



CAMARA DE COMERCIO
DE VALLEDUPAR

CENSO DE COMERCIANTES INFORMALES DE VALLEDUPAR 2012

**Dr. José Luis Urón
Márquez**
Presidente Ejecutivo

**Dr. Edgar Rincón
Castilla**
Secretario
Administrativo

Ricardo José Corrales
Coordinador Censo

Diana Medina Ramírez
Directora Observatorio
Económico

Sonia Castro Martínez
Profesional de apoyo



Observatorio Económico Cámara
de Comercio de Valledupar



PRESENTACIÓN

La Cámara de Comercio de Valledupar en el cumplimiento de su objetivo de constituirse como fuente generadora de información fehaciente y oportuna para la comunidad cesarense, que sirva de apoyo para estudiantes, empresarios y emprendedores que busquen fortalecer del tejido empresarial, ha realizado en cooperación interinstitucional con la Alcaldía de Valledupar diversos censos para determinar el estado real de la economía de la región y contribuir aportando dicha información a las autoridades para crear políticas socioeconómicas que mejoren la calidad de vida de los habitantes del municipio.

Reconociendo la importancia y gran crecimiento de la actividad informal en la economía del municipio, La Cámara de Comercio y la Alcaldía de Valledupar han aplicado el Censo de Comerciantes Informales, realizado por medio de encuesta directa efectuada en campo en la cabecera municipal.



INTRODUCCIÓN

La informalidad ha sido sin duda uno de los temas que ha recobrado más importancia dentro de la estructura ocupacional de los países en vía de desarrollo debido al alto incremento que ha tenido en las últimas décadas principalmente en América Latina. Por ello, ha sido considerada como una variable determinante del mercado laboral y estudiar sus principales rasgos, tendencias y los retos de la economía informal es de suma importancia para la discusión y definición de políticas y para el fomento de buenas prácticas, que repercutan en el mejoramiento del empleo y la calidad de vida de los habitantes.

Este tipo de actividad ha estado enmarcada bajo el estereotipo de ser perjudicial para la economía, sin embargo, cabe destacar que las personas que realizan este tipo de actividad son emprendedores incipientes, que si bien en su mayoría han establecido sus negocios con escasos recursos y sin ningún tipo de preparación empresarial, con el apoyo y las condiciones adecuadas podrían lograr constituir sus negocios como unidades productivas de mayor categoría.

El presente informe busca esbozar el diagnóstico efectuado por el Censo de Comerciantes Informales de Valledupar durante el 2012, de la actividad informal actual de la ciudad, con el fin de ser una fuente de información confiable y oportuna para los empresarios, emprendedores y ciudadanía en general.

Para ello se empezará con la aclaración del concepto de informalidad y todo lo que esta representa, se analizará el comportamiento de la informalidad en Colombia y luego de realizar la caracterización de la ciudad de Valledupar se presentarán los resultados del Censo de Comerciantes Informales 2012.



INFORMALIDAD: CONCEPTUALIZACIÓN

La informalidad es un término altamente complejo por lo no se ha logrado unificar su concepto. Generalmente cada país genera su propia definición del término dependiendo las variables de las que disponga para medir dicho fenómeno, pero siempre está relacionado con la situación en el empleo (trabajador independiente o cuenta propia), con el tamaño de las firmas, con la inexistencia de contratos o la ausencia de seguridad social (salud y pensión). La Organización Internacional del Trabajo (OIT) define a los trabajadores informales como aquellos excluidos por la ley, éstos presentan un importante índice de vulnerabilidad y están carentes de seguridad, es decir, son personas con déficit de trabajo decente.

La informalidad económica siempre se presenta en unidades productivas muy pequeñas; esto porque sus niveles productivos suelen ser tan bajos que económicamente hace inviable que puedan asumir los elevados costos de formalizarse y mantenerse formalizado.

INFORMALIDAD EN COLOMBIA

La definición oficial de informalidad en Colombia, realizada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, considera trabajadores informales a personas ocupadas en firmas de tamaño igual o inferior a 10 trabajadores, que se encuentre ocupados en establecimientos o negocios en todas sus agencias, los empleados domésticos, jornaleros o peón trabajadores por cuenta propia excepto los profesionales patrones o empleadores en empresas de diez trabajadores o menos, a los ayudantes de familia a los cuales no se les paga un salario, a las empleadas del servicio doméstico, a los trabajadores que se encuentran trabajando por su propia cuenta en actividades propias o familiares (excluyendo trabajadores y técnicos). Por el contrario, el empleo formal agruparía a los profesionales y técnicos independientes, los empleados del Estado y los asalariados y patrones de empresas privadas de más de diez personas. Para efectos del prese

El DANE mediante la realización de la Gran Encuesta Integrada de Hogares, ha realizado el seguimiento de la economía informal colombiana desde el año 2001. Con estos datos se pudo establecer que entre 2007 y 2012 se ha mantenido una relativamente estable tasa de informalidad nacional que oscila entre el 49,32% y el 52,57%, generando una tasa promedio de 50,41%, es decir que más de la mitad



de la población colombiana ocupada se encuentra laborando bajo un déficit de condiciones legales. Durante el tercer trimestre de 2012 (julio – septiembre), del total de ocupados 51,5% tenía un empleo informal. De estos, 50,4% eran hombres y 49,6% mujeres (Gráfico 1).



Gráfico 1: Proporción de la población ocupada en el empleo informal (2007-2012)
Fuente: DANE- Gran Encuesta Integrada de Hogares

CARACTERIZACIÓN DE VALLEDUPAR

Valledupar es la ciudad capital del departamento del Cesar, está ubicada al nororiente de la Costa Caribe colombiana, a orillas del río Guatapurí, en el valle del río Cesar formado por la Sierra Nevada de Santa Marta y la serranía del Perijá. Presenta una extensión total de 4.493 Km², distribuida entre su área urbana, 25 corregimientos y 125 veredas. Valledupar presenta una población total de 423.278 habitantes, el 85% de ellos (359.751 personas) ubicados sobre la cabecera municipal y el 25% restante (63.527 personas) están distribuidos entre sus corregimientos y veredas.

El DANE estima que la ciudad presenta una tasa de ocupación de 53,8% que representa un total de 142 mil personas ubicadas laboralmente, de las cuales 35 mil hicieron parte de la oferta laboral insatisfecha, ya sea por las horas de trabajo, el nivel de salario y las labores asignadas, las cuales no cumplieron las expectativas de los ocupados, correspondiendo a un subempleo subjetivo.

INFORMALIDAD EN VALLEDUPAR

Según datos revelados por el DANE para el 2011, Valledupar contaba con una Tasa Global de Participación de 60,8%, una tasa de ocupación de 53,8% equivalente a una fuerza laboral ocupada de 142 mil persona, dentro de las cuales 35 mil hacen parte de la oferta laboral insatisfecha, ya sea por horas laboradas, salario o labores realizadas.

El Censo de Comerciantes Informales reveló la presencia de 3.165 comerciantes informales dentro de la ciudad de Valledupar, es decir, que aproximadamente el 9% de los trabajadores informales presentes en Valledupar son comerciantes.

ENTORNO SOCIOECONÓMICO

Estado Civil: el estado civil de predomina entre los comerciantes informales de Valledupar, es la unión libre con un 41%, esto demuestra una relativa estabilidad familiar, puesto que pese a que no tienen la solidez generada por un matrimonio, tienen una pareja estable.

