

**PLAN DE FORMALIZACIÓN Y PROPUESTA DE REUBICACIÓN VENDEDORES
INFORMALES DE LA CALLE 13 DE SOACHA**

YURY CARDOZO SALCEDO

MARÍA PAULA TAVERA MALDONADO

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CONTADURÍA PÚBLICA

SOACHA CUNDINAMARCA

2016

**PLAN DE FORMALIZACIÓN Y PROPUESTA DE REUBICACIÓN VENDEDORES
INFORMALES DE LA CALLE 13 DE SOACHA**

YURY CARDOZO SALCEDO

MARÍA PAULA TAVERA MALDONADO

**Proyecto de grado presentado para optar al título de
Contaduría Pública**

Tutor

**Docente Juan Manuel Fajardo Pinilla
Químico y Administrador de empresas**

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CONTADURÍA PÚBLICA

SOACHA CUNDINAMARCA

2016

Nota de Aceptación

Firma del Presidente de Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Soacha, 10 de Marzo de 2016

Tabla de contenido

RESUMEN	11
INTRODUCCIÓN	13
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	14
2. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	15
3. OBJETIVOS	16
3.1 OBJETIVO GENERAL	16
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	16
4. JUSTIFICACIÓN	17
5. MARCO DE REFERENCIA	18
5.1 MARCO TEÓRICO	18
5.2 MARCO CONCEPTUAL	22
5.2.1 VENDEDOR INFORMAL:	22
5.2.2 PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL:	22
5.2.3 PLAN DE DESARROLLO NACIONAL:	22
5.2.4 REUBICACIÓN:	22
5.2.5 COSTOS:	23
5.2.6 PRESUPUESTO:	23
5.2.7 ESTADO DE RESULTADOS:	23
5.2.8 INGRESOS:	23
5.2.9 GASTOS:	23
5.2.10 FORMALIZACIÓN:	23
5.3 MARCO CONTEXTUAL	24

FORMALIZACION Y REUBICACION VENDEDORES INFORMALES CALLE 13	5
5.4 MARCO LEGAL	26
5.4.1 CONSTITUCIÓN POLÍTICA	26
5.4.2 PLAN DE DESARROLLO NACIONAL	27
5.4.3 PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL	29
<u>DISEÑO METODOLÓGICO</u>	<u>30</u>
6.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	30
6.2 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	30
6.3 POBLACIÓN Y MUESTRA	30
6.4 OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN	31
<u>6. ANÁLISIS Y RESULTADOS DE LA ENCUESTA</u>	<u>32</u>
7.1 ¿CUÁLES SON SUS INGRESOS PROMEDIO MENSUALES, SEGÚN SUS VENTAS?	32
7.1.1 ANÁLISIS	33
7.2 CLASIFIQUE SUS GASTOS PROMEDIO MENSUAL, SEGÚN LOS SIGUIENTES RANGOS.	33
7.2.1 ANÁLISIS	34
7.3 ¿CUANTAS HORAS DIARIAS LABORA?	34
7.3.1 ANÁLISIS	35
7.4 ¿ACTUALMENTE TIENE EMPLEADOS?	35
7.4.1ANÁLISIS	36
7.5 ¿PERTENECE A ALGUNA ASOCIACIÓN O CORPORACIÓN?	36
7.5.1 ANÁLISIS	37
7.6 ¿HACE CUÁNTO TIEMPO QUE ESTÁ UBICADO EN ESTA ZONA?	37
7.6.1 ANÁLISIS	38
7.7 ¿A QUÉ NIVEL DE ESCOLARIDAD PERTENECE?	38
7.7.1 ANÁLISIS	39
7.8 ¿A CUÁL ESTRATO PERTENECE?	40
7.7.2 ANÁLISIS	40
7.8 DENTRO DE LA SIGUIENTE CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS, ¿CUÁL ES LA QUE USTED VENDE?	41

FORMALIZACION Y REUBICACION VENDEDORES INFORMALES CALLE 13	6
7.8.1 ANÁLISIS	42
7.9 ¿ACTUALMENTE CUENTA CON ALGUNA CLASE DE PRÉSTAMO, PARA FINANCIAR SU NEGOCIO?	42
7.9.1 ANÁLISIS	43
7.11 ¿LE GUSTARÍA FORMALIZAR SU NEGOCIO?	43
7.11.1 ANÁLISIS	44
7.12 ¿CUÁL ES SU ESTADO CIVIL?	44
7.12.1 ANÁLISIS	45
7.13 ¿TIENE HIJOS?	45
7.13.1 ANÁLISIS	46
7.14 ACTUALMENTE, ¿SUS HIJOS SE ENCUENTRAN ESTUDIANDO?	46
7.14.1 ANÁLISIS	47
7.15 CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA	48
<u>8 PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN</u>	<u>49</u>
8.1 PLAN DE FORMALIZACIÓN	49
8.1.1 CONCEPTOS BÁSICOS	49
8.1.2 CONSULTAS PREVIAS	49
8.1.3 DOCUMENTOS NECESARIOS PARA PONER EN MARCHA EL ESTABLECIMIENTO	51
8.2 IMPUESTOS A CARGO	54
8.2.1 IMPUESTOS NACIONALES	54
8.2.1.1 Impuesto a la Riqueza	54
8.2.1.2 Impuesto sobre la renta para la equidad CREE	55
8.2.1.3 Impuesto de renta y complementarios	56
8.2.1.4 Impuesto Nacional al consumo	57
8.2.1.5 Impuesto Nacional al valor agregado IVA	58
Tarifas para personas naturales Impuesto de Renta	59
8.2.2 IMPUESTOS MUNICIPALES	61
<u>9. SOLUCION DE LA INVESTIGACION</u>	<u>62</u>

FORMALIZACION Y REUBICACION VENDEDORES INFORMALES CALLE 13	7
9.1 GENERALIDADES	62
9.1.1 RECUPERACIÓN DEL ESPACIO PÚBLICO.	62
9.1.2 PROYECTOS SIMILARES	62
9.1.3 MEDICIÓN CALLE 13 DE SOACHA	64
9.1.4 DE CARRERA 4 A CARRERA 5	65
9.1.5 DE CARRERA 5 A CARRERA 6	65
9.1.6 DE CARRERA 6 A CARRERA 7	66
9.1.7 ANCHO DE LA VÍA	66
9.1.8 UNIFICADA DE CARRERA 4 A CARRERA 7	67
9.2 ESPACIO A UTILIZAR	67
9.2.1 ANCHO DE LA VÍA:	67
9.2.2 LARGO DE LA VÍA DE CARRERA 4 A CARRERA 5:	68
9.2.3 LARGO DE LA VÍA DE CARRERA 5 A CARRERA 6	69
9.2.4 DE CARRERA 6 A CARRERA 7:	69
9.3 IMÁGENES ACTUALES DE LOS VENDEDORES INFORMALES DE LA CALLE 13 DE SOACHA	70
9.4 MEDIDAS CASSETAS	71
9.5 MODELO SUGERIDO PARA EL PROYECTO	72
9.6 SECTORIZACIÓN POR ACTIVIDAD DE LOS VENDEDORES	73
<u>10. PROYECCIONES DE LA SOLUCION DE LA INVESTIGACIÓN</u>	<u>74</u>
10.1 PROYECCIÓN DE COSTOS PARA FORMALIZAR Y PONER EN MARCHA UN ESTABLECIMIENTO	74
10.2 PROYECCIÓN DE LOS IMPUESTOS NACIONALES A PAGAR A CARGO DE LOS VENDEDORES INFORMALES QUE DECIDAN FORMALIZARSE.	76
10.2.1 PROYECCIÓN IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS SISTEMA ORDINARIO	76
11.2.2 Anexo renta Sistema ordinario y sistema IMAS	77
10.3 PROYECCIÓN IMPUESTOS MUNICIPALES INDUSTRIA Y COMERCIO SEGÚN INGRESOS	78
10.3.1 PROYECCIÓN IMPUESTO A PAGAR CON LA EXENCIÓN	78
10.4 PRESUPUESTO DE INVERSIÓN PROYECTO DE REUBICACIÓN	79
101.4.1 PRESUPUESTO MANO DE OBRA MATERIALES.	79

FORMALIZACION Y REUBICACION VENDEDORES INFORMALES CALLE 13	8
10.5. PROYECCIÓN RECUPERACIÓN DE INVERSIÓN	81
10.5.1 ARRIENDO	81
10.5.2 SERVICIO DE ENERGÍA	82
10.5.3 MANTENIMIENTO	83
10.6 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS SEGÚN INGRESOS VENDEDORES ACTUALMENTE	84
10.7 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS SEGÚN INGRESOS VENDEDORES CON AUMENTO DE VENTAS, SUELDO FIJO	87
10.8 VISIBILIDAD PROYECTO	90
CONCLUSIONES	92
REFERENCIAS	93

Índice de ilustraciones

ILUSTRACIÓN 1	32
ILUSTRACIÓN 2	33
ILUSTRACIÓN 3	34
ILUSTRACIÓN 4	35
ILUSTRACIÓN 5	36
ILUSTRACIÓN 6	37
ILUSTRACIÓN 7	39
ILUSTRACIÓN 8	40
ILUSTRACIÓN 9	42
ILUSTRACIÓN 10	43
ILUSTRACIÓN 11	44

ILUSTRACIÓN 12	45
ILUSTRACIÓN 13	46
ILUSTRACIÓN 14	47
ILUSTRACIÓN 15	65
ILUSTRACIÓN 16	65
ILUSTRACIÓN 17	66
ILUSTRACIÓN 18	66
ILUSTRACIÓN 19	67
ILUSTRACIÓN 20	67
ILUSTRACIÓN 21	68
ILUSTRACIÓN 22	68
ILUSTRACIÓN 23	69
ILUSTRACIÓN 24	70
ILUSTRACIÓN 25	71
ILUSTRACIÓN 26	72
ILUSTRACIÓN 27	73
ILUSTRACIÓN 28	90
ILUSTRACIÓN 29	91

Índice de tablas

TABLA 1 DE VALORES	32
TABLA 2	33

FORMALIZACION Y REUBICACION VENDEDORES INFORMALES CALLE 13	10
TABLA 3 VALORES	34
TABLA 4 VALORES	35
TABLA 5 VALORES	36
TABLA 6 VALORES	37
TABLA 7 VALORES	38
TABLA 8 VALORES	40
TABLA 9 VALORES	41
TABLA 10 VALORES	42
TABLA 11 VALORES	43
TABLA 12 VALORES	44
TABLA 14 VALORES	46
TABLA 23 ART 241 ET	59
TABLA 24 ART 340 ET	60
TABLA 19 RÉGIMEN SIMPLIFICADO	61
TABLA 20 GENERALIDADES IMPUESTO INDUSTRIA Y COMERCIO, AVISOS Y TABLEROS	61
TABLA 27	71
TABLA 16 FORMALIZACIÓN	74
TABLA 26 ANEXOS RENTA SISTEMA ORDINARIO	77
TABLA 21 PROYECCIÓN ICA- AVISOS Y TABLEROS	78
TABLA 22 PROYECCIÓN ICA- EXENCIÓN	78
TABLA 28 PRESUPUESTO	79
TABLA 29 ARRIENDO	81
TABLA 30 ENERGÍA	82
TABLA 31 PROYECCIÓN	83

RESUMEN

Se entiende por comercio informal, al conjunto de actividades realizadas por una persona natural, la cual se encuentra estacionada de manera *ilegal* en un espacio público, y se dedica a vender diferentes productos, no pagan arriendo, servicios ni los impuestos, tampoco tiene documentación que acredite el negocio o el funcionamiento del mismo. A lo largo de la historia se ha evidenciado la falta de interés por la formalidad de los negocios, no solo en Soacha si no a nivel general, por tal razón en este proyecto se va a mostrar un proyecto el cual consta en su primera parte de una explicación detallada sobre los tramites, documentos y valores en que los trabajadores informales deberían invertir en donde decidieran formalizarse, se hace una proyección de los impuestos que deberían pagar y se explica porque no son contribuyentes de otros impuestos, esto con el fin de quitar el susto de tener un negocio bajo los parámetros legales.

En la segunda parte de dicho proyecto se da una idea de reubicación sobre la misma calle 13 para aquellas personas que se encuentran de manera ilegal trabajando sobre dicha calle, y que aceptan la formalización de sus negocios, viendo esto como una oportunidad para que las ventas de estas personas se mejore, el aspecto de la calle cambie y se vea agradable y que exista un equilibrio entre el gobierno y estos vendedores, para que puedan trabajar de una manera digna en buenas condiciones pero cumpliendo con los acuerdos pactados.

Además de lo anterior se va a dar una proyección para tener un estimado del dinero que el gobierno debe invertir para la realización del proyecto y el tiempo en el que recuperaría dicho dinero, y la posible utilidad que le quedaría a los vendedores informales de esta calle al momento de generar un gasto en el arriendo de dichos pestos.

ABSTRACT

The informal commerce is a whole of activities done for a natural person, which is located illegally, and sells different products; don't pay rent, public services and taxes. They don't have documentation of their establishment and operation thereof

Throughout the history shown the lack of interest for the formalization of the establishments, in Soacha and national level, for this reason in this project will show a proposal consisting in the first part a detailed explanation about the procedures, documents and costs that an informal seller must invest if want formalize your establishment, in this project it will do a projection of the taxes that an informal seller must pay and explain because They Are Not Taxpayers of other taxes, for delete the scary of have the establishments without the legal norms

In the second part of the project it gives an idea of relocation on the street 13, for those who are working illegally on the street and accept the formalization of their establishments, Seeing this as an opportunity to increase sales, the street changes, look more pleasant and there is a balance between the government and sellers so they can work with dignity, with good conditions and in compliance with the agreements

In addition to the above it will be made a projection for have an estimate of the money that the government to invest for the implement the project and the time to recover the investment and the utility of the vendors will after deducting expenses

INTRODUCCIÓN

Debido a la problemática que actualmente se presenta en el Municipio de Soacha, específicamente en la calle 13 una de las vías más transitadas por las personas, en donde por la cantidad de vendedores informales que se sitúan a ofrecer sus productos, se presentan diferentes problemáticas tanto en seguridad, como en contaminación ambiental y disturbios entre los vendedores y la policía, y conociendo los resultados arrojados por la investigación realizada en el año 2014, en donde se proyectó el dinero que el Municipio deja de percibir por la evasión de los impuestos, se vio la necesidad de generar una propuesta en donde se muestre una solución a dicho problema que sea beneficioso tanto para el municipio como para los vendedores informales y que preste beneficios sociales y ambientales, ya que es un tema público y debe cumplir con todos los aspectos requeridos.

Por lo anterior en el siguiente trabajo, se expone detalladamente el paso a paso y la documentación necesaria para la formalización de estos vendedores y se realiza un costeo y un presupuesto sobre el plan de formalización y sobre la propuesta que se tiene para mitigar estos problemas, y se muestra el estado de Pérdidas y ganancias según los ingresos producto de estudio para mostrar los costos en los que incurrirían en el momento de legalizarse y de aceptar la propuesta, de los impuestos que pagarían y las ganancias que les está dejando el negocio, al igual que el dinero que el Municipio tendría que invertir y el tiempo que se demoraría para recuperarlo.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Cuáles son los costos que incurrirán los vendedores informales de la calle 13 de Soacha cuando decidieran formalizarse y cuál sería el presupuesto que el gobierno debería invertir para llevar a cabo el proyecto de reubicación de estos vendedores?

2. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1. ¿Cuáles son los ingresos y gastos promedio mensuales de los vendedores a estudiar?
2. ¿Cuáles son las actividades económicas que estos vendedores ejercen, y cuanto tiempo llevan en la zona?
3. ¿Qué beneficios existen para que estas personas se formalicen?
4. ¿Cuáles son los costos que tendrían que pagar estos vendedores si se formalizan?
5. Tributariamente, ¿qué tendrían que pagar estos vendedores por impuestos, si decidiera formalizasen?
6. ¿Qué proyectos de reubicación existe actualmente, para estos vendedores?
7. En el plan de desarrollo Municipal y nacional, ¿qué proyectos o beneficios tienen para estos vendedores?
8. ¿Cuáles son los costos y el presupuesto que debería invertir el Municipio para la ejecución de la propuesta?

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo General

Generar un plan de formalización y una propuesta de reubicación de los vendedores informales de la calle 13 del Municipio de Soacha Cundinamarca, con el cual se proyecten los costos en que los vendedores incurrirían en el momento de formalizar su negocio y la inversión que el municipio debería hacer para llevar a cabo dicha propuesta.

3.2 Objetivos Específicos

1. Dar a conocer un proyecto estructurado que permita la reubicación de los vendedores informales de la calle 13 del municipio de Soacha que brinde el desarrollo de su actividad comercial en condiciones más dignas
2. Determinar el presupuesto que el municipio debe invertir para llevar a cabo el proyecto y de qué forma recuperaría dicha inversión
3. Realizar una investigación en las entidades competentes para saber los requisitos y los costos de la formalización de la empresa, proyectando el valor y los impuestos que deben pagar los vendedores si se formalizaran.

4. JUSTIFICACIÓN

Con base a los resultados arrojados en el proyecto de grado EFECTO TRIBUTARIO QUE CAUSARON LOS VENDEDORES INFORMALES DE LA CALLE 13 DE SOACHA CUNDINAMARCA EN LOS AÑOS 2012 Y 2013, (cardoza & Tavera, 2014), en donde se evidencio la falta de organización, tanto en aspectos legales como en el espacio físico, se toma la decisión de continuar con dicha investigación, incorporando a propuesta de una posible solución a esta problemática, la cual sería adecuar la calle 13 de Soacha con casetas fijas de igual medida para cada vendedor, acondicionamiento de canecas de basura, zonas verdes, Para que tanto los vendedores como el municipio en general gocen de un espacio agradable, más organizado y donde se pueda transitar con facilidad.

Además de lo anterior se va a realizar la proyección de ingresos y gastos de estos vendedores informales, con el fin de conocer el estado económico de los mismos y el valor de los trámites necesarios para poner en funcionamiento el establecimiento de comercio, al igual que el valor de los impuestos a pagar por dichas personas en el momento en que decidan formalizasen, el presupuesto a invertir por el municipio para la realización del proyecto, el tiempo estimado para recolectar dicha inversión y un bosquejo del proyecto.

5. MARCO DE REFERENCIA

5.1 Marco Teórico

- ALCALDIA. (s.f.). *PLAN DE GOBIERNO ALCALDIA MUNICIPAL DE SOACHA CUNDINAMARCA A SOACHA LA CONSTRUIMOS TODOS*. Soacha: Alcaldía Municipal de Soacha

El alcalde Juan carlos Nemocon en su plan de gobierno resalta lo siguiente:

Propongo fortalecer el Desarrollo Económico que promueva ante todo la generación de ingresos con más y mejores oportunidades de empleo, emprendimiento, empresarismo para todos nuestros habitantes, con una visión de igualdad de género de manera que se garanticen los derechos económicos de los hombres y las mujeres en igualdad de condiciones. Es necesario generar una localización ordenada de industria y empresa limpia

- Arenas, Y. (s.f.). *wikispaces*. Recuperado el 22 de mayo de 2013, de wikispaces:
602taller2.wikispaces.com/file/view/capitulo_1_yuridia_arenas.docx

En el momento de definir evasión tributaria, Arenas hace un estudio para poder realizar la respectiva explicación del término, concluyendo lo siguiente:

La evasión tributaria o evasión de impuestos es una figura jurídica consistente en el impago voluntario de tributos establecidos por la ley. Es una actividad ilícita y habitualmente está contemplado como delito o como infracción administrativa en la mayoría de los ordenamientos.

