo Nacional del Ahorro con el ABC, o el Sisbén, apostándole a esta población que necesitamos proteger. No en un escenario asistencialista de todo gratis, sino de cosas asequibles que las puedan comprar y que las puedan tomar. 