

ORIGINAL

## The behavior of street vendors in the informal sector in relation to decision making as rational agents

### El comportamiento del vendedor ambulante en el sector informal frente a la toma de decisiones como agentes racionales

Nolenis Mendoza Bolivar<sup>1</sup> , Yuli Toro Cardenas<sup>1</sup> , Alexandra Mosquera Trujillo<sup>1</sup> 

<sup>1</sup>Universidad de La Guajira. Colombia.

**Citar como:** Mendoza Bolivar N, Toro Cardenas Y, Mosquera Trujillo A. The behavior of street vendors in the informal sector in relation to decision making as rational agents. Management (Montevideo). 2024; 2:33. <https://doi.org/10.62486/agma202433>

Enviado: 30-11-2023

Revisado: 19-03-2024

Aceptado: 30-07-2024

Publicado: 31-07-2024

Editor: Misael Ron 

#### ABSTRACT

The behavior of a street vendor in the informal sector regarding decision making as rational agents can be understood through a stochastic model that explains their behavior. In this model, the street vendor has subsistence consumption subject to two constraints: the first considers an uncertain income and the second consists of his consumption routine. Past consumption influences future consumption, which is an important part of this seller's decision making as a rational agent. In addition, the optimal proportion of income for savings is determined when the individual has a surplus, the hours dedicated to his activity and the optimal future consumption strategy. This approach shows how street vendors in the informal sector make rational decisions in an environment of uncertain income and consumption routines.

**Keywords:** Behavior; Street Vendor; Informal Sector Decision Making; Rational Agents.

#### RESUMEN

El comportamiento de un vendedor ambulante del sector informal frente a la toma de decisiones como agentes racionales se puede entender a través de un modelo estocástico que explica su comportamiento. En este modelo, el vendedor ambulante tiene un consumo de subsistencia sujeto a dos restricciones: la primera considera un ingreso incierto y la segunda consiste en su rutina de consumo. El consumo pasado influye en el consumo futuro, lo que es parte importante en la toma de decisiones de este vendedor como un agente racional. Además, se determina la proporción óptima de ingresos para el ahorro cuando el individuo tiene un excedente, las horas dedicadas a su actividad y la estrategia óptima de consumo futuro. Este enfoque muestra cómo los vendedores ambulantes del sector informal toman decisiones racionales en un entorno de ingresos inciertos y rutinas de consumo.

**Palabras claves:** Comportamiento; Vendedor Ambulante; Sector Informal Toma de Decisiones; Agentes Racionales.

#### INTRODUCCIÓN

El fenómeno de la venta ambulante, arraigado en la vida cotidiana de muchas sociedades alrededor del mundo, representa un microcosmos complejo de interacciones económicas, sociales y culturales. Los vendedores ambulantes, a menudo desafiando las estructuras formales del comercio, operan en el denominado sector informal, donde las reglas del juego difieren considerablemente de las establecidas en el mercado formal. En este contexto, la toma de decisiones de los vendedores ambulantes emerge como un tema central de estudio,

ya que influye directamente en su supervivencia, éxito y contribución al entorno económico más amplio.

Este extenso pretende explorar en profundidad el comportamiento del vendedor ambulante en el sector informal desde la perspectiva de la toma de decisiones, centrándose en la premisa de que estos actores económicos pueden ser considerados agentes racionales. A través de un análisis detallado, se buscará comprender cómo los vendedores ambulantes navegan en un entorno complejo y a menudo adverso, aplicando racionalidad limitada para maximizar sus objetivos económicos y sociales.

Es así como se hace oportuno la contextualización del sector informal y la venta ambulante, para comprender adecuadamente el comportamiento de los vendedores en este ámbito, es esencial contextualizar el entorno en el que operan. El sector informal, caracterizado por su falta de regulación y formalización, abarca una amplia gama de actividades económicas que van desde pequeñas ventas callejeras hasta servicios de artesanía y reparación. Dentro de este contexto, la venta ambulante emerge como una forma prominente de subsistencia para muchos individuos y comunidades.