- Bogota, C. d. (1970). *el comercio informal: un tratamiento nacional para un problema nacional*. Bogota: Camara de comercio de Bogotá.

En un estudio de investigación, en el año 1970 sobre los vendedores informales se resaltó lo siguiente:

En las zonas urbanas, es posible que la escases de trabajo afecte en la actualidad a la tercera parte de la fuerza de trabajo (de la población económicamente activa), proporción similar a la de los países industrializados durante los peores momentos de la depresión de los años treinta (Cámara de comercio de Bogotá, 1970)

Ciertamente la proliferación de los negocios de ventas callejeras, particularmente en los centros administrativos y comerciales más importantes de las ciudades contribuyen hacer más difícil la circulación libre y ágil de vehículos y personas; trae consigo problemas de desorden e indisciplina social, además de que este tipo de ventas contravienen normas de higiene y salubridad” (Cámara de comercio de Bogotá, 1970)

- Cruz, E. G. (1993). *surgimiento y consolidacion del comercio informal: el caso del municipio de Popayán*. Popayán: Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario, facultad de economia.

Otro estudio, realizado a Popayán en 1993, pudo definir al comercio informal como lo siguiente:

Se define al comercio informal como la serie de personas que tienen un negocio que no está establecido según la reglamentación necesaria. Además de esto como lo dice Salazar:

“personas cuya actividad laboral se desarrolla en una actividad comercial en la calle” (Cruz, E.G 1993)

Los informales viven en constante riesgo de sufrir las sanciones derivadas de no cumplir con los requisitos legales, y para evitarlo, realizan grandes esfuerzos. Puede aquí aparecer la figura del soborno a las autoridades (sobre todo a los agentes de policía), como una forma de incrementar los costos de la ilegalidad, con el fin de no tener que cargar con las sanciones establecidas por la ley. (Cruz, E.G 1993)

- Saldarriaga, L., & Londoño, S. (s.f.). *Observaciones y evidencia empírica*. Bogotá: Universidad Eafit, centro de investigaciones.

Mediante un estudio, de la universidad Eafit, se pudieron establecer varias disyuntivas:

Las ventas callejeras: ¿una amenaza constante para el comercio establecido?, ¿una fuente de competencia desleal al importar mercancías si los debidos pagos aduaneros?, ¿un atentado contra las ventas al tapar las vitrinas, afear las ciudades y ser motivo de permanente congestión peatonal?, ¿son los expendios callejeros un peligro a las ventas del comercio informal, al realizar el mismo tipo de mercancías? (Saldarriaga, L., & Londoño, S, (S.F.)

- tiempo, P. e. (11 de Abril de 2013). www.eltiempo.com/. Recuperado el 15 de abril de 2013, de <http://m.eltiempo.com/colombia/cundinamarca/vendedores-informales-de-soacha/11439981>

En una publicación realizada por el periódico el tiempo, en el cual se explica la posible reubicación de los vendedores informales en Soacha, dice lo siguiente.

El 11 de Abril del año 2013, salió un comunicado en el periódico el tiempo el cual decía que se ha pensado reubicar a los 200 vendedores ambulantes o informales que se encuentran ubicados en la calle 13 de Soacha, para recuperar el espacio perdido y así generar un espacio adecuado a estos vendedores; este lugar seria la antigua plaza de mercado, la cual tiene una gran capacidad para albergarlos a todos, pero solo es un proyecto, todavía falta hacer las adecuaciones pertinentes al lugar, y espera la aprobación de los vendedores, para poder empezar a realizar esta labor. (tiempo, 2013)

- (cardoza & Tavera, 2014), EL EFECTO TRIBUTARIO QUE CAUSARON LOS VENDEDORES INFORMALES DE LA CALLE 13 DE SOACHA EN LOS AÑOS 2012 Y 2013.

Estudio realizado como opción de grado en tecnología en costos y auditoria, en donde se explica la evasión tributaria a cargo de estos vendedores informales durante os años 2013 y 2014, esto se realizó con el fin de tener datos actualizados y claros sobre esta problemática que día a día va creciendo y que ya es una forma de trabajo.

5.2 Marco Conceptual

5.2.1 Vendedor informal:

"Una forma urbana de hacer las cosas, cuya marca distintiva incluye: pocas barreras a la entrada para el empresario, en términos de habilidades y capital requerido; empresas de propiedad familiar; operación en pequeña escala; producción de trabajo intensiva con tecnología adaptada, y un mercado no regulado y competitivo" (Velencia & Ordoñez, 2004)

5.2.2 Plan de desarrollo municipal:

Un plan de desarrollo es una herramienta de gestión que promueve el desarrollo social en un determinado territorio. De esta manera, sienta las bases para atender las necesidades insatisfechas de la población y para mejorar la calidad de vida de todos los ciudadanos. (DefinicionDe, s.f.)

5.2.3 Plan de desarrollo nacional:

Es el documento que sirve de base y provee los lineamientos estratégicos de las políticas públicas formuladas por el Presidente de la República a través de su equipo de Gobierno. En la parte general se señalan los propósitos y objetivos nacionales de largo plazo, las metas y prioridades de la acción estatal en el mediano plazo y las estrategias y orientaciones generales de la política económica, social y ambiental que serán adoptadas por el gobierno. (Planeación, 2014)

5.2.4 Reubicación:

Consiste en la colocación de pocos o todos los integrantes del equipo del proyecto en un mismo espacio físico a los fines de generar mejoras en la forma de trabajar del conjunto. (Liderdelproyecto, s.f.)

5.2.5 Costos:

Valor de los factores productivos consumidos o de los recursos económicos utilizados para la producción de un bien o servicio. En general, es la medida de lo que "cuesta" algo. (contabilidad.com, 2006)

5.2.6 Presupuesto:

Es un plan operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios. Sentarse a planear lo que quieres hacer en el futuro y expresarlo en dinero. (emprendepyme, s.f.)

5.2.7 Estado de resultados:

Es un financiero conformado por un documento que muestra detalladamente los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa durante un periodo de tiempo determinado. (Crecenegocios, 2012)

5.2.8 Ingresos:

Se define como: “Los ingresos, en términos económicos, hacen referencia a todas las entradas económicas que recibe una persona, una familia, una empresa, una organización, un gobierno, etc.” (Biblioteca Luis angel Arango, s.f.).

5.2.9 Gastos:

Sacrificio económico realizado para la generación de un ingreso. (contabilidad.com, 2006)

5.2.10 Formalización:

Comprobar y certificar la autenticidad, Dar forma legal o reglamentaria. (DefinicionDe, s.f.)

5.3 Marco Contextual

Soacha es reconocido como el segundo municipio más poblado de Cundinamarca y como uno de los principales en ofrecer la mejor variedad de gastronomía, donde la receta de las abuelas pasa de generación en generación y de donde todo el mundo a degustado la infinidad de postres y platos típicos.

Sin embargo el paso del tiempo y la situación socioeconómica del país hicieron que Soacha indudablemente se viera afectada en una rápida transformación demográfica social y cultural, siendo el municipio que más desplazados en todo el país acoge, por ser el primer filtro de entrada a la ciudad capital. Siendo esto una gran problemática para el estado y para sus habitantes.

El punto más crítico es tener que ofrecer una buena calidad de vida para todos sus habitantes, vivienda, salud, educación, empleo digno, en este último punto es donde se concentra nuestra investigación.

La calle 13 del municipio se ha convertido en una calle en el cual el fenómeno conocido como mercado informal, practicado por vendedores ambulantes, ha ocasionado gran pérdida del espacio público, el desorden la contaminación no solo ambiental sino auditiva ,la competencia desleal para el comercio formal, ha generado desconfianza entre la población ante la inseguridad que presenta esta zona.

No obstante, no implica lo anterior, que se pueda presentar una propuesta a la solución de esta problemática y la posibilidad de utilizar este mismo espacio como una zona donde se pueda

reubicar de manera organizada este comercio, donde se pueda sectorizar las diferentes actividades económicas y que estos vendedores tengan un lugar en condiciones dignas de trabajo , en el cual se pueda dar la oportunidad para que cada uno de estas personas puedan formalizar sus negocios de acuerdo a las leyes nacionales, donde no solo empiecen a declarar impuestos sino a generar empleo para el desarrollo económico del municipio.

5.4 Marco Legal

5.4.1 Constitución Política

Características	Artículos
Generalidades familia	Los artículos 4, 44 y 51 de la constitución política resaltan que: La familia es el núcleo fundamental de la sociedad, Son derechos fundamentales de los niños: la vida, la integridad física, la salud y la seguridad social, la alimentación equilibrada, el cuidado y amor, la educación y la cultura, todos los colombianos tienen derecho a vivienda digna. El Estado fijará las condiciones necesarias para hacer efectivo este derecho y promoverá planes de vivienda de interés social, sistemas adecuados de financiación a largo plazo y formas asociativas de ejecución de estos programas de vivienda. (Asamblea Nacional Constituyente, 1991)
Generalidades Trabajo	Se toma como base los artículos 25 ,26 y 53 en donde se resulta lo siguiente: El trabajo es un derecho y una obligación social y goza, en todas sus modalidades, de la especial protección del Estado. Toda persona tiene derecho a un trabajo en condiciones dignas y justas. Toda persona es libre de escoger profesión u oficio. El Congreso expedirá el estatuto del trabajo. La ley correspondiente tendrá en cuenta por lo menos los siguientes principios mínimos fundamentales: Igualdad de oportunidades para los trabajadores (Asamblea Nacional Constituyente, 1991)
Generalidades del Medio Ambiente	Los artículos 78, 79, 80 7 82 afirman que: La ley regulará el control de calidad de bienes y servicios ofrecidos y prestados a la comunidad. Serán responsables, quienes en la producción y en la comercialización de bienes y servicios, atenten contra la salud, la seguridad y el adecuado aprovisionamiento a consumidores y usuarios. Todas las personas tienen derecho a gozar de un ambiente sano. Es deber del Estado velar por la protección de la integridad del espacio público y por su destinación al uso común, el cual prevalece sobre el interés particular. (Asamblea Nacional Constituyente, 1991)
Generalidades del régimen Municipal.	Los Artículos 311, 312, 313, 314 resaltan que: Al municipio le corresponde construir las obras que demande el progreso local, ordenar el desarrollo de su territorio, promover la participación comunitaria, el mejoramiento social y cultural de sus habitantes. Reglamentar las funciones y la eficiente prestación de los servicios a cargo del municipio. Adoptar los correspondientes planes y programas de desarrollo económico y social y de obras públicas. Votar de conformidad con la Constitución y la ley los tributos y los gastos locales. Dictar las normas orgánicas del presupuesto y expedir anualmente el presupuesto de rentas y gastos. Presentar oportunamente al Concejo los proyectos sobre planes y programas de desarrollo económico y social, obras públicas,

	presupuesto anual. Ordenar los gastos municipales de acuerdo con el plan de inversión y el presupuesto. (Asamblea Nacional Constituyente, 1991)
Generalidades de los Planes de desarrollo	los artículos 339, 340, 341, 342,343 y 344 afirman que: El gobierno elaborará el Plan Nacional de Desarrollo con participación activa de las autoridades de planeación, de las entidades territoriales y del Consejo Superior de la Judicatura y someterá el proyecto correspondiente al concepto del Consejo Nacional de Planeación; oída la opinión del Consejo procederá a efectuar las enmiendas que considere pertinentes y presentará el proyecto a consideración del Congreso, dentro de los seis meses siguientes a la iniciación del período presidencial respectivo. (Asamblea Nacional Constituyente, 1991)
Del presupuesto	Los artículos 345, 346, 347, 351, 352, 354 se menciona que: El Congreso no podrá aumentar ninguna de las partidas del presupuesto de gastos propuestas por el Gobierno, ni incluir una nueva, sino con la aceptación escrita del ministro del ramo. La Ley Orgánica del Presupuesto regulará lo correspondiente a la programación, aprobación, modificación, ejecución de los presupuestos de la Nación. (Asamblea Nacional Constituyente, 1991)

5.4.2 Plan de desarrollo Nacional

Plan de desarrollo Nacional	
El Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018 “Todos por un nuevo país”, tiene como objetivo construir una Colombia en paz, equitativa y educada, en armonía con los propósitos del Gobierno Nacional. (Congreso de la Republica de Colombia, 2014). El Plan Nacional de Desarrollo se basa en los siguientes tres pilares:	
pilar	Descripción
1. Seguridad, Justicia y Democracia para la construcción de paz	El propósito fundamental de alcanzar una Colombia en paz, requiere del desarrollo de estrategias en un escenario de evolución en el cual se establezcan las garantías para su sostenibilidad en todo el territorio nacional. . En ese sentido, es necesario, brindar condiciones para que los municipios puedan llevar a cabo un cobro eficiente de los impuestos, De igual manera, será necesario establecer mecanismos ágiles que permitan el acercamiento de los ciudadanos al sistema judicial en todo el territorio nacional. Estas apuestas de construcción de paz a su vez plantean la importancia de fortalecer la participación ciudadana y comunitaria en la planificación,

	<p>desarrollo y seguimiento a planes de gobierno, y en la gestión del desarrollo económico y social regional.</p>
<p>2. Movilidad social</p>	<p>El desarrollo de la sociedad exige mejores estrategias del estado que garantice la igualdad de condiciones en servicios fundamentales que ofrezcan una mejor calidad de vida a todos los habitantes del país, de manera que se permita el mejoramiento y acceso a la salud, a la educación, a una vivienda, a un trabajo en condiciones dignas, a mejor infraestructura vial, que permitan el desarrollo económico a nivel nacional.</p>
<p>3. La educación</p>	<p>El Gobierno Nacional y las entidades territoriales certificadas en educación, diseñarán planes para la implementación de la universalidad de la educación media, de forma gradual, en un plazo que no supere al año 2030. La educación inicial es un derecho de los niños y las niñas menores de cinco (5) años, El Gobierno Nacional reglamentará su implementación como servicio educativo obligatorio</p> <p>El estado creara el Fondo de Financiamiento de la Infraestructura Educativa, sin personería jurídica, La Nación garantizará y destinará al ICETEX los recursos requeridos para compensar los ingresos que deja de percibir por los conceptos anteriores.</p> <p>Se adelanta un estudio para identificar alternativas para incentivar el empleo en las 23 principales ciudades, con énfasis en aquellas que presentan las tasas más altas de desempleo y que no hayan podido reducir este indicador. (Departamento Nacional de planeación, 2015)</p> <p>Para de proyectos de mil (1.000) Viviendas de Interés Social Prioritaria que cuenten con financiación del Gobierno Nacional, el Ministerio de Vivienda, podrá destinar recursos de su presupuesto para la construcción de infraestructura social según la reglamentación que establezca el Gobierno Nacional.</p> <p>El Departamento Nacional de Planeación y el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible, definirán una política de crecimiento verde de largo plazo que definirán los objetivos y las principales metas de crecimiento económico sostenible. Se diseñará un programa de promoción de la investigación, desarrollo e innovación para el fortalecimiento de la competitividad nacional y regional a partir de productos y actividades que contribuyan con el desarrollo sostenible que aporten al crecimiento verde de todas las regiones del país. (Departamento Nacional de planeación, 2015)</p>

5.4.3 Plan de desarrollo Municipal

PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL		
Eje	Características	Propuesta
Eje 1: Bienestar es derecho a “estar bien”	Pilar 1: Soacha Cultural, Educada y Deportiva Pilar 2: Bienestar Social: Soacha Humana - falta de oportunidad laboral La salud:	Lo que se pretendía era realizar programas en donde se tratara los derechos, las responsabilidades, que los ciudadanos se empaparan más de cada tema y fueran los protagonistas de estos proyectos y construir más humanidad en cada persona.
Eje 2: Desarrollo económico es el derecho de “tener con que vivir bien”	Pilar 3: Soacha Emprendedora y Empresarial vendedores informales	Fomentar la realización de empresas, la regulación y el desarrollo de las mismas, esto con el fin de aumentar un mejor bienestar a las familias promoviendo y buen desarrollo económico y lograr una mejor sostenibilidad.
Eje 3: Gobierno y Seguridad tenemos derecho a “gozar de una ciudad justa, segura y confiable”.	Pilar 5: Soacha Justa, Segura y Confiable	Invertir más en la seguridad del Municipio, brindar alarmas en los diferentes barrios, ayudar al fortalecimiento de las organizaciones encargada de la seguridad, para que puedan ayudar con más rapidez en el momento que se presente algún problema y poder solucionar los mismos.
Eje 4 Ordenación del territorio "es el derecho a vivir en una ciudad en orden"	Pilar 6: Soacha en Movimiento y amiga del medio ambiente	Generar espacios seguros, más vías para garantizar la movilidad en el Municipio, ayudar a la recuperación del medio ambiente, arreglar los problemas de alcantarillado existentes, esto con el fin de brindar una Soacha más organizada.
Eje 5 Gestión y derechos para el desarrollo	Pilar 7: Soacha con Alianzas para la Competitividad Pilar 8: Con Buen Gobierno y transparencia Hacemos la Diferencia	Articular de manera efectiva los diferentes esfuerzos tanto de la Administración Municipal, entidades del orden departamental, nacional e internacional así como de la sociedad en miras de la construcción, implementación, consolidación y ampliación de un modelo de gestión que propicie la transición de la crisis al desarrollo en el municipio de SOACHA. (Nemocón, 2015)

6. DISEÑO METODOLÓGICO

6.1 Tipo de Investigación

Aunque ya se tiene un estudio previo sobre este mismo fenómeno, esta investigación sigue siendo exploratoria, ya que el conocimiento del tema sigue siendo básico, al igual es investigación descriptiva y correlacional ya que se pretende describir un acontecimiento real del municipio de Soacha y se quiere llegar a mostrar la importancia de ponerle una solución a esta problemática, que sea beneficioso tanto para el vendedor informal como para el Municipio.

6.2 Diseño de Investigación

Se va a realizar un trabajo de campo por medio de una encuesta y la generación de un proyecto de reubicación factible, que cumpla con las expectativas necesarias tanto para los vendedores como para el municipio y que incentive a la formalización de estos vendedores.

6.3 Población y muestra

- **Población:** los 400 vendedores informales de la calle 13 del municipio de Soacha Cundinamarca. (cardoza & Tavera, 2014)
- **Muestra:** la muestra que se va a tomar se halló mediante un muestreo aleatorio simple, utilizando la siguiente fórmula para un estudio probabilístico.

$$n_0 = \frac{\text{formula básica}}{e^2} \quad \begin{array}{l} Z = \text{nivel de confianza} \\ pq = \text{varianza} \\ e = \text{error máximo permitido} \end{array}$$

$$n1 = \frac{\text{formula ajustada } n0}{1 + \frac{(n0-1)}{N}} \quad N = \text{Número de la población}$$

DATOS

<p>N = 400 vendedores Z= 95% = 1.96 e= 13% = 0.13 p=0.5 q=1-p= 0.5</p>	$n0 = \frac{(1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5}{(0.23)^2}$	<p>n0 = 56.8</p>
	$n1 = \frac{56.8}{1 + \frac{(56.8-1)}{400}}$	<p>n1 = 49.84 n1 = 50</p>

Con base en la fórmula empleada anteriormente, en el nivel de error que decidimos tomar y el nivel de confianza del resultado, la muestra es de 50 personas de los 400 vendedores ubicados en la calle 13 (cardoza & Tavera, 2014)

6.4 Obtención de la información

Como se mencionó anteriormente los datos de van a recolectar por medio de una encuesta, la cual se anexa al final del presente proyecto.