Estado Civil	
Soltero	1160
Casado	513
Unión Libre	1293
Viudo	99
NS/NR	100

Cuadro 1: Estado Civil

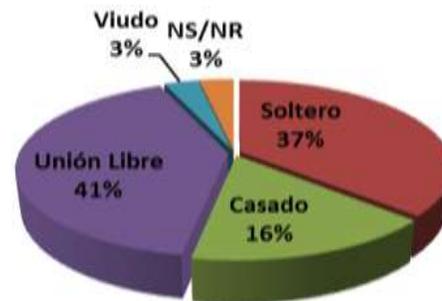


Gráfico 2: Estado Civil

Personas a cargo: la mayor parte de los comerciantes informales tiene 3 o menos personas a su cargo, el 32% tiene entre 4 y 6 personas y solo el 4% son responsables de más de 7 personas.

Personas a Cargo	
1 a 3	1888
4 a 6	1008
7 a 15	135
NS/NR	134

Cuadro 2: Personas a Cargo

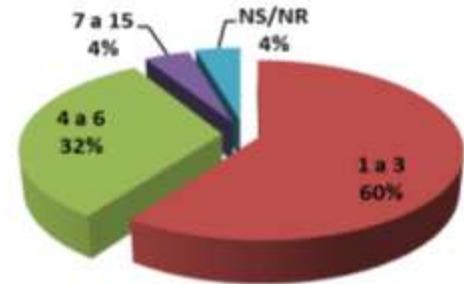


Gráfico 3: Personas a Cargo

Gasto Familiar Mensual: El 48% de los comerciantes informales declaró que sus gastos familiares mensuales están entre 401.000 y 600.000 pesos colombianos; el 17% manifestó que sus gastos están entre 201.000 y 400.000, mientras que solo el 8% presenta gastos superiores a 800.000.

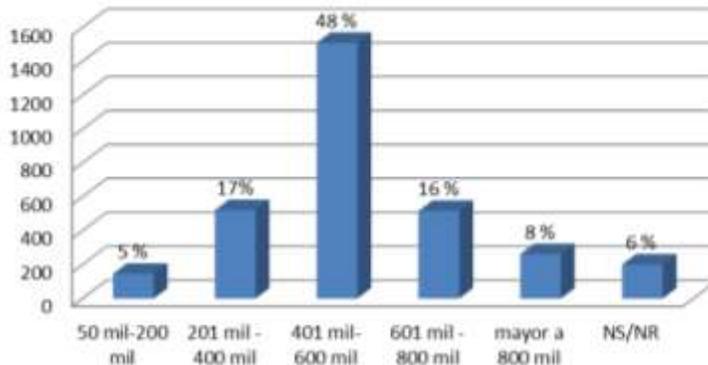


Gráfico 4 : Gasto Familiar Mensual

Gasto Familiar Mensual	
50 mil-200 mil	146
201 mil - 400 mil	521
401 mil- 600 mil	1509
601 mil - 800 mil	517
mayor a 800 mil	262
NS/NR	201

Cuadro 3: Gasto Familiar Mensual

Al analizar los gastos familiares mensuales contrastados con los datos esbozados en la pregunta anterior de “cantidad de personas a cargo”, se evidencia que pese a que la mayoría de los comerciantes informales se encuentran fuera del rango de pobreza indicado por el gobierno que ubica a dentro de la pobreza extrema a aquellas familias que tengan gastos per cápita inferiores a 87.672 y en pobreza a aquellos inferiores a 194.696, el 6% de los comerciantes informales se encuentran por debajo de la línea de la pobreza, mientras que el 35% se están en la línea de la pobreza. El 6% restante no se pudo establecer por la carencia de respuesta de alguna de las dos preguntas necesarias para realizar el cálculo (Personas a Cargo y Gastos Familiares Mensuales¹).

¹Se utilizaron los datos de Gastos Familiares Mensuales y no los de Ingresos ni Utilidades, porque éstos últimos no contemplarían otros ingresos que puedan devengar las familias.

Niveles de Pobreza	
Pobreza Extrema	203
Pobreza	1113
Fuera de Pobreza	1664
No se pudo calcular	185

Cuadro 4 : Distribución de pobreza



Gráfico 5 : Distribución de pobreza

Sisben: El Sisben es una herramienta de identificación estadística que organiza a los individuos de acuerdo a sus condiciones de vida, utilizado a nivel nacional para focalizar individualmente a los hogares, familias o individuos en condiciones de vulnerabilidad y que por medio del Departamento Nacional de Planeación se pueda identificar a las personas que deberían beneficiarse de los programas sociales, con el fin de garantizarles la ayuda oportuna.

El censo reveló que la gran mayoría de los comerciantes informales cuentan con una clasificación del sisben.

Sisben	
Si	2671
No	337
NS/NR	157

Cuadro 5: Sisben

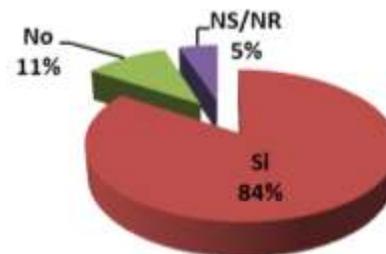


Gráfico 6: Sisben

Niveles del Sisben: la categorización del Sisben está dividida en 6 niveles. Aquellas personas que según los estándares impartidos por el gobierno central, sean catalogados dentro de los niveles 1, 2 y 3, se les proporciona un carnet que los hace beneficiarios potenciales de los programas sociales del estado. Aquellos que sean ubicados entre los niveles 1 y 2, tendrán derecho a acceder a la cobertura de riesgos en salud subsidiado con los todos beneficios de atención establecidos dentro del Plan Obligatorio de Salud (POS).

Por medio del censo se estableció que el 80% de los comerciantes informales están ubicados dentro de los niveles 1 y 2 del sisben.

Nivel del Sisben:	
Nivel 1	2258
Nivel 2	288
Nivel 3	18
Nivel 4	4
NS/NR	597

Cuadro 6: Niveles del Sisben

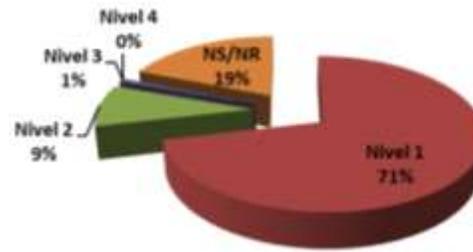


Gráfico 7 : Niveles del Sisben

 **Régimen de Salud:** Es importante aclarar que el Sisben no es el Régimen Subsidiado de Salud, ni tiene ninguna connotación distinta a la identificación de la población vulnerable, si bien los beneficiarios del régimen subsidiado de salud se identifican por medio del Sisben, esta herramienta es utilizada como base de datos para otros programas sociales.

El régimen subsidiado de salud es un tipo particular de afiliación al Sistema de Seguridad Social en Salud que determina cuáles personas deben recibir subsidios ya sea parciales o totales y quiénes no.

Para efectos de los comerciantes informales de Valledupar, el régimen subsidiado cubre al 84%, mientras que solo el 6% manifiestan ser contribuyentes a seguridad social.

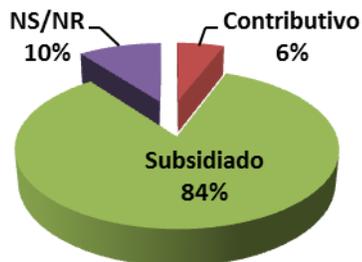


Gráfico 8: Régimen de salud

Régimen de salud	
Contributivo	185
Subsidiado	2654
NS/NR	326

Cuadro 7 : Régimen de salud

Cabe destacar la diferencia que existe entre los comerciantes informales que potencialmente debían ser beneficiados del régimen subsidiado (2.546 personas pertenecientes a los Niveles 1 y 2) los que manifestaron serlo (2.654 personas), esta diferencia puede obedecer a aquellas personas que no respondieron la pregunta de clasificación en niveles del Sisben.

