

# Censo a Vendedores Ambulantes y Estacionarios 2016



CÁMARA DE COMERCIO  
DE VALLEDUPAR



OBSERVATORIO ECONÓMICO  
CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR

**José Luis Urón Márquez**  
Presidente Ejecutivo

# INTRODUCCIÓN

**Edgar Rincón Castilla**  
Vicepresidente  
Administrativo

**Juan Felipe Camargo Mejía**  
Coordinador Observatorio  
Económico

**Asistentes de  
investigación**  
Roberto Hinojosa  
Nadia Márquez

**Supervisor de Campo**  
Roberto Hinojosa

**Encuestadores**  
María Castillo  
Sara Churio  
Lorena de Ávila  
Sindy Gallo  
Luisa Hoyos  
Rafael Martínez  
Sahily Murgas  
Greisy Pumarejo  
Gina Quintana  
Shestin Torres  
Carlos Vega

**Corrección de estilo:**  
**Stella Durán Escalona**  
Asesora de Presidencia  
Ejecutiva

La Cámara de Comercio de Valledupar ha realizado el Censo a Vendedores Ambulantes y Estacionarios, con el objetivo principal de hacer un diagnóstico de sus condiciones laborales, económicas, sociales, entre otros aspectos, y analizar la evolución económica de las personas que ejercen esta actividad, para así poder entregarle información verídica y de primera mano a los entes territoriales, para que ellos, a través de sus facultades, tomen decisiones, acciones o correctivos pertinentes, que le permitan una calidad de vida digna.

Enmarcada en su misión, la Cámara de Comercio de Valledupar ha elaborado este estudio, con un equipo humano y técnico competente, generando un lazo de acompañamiento al pequeño comerciante, con herramientas tecnológicas que facilitaron la recolección de la información, que da cuenta del comportamiento de los vendedores ambulantes y estacionarios, y lo pone a disposición de los interesados, procurando que sea de utilidad para el crecimiento económico y social del empresariado.

Si está interesado en ampliar esta información o consultar sobre otros de los productos investigativos de la entidad, puede hacerlo a través de la página web oficial de la institución <http://www.ccvalledupar.org.co/> en el enlace del Observatorio Económico, a través del correo electrónico [observatorioeconomico@ccvalledupar.org.co](mailto:observatorioeconomico@ccvalledupar.org.co) o en el teléfono 5897868 ext. 171. De igual forma, no olvide estar atento a las publicaciones que se realizan por medio de las cuentas oficiales en las redes sociales Twitter, Facebook e Instagram. El equipo de trabajo de la Cámara de Comercio de Valledupar y de su Observatorio Económico, estará presto para atender su solicitud.



## FICHA TÉCNICA

La recolección de la información se realizó por medio de encuesta directa, aplicada en campo, en las 6 comunas del municipio de Valledupar, por parte de un equipo conformado por 11 encuestadores, a través de dispositivos electrónicos tipo tablet (iPads) de última generación, que permitieron capturar la ubicación georreferenciada de los vendedores, al momento del encuentro, lo que permitió dar una mayor aproximación al uso del espacio público de los vendedores que realizan esta actividad de forma ambulante o estacionaria.

Encuestados	2.200 vendedores ambulantes y estacionarios identificados; 1.577 vendedores encuestados
Margen de error	2.38 %
Realizado por	Cámara de Comercio de Valledupar
Financiado por	Cámara de Comercio de Valledupar
Población objetivo	Vendedores ambulantes y estacionarios del municipio de Valledupar
Número de preguntas	36 preguntas
Fecha de realización de la encuesta	8 de febrero – 8 de marzo de 2016
Lugar de aplicación de la encuesta	Valledupar, cabecera municipal

# CARACTERIZACIÓN DE LOS VENDEDORES AMBULANTES Y ESTACIONARIOS

Entendidas las ventas ambulantes y estacionarias como una actividad informal, en la cual los vendedores no cuentan con las prestaciones sociales, de salud, pensión, y con las condiciones y beneficios mínimos que todo trabajo formal concede, la Cámara de Comercio de Valledupar realiza un diagnóstico de este grupo, para gestionar y brindarle las herramientas para garantizarles una vida digna y oportunidades de crecimiento socioeconómico.

Los diversos aspectos de la realidad demográfica y socioeconómica de los vendedores ambulantes y estacionarios, ha impulsado la ejecución de este proyecto, a través del cual, se obtienen resultados que cubren distintas áreas de interés, para que las autoridades de gobierno puedan cuantificar y ubicar las necesidades de estos y establecer los programas de acción correspondientes, para identificar su potencial.

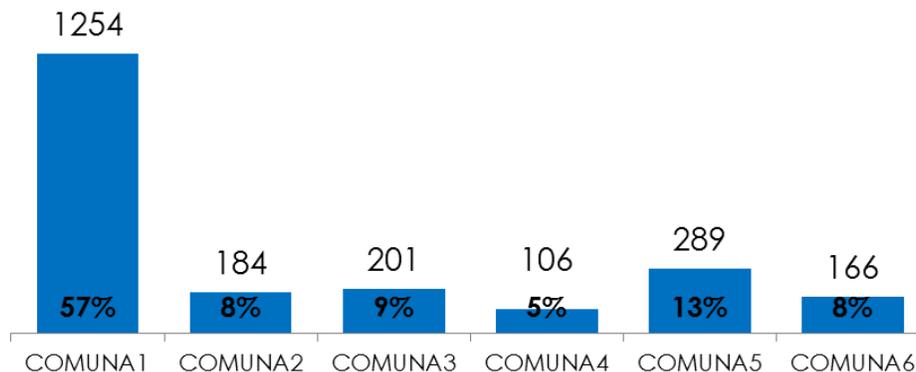
En la investigación, se identificaron 2.200 vendedores informales, de los cuales 1.577 participaron voluntariamente de la encuesta, mediante la cual se obtuvieron los resultados presentados a continuación.

## Distribución de los vendedores por comuna

En la identificación de los vendedores ambulantes y estacionarios del municipio de Valledupar, se logró establecer que la mayoría se concentra en el centro de la ciudad, en la comuna 1, de acuerdo con los resultados se evidenció que el 57 %, que equivale a 1.254 vendedores informales, están ubicados en esa comuna. Le sigue la comuna 5 con el 13 % (289 vendedores), la comuna más grande geográficamente del municipio, ubicada al noroccidente del mismo, donde se encuentran barrios como La Nevada, Garupal, entre otros, donde la gran cantidad de habitantes que allí residen, invitan a los vendedores a usar su espacio público buscando su fuente de ingresos.