7. ANÁLISIS Y RESULTADOS DE LA ENCUESTA

En el marco metodológico planteado al comienzo de la investigación, se evidencio la cantidad de personas a las que se le iba a realizar la encuesta, esto con el fin de actualizar los datos examinados en el Proyecto presentado anteriormente y analizar otros puntos importantes dentro de la propuesta y el plan de formalización que se va a generar.

En este capítulo se va a realizar la tabulación, las gráficas y los análisis de cada una de las preguntas realizadas en la encuesta.

7.1 ¿Cuáles son sus ingresos promedio mensuales, según sus ventas?

Tabla 1 de valores

ACTIVIDAD ECONÓMICA	Inferiores o igual a \$1.000.000		De \$ 1.100.000 a \$3.000.000		De \$3.100.000 a \$5.000.000		De\$5.100.000 a \$7.000.000		De \$7.100.000 a \$ 10.000.000	
	Personas	%	Personas	%	Personas	%	Personas	%	Personas	%
Confección	0	0%	3	6%	6	12%	4	8%	1	2%
Accesorios	1	2%	2	4%	1	2%	0	0%	0	0%
Entretenimiento audiovisual	0	0%	3	6%	1	2%	0	0%	0	0%
Alimentos	0	0%	0	0%	3	6%	1	2%	1	2%
Calzado	0	0%	0	0%	3	6%	4	8%	2	4%
Cacharrería	1	2%	2	4%	2	4%	0	0%	0	0%
Tecnología	0	0%	0	0%	1	2%	2	4%	2	4%
Juguetería	0	0%	0	0%	2	4%	2	4%	0	0%
TOTALES	2	4%	10	20%	19	38%	13	26%	6	12%

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 1



Fuente: Autores del Proyecto

7.1.1 Análisis

Según los datos arrojados por la encuesta sobre los ingresos de los vendedores informales de la calle 13 de Soacha, se puede evidenciar que un 64% de los ingresos están dentro de los rangos entre 3.100.000 y 7.000.000, además de esto la actividad de calzado, alimentos y confección aportan sobre estos rangos un 48% a comparación de las demás actividades. Un 24% está en el rango de inferior a 1.000.000 y 3.000.000 con una participación de un 14% entre las actividades de accesorios, entretenimiento audiovisual y cacharrería.

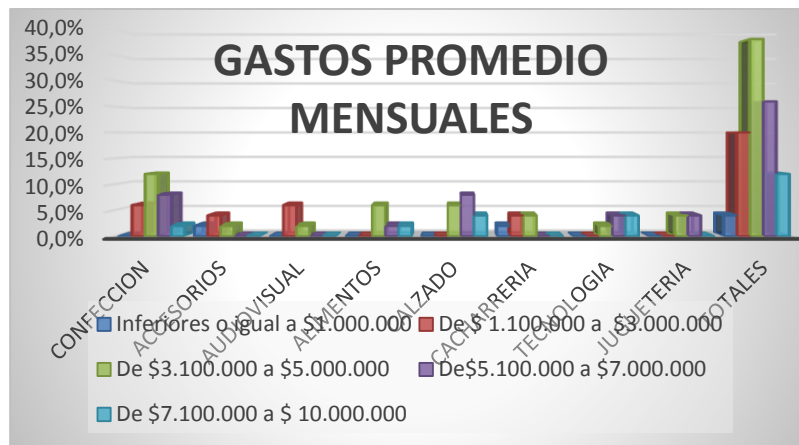
7.2 Clasifique sus gastos promedio mensual, según los siguientes rangos.

Tabla 2

ACTIVIDAD ECONÓMICA	Inferiores o igual a \$1.000.000		De \$ 1.100.000 a \$3.000.000		De \$3.100.000 a \$5.000.000		De \$5.100.000 a \$7.000.000		De \$7.100.000 a \$10.000.000	
	Personas	%	Personas	%	Personas	%	Personas	%	Personas	%
Confección	0	0%	3	6%	6	12%	4	8%	1	2%
Accesorios	1	2%	2	4%	1	2%	0	0%	0	0%
Entretenimiento audiovisual	0	0%	3	6%	1	2%	0	0%	0	0%
Alimentos	0	0%	0	0%	3	6%	1	2%	1	2%
Calzado	0	0%	0	0%	3	6%	4	8%	2	4%
Cacharrería	1	2%	2	4%	2	4%	0	0%	0	0%
Tecnología	0	0%	0	0%	1	2%	2	4%	2	4%
Juguetería	0	0%	0	0%	2	4%	2	4%	0	0%
TOTALES	2	4%	10	20%	19	38%	13	26%	6	12%

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 2



Fuente: Autores del Proyecto

7.2.1 Análisis

dentro de los gastos se refleja que van a la par de los ingresos, es decir el 64% de los gastos también se encuentran dentro de 3.000.000 y 7.000.000, de esta manera se muestra que los vendedores informales mantienen una economía equilibrada, puesto que no están gastando más de lo que venden.

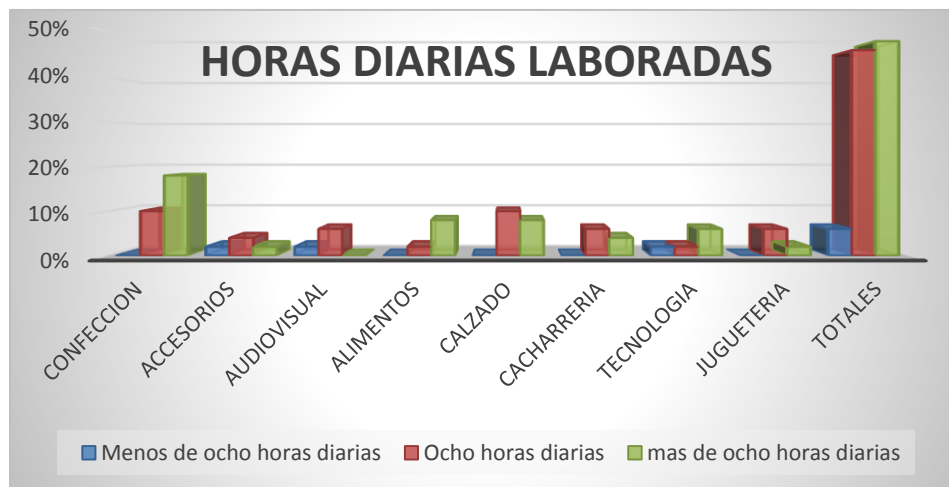
7.3 ¿Cuántas horas diarias labora?

Tabla 3 Valores

ACTIVIDAD ECONÓMICA	Menos de ocho horas diarias		Ocho horas diarias		mas de ocho horas diarias	
	Personas	%	Personas	%	Personas	%
confeccion	0	0%	5	10%	5	10%
accesorios	1	2%	2	4%	2	4%
Entretenimiento audiovisual	1	2%	3	6%	3	6%
alimentos	0	0%	1	2%	1	2%
calzado	0	0%	5	10%	5	10%
cacharrería	0	0%	3	6%	3	6%
tecnología	1	2%	1	2%	1	2%
juguetería	1	2%	3	6%	3	6%
TOTAL	4	8%	23	46%	23	46%

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 3



Fuente: Autores del Proyecto

7.3.1 Análisis

Las encuestas reflejan que el 96% de los vendedores informales trabajan como mínimo ocho horas diarias, esto comprueba el promedio de los ingresos, ya que las largas jornadas que manejan pueden ayudar en cierto modo a aumentar sus ventas. La mayor participación según actividades económicas con un 46% es de confección, alimentos, calzado, cacharrería y tecnología.

7.4 ¿Actualmente tiene empleados?

Tabla 4 Valores

ACTIVIDAD ECONÓMICA	SI		NO	
	Personas	%	Personas	%
confeccion	2	4%	12	24%
accesorios	0	0%	4	8%
Entretenimiento audiovisual	0	0%	4	8%
alimentos	1	2%	4	8%
calzado	2	4%	7	14%
cacharrería	0	0%	5	10%
tecnología	0	0%	5	10%
juguetería	0	0%	4	8%
TOTALES	5	10%	45	90%

ACTIVIDAD ECONÓMICA	1 empleado	%	mas de 1
confeccion	2	40%	
alimentos	1	20%	
calzado	2	40%	
TOTALES	5	100%	0

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 4



Fuente: Autores del Proyecto

7.4.1 Análisis

El resultado a esta pregunta, confirma que estos vendedores informales, sin importar su actividad económica, un 90% no están generando empleo, pocos que afirmaron tenerlo por lo general son miembros de la misma familia, esto evidencia que es un negocio netamente familiar y que los ingresos generalmente van hacia un mismo fondo.

7.5 ¿Pertenece a alguna asociación o corporación?

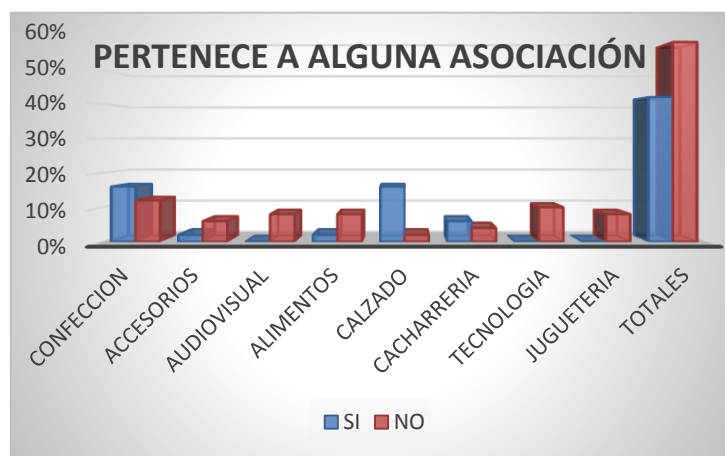
Tabla 5 Valores

ACTIVIDAD ECONÓMICA	SI		NO	
	Personas	%	Personas	%
confeccion	8	16%	6	12%
accesorios	1	2%	3	6%
Entretención audiovisual	0	0%	4	8%
alimentos	1	2%	4	8%
calzado	8	16%	1	2%
cacharrería	3	6%	2	4%
tecnología	0	0%	5	10%
juguetería	0	0%	4	8%
TOTALES	21	42%	29	58%

ACTIVIDAD ECONÓMICA	AVIU		CORPOSUA	
	Personas	%	Personas	%
confeccion	3	6%	5	10%
Accesorios	0	0%	1	2%
alimentos	1	2%	0	0%
calzado	4	8%	4	8%
cacharrería	1	2%	2	4%
TOTALES	9	18%	12	24%

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 5



Fuente: Autores del Proyecto

7.5.1 Análisis

Como era de esperarse, dentro de estos vendedores existen líderes, los cuales se han unido y han formado distintas asociaciones, las cuales se encargan de velar por los derechos de todos sus miembros y de intentar buscar medidas más dignas para su trabajo, la asociación con más miembros según la encuesta es la corporua, con tan solo un 6% por encima de aviu, aunque sigue predominando los que no se encuentran bajo estos líderes con un 58%.

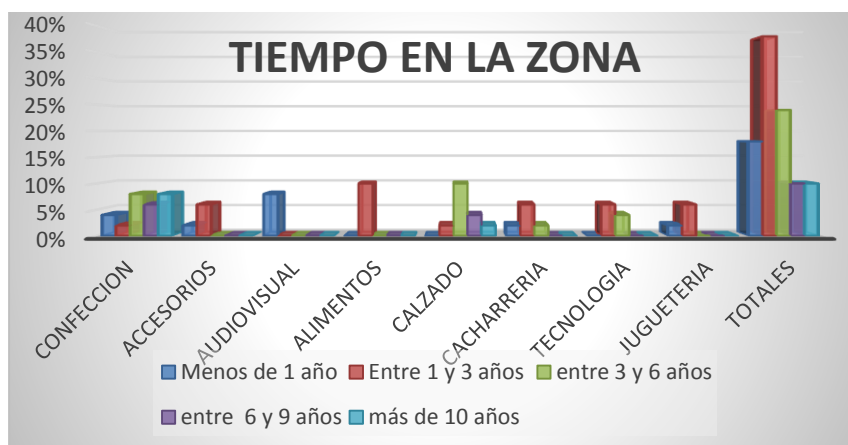
7.6 ¿Hace cuánto tiempo que está ubicado en esta zona?

Tabla 6 Valores

ACTIVIDAD ECONÓMICA	Menos de 1 año		Entre 1 y 3 años		entre 3 y 6 años		entre 6 y 9 años		más de 10 años	
	Personas	%	Personas	%	Personas	%	Personas	%	Personas	%
confeccion	2	4%	1	2%	4	8%	3	6%	4	8%
accesorios	1	2%	3	6%	0	0%	0	0%	0	0%
Entretenimiento audiovisual	4	8%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
alimentos	0	0%	5	10%	0	0%	0	0%	0	0%
calzado	0	0%	1	2%	5	10%	2	4%	1	2%
cacharrería	1	2%	3	6%	1	2%	0	0%	0	0%
tecnología	0	0%	3	6%	2	4%	0	0%	0	0%
juguetería	1	2%	3	6%	0	0%	0	0%	0	0%
TOTALES	9	18%	19	38%	12	24%	5	10%	5	10%

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 6



Fuente: Autores del Proyecto

7.6.1 Análisis

la mayoría de vendedores han invertido muchos años en esta zona, ganándose su lugar y compitiendo frente a los demás, esto se refleja en el 62% de personas que están dentro de los rangos de 1 y 6 años, un 20% llevan en la zona más de seis años y un 18% menos de un año.

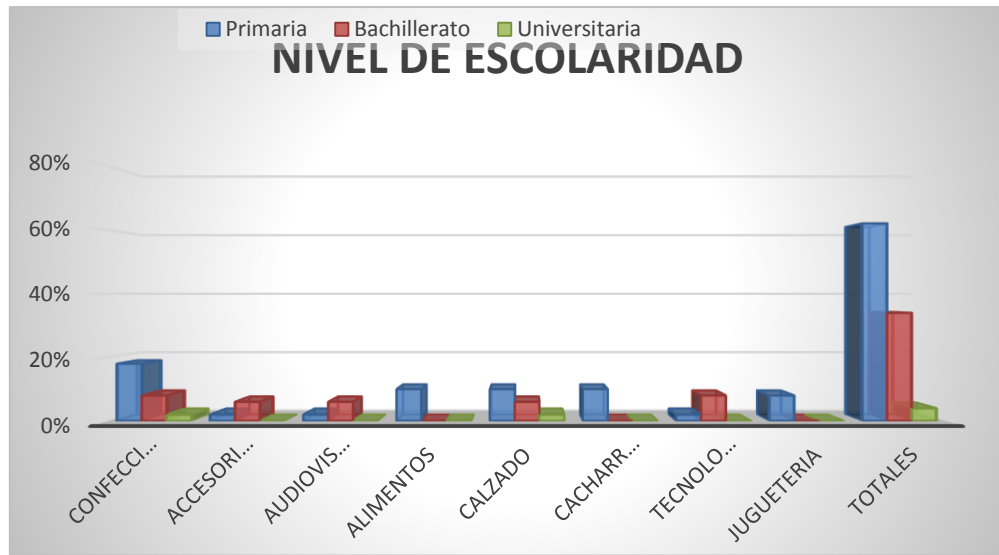
7.7 ¿A qué nivel de escolaridad pertenece?

Tabla 7 Valores

ACTIVIDAD ECONÓMICA	Primaria		Bachillerato		Universitaria	
	Personas	%	Personas	%	Personas	%
confeccion	9	18%	4	8%	1	2%
accesorios	1	2%	3	6%	0	0%
Entretenimiento audiovisual	1	2%	3	6%	0	0%
alimentos	5	10%	0	0%	0	0%
calzado	5	10%	3	6%	1	2%
cacharrería	5	10%	0	0%	0	0%
tecnología	1	2%	4	8%	0	0%
juguetería	4	8%	0	0%	0	0%
TOTALES	31	62%	17	34%	2	4%

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 7



Fuente: Autores del Proyecto

7.7.1 Análisis

El nivel de escolaridad lo predomina la primaria con un 62%, lo cual quiere decir que muchas de estas personas les toco elegir este método de trabajo ya que por la falta de estudio, y de oportunidad laboral en nuestro país, el 38% restante está entre bachillerato y nivel universitario, este último mostrando un porcentaje muy bajo, pero esto nos da a pensar que probablemente los estudios los han pagado con las utilidades que les genera el negocio.

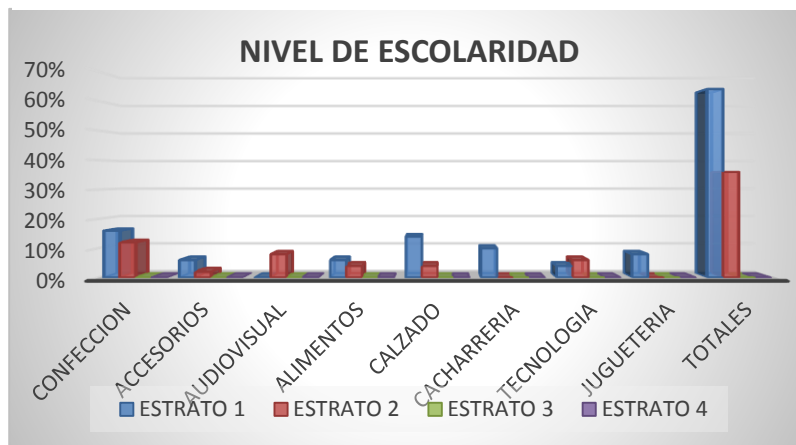
7.8 ¿A cuál estrato pertenece?

Tabla 8 Valores

ACTIVIDAD ECONÓMICA	1		2		3	4
	Personas	%	Personas	%	Personas	Personas
confeccion	8	16%	6	12%	0	0
accesorios	3	6%	1	2%	0	0
Entretención audiovisual	0	0%	4	8%	0	0
alimentos	3	6%	2	4%	0	0
calzado	7	14%	2	4%	0	0
cacharrería	5	10%	0	0%	0	0
tecnología	2	4%	3	6%	0	0
juguetería	4	8%	0	0%	0	0
TOTALES	32	64%	18	36%	0	0

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 8



Fuente: Autores del Proyecto

7.8.1 Análisis

El 100% de los encuestados afirman estar en estratos 1 y 2 lo cual demuestra que las respuestas anteriormente planteadas tienen validez y van acorde, ya que por sus ingresos y sus gastos, y por la antigüedad en la zona y la manera de enfrentar el día a día, sería ilógico pensar que pertenecen a estratos más altos, ya que los gastos subirían enormemente.

