

# VIMAT

Vende donde y cuando quieras



## DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

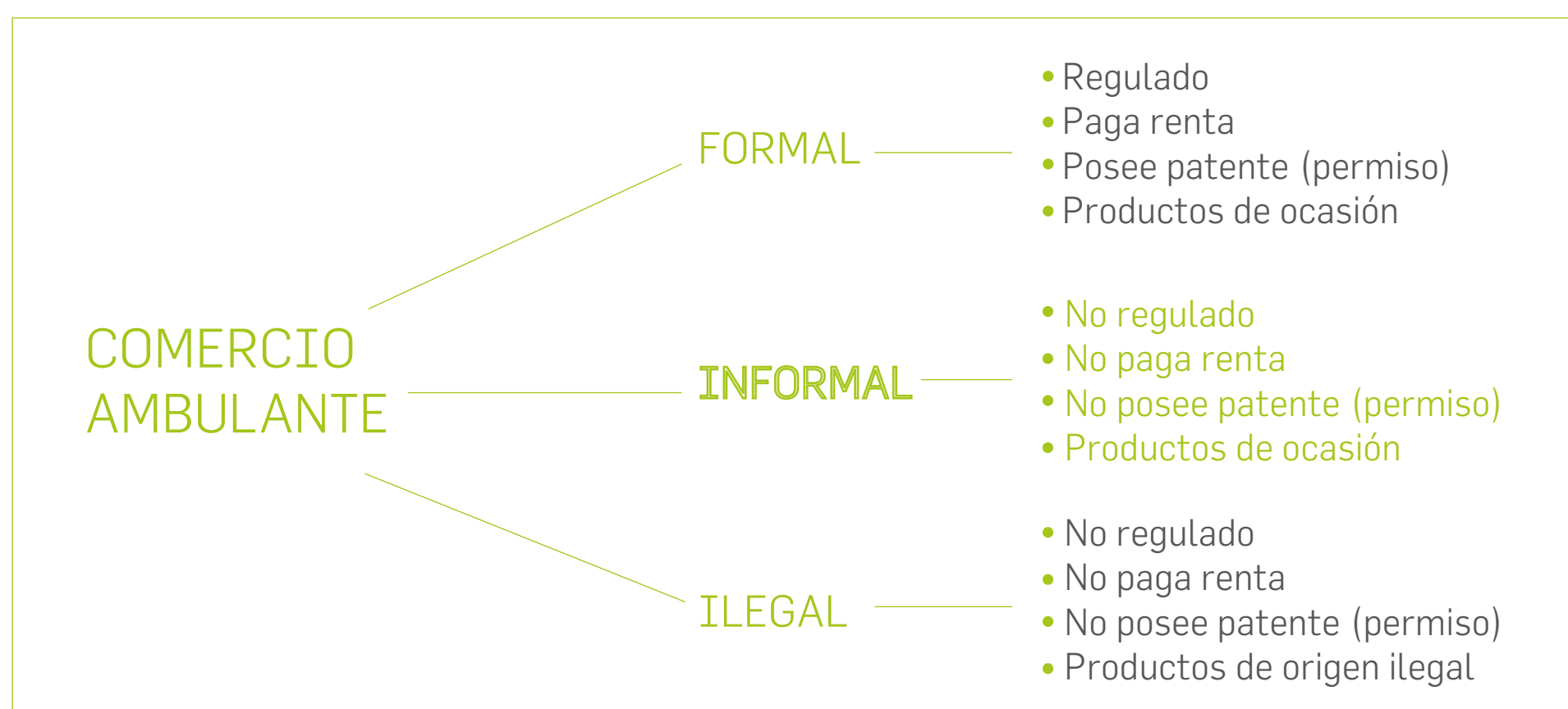
El comercio ambulante informal que se desarrolla en el espacio público es un fenómeno social que aporta a la economía, los vendedores, genera múltiples externalidades negativas en el contexto urbano, como: alteración del orden, inseguridad y desconfianza por parte de los peatones, malestar de la venta local por el comercio desleal; dejando áreas en situación de vulnerabilidad y conflicto social, que no favorecen el bienestar de las personas relacionadas directa o indirectamente con el comercio formal de la ciudad.

## INVESTIGACIÓN

"El espacio público debe ser abordado desde distintas dimensiones: físico, territorial y urbanístico, jurídico-política, social, cultural y simbólica, económica, movilidad y apropiación y por último la virtual." De acuerdo con el artículo "Dimensiones del espacio público y su importancia en el ámbito urbano" de Garriz, E. J., & Schroder, R. V. (2014)

Para esta investigación se consideró principalmente la dimensión económica que, según los mismos autores, es la apropiación del espacio frente al uso específico de la actividad lucrativa y que principalmente se desarrolla en las calles, debido a las múltiples posibilidades que favorecen esta relación, como la multiplicidad de intersecciones, extensión, etc.

En Chile el comercio ambulante, se divide en tres grandes componentes (formal, informal e ilegal) Para esta investigación se considerarán solo a los comerciantes informales.



## PRODUCTO FINAL

Sistema de integración comercial del vendedor informal al comercio formal, a través de la habilitación de espacios físicos y temporales que tienen como fin comercializar productos de ocasión, además de la entrega de datos relevantes de cada espacio como flujo de personas, infraestructuras cercanas y sugerencia de productos más necesitados según el tipo de demanda, para lograr estabilidad y mejores ingresos.