 **Nivel Educativo:** el nivel educativo que prolifera entre los censados es la secundaria completa o bachillerato, el 20% pese a que cursó algunos niveles de

bachillerato no lo culminó, el 7 % tiene algún tipo de formación técnica mientras que solo el 1% es profesional universitario.

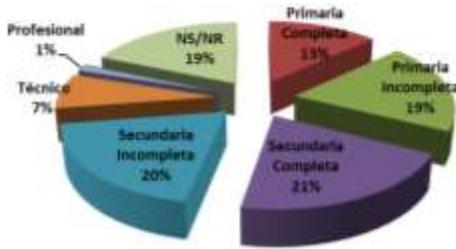


Gráfico 9 : Nivel Educativo

Máximo Nivel educativo alcanzado:	
Primaria Completa	417
Primaria Incompleta	611
Secundaria Completa	650
Secundaria Incompleta	619
Técnico	237
Profesional	41
Otro	2
NS/NR	588

Cuadro 8 : Nivel Educativo

Educación de los hijos: las precarias condiciones económicas que prevalece dentro de los trabajadores informales debido a la falta de estabilidad y el bajo nivel productivo, sumado al bajo nivel educativo que suele presentarse dentro de la economía informal, hace que prevalezca la cultura del no estudio y que esta incluya a las futuras generaciones. Sin embargo, dentro de los comerciantes informales de Valledupar, prevalece la cultura de educar formalmente a los hijos pese a que el nivel de no educación es relativamente elevado.

¿Sus hijos están en el sistema educativo?	
Si	1983
No	305
NS/NR	877

Cuadro 9 : Educación a los Hijos

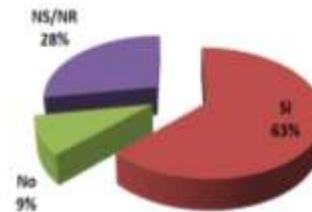


Gráfico 10 : Educación a los Hijos

Comuna en la que reside: Valledupar cuenta con 6 comunas distribuidas dentro de su zona urbana y comprendidas por 175 barrios. Al determinar la residencia de los comerciantes informales se obtuvo que la mayoría habitan entre las comunas 4 y 3 de la ciudad.

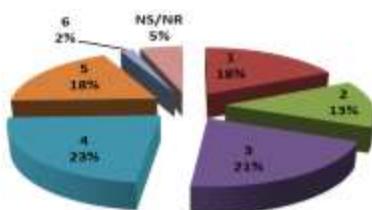


Gráfico 11: Comunas de residencia

¿En que comuna vive?	
1	564
2	424
3	653
4	714
5	585
6	52
NS/NR	173

Cuadro 10: Comunas de residencia



Lugar de procedencia: la migración es un fenómeno que caracteriza a la era actual, en donde la globalización prolifera en todos los niveles. Este fenómeno migratorio se ha acentuado en los últimos años debido a las eras de violencia que genera el desplazamiento forzado y suele ser muy común dentro de los comerciantes que se dirigen hacia las ciudades capitales en busca de mejores oportunidades económicas. Este hecho lo comprueban los datos recolectados por el Censo de Comerciantes Informales, en donde se evidenció que el 57% de los informales presentes en Valledupar (1.805 personas) (Gráfico 12 – Cuadro 11) son oriundos de la ciudad. Sin embargo, la mayoría son cesarenses (Gráfico 13- Cuadro 12) y predominan los departamentos de la costa caribe.

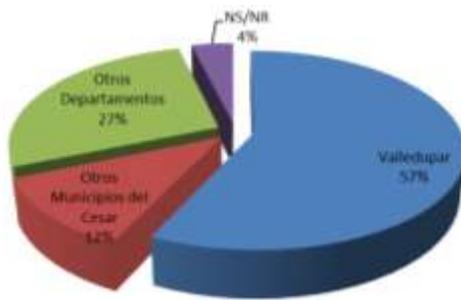


Gráfico 12: Procedencia

Procedencia	
Valedupar	1805
Otros Municipios del Cesar	367
Otros Departamentos	872
NS/NR	121

Cuadro 11: Procedencia

Departamento de procedencia	
Antioquia	26
Atlantico	65
Bolívar	143
Cesar	2172
Cordoba	37
Guajira	89
Magdalena	332
Nte Santander	23
Santander	56
Sucre	35
Otros	66
NS/NR	121

Cuadro 12: Departamento de Origen

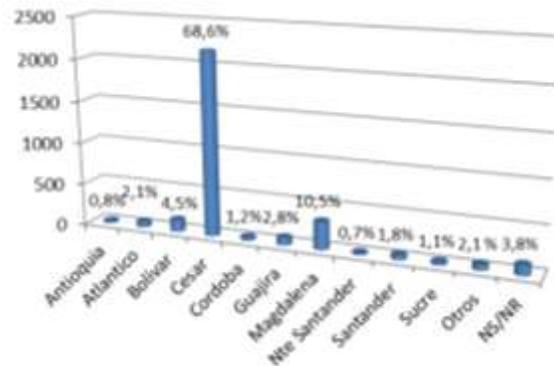


Gráfico 13: Departamento de Origen

INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

Decisión de localización del negocio: La variable más valiosa para los comerciantes informales a la hora de elegir la localización de su negocio es una elevada circulación de personas, el 18% consideró que ubicarse dentro del área de influencia de un centro comercial sería lo mejor para su negocio mientras que el 14% eligió su ubicación por las condiciones climáticas que lo favorecían.

Por qué decidió ubicar el negocio o punto de venta en este lugar	
Circulación de personas	2492
Presencia C. Comercial	691
Sombra	544
Presencia Institucional	3
Cercanía al lugar donde guarda mercancías	50
Volumen de transacciones en esa	46
Cercanía de vendedores de	9
Otro	0

Cuadro 13: Decisión de localización



Gráfico 14: Decisión de localización

Infraestructura: Entre los vendedores entrevistados se encontró que el 31% exhibían sus productos en mesas mientras que el 23% disponía de un puesto móvil. Este último facilita la ubicación en las proximidades de la plaza de mercado, esquinas, calles peatonales y corredores viales de la ciudad puesto que las carretas como forma itinerante de venta permite un rápido desplazamiento hacia lugares de mayor concentración poblacional o en donde las autoridades no aplican control en el uso del espacio público.

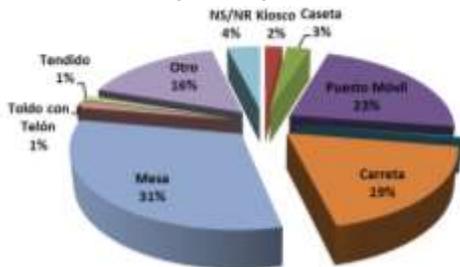


Gráfico 15: Infraestructura del negocio

Sobre qué instalaciones físicas se hace la venta:	
Kiosco	64
Caseta	88
Puesto Móvil	713
Vehículo	8
Carreta	594
Mesa	995
Toldo con Telón	44
Tendido	34
Otro	504
NS/NR	121

Cuadro 14: Infraestructura del negocio

Transporte: El medio más utilizado por los comerciantes informales para transportar sus productos es a través de carretas (22%), seguido del transporte informal que es utilizado por el 12% de los censados.