## Distribución de Vendedores Ambulantes por Comuna

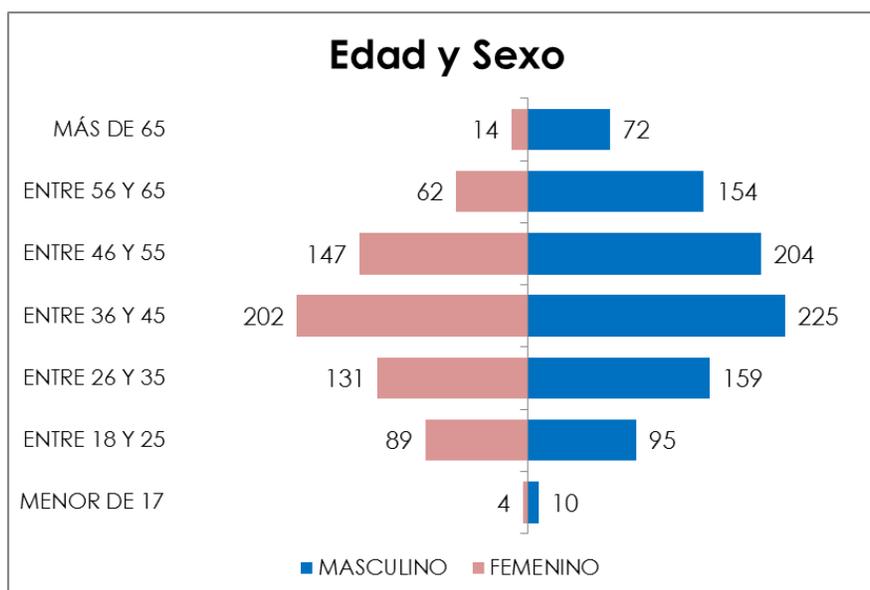


### Sexo y Edad

La población de Vendedores Ambulantes y Estacionarios es principalmente masculina, representando el 59 % del total de encuestados; por su parte, las mujeres tienen una participación del 41 %. Esta tendencia se sigue presentando, tal como en el 2014, cuando el 58 % correspondía a hombres y el 42 % a mujeres, por lo que el desarrollo de esta actividad comercial informal es ejercida principalmente por el hombre.

**El 59 % de los vendedores ambulantes y estacionarios, en Valledupar, son hombres.**

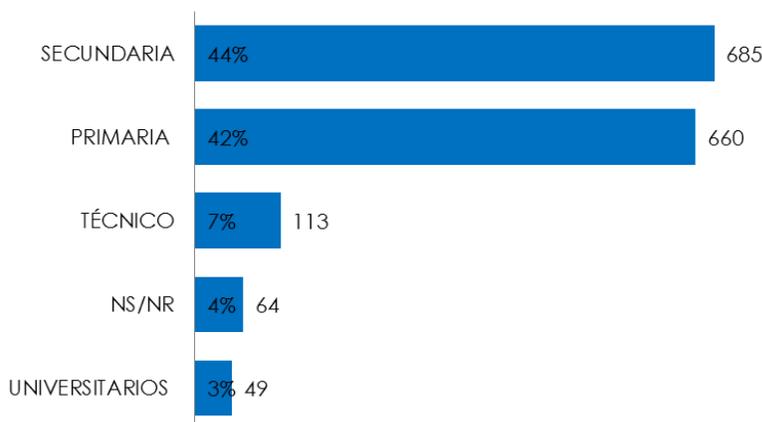
Asimismo, la mayoría se encuentra en el rango de los 36 a los 45 años de edad, abarcando el 27 %, solo se identificaron 14 menores de edad realizando la actividad, es decir, el 1 %, y el 6 % es considerado como adulto mayor, al tener más de 65 años.



## Nivel de Estudios

Entre los vendedores ambulantes y estacionarios encuestados, se obtuvo como referencia que el 96 % no es analfabeta y tiene por lo menos, los grados básicos de estudio, restando el 4 %, que manifiesta no haber tenido la posibilidad de asistir a un plantel educativo. De la información anterior se obtiene que: el 44 % cursó secundaria, el 42 % primaria, y el 7 % es técnico o tecnólogo; es decir, que la mayoría de las personas que realizan esta actividad tienen el perfil para ser empleados por cualquier empresa. Sin embargo, en la obtención de la información, el 64 % manifestó que se dedica a esta actividad debido a la falta de oportunidades, un 27 % prefiere laborar en la realización de esta actividad, para así tener independencia, y ser ellos mismos su propio jefe.

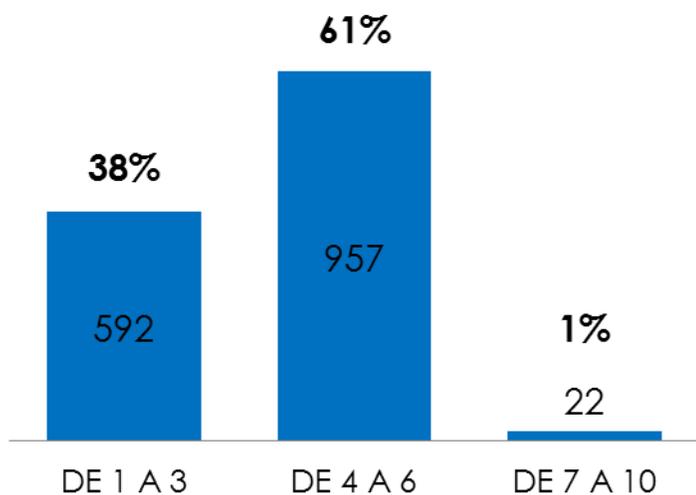
### Nivel de Estudios



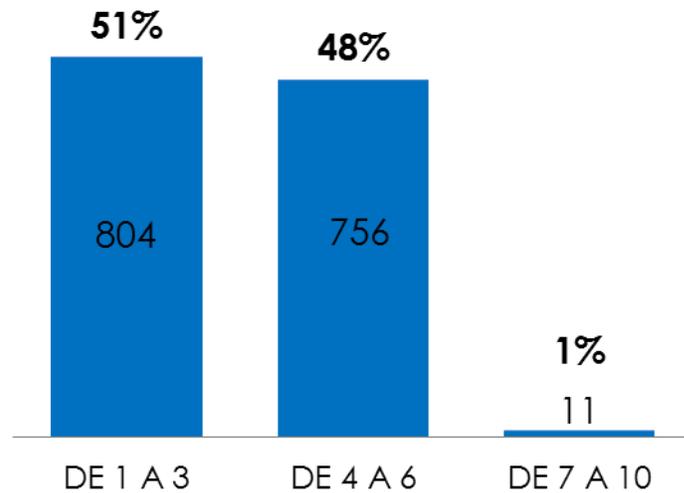
## Entorno Familiar

Más allá de procurar el desarrollo económico de las unidades productivas de la región, la Cámara de Comercio de Valledupar, busca también un desarrollo social en su conjunto, involucrando a las familias, y por esto, una de las prioridades de la investigación fue indagar sobre la conformación de las familias de los vendedores informales y conocer su situación

