

# El comercio callejero: ¿Marginalidad o sistema minorista indispensable? \*\*

Reflexiones generales a propósito de la experiencia de la ciudad de Medellín.

Las ventas callejeras constituyen uno de los componentes más importantes de lo que se ha dado en llamar "El Sector Informal" de la Economía.

El término "Sector Informal" se inscribe, de entrada, en un contexto teórico dualista que ofrece para el fenómeno como un todo (y también a-fortiori para cualesquiera partes del mismo, vgr. para las ventas callejeras), una explicación de la que conviene exponer sus principales rasgos y discutir sus hipótesis básicas.

---

\* Director, Centro de Investigaciones Económicas (CIE). Universidad de Antioquia.

\*\* Este artículo constituye, en esencia, uno de los capítulos de un estudio del autor intitolado: *El comercio callejero en la ciudad de Medellín: aspectos microeconómicos*, realizado en el Centro de Investigaciones Económicas (CIE) de la Universidad de Antioquia, durante 1981/82.

A *La teoría dualista sobre el sector informal y su aplicación al caso de las ventas callejeras.*

He aquí una rápida síntesis de las tesis dualistas al respecto <sup>(1)</sup>: El desarrollo de las economías periféricas presupone un progreso técnico intensivo en capital, diseñado e impuesto por los países industrializados del centro (dependencia tecnológica). En los campos, la modernización agrícola, ayudada por el rápido crecimiento demográfico de la población, destruye las formas precapitalistas de producción y genera importantes corrientes migratorias hacia las urbes. En las ciudades, la sofisticación tecnológica progresiva del "sector moderno" cierra las puertas de la industria, la banca, el gran comercio y los servicios del Estado a los migrantes recién llegados, que se ven obligados, sea a soportar tasas muy elevadas del desempleo, sea a "refugiarse" en el sector informal, a cambio de remuneraciones insuficientes (desempleo disfrazado).

*"En el campo las máquinas devoran a los hombres [:] anualmente llegan a las ciudades latinoamericanas cientos de miles de campesinos que, junto con el crecimiento demográfico interno, constituyen las fuentes del acelerado crecimiento urbano... la migración campo-ciudad se alimenta en relación directa con el desarrollo capitalista de la agricultura...*

*En la ciudad el capital convierte en inútiles a los trabajadores [:]... Como el aprendiz de brujo, el capitalismo dependiente es incapaz de absorber las marejadas humanas, que, al conjuro de sus intereses, ha desalojado del campo. En estas condiciones, estos trabajadores, inútiles para el capital, no tienen otra alternativa que vivir de los mendrujos de pan que caen de la mesa de la burguesía: lavando y vigilando sus coches, vendiéndoles todo tipo de baratijas, encerando sus zapatos, divirtiéndolos en la calle (subrayo: Hugo López), sirviéndoles de guardaespaldas o golpeadores, sirvientes y conductores, satisfaciendo sus apetitos sexuales, o implorando su caridad; y aún en esta situación se integran a sus redes comerciales, les sirven de reserva para los períodos de expansión y frenan el creci-*

- 
1. El dualismo ha estado asociado originalmente al nombre de Lewis, Arthur. "Economic development with unlimited supplies of labour". *The Manchester School of Economic and Social Studies*. May. 1954.

La denominación "sector informal" fue acuñada por la OIT (Weeks, y Lekis, Harthur. *Employment, income and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya*. Ginebra, OIT, 1972). Los trabajos de PREALC, dirigidos por Víctor Tockman, aplicarían luego de manera general este enfoque a la América Latina: PREALC. *Sector Informal funcionamiento y políticas*. Santiago de Chile, 1978.

miento de los salarios obreros reales, incrementando sus ganancias: son subsumidos por la explotación capitalista" (2).

Como tuvimos ocasión de mostrarlo en otro ensayo (3), esta concepción puede ser integrada de dos maneras dentro de una teoría general del desarrollo: *De un lado, aislando totalmente los sectores moderno y tradicional o marginal*: Como este último carecería de funciones, la capacidad de acumulación del sistema sólo depende entonces del primero (4). *De otro, postulando una relación entre ambos sectores*: el papel de las actividades informales sería el de reducir el tipo medio de salarios en toda la economía y el de aumentar, por consiguiente, las tasas de explotación, de ganancias y de acumulación (a menos que una parte de las utilidades no se transfiera a las economías del centro para "revitalizarlas"). Paralelamente haría, con todo, posible la reproducción de las familias obreras, puesto que a los salarios insuficientes percibidos por los proletarios industriales se sumarían los "ingresos complementarios" que ganan los miembros "secundarios" del hogar en el sector informal (5).

En fin, aplicando esta manera de pensar al caso de las ventas callejeras, *la explicación de su existencia y de la dinámica de las mismas habría que buscarla por el lado de la oferta y no por el lado de la demanda*.

Las ventas callejeras existirían y se multiplicarían no porque posean una demanda dinámica (que justifique el ingreso de un cierto número de venteros al oficio en condiciones de remuneración media), sino porque —ante la migración y el desempleo— la mano de obra sobrante se dedica a la actividad y termina por imponer patrones callejeros de distribución. *En otras palabras serían, desde el punto de vista de la demanda, inútiles, y sólo sobrevivirían —y aún crecerían— debido a la oferta que de ellas hacen los desempleados* (6).

2. Pradilla, Emilio. "Desarrollo capitalista y crisis urbana en América Latina". En: *Seminario sobre el devenir de la ciudad*. Medellín, Universidad Nacional, 1982. pp. 2, 4-5.

3. López, Hugo, Henao, Marta Luz y Sierra, Oliva. "El empleo en el sector informal; el caso de Colombia". En: Universidad de Antioquia, CIE. [Ed]. *La problemática del empleo en América Latina y en Colombia*, CIE, 1982. pp. 171-204.

4. Lewis, A. *Op. cit.*

5. Rey de Marulanda, Nora y Ayala, Ulpiano. "La reproducción de la fuerza de trabajo en las grandes ciudades colombianas". *Desarrollo y Sociedad*, Bogotá (1): 11-36, enero, 1979.

6. "Es evidente que la conclusión más clara a que se puede llegar con el presente trabajo es que las modalidades del subempleo [categoría dentro de la cual los

Por lo demás, esta teoría ha sido siempre la de las autoridades municipales, en Colombia, en latinoamérica y en otros países en vías de desarrollo. Ella (esa teoría) genera paradójicamente, a nivel de la política pública frente a los venteros, dos posiciones antagónicas que nacen sin embargo de la misma fuente: *el autoritarismo represivo* y *el paternalismo permisivo*: inútiles (pretendidamente tales) los venteros son a veces identificados con el lumpemproletariado y con los maleantes; generan congestión de calles y bloqueo del tráfico, afean las ciudades y causan problemas de contaminación. Subempleados, (pretendidamente tales), se proveen, al menos a sí mismos, de ocupación contribuyendo con ello a apaciguar un problema que en otras condiciones sería explosivo <sup>(7)</sup>.