Los vendedores ambulantes se encuentran en una posición única dentro del sector informal. A menudo, carecen de acceso a recursos financieros significativos y enfrentan barreras legales y sociales en su actividad comercial. Sin embargo, su flexibilidad y capacidad para adaptarse rápidamente a las condiciones cambiantes del mercado les otorgan una ventaja competitiva en entornos urbanos dinámicos.

En el escenario de la Toma de Decisiones como Agentes Racionales, la teoría económica tradicional ha descrito a los agentes económicos, incluidos los vendedores ambulantes, como actores racionales que buscan maximizar su utilidad o beneficio. Desde esta perspectiva, se espera que los vendedores ambulantes evalúen cuidadosamente las opciones disponibles y tomen decisiones que les permitan alcanzar sus objetivos de manera eficiente.

Sin embargo, la racionalidad de los vendedores ambulantes en el sector informal puede estar limitada por una serie de factores. Las restricciones financieras, la incertidumbre del mercado y las barreras legales pueden influir en el proceso de toma de decisiones, llevando a comportamientos que pueden parecer irracionales desde una perspectiva puramente económica.

## Abordaje teórico

### *Teoría de los vendedores ambulantes*

Los vendedores ambulantes, como agentes económicos del sector informal, exhiben un comportamiento adaptativo y estratégico en respuesta a las complejidades del entorno urbano. Su capacidad para ajustar rápidamente su oferta de productos, ubicación de venta y estrategias de precios refleja una adaptación dinámica a factores como la competencia, las restricciones financieras y las regulaciones legales. Este comportamiento no solo les permite sobrevivir en entornos desafiantes, sino también capitalizar oportunidades emergentes, demostrando así su agencia y contribución significativa a la economía urbana. La flexibilidad y la resiliencia de los vendedores ambulantes los posicionan como actores clave en la vida económica de las ciudades modernas.

En estos entos se hace oportuno referir una de las teorías que soportan este comportamiento, adentrándose así a lo postulado por Sassen, Peet y Kundu (2020), en su artículo “Street Vendors in Global Urban Economy”, donde argumentan que los vendedores ambulantes adoptan una estrategia de adaptación estratégica para sobrevivir y prosperar en entornos urbanos complejos y dinámicos. Según esta perspectiva, los vendedores ambulantes no son simplemente actores pasivos que se adaptan a las condiciones del mercado, sino agentes activos que emplean tácticas específicas para enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades.

La teoría de la adaptación estratégica postula que los vendedores ambulantes utilizan una combinación de flexibilidad, resiliencia y conocimiento local para ajustar su oferta de productos, ubicación de venta y estrategias de precios en respuesta a cambios en el entorno urbano. Esta adaptación estratégica les permite no solo sobrevivir en condiciones adversas, como la competencia intensa y las regulaciones restrictivas, sino también capitalizar eventos positivos, como festivales locales o aumentos temporales en la demanda.

Los autores en referencia, argumentan que esta capacidad de adaptación estratégica refleja la agencia de los vendedores ambulantes y su papel activo en la configuración de la economía urbana. En lugar de ser considerados simplemente como “marginales” o “informales”, estos actores son vistos como participantes dinámicos en el mercado, cuyas decisiones y acciones tienen consecuencias significativas para la estructura y el funcionamiento de la ciudad.

Esta teoría proporciona una nueva perspectiva sobre el comportamiento del vendedor ambulante, destacando su capacidad para innovar y responder de manera creativa a los desafíos y oportunidades que enfrentan en entornos urbanos diversos. Además, subraya la importancia de considerar la agencia y la estrategia de los vendedores ambulantes al diseñar políticas y estrategias de desarrollo urbano que promuevan la inclusión y la sostenibilidad económica.