### Personas en el Hogar



### Personas a Cargo

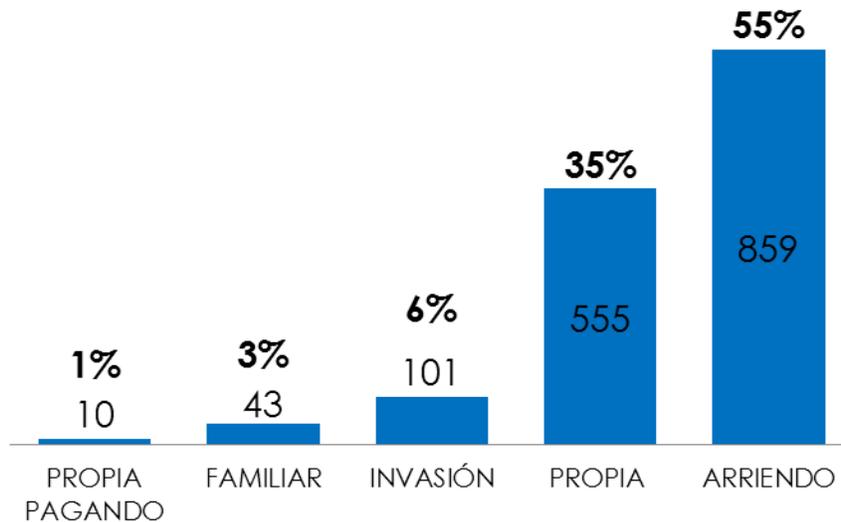


actual.

El 38 % de los vendedores manifestó que conviven con 1 a 3 personas en su hogar, el 61 % con 4 a 6 personas y tan solo el 1 % convive con más de 6 personas en su casa. Por otro lado, el 51 % de los vendedores informales declaró que con su trabajo sostiene entre 1 y 3 personas y el 48 % entre 4 y 6 personas. Estas cifras evidencian, que la mayoría de ellos mantienen a más personas que con las que habitan, por lo que muchos viven en unión libre.

Por otro lado, al indagar por las características de las viviendas que habitan, se evidenció que el **55 % de los vendedores informales viven en arrendamiento**, mientras que el 35 % habita en vivienda propia y el 6 % manifestó que reside en invasiones.

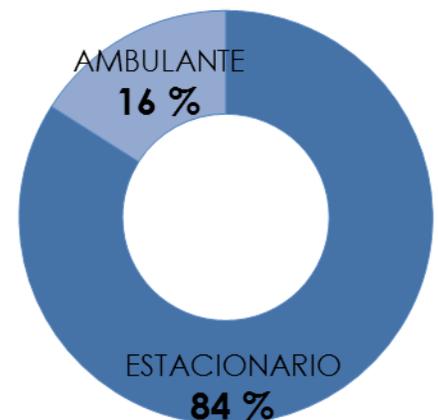
### Tipo de Vivienda



### Clase de Actividad

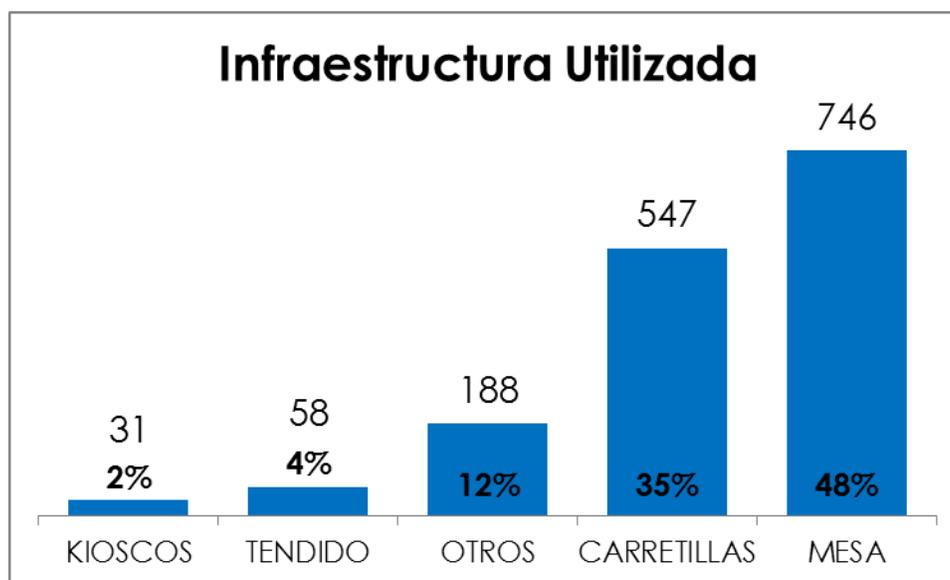
Esta actividad de tipo informal se divide en vendedores de tipo ambulante o estacionario. El vendedor estacionario es aquel que ejerce ventas de bienes y servicios en puestos fijos, ya sea en casetas, kioscos, vitrinas, mantas, sábanas en espacio público; estos corresponden al 84 % de los vendedores encuestados. El vendedor ambulante es quien ofrece productos o servicios trasladándose de un sitio a otro, a pie o mediante cualquier vehículo, este tipo de vendedor es minoritario, ya que solo el 16 % ejerce las ventas de esta manera.

### Clase de Actividad



## Instalaciones

El medio escogido por los vendedores para ofrecer o transportar sus productos es, en mayor medida, las mesas, usadas por 746 vendedores, principalmente estacionarios, seguido de las carretas o carretillas con el 35 %, medio característicos de los vendedores ambulantes; el uso de kioscos o tendidos se usa en menor media, abarcando el 6 %.



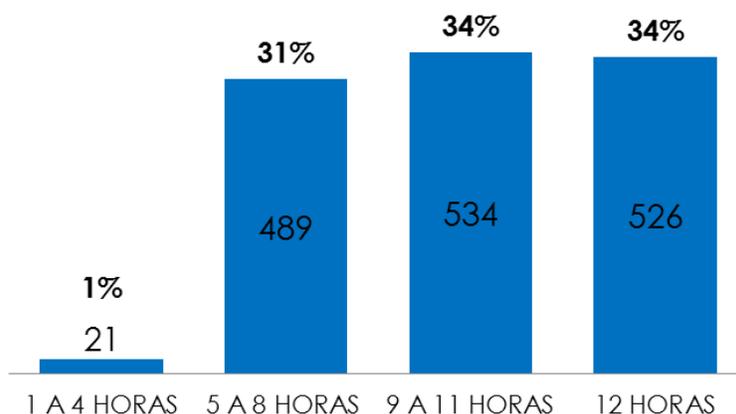
## Jornada Laboral

La actividad informal realiza una jornada laboral más larga y extenuante que la jornada de oficina regular, ya que los ingresos dependen en gran medida del tiempo durante el cual se ejerce, por lo que a mayor tiempo trabajando hay mayor oportunidad de venta. Esta es la lógica, según los propios vendedores, pero la investigación encuentra que el tiempo laborado no es proporcional al ingreso devengado. **El 65 % de los vendedores ambulantes y estacionarios ejerce esta actividad los 7 días de la semana**, y el 34 % manifestó trabajar de 4 a 6 días semanales, es decir, que los vendedores informales dedican la mayor parte de su tiempo en el funcionamiento de su negocio. Este total de los días laborados a la semana, suele estar distribuido en jornadas de más de 8 horas diarias, tal como lo indicó el 68 %.