¿A través de qué medio de transporte lleva los productos adquiridos al punto de venta?	
Carreta	621
Taxi	95
Transporte informal	347
Carretilla-zorra	33
Vehículo propio	28
Moto propia	47
Otro	1665
NS/NR	329

Cuadro 15: Transporte

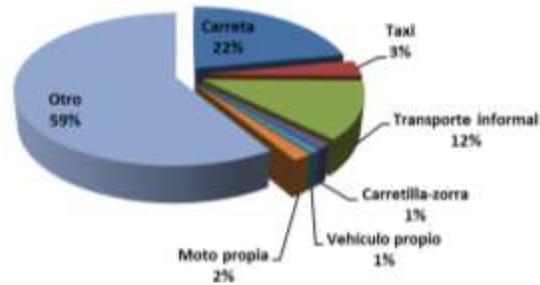


Gráfico 16: Transporte

Pago de Arriendo: Pese a que los comerciantes informales suelen establecerse en lugares públicos, es frecuente que sean víctimas de inescrupulosos o que ubiquen sus locales en zonas privadas que estén sujetas al pago de arrendamientos, sin embargo, este no es el caso del comerciante informal promedio de Valledupar, puesto que el 80% manifestó no cancelar ningún tipo de arriendo.

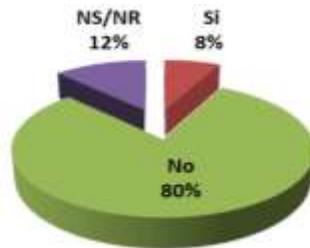


Gráfico 17: Pago de Arriendo

Pago de arriendo	
Si	236
No	2540
NS/NR	389

Cuadro 16: Pago de Arriendo

Provisiones: el 74% de los comerciantes informales surte su negocio diariamente, el 8% cada semana, el 2% cada dos semanas y el 15% lo hace cada mes.

¿Cada cuanto surte su negocio?	
Diario	2324
Semanal	248
Quincenal	74
Mensual	473
Otro	3
NS/NR	43

Cuadro 17: Provisiones

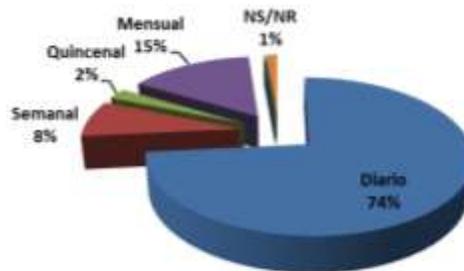


Gráfico 18: Provisiones

Tipo de Proveedor: en cuanto a la clasificación de los proveedores que surten los negocios informales de Valledupar, el 75% son de carácter mayorista, el 17% son minoristas lo que puede ser un factor determinante en el incremento de los precios y en la reducción de las ganancias de los comerciantes finales, efecto que se acentúa al poseer solo 5% de proveedores fabricantes.

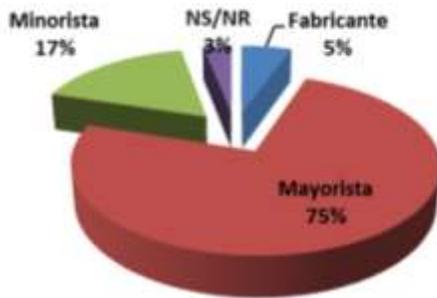


Gráfico 19: Tipo de Proveedores

Tipo de proveedor	
Fabricante	172
Mayorista	2358
Minorista	537
NS/NR	98

Cuadro 18: Tipo de Proveedores

Valor de la provisión semanal: semanalmente el 18% de los comerciantes informales realizan la compra de mercancías por un valor comprendido entre 301.000 y 500.000 pesos mientras que el 17% lo hace por valores iguales o inferiores a los 300.000, así el comercio informal mueve solo en compra de insumos 941'975.000 cada semana con un promedio de 297.622 por unidad comercial. De esta pregunta cabe destacar que la mayoría de los comerciantes informales (47%) no saben certeramente qué cantidad de dinero requieren para abastecer su negocio semanalmente, situación que constituye una grave debilidad para su sostenimiento.

¿Cuánto invierte semanalmente en la compra de mercancía?	
10.000 a 300.000	553
300.001 a 500.000	560
300.001 a 800.000	324
Mayor a 800.000	251
NS/NR	1477

Cuadro19: Inversión semanal

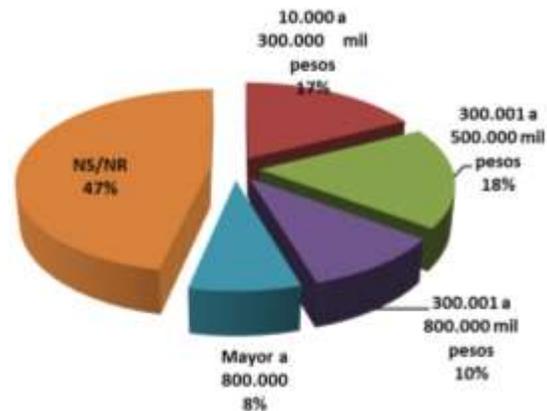


Gráfico 20 : Inversión semanal

TRANSACCIONES ECONÓMICAS DEL NEGOCIO

Registro de Contabilidad: la deficiencia de registro y control identificada en la pregunta anterior se refuerza con la pregunta directa referente al registro de las cuentas de su negocio. A esta pregunta el 59% de los comerciantes informales contestaron que no llevan registro alguno de las actividades comerciales de su negocio.

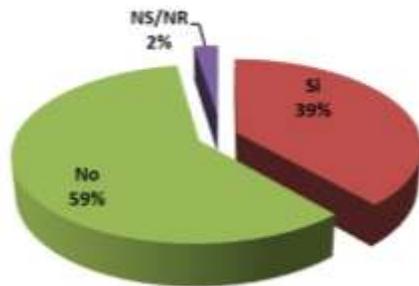


Gráfico 21: Registro de Contabilidad

Lleva cuentas de su negocio	
Si	1219
No	1867
NS/NR	79

Cuadro 20: Registro de Contabilidad

Pertenencia a Organizaciones: para los empresarios incipientes es importante ser parte de organizaciones para lograr ejercer mayor peso político y económico y así poder lograr que se defiendan los intereses del gremio. Sin embargo, el nivel de participación de los comerciantes informales de Valledupar es sustancialmente bajo. Solo el 4% manifestó ser parte de algún tipo de asociación (Gráfico 22 - Cuadro 21). Esta situación obedece en gran medida al desconocimiento por parte de los comerciantes de los beneficios que les traería ser miembro de algún tipo de aglomeración; el 86% manifestó no tener conocimiento de los beneficios a los que accederían si se asocian a una organización comercial (Gráfico 23 - Cuadro 22).

Pertenencia a organizaciones	
Sindicato	3
Asociación	118
Cooperativa	3
Ninguna	1942
NS/NR	1099

Cuadro 21: Pertenencia a Organizaciones

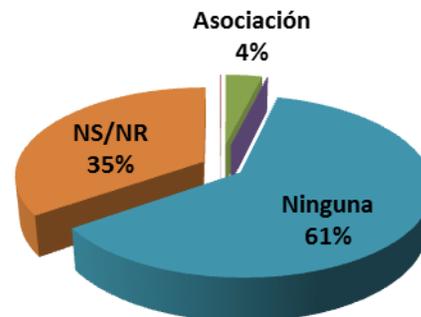


Gráfico 22: Pertenencia a Organizaciones



Gráfico 23: Beneficios de las Organizaciones

Beneficios de pertenecer a estas organizaciones:	
Seguridad	49
Desarrollo Mercado	36
Acceso a Crédito	2
Solución de conflictos	119
Intelectual con Autoridades locales	1
Disminución Costos de transporte	3
Actividades Sociales y Culturales	1
Ninguno	238
NS/NR	2716

Cuadro 22: Beneficios de las Organizaciones

Inversión y Financiamiento: los comerciantes informales manifestaron que en su mayoría habían realizado inversiones totales a su negocio por la suma comprendida entre 150.001 y 500.000 (Gráfico 24 – Cuadro 23). Para realizar estas inversiones el 41% dijo haber acudido a créditos informales llamados popularmente “Gota a Gota” (Gráfico 25 – Cuadro 24). Cabe resaltar que solo el 51% declaró tener conocimiento de la tasa de interés que paga en sus préstamos.