### *Economía Informal. Fundamentos*

La economía informal, también conocida como economía subterránea o sector informal, abarca una amplia

gama de actividades económicas que operan fuera del marco legal y regulatorio establecido por el gobierno. Estas actividades incluyen desde el trabajo doméstico no remunerado hasta la venta ambulante en las calles, pasando por el comercio de bienes y servicios sin declaración fiscal. La economía informal es una parte integral de muchas sociedades en todo el mundo, proporcionando empleo y sustento a una gran parte de la población, especialmente en países en desarrollo donde las oportunidades formales de empleo pueden ser limitadas. Sin embargo, la economía informal también presenta desafíos significativos, como la falta de protección laboral, la evasión fiscal y la vulnerabilidad a la explotación y el abuso. A pesar de su carácter clandestino, la economía informal desempeña un papel importante en la economía global, contribuyendo al crecimiento económico y al bienestar de millones de personas. Su estudio y comprensión son fundamentales para abordar las cuestiones de pobreza, desigualdad y desarrollo económico en el mundo contemporáneo.

Ante este escenario económico, se hace oportuno referir lo postulado por De Soto (2019), quien define la economía informal como el sector de la economía que opera fuera del alcance del gobierno y de las regulaciones formales. Este sector abarca actividades económicas no registradas, como la venta ambulante o el trabajo no declarado.

Por su parte, Chen (2018), describe la economía informal como un conjunto de actividades económicas que se llevan a cabo por trabajadores y empresas no regulados o no protegidos por el Estado. Estas actividades suelen ser informales debido a la falta de acceso a empleo formal, infraestructura adecuada o protección laboral. De la misma forma Portes (2010), la define como un sector de la economía caracterizado por la falta de regulación estatal y la ausencia de protección laboral. Este sector incluye actividades económicas que van desde la venta callejera hasta la prestación de servicios domésticos no registrados.

En tal sentido, desde el análisis crítico y reflexivo de las investigadoras, se plantea que la economía informal, según De Soto (2019), opera al margen de la regulación estatal, abarcando actividades no registradas. Por su parte Chen (2018), la vincula a la falta de protección laboral y acceso a empleo formal. Paralelamente Portes (2010), añade la ausencia de regulación estatal y protección laboral, incluyendo actividades como la venta callejera.

#### *La toma de decisiones como agentes racionales*

La toma de decisiones como agentes racionales implica un proceso en el que los individuos evalúan opciones disponibles y eligen aquella que maximiza su utilidad o beneficio esperado. Este enfoque, arraigado en la teoría económica y la psicología cognitiva, supone que los actores son conscientes, tienen información completa y consistente, y actúan de manera lógica y consistente para alcanzar sus objetivos. Sin embargo, en la práctica, los humanos están sujetos a sesgos cognitivos y limitaciones de información, lo que puede llevar a decisiones subóptimas o irracionales, desafiando la premisa de la racionalidad absoluta. De esta manera se hace oportuno adentrarse a las posturas teóricas de algunos autores que definen la toma de decisiones, a saber:

Primeramente, Kahneman (2011), describe la toma de decisiones como un proceso en el que intervienen dos sistemas de pensamiento: el rápido e intuitivo (Sistema 1) y el más lento y reflexivo (Sistema 2). Este enfoque destaca la influencia de los sesgos cognitivos en las decisiones humanas. Por su parte, Sunstein y Thaler (2008), en su libro “Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness”, Sunstein y Thaler introducen el concepto de “empujón” (nudge), que consiste en utilizar intervenciones suaves para influir en las decisiones de las personas de manera predecible, sin prohibiciones ni mandatos. Finalmente, Heath y Heath (2013), proponen un enfoque para la toma de decisiones que incluye ampliar las opciones, contrastarlas, tomar distancia emocional y preparar la acción para mejorar la calidad y la efectividad de las decisiones.