**El 65 % de los vendedores ambulantes y estacionarios, trabaja los 7 días de la semana.**



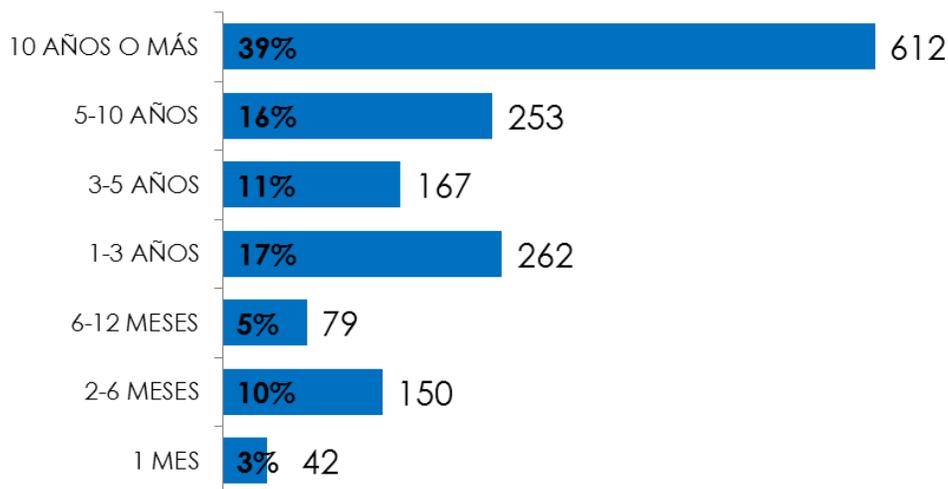
## Horas Laboradas al Día



### Tiempo de Funcionamiento

La actividad comercial informal, es ejercida tradicionalmente, es decir, los que la ejercen, lo vienen haciendo desde hace mucho tiempo, y no genera atracción en los jóvenes como forma de ganarse la vida. Los jóvenes que la realizan, lo hacen de manera temporal, máximo por un año y no consideran que representa una estabilidad económica para ellos y su familia. Esto se demuestra con los resultados de la investigación, que muestra como el 18 % (271 vendedores) tiene menos de un (1) año laborando en estas condiciones. El 66 %, (1.032) la ejercen desde hace 3 años o más, y el 39 % lo hace desde hace más de 10 años.

## Tiempo Ejerciendo la Actividad

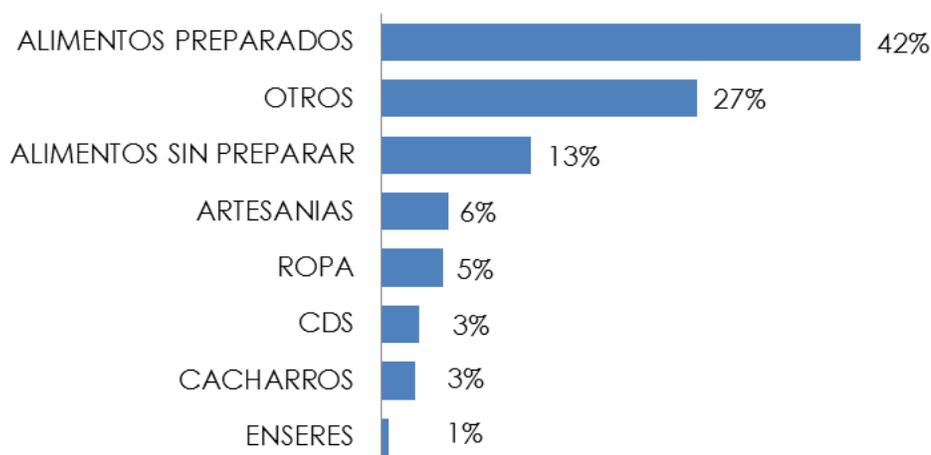


### Productos Ofrecidos

Los principales productos ofrecidos por los vendedores ambulantes y estacionarios son productos alimenticios, el 42 % comercializa alimentos preparados y el 13 % prefiere alimentos sin preparar, cabe destacar que la venta de artesanías y/o accesorios, solo representa el 6 % del comercio informal de la ciudad.



## Productos Ofrecidos



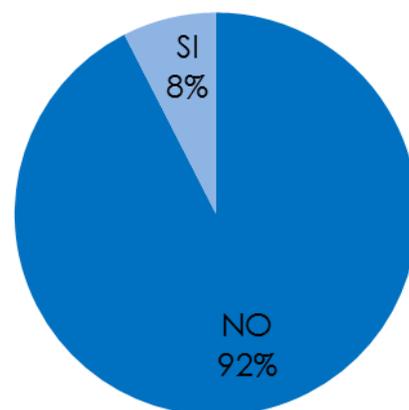
Por otra parte, para ejercer la comercialización de productos en espacio público, es necesario solicitar un permiso ante la Alcaldía Municipal. **Solo 215, el 16 % de los vendedores informales tiene permiso para ejercer esta actividad comercial.**

### Formación Empresarial

De los vendedores ambulantes y estacionarios encuestados se pudo concluir que el **92% de estas personas no han recibido una formación empresarial** y el 8% restante manifestó que en algún momento se capacitó en alguna materia relacionada con la formación empresarial.

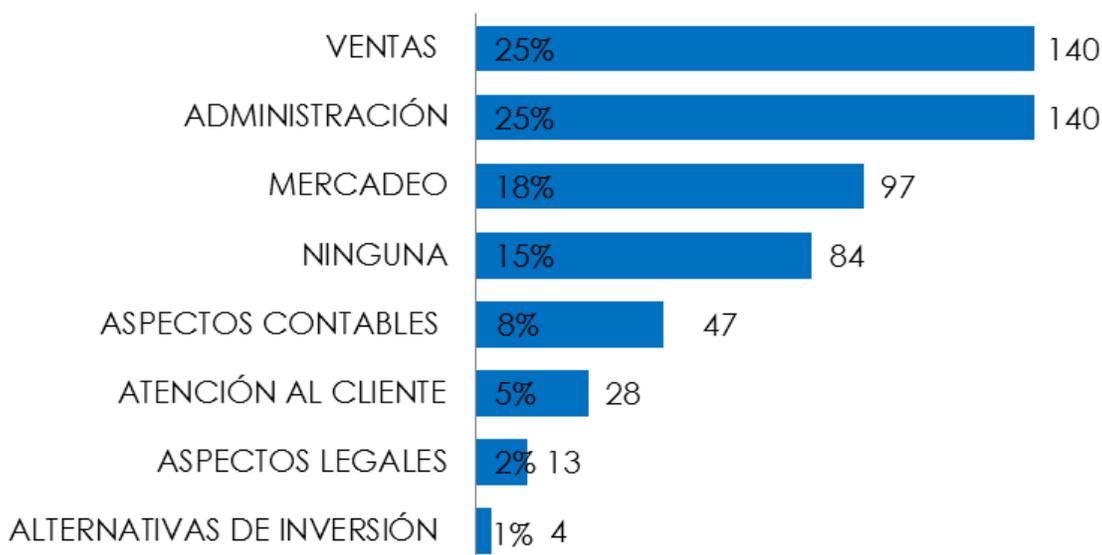
En la obtención de la información se indagó por el interés que tienen los vendedores ambulantes y estacionarios con respecto a la importancia de ser formados en alguna área empresarial y si deseaban hacerlo, el 30 % manifestó el interés y la importancia de formarse empresarialmente, contrapuesto a esto, el 70 %, dió como respuesta el deseo de no capacitarse empresarialmente. Estos preocupantes resultados, marcan un camino en el cual la Cámara de Comercio de Valledupar viene adelantando esfuerzos para generar entre los vendedores informales, una cultura de la formalización y capacitación profesional, para que sean capaces de acceder a mejores condiciones laborales y de vida.