¿Cuánto ha invertido en el negocio?	
1.000 a 150.000	676
150.001 a 500.000	1181
500.001 a 1 millón 500 mil	681
1 millón 501 mil a 5 millones	236
5 millones 1 mil a 10 millones	38
Más de 10 millones 1 mil	7
NS/NR	346

Cuadro 23: Inversión total al negocio



Gráfico 24: Inversión total al Negocio

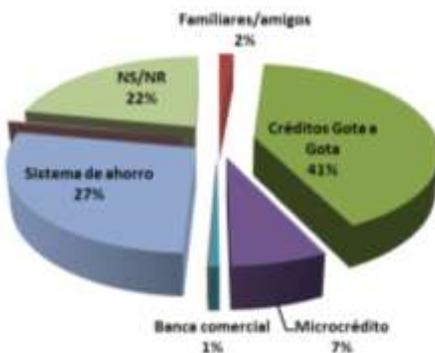


Gráfico 25: Tipo de Financiamiento

Financiamiento de la actividad:	
Familiares/amigos	47
Créditos Gota a Gota	1308
Microcrédito	222
Banca comercial	25
Otros prestamistas	1
Sistema de ahorro	863
Otra	8
NS/NR	691

Cuadro 24: Tipo de Financiamiento



¿Sabe que tasa paga mensualmente?	
Si	1608
No	119
NS/NR	1438

Cuadro 25: Tasa de Financiamiento

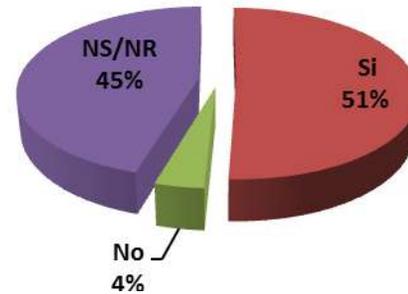


Gráfico 26: Tasa de Financiamiento

Tiempo de Funcionamiento: pese a que el 29% de los establecimientos comerciales informales son nuevos, en su mayoría tienen trayectoria por tiempo de funcionamiento.

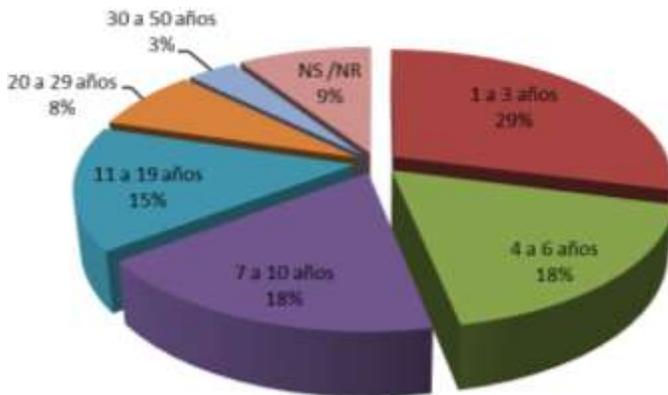


Gráfico 27: Tiempo de Funcionamiento

Tiempo de funcionamiento	
1 a 3 años	920
4 a 6 años	563
7 a 10 años	563
11 a 19 años	478
20 a 29 años	240
30 a 50 años	109
NS /NR	292

Cuadro 26: Tiempo de Funcionamiento

Jornadas de Trabajo: el horario elegido por los comerciantes para realizar sus labores concuerda con el estipulado para los trabajadores formales. La mayoría comienza sus labores entre las 6 y 8 am (Cuadro27- Gráfico 28) y las finaliza entre las 6 y las 7 pm (Cuadro28- Gráfico 29). En cuanto a los días trabajados los trabajadores informales tienen mayor carga laboral que los formales, en promedio trabajan los 7 días de la semana y no los 5 del horario semanal (Cuadro 29 – Gráfico 30).

Hora de Inicio de Actividades	
1 a 4 am	193
4:01 a 6:00 am	842
6:01 a 8:00 am	1432
8:01 a 10 am	229
10:01 am a 6 pm	127
6:01 pm a 9 pm	8
NS/NR	334

Cuadro 27: Hora de Inicio

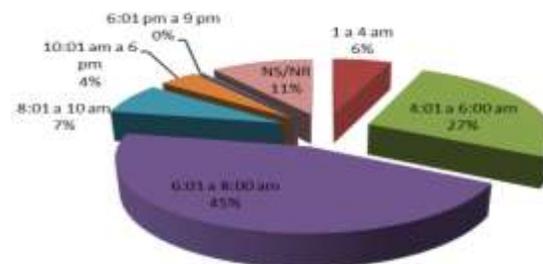


Gráfico 28: Hora de Inicio

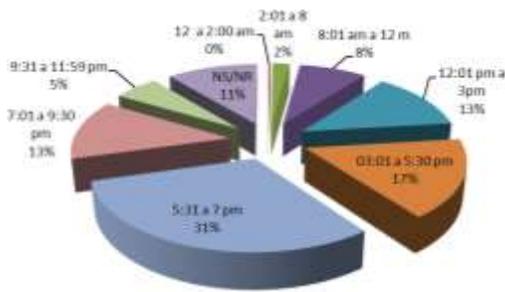


Gráfico 29: Hora de Finalización

Hora de Finalización	
12 a 2:00 am	7
2:01 a 8 am	65
8:01 am a 12 m	258
12:01 pm a 3pm	401
03:01 a 5:30 pm	529
5:31 a 7 pm	975
7:01 a 9:30 pm	407
9:31 a 11:59 pm	173
NS/NR	350

Cuadro 28: Hora de Finalización

Días Trabajados	
2 días	1
3 días	6
4 días	12
5 días	214
6 días	839
7 días	1908
NS/NR	185

Cuadro 29: Días Trabajados

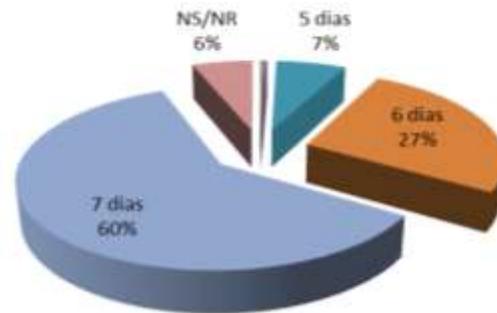


Gráfico 30: Días Trabajados

Ganancia diaria: dentro de los niveles de ganancia diaria libre declarada por los censados prevalecen las ganancias entre 15.001 y 20.000 pesos lo que equivaldría a un salario mensual aproximado de entre 450.000 y 600.000. la ganancia mínima reportada fue de 1.500 mientras que la máxima asciende a 600.000. Teniendo en cuenta el total registrado, el comercio informal genera ganancias diarias superiores a 82'104.200 generando un promedio por establecimiento de 25.941.

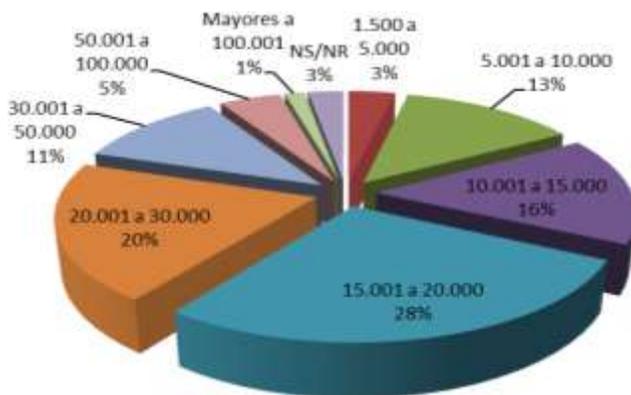


Gráfico 31: Ganancia Diaria

Ganancias Diarias	
1.500 a 5.000	110
5.001 a 10.000	416
10.001 a 15.000	496
15.001 a 20.000	880
20.001 a 30.000	632
30.001 a 50.000	355
50.001 a 100.000	145
Mayores a 100.001	47
NS/NR	84

Cuadro 30: Ganancia Diaria

Venta Bruta: los reportes de venta bruta por su parte generaron un total de ventas diarias de 281'148.000 con promedio de 88.839 por establecimiento. El valor mínimo logrado fue de 4.000, mientras que tres comerciantes manifestaron tener ventas brutas diarias por la mayor cantidad obtenida, 2'000.000. La mayor parte de los comerciantes informales declararon tener ventas diarias por valores comprendidos entre 50.001 y 100.000.