*En la ciudad de Medellín, en particular, como lo ha mostrado un estudio reciente* <sup>(8)</sup>, los responsables municipales se han movido alternativamente entre esas dos posiciones desde comienzos de los años setenta: Decreto 165 de 1971 (que permitía la ubicación de los venteros callejeros en todo el centro de la ciudad y autorizaba —con algunas excepciones— una gama muy amplia de actividades); decretos 258 de 1973 y 241 de 1974 (que declaraban “saturada” la zona céntrica, prohibían la misma para las ventas ambulantes y estacionarias y proveían su reubicación en otros sitios de la urbe); decreto 242 de 1975 que deroga los artículos más represivos del anterior (del 241 de 1974) en lo referente al área de prohibición y a la reubica-

---

autores ubican las ventas callejeras: H. L.], en las grandes ciudades, particularmente en Medellín, son originadas por las altas tasas de desempleo que se [presentan]... en ellas”.

Estrada, Hernando; Ramírez, Guillermo y Rollano, Juan C. *Las ventas ambulantes*. Medellín, Universidad de Medellín, Investigación Socioeconómica, 1981. Conclusiones.

7. En las ciudades asiáticas se oscila también entre la permisión y la prohibición: “las políticas más positivas, desde el punto de vista de los venteros, han sido implementadas en las ciudades malayas, donde se han adoptado simultáneamente políticas estructurales y de libertad de ubicación. En los centros secundarios de Indonesia y de Filipinas las políticas han sido más bien permisivas tendiendo a establecer restricciones a la ubicación de los venteros. Sin embargo, en las grandes ciudades como Manila y Jakarta se constatan políticas muy negativas de restricción a los venteros y de expulsión locacional de los mismos”. McGee, T. G. y Yeung, Y. M. *Hawkers in Southeast Asian cities; planning for the bazaar economy*. Ottawa, International Development Research Centre, 1977. p. 107.
8. Britto, Rubén D. y otros. *Estructura y dinámica del comercio callejero en Medellín*. Memoria de grado. Medellín, Universidad de Antioquia, Facultad de Ciencias Económicas, 1982. Cap. VIII.

ción de los venteros ya existentes, y que será completado —en lo tocante a vías y puntos de localización y a requisitos— por el decreto 31 de 1976 de cariz también ampliamente permisivo; decreto 172 de 1981, en fin, con el cual reaparece

“en forma descarnada lo que en las anteriores reglamentaciones prohibitivas era, al nivel de la terminología, menos patente: la voluntad de establecer —ya que la “enfermedad”, las ventas callejeras, no puede, a pesar de todo, erradicarse del centro de la ciudad— una “zona blanca”, impoluta que la administración defenderá con todas sus fuerzas”<sup>(9)</sup>.

Sin embargo, tras la variación de posturas, se ha escondido siempre un elemento común: la negativa a reconocer que las ventas callejeras atienden una demanda social urgente que, ante la desidia de las autoridades, sólo puede ser satisfecha en condiciones precarias.

## B. *Una visión alternativa.*

Precisamente, frente a las tesis dualistas acerca del “sector informal” nosotros mismos hemos propuesto, en otros ensayos, la idea de que para comprender su papel general es preciso

“abandonar la hipótesis... de que el mercado para los bienes y servicios que produce es poco dinámico y estancado”. “¿Hipertrofia de un conjunto de actividades inútiles o respuesta de la oferta a una demanda... excepcionalmente dinámica? Se trata a no dudarlo, más bien de lo segundo. Demanda dinámica + tecnología estable e intensiva en mano de obra: he ahí la razón de la rápida terciarización y del veloz crecimiento del sector informal”<sup>(10)</sup>.

Hemos mostrado que esa “tecnología tradicional” (el trabajo “independiente” del artesanado industrial, comercial, o de los servicios) puede ser compatible con el régimen de producción capitalista: explora para el capital terrenos económicos rentables y cuando los

9. *Ibid.*, p. 125.

10. López, Hugo, Henao, Marta Luz y Sierra, Oliva, *Op. cit.*, pp. 192 y 193. Ver también: López, Hugo; Saldarriaga, Luis H. y Lotero, Jorge. *El sector informal, teoría y evidencia empírica, el caso de Pereira-Dos Quebradas*. Medellín, EAFIT, 1981. Algunos capítulos de esta obra han sido reproducidos en revistas nacionales: López, Hugo. “Es el sector informal el regulador de los salarios? Reflexiones teóricas y evidencia empírica”. *Revista Universidad Nacional de Colombia*. Medellín (11): 43-59. septiembre-diciembre 1981. Y López, Hugo. “El sector informal: sector marginal, independiente o subordinado?”. *Estudios Marxistas* (21), Mayo-agosto 1981.

ha descubierto suele cedérselos, siendo reemplazada por la moderna tecnología, o bien —si ello no es posible— cae en muchos casos bajo su control indirecto y subordinación a pesar de su aparente independencia.

Y nos hemos también esforzado por mostrar, con el apoyo estadístico del caso, que los productores del “sector informal” no son “subempleados” o trabajadores “secundarios” que perciban ingresos inferiores a los de los trabajadores rasos del “sector moderno” de la economía, sino que son —desde el punto de vista de las remuneraciones— *trabajadores como los otros*, gentes que obtienen ingresos similares. Hemos sostenido que a pesar de las diferencias innegables, demográficas y laborales (en la edad media, en la composición por sexos, en la educación y en la experiencia en el oficio, en la jornada y en la intensidad del trabajo, en la propiedad o ausencia de propiedad sobre un pequeño capital o espacio y en cuanto a la percepción de prestaciones sociales), a pesar de esas diferencias, el trabajo no-calificado obtiene en todos los puntos, en las actividades “formales” o en las “informales”, la misma remuneración media. Con esta diferencia: en el sector informal se perciben “ingresos integrales” mientras que en el sector moderno ese monto se divide en dos partes: salario básico y prestaciones sociales<sup>(11)</sup>. *Es decir, en resumen, nos hemos opuesto a la idea de la segmentación del mercado laboral para el trabajo simple.*

Grosso modo, esas últimas tesis son aplicables al caso de las ventas callejeras. Pero el estudio específico de estas últimas aporta precisiones particulares que esclarecen y a la vez matizan el alcance de esas ideas generales. Precisiones particulares, en primer lugar: porque el examen de este fenómeno concreto esclarece —como lo veremos— las razones por las cuales es posible una tecnología tradicional y precaria (ventas en las calles y andenes, intensiva en mano de obra) al lado de una tecnología moderna (grandes almacenes comerciales bien dotados y organizados). Matices al alcance de aquellas ideas generales, en segundo lugar: porque si para la gran mayoría de los venteros no cabe hablar de subempleo y marginalidad, sigue siendo cierto, con todo, que es perceptible la existencia de un subconjunto, secundario, cuyos niveles de remuneración son netamente insuficientes y para el cual es posible sostener que su existencia y

---

11. Ver en particular nuestro artículo: “ Es el sector informal el regulador de los salarios?” ... *Op. cit.*

su crecimiento obedecen más bien a un hecho de oferta (de exceso de oferta en el mercado laboral) que a un hecho de demanda <sup>(12)</sup>.