7.9 Dentro de la siguiente clasificación de productos, ¿Cuál es la que usted vende?

A continuación se describe cada una de las actividades:

1. **Alimentos:** frutas y comida ya preparada
2. **Confección:** todo tipo de prendas de vestir incluyendo sabanas, cobijas, toallas y demás.
3. **Calzado:** todo tipo de zapatos, tenis, valetas, chancas, etc.
4. **Accesorios:** aretes, pulseras, collares, moñas, balacas, caimanes, etc.
5. **Juguetería:** toda clase de juguetes incluyendo los juegos de mesa.
6. **Cacharrería:** pilas, controles, accesorios para las ollas la licuadora, repuestos, etc.
7. **Audiovisual:** CD, DVD, toda clase de películas y música.
8. **Tecnología:** celulares, Tablet, accesorios para los mismos (cardoza & Tavera, 2014)

Tabla 9 Valores

ACTIVIDAD ECONÓMICA	No. Empresas encuestadas	%
confeccion	14	28%
accesorios	4	8%
Entretención audiovisual	4	8%
alimentos	5	10%
calzado	9	18%
cacharrería	5	10%
tecnología	5	10%
juguetería	4	8%
TOTALES	50	100%

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 9



Fuente: Autores del Proyecto

7.9.1 Análisis

El 46% de los encuestados están entre las ramas de la confección y el calzado mostrando así un dominio frente a las demás actividades, además un 30% está dentro de los alimentos, la cacharrería y la tecnología, esta última ha tomado gran valor en los últimos años.

7.10 ¿Actualmente cuenta con alguna clase de préstamo, para financiar su negocio?

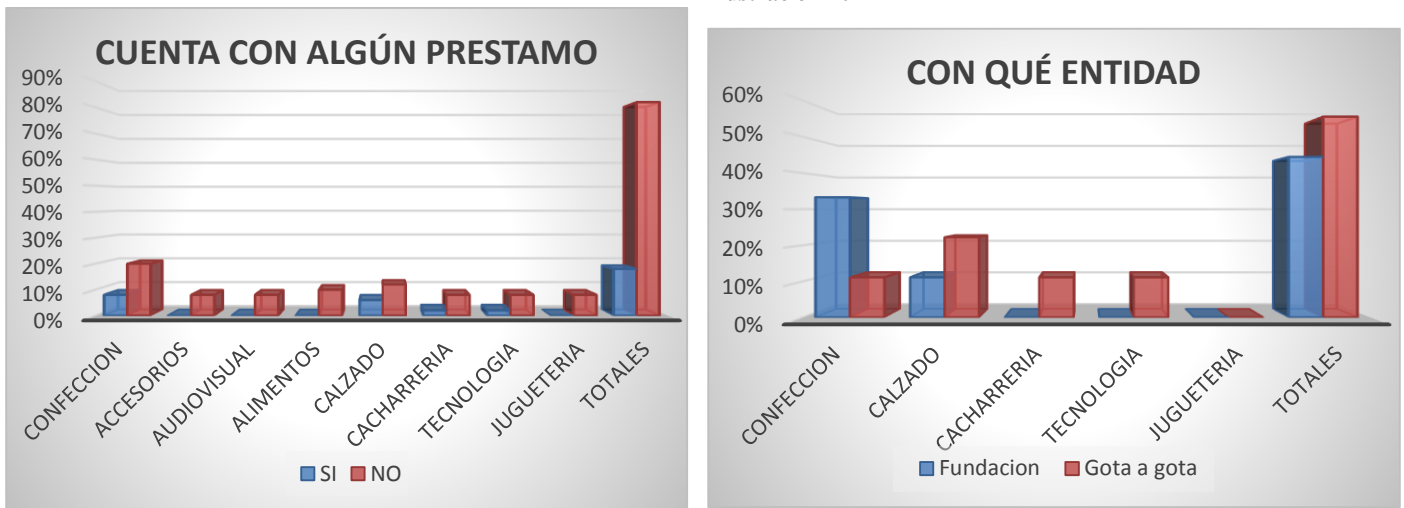
Tabla 10 Valores

ACTIVIDAD ECONÓMICA	SI		NO	
	personas	%	personas	%
confeccion	4	8%	10	20%
accesorios	0	0%	4	8%
Entretenimiento audiovisual	0	0%	4	8%
alimentos	0	0%	5	10%
calzado	3	6%	6	12%
cacharrería	1	2%	4	8%
tecnología	1	2%	4	8%
juguetería	0	0%	4	8%
TOTALES	9	18%	41	82%

ACTIVIDAD ECONÓMICA	Fundacion		Gota a gota	
	personas	%	personas	%
confeccion	3	33%	1	11%
calzado	1	11%	2	22%
cacharrería	0	0%	1	11%
tecnología	0	0%	1	11%
juguetería		0%		0%
TOTALES	4	44%	5	56%

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 10



Fuente: Autores del Proyecto

7.10.1 Análisis

El 82% de los encuestados afirman no tener algún préstamo, y esto es coherente, ya que ellos se van moviendo a la medida que sus ingresos lo hacen cubriendo sus gastos, dentro de los que dijeron que si tienen préstamos están las actividades que predominan la zona con un 56% de préstamos a gota a gota, también se puede decir que como son los que más venden y las actividades que más tienen fluidez ellos sacan prestado para invertir.

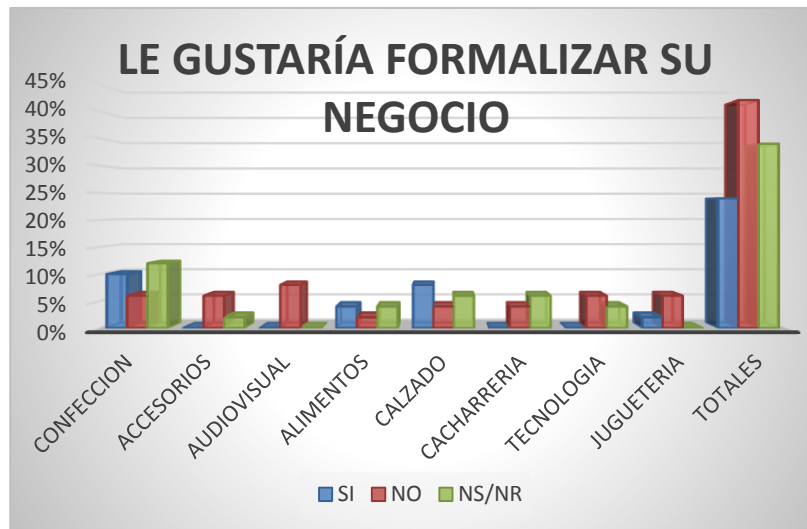
7.11 ¿Le gustaría formalizar su negocio?

Tabla 11 Valores

ACTIVIDAD ECONÓMICA	SI		NO		NS/NR	
	personas	%	personas	%	personas	%
confeccion	5	10%	3	6%	6	12%
accesorios	0	0%	3	6%	1	2%
Entretenimiento audiovisual	0	0%	4	8%	0	0%
alimentos	2	4%	1	2%	2	4%
calzado	4	8%	2	4%	3	6%
cacharrería	0	0%	2	4%	3	6%
tecnología	0	0%	3	6%	2	4%
juguetería	1	2%	3	6%	0	0%
TOTALES	12	24%	21	42%	17	34%

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 11



Fuente: Autores del Proyecto

7.11.1 Análisis

Un 76% de las personas tienen respuesta negativa frente a la formalización del negocio, esto se debe a diferentes factores como por ejemplo el miedo de que al decir que si el Municipio empiece a cobrar altos montos de dinero por ocupar vías, también se aterran con la idea de los impuestos y aunque les va bien prefieren evadir esta pregunta ya que el mantenerse informales el gobierno no puede tomar represarías.

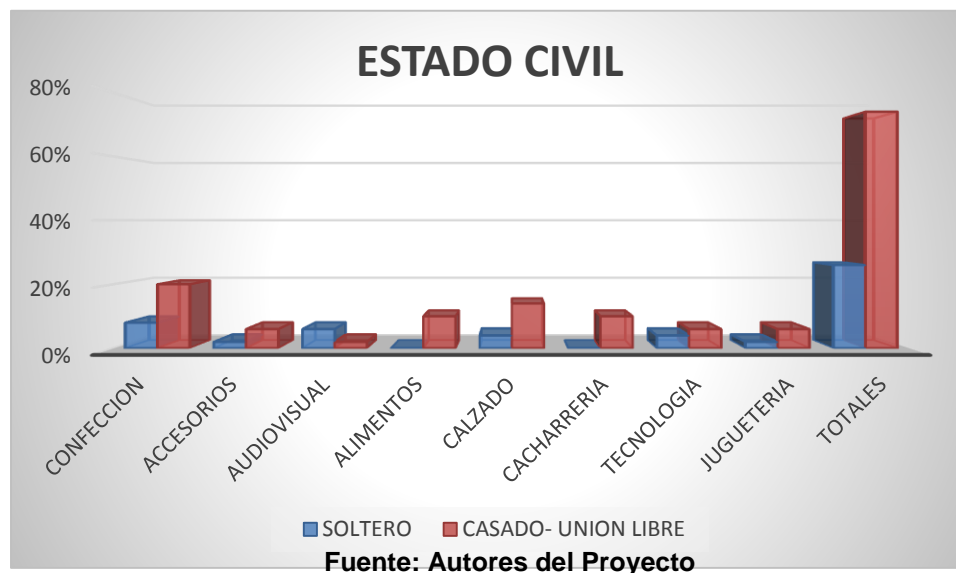
7.12 ¿Cuál es su estado civil?

Tabla 12 Valores

ACTIVIDAD ECONÓMICA	SOLTERO		CASADO- UNION LIBRE	
	personas	%	personas	%
confeccion	4	8%	10	20%
accesorios	1	2%	3	6%
Entretenimiento audiovisual	3	6%	1	2%
alimentos	0	0%	5	10%
calzado	2	4%	7	14%
cacharrería	0	0%	5	10%
tecnología	2	4%	3	6%
juguetería	1	2%	3	6%
TOTALES	13	26%	37	74%

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 12



7.12.1 Análisis

El 74% de los vendedores se encuentran casados, conforman un hogar, solo un 26% dicen ser solteros, por ello en cada puesto se ven más o menos dos personas, ya que juntos salen a laborar día a día para llevar sustento a sus hogares.

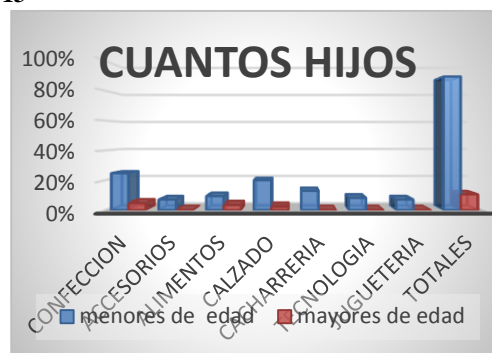
7.13 ¿Tiene hijos?

ACTIVIDAD ECONÓMICA	SI		NO	
	personas	%	personas	%
confeccion	12	24%	2	4%
accesorios	4	8%	0	0%
Entretención audiovisual	1	2%	3	6%
alimentos	5	10%	0	0%
calzado	9	18%	0	0%
cacharrería	5	10%	0	0%
tecnología	3	6%	2	4%
juguetería	3	6%	1	2%
TOTALES	42	84%	8	16%

ACTIVIDAD ECONÓMICA	menores de edad		mayores de edad	
	personas	%	personas	%
confeccion	21	25%	4	5%
accesorios	6	7%	0	0%
alimentos	8	9%	3	4%
calzado	17	20%	2	2%
cacharrería	11	13%	0	0%
tecnología	7	8%	0	0%
juguetería	6	7%	0	0%
TOTALES	76	89%	9	11%

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 13



Fuente: Autores del Proyecto

7.13.1 Análisis

Dentro de estos vendedores el 84% afirman que tienen hijos y en su mayoría son menores de edad, esto corrobora por qué al transitar por esta zona especialmente los fines de semana se ve niños en los puestos, la mayoría de vendedores tienen como mínimo 2 personas a cargo, aunque el promedio de hijos que tiene es entre 1 y 3 hijos por familia

7.14 Actualmente, ¿sus hijos se encuentran estudiando?

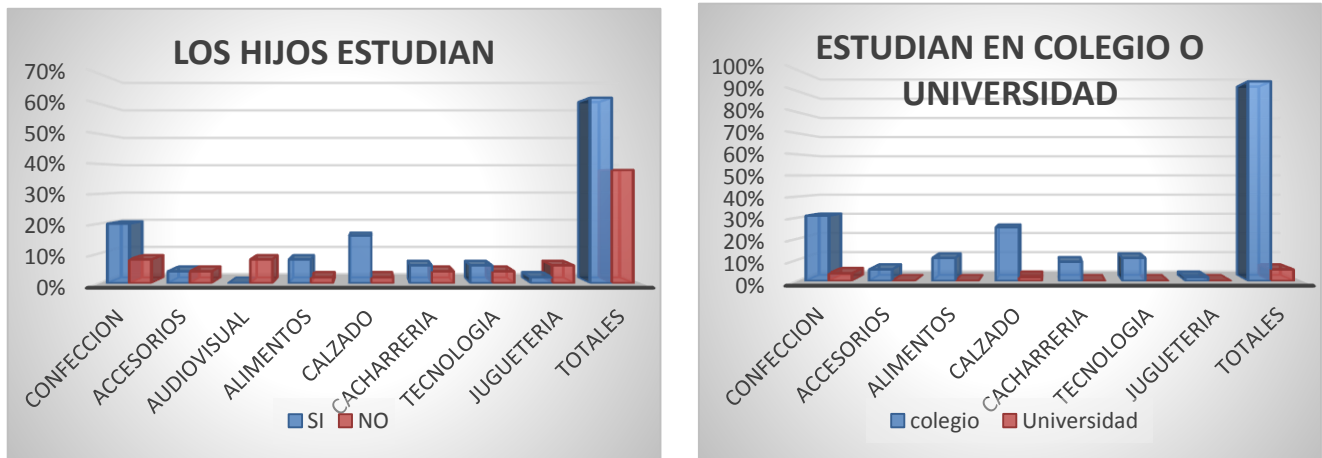
Tabla 13 Valores

ACTIVIDAD ECONÓMICA	SI		NO	
	personas	%	personas	%
confeccion	10	20%	4	8%
accesorios	2	4%	2	4%
Entretenimiento audiovisual	0	0%	4	8%
alimentos	4	8%	1	2%
calzado	8	16%	1	2%
cacharrería	3	6%	2	4%
tecnología	3	6%	2	4%
juguetería	1	2%	3	6%
TOTALES	31	62%	19	38%

ACTIVIDAD ECONÓMICA	colegio		Universidad	
	personas	%	personas	%
confeccion	17	31%	2	4%
accesorios	3	5%	0	0%
alimentos	6	11%	0	0%
calzado	14	25%	1	2%
cacharrería	5	9%	0	0%
tecnología	6	11%	0	0%
juguetería	1	2%	0	0%
TOTALES	52	95%	3	5%

Fuente: Autores del Proyecto

Ilustración 14



Fuente: Autores del Proyecto

7.14.1 Análisis

Corroborando la respuesta anterior, un 62% de los hijos de estos vendedores se encuentran estudiando en colegios, por lo general son instituciones públicas, pero al igual a estas familias se les suma el hecho de tener que desplazarse todos los días a dejar a sus hijos, y aunque en la mañana les brindan refrigerio y almuerzo, una vez los recogen los niños de los colegios los llevan a trabajar con ellos para no dejarlos en casa, esto mismo ocurre con los niños menores que no estudian.

7.15 Conclusiones de la Encuesta

1. los ingresos y gastos de los vendedores informales se encuentran dentro de los \$3.100.000 y \$7.000.000, las actividades de calzado alimentos y confección son las de más auge y laboran como mínimo ocho horas diarias, lo cual afirma los ingresos que reciben.
2. Son negocios netamente familiares, la mayoría cuenta con más de dos años en la zona, pocos utilizan prestamos como método de financiación, y los que lo tienen optan por el gota a gota y existen diferentes corporaciones, pero aún falta muchos que se incorporen a estas.
3. Son personas de estrato entre 1 y 2, con escolaridad mayoritaria de primaria, no muestran interés en formalizarse, la mayoría son casados y tienen entre 1 y 3 hijos, los cuales a su vez están en el rango de menores de edad y se encuentran estudiando en el colegio.
4. La ocupación del espacio público, la cantidad de personas, contribuyen a la inseguridad del Municipio, a la contaminación existente en la zona, debido a la cantidad de basura que estas personas generan y que una vez recogen los puestos queda regada a lo largo de la calle, siendo esto incómodo para todos los ciudadanos.

8. PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN

8.1 Plan de formalización

8.1.1 Conceptos Básicos

Palabra	Significado
Persona Natural	El Art 74 de código civil afirma que: “Son personas naturales todos los individuos de la especie humana, cualquiera que sea su edad, sexo, estirpe o condición.” (República de Colombia, código civil, 1973).
Los Comerciantes.	Un comerciante es una persona que se dedica a la compra y venta de productos ya fabricados, realiza esta actividad con el fin de obtener una ganancia ya que venden los productos a un precio mayor del precio inicial de compra.
Funciones de las Cámaras de comercio	<ul style="list-style-type: none"> • Servir de órgano de los intereses generales del comercio ante el Gobierno y ante los comerciantes mismos · Llevar el registro mercantil y certificar sobre los actos y documentos en él inscritos. (Presidente de la República de Colombia, 1971)
Establecimiento de Comercio	Se entiende por un conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa. Una misma persona natural o jurídica podrá tener varios establecimientos de comercio, estos podrán pertenecer a uno o varios propietarios y destinarse al desarrollo de diversas actividades comerciales. (Presidente de la República de Colombia, 1971)

8.1.2 Consultas previas

Como se mencionó anteriormente una de las funciones de la Cámara de Comercio es velar por la inscripción en el registro mercantil, por esto los pasos que se van a mencionar a continuación están basados en lo dispuesto en la página de la cámara de comercio de Bogotá www.ccb.org.co

Palabra	Significado
Nombre del establecimiento:	Antes de diligenciar los formularios se debe tener claridad del nombre que se va a registrar, puesto que no debe ser uno ya existente, para ello la cámara de comercio de Bogotá fija una página en donde se puede consultar la homonimia, http://aplicax.ccb.org.co/ccbconsultas/consultas/RUE/consulta_empresa.aspx .
Nombre de Marca:	Es el signo o logo que va a diferenciar la empresa de las demás el sello insignia de la empresa, debe describir el objetivo de la empresa. La superintendencia de industria y comercio brinda esta página en la cual se puede realizar la consulta de la marca. http://serviciospub.sic.gov.co/Sic/ConsultaEnLinea/2013/index.php ,
Actividad código CIU	El código CIU es la clasificación que se le da a las actividades económicas que tienen las personas. Las cuales serían las siguientes, en el caso de los vendedores informales de la calle 13.

ACTIVIDAD ECONÓMICA	CODIGO CIU	DESCRIPCION	NOTA
CONFECCIÓN CALZADO	4782	Comercio al por menor de productos textiles, prendas de vestir y calzado, en puestos de venta móviles	El comercio al por menor de productos textiles, prendas de vestir y calzado en puestos de venta y mercados.
ACCESORIOS JUGUETERIA CACHARRERIA ENTRETENIMIENTO AUDIOVISUAL	4789	Comercio al por menor de otros productos en puestos de venta móviles	<ul style="list-style-type: none"> • El comercio al por menor de otros productos en puestos de venta y mercados como por ejemplo: tapices y alfombras, libros, juegos y juguetes, aparatos de uso doméstico, productos electrónicos de consumo, grabaciones de música y video, etc.
ALIMENTOS	5619	Otros tipos de expendio de comidas preparadas n.c.p.	<ul style="list-style-type: none"> • La preparación y el expendio para consumo inmediato desde vehículos motorizados o no, puestos móviles, entre otros, de comidas preparadas tales como: empanadas, buñuelos, perros calientes, arepas, chorizos, etc. • La preparación y el expendio de alimentos para su consumo inmediato, no clasificados previamente, tales como las denominadas casetas, kioscos, «fritanguerías». • Las actividades de las heladerías, establecimientos de coffe shop y fuentes de soda, entendidos como los establecimientos donde se sirven helados y bebidas de frutas naturales para el consumo inmediato.
TECNOLOGIA	4741	Comercio al por menor de computadores, equipos periféricos, programas de informática y equipos de telecomunicaciones en establecimientos especializados	<ul style="list-style-type: none"> • El comercio al por menor de computadores, equipo periférico, consolas de videojuegos, programas de informática no personalizados, incluidos los videojuegos y el comercio al por menor de equipos de telecomunicaciones como teléfonos celulares, buscaperonas, etc.