Venta Bruta	
Menor a 20.000	215
20.001 a 30.000	310
30.001 a 50.000	756
50.001 a 100.000	1.082
100.001 a 200.000	567
200.001 a 600.000	155
Mayores a 600.001	10
NS/NR	70

Cuadro 31: Venta Bruta Diaria

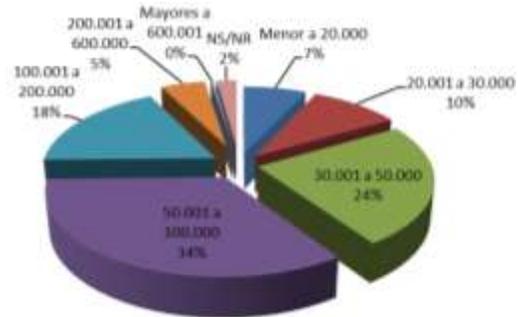


Gráfico 32: Venta Bruta Diaria

Relación con la economía formal: para el sector informal resulta ventajoso establecer alianzas de cooperación con la economía formal en la medida en que ésta puede incrementar su productividad y lograr insertarlos en el sector formal. Según se detectó en el Censo de Comerciantes Informales de Valledupar, el nivel de cooperación entre estos dos sectores es sustancialmente baja, solo el 32% manifestó tener algún tipo de relación con el sector formal (Cuadro 32- Gráfico 33) y pese a los beneficios que estas asociaciones pueden generar, los comerciantes informales no presentan gran interés para realizarlas (Cuadro 33 – Gráfico 34)

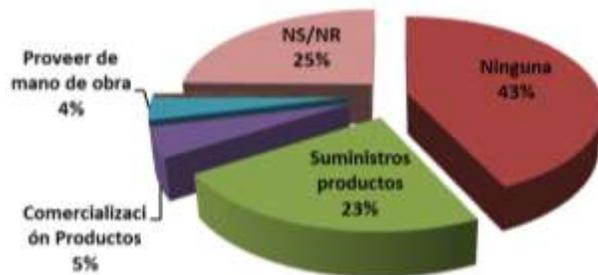


Gráfico 33: Relación con el Sector Formal

Relaciones con el sector formal (empresas reconocidas legalmente)	
Ninguna	1361
Suministros productos	725
Comercialización Productos	165
Proveer de mano de obra	126
Subarriendo espacios	4
Otra	1
NS/NR	783

Cuadro 32: Relación con el Sector Formal

Le interesaría establecer alguna alianza o asociarse con personas o empresas del sector formal?	
Si	1096
No	1899
NS/NR	170

Cuadro 33: Interés de asociación con el sector formal

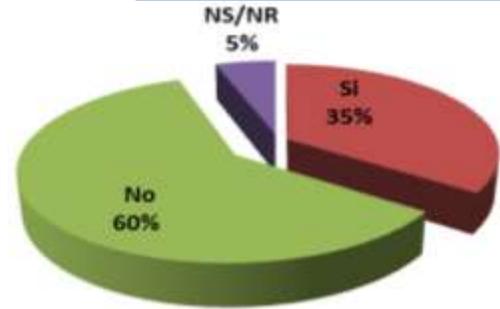


Gráfico 34: Interés de asociación con el sector formal

Actividades para mejorar: los comerciantes informales consideran que los factores determinantes para mejorar su negocio son en su orden establecerse en un local comercial, reubicarse y acceder a apoyo económico (Cuadro 34 - Gráfico 35). Es relevante sin embargo, que los comerciantes prefieren realizar dichas actividades por sus propios medios y solo le solicitan al gobierno que los apoyen en seguridad, transporte y cobertura de servicios públicos (Cuadro 35 - Gráfico 36).

Actividad para mejorar	
Local Comercial	909
Apoyo Económico	585
Reubicación	837
Capacitación	63
Subsidio de Vivienda	257
Otros	123
NS/NR	391

Cuadro 34: Actividad para mejorar

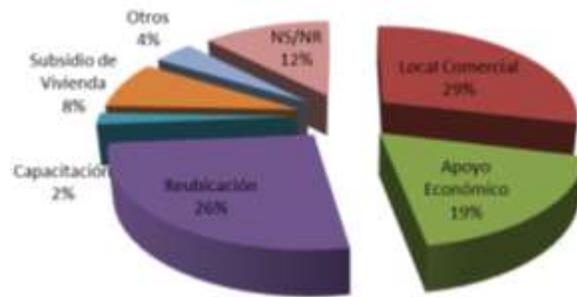


Gráfico 35: Actividad para mejorar

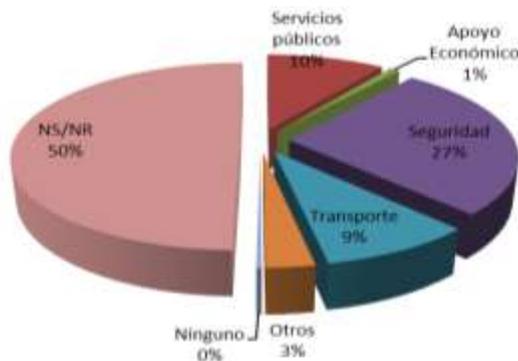


Gráfico 36: Servicios requeridos

Servicio Requerido	
Servicios públicos	315
Apoyo Económico	28
Seguridad	852
Transporte	292
Otros	92
Ninguno	10
NS/NR	1576

Cuadro 35: Servicios requeridos

RELACIÓN CON LAS AUTORIDADES

El uso al espacio público que suelen dar los comerciantes informales al establecer sus negocios en aceras, vías vehiculares, calles peatonales, separadores viales, semáforos, parques, bahías, bermas, aleros de edificaciones y zonas colaterales a vías/edificios es un factor de conflicto permanente entre los comerciantes informales y las autoridades municipales, que en este caso se encuentran representadas por las Secretarías de Gobierno, Planeación y la Policía Nacional. La percepción de la mayoría de vendedores informales es que las autoridades los persiguen y “no los dejan trabajar”, por lo que las relaciones entre éstos son normalmente conflictivas. Sin embargo, y pese a que solo el 0,002% de los comerciantes manifestaron tener al día los permisos necesarios para realizar sus actividades mercantiles (Cuadro 36- Gráfico 37), los comerciantes no denuncian haber sido víctimas de persecuciones por parte de las autoridades (Cuadro 37- Gráfico 38), ha habido un sustancialmente bajo nivel de retención de mercancías (Cuadro 37- Gráfico 38) o de implementos de trabajo (Cuadro 38- Gráfico 39), y en los casos en que han sucedido ha habido una cantidad considerable de devoluciones (Cuadro 39- Gráfico 40 y Cuadro 40- Gráfico 341).