### Formación Empresarial



La Cámara de Comercio de Valledupar, en su compromiso de trabajar por el desarrollo del tejido empresarial de la región, pone a disposición de los empresarios diferentes temas de capacitación, que son de interés del empresariado en general. De los vendedores ambulantes y estacionarios encuestados, se evidenció que el **50 % tiene interés de formarse en ventas y administración**, el **18 % en temas relacionados con el mercadeo** y el **8 % en aspectos contables**, también manifestaron que estos temas son fundamentales para el fortalecimiento de su actividad comercial. La Cámara de Comercio de Valledupar traza metas, día a día, para el crecimiento empresarial, y una de ellas es formar empresarios competitivos.

## Interés de Formación

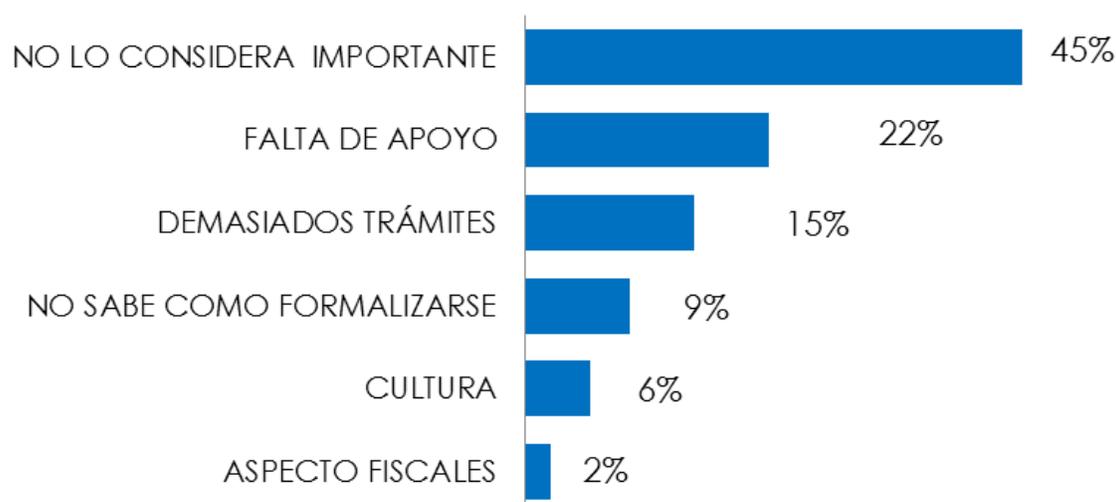


## CAUSAS DE LA INFORMALIDAD

Una de las principales preocupaciones de la Cámara de Comercio de Valledupar, es la informalidad empresarial, porque incide negativamente en el desarrollo económico del tejido empresarial. De una muestra de 1.570 vendedores informales en Valledupar, el 45 % no considera importante formalizar su actividad económica, desconociendo los beneficios y ayudas de las que dispondría, ejerciendo su actividad formalmente. Otro motivo de informalidad es la falta de apoyo, el 22 % de los empresarios manifestó que la falta de información sobre los procesos de formalización empresarial, se ha convertido en un obstáculo y el 15 % restante asegura que los largos y engorrosos trámites impiden su formalización; para esto la Cámara de Comercio dispone del Centro de Atención Empresarial (CAE), que facilita todos los trámites y presta asesorías a comerciantes y empresarios, con el fin de reducir los trámites al máximo.