8.1.3 Documentos necesarios para poner en marcha el establecimiento

Documento	Significado
<p style="text-align: center;">Rut</p>	<p>El estatuto tributario en su artículo 555-2 afirma que: El registro único tributario, RUT, administrado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y no contribuyentes declarantes de ingresos y patrimonio; los responsables del régimen común y los pertenecientes al régimen simplificado (Presidente de la república de Colombia, 1989)</p>
<p style="text-align: center;">Registro único empresarial y social RUES</p>	<p>El registro mercantil tendrá por objeto llevar la matrícula de los comerciantes y de los establecimientos de comercio. En este registro de debe inscribir la apertura de establecimientos de comercio y de sucursales, y los actos que modifiquen o afecten la propiedad de los mismos o su administración. . La solicitud de matrícula será presentada dentro del mes siguiente a la fecha en que el establecimiento de comercio fue abierto. La matrícula será renovada anualmente. (Presidente de la República de Colombia, 1971)</p> <p>Teniendo claro lo anterior, el artículo 11 de la ley 590 afirma que: Con el propósito de reducir los trámites ante el Estado, el registro mercantil y el registro único de proponentes se integrarán en el Registro Único Empresarial, a cargo de las Cámaras de Comercio. (Congreso de Colombia, 2000).</p> <p>Una vez diligenciado este documento la cámara de comercio lo envía a la secretaria de hacienda, para realizar el trámite e inscripción del RIT, registro de información tributaria, una vez confirmado que las actividades a realizar están dentro de la ciudad y están gravadas con el impuesto de industria y comercio ICA.</p>

<p>Certificado uso del suelo</p>	<p>De acuerdo con la definición contenida en el numeral 3 del artículo 51 del Decreto Nacional 1469 de 2010, se trata de un “dictamen escrito por medio del cual el curador urbano o la autoridad municipal o distrital competente para expedir licencias o la oficina de planeación o la que haga sus veces, informa al interesado sobre el uso o usos permitidos en un predio o edificación, de conformidad con las normas urbanísticas del Plan de Ordenamiento Territorial y los instrumentos que lo desarrollen”. (Presidente de la República, 2010). Por medio de este se informa qué uso se le podría dar a un inmueble según su ubicación geográfica, de conformidad con lo establecido en la norma vigente correspondiente.</p>
<p>Sayco y Acinpro</p>	<p>La Constitución nacional colombiana, en su artículo 61 establece que “<i>El Estado protegerá la propiedad intelectual por el tiempo y mediante las formalidades que establezca la ley</i>”.</p> <p>Acinpro es la encargada de recaudar el derecho conexo de comunicación de la música grabada, utilizada en emisoras, canales de televisión y establecimientos comerciales. Sayco es la encargada de recaudar los derechos de autorización reproducción, ejecución en vivo y en establecimientos de comercio.</p> <p>Estos derechos son cobrados a los usuarios de música, que de conformidad con el artículo 158 de la Ley 23 de 1982, son aquellos propietarios de establecimientos que en forma permanente u ocasional comuniquen la música para sus clientes, en forma directa o indirecta.</p>
<p>Concepto técnico de Bomberos</p>	<p>Este certificado se basa en la Ley 1575 del 2012. “Por medio de la cual se establece la Ley general de Bomberos de Colombia” Artículo 42. Inspecciones y certificados de seguridad. Los cuerpos de bomberos son los órganos competentes para la realización de las labores de inspecciones y revisiones técnicas en prevención de incendios y seguridad humana en edificaciones públicas, privadas y particularmente en los establecimientos públicos de comercio e industriales, e informarán a la entidad competente el cumplimiento de las normas de seguridad en general. (Colombia, 2012)</p>

<p>El concepto sanitario</p>	<p>Todo establecimiento de comercio cuyo objeto social sea el expendio de productos alimenticios, debe disponer de su respectivo concepto sanitario, el cual comprende aspectos como la seguridad de las instalaciones y el nivel de sanidad del establecimiento, de no tenerlo puede ser objeto de cierre o decomiso de las mercancías. Todos los empleados que manipulen alimentos, deben tener su certificado de manipulación de alimentos. Si la empresa no cumple con ciertas condiciones sanitarias, el funcionario da las recomendaciones del caso para corregir las fallas y en mutuo acuerdo se establece el plazo, el cual a su vencimiento, el funcionario vuelve y da el visto bueno y entrega el acta de visita rectificadora.</p>
<p>Inscripción Industria y Comercio</p>	<p>Toda persona natural o jurídica que en jurisdicción de un municipio determinado ejerza una actividad industrial, comercial o de servicios, con o sin establecimiento, debe registrarse en Industria y Comercio y pagar el impuesto correspondiente a su actividad. El impuesto de Industria y Comercio correspondiente a cada periodo gravable, se liquida con base en los ingresos netos del contribuyente obtenidos durante este período.</p> <p>El Art. 33 Ley 43 de 1983 indica que los Municipios se acogen a un rango determinado, y dentro de éste aplican la tarifa determinada en miles (1000). Para las actividades industriales, comerciales y de servicios. El proceso para inscribirse, pagar y declarar Industria y Comercio en algún municipio de Colombia es el siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> Ø Inscripción en el RIT (Registro de Información Tributaria), este trámite se realiza ante la Secretaría de Hacienda del Municipio donde se va a ejercer la actividad Ø Inscripción en Cámara de Comercio Ø El pago puede ser mensual o bimestral dependiendo de la política de cada municipio. La declaración igualmente puede ser bimestral o anual.

<p>Licencia de Funcionamiento</p>	<p>Es el acto administrativo, por el cual autoriza a una persona natural o jurídica a desarrollar actividades comerciales o de servicios en determinada zona.</p> <p>La Ley 232 de 1995 dispone que: Ninguna autoridad podrá exigir licencia o permiso de funcionamiento para la apertura de los establecimientos comerciales Sin embargo, los establecimientos deben reunir la totalidad de los requisitos de ley. (Congreso de la República, Ley 232 de 1995, 1995)</p> <p>Artículo 4°.de la ley 223 de 1995 expresa que: Los propietarios de establecimientos de comercio podrán realizar de manera previa o posterior la notificación de apertura sobre el cual se presume la buena fe del comerciante y por ende, se dará por hecho cierto, y sujeto a verificaciones por parte de las entidades de control. Las alcaldías distritales y municipales podrán definir mecanismos de apoyo institucional para cursar estas notificaciones a través de las Cámaras de Comercio de la jurisdicción respectiva. (República, 1995)</p>
-----------------------------------	--

8.2 Impuestos a cargo

8.2.1 Impuestos Nacionales

8.2.1.1 *Impuesto a la Riqueza*

Según el art 292-1, 294-2 y 295-2 del estatuto tributario menciona lo siguiente:

Por los años 2015, 2016, 2017 y 2018, créase un impuesto extraordinario denominado el Impuesto a la Riqueza a cargo de: Las personas naturales, las sucesiones ilíquidas, las personas jurídicas y sociedades de hecho, contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios. El Impuesto a la Riqueza se genera por la posesión de la misma al 1° de enero del año 2015, cuyo valor sea igualo superior a \$1.000 millones de pesos. Para efectos de este gravamen, el concepto de riqueza es equivalente al total del patrimonio bruto del contribuyente poseído en la misma fecha menos las

deudas a cargo del contribuyente vigentes en esa fecha. La base gravable del impuesto a la riqueza es el valor el patrimonio bruto poseído por ellas a 1de enero de 2015, 2016, 2017 Y2018 menos las deudas a cargo de la. Mismas vigentes en esas mismas fechas (Presidente de la república de Colombia, 1989).

Por lo anterior, aunque la ley menciona que las personas naturales están a cargo de dicho impuesto, el patrimonio de los vendedores informales de la calle 13 de Soacha no alcanza a superar las bases para practicar este impuesto.

8.2.1.2 Impuesto sobre la renta para la equidad CREE

Según la ley 1607 de 2012 y Dto. 862 de 2013, son sujetos pasivos de dicho impuesto:

Créase, a partir del 1o de enero de 2013, el Impuesto sobre la Renta para la Equidad (CREE) como el aporte con el que contribuyen las sociedades y personas jurídicas y asimiladas contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y complementarios, en beneficio de los

Trabajadores, la generación de empleo, y la inversión social en los términos previstos en la presente ley. (Congreso de la República, 2012)

Por lo anterior, las personas naturales no están obligadas a declarar dicho impuesto, así algunas estén obligadas a declarar renta, por lo consiguiente este impuesto tampoco afecta a los vendedores informales de la calle 13.

8.2.1.3 Impuesto de renta y complementarios

Para comenzar una persona natural, según el Dto. 2623 de 2014 está obligada a declarar renta si cumple ciertos requisitos, en el caso de los vendedores informales, si sus ingresos brutos son mayores a 1400 Uvt, es decir \$39.590.600, además de esto, Según el art 329, 336 Y 339 de la ley 1607 dice que:

Se entiende como trabajador por cuenta propia, toda persona natural residente en el país cuyos ingresos provengan en una proporción igual o superior a un ochenta por ciento (80%) de la realización de una de las actividades económicas señaladas en el Capítulo II del Título V del Libro I del Estatuto Tributario, dentro de las cuales se encuentra el comercio al por menor que hace referencia a la actividad de los trabajadores informales.

El impuesto sobre la renta y complementarios de las personas naturales será el determinado por el sistema ordinario contemplado en el Título I del Libro I de este Estatuto. Los trabajadores por cuenta propia deben presentar la declaración por el sistema ordinario (Formulario 110) o podrán optar por liquidar su Impuesto sobre la Renta mediante el Impuesto Mínimo Simplificado (IMAS) (Formulario 240), siempre que su Renta Gravable Alternativa del año o período gravable se encuentre dentro de los rangos autorizados para este. El cálculo del Impuesto sobre la Renta por el sistema ordinario de liquidación, no incluirá los ingresos por concepto de ganancias ocasionales

Para los efectos descritos en este Capítulo. Para la determinación de la Renta Gravable Alternativa, las personas naturales clasificadas en la categoría de trabajadores por cuenta propia cuyos ingresos brutos en el respectivo año gravable sean iguales o superiores a mil cuatrocientos (1.400) UVT

(\$39.590.600), e inferiores a veintisiete mil (27.000) UVT. (\$763.533.000) (Congreso de la República, 2012)

8.2.1.4 Impuesto Nacional al consumo

Según el art 6 del Dto. 0803 de 2013, el cual menciona las obligaciones de las personas naturales del impuesto al consumo, en el cual se resalta lo siguiente:

Las personas naturales que en el año anterior hubieren obtenido ingresos brutos totales, provenientes de la prestación del servicio de restaurantes y bares, inferiores a cuatro mil (4.000) UVT, pertenecen al régimen simplificado del impuesto nacional al consumo de restaurantes y bares y deberán observar las siguientes obligaciones y prohibiciones:

- a) Obligación de Inscribirse en el Registro Único Tributario RUT
- b) Prohibición de cobrar, por los servicios que presten, si lo hicieren, deberán cumplir íntegramente con las obligaciones de quienes son responsables de dicho impuesto.
- c) Prohibición de presentar declaración del impuesto nacional al consumo, si aquella se presentare, no producirá efecto legal alguno
- d) Obligación de expedir factura o documento equivalente
- e) Obligación de presentar anualmente la declaración simplificada de ingresos para el régimen simplificado del impuesto nacional al consumo, por sus ingresos relacionados con la prestación del servicio de restaurantes y bares, en el formulario que para el efecto defina la Dirección de

Impuestos y Aduanas Nacionales. (Presidente de la República de Colombia, Decreto 0803 de 2013, 2013)

8.2.1.5 Impuesto Nacional al valor agregado IVA

El Art 499 del Estatuto tributario afirma lo siguiente:

Al Régimen Simplificado del Impuesto Sobre las Ventas pertenecen las personas naturales comerciantes y los artesanos, que cumplan con la totalidad de lo siguiente:

1. Que en el año anterior hubieren obtenido ingresos brutos totales provenientes de la actividad inferior a cuatro mil (4.000) UVT.
2. Que tengan máximo un establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio donde ejercen su actividad y que en él no se desarrollen actividades bajo franquicia, concesión, regalía, autorización o cualquier otro sistema que implique la explotación de intangibles.
5. Que no sean usuarios aduaneros.
6. Que no hayan celebrado en el año inmediatamente anterior ni en el año en curso contratos de venta de bienes o prestación de servicios gravados por valor individual y superior a 3.300 UVT.
7. Que el monto de sus consignaciones bancarias, depósitos o inversiones financieras durante el año anterior o durante el respectivo año no supere la suma de 4.500 UVT. (Presidente de la república de Colombia, 1989)

Además de lo anterior, el Estatuto tributario en el Art 506 establece las obligaciones de los pertenecientes a este régimen, los cuales son:

1. Inscribirse en el Registro Único Tributario.
2. Entregar copia del documento en que conste su inscripción en el régimen simplificado, en la primera venta o prestación de servicios que realice a adquirentes no pertenecientes al régimen simplificado, que así lo exijan.
3. Cumplir con los sistemas de control que determine el Gobierno Nacional.
4. Exhibir en un lugar visible al público el documento en que conste su inscripción en el RUT, como perteneciente al régimen simplificado.

Por lo anterior, los vendedores informales de la calle 13 de Soacha si se formalizan no estarían dentro de los responsables del impuesto nacional al valor agregado IVA, ya que los montos expresados no superan los topes para pertenecer a este régimen.

Tarifas para personas naturales Impuesto de Renta

- **Sistema ordinario**

Tabla 14 Art 241 ET

RANGOS EN UVT		TARIFA MARGINAL	IMPUESTO
DESDE	HASTA		
> 0	1.090	0%	0
> 1.090	1.700	19%	(Renta gravable o ganancia ocasional gravable expresada en UVT menos 1.090 UVT)*19%
> 1.700	4.100	28%	(Renta gravable o ganancia ocasional gravable expresada en UVT menos 1.700 UVT)*28% más 116 UVT
> 4.100	En adelante	33%	(Renta gravable o ganancia ocasional gravable expresada en UVT menos 4.100 UVT)*33% más 788 UVT

Fuente: Estatuto Tributario Nacional

- **Sistema Impuesto mínimo alternativo simple IMAS**

Este sistema es aplicable para trabajadores por cuenta propia que realicen alguna actividad de las mencionadas a continuación, cuya Renta Gravable Alternativa (RGA) en el respectivo año o periodo gravable resulte superior al rango mínimo determinado para cada actividad económica, e inferior a veintisiete mil (27.000) UVT.

Tabla 15 Art 340 ET

Actividad	Para RGA desde	IMAS
Actividades deportivas y otras actividades de esparcimiento	4.057 UVT	1,77% * (RGA en UVT - 4.057)
Agropecuario, silvicultura y pesca	7.143 UVT	1,23% * (RGA en UVT - 7.143)
Comercio al por mayor	4.057 UVT	0,82% * (RGA en UVT - 4.057)
Comercio al por menor	5.409 UVT	0,82% * (RGA en UVT - 5.409)
Comercio de vehículos automotores, accesorios y productos conexos	4.549 UVT	0,95% * (RGA en UVT - 4.549)
Construcción	2.090 UVT	2,17% * (RGA en UVT - 2.090)
Electricidad, gas y vapor	3.934 UVT	2,97% * (RGA en UVT - 3.934)
Fabricación de productos minerales y otros	4.795 UVT	2,18% * (RGA en UVT - 4.795)
Fabricación de sustancias químicas	4.549 UVT	2,77% * (RGA en UVT - 4.549)
Industria de la madera, corcho y papel	4.549 UVT	2,3% * (RGA en UVT - 4.549)
Manufactura alimentos	4.549 UVT	1,13% * (RGA en UVT - 4.549)
Manufactura textiles, prendas de vestir y cuero	4.303 UVT	2,93% * (RGA en UVT - 4.303)
Minería	4.057 UVT	4,96% * (RGA en UVT - 4.057)

Servicio de transporte, almacenamiento y comunicaciones	4.795 UVT	2,79% * (RGA en UVT - 4.795)
Servicios de hoteles, restaurantes y similares	3.934 UVT	1,55% * (RGA en UVT - 3.934)
Servicios financieros	1.844 UVT	6,4% * (RGA en UVT - 1.844)

Fuente: Estatuto Tributario Nacional

8.2.2 Impuestos Municipales

Tabla 16 Régimen simplificado

ART 499 ESTATUTO TRIBUTARIO NACIONAL	
REGIMEN SIMPLIFICADO	
VLR UVT 2015	\$ 28.279
TOPE UVT	\$ 4.000
TOPE EN PESOS	\$ 113.116.000

Fuente: Estatuto Tributario de Soacha

Tabla 17 Generalidades Impuesto industria y comercio, avisos y tableros

ART 82 ESTATUTO TRIBUTARIO SOACHA		INDUSTRIA Y COMERCIO	
RANGO DE INGRESOS EN SMMLV	NÚMERO DE SMDLV	SMDLV	TARIFA
Menor a 32.5	7	\$ 644.350	15%
De 32.6 a 43.3	12	\$ 21.478	
De 43.4 a 54.2	20		
De 54.3 a 75.8	28		
De 75.9 a 97.5	36		
Ingresos mayores Art 82 parágrafo 3 ETS	Según trifa reg. común, que en los comerciantes es de 10*1000		

Fuente: Estatuto Tributario de Soacha

9. SOLUCIÓN DE LA INVESTIGACION

9.1 Generalidades

9.1.1 Recuperación del Espacio público.

Es uno de los temas críticos de Soacha. Sin embargo el gobierno municipal le apuesta a trazar y poner en marcha un plan de reubicación que permita despejar vías sensibles como la calle 13 del centro de la ciudad, la avenida 30 de San Mateo y el sector de Quintanares. Para ello se está construyendo un pasaje comercial con amplios espacios culturales detrás de Casalinda en la comuna cinco.

El proyecto incluye la realización de un gran pasaje comercial con aproximadamente 150 módulos de dos o tres puestos cada uno. Así mismo se tiene prevista una inversión de casi 2000 millones de pesos, que incluye tratamiento de suelo urbanístico con redes sanitarias, eléctricas y una zona de actividad infantil y de tercera edad intergeneracional, al igual que un auditorio cultural. (Periodismo Público, 2015)

9.1.2 Proyectos Similares

Casos de reubicación de vendedores Ambulantes por parte de IPES en Bogotá que se tomaron como punto de referencia para el proyecto.

El caso de la carrera séptima, 1 durante el mes de febrero de 2012, se realizaron 6 jornadas de registro, desde la calle 26 hasta la calle 11 por la carrera séptima y como resultado se evidencio a 157 vendedor

Estos vendedores informales quienes fueron ubicados temporalmente en la Plazoleta del Rosario, el Parque Santander y la Plazoleta de Las Aguas.