¿Posee permiso para desarrollar la actividad?	
Si	7
No	553
NS/NR	2605

Cuadro 36: Disposición de Permisos

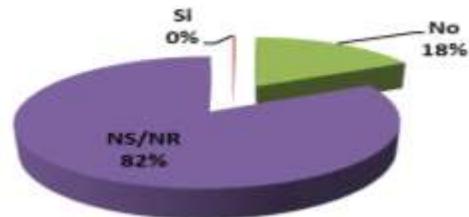


Gráfico 37: Disposición de Permisos



Gráfico 38: Persecución policial

¿En el último año ha sufrido persecución por parte de las autoridades que impidan su actividad?	
Si	29
No	2970
NS/NR	166

Cuadro 37: Persecución policial

¿Le han retenido Mercancía?	
Si	247
No	2803
NS/NR	115

Cuadro 38: Retención de Mercancía

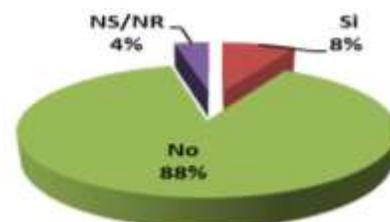


Gráfico 39: Retención de Mercancía

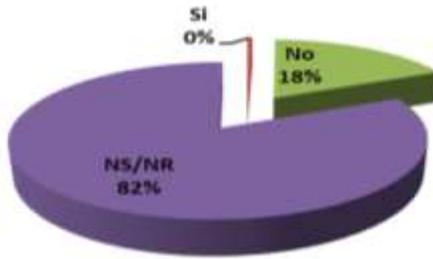


Gráfico 40: Retención de Materiales

Retención de elementos de trabajo	
Si	15
No	562
NS/NR	2588

Cuadro 39: Retención de Materiales

Devoluciones de Mercancías	
Si	58
No	1436
NS/NR	1671

Cuadro 40: Devolución de Mercancía

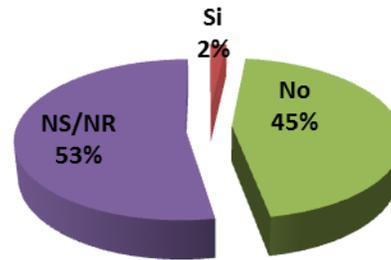


Gráfico 41: Devolución de Mercancía

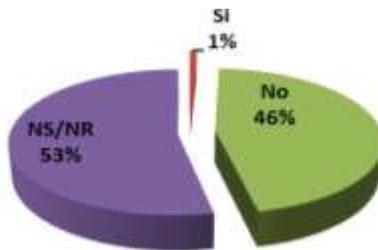


Gráfico 42: Devolución de Materiales

Devolución de Materiales de Trabajo	
Si	25
No	1455
NS/NR	1685

Cuadro 41: Devolución de Materiales

EXPECTATIVAS Y PROYECTO DE VIDA

Para que los comerciantes informales puedan evolucionar en sus unidades productivas y constituir las en el sector formal es de vital importancia que tengan un proyecto claro, conciso y realizable a corto y mediano plazo. Es preocupante que solo el 68% de los encuestados respondió a esta pregunta manifestando sus expectativas porque denota cierta incertidumbre e improvisación en el manejo del negocio.

Por su parte las personas que respondieron a esta pregunta manifestaron en su mayoría estar conformes con el funcionamiento de su negocio y no tienen deseos de cambiarse de actividad, ubicación, ciudad o país y predomina el deseo de formalización tanto a corto como a mediano plazo. Sin embargo, el deseo de



conseguir una estabilidad salarial por medio de un empleo es uno de los principales deseos de los comerciantes informales.



Gráfico 43: Expectativas de los comerciantes

Expectativas	Corto Plazo	Mediano Plazo
Conseguir un trabajo formal y estable	333	658
Cambiar de ubicación pero con la misma actividad	229	283
Cambiar de actividad productiva	138	282
Formalizar y hacer crecer el negocio actual	394	1253
Radicarse en otra ciudad y con otra actividad	36	20
Salir del país	8	4
Continuar con la actividad actual y en el mismo lugar	137	289

Cuadro 41: Expectativas de los comerciantes a corto y mediano plazo

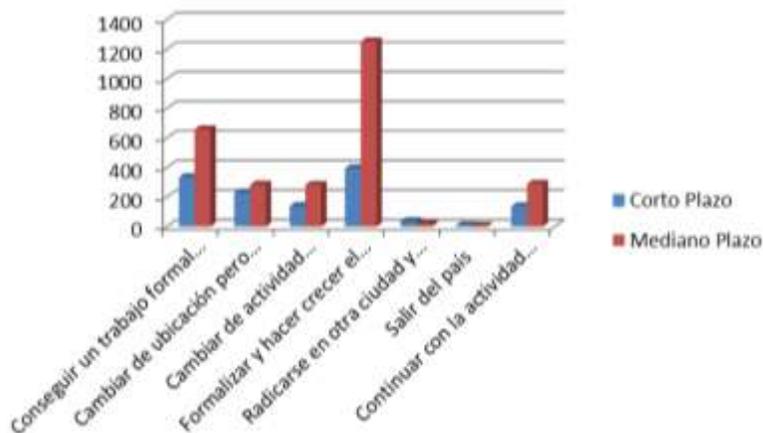


Gráfico 44: Expectativas de los comerciantes a corto y mediano plazo

MANEJO DE HIGIENE, SEGURIDAD Y MEDIO AMBIENTE

Desechos de Productos No Vendidos: el buen manejo de los productos no vendidos principalmente de los productos perecederos fundamental para la estabilidad de la salubridad de los habitantes no solo del sector sino de todo el municipio. El censo identificó como debilidad del sector informal la falta de una definición clara de desecho de los productos no vendidos puesto que más de la mitad de la población encuestada se abstuvo de responder a esta pregunta lo que denota un alto nivel de desconocimiento en el manejo adecuado de los productos no vendidos.

¿Que hace con el producto que no vende?	
Lo arroja a la basura	15
Lo usa para el consumo de su hogar	255
Lo vuelve a vender	484
Lo regala	389
Ninguna	181
NS/NR	1841

Cuadro 42: Desecho de Productos



Gráfico 44: Desecho de Productos

Manejo de Basuras: la tendencia anterior se mantiene en el manejo de las basuras, el 58% de los encuestados no tiene claro el manejo que debe realizarse a las basuras y solo el 11% manifestó realizar actividades de reciclaje.



Gráfico 45: Manejo de basuras

Manejo de basuras	
Recicla	353
No recicla	966
NS/NR	1846

Cuadro 43: Manejo de basuras

Manipulación de Alimentos: en cuanto a la manipulación de los alimentos para los informales que se dedican a comercializar productos comestibles se obtuvo un bajo nivel de salubridad, al considerar que solo el 26% de los encuestados manifestó tener los cuidados necesarios para la manipulación de los alimentos (Gráfico 46 – Cuadro 44), no utilizan los elementos adecuados de protección (Gráfico 47 – Cuadro 45), prevalece la preparación de los alimentos en el sitio de venta (Gráfico 48 – Cuadro 46) y no se registraron mayores problemas en el acceso a agua potable (Gráfico 49 – Cuadro 47)