### C. Las ventas callejeras y su diferenciación interna

“El comercio informal existe porque dispone de demandantes... En otras palabras hay comercio informal porque hay demanda para las mercancías ofrecidas en las condiciones en que lo hace” <sup>(13)</sup>.

Sea. Empero, antes de aceptar —total o parcialmente— esta tesis conviene constatar la diferenciación que existe en la demanda dirigida a las ventas callejeras. Ella puede ser *pasiva o activa* <sup>(14)</sup>.

Esta distribución surge del desdoblamiento previo del peatón entre *transeúnte* (o comprador pasivo) y “*peatón-cliente*” (o comprador activo). El primero, cuya única razón para su estadía en las calles es la del desplazamiento, es buscado por el ventero ambulante o se deja seducir, de pasada, por las mercancías que el vendedor estacionario exhibe en su trayecto. El segundo se encuentra en la calle para comprar y buscar al ventero estacionario.

Demanda pasiva Vs. demanda activa: de ahí se derivan tres distinciones que conciernen a las mercancías distribuídas, al origen social del comprador y al ventero mismo. *Diferenciación de las mercancías* entre productos de consumo inmediato —comestibles y bebidas, cigarrillos o golosinas— y servicios, de un lado, que son objeto de una demanda pasiva, y víveres y manufacturas, del otro, que son objeto de una demanda activa. *Diferenciación social de los demandantes*

12. El 30.0% de los “jefes de negocio” de ventas callejeras en Medellín, percibían en junio/82, menos de 1 salario mínimo. Para el 48.1% las remuneraciones mensuales se situaban entre 1 y 2 salarios mínimos. Entre 2 y 3 salarios mínimos se ubicaba el 15.5%, y sólo el 6.4% se hacía a ingresos superiores a 3 salarios mínimos por mes. Por lo demás los trabajadores por “cuenta propia” y los “empleadores” —únicas categorías ocupacionales compatibles con el carácter de “jefe de negocio”— constituían el 87.5% del personal ocupado y el 92.6% del personal remunerado. Cfr., Hugo López. *El comercio callejero en la ciudad de Medellín: aspectos microeconómicos*, *Op. cit.*, Cuadro V-2.
13. Saldarriaga, Luis H. y Londoño, Santiago. *El comercio informal en Colombia: observaciones y evidencia empírica*. Trabajo elaborado para el 37º Congreso Nacional de Comerciantes, Cali, noviembre 4-5, 1982. Medellín, Universidad EAFIT, 1982. p. 46. mimeo.
14. Esta diferenciación ha sido desarrollada, por Rubén Brito. Cfr., Brito, Rubén y otros, *Op. cit.*, pp. 66 y ss.

entre compradores de clases, netamente populares (que se abastecen en víveres y manufacturas de los venteros de la calle) y compradores de origen social variado (transeúntes de todas las clases que se detienen para pagar por productos de consumo inmediato o servicios). *Diferenciación de los venteros* entre quienes tienden al polo ambulante y se dispersan por las calles de más flujo de pasantes, y quienes tienden al polo estacionario y se concentran en determinados epicentros para atender a sus clientes populares.

Las calles de nuestras ciudades ven pues surgir en ellas dos tipos de ventas callejeras: la distribución de víveres y manufacturas con destino a las clases más populares que se agolpan en zonas que *funcionan objetivamente como grandes centros minoristas al descubierto*, y la distribución y venta de productos de consumo inmediato y de servicios que se ofrecen, por doquier, en calles que son lugar de paso privilegiado de transeúntes vía hogar-trabajo-hogar o vía compras en almacenes céntricos, o que realizan las más variadas gestiones. *Las primeras presuponen una necesidad social imperiosa* (la del abastecimiento de las familias populares a bajos precios) que explica —en ausencia de mejores alternativas— su surgimiento y expansión, y que atrae, gracias al estímulo de remuneraciones aceptables, el número de personas necesario a su prestación. *Las segundas no presuponen una demanda sino que más bien la crean con su oferta*; a fuerza de ofrecer sus mercancías y sus servicios, los venteros —empujados en muchas ocasiones por el desempleo terminan por convencer, en este caso, a los transeúntes de la oportunidad y de la facilidad de procurárselos a su paso.

D. *La lucha de clases por el control del espacio comercial céntrico de las ciudades: por qué las ventas callejeras y no un comercio popular bien organizado.*

En la ciudad de Medellín, en particular, el verdadero “problema” de las ventas callejeras estriba en la aparición y en la extensión de una zona, la zona de “Guayaquil”, especializada en la distribución, en andenes y vías, de víveres y de manufacturas, pero que —como es natural a un área de intenso flujo peatonal— distribuye también productos de consumo inmediato y servicios<sup>(15)</sup>. Su epicentro es

15. Strictu sensu, la zona de Guayaquil se ubica entre la carrera 49 (Junín) por el oriente y la carrera 55 (Tenerife) por el occidente y entre la calle 44 (San Juan) por el sur y la calle 49 (Ayacúcho) por el norte. Así definida, contiene el 56.4%



tá constituído por el sector del Pedrero, polo de distribución de víveres al descubierto, situado en la Plaza de Cisneros en el lugar que ocupara otrora el edificio de la antigua plaza de mercado que luego se incendiara <sup>(16)</sup>. *Pero a partir de este epicentro Guayaquil ha ido extendiéndose y diversificándose hasta convertirse en un verdadero centro comercial que funciona en gran parte en calles y aceras —pero del cual hacen parte también los vetustos locales cerrados de comercio y servicios—, y que distribuye víveres, manufacturas, servicios y brinda esparcimiento a las clases populares de la ciudad.*

Ahora bien, la extensión progresiva de “Guayaquil”, la denominada “guayaquilización” del centro de Medellín, pone de presente una verdadera *lucha de clases por el control del espacio comercial céntrico de la ciudad. Esta lucha opone, de un lado, los intereses de las clases populares y de otro los intereses de la burguesía comercial del centro* (los propietarios de los tradicionales almacenes del comercio de lujo) *y de los propietarios inmobiliarios, representados en gran medida por las propias autoridades municipales.*

Las clases populares requieren de un centro comercial minorista que sea barato, que sea *único* (uno y no varios), que esté bien situado (en el centro y no en la periferia, con adecuado servicio de transporte), que sea *diversificado* (que expenda víveres, manufacturas, servicios y aún esparcimiento), y que sea *económico y bien dotado*.