En septiembre de 2012 de los 157 vendedores solo 103 firmaron el acuerdo de cumplimiento y empezaron a recibir asesoría técnica para la formulación de planes de negocios, gestión de microcrédito y ofertas de reubicación temporal.

En diciembre de 2012, 88 vendedores habían aceptado las alternativas propuestas: 32 optó por plan de negocio, microcrédito y reubicación temporal; 22 por microcrédito, 17 por reubicación y plan de negocios, y 17 únicamente reubicación temporal.

En septiembre de 2013 55 vendedores fueron ubicados en el parqueadero de la calle 13 con carrera 22 los fines de semana y días festivos.

Otro gran proyecto que lidero el Ipes fue la reubicación de los vendedores de la plaza de los periodistas que se convirtió en el mercado artesanal más importante del centro de la ciudad.

Este espacio es el resultado de un proceso de concientización que se llevó a cabo entre enero y mayo del 2011, en el que de manera acordada, estos vendedores que antes prestaban sus servicios en el Parque de los Periodistas, decidieron trasladarse a este espacio, en condiciones más dignas para el desarrollo de su actividad comercial.

Otro de los puntos que destino el IPES está ubicado junto a la estación de Transmilenio de Las Aguas otro punto ubicado en la calle 13 con carrera 22, el espacio es un parqueadero que los fines de semana será utilizado por los vendedores informales como espacio de ventas y así buscar despejar el espacio peatonal de la 7 entre calles 26 a la Av. Jiménez.

El costo de los mobiliarios construidos por el IDU cuenta con una inversión de \$4.304 millones que cuenta con ciclo-estacionamiento, unidades sanitarias, punto de atención institucional, punto de café y espacios para comercializar los productos o ventas de los vendedores informales, de todos los servicios que cuentan estos mobiliarios los servicios que tiene mayor acogida son los parqueaderos de bicicletas y los baños.

Según el instituto para la Economía Social, Ipes, 2179 vendedores ambulantes se beneficiaron con alternativas laborales, como la asignación de un módulo para la comercialización de sus productos.

De acuerdo con el instituto, los minoristas también tienen la oportunidad de asistir a las asesorías en emprendimiento, economía, negocios y herramientas digitales, para el crecimiento de su empresa.

Entre las alternativas ofrecidas por el Ipes, los vendedores pueden cambiar de un espacio público a un establecimiento en alguno de los 37 centros comerciales de Bogotá.

Las Alcaldías Locales son el punto de atención e información para los comerciantes que deseen iniciar estas asesorías, e ingresar a la apertura de puntos de negocios.

El Instituto para la Economía Social, continuó con más proyectos para los vendedores informales que deseen hacer su proceso de transición de la informalidad hacia la formalidad. (Bogotá, s.f.)

9.1.3 Medición Calle 13 de Soacha

La calle 13 de Soacha, limita con la carreta 4, carrera 5, carrera 6 y carrera 7. En total, con la vía vehicular mide alrededor de 287,3 metros o 0.2873 Kilómetros. A continuación se da una descripción clara por carrera de la medida de la vía.

9.1.4 De carrera 4 a carrera 5

Ilustración 15



9.1.5 De carrera 5 a carrera 6

Ilustración 16



Fuente: Google Earth

9.1.6 De carrera 6 a Carrera 7

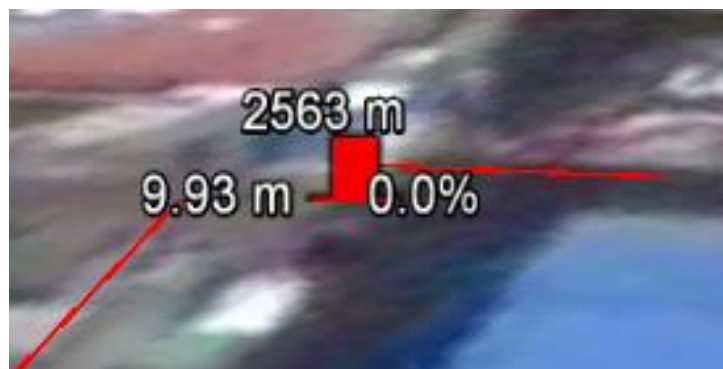
Ilustración 17



Fuente: Google Earth

9.1.7 Ancho de la vía

Ilustración 18



Fuente: Google Earth

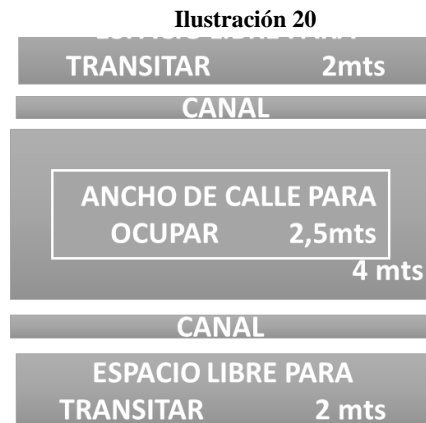
9.1.8 Unificada de carrera 4 a carrera 7



9.2 Espacio a Utilizar

9.2.1 Ancho de la vía:

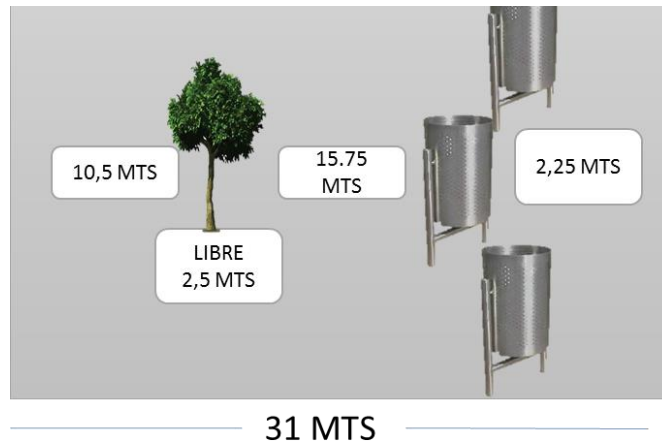
El espacio libre para poder ubicar las casetas es de 2,5 metros.



Fuente: Autores del Proyecto

9.2.2 Largo de la vía de Carrera 4 a Carrera 5:

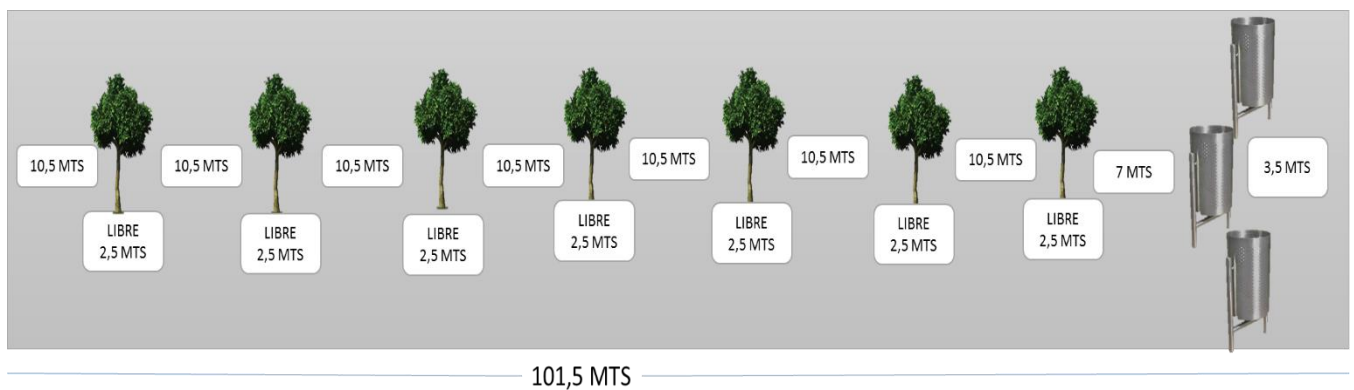
Ilustración 21



Fuente: Autores del Proyecto

Existen 31 mts de largo, respetando el espacio de los árboles y dejando un espacio para pasar de lado a lado de la vía, 2,5 mts, el espacio al final de la vía para colocar las canecas de basura 2.25 mts, la medida destinada para utilizar es de 26,25 metros aproximadamente.

Ilustración 22



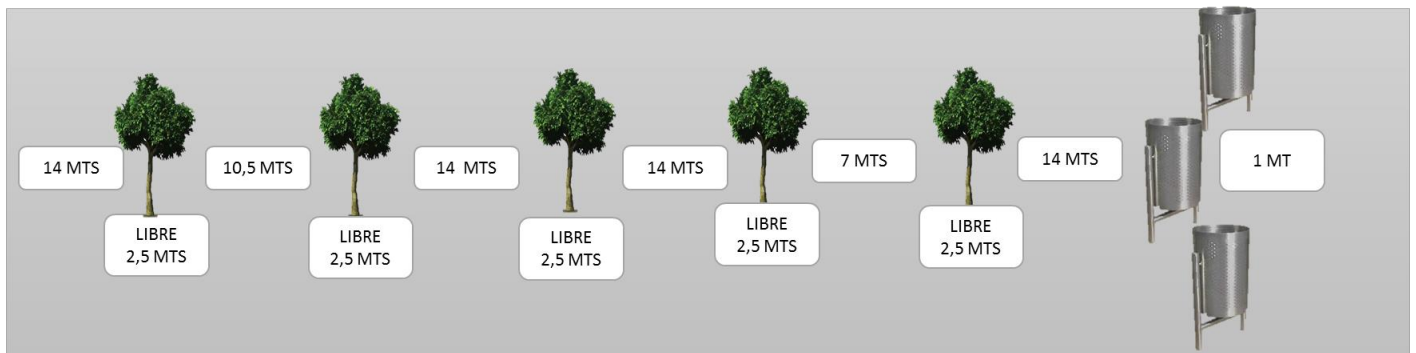
Fuente: Autores del Proyecto

9.2.3 Largo de la vía de Carrera 5 a Carrera 6

Existen 101,5 mts de largo, respetando el espacio de los árboles y dejando un espacio para pasar de lado a lado de la vía, 2,5 mts por trayecto es decir 17,5 mts libres, el espacio al final de la vía para colocar las canecas de basura 3,5 mts, la medida destinada para utilizar es de 80,5 metros aproximadamente.

9.2.4 De carrera 6 a carrera 7:

Ilustración 23



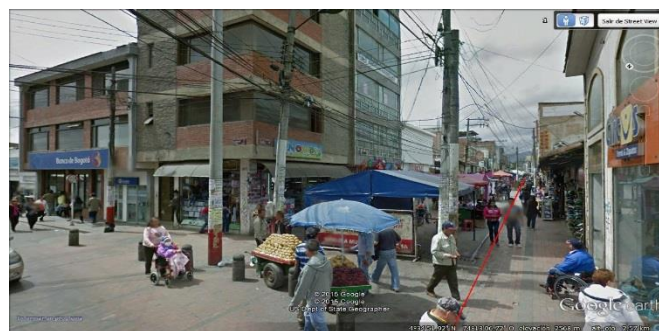
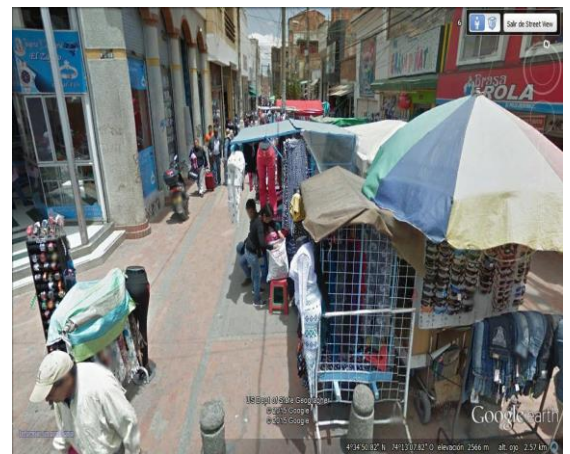
87 MTS

Fuente: Autores del Proyecto

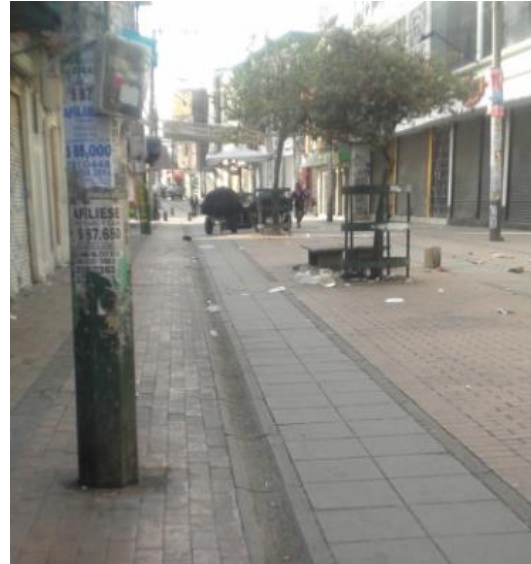
Existen 87 mts de largo, respetando el espacio de los árboles y dejando un espacio para pasar de lado a lado de la vía, 2,5 mts por trayecto es decir 12,5 mts libres, el espacio al final de la vía para colocar las canecas de basura 1 mt, la medida destinada para utilizar es de 73,5 metros aproximadamente.

9.3 Imágenes actuales de los vendedores informales de la calle 13 de Soacha

Ilustración 24



Fuente: Google Earth



Fuente: Autores del proyecto

9.4 Medidas Casetas

Tabla 18

MEDIDA DE LAS CASETAS	
ALTO	2 MTS
ANCHO	1,25 MTS
LARGO	1,75 MTS

Ilustración 25

CRA 4 A CRA 5	30
CRA 5 A CRA 6	92
CRA 6 A CRA 7	84
TOTAL	206

Fuente: Autores del proyecto

9.5 Modelo sugerido para el proyecto

Ilustración 26



Fuente: Autoras del proyecto

9.6 Sectorización por actividad de los vendedores

Ilustración 27



Fuente: Autoras del proyecto

10. PROYECCIONES DE LA SOLUCION DE LA INVESTIGACIÓN

10.1 Proyección de costos para formalizar y poner en marcha un establecimiento

Tabla 19 Formalización
Requisitos obligatorios, aplicables a cualquier tipo de negocio

DOCUMENTO	ENTIDAD	DIRECCION	HORARIO ATENCION	REQUISITOS	VALOR	DURACION TRAMITE
Rut	Supercade de bosa	CL 57 R sur No. 72 D 12 cerca portal del sur	L-V de 7:00 am a 7:00 pm sab de 8:00 am a 11:00 am	Fotocopia de la cedula y numero de asignacion previa de la cita, la cual se solicita por la pg www.Emteko.com	\$ -	1 día
Registro Mercantil Persona natural y establecimiento	Camara de comercio	Cra 4 No. 58-52 - por la autopista sur	L-V de 8:00 am a 5:00 pm	presentacion del rut, cedula de ciudadanía, formulario rues persona natural	\$ 55.000	1 día
				presentacion del rut, cedula de ciudadanía, formulario rues establecimiento	\$ 55.000	
estudio de suelos	Curaduria Urbana	CL 13 No. 6-07 cc. Soacha Plaza oficina 203	L-V de 8:00 am a 5:00 pm, sab de 8:00 am a 12:00 pm	Fotocopia de la cedula del solicitante	\$ 49.830	8 dias
certificado de seguridad	Estacion Bomberos Soacha	Transv 4f No. 0-192 - cerca uniminuto soacha	L - V de 8:00 am a 3:00 pm	radicar carta solicitando visita en la alcaldia.	\$ -	1 día
				botiquin	\$ 20.000	
				extintor	\$ 24.000	
permiso sayco & acinpro	Sayco & acinpro	CL 13 No. 5-95 CC tequendama Oficina 204	L-V de 8:00 am a 5:00 pm	Copia del certificado de camara de comercio	\$ 101.000	15 dias
Licencia de funcionamiento	Secretaria de gobierno	edificio esquina parque piso 4	L-V de 8:00 am a 6:00 pm	presentar certificados anteriormente solicitados, fotocopia de la cedula	\$ -	8 dias
inscripcion industria y comercio	Secretaria de hacienda	Cra 8 No. 12- 31	L-V de 8:00 am a 5:00 pm	formulario diligenciado, copia de la cedula, del rut y registro mercantil, llevar los documentos en carpeta tamaño oficio	\$ -	1 día
TOTAL APROXIMADO					\$ 304.830	35

Requisitos Especiales- Establecimientos de alimentos

DOCUMENTO	ENTIDAD	DIRECCION	HORARIO ATENCION	REQUISITOS	VALOR	ACION TRAMITE
concepto sanitario	Secretaria de Salud	cra 1 No. 12F - 05 soacha san marcos	L-V de 7:00 am a 4:30 pm	solisitar visita	\$ -	8 dias
	cualquier laboratorio medico			examen medico	\$ 20.000	1 día
	Lugares autorizados por la secretaria de salud			Curso manipulacion de alimentos	\$ 20.000	1 día
	Internet			plan de saneamiento	\$ -	
TOTAL APROXIMADO					\$ 40.000	10

Fuente: Autores del Proyecto

DOCUMENTO	OBSERVACIONES
Registro Mercantil Persona natural y establecimiento	el registro mercantil se promedió de los valores de \$0 a \$4.510.540, este valor debe modificarse de acuerdo a los activos que posea cada vendedor. Además de esto si los vendedores se acogen a las garantías de la ley 1429, durante el primer año no cancelarían registro mercantil, en el segundo año cancelarían el 50% del valor de la renovación, en el tercer año un 75% y en el cuarto año cancelarían la totalidad de la renovación
permiso sayco & acinpro	valor aproximado, teniendo en cuenta que el valor va de acuerdo a las especificaciones que se requieran, tarifa \$0 ó entre \$80.000 y \$122.000
curso manipulacion de alimentos	se puede averiguar en el sena, ya que muchas veces los ofertan y no tienen costo

Fuente: Autores del Proyecto

10.2 Proyección de los impuestos Nacionales a pagar a cargo de los vendedores informales que decidan formalizarse.

10.2.1 Proyección impuesto de renta y complementarios Sistema Ordinario

RANGO	ING PROM MENSUAL	ING PROM ANUAL	PATR. LIQUIDO	INGRESOS	COSTOS Y DEDUCC.	RENTA LIQUIDA GRAV.	CONVERSION UVT	VALOR A PAGAR SIST. ORDINARIO
De \$3.100.000 a \$5.000.000	\$ 4.050.000	\$ 48.600.000	\$ 0	\$ 48.600.000	\$ 36.450.000	\$ 12.150.000	430	\$ 0
De \$5.100.000 a \$7.000.000	\$ 6.050.000	\$ 72.600.000	\$ 0	\$ 72.600.000	\$ 54.450.000	\$ 18.150.000	642	\$ 0
De \$7.100.000 a \$10.000.000	\$ 8.550.000	\$ 102.600.000	\$ 0	\$ 102.600.000	\$ 76.950.000	\$ 25.650.000	907	\$ 0