Cuidados para manipular los alimentos	
Si	769
No	278
NS/NR	1846

Cuadro 44: Cuidado en la manipulación de alimentos

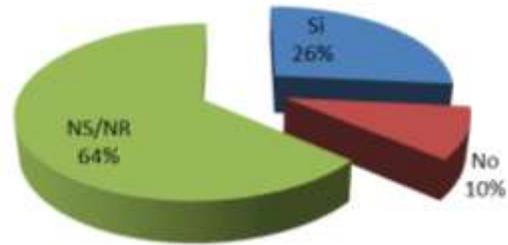


Gráfico 46: Cuidado en la manipulación de alimentos

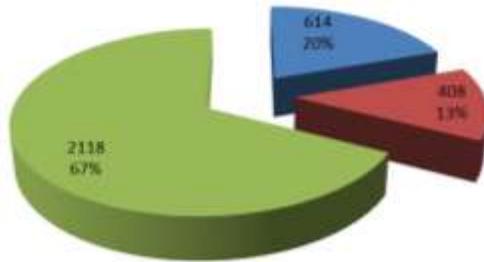


Gráfico 47: Uso de elementos de protección

Uso de elementos de protección	
Si	614
No	408
NS/NR	2118

Cuadro 45: Uso de elementos de protección

Preparación de los alimentos	
En el sitio	356
En otro sitio	497
NS/NR	2312

Cuadro 46: Preparación de alimentos

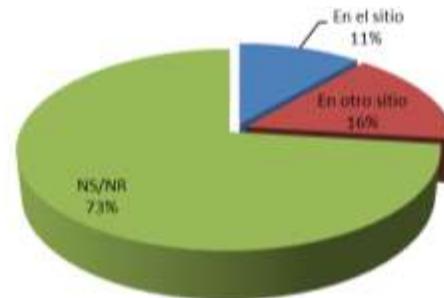


Gráfico 48: Preparación de alimentos

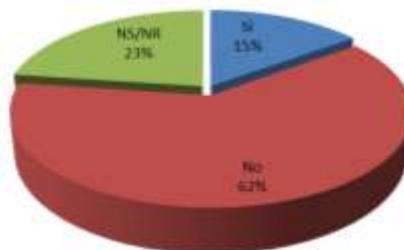


Gráfico 49: Acceso a Agua Potable

Problemas en el acceso a agua potable	
Si	473
No	1969
NS/NR	723

Cuadro 47: Acceso a Agua Potable

SEGURIDAD

La seguridad es un tema delicado tanto para los comerciantes formales como los informales, sin embargo, el carácter de la ubicación de los comerciantes informales los focaliza como una población aún más vulnerables a hechos delictivos al estar ubicados en su mayoría en espacio público con mínimas o ningunas condiciones de seguridad.

Pago de Seguridad: solo el 37% de los censados manifestó pagar algún tipo de seguridad

¿Paga Seguridad?	
Si	1183
No	1569
NS/NR	413

Cuadro 48: Pago de Seguridad

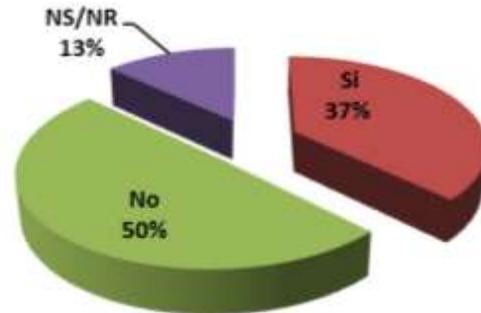


Gráfico 50: Pago de Seguridad

Víctimas de Hechos Delictivos: Pese a la vulnerabilidad de la población informal, el 69% de los comerciantes informales manifestó no haber sido víctima de ningún hecho delictuencial. El principal delito que asecha a los comerciantes informales es el hurto seguido de la estafa, y pese al incremento que han tenido los casos de extorsión dentro de los comerciantes, este delito no ha impactado de manera importante al sector informal.

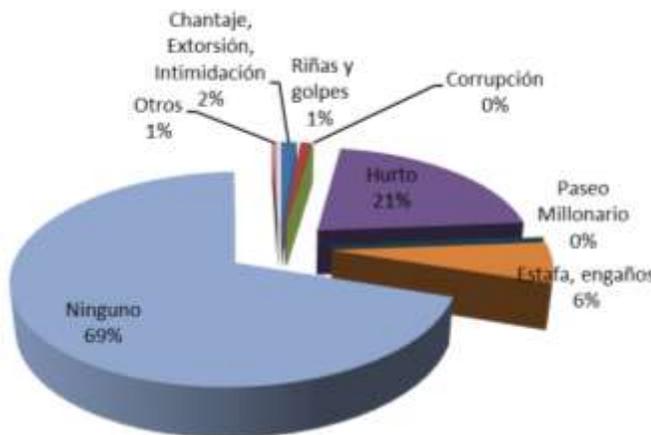


Gráfico 51: Víctimas de Delitos

Víctimas de acciones delictivas	
Chantaje, Extorsión, Intimidación	49
Riñas y golpes	34
Corrupción	2
Hurto	731
Paseo Millonario	2
Estafa, engaños	218
Ninguno	2392
Otros	18

Cuadro 49: Víctimas de Delitos

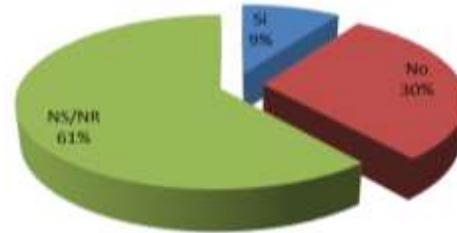
Confianza en la Fuerza Pública: la confianza de los comerciantes informales en las autoridades policiales se midió a través del nivel de denuncia de delitos y la



calificación que se le otorgó a la efectividad realizada. Estas dos preguntas revelaron una poca aceptación al servicio policial, solo el 9% manifestó haber denunciado hechos delictivos (Gráfico 52 – Cuadro 50), mientras que el 53% de la población encuestada descalifica el actuar policial (Gráfico 53 – Cuadro 51).

Denuncias	
Si	299
No	937
NS/NR	1929

Gráfico 52: Denuncia de Delitos



Cuadro 50: Denuncia de Delitos

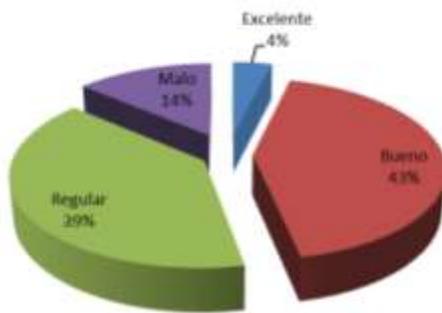


Gráfico 53: Calificación a Autoridades

Calificación del servicio de la policía nacional	
Excelente	123
Buena	1341
Regular	1232
Mala	428
NS/NR	41

Cuadro 50: Calificación a Autoridades

ENTORNO CÁMARA DE COMERCIO

El actuar de la Cámara de Comercio de Valledupar y la gestión de su Presidencia Ejecutiva, el Dr. Jose Luis Urón Márquez estuvo altamente respaldada por los comerciantes informales, puesto que no solo calificaron positivamente el actuar del Presidente Ejecutivo considerándolo el 18% Excelente y el 73% Bueno (Gráfico 54 – Cuadro 51), si no que el 93% de los comerciantes informales solicitaron la presencia de la Cámara de Comercio de Valledupar en los actos públicos a nivel municipal y departamental (Gráfico 55 – Cuadro 52).

Calificación de la presidencia de CCV	
Excelente	434
Buena	1767
Regular	189
Mala	28
NS/NR	103

Cuadro 50: Calificación a Presidencia CCV Autoridades



Gráfico 52: Calificación a Presidencia CCV

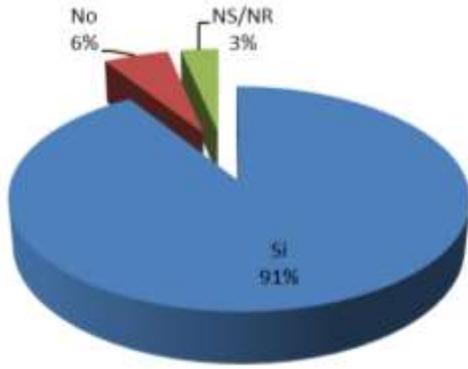


Gráfico 53: Presencia CCV

Presencia de CCV en escenarios públicos	
Si	2882
No	180
NS/NR	103

Cuadro 51: Presencia CCV