

Dinámica Económica de los Vendedores Ambulantes en el Centro de Cali

Isabella Franco Peláez
Sebastián Molina Gómez

Tutoras:
Lina Martínez – Daniela Estrada
2015

CONTENIDO

1. Objetivos
2. Metodología utilizada
3. Actividades realizadas en el primer semestre
4. Resultados y avances obtenidos en el segundo semestre
5. Principales conclusiones y aprendizajes en el proceso investigativo

OBJETIVOS

Objetivo General

- * Realizar el perfil sociodemográfico y económico de la población de vendedores ambulantes del centro de la ciudad de Cali.

Objetivos Específicos:

- * Determinar estadísticamente si existen diferencias en la dinámica económica de los diferentes tipos de negocios ambulantes presentes en el centro.
- * Establecer una serie de recomendaciones para realizar una política pública sobre los vendedores ambulantes.

METODOLOGÍA UTILIZADA

Primer semestre:

- * Base de datos de la encuesta «Caracterización vendedores ambulantes», filtración y limpieza de la base de datos.
- * Revisión de literatura y estudios sobre vendedores ambulantes.

Segundo semestre:

- * Construcción del perfil sociodemográfico y económico del vendedor ambulante: análisis de estadísticas descriptivas.
- * Clasificación del tipo de negocio en categorías por tipo de presencia.
- * Aplicación de test de diferencias en medias y proporciones.

RESULTADOS PRIMER SEMESTRE

Limpieza y filtración de la base de datos.

Revisión de literatura y estudios sobre vendedores ambulantes.

- * Corrientes: Voluntarista, Legalista, Estructuralista, y Dualista.
- * Estudios descriptivos a nivel internacional: India, Tailandia, Camboya, Mongolia.
- * Estudios descriptivos a nivel nacional: Méndez (2002), Cruz (2005), Castañeda et al. (2007), Guataquí (2011)

RESULTADOS SEGUNDO SEMESTRE

Perfil del vendedor ambulante

Sociodemográfico

Edad promedio (años)	43
Mestizo (%)	42.6
Sabe leer y escribir (%)	94.1
Secundaria incompleta (%)	32.7
Número de personas en el hogar	4
Número de hijos	2.9
Estrato socioeconómico uno (%)	49.1
Gasto mensual del hogar promedio (pesos)	697,671
Prestamista gota gota (%)	56.6
Víctima del conflicto armado (%)	14.5

Económico

Propietario de su negocio (%)	89.6
No tiene permiso (%)	89.8
Horas trabajadas	10.5
Inversión promedio en la compra de mercancía (pesos)	996,750
Ventas mensuales promedio (pesos)	3,736,739
Guardar mercancía diario (pesos)	1,575
Ventaja: Independencia (%)	47.5
Desventaja: Clima y entorno (%)	48.4
Solución: Ser reubicado (%)	44.8
Ganancia promedio mensual (pesos)	989,016
El salario es superior al promedio de su ingresos (%)	28.7

Fuente: Elaboración propia basada en Caracterización de vendedores ambulantes (2014)

RESULTADOS SEGUNDO SEMESTRE

Clasificación negocios por presencia

ALTA

Artículos para vestir
Comidas
Frutas
Bolsos/Billeteras/Correas

MEDIA

CDs
Confitería y/o cigarrería
Calzado
Miscelánea

MEDIA-BAJA

Bebidas/Jugos
Juegos/Juguets
Hierbas medicinales
Relojería y/o reparación de relojes

BAJA

Minutos
Herramientas/Cacharros
Gafas/ Accesorios para celulares
Periódicos/Revistas/Libros
Lotería/Chance
Otro

RESULTADOS SEGUNDO SEMESTRE

Económicos (mensuales)

Presencia	Gasto del hogar (1)	Inversión (2)	Ventas (3)	Ganancia (4)
Alta	\$ 767.647	\$ 2.324.000	\$ 4.152.353	\$ 1.116.829
Media	\$ 698.860	\$ 2.678.113	\$ 3.400.752	\$ 862.141
Media-baja	\$ 571.515	\$ 1.842.308	\$ 4.143.455	\$ 939.067
Baja	\$ 656.702	\$ 1.590.417	\$ 2.849.167	\$ 878.764

Fuente: Elaboración propia basada en Caracterización de vendedores ambulantes (2014)

RESULTADOS SEGUNDO SEMESTRE

Diferencias estadísticas en aspectos socio-demográficos

Presencia	Alta	Media	Media-Baja	Baja
Alta		Género Mujeres jefes de hogar (+)	Presencia de hijos	Género Discapacidad Deudas Falta de capacitación (+) Disposición a formalizarse (+)
Media				Discapacidad Deudas Otra actividad laboral (+)
Media-Baja				Género Deudas Falta de capacitación (+) Disposición a formalizarse (+)
Baja				

CONCLUSIONES y recomendaciones de PP

- * Realizar un censo
- * Creación de una herramienta financiera que permita acceder a crédito formal.
- * Diferenciación de política pública
- * Vincular la formalización con un beneficio de capacitación.