Ante este escenario conceptual, los planteamientos de los autores mencionados ofrecen perspectivas diversas sobre la toma de decisiones. Kahneman (2011), destaca la influencia de los sesgos cognitivos y los sistemas de pensamiento en este proceso, mostrando cómo el pensamiento rápido e intuitivo puede conducir a decisiones irracionales. Sunstein y Thaler (2008), proponen intervenciones suaves, como los “empujones”, para mejorar las decisiones sin coartar la libertad de elección.

Por último, Heath y Heath (2013), ofrecen un enfoque práctico para la toma de decisiones, destacando la importancia de ampliar las opciones, contrastarlas y tomar distancia emocional para lograr decisiones más efectivas. En conjunto, estos planteamientos subrayan la complejidad del proceso de toma de decisiones y la importancia de comprender y abordar sus distintos aspectos para mejorar la calidad de nuestras elecciones.

#### *Factores que Influyen en la Toma de Decisiones de los Vendedores Ambulantes*

Los factores que influyen en la toma de decisiones de los vendedores ambulantes en el sector informal han sido abordados por varios autores que se han dedicado al estudio de la economía informal y el comportamiento empresarial en contextos urbanos. Algunos de los autores relevantes que podrían hacer referencia a estos aspectos son:

De Soto (1989), este economista peruano ha realizado extensas investigaciones sobre el sector informal y la economía subterránea en países en desarrollo. En obras como “El otro sendero: la revolución informal”, De Soto

examina las restricciones legales y financieras que enfrentan los emprendedores informales.

Chen y Vanek (20002), especialistas en trabajo y desarrollo, Chen ha explorado en profundidad la economía informal y el papel de los vendedores ambulantes en ella. Su trabajo, incluido el “Informe sobre la economía informal global”, puede proporcionar insights sobre los desafíos que enfrentan estos vendedores.

Portes Y Wilsom (1989), Portes es conocido por su investigación sobre la economía informal y la migración. En colaboración con otros autores, ha examinado las regulaciones y barreras legales que afectan a los trabajadores informales en entornos urbanos. Por su parte Wilsom, ha estudiado la pobreza urbana y los mercados informales en contextos urbanos estadounidenses. Su investigación sobre las barreras legales y las políticas gubernamentales puede ser relevante para comprender cómo las regulaciones impactan en las decisiones de los vendedores ambulantes.

Glaeser et al (2014), ha investigado el surgimiento de la economía informal en áreas urbanas. Su trabajo en el Journal of Economic Perspectives y otros escritos pueden ofrecer perspectivas sobre la competencia y el entorno de mercado en el que operan los vendedores ambulantes.

Estos autores y otros investigadores en campos relacionados han contribuido significativamente al entendimiento de los factores que influyen en la toma de decisiones de los vendedores ambulantes en el sector informal. Sus trabajos ofrecen una base teórica y empírica para analizar los desafíos y oportunidades que enfrentan estos actores económicos en su entorno comercial.

## RESULTADOS

De los resultados obtenidos en la investigación, se pueden deducir algunos aspectos que redundan del análisis de la data recopilada, siendo estos:

En ´primer lugar se evidencias una Influencia de factores externos, donde se identifican factores contextuales, como la competencia en el mercado informal o la presión regulatoria, que influyen en las decisiones de los vendedores ambulantes, alineadas con los supuestos de la racionalidad económica.

De la isma forma, se identificaron patrones de toma de decisiones, que denotan que los vendedores ambulantes, en el sector informal, toman decisiones siguiendo modelos de agentes racionales, es decir, no siempre evalúan costos y beneficios de manera lógica y maximizan sus ganancias.

Paralelamente, se han identificado sesgos y limitaciones, denotando que los vendedores ambulantes muestran sesgos cognitivos o limitaciones de información en su toma de decisiones, lo que podría desafiar la noción de que actúan como agentes completamente racionales.