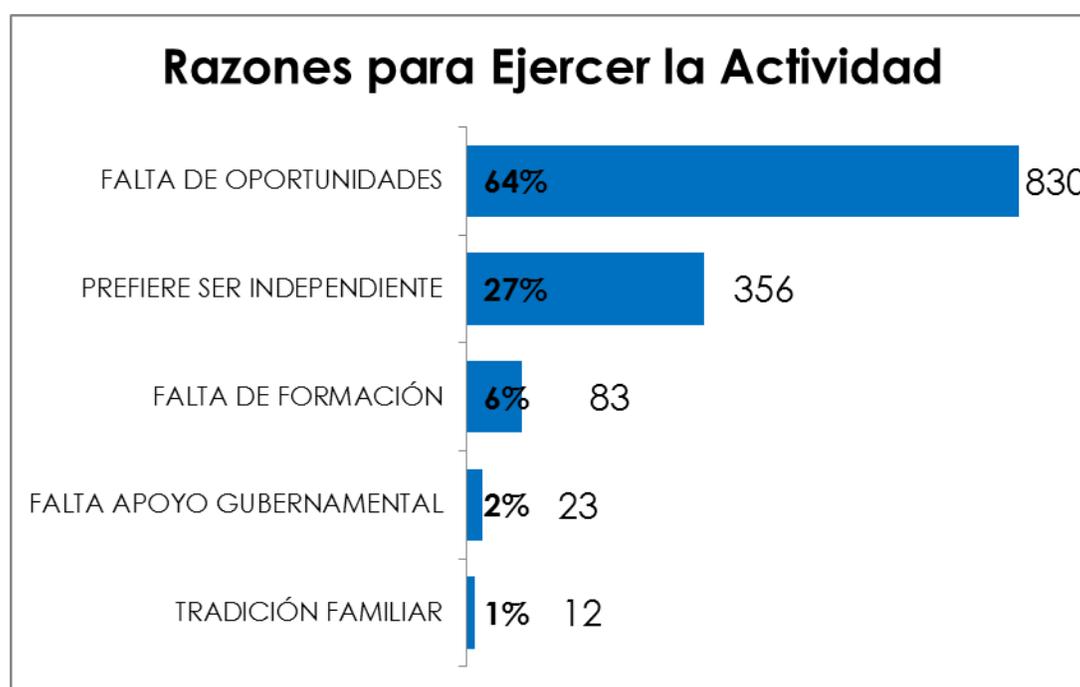


## Causas de la Informalidad



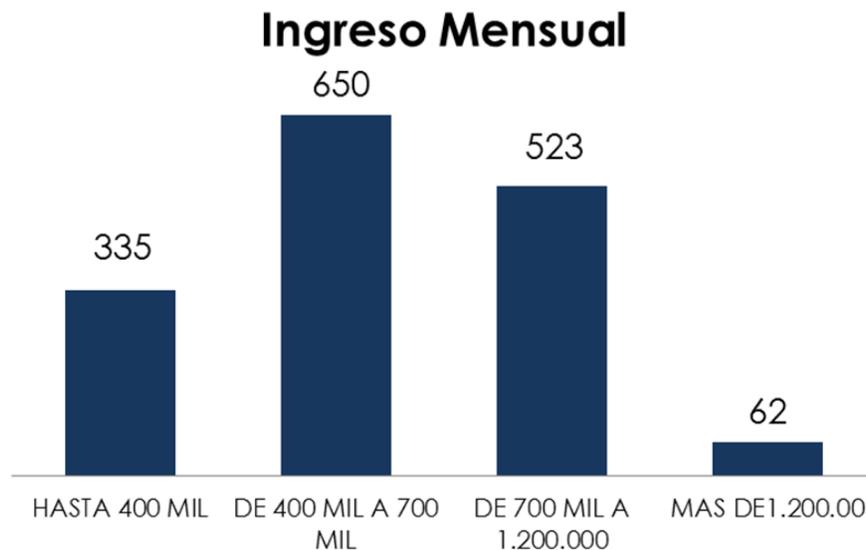
### Motivos para ejercer la actividad

En gran parte de los casos, la actividad informal de ventas estacionarias y ambulantes, se presenta por decisión o iniciativa propia del que la ejerce, por preferir ser independiente y depender de él mismo para generar sus ingresos, como en el 27 % de los casos. Pero en la mayoría de los vendedores, la decisión fue forzada por las condiciones económicas, que le obligan a ejercer esta actividad. Este es el caso del 64 % de ellos, que ante la falta de oportunidades laborales, toman la venta ambulante o estacionaria, como forma de subsistencia.



## INGRESOS

En las actividades informales, la larga jornada laboral que afrontan los vendedores, no es proporcional a los ingresos que perciben, **el 21 % (335) de los vendedores ambulantes o estacionario ubicados en la cabecera municipal, estima tener ingreso de \$400.000 mensuales**, es decir, en cada hora laboral gana cerca de \$ 1.750. Sin embargo, el 41 % que equivale a (650) de los vendedores, logra alcanzar ingresos superiores a \$ 700.000, además, un 4 % perciben ingresos superiores a \$ 1.200.000.

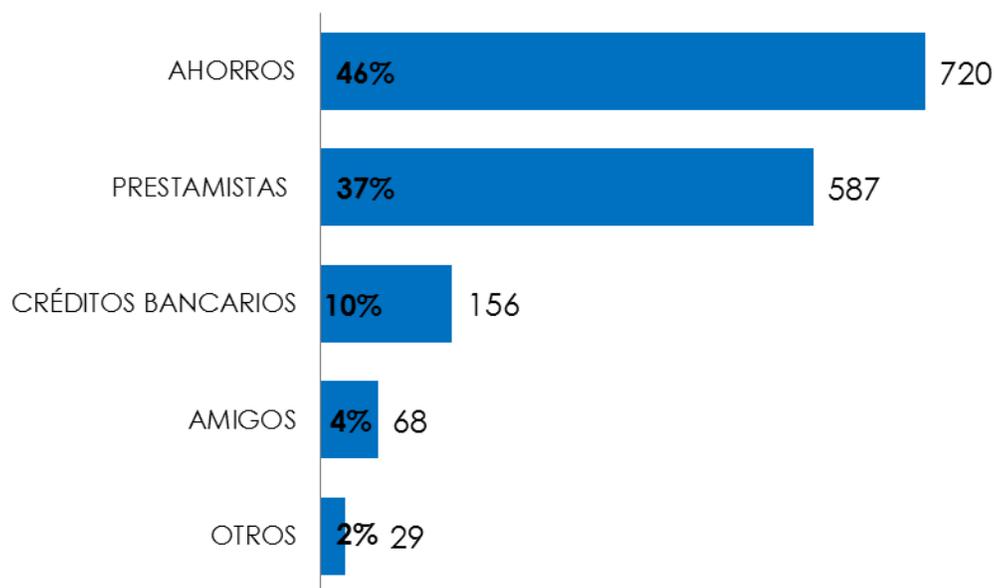


## Fuentes de Financiación

Para la iniciación de cualquier actividad económica, es necesario tener una fuente de financiamiento o capital de trabajo para poder organizar la actividad que se va a realizar, comprando la materia prima y los implementos para poder hacerla efectiva. Las ventas ambulantes y estacionarias no son la excepción y para lograr el funcionamiento de la actividad estas personas han recurrido a financiarse a través de diferentes medios, tales como ahorros (46 %), el 37% ha recurrido a prestamistas informales, y tan solo el 10 % ha accedido a créditos bancarios, comprobándose las pocas oportunidades que tienen para acceder a créditos formales, por el mismo hecho de ejercer la actividad de manera informal, lo que la hace muy volátil e incierta, en cuanto a los ingresos devengados, que respalden las deudas.



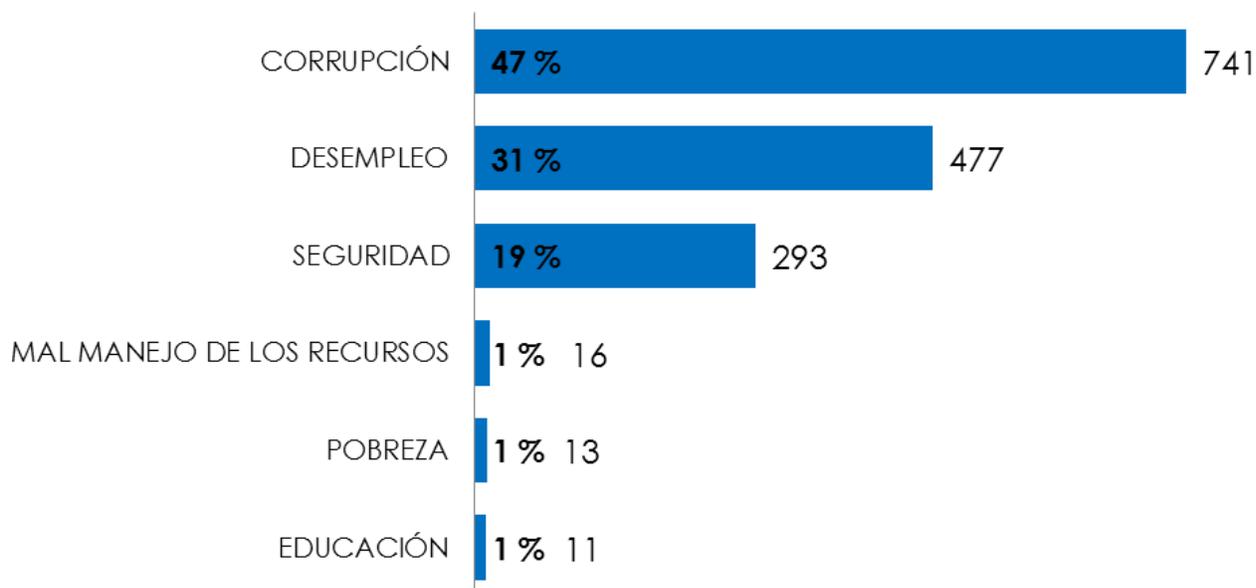
## Fuente de Financiamiento



## PROBLEMÁTICAS

Existen varias problemáticas que generan inconvenientes en el ejercicio de la actividad comercial, sea formal o informal, ambas, son afectadas de igual forma. Se indagó por la problemática general que más afecta al empresariado en el municipio; los resultados generados, arrojaron que **la corrupción es la principal problemática** que afecta el normal desarrollo de todos los entes sociales, económicos, políticos, etc., le sigue el desempleo y la inseguridad.