El comercio de lujo del centro ha visto degradarse su situación económica no sólo por la “guayaquilización” del mismo sino por

---

de las unidades de venta detectadas por el CIE en el centro de Medellín. Se especializa en mercancías que son objeto de una demanda activa desde que el 68.7% de sus unidades caben dentro de esta categoría. Por oposición a ella, el complemento del área céntrica se especializa en mercancías objeto de una demanda pasiva (con el 87.5% de sus unidades dentro de este último tipo). Britto, Rubén y otros. *Op. cit.*, cuadros IV-2 y VI-3.

16. “En el período anterior a 1892, la ciudad se comportaba como las actuales poblaciones de provincia, estableciendo las ventas de víveres y carne en la plaza mayor, durante los días viernes, sábados y domingos, en los conocidos puestos de toldos. A partir de dicho año, se localiza la Plaza de Flórez, con capital privado... por el mismo período y relacionada directamente con la dinámica económica de la ciudad... surgió entonces la Plaza de Mercado de Amador, Guayaquil o Cisneros, constituyéndose en motor de desarrollo de un sector, posibilitando un sinnúmero de actividades complementarias que, debido a su eficiente articulación con las diferentes modalidades de mercadeo, ha subsistido hasta nuestros días”. Medellín, Empresas Varias. *Mercado cubierto central, anteproyecto*, Medellín 1981, mimeo, p. 20.

un fenómeno de estructura: las clases de altos ingresos han venido migrando a la periferia y en pos de ella los comerciantes más avisados han establecido —a medio camino entre los “beaux quartiers” y el centro tradicional de negocios— centros comerciales modernos dotados de excelentes instalaciones, de aparcaderos, de servicios variados y de vigilancia (destinada a expulsar a los advenedizos) <sup>(17)</sup>. Las ventas de los locales comerciales de lujo del centro caen y sus propietarios no ven otra alternativa que “recuperar” el centro impidiendo la extensión de los negocios callejeros.

Por su lado, los propietarios del suelo y los agentes inmobiliarios miran las actuales zonas invadidas por los venteros como posibles lugares de “remodelación” destinados a grandes edificios administrativos públicos o privados <sup>(18)</sup>. La condición para la efectucción de esas “remodelaciones” es, como resulta obvio, la expulsión de los ocupantes ilegales de andenes y calles. Por lo demás —y esto es algo que debemos subrayar— *es esta especulación por los usos futuros la que, al elevar astronómicamente el precio del suelo céntrico, hace imposible que el comercio popular minorista pueda ubicarse en locales adecuados y lo obliga a “transgredir las restricciones del precio del suelo”* <sup>(19)</sup>, *situándose directamente en la calle y al descampado.*

Ahora bien —como en una suma vectorial de fuerzas— las resultantes de este conflicto no satisfacen, por lo menos hasta ahora, plenamente los intereses de las partes. La resultante, la aparición es-

17. En el caso de las ciudades norteamericanas “el campanazo fúnebre del dominio de las actividades del comercio minoritario en el área central de la ciudad... comenzó con la introducción de Henry Ford del automóvil modelo T en 1908, seguido en 1912 por la concepción de Jese Clyde Nichol de los centros comerciales orientados hacia el automóvil... realizados por él en el Country Club Plaza, en la ciudad de Kansas en 1922”. “El retiro de este mercado minoritario primario del comercio central urbano dejó a dicho centro con tan solo aquella población residencial cercana constituida por obreros industriales, generalmente golpeados por la pobreza, [con] su comercio minoritario local “natural” y por supuesto [también con] la población diurna de negociantes, burócratas gubernamentales y sus trabajadores... subordinados”. Gerken, Lawrence. “Algunos pensamientos sobre el devenir de la ciudad”. En: Seminario sobre el devenir de la ciudad. *Op. cit.* pp. 2, 4 y 5.

18. “Hacia 1944 —en los Estados Unidos— el proceso descentralizador de la sociedad americana, dio como resultado una baja demanda de los sitios centrales para todos los usos excepto para los de las oficinas de negocios en gran escala”. *Ibid.* p. 6. En Medellín está en curso —en la zona de San Antonio, cerca de Guayaquil— un gigantesco proyecto de remodelación.

19. La expresión es de Britto, Rubén y otros. *Op. cit.*, pp. 42 y ss.

pontánea de un centro popular minorista ubicado en gran parte en las aceras, no puede constituir, por su precariedad técnica y jurídica, una respuesta total a las aspiraciones populares. Pero tampoco ha evitado el “deterioro del centro de Medellín” al que se oponen el comercio de lujo y los propietarios del suelo.

El fenómeno —la lucha de clases por el control del espacio comercial céntrico— no es sólo propio de Medellín. En Bogotá, por ejemplo, parece existir también

“una connotación de deterioro físico [del área central]: las edificaciones... dejan de ser mantenidas... Un deterioro funcional y económico [:] el centro parece perder su importancia. Importantes firmas migran hacia otros lugares... Un deterioro social y simbólico [:] el centro parece convertirse en el asiento privilegiado de prácticas marginales... el comercio de lujo parece estar siendo reemplazado por cuchitriles y vendedores ambulantes”<sup>(20)</sup>.

Pero, también aquí, tras la noción de “deterioro” se esconde un antagonismo social:

“[para] los nuevos grupos que refuerzan su presencia en el centro... los vendedores ambulantes, las tiendas de baratillo, las ventas de bocados ocasionales, etc., no significan ningún deterioro sino que constituyen prácticas aceptadas y tradicionales. Para los grupos más ricos la proliferación de estos elementos se constituye [en cambio] en un obstáculo, más que en términos funcionales, en términos simbólicos. Se ven particularmente afectadas aquellas actividades terciarias superiores que requieren una gran coherencia simbólica en el el moldeo del espacio. Físicamente no es imposible vender artículos de lujo... en sectores cuyos espacios públicos estén invadidos por ventas callejeras... pero esta heterogeneidad socio-espacial sí se constituye en una dificultad”<sup>(21)</sup>.