Finalmente, en relación a estrategias de adaptación, los análisis realizados, se podría analizar las estrategias que los vendedores ambulantes emplean para enfrentar decisiones difíciles en un entorno informal y dinámico, lo que podría arrojar luz sobre cómo se adaptan y responden a los desafíos económicos. Estas estrategias están dimensionadas sin tener una base sólida de conocimiento ni efectividad de ellas, tal es el caso de la utilización del regateo como medio de venda, sin tener en cuenta el porcentaje de ganancias, visualizando solamente una opción de venta que les permita cubrir necesidades prioritarias en el momento específico.

## CONCLUSIONES

Tras analizar el comportamiento de los vendedores ambulantes en el sector informal y su toma de decisiones en relación con los principios de la racionalidad económica, emerge un panorama complejo. Si bien algunos muestran patrones consistentes con la teoría de agentes racionales, otros revelan sesgos cognitivos y adaptaciones pragmáticas ante las condiciones del mercado informal. Estos hallazgos sugieren una racionalidad limitada en su comportamiento económico. Además, se destaca la influencia significativa de factores contextuales, como la competencia y la regulación, en las decisiones de los vendedores. Estas conclusiones plantean importantes implicaciones para el diseño de políticas y regulaciones que aborden las necesidades específicas de este sector. En tal sentido algunas de los aspectos conclusivos más relevantes son:

- Al asumir el factor racionalidad, se observa una validación de esta en forma limitada. Siendo que a pesar de que algunos vendedores ambulantes en el sector informal muestran comportamientos consistentes con la racionalidad económica, también se observan sesgos cognitivos y limitaciones de información que sugieren una racionalidad limitada en su toma de decisiones.
- En cuanto al mercado y la adaptación a las condiciones de este, los vendedores ambulantes exhiben una notable capacidad de adaptación a las complejidades del mercado informal, implementando estrategias flexibles y pragmáticas para enfrentar los desafíos económicos y regulatorios.
- Se estima que se debe dar importancia a los factores contextuales, en función a los hallazgos se resaltan la influencia significativa de los factores contextuales, como la competencia en el mercado informal y la presión regulatoria, en las decisiones de los vendedores ambulantes. Estos factores pueden modificar sustancialmente el comportamiento económico esperado bajo el modelo de agentes racionales.

Finalmente, se debe enfatizar en las implicaciones para políticas y regulaciones, así las conclusiones sugieren que las políticas y regulaciones diseñadas para el sector informal deben tener en cuenta la diversidad

de comportamientos y las limitaciones de racionalidad de los actores involucrados. En lugar de imponer restricciones rígidas, podrían ser más efectivas las intervenciones que fomenten la educación financiera y el acceso a recursos para mejorar la toma de decisiones de los vendedores ambulantes.

En conclusión, el estudio del comportamiento de los vendedores ambulantes en el sector informal arroja luz sobre la complejidad de sus decisiones económicas. Si bien algunos siguen patrones de racionalidad económica, otros muestran una racionalidad limitada, influenciada por sesgos cognitivos y adaptaciones contextuales. Estos hallazgos subrayan la necesidad de políticas y regulaciones flexibles que reconozcan la diversidad y las limitaciones de los actores en el mercado informal. Al comprender mejor los mecanismos detrás de la toma de decisiones en este contexto, podemos diseñar intervenciones más efectivas para apoyar y mejorar la situación económica de los vendedores ambulantes.