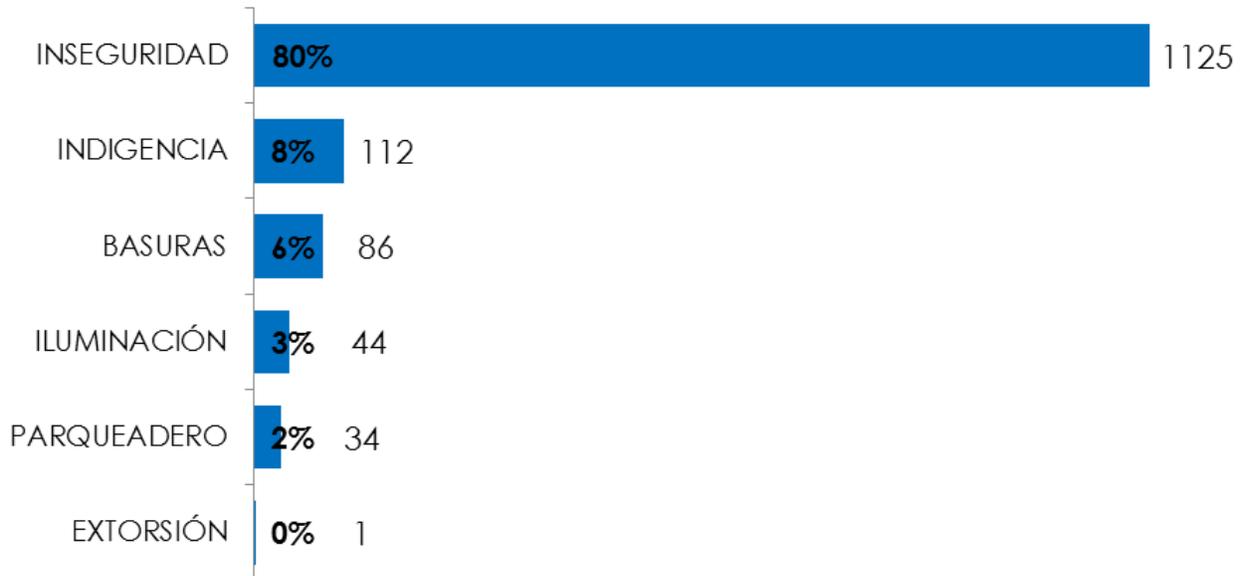
## Principales Problemáticas en el Municipio



## SEGURIDAD

La seguridad es un aspecto fundamental para lograr un buen ambiente para el tejido empresarial. Para la Cámara de Comercio de Valledupar es de vital importancia que los empresarios se sienta seguros, y que se les brinde todas las condiciones necesarias para el buen desarrollo de su actividad comercial. Por esta razón, ha realizado una importante labor de monitoreo permanente al entorno de seguridad.

### Problemas para Desarrollar la Actividad



### Pago por Seguridad o Administración

En la investigación realizada, se buscó indagar entre los vendedores informales por las condiciones de seguridad en las que ejercen su actividad. Un aspecto a averiguar fue si para ejercerla, debían pagar por administración o por seguridad, a algún grupo o alguna persona, sin que esto sea algún tipo de extorsión, sino un servicio prestado de manera informal.

Se evidenció que son muy pocos los que efectivamente realizan algún pago, que cubra estos aspectos. Tan solo el 12 % paga entre \$ 2.000 y \$ 6.000 para garantizar el uso del espacio público donde labora o por que le brinden seguridad. El 88 % no realiza ningún pago a grupo o entidad, por estos servicios.

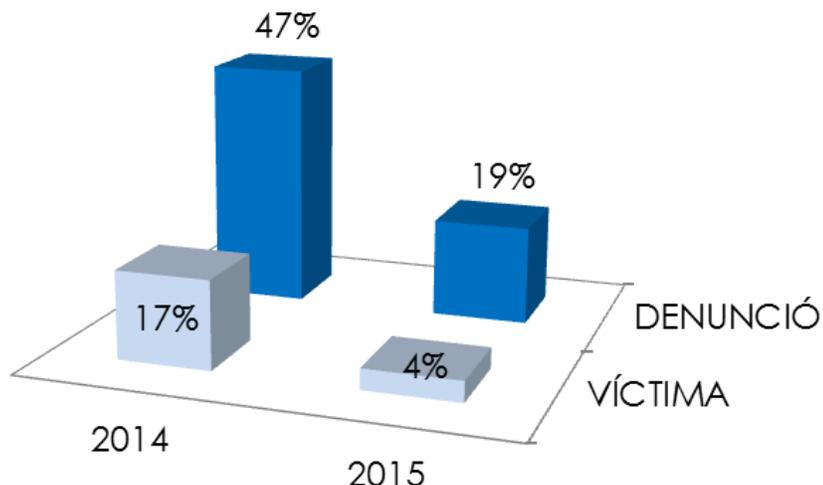
**Solo el 12 % de los vendedores paga por seguridad.**