### E. *Desempleo, subempleo y ventas callejeras*

De lo dicho hasta ahora se sigue pues, en síntesis, que se hace preciso distinguir, al interior del comercio callejero dos clases de ventas: las de víveres y manufacturas y las de servicios y productos de consumo inmediato. (Es esta una división gruesa que puede ser afinada, en la medida en que algunas mercancías que podrían ubicarse inicialmente en uno u otro grupo son susceptibles de una reclasifica-

20. Jaramillo, Samuel. “Como se transforma el Centro de Bogotá”. En: Seminario sobre el devenir de la ciudad. *Op. cit.*, p. 9.

21. *Ibid.*, p. 31.

ción, dependiendo del tipo de demanda, activa o pasiva, que les esté dirigida). Las primeras satisfacen una demanda social urgente (la del abastecimiento popular minorista). Las segundas crean más bien su demanda —hasta consolidarla en ocasiones—, que es la demanda de los transeúntes.

La explicación de la tecnología precaria de las primeras debe buscarse en el antagonismo social que opone a las clases populares, de un lado, y al comercio céntrico de lujo y a los propietarios y promotores inmobiliarios, del otro, por el control del espacio comercial céntrico. La oposición de estas últimas categorías sociales y los altos precios del suelo impiden su ubicación en locales céntricos adecuados (las clases populares no podrían pagar los márgenes comerciales que esos precios del espacio implican) y las obliga a “transgredir sus leyes” mediante la distribución callejera <sup>(22)</sup>. Pero podrían, en otras condiciones de política urbana, ser reubicadas en locales apropiados.

La tecnología —también rústica— de las segundas se deriva, por su lado, del tipo de clientela (los transeúntes) a quien satisfacen. Puede, ciertamente, ser mejorada (vgr. mediante la dotación de kioscos y mediante medidas reguladoras) pero difícilmente podrían efectuarse en locales cerrados. En otras condiciones sociales (vgr. bajo un régimen de pleno empleo) podría limitarse su crecimiento numérico e incluso, en ciertos casos específicos, podría lograrse su disminución.

En este contexto podremos abordar ahora el problema —al que habíamos hecho referencia más atrás— de la relación entre el desempleo y las ventas callejeras y el de la existencia de un subgrupo de venteros pobremente remunerados.

Comencemos por una primera constatación (sacada de la evidencia empírica disponible para la ciudad de Medellín): la dinámica del número de unidades callejeras de venta no parece obedecer, como

---

22. Los compradores exigen de los venteros de víveres y de manufacturas *economía* (bajos precios y crédito) y en cambio sólo buscan *oportunidad*, y no *economía*, en cuanto hace a los productos de consumo inmediato y servicios. Por ello los márgenes de utilidad bruta sobre compras, crédito concedido (cartera) por puesto de ventas son menores para los primeros casos y mayores para los segundos, y el crédito concedido (cartera) mayor para los primeros y menor para los segundos: víveres (15.1% de margen y 4.615 \$ de cartera), manufacturas (34.2% y 904 \$): productos de consumo inmediato (41.5% y 110 \$), servicios (50.8% y 607 \$): datos para Medellín, junio/82. Cfr., nuestro estudio: *el comercio callejero en la ciudad de Medellín, aspectos microeconómicos*, *Op. cit.*, capítulo IV.

suele creerse —como ha terminado por hacerlo creer la teoría dualista— al mayor o menor exceso de mano de obra en el mercado laboral. En Medellín, según lo muestra claramente el gráfico N° 1, las ventas callejeras crecen con el período decembrino (aumento del 30% entre noviembre y diciembre) recuperan en enero sus magnitudes de noviembre y se estabilizan a este nivel durante los meses subsiguientes. *Entre fines de 1981 y mediados de 1982* (durante el período estudiado) *su comportamiento es incluso inverso al de los indicadores del desempleo en la ciudad* (que caen en diciembre y suben durante el primer semestre). Ello demuestra que, lejos de ser un saco de amortiguación contra el paro —que se llenara durante los períodos de desocupación general y se vaciara durante los de pleno empleo—, *las ventas callejeras obedecen, en su movimiento, a los ciclos mensuales de la demanda* <sup>(23)</sup>.

Ello no obstante, resulta indudable dentro del conjunto de los ocupados en las ventas callejeras, de un grupo, cuyos niveles de remuneración mensual son netamente insuficientes puesto que se sitúan por debajo o en los alrededores del salario mínimo legal (Cfr. nota N° 12 de pie de página, infra).

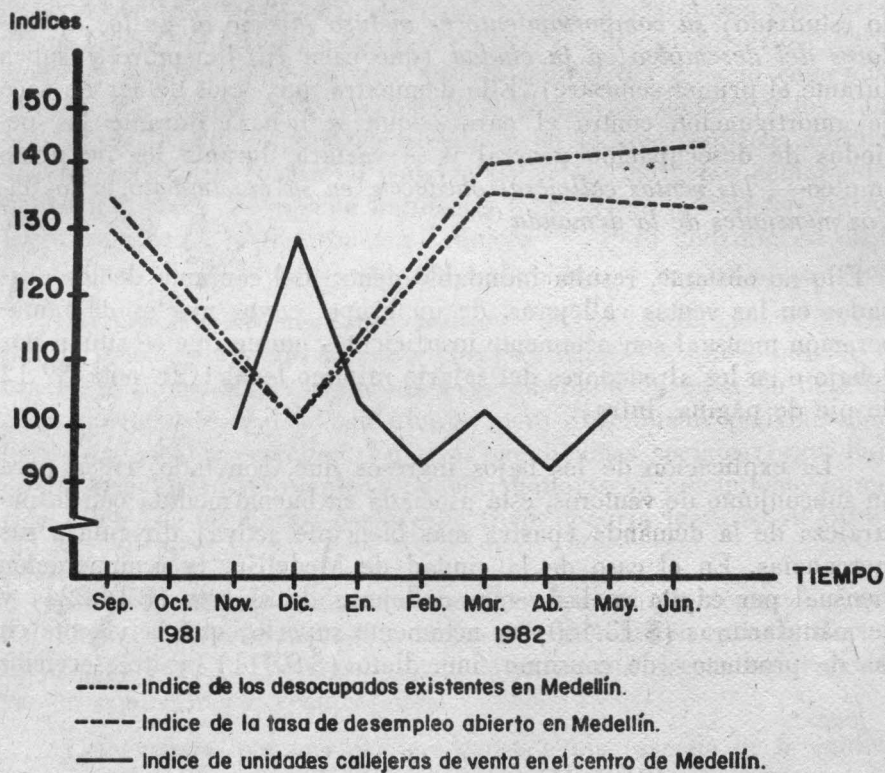
La explicación de los bajos ingresos que, con todo, rigen para un subconjunto de venteros, está asociada en buena medida con la naturaleza de la demanda (pasiva más bien que activa) dirigida a sus mercancías. En el caso de la ciudad de Medellín, la remuneración mensual per cápita en las ventas callejeras de víveres (\$ 14.224) y de manufacturas (\$ 13.460) es netamente superior que la vigente en las de productos de consumo inmediato (\$ 9.911) y de servicios.