11.2.2 Anexo renta Sistema ordinario y sistema IMAS

Tabla 20 Anexos Renta Sistema Ordinario

ANEXOS RENTA SISTEMA ORDINARIO		DE \$3.100.000 a \$5.000.000	\$5.100.000 a \$7.000.000	\$7.100.000 a \$ 10.000.000
PATRIMONIO				
PATRIMONIO BRUTO				
	PROPIEDADES	\$ 0	\$ 0	\$ 0
	EFFECTIVO	\$ 0	\$ 0	\$ 0
	CUENTAS BANCARIAS	\$ 0	\$ 0	\$ 0
REGLÓN 30	TOTAL PATRIMONIO BRUTO	\$ 0	\$ 0	\$ 0
REGLÓN 31	TOTAL DEUDAS			
	DEUDAS	\$ 0	\$ 0	\$ 0
REGLÓN 32	TOTAL PATRIMONIO LIQUIDO	\$ 0	\$ 0	\$ 0
INGRESOS				
REGLÓN 38	TOTAL VENTAS REALIZADAS DURANTE EL AÑO 2013	\$ 48.600.000	\$ 72.600.000	\$ 102.600.000
REGLÓN 46	TOTAL INGRESOS NETOS	\$ 48.600.000	\$ 72.600.000	\$ 102.600.000
COSTOS Y DEDUCCIONES				
	TOTAL COSTOS Y DEDUCCIONES PERTENECIENTES AL AÑO 2014	\$ 36.450.000	\$ 54.450.000	\$ 76.950.000
REGLÓN 52	TOTAL COSTOS Y DEDUCCIONES	\$ 36.450.000	\$ 54.450.000	\$ 76.950.000
RENTA				
REGLÓN 53	RENTA LIQUIDA ORDINARIA DEL EJERCICIO (REGLÓN 46- REGLÓN 52)	\$ 12.150.000	\$ 18.150.000	\$ 25.650.000
REGLÓN 56	RENTA LIQUIDA	\$ 12.150.000	\$ 18.150.000	\$ 25.650.000
REGLÓN 66	RENTA LIQUIDA GRAVABLE	\$ 12.150.000	\$ 18.150.000	\$ 25.650.000
	RENTA PRESUNTIVA	\$ 1.458.000	\$ 2.178.000	\$ 3.078.000

Fuente: Autores del Proyecto

10.3 Proyección impuestos municipales industria y comercio según ingresos

Tabla 21 Proyección Ica- Avisos y tableros

RANGO	ING PROM MENSUAL	ING PROM ANUAL	VALOR SMMLV	TARIFA SMDLV	VALOR IMPO ICA	VALOR IMPO AVI.. Y TAB	TOTAL IMPO ICA Y AVI.. Y TAB
Inferiores o igual a \$1.000.000	\$ 500.000	\$ 6.000.000	\$ 9	\$ 7	\$ 150.348	\$ 22.552	\$ 172.901
De \$ 1.100.000 a \$3.000.000	\$ 2.050.000	\$ 24.600.000	\$ 38	\$ 12	\$ 257.740	\$ 38.661	\$ 296.401
De \$3.100.000 a \$5.000.000	\$ 4.050.000	\$ 48.600.000	\$ 75	\$ 28	\$ 601.393	\$ 90.209	\$ 691.602
De\$5.100.000 a \$7.000.000	\$ 6.050.000	\$ 72.600.000	\$ 113	NA	\$ 726.000	\$ 108.900	\$ 834.900
De \$7.100.000 a \$ 10.000.000	\$ 8.550.000	\$ 102.600.000	\$ 159	NA	\$ 1.026.000	\$ 153.900	\$ 1.179.900

Fuente: Autores del proyecto

10.3.1 Proyección impuesto a pagar con la exención

Tabla 22 Proyección Ica- exención

Art 229 ETS-EXENCIÓN A COMERCIANTES INFORMALES Y ESTACIONARIOS.

RANGO	TOTAL IMPO ICA Y AVI.. Y TAB	EXCENCION 90%	VALOR IMPO A PAGAR
Inferiores o igual a \$1.000.000	\$ 172.901	\$ 155.611	\$ 17.290
De \$ 1.100.000 a \$3.000.000	\$ 296.401	\$ 266.761	\$ 29.640
De \$3.100.000 a \$5.000.000	\$ 691.602	\$ 622.442	\$ 69.160
De\$5.100.000 a \$7.000.000	\$ 834.900	\$ 751.410	\$ 83.490
De \$7.100.000 a \$ 10.000.000	\$ 1.179.900	\$ 1.061.910	\$ 117.990

Fuente: Autores del proyecto

10.4 Presupuesto de inversión proyecto de reubicación

101.4.1 Presupuesto mano de obra materiales.

Tabla 23 Presupuesto

MATERIA PRIMA						
COSTOS DEL EXTERIOR DE LA CASETA						
Seccion	Materiales	Caracteristica	Cantidad	costo unitario	Costo Total Por caseta	Proyeccion 206 Casetas
Columnas	Perfiles de 18 mts	Calibre 18	3	\$ 72.000	\$ 216.000	\$ 44.496.000
Paredes	Laminas	Metal de 1 *2	9	\$ 160.000	\$ 1.440.000	\$ 296.640.000
Piso	laminas	metal	2	\$ 160.000	\$ 320.000	\$ 65.920.000
Ventanas - Puertas	Angulos	Metal de 9 Mtrs	2	\$ 60.000	\$ 120.000	\$ 24.720.000
TOTAL COSTOS					\$ 2.096.000,00	\$ 431.776.000,00
COSTOS DEL INTERIOR DE LA CASETA						
Seccion	Materiales	Caracteristica	Cantidad	costo unitario	Costo Total	Proyeccion 206 Casetas
Repisas	Lamina	Metal	1	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 32.960.000
	Angulo	Metal de 9 Mtrs	2	\$ 60.000	\$ 120.000	\$ 24.720.000
Sistema de Seguridad	Chapa	Cerradura	1	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 16.480.000
	Candado		1	\$ 82.000	\$ 82.000	\$ 16.892.000
Sistema de energia	lampara	Ahorradora led 2 *9 watos	1	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 20.600.000
	Caja corriente		1	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 8.240.000
	Toma Doble		1	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 2.060.000
	Interruptor		1	\$ 13.000	\$ 13.000	\$ 2.678.000
TOTAL COSTOS					\$ 605.000,00	\$ 124.630.000,00
COSTOS TERMINACIÓN INTERIOR Y EXTERIOR						
	Materiales	Caracteristica	Cantidad	costo unitario	Costo Total	Proyeccion 206 Casetas
Terminación	Anticorrosivo	Galon	1	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 8.240.000
	Pintura para exteriores	Galon	2	\$ 80.000	\$ 160.000	\$ 32.960.000
	Thinner	Galon	1	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 6.180.000
TOTAL COSTOS					\$ 230.000,00	\$ 47.380.000,00
TOTAL MATERIA PRIMA					\$ 2.931.000,00	\$ 603.786.000,00

MANO DE OBRA

Servicio	Sección	Características	No. Personas	valor servicio	Costo Unitario	Proyeccion 206 Casetas
	contratacion Mano de obra	Columnas, paredes, pisos, ventanas y puertas		\$ 2	\$ 200.000	\$ 400.000
Repisas			1	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 10.300.000
Sistema de Seguridad			\$ 1	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 10.300.000
Sistema de energia Interior			1	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 12.360.000
Terminación			\$ 2	\$ 150.000	\$ 300.000	\$ 61.800.000
TOTAL COSTOS MANO DE OBRA					\$ 860.000	\$ 177.160.000

COSTOS INDIRECTOS SERVICIO DE MOVILIDAD E INSTALACION

Servicio	Materiales	Característica	Cantidad	costo unitario	Costo Total	Proyeccion 206 Casetas
Piso Fijo Movilidad e instalación	Tornillos	De Anclaje	4	\$ 15.000	\$ 60.000	\$ 12.360.000
	servicio de movilidad	De Anclaje	1	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 16.480.000
	servicio de instalacion	De Anclaje	2	\$ 50.000	\$ 100.000	\$ 20.600.000
TOTAL COSTOS INDIRECTOS					\$ 240.000	\$ 49.440.000

TOTAL COSTOS INDIVIDUALES \$ 4.031.000,00 \$ 830.386.000,00

COSTOS DE ENERGIA POR TODO EL PROYECTO

Siste de Energia general	Materiales	Característica	Cantidad	costo unitario	Costo Total
	Punto Codensa	Trifasico	2	\$ 2.500.000	\$ 5.000.000
Circuitos	un punto por 4 casetas	52	\$ 20.000	\$ 1.040.000	
Tablero de mando	un punto por 4 casetas	3	\$ 150.000	\$ 450.000	
Tacos	Trifasicos	3	\$ 50.000	\$ 150.000	
Cable	# 8	300 mtrs	\$ 15.000	\$ 4.500.000	
Cable	# 10	300 mtrs	\$ 13.000	\$ 3.900.000	
Tuberia	8mm	300 mts	\$ 10.000	\$ 3.000.000	
Mano de Obra	uinstalacion de las 206 casetas	2	\$ 2.500.000	\$ 5.000.000	

TOTAL COSTOS GENERALES \$ 23.040.000,00

TOTAL COSTO DEL PROYECTO \$ 853.426.000,00

Fuente: Autoras del proyecto

10.5. Proyección Recuperación de inversión

10.5.1 Arriendo

Teniendo en cuenta que cada gobierno dura cuatro años, y que el primer año una vez se realice el proyecto, será difícil, tanto para los vendedores como para el municipio por el alto costo en la inversión, es prudente para fomentar el emprendimiento, la formalización y el empeño de cada vendedor que se acoja tanto al plan de formalización como un proyecto de reubicación, darles la oportunidad de que en el primer año solo cancelen los impuestos a cargo de cada uno y que una vez cumplido este año de amnistía, se empiece el proceso de recuperación de la inversión, el cual llevara las siguientes características:

1. Será progresivo, es decir en el primer año se recuperara el 25% de la inversión, en el segundo año se recuperara el 33% de la inversión y en el tercer año el 42% restante.
2. La forma más apropiada para realizar dicha recuperación será por medio de un arriendo el cual iría de acuerdo a los porcentajes de recuperación, así:

Tabla 24 Arriendo

VALOR ARRIENDO POR CASETA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	\$ 86.309	\$ 113.928	\$ 145.000
VALOR ARRIENDO 206 CASSETAS MENSUAL	\$ 17.779.708	\$ 23.469.215	\$ 29.869.910
VALOR ARRIENDO 206 CASSETAS ANUAL	\$ 213.356.500	\$ 281.630.580	\$ 358.438.920
TOTAL INVERSIÓN	\$ 853.426.000		

Fuente: Autoras del proyecto

10.5.2 Servicio de energía

Además de lo anterior, cada caseta va a contar con un sistema propio de energía el cual incluye una lámpara y un enchufe, en donde lo más común sería que coloque a cargar el celular o que coloquen una grabadora, el costo por el servicio de energía aproximadamente en el primer año sería el siguiente:

Tabla 25 Energía

ELECTRODOMESTICO	KILOVATIO	VALOR KILOVATIO	VALOR HORA	HORAS CONSUMO	VALOR DÍA	VALOR MES
BOMBILLO LED 250 LÚMENES	3	\$ 426,80	\$ 1.280	4	\$ 5.122	\$ 20.486
GRABADORA	6	\$ 426,80	\$ 2.561	2	\$ 5.122	\$ 20.486
CARGAR CELULAR	0,5	\$ 428,80	\$ 214	2	\$ 429	\$ 1.715
TOTAL					\$	42.688

Fuente: Autoras del proyecto

El costo del kilovatio tiene una variación mensual, a continuación se expone el precio del kilovatio durante diciembre del año 2013, 2014 y 2015, y el valor del kilovatio de enero de 2016, esto se realiza con el fin de tener una idea del cobro de la energía durante los cuatro años a partir de la realización del proyecto

Tabla 26 Proyección

AÑO	VALOR KILOVATIO	VARIACION \$
2013	\$ 351,67	
2014	\$ 368,12	\$ 16,45
2015	\$ 426,80	\$ 58,68
2016	\$ 436,05	\$ 9,25
PROMEDIO INCREMENTO		\$ 28,12

ELECTRODOMESTICO	VALOR MES 2017	VALOR MES 2018	VALOR MES 2019
BOMBILLO LED 250 LÚMENES	\$ 21.836	\$ 23.186	\$ 24.536
GRABADORA	\$ 21.836	\$ 23.186	\$ 24.536
CARGAR CELULAR	\$ 1.820	\$ 1.932	\$ 2.045
TOTALES	\$ 45.492	\$ 48.304	\$ 51.116

Fuente: Autoras del proyecto

10.5.3 Mantenimiento

Va por cuenta del gobierno, ya que finalmente es proyecto del gobierno y a futuro va a obtener una rentabilidad por el arriendo de cada uno de estos módulos, así que es responsabilidad del mismo velar por que cada caseta esté en condiciones óptimas, condiciones para su utilización, es decir pintada, con repisas con la lámpara led, la toma, el candado y la chapa deben estar en funcionamiento, de no ser así los vendedores deben hacerse de cargo, ya que en el momento de la entrega cada caseta va a tener dichos implementos, los arreglos y/o modificaciones que los vendedores quieran realizar, siempre y cuando estén dentro de los parámetros del gobierno correrán a cuenta del vendedor

FORMALIZACION Y REUBICACION VENDEDORES INFORMALES CALLE 13

10.6 Estado de Pérdidas y ganancias según ingresos Vendedores actualmente

AÑO 0					
ESTADO DE RESULTADOS (Esquema)	Inferiores o igual a \$1.000.000	De \$ 1.100.000 a \$3.000.000	De \$3.100.000 a \$5.000.000	De \$5.100.000 a \$7.000.000	De \$7.100.000 a \$10.000.000
VENTAS	\$ 6.000.000	\$ 24.600.000	\$ 48.600.000	\$ 72.600.000	\$ 102.600.000
(-) Devoluciones y descuentos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 6.000.000	\$ 24.600.000	\$ 48.600.000	\$ 72.600.000	\$ 102.600.000
(-) Costo de ventas	\$ 2.100.000	\$ 18.450.000	\$ 36.450.000	\$ 54.450.000	\$ 76.950.000
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	\$ 3.900.000	\$ 6.150.000	\$ 12.150.000	\$ 18.150.000	\$ 25.650.000
(-) Gastos operacionales de ventas	\$ 17.290	\$ 29.640	\$ 69.160	\$ 83.490	\$ 117.990
(-) Gastos Operacionales de administración	\$ 304.830	\$ 304.830	\$ 304.830	\$ 304.830	\$ 304.830
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 3.577.880	\$ 5.815.530	\$ 11.776.010	\$ 17.761.680	\$ 25.227.180
(+) Ingresos no operacionales	\$ -				
(-) Gastos no operacionales	\$ 3.300.000	\$ 4.608.000	\$ 5.529.600	\$ 6.635.520	\$ 7.962.624
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	\$ 277.880	\$ 1.207.530	\$ 6.246.410	\$ 11.126.160	\$ 17.264.556
(-) Impuesto de renta y complementarios					
UTILIDAD del EJERCICIO	\$ 277.880	\$ 1.207.530	\$ 6.246.410	\$ 11.126.160	\$ 17.264.556

AÑO 1					
ESTADO DE RESULTADOS (Esquema)	Inferiores o igual a \$1.000.000	De \$ 1.100.000 a \$3.000.000	De \$3.100.000 a \$5.000.000	De \$5.100.000 a \$7.000.000	De \$7.100.000 a \$10.000.000
VENTAS	\$ 6.000.000	\$ 24.600.000	\$ 48.600.000	\$ 72.600.000	\$ 102.600.000
(-) Devoluciones y descuentos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 6.000.000	\$ 24.600.000	\$ 48.600.000	\$ 72.600.000	\$ 102.600.000
(-) Costo de ventas	\$ 2.100.000	\$ 18.450.000	\$ 36.450.000	\$ 54.450.000	\$ 76.950.000
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	\$ 3.900.000	\$ 6.150.000	\$ 12.150.000	\$ 18.150.000	\$ 25.650.000
(-) Gastos operacionales de ventas	\$ 17.290	\$ 29.640	\$ 69.160	\$ 83.490	\$ 117.990
(-) Gastos Operacionales de administración	\$ 512.256	\$ 512.256	\$ 512.256	\$ 512.256	\$ 512.256
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 3.370.454	\$ 5.608.104	\$ 11.568.584	\$ 17.554.254	\$ 25.019.754
(+) Ingresos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Gastos no operacionales	\$ 3.300.000	\$ 4.608.000	\$ 5.529.600	\$ 6.635.520	\$ 7.962.624
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	\$ 70.454	\$ 1.000.104	\$ 6.038.984	\$ 10.918.734	\$ 17.057.130
(-) Impuesto de renta y complementarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD del EJERCICIO	\$ 70.454	\$ 1.000.104	\$ 6.038.984	\$ 10.918.734	\$ 17.057.130

Fuente: Autoras del proyecto

AÑO 2					
ESTADO DE RESULTADOS (Esquema)	Inferiores o igual a \$1.000.000	De \$ 1.100.000 a \$3.000.000	De \$3.100.000 a \$5.000.000	De\$5.100.000 a \$7.000.000	De \$7.100.000 a \$ 10.000.000
VENTAS	\$ 6.000.000	\$ 24.600.000	\$ 48.600.000	\$ 72.600.000	\$ 102.600.000
(-) Devoluciones y descuentos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 6.000.000	\$ 24.600.000	\$ 48.600.000	\$ 72.600.000	\$ 102.600.000
(-) Costo de ventas	\$ 2.100.000	\$ 18.450.000	\$ 36.450.000	\$ 54.450.000	\$ 76.950.000
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	\$ 3.900.000	\$ 6.150.000	\$ 12.150.000	\$ 18.150.000	\$ 25.650.000
(-) Gastos operacionales de ventas	\$ 172.901	\$ 296.401	\$ 691.602	\$ 834.900	\$ 1.179.900
(-) Gastos Operacionales de administración	\$ 1.581.612	\$ 1.581.612	\$ 1.581.612	\$ 1.581.612	\$ 1.581.612
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 2.145.487	\$ 4.271.987	\$ 9.876.786	\$ 15.733.488	\$ 22.888.488
(+) Ingresos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Gastos no operacionales	\$ 3.300.000	\$ 4.608.000	\$ 5.529.600	\$ 6.635.520	\$ 7.962.624
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	\$ (1.154.513)	\$ (336.013)	\$ 4.347.186	\$ 9.097.968	\$ 14.925.864
(-) Impuesto de renta y complementarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD del EJERCICIO	\$ (1.154.513)	\$ (336.013)	\$ 4.347.186	\$ 9.097.968	\$ 14.925.864

AÑO 3					
ESTADO DE RESULTADOS (Esquema)	Inferiores o igual a \$1.000.000	De \$ 1.100.000 a \$3.000.000	De \$3.100.000 a \$5.000.000	De\$5.100.000 a \$7.000.000	De \$7.100.000 a \$ 10.000.000
VENTAS	\$ 6.000.000	\$ 24.600.000	\$ 48.600.000	\$ 72.600.000	\$ 102.600.000
(-) Devoluciones y descuentos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 6.000.000	\$ 24.600.000	\$ 48.600.000	\$ 72.600.000	\$ 102.600.000
(-) Costo de ventas	\$ 2.100.000	\$ 18.450.000	\$ 36.450.000	\$ 54.450.000	\$ 76.950.000
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	\$ 3.900.000	\$ 6.150.000	\$ 12.150.000	\$ 18.150.000	\$ 25.650.000
(-) Gastos operacionales de ventas	\$ 172.901	\$ 296.401	\$ 691.602	\$ 834.900	\$ 1.179.900
(-) Gastos Operacionales de administración	\$ 1.946.784	\$ 1.946.784	\$ 1.946.784	\$ 1.946.784	\$ 1.946.784
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 1.780.315	\$ 3.906.815	\$ 9.511.614	\$ 15.368.316	\$ 22.523.316
(+) Ingresos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Gastos no operacionales	\$ 3.300.000	\$ 4.608.000	\$ 5.529.600	\$ 6.635.520	\$ 7.962.624
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	\$ (1.519.685)	\$ (701.185)	\$ 3.982.014	\$ 8.732.796	\$ 14.560.692
(-) Impuesto de renta y complementarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD del EJERCICIO	\$ (1.519.685)	\$ (701.185)	\$ 3.982.014	\$ 8.732.796	\$ 14.560.692