## Victimización y Denuncia

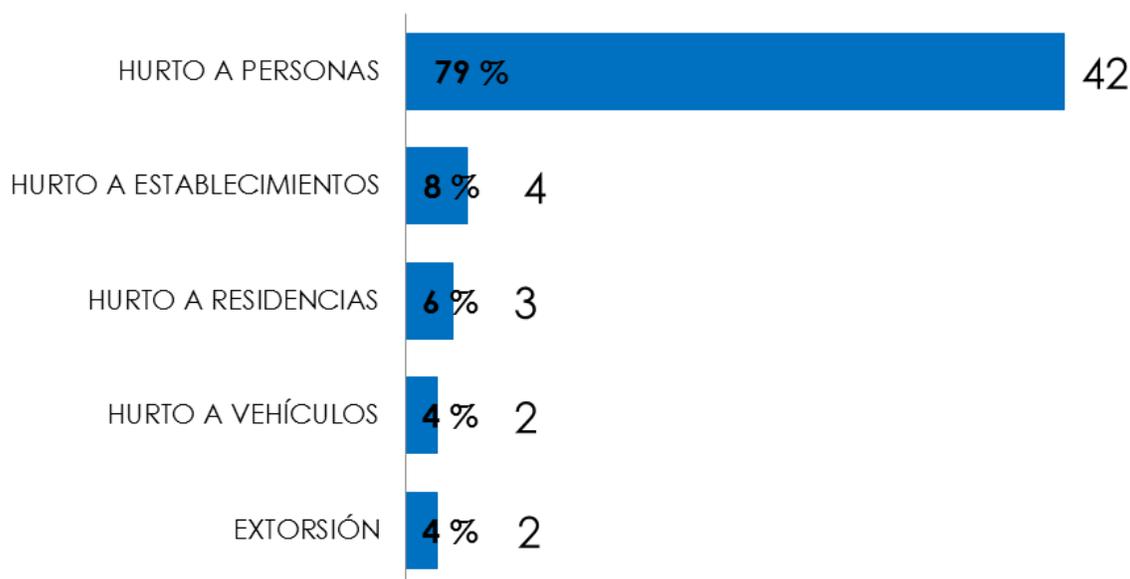
Lo niveles de victimización y denuncia, arrojó cambios positivos respecto a los registrados en 2014. La tasa de victimización bajó 13 puntos porcentuales, cuando el 17 % de los encuestados aseguró haber sido víctima de algún hecho delictivo en el 2014, esta tasa, para el año 2015, registró el 4 % de victimización, es decir, **60 de los 1.577 vendedores fueron víctima de algún hecho delictivo**; de ellos, sólo el 19 % (12 personas) denunció los hechos ante las autoridades correspondientes, disminuyendo en 28 puntos frente al 2014, asegurando que la principal razón por la cual no hacen la respectiva denuncia, ante las autoridades correspondientes, es por que no creen en esas instituciones encargadas de impartir justicia.

## Victimización y Denuncia



De los hechos delictivos que afectaron a los vendedores informales, el hurto a personas es al que más han estado expuestos, afectando al 79 %, en segundo lugar está, en menor medida, el hurto a establecimientos, con el 8 % y el hurto a residencias, con el 6 %.

## Hechos Delictivos

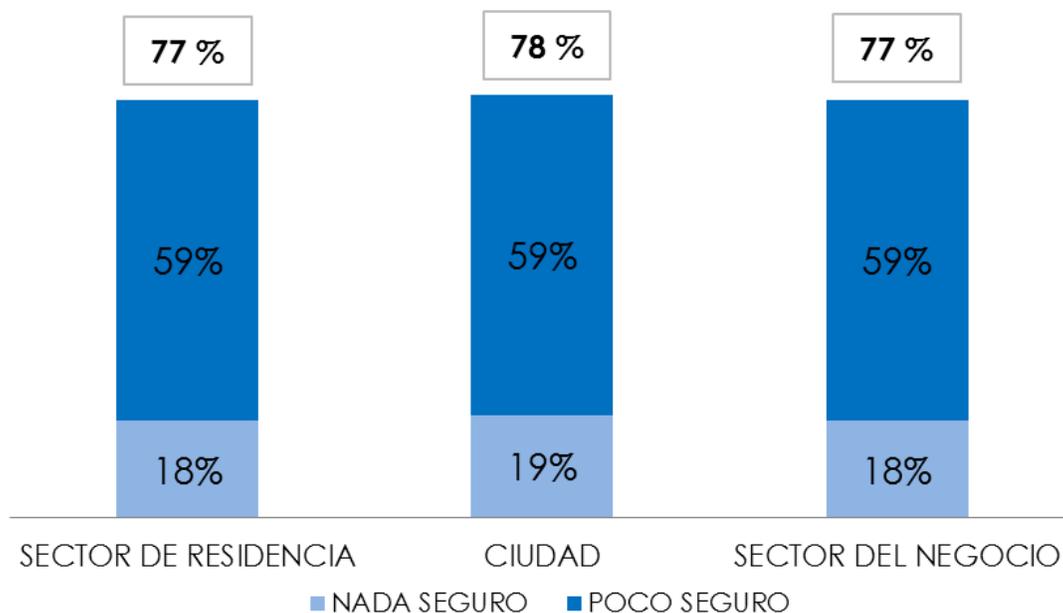


Por otra parte, el día sábado, con el 25 %, es el más peligroso para los vendedores, y el horario en el que más ocurren estos hechos delictivos, es entre las 6:00 p.m. y las 11:59 p.m., es decir, que la jornada nocturna es la más aprovechada por los delincuentes para realizar sus fechorías, apoyados por la oscuridad, debido a la falta o poca iluminación con la que cuentan parques y calles de la ciudad.

### Percepción de Inseguridad

Aunque se han presentado pocos hechos delictivos entre los vendedores informales, la percepción de inseguridad es latente. Los datos recolectados denotan la poca seguridad que perciben; en promedio, el 77 % de estos se siente inseguro, tanto en la ciudad, barrio de residencia y sector donde ejerce su actividad ambulante o estacionaria. Esta percepción de inseguridad se da por hechos que se han presentado entre conocidos o familiares, o por noticias que ven o escuchan en la calle y en los medios de comunicación.

### Percepción de Inseguridad



Indagando sobre las perspectivas a futuro, el 58 % es optimista y considera que la situación va a cambiar para bien. El 35 % manifestó que la situación seguirá igual y solo el 7 % considera que la situación empeorará en el futuro.

### PROPUESTA ALCALDÍA – CONSTRUCCIÓN CENTRO COMERCIAL

Evidenciando el crecimiento de vendedores ambulantes y estacionarios en la ciudad, la Alcaldía Municipal plantea llevar a cabo la construcción de un Centro Comercial para los vendedores informales, con el fin de mejorar las condiciones de trabajo de las personas que se dedican a



esta actividad, y así garantizarles la estabilidad laboral. Esta propuesta se busca materializar, luego de las promesas de administraciones anteriores, que nunca la trajeron a la realidad.

**De los vendedores informales, el 78 %, que corresponde a 1.220 encuestados, manifestó estar de acuerdo con la propuesta de la Alcaldía, accediendo a ubicarse en el centro comercial a construirse, contra el 22 % que expresó no estar de acuerdo con esta propuesta.**

Discriminando el nivel de aceptación entre vendedores ambulantes y estacionarios, se denota una aceptación mayor entre los estacionarios. El 79 % de estos ve con buenos ojos la idea de ubicarse allí, cambiando su actual sitio de trabajo por condiciones más cómodas y de mayor estabilidad. Por otro lado, contrario a lo que se puede creer, los vendedores ambulantes muestran más resistencia a esta propuesta, ya que el 73 % indica que sí aceptaría trabajar en este centro comercial, cifra 6 puntos inferior, a la de estacionarios. Esto muestra que este tipo de vendedor está más conforme con sus condiciones actuales de trabajo, aun cuando puede percibirse que estas son más pesadas y requieren mayor esfuerzo, ya que se obligan a movilizarse de un lado a otro.