---

23. Ello contradice, en este caso particular, la conclusión presentada —con carácter general para el comercio informal— por Luis H. Saldarriaga y Santiago Londoño, según la cual “cuando la depresión en la creación de puestos de trabajo es grande, se ocasiona un crecimiento inusual en la informalidad comercial” (*Op. cit.*, p. 11). Es cierto que esta tesis es presentada por los autores más como “conjeturas... que como conclusiones definitivas”. Pero el hecho es que las cifras presentadas por ellos dependen mucho de la definición de “comercio informal” y —en su interpretación— de los períodos escogidos para hacer las inferencias. Nosotros mismos hemos mostrado por lo demás, para el caso del sector informal (no sólo para el comercio informal, y además con otras definiciones), que este sector, lo mismo que el sector “moderno” está sometido a las fluctuaciones de la actividad económica y en ningún período asume un papel antirecesivo”. López, Hugo; Henao, Marta Luz y Sierra, Oliva. *Op. cit.*, pp. 185 186. Cuadro N° 4 y Gráfico N° 4.

GRAFICO Nº 1

COMPORTAMIENTO MENSUAL DEL DESEMPLEO Y DE LAS VENTAS CALLEJERAS EN MEDELLIN.



FUENTES: *Indice del número de unidades callejeras de venta en el centro de Medellín.* Nuestros sondeos mensuales (Cfr. Britto, Rubén y otros. *Op. cit.*, Cuadro Nº VII-b). Se tomó como base = 100, el promedio noviembre/81, mayo/82. Los sondeos (estratificados por densidad) excluyeron el sector del Pedrero: Cfr. *El comercio callejero en Medellín, aspectos microeconómicos.* Metodología, Capítulo I.

*Indice del número de desocupados y de la tasa de desempleo abierto.* DANE: Avance Estadístico (con base en encuesta de hogares), noviembre/82, Cuadro 3.3.3. Se tomó como base = 100, la cifra correspondiente al mes de diciembre/81.

(9.739) <sup>(24)</sup>. Ello es así porque la magnitud de las barreras a la entrada es distinta para ambos tipos de ventas:

*Poseyendo una demanda activa, los venteros de víveres y de manufacturas pueden establecerse de manera estacionaria y concentrarse geográficamente y por lo tanto pueden acrecentar su pequeño capital y aún apropiarse —aunque de manera más bien precaria y provisional— del sitio de ventas, del espacio.* Capital y monopolio del espacio: he ahí dos primeros obstáculos que se oponen a la entrada indiscriminada de nuevos trabajadores <sup>(25)</sup>, y que les permite a los ya instalados obtener ingresos que, si no son desproporcionados, son similares a los del resto de las clases laboriosas de la población. En adición, la naturaleza de la demanda permite, en este caso, una mayor jornada semanal (v.g.r. laborar durante los días sábados y domingos), con lo que las ventas y por tanto los ingresos son superiores <sup>(26)</sup>.

*Por el contrario, la magnitud de las barreras a la entrada es menor para las ventas de productos de consumo inmediato (sobre todo en cigarrillos o golosinas) y para las de servicios: obligado por regla general a buscar su clientela, el ventero tiene aquí un carácter más ambulante y se dispersa más geográficamente. Lo que dificulta el aumento en el capital y le impide o entraba la apropiación del espacio.* La entrada a estas actividades es más fácil y el ingreso per cápita menor. Por lo demás, las relativamente menores jornadas de trabajo (los fines de semana disminuye el flujo peatonal) implican ventas e ingresos también más bajos.

El subconjunto —numéricamente secundario— de venteros subremunerados, subempleados e indigentes, que ha fluído al sector em-

---

24. López Hugo, *El comercio callejero en Medellín: aspectos microeconómicos*. Op. cit., cuadro N° V-12, Capítulo V.

25. El capital total (fijo y circulante) por unidad de ventas es de 62.107 \$ (caso de víveres), de 64.308 \$ (caso de manufacturas) y apenas de 20.899 \$ y 12.284 \$ en productos de consumo inmediato y servicios. El valor medio de la prima de enajenación del sitio de ventas (del lugar) es más elevada para la venta de víveres (103.986 \$); las manufacturas y los productos de consumo inmediato ocupan un lugar intermedio (52.734 \$ y 55.855 \$ respectivamente), mientras que la venta de servicios es, desde el punto de vista del espacio, la actividad de más fácil entrada (17.042 \$ de prima): Datos para Medellín, junio/82. *Ibid.*, capítulo IV.

26. La jornada semanal media es de 64.8 horas; en víveres alcanza más de 73 horas; en manufacturas oscila entre 60 y 70, y en productos de consumo inmediato y servicios se sitúa entre 40 y 70 horas. Este era el caso para Medellín en junio/82, *Ibid.*, capítulo IV.

pujado por el desempleo, está compuesto (es el caso de Medellín) por gentes muy jóvenes y además, y sobre todo, por gentes muy viejas, sin capital o sin experiencia o que encuentran copados los mejores sitios<sup>(27)</sup>. Aunque presentes en todas las actividades se concentran en las ventas de productos de consumo inmediato y en las de servicios que son, como vimos, las de menores barreras a la entrada y para las cuales cabe hablar de que es la oferta la que crea la demanda. En este subconjunto encuentra confirmación parcial —pero sólo parcial— la teoría dualista.

Con todo, la introducción de este matiz (“es cierto que existe subempleo y subremuneración *para una parte* de las ventas callejeras”, “es cierto que, *en alguna medida*, estas últimas existen y crecen a causa del fenómeno del desempleo”) no invalida la tesis global —opuesta al dualismo— según la cual *no es el exceso de oferta de trabajo sino la dinámica de la demanda social lo que explica, en lo fundamental, la presencia y expansión del sector informal en general y de las ventas callejeras en particular*<sup>(28)</sup>. Y según la cual los agentes del sector informal —y los venteros en específico— no son esencialmente individuos “subempleados”, “marginales”, “inútiles” o aún “lumpemproletarios”, sino que cumplen funciones positivas en la economía y hacen parte de la población trabajadora, si bien no de la clase obrera<sup>(29)</sup>.