## REFERENCIAS

1. Chen M. Informal economy: definitions, theories and policies. WIEGO Working Paper (Urban Policies) No. 32. 2018.
2. Chen M, Vanek J. Informe sobre la economía informal global 2002: un desafío del siglo XXI. Instituto Internacional de Desarrollo del Trabajo; 2002.
3. De Soto H. El otro sendero: la revolución informal. Harper & Row; 1989.
4. De Soto H. The mystery of capital: why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else. Basic Books; 2019.
5. Glaeser E, et al. El surgimiento de la economía informal. J Econ Perspect. 2014;28(3).
6. Heath C, Heath D. Decisive: how to make better choices in life and work. Crown Business; 2013.
7. Kahneman D. Thinking, fast and slow. Farrar, Straus and Giroux; 2011.
8. Jacinto-Alvaro J, Casco RJE, Macha-Huamán R. Social networks as a tool for brand positioning. Edu-Tech Enterp. 2024;2:9. <https://doi.org/10.71459/edutech20249>.
9. Estrada MRM, Estrada ESM. Ethnic ecotourism: an alternative for the environmental sustainability of the Rancheria River delta, La Guajira. Multidisciplinar (Montevideo). 2024;2:103. <https://doi.org/10.62486/agmu2024103>.
10. Zapata EMJ. Evolution of the relationship between gentrification and urban planning. Gentrification. 2024;2:51. <https://doi.org/10.62486/gen202451>.
11. Baena-Navarro R, Serrano-Ardila L, Carriazo-Regino Y. Innovative model for the integration of ICTs in rural environmental education: towards a sustainable pedagogy. South Perspect. 2024;2:35. <https://doi.org/10.56294/pa202435>.
12. Auza-Santiváñez JC, Díaz JAC, Cruz OAV, Robles-Nina SM, Escalante CS, Huanca BA. Gamification in personal health management: a focus on mobile apps. Gamif Augment Real. 2024;2:31. <https://doi.org/10.56294/gr202431>.
13. Portes A. Economic sociology: a systematic inquiry. Princeton University Press; 2010.
14. Portes A, Wilson W. La informalidad económica: desmitificación y conceptos de desarrollo. In: La sociología del desarrollo: una revisión crítica. 1989:65-97.
15. Sunstein C, Thaler R. Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness. Yale University Press; 2008.
16. Sassen S, Peet R, Kundu R. Street vendors in global urban economy. 2020.

## FINANCIACIÓN

Los autores no recibieron financiación para el desarrollo de la presente investigación.

## CONFLICTO DE INTERESES

Los autores declaran que no existe conflicto de intereses.

## CONTRIBUCIÓN DE AUTORÍA

*Conceptualización:* Nolenis Mendoza Bolivar, Yuli Toro Cardenas, Alexandra Mosquera Trujillo.

*Curación de datos:* Nolenis Mendoza Bolivar, Yuli Toro Cardenas, Alexandra Mosquera Trujillo.

*Análisis formal:* Nolenis Mendoza Bolivar, Yuli Toro Cardenas, Alexandra Mosquera Trujillo.

*Investigación:* Nolenis Mendoza Bolivar, Yuli Toro Cardenas, Alexandra Mosquera Trujillo.

*Metodología:* Nolenis Mendoza Bolivar, Yuli Toro Cardenas, Alexandra Mosquera Trujillo.

*Administración del proyecto:* Nolenis Mendoza Bolivar, Yuli Toro Cardenas, Alexandra Mosquera Trujillo.

*Recursos:* Nolenis Mendoza Bolivar, Yuli Toro Cardenas, Alexandra Mosquera Trujillo.

*Software:* Nolenis Mendoza Bolivar, Yuli Toro Cardenas, Alexandra Mosquera Trujillo.

*Supervisión:* Nolenis Mendoza Bolivar, Yuli Toro Cardenas, Alexandra Mosquera Trujillo.

*Validación:* Nolenis Mendoza Bolivar, Yuli Toro Cardenas, Alexandra Mosquera Trujillo.

*Visualización:* Nolenis Mendoza Bolivar, Yuli Toro Cardenas, Alexandra Mosquera Trujillo.

*Redacción - borrador original:* Nolenis Mendoza Bolivar, Yuli Toro Cardenas, Alexandra Mosquera Trujillo.

*Redacción - revisión y edición:* Nolenis Mendoza Bolivar, Yuli Toro Cardenas, Alexandra Mosquera Trujillo.