Fuente: Autoras del proyecto

AÑO 4					
ESTADO DE RESULTADOS (Esquema)	Inferiores o igual a \$1.000.000	De \$ 1.100.000 a \$3.000.000	De \$3.100.000 a \$5.000.000	De \$5.100.000 a \$7.000.000	De \$7.100.000 a \$10.000.000
VENTAS	\$ 6.000.000	\$ 24.600.000	\$ 48.600.000	\$ 72.600.000	\$ 102.600.000
(-) Devoluciones y descuentos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 6.000.000	\$ 24.600.000	\$ 48.600.000	\$ 72.600.000	\$ 102.600.000
(-) Costo de ventas	\$ 2.100.000	\$ 18.450.000	\$ 36.450.000	\$ 54.450.000	\$ 76.950.000
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	\$ 3.900.000	\$ 6.150.000	\$ 12.150.000	\$ 18.150.000	\$ 25.650.000
(-) Gastos operacionales de ventas	\$ 172.901	\$ 296.401	\$ 691.602	\$ 834.900	\$ 1.179.900
(-) Gastos Operacionales de administración	\$ 2.353.387	\$ 2.353.387	\$ 2.353.387	\$ 2.353.387	\$ 2.353.387
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 1.373.712	\$ 3.500.212	\$ 9.105.011	\$ 14.961.713	\$ 22.116.713
(+) Ingresos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Gastos no operacionales	\$ 3.300.000	\$ 4.608.000	\$ 5.529.600	\$ 6.635.520	\$ 7.962.624
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	\$ (1.926.288)	\$ (1.107.788)	\$ 3.575.411	\$ 8.326.193	\$ 14.154.089
(-) Impuesto de renta y complementarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD del EJERCICIO	\$ (1.926.288)	\$ (1.107.788)	\$ 3.575.411	\$ 8.326.193	\$ 14.154.089

Fuente: Autoras del proyecto

10.7 Estado de Pérdidas y ganancias según ingresos Vendedores con aumento de Ventas, sueldo fijo

AÑO 0					
ESTADO DE RESULTADOS (Esquema)	Inferiores o igual a \$1.000.000	De \$ 1.100.000 a \$3.000.000	De \$3.100.000 a \$5.000.000	De\$5.100.000 a \$7.000.000	De \$7.100.000 a \$ 10.000.000
VENTAS	\$ 6.000.000	\$ 24.600.000	\$ 48.600.000	\$ 72.600.000	\$ 102.600.000
(-) Devoluciones y descuentos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 6.000.000	\$ 24.600.000	\$ 48.600.000	\$ 72.600.000	\$ 102.600.000
(-) Costo de ventas	\$ 2.100.000	\$ 18.450.000	\$ 36.450.000	\$ 54.450.000	\$ 76.950.000
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	\$ 3.900.000	\$ 6.150.000	\$ 12.150.000	\$ 18.150.000	\$ 25.650.000
(-) Gastos operacionales de ventas	\$ 17.290	\$ 29.640	\$ 69.160	\$ 83.490	\$ 117.990
(-) Gastos Operacionales de administración	\$ 1.684.830	\$ 3.304.830	\$ 3.904.830	\$ 4.624.830	\$ 5.488.830
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 2.197.880	\$ 2.815.530	\$ 8.176.010	\$ 13.441.680	\$ 20.043.180
(+) Ingresos no operacionales	\$ -				
(-) Gastos no operacionales					
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	\$ 2.197.880	\$ 2.815.530	\$ 8.176.010	\$ 13.441.680	\$ 20.043.180
(-) Impuesto de renta y complementarios					
UTILIDAD del EJERCICIO	\$ 2.197.880	\$ 2.815.530	\$ 8.176.010	\$ 13.441.680	\$ 20.043.180

AÑO 1					
ESTADO DE RESULTADOS (Esquema)	Inferiores o igual a \$1.000.000	De \$ 1.100.000 a \$3.000.000	De \$3.100.000 a \$5.000.000	De\$5.100.000 a \$7.000.000	De \$7.100.000 a \$ 10.000.000
VENTAS	\$ 6.090.000	\$ 24.969.000	\$ 49.329.000	\$ 73.689.000	\$ 104.139.000
(-) Devoluciones y descuentos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 6.090.000	\$ 24.969.000	\$ 49.329.000	\$ 73.689.000	\$ 104.139.000
(-) Costo de ventas	\$ 1.827.000	\$ 17.478.300	\$ 34.530.300	\$ 51.582.300	\$ 72.897.300
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	\$ 4.263.000	\$ 7.490.700	\$ 14.798.700	\$ 22.106.700	\$ 31.241.700
(-) Gastos operacionales de ventas	\$ 17.290	\$ 29.640	\$ 69.160	\$ 83.490	\$ 117.990
(-) Gastos Operacionales de administración	\$ 1.892.256	\$ 3.512.256	\$ 4.112.256	\$ 4.832.256	\$ 5.696.256
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 2.353.454	\$ 3.948.804	\$ 10.617.284	\$ 17.190.954	\$ 25.427.454
(+) Ingresos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Gastos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	\$ 2.353.454	\$ 3.948.804	\$ 10.617.284	\$ 17.190.954	\$ 25.427.454
(-) Impuesto de renta y complementarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD del EJERCICIO	\$ 2.353.454	\$ 3.948.804	\$ 10.617.284	\$ 17.190.954	\$ 25.427.454

Fuente: Autoras del proyecto

AÑO 2					
ESTADO DE RESULTADOS (Esquema)	Inferiores o igual a \$1.000.000	De \$ 1.100.000 a \$3.000.000	De \$3.100.000 a \$5.000.000	De\$5.100.000 a \$7.000.000	De \$7.100.000 a \$ 10.000.000
VENTAS	\$ 6.211.800	\$ 25.468.380	\$ 50.315.580	\$ 75.162.780	\$ 106.221.780
(-) Devoluciones y descuentos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 6.211.800	\$ 25.468.380	\$ 50.315.580	\$ 75.162.780	\$ 106.221.780
(-) Costo de ventas	\$ 1.552.950	\$ 16.554.447	\$ 32.705.127	\$ 48.855.807	\$ 69.044.157
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	\$ 4.658.850	\$ 8.913.933	\$ 17.610.453	\$ 26.306.973	\$ 37.177.623
(-) Gastos operacionales de ventas	\$ 172.901	\$ 296.401	\$ 691.602	\$ 834.900	\$ 1.179.900
(-) Gastos Operacionales de administración	\$ 2.961.612	\$ 4.581.612	\$ 5.181.612	\$ 5.901.612	\$ 6.765.612
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 1.524.337	\$ 4.035.920	\$ 11.737.239	\$ 19.570.461	\$ 29.232.111
(+) Ingresos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Gastos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	\$ 1.524.337	\$ 4.035.920	\$ 11.737.239	\$ 19.570.461	\$ 29.232.111
(-) Impuesto de renta y complementarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD del EJERCICIO	\$ 1.524.337	\$ 4.035.920	\$ 11.737.239	\$ 19.570.461	\$ 29.232.111

AÑO 3					
ESTADO DE RESULTADOS (Esquema)	Inferiores o igual a \$1.000.000	De \$ 1.100.000 a \$3.000.000	De \$3.100.000 a \$5.000.000	De\$5.100.000 a \$7.000.000	De \$7.100.000 a \$ 10.000.000
VENTAS	\$ 6.367.095	\$ 26.105.090	\$ 51.573.470	\$ 77.041.850	\$ 108.877.325
(-) Devoluciones y descuentos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 6.367.095	\$ 26.105.090	\$ 51.573.470	\$ 77.041.850	\$ 108.877.325
(-) Costo de ventas	\$ 1.273.419	\$ 15.663.054	\$ 30.944.082	\$ 46.225.110	\$ 65.326.395
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	\$ 5.093.676	\$ 10.442.036	\$ 20.629.388	\$ 30.816.740	\$ 43.550.930
(-) Gastos operacionales de ventas	\$ 172.901	\$ 296.401	\$ 691.602	\$ 834.900	\$ 1.179.900
(-) Gastos Operacionales de administración	\$ 3.326.784	\$ 4.946.784	\$ 5.546.784	\$ 6.266.784	\$ 7.130.784
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 1.593.991	\$ 5.198.851	\$ 14.391.002	\$ 23.715.056	\$ 35.240.246
(+) Ingresos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Gastos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	\$ 1.593.991	\$ 5.198.851	\$ 14.391.002	\$ 23.715.056	\$ 35.240.246
(-) Impuesto de renta y complementarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD del EJERCICIO	\$ 1.593.991	\$ 5.198.851	\$ 14.391.002	\$ 23.715.056	\$ 35.240.246

Fuente: Autoras del proyecto

AÑO 4					
ESTADO DE RESULTADOS (Esquema)	Inferiores o igual a \$1.000.000	De \$ 1.100.000 a \$3.000.000	De \$3.100.000 a \$5.000.000	De \$5.100.000 a \$7.000.000	De \$7.100.000 a \$10.000.000
VENTAS	\$ 6.558.108	\$ 26.888.242	\$ 53.120.674	\$ 79.353.105	\$ 112.143.644
(-) Devoluciones y descuentos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 6.558.108	\$ 26.888.242	\$ 53.120.674	\$ 79.353.105	\$ 112.143.644
(-) Costo de ventas	\$ 983.716	\$ 14.788.533	\$ 29.216.370	\$ 43.644.208	\$ 61.679.004
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	\$ 5.574.392	\$ 12.099.709	\$ 23.904.303	\$ 35.708.897	\$ 50.464.640
(-) Gastos operacionales de ventas	\$ 172.901	\$ 296.401	\$ 691.602	\$ 834.900	\$ 1.179.900
(-) Gastos Operacionales de administración	\$ 3.718.387	\$ 5.353.387	\$ 5.953.387	\$ 6.673.387	\$ 7.537.387
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 1.683.104	\$ 6.449.921	\$ 17.259.314	\$ 28.200.610	\$ 41.747.353
(+) Ingresos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Gastos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	\$ 1.683.104	\$ 6.449.921	\$ 17.259.314	\$ 28.200.610	\$ 41.747.353
(-) Impuesto de renta y complementarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD del EJERCICIO	\$ 1.683.104	\$ 6.449.921	\$ 17.259.314	\$ 28.200.610	\$ 41.747.353

Fuente: Autoras del proyecto

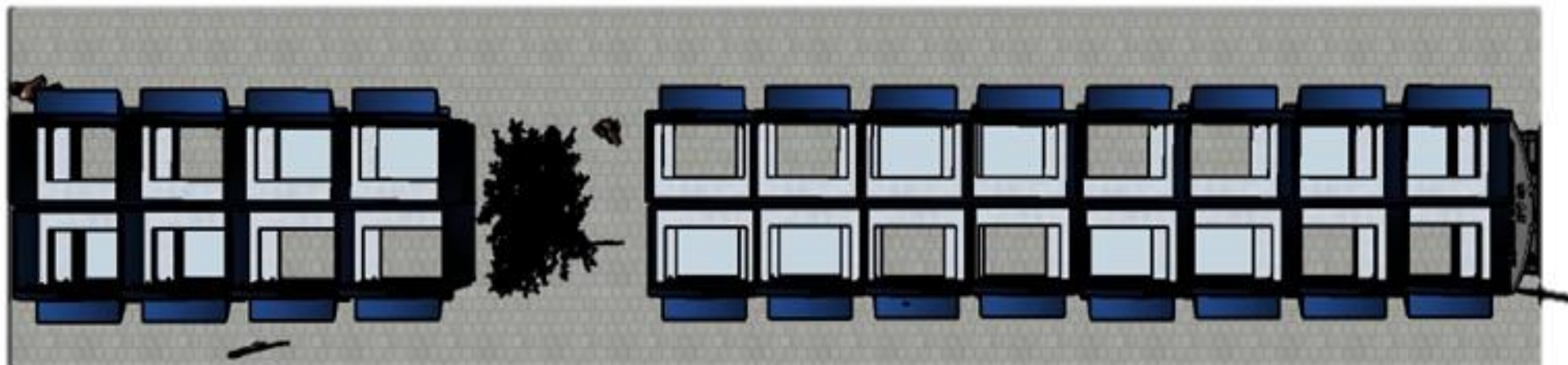
10.8 Visibilidad Proyecto

Ilustración 28



Fuente: Autoras del proyecto

Ilustración 29



Fuente: Autoras del proyecto

Conclusiones

1. Se generó un proyecto, como respuesta a la problemática de los vendedores informales de la calle 13 de Soacha, en el cual se evidencia la estructura que tendría esta calle, la sectorización de las actividades comerciales, las medidas y las condiciones que tendría cada puesto de ventas, con el fin de ser más equitativos y de llegar a organizar este sector.
2. Se elaboró un presupuesto para el municipio, de tal forma que se tenga una idea de cuánto tendría que invertir para llegar a realizar dicho proyecto, y el tiempo y la manera en que recuperaría dicha inversión, se proyectó un arriendo, un servicio de energía, ya que de alguna manera el municipio tenía que recuperar el dinero invertido, una vez terminado dicho tiempo, ya se tendría que mirar cómo llegar a un acuerdo equitativo para ambas partes.
3. Se realizó una visita a cada una de las entidades encargadas de generar los documentos necesarios para poner en funcionamiento un establecimiento de comercio, al igual que los costos que tendrían, esto con el fin de brindar una información más oportuna a los vendedores informales, ya que estos costos estarían a cargo de los mismos.

Referencias

- Alcaldía Municipal de soacha. (2012). *Plan de desarrollo*. Obtenido de http://soachacundinamarca.gov.co/apc-aa-files/65653566303431363662343131363535/Plan_Desarrollo_2012_2015.pdf
- Asamblea Nacional Constituyente. (1991). *Constitución política de Colombia*. Bogotá.
- Biblioteca Luis angel Arango, B. (s.f.). *Banco de la republica cultural*. Obtenido de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo8.htm>
- Bogotá. (s.f.). *www.bogota.gov.co*. Obtenido de <http://www.bogota.gov.co/article/oportunidades/oportunidades-para-poblaciones-vulnerables/reubicacion%20de%20vendedores%20ambulantes%20se%20convierte%20en%20mercado%20artesanal%20en%20el%20centro%20de%20la%20ciudad>
- Camara de comercio de bogotá. (s.f.). *camara de comercio de bogotá*. Obtenido de <http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Inicie-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa/Constituya-su-empresa-como-Persona-Natural>
- cardoza, y., & Tavera, M. P. (2014). *EFECTO TRIBUTARIO QUE CAUSARON LOS VENDEDORES INFORMALES DE LA CALLE 13 DE SOACHA CUNDINAMARCA EN LOS AÑOS 2012 Y 2013*. soacha.
- Colombia, C. d. (21 de Agosto de 2012). Ley 1575 de 2012. *Ley 1575 de 2012*. Bogotá, Colombia.

Concejo Municipal de Soacha. (17 de Junio de 2010). *Decreto 211 Estatuto tributario*. Obtenido de http://www.soacha-cundinamarca.gov.co/apc-aa-files/65336436636635633532306433346433/Decreto_No._211_de_junio_17_de_2010.pdf

congreso de la republica. (31 de Diciembre de 2010). *Ley 1429 de 2010*. Obtenido de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Normal.jsp?i=41060>

Congreso de colombia. (10 de julio de 2000). Ley 590 de 2000. Bogota.

Congreso de la República. (26 de Diciembre de 1995). Ley 232 de 1995. *Ley 232 de 1995*. Bogotá, Colombia.

Congreso de la República. (26 de Diciembre de 2012). Ley 1607 de 2012. *Ley 1607 de 2012*. Bogotá, Colombia.

Congreso de la Republica de Colombia. (2014). *Plan Nacional de Desarrollo 2014 -2018 “Todos Por un Nuevo País”*. Bogotá.

contabilidad.com. (6 de agosto de 2006). *contabilidad.com.py*. Obtenido de http://www.contabilidad.com.py/articulos_69_terminologa-de-costos.html

CreceNegocios. (3 de mayo de 2012). *crecenegocios.com*. Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/el-estado-de-resultados/>

DefinicionDe. (s.f.). *definicion.de*. Obtenido de <http://definicion.de/plan-de-desarrollo/>

Departamento Nacional de planeación. (2015). *Informe rendición de cuentas DNP 2014 nacional*. Bogota.

emprendepyme. (s.f.). *emprende pyme*. Obtenido de <http://www.emprendepyme.net/que-es-un-presupuesto.html>

Liderdelproyecto. (s.f.). *lider del proyrcto*. Obtenido de <http://www.liderdeproyecto.com/glosario/#r>

Nemocón, J. C. (2015). *Informe general de gestión 2014 Plan de desarrollo de soacha*. Soacha.

Periodismo Público. (2015). *Periodismo Publico*. Obtenido de www.periodismopublico.com

Planeación, D. N. (20 de noviembre de 2014). *dnp*. Obtenido de <https://www.dnp.gov.co/Plan-Nacional-de-Desarrollo/Paginas/Que-es-el-Plan-Nacional-de-Desarrollo.aspx>

Presidente de la República. (30 de Abril de 2010). Decreto 1469 de 2010. *Decreto 1469 de 2010*. Bogotá, Colombia.

Presidente de la República de Colombia. (27 de marzo de 1971). Código de Comercio. Bogotá, Colombia.

Presidente de la republica de Colombia. (30 de marzo de 1989). Estatuto tributario nacional. *Decreto 624 de 1989*.

Presidente de la República de Colombia. (24 de Abril de 2013). Decreto 0803de 2013. *Decreto 0803de 2013*. b, Bogota.

Redacción Bogotá. (14 de mayo de 2015). *El Espectador*. Obtenido de

<http://www.elespectador.com/noticias/bogota/tren-ligero-bogota-soacha-ya-tiene-trazado-definitivo-y-articulo-560641>

República de Colombia. (26 de mayo de 1973). código civil. *código civil colombiano*. Colombia.

República, C. d. (20 de Diciembre de 1995). Ley 223 de 1995. *Ley 223 de 1995*. Bogotá, Colombia.

tiempo, P. e. (11 de Abril de 2013). *www.eltiempo.com/*. Recuperado el 15 de abril de 2013, de

<http://m.eltiempo.com/colombia/cundinamarca/vendedores-informales-de-soacha/11439981>

Velencia, D. O., & Ordoñez, A. (7 de enero de 2004). *INFORMALIDAD EN COLOMBIA*.

CAUSAS, EFECTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LA ECONOMÍA DEL REBUSQUE.

Obtenido de scielo: [http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-](http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-59232004000100005&script=sci_arttext)

[59232004000100005&script=sci_arttext](http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-59232004000100005&script=sci_arttext)