Las personas dedicadas a este oficio no son, pues, en la mayo-

---

27. *Ibid.*, capítulo V.

28. Por eso no podemos compartir la conclusión heteródita (“un poquito de esto, un poquito de aquello”) y aun contradictoria de Rubén Britto y otros. *Op. cit.*, pp. 134 y ss. según la cual “la conclusión a que llegamos en este caso es que las ventas callejeras sirven, en primer lugar para subsanar la carencia de un mercado minorista para las clases populares... (pero que) sin embargo consideramos que el hecho... no justifica por sí sólo la presencia de los mismos”. Este sería apenas un “factor”. “Los otros dos factores estarían representados por el desempleo y los bajos salarios... la continuidad en las altas tasas de desempleo obliga a un importante núcleo de personas a vincularse a este tipo de actividades... además los aumentos en la tasa de desempleo generarían un crecimiento del empleo en el oficio y viceversa (subrayo: Hugo López)”. Para juzgar la validez de esta última tesis basta remitirse de nuevo al gráfico N° 1.

29. Los trabajadores del sector informal no pueden ser considerados como proletarios —aún si en muchos casos están sometidos a un proceso avanzado de proletarianización— debido a que su subordinación al Capital no es *directa*. Cfr. una polémica al respecto en *Estudio Marxista*, N° 22 de 1982: López, Hugo, “Sector Informal y Sindicalismo el caso de Pereira” y Ayala, Ulpiano, “Crítica del sector informal comentario al artículo de Hugo López”.



ría de los casos, “trabajadores de apoyo” para sus hogares, no son gentes “refugiadas” en el sector a falta de “empleo verdaderos”; son por el contrario, en una alta proporción, varones (85%), jefes de hogar (77%) que deben sostener sus familias y que permanecen en la actividad porque ésta les permite atender al mantenimiento de sus esposas e hijos, si bien en condiciones modestas <sup>(30)</sup>.

Es cierto que su edad media es superior a la de la población económicamente activa total (36 años Vs. 32 en el caso de Medellín), su nivel de educación más bajo (4 años Vs. 5.8) y que son nacidos fundamentalmente en el campo (74.9% Vs. 63.9%) <sup>(31)</sup>. Pero la edad se explica por los requisitos de capital (\$37.645 por unidad de ventas) y por la alta experiencia (9.9 años) exigida por el oficio <sup>(32)</sup>, que impiden o dificultan el ingreso de los jóvenes desempleados de las clases más indigentes (el control del espacio por los instalados de tiempo atrás incide también en el mismo sentido). La menor educación formal es a su turno un resultado de la edad (los viejos no asistieron a la escuela tanto como los jóvenes de hoy) y en todo caso la profesión exige más experiencia práctica que “cultura” escolar. Y lo mismo ocurre con el origen geográfico: como todo el mundo lo sabe los viejos han nacido en el campo, mientras que los jóvenes, debido al proceso creciente de urbanización, han nacido en las ciudades. Por lo demás la remuneración de los migrantes del sector (\$11.310 para los nacidos en Antioquia por fuera del Valle de Aburrá y \$ 11.913 para los nacidos en otros departamentos) es igual a la de los ciudadanos (\$ 11.310 mes para los oriundos del Valle de Aburrá) <sup>(33)</sup>.

---

30. Las cifras están referidas al caso de Medellín, Cfr. *Ibid.*, capítulo III. El ingreso mensual medio de los venteros de Medellín en junio/82 (\$ 11.421) superaba en un 54% al salario mínimo legal vigente en esa fecha. De otro lado, con 6 personas por hogar, de las cuales 1.83 son trabajadores remunerados, las familias de los venteros obtenían en junio de 1982 ingresos mensuales (de trabajo + arriendos medios imputados por casa propia) de \$ 22.491 iguales al valor de la canasta familiar media de Medellín (promedio de “obrero” y “empleados”) que según el DANE era de \$ 22.678 para esta misma fecha. Cfr. *El comercio callejero en Medellín: aspectos microeconómicos. Op. cit.*, capítulo V, sección E-3.

31. *Ibid.*, capítulo III, secciones A. C y G-1.

32. *Ibid.*, capítulo IV, sección C-2 y III, sección G-3.

33. *Ibid.*, capítulo III, sección G-4.

F. *La solución al "problema" de las ventas callejeras: reflexiones sobre la experiencia de la ciudad de Medellín.*

La política directa de las autoridades municipales de la ciudad de Medellín frente a las ventas callejeras ha oscilado tradicionalmente —como lo mostramos más atrás— entre el autoritarismo represivo y la tolerancia resignada. Los venteros han sido mirados ahora como un problema de "marginalidad", inseguridad, congestión, suciedad y afeamiento urbano, ora como un hecho inevitable que al menos ofrece una solución parcial no convencional al alto desempleo y que es necesario aceptar mientras se diseñan políticas de fondo.

Sin embargo, en ambos casos, ha estado subyacente una postura subterránea extremadamente hostil al fenómeno, originada en la preocupación por preservar el centro urbano para el comercio de lujo y para los grandes edificios administrativos que proyectan los promotores inmobiliarios. Se han así concebido medidas destinadas a reglamentar sitios, distancias entre puestos de venta, mobiliario a utilizar por los venteros estacionarios, y controles higiénicos<sup>(34)</sup>, que quizá —en el mejor de los casos— puedan contribuir a regular y mejorar la distribución de productos de consumo inmediato y de servicios. En contrapartida, los problemas del abastecimiento minorista (en víveres y manufacturas) de las clases más desprotegidas han sido inveteradamente olvidados o mal tratados.

Con respecto a esto último (al abastecimiento popular detallista) la política oficial ha tenido —al menos hasta hace poco— dos constantes: a) la de excluir a los sectores populares del uso del espacio comercial céntrico; b) la de concebir el problema en términos unilaterales reduciéndolo sólo al aspecto víveres (y olvidando las manufacturas y los servicios conexos).

En esta perspectiva, *la erradicación del sector del Pedrero*<sup>(35)</sup>.

34. Ver por ejemplo: Medellín. Departamento Administrativo de Planeación y Servicios Técnicos. *Estudio y relocalización de las ventas estacionarias en el centro de la ciudad*. Medellín, octubre de 1975. Este estudio sirvió de base al decreto 31 de 1976.