## MODELO DE NEGOCIOS

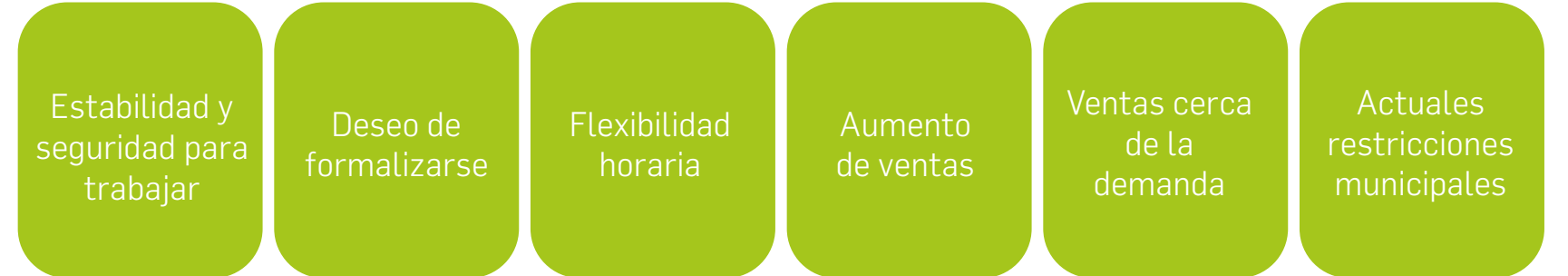
Otorgar la opción a nuestros Vimat de vender cuando y donde quieran, dándoles tranquilidad, seguridad, información y capacitaciones que ayudarán a aumentar sus ingresos y desarrollar su propio negocio.

Para el funcionamiento de esta empresa existen dos clientes, vendedor formal (pyme) y vimat ex-informal. La forma de generar ingresos depende de cada cliente:



Vimat, podrá optar a realizar sus compras con pymes adheridas, si realiza sus compras con las pymes adheridas podrá optar a un descuento en su suscripción y a microcréditos para la compra de productos.

## PRINCIPALES INSIGHTS



### AMÉRICA LATINA

127.000.000 de personas trabajan en condiciones de informalidad

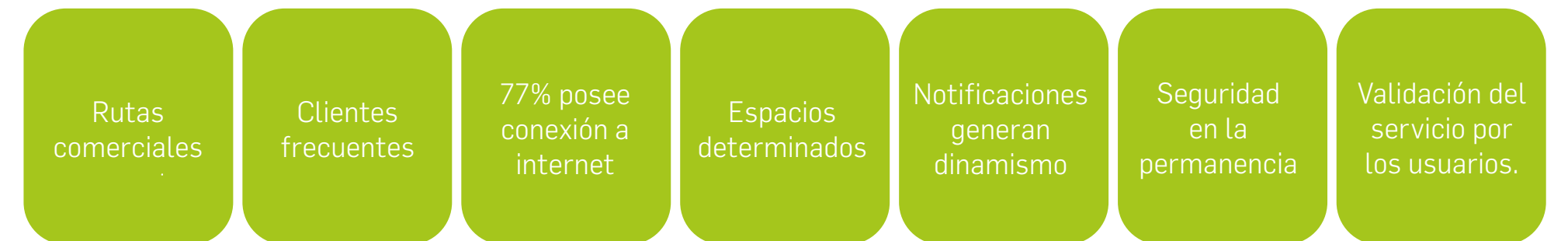
47% de ellos lo hace en áreas urbanas. (OIT, 2013)

### SANTIAGO

60.000 comerciantes ambulantes.

70% de ellos tienen el deseo de formalizarse. (CNC, 2015)

## APRENDIZAJES



1.



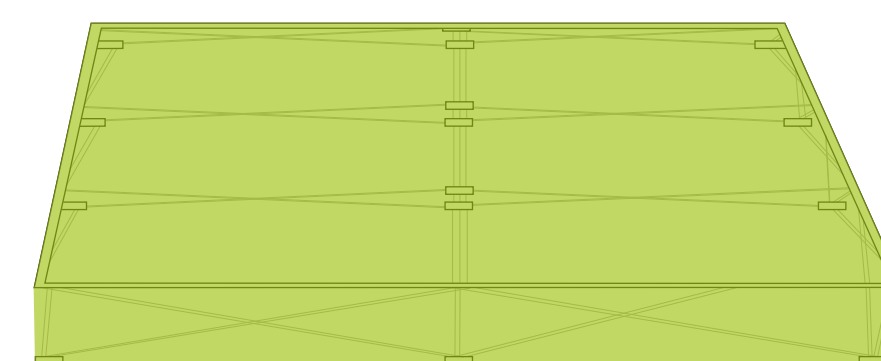
2.



3.



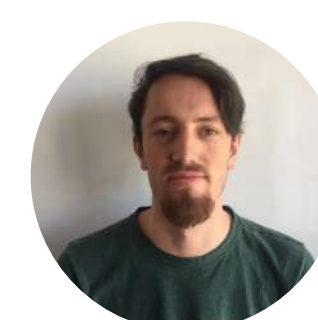
## PROTOTIPOS



Magdalena del Valle  
DISEÑO GRÁFICO



Camila Diaz  
DISEÑO DE AMBIENTES Y OBJETOS



Angelo Mafucci  
INGENIERÍA CIVIL INDUSTRIAL



Camila Utreras  
INGENIERÍA CIVIL INDUSTRIAL

\*Tutor del Equipo: Denisse Lizama / Diseñadora industrial MBA