35. En un estudio de las Empresas Varias de Medellín —que sin embargo se opone al traslado del Pedrero a la periferia— se lee: "la localización del mercado del "Pedrero" constituye una barrera natural (SIC) al desarrollo urbano del centro de la ciudad... su existencia no sólo constituye un problema social grave, sino que, además es factor de depreciación de las tierras aledañas. Por lo tanto, la reubicación de "El Pedrero" y el saneamiento de la zona, es programa para ser acometido dentro del mínimo plazo posible". Medellín, Empresas Varias: *Mercado Cubierto Central. Antreproyecto*, Medellín, 1981, mimeo, pp. 22 y 23.

(epicentro del mercado popular especializado en la distribución de víveres), su desagregación y su traslado a la periferia aparecería como una solución destinada a lograr que “las gentes de bajos ingresos se queden en casa”. El proyecto encajaba bien dentro de la ideología de las “ciudades dentro de la ciudad”. Como desarrollo del mismo se optó por la creación de “plazas satélites” exclusivamente distribuidoras de víveres (y alternativas a la del Pedrero) en distintos barrios de la ciudad: las de la América, Belén, Campo Valdés, Castilla, Flórez (de vieja data) y Guayabal, abastecidas por una central mayorista. El sistema estaba destinado a complementar, en el terreno minorista, a los supermercados privados y cooperativas de consumo (que atienden básicamente a las clases medias y altas) y a las tiendas de barrio y proveedurías institucionales (que junto con el sector de Guayaquil abastecen a las clases bajas).

No obstante “la descentralización” de la distribución de víveres ha funcionado mal y las gentes más pobres siguen mercando en el Pedrero y en general haciendo sus compras en el sector de Guayaquil:

“las únicas plazas satélites que desde un principio demostraron plena operación y eficacia son las de la América [que es una comuna de clase media] y la Plaza de Flórez [situada en el centro]. De las restantes, las plazas de Belén y Campo Valdés tuvieron un largo período de fracaso práctico y apenas recientemente han demostrado alguna revitalización incipiente; las de Castilla y Guayabal constituyen verdaderos fracasos...” (36).

Entre otras, hay dos razones básicas para este fracaso: (a) *las deseconomías de escala que genera la descentralización en una ciudad cuyas vías están concebidas para comunicar la periferia con el centro y no para ligar a los habitantes de cada comuna entre sí* (por lo tanto se parcela la demanda de cada plaza y los márgenes de comercialización suben (37); (b) *su especialización unilateral en víveres mientras que el abastecimiento popular requiere además de manu-*

36. Medellín. Departamento Administrativo de Planeación y Servicios Técnicos. *Posible plaza central de mercado*. Medellín, enero de 1977, mimeo, p. 1.

37. “La causa principal de la inoperancia de las cuatro plazas “malas” es su error de ubicación respecto al transporte público y la cobertura de zona a servir... (además nunca se dio servicio directo a los barrios altos nor-orientales (Manrique, La Salle, Villa Hermosa) ni a los de la zona Córdoba-Kennedy-Robledo (todos ellos barrios populares: Hugo López)” *Ibid.*

“La creciente falta de competitividad en las plazas satélites, su situación misma, endurece los precios. *La apreciación esquemática permite sin temor asegurar que el margen de diferencia con El Pedrero es ya impresionante*” *Ibid.* (subrayamos).

facturas y aún de servicios conexos y de espacio lúdico, como sí existen en el sector de Guayaquil (para las clases bajas) y en los grandes centros comerciales de lujo (para las clases media y alta).

No compartimos la "apología de la miseria y la precariedad" con que algunos suelen justificar la existencia, tal cual, del sector de Guayaquil. *Pensamos que el abastecimiento popular necesita de un centro comercial minorista bien dotado de locales adecuados* y que sea el último eslabón de una red de suministros racionalmente organizada. Ese centro, como lo mencionamos de pasada más atrás, debe adicionalmente ser *barato, único, bien situado* (en el centro, no en la periferia, y al acceso fácil por las redes de transporte) y *ser diversificado* (en víveres, manufacturas y aún en servicios y esparcimiento).

Es cierto que la ciudad de Medellín, gracias a los esfuerzos de algunos técnicos —y cabe destacar aquí el nombre de la doctora Leonor Jaramillo<sup>(38)</sup>—, ha optado recientemente por construir —por cuenta de las Empresas Varias— el centro popular minorista "José María Villa", a donde se trasladarán inicialmente unos 2300 vendedores callejeros ubicados esencialmente en el sector del Pedrero. El proyecto se concibió en 1981 y los edificios están en curso. Ello marca un hito en la historia de la política oficial al respecto<sup>(39)</sup>, y la opinión pública nacional estará seguramente al tanto de los avatares de esta experiencia paradigmática. Pero no podemos dejar de plantear, a este propósito, dos inquietudes: a) su *ubicación* (la antigua Estación Villa) *frente a las actuales redes de transporte dificulta el acceso en buses para los habitantes de la comuna nororiental* (netamente popular) en donde habita el 28% de la población del municipio<sup>(40)</sup>. Habría que rediseñar el flujo vehicular para corregir este defecto. (b) *Su exclusividad en la línea de víveres* (hasta donde conocemos los detalles, con descuido del renglón de manufacturas, para

38. Cfr. su excelente estudio: Medellín. Departamento Administrativo de Planeación y Servicios Técnicos. *El Pedrero, el fenómeno y sus posibles soluciones*. Medellín, junio de 1981.

39. Para más detalles ver: Medellín. Empresas Varias. *Mercado Cubierto Central, Anteproyecto, Op. cit.*

40. El futuro proyecto del Tren Metropolitano de Medellín —que correrá paralelo al río y que pasará justamente al lado de la nueva plaza— difícilmente mejorará el acceso a la misma para los barrios más altos de la comuna nororiental. En efecto, debido a sus elevadas pendientes, la correspondencia —en buses— hasta las estaciones del Metro no parece posible y los vehículos deberán continuar accediendo al centro de la ciudad por sus actuales vías.

sólo atenernos a lo mínimo). Se pensó como “solución al problema de los venteros del Pedrero pero no para el problema de las ventas callejeras de Guayaquil”. De ser así, el resultado será, seguramente, que las ventas callejeras de manufacturas (y aún de servicios) de este último sector, quedarán inicialmente aisladas de su centro nervioso (de la distribución de víveres) y faltas de compradores, habrán de trasladarse a los alrededores de la nueva plaza, con lo cual la mitad del problema urbanístico quedará intacta. Habría que contemplar adiciones de locales para albergarlos<sup>(41)</sup>.

---

41. En el Anteproyecto de 1981 (*Op. cit.*, 28-99) se habla de una capacidad inicial de albergue para 2.500 venteros de productos perecederos y de una posibilidad adicional